

DIỆC QUẢN
ĐẠI HẠ

XỬ THẾ TRÍ TUỆ TOÀN THỦ

THUẬT NÓI CHUYỆN



sachViet.com



MIỄN PHÍ ĐÓN VÁCH ĐÓN THỜI TÂM

DIỆC QUẢN
ĐẠI NỀN

XỬ THẾ TRÍ TUỆ TOÀN THỦ

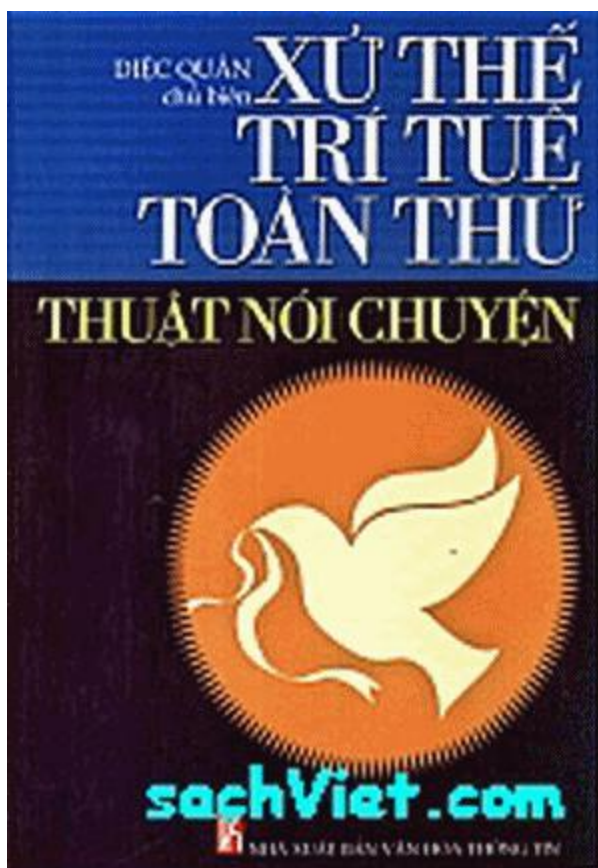
THUẬT NÓI CHUYỆN



sachViet.com



MIỄN PHÍ ĐÓN VÁCH TRÊN THỜI TÍN



Thông tin ebook

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Tên sách : Xử Thế Trí Tuệ Toàn Thư - Thuật Nói Chuyện

Chủ biên : Diệc Quân

Dịch giả : Trần Thắng Minh

Thể loại : Tâm lý - Giáo dục

Nhà xuất bản : Văn Hóa Thông Tin

Năm xuất bản : 2005

Số trang : 536

Kích thước : 13 x 19 cm

Trọng lượng : 440 g

Hình thức bìa : Bìa mềm

Giá bìa : 48.000 VNĐ

Nguồn : <http://vnthuquan.net>

Đánh máy : bevanng

Chuyển sang ebook (TVE) : santseiya

Ngày hoàn thành : 31/10/2008

Nơi hoàn thành : Hà Nội

<http://www.thuvien-ebook.com>

Mục Lục

Lời nói đầu

Phần I - Đi Đường Vòng

Chương 1: Bất Ngờ Mở Lối Đi Riêng

Chương 2: Khéo Đặt Câu Hỏi Đưa Vào Tròng

Chương 3: Khéo Ví Von Nói Lí Lẽ

Chương 4: Hãy Lùi Để Tiến

Chương 5: Vận Dụng Con Số Để Nói Lí Lẽ

Chương 6: Khéo Dùng Con Số Để Hùng Biện

Chương 7: Sự Uyên Bác Của Việc Xoa Truớc

Đánh Sau

Phần II - Ứng Đối Nhanh Trí

Chương 1 : Chuyển Đề Tài Câu Chuyện

Chương 2: Gió Chiều Nào Che Chiều Đây

Chương 3: Giữ Thẻ Diện Bằng Cách Tự Cười Nhạo Mình (Tự Trào)

Chương 4 : Gán Ghép Đề Tránh Gặp Chuyện Khó Xử

Chương 5: Lấy Đạo Của Người Để Trị Lại Người

Chương 6: Dùng Lời Nói Hoang Đường Tam Thích Ứng

Chương 7: Hiểu Rõ Kỹ Xảo Của Lối Nói Dối

Chương 8: Đặt Vào Chỗ Chết Mà Vẫn Sống

Chương 9: Chuyển Phép Phản Chứng Thoát Khỏi Cảnh Khó Xử

Phần III - Chiến Thuật Đánh Vào Tâm Lý

Chương 1: Tình Cảm Thật Sự Phải Phù Hợp Với Hoàn Cảnh Tương Ứng

Chương 2: Tấn Công Không Bằng Khéo Khích

Chương 3: Lời Nói Phải Trúng Vào Điểm Mấu Chốt

Chương 4: Tìm Sự Tương Đồng Bằng Cách Quan Tâm Đến Những Sở Thích Của Người Khác

Chương 5: Học Vấn Uyên Thâm Về Định Thế Tâm Lý

Chương 6: Hư Trương Thanh Thế Để Tạo Áp Lực

Chương 7: Dựa Vào Những Điều Không Có Để Tạo Mâu Thuẫn Giả

Chương 8: Hình Thức Độc Đáo Tạo Ấn Tượng Sâu

Phần IV - Sáng Suốt Giữ Mình

Chương 1 : Có Thể Khéo Léo Vận Dụng Những Lời Nói Mơ Hồ

Chương 2: NINH

Chương 3: Không Nên Tuỳ Tiện Chạm Vây Rộng

Chương 4: Áp Đảo Đối Phương Trước Là Sách Lược Hay

Chương 5: Điều Tra Dò Hỏi Tâm Tư Người Khác

Chương 6: Phải Có Ý Đề Phòng Người Khác

Chương 7: Không Bị Mắc Hoạ Từ Miệng

Phần V - Sự Kỳ Ảo Của Ngôn Ngữ

Chương 1: Sự Tuyệt Diệu Của Cách Dùng Đồng Âm Khác Nghĩa

Chương 2: Xây Dựng Và Phòng Tránh Những Cái Bẫy Trong Ngôn Ngữ

Chương 3: Khéo Dùng Nghĩa Khác Nhau Và Cách Ngừng Ngắt Câu

Chương 4: Phép Loại Suy Đôi Ngẫu Thể Hiện Tác Dụng Thần Kỳ

Chương 5: Câu Chữ Tùy Người Mà Tách Hay Hợp

Lời nói đầu

Các bài văn và các tác phẩm bàn về nghệ thuật xử thế có thể thấy rất nhiều trong sử sách, hết sức phong phú đa dạng, nên chúng tôi thấy không cần thiết phải phức tạp hoá vấn đề, song có một chuyện vẫn thúc đẩy chúng tôi, khiến chúng tôi đành phải viết cuốn sách này.

Nơi đầu sông là nơi sóng to gió lớn. Trong thế gian này, chẳng có con đường nào là dễ đi cả. Trên thế giới này, có người nhờ miệng lưỡi mà kiếm được miếng ăn, song cũng có người vì miệng lưỡi mà chịu thiệt thòi.

Tìm hiểu kỹ nguyên nhân của điều đó mới thấy đúng như một câu tục ngữ đã nói là: “Kẻ không biết ăn nói thì nói vội nói vàng. Kẻ có tài ăn nói thì nghĩ kỹ rồi mới nói.”

Chỉ một chữ “nghĩ” thôi đã biểu đạt một cách sâu sắc sự liên hệ vô cùng khăng khít giữa lời nói và trí tuệ. “Nghệ Thuật nói chuyện” chính là muốn thông qua kinh nghiệm thực tiễn các bậc kỳ tài hùng biện sắc sảo, thao thao bất tuyệt để phân tích kỹ lưỡng trí tuệ và kỹ xảo vận dụng ngôn ngữ sắc bén của họ, từ đó cung cấp cho bạn đọc một số cách kết hợp hài hoà giữa trí tuệ và ngôn ngữ.

Cuốn “Nghệ Thuật nói chuyện” không phải là những thuyết giáo lý luận sâu xa khó hiểu, mà nó chú trọng đến việc thông qua những ví dụ thực tiễn sinh động, dễ hiểu điển hình để thể hiện điều quan trọng của ngôn ngữ trí tuệ. Tính trí tuệ, sự thú vị, tính thực tiễn chính là những đặc điểm mà cuốn “Nghệ Thuật nói chuyện” cố gắng thể hiện, song liệu có thể thực sự đạt được điều đó hay không còn chờ vào sự đánh giá của độc giả. Ở đây chúng tôi cũng không dám nói nhiều hơn nữa.

Sự ra đời của cuốn “Nghệ Thuật nói chuyện” được hoàn thành trên cơ sở rất nhiều thành quả nghiên cứu trong và ngoài nước mà chúng tôi đã tham khảo.

Cuối cùng, tự đáy lòng mình, xin kính chúc các vị độc giả khi đọc cuốn “Nghệ Thuật nói chuyện” trở thành những bậc nhân sĩ thành công có tài ăn nói phun châu nhả ngọc, biết tận dụng nghệ thuật ăn nói đến mức nhuần nhuyễn và đầy thuyết phục.

Ngày 6 tháng 6 năm 1999.

Các Tác Giả

Phần I - Đi Đường Vòng

Tục ngữ nói: “Liệu cơm gắp mắm”, câu nói này rất có ý nghĩa, ý muốn nói là dù làm bất cứ việc gì cũng đều phải quan sát đối tượng. Thực ra, nói chuyện cũng như vậy. Đối với những người khác nhau cũng phải dùng những cách nói chuyện hay các kĩ xảo nói chuyện khác nhau. Nội dung phần “Đi đường vòng” giới thiệu là nên khuyên nhủ những người luôn kiên kỵ lại cố chấp bảo thủ, khẳng khẳng giữ ý kiến của mình như thế nào để bạn đạt được mục đích. Phần này cho chúng ta thấy cần phải học tập một số chiến thuật “đánh du kích” trong binh pháp, tức là bỏ cách tấn công mạnh mẽ trực tiếp, lựa chọn phương thức vu hồi, tung ra những đội kỵ binh từ cánh bên, từ sau lưng hay từ những phương hướng không lường trước được, để đạt được mục đích giao tiếp.

Chương 1: Bất Ngờ Mở Lối Đi Riêng

Điểm đặc biệt trong chiến lược “xuất kì bất ý” là ở chỗ nó rất mới mẻ, người bình thường khó mà dự đoán trước.

Sự vận dụng của phương pháp này có cơ sở vững chắc là phải biết mình biết người, cũng có nghĩa là cần phải có sự hiểu biết tương đối về các mặt của đối tượng nói chuyện, biết được đối phương thích gì. Dưới đây, xin đơn cử ra một vài ví dụ để chứng minh.

Điều Bột dụng cơ đồ qua lời nhục mạ

Điều Bột là một đại thần nổi tiếng ở nước Tề thời Xuân Thu Chiến Quốc, trước khi trở thành bậc giàu sang, ông chỉ là một tiểu lại bình thường. Ông luôn buồn khổ vì không phát huy được tài năng của mình. Mặc dù nói là người tài gặp bất hạnh, song ông không hề sa sút ý chí, luôn sẵn sàng tư thế chờ đợi cơ hội trở hết tài nghệ.

Cuối cùng cơ hội cũng đã đến. Lúc đó, danh tướng nước Tề là Điền Đơn do nhiều lần lập được chiến công nên được vua Tề phong làm An Bình Quân. Cũng chính vì Điền Đơn biết kính trọng các bậc kẻ sĩ, hiền tài, tính tình khiêm tốn nên mọi người đều rất sùng kính ông. Nhưng Điều Bột thì không, ông vẫn khác hẳn mọi người, tỏ ra chẳng giống ai để gọi sự chú ý của Điền Đơn. Thế là ông liền cố ý phỉ báng Điền Đơn trước mặt mọi người: “Điền Đơn cũng chỉ là một kẻ tiểu nhân mà thôi, sao đáng được mọi người sùng kính như vậy?” Đương nhiên, ông biết rằng con người khiêm tốn như Điền Đơn sẽ không làm khó dễ cho ông, ông cũng biết rõ nhất định Điền Đơn sẽ chú ý đến lời nói của ông.

Quả nhiên sau khi An Bình Quân Điền Đơn được biết có người phỉ báng mình, liền sai người đi mời kẻ nói xấu là Điều Bột đến, còn mở tiệc khoản đãi Điều Bột. Sau đó, Điền Đơn hết sức thành khẩn thỉnh giáo Điều Bột:

“Xin tiên sinh hãy chỉ rõ những khuyết điểm của ta để ta sửa chữa. Được như vậy ta rất cảm ơn.” Và rồi chính những lời của Điều Bột càng khiến ông cảm thấy bất ngờ. Điều Bột đã nói như sau: “Mặc dù chó của Đạo Chích sửa bữa cả Quang Thuần sáng suốt, song không phải con chó cho rằng Quang Thuần hèn mọn còn Đạo Chích cao quý, mà vì bản tính của con chó là sửa bất cứ ai, trừ chủ nó. Ví như Trương Tam là người có đạo đức, Lí Tứ là kẻ thiếu đạo đức, song nếu Trương Tam và Lí Tứ đánh nhau, chó của Lí Tứ chắc chắn sẽ lao vào cắn Trương Tam chứ không bao giờ cắn Lí Tứ. Thế nhưng nếu con chó này rời xa kẻ vô đạo đức để trở thành chó của người hiền đức, thì con chó này không chỉ đi cắn chân người khác đơn giản như thế nữa.”

Lẽ nào Điều Đơn không hiểu rõ đạo lý trong lời nói của Điều Bột. Lập tức, Điều Bột được Điều Đơn coi là tâm phúc của mình; tiến cử lên Tề Tương Vương và đã được Tề Tương Vương trọng dụng.

Rõ ràng Điều Bột đã nhờ hành động mắng chửi này mà đạt được mục đích của mình.

Ưu Mạnh đóng kịch

Ưu Mạnh là một trọng thần của Sở Trang Vương thời Chiến Quốc. Có lần Ưu Mạnh ra ngoài thành thăm bạn bè, trên đường đi bỗng gặp con trai của Tôn Thúc Ngao, một vị lệnh quân đã quá cố, ông thấy người con trai đó rách rưới, gánh một gánh củi vào chợ bán. Trong lòng Ưu Mạnh không khỏi buồn bã xót xa. Tôn Thúc Ngao, người đảm nhiệm chức lệnh quân trước kia, chỉ vì dốc hết tâm lực lo mọi việc cho nước Sở quá vất vả nên mắc bệnh, phải rời bỏ cõi trần quá sớm. Sau khi ông chết đi, muôn dân đều rơi lệ, Sở Vương cũng đau buồn khóc thầm. Nhưng hiện nay, con trai của Tôn Thúc Ngao lại sống khổ sở như vậy, thật không công bằng. Ưu Mạnh cảm thấy cần phải làm gì đó cho con cháu của Tôn Thúc Ngao.

Sau khi trở về kinh thành, Ưu Mạnh liền sai người may một bộ áo mũ mà trước đây Tôn Thúc Ngao thường mặc, rồi ông mặc vào, dành thời gian nghiên cứu về giọng nói, nét mặt, nụ cười và dáng vẻ năm xưa của Tôn Thúc Ngao.

Một buổi tối, Sở Vương mở tiệc khoản đãi các quân thần. Khi quan văn quan võ đang cười nói râm ran, vô cùng vui vẻ thì bỗng nhiên có người kinh hãi hét lên: “Lệnh quân Tôn Thúc Ngao đến kìa!” Mọi người định thần lại nhìn, quả nhiên “Tôn Thúc Ngao” đang bước chậm chậm đến chỗ Sở Trang Vương. Sở Vương cũng cảm thấy người vừa đến đúng là Tôn Thúc Ngao. Một lát sau, Tôn Thúc Ngao đến trước mặt Sở Trang Vương, cung kính hành lễ quân thần trước Sở Vương và chúc phúc Sở Vương: “Thần Tôn Thúc Ngao kính chúc đại vương vạn thọ vô cương”.

Sở Trang Vương vội đứng dậy, nắm lấy tay Tôn Thúc Ngao, vừa khóc vừa cười nói: “Tôn ái khanh, xin hãy đứng lên, thì ra khanh vẫn còn sống, khanh đã làm ta chẳng muốn sống nữa.” Các quan lại thấy vậy, ai nấy cũng rất xúc động.

Ưu Mạnh thấy Sở Trang Vương quả thật đã coi mình là Tôn Thúc Ngao, liền vội vã nói: “Thưa đại vương, thần là Ưu Mạnh thần đến đây để diễn kịch cho người xem?”

Sau khi Sở Trang Vương tỉnh táo lại, ông liền hỏi Ưu Mạnh vì sao muốn hoá trang thành Tôn Thúc Ngao, Ưu Mạnh trả lời rằng: “Bẩm đại vương, Tôn Thúc Ngao vì sự hưng thịnh của nước Sở đã hết lòng tận tụy, hi sinh vì hậu thế. Song đại vương thật chóng quên. ông ta chết đi, người đã quên hẳn ông ấy rồi. Vợ con ông ta hiện nay cảnh ngộ thật thê lương, ngày nào cũng lên núi kiếm củi bán, sống qua ngày đoạn tháng.”

Tiếp đó Ưu Mạnh hát lên : “Tham quan nên làm, tiền đầy xâu, thóc đầy kho.

Quan thanh liêm không nên làm, con cháu đói, áo quần rách rưới, kiếm củi sống qua ngày.”

Sở Trang Vương có vẻ áy náy hổ thẹn, ông nói với Ưu Mạnh: “Dụng ý của ái khanh nay quả nhân đã hiểu. Quả nhân đã biết mình sai rồi?”

Thế là Sở Trang Vương lập tức cho triệu kiến con trai của Tôn Thúc Ngao, giữ anh ta lại kinh thành làm quan và phong cho một toà thành ấp. Nhưng con trai của Tôn Thúc Ngao lại tuân theo di ngôn của cha, khéo léo cảm tạ

và từ chối ý tốt của Sở Trang Vương, anh chỉ xin Sở Trang Vương ban cho mình một mảnh đất hoang để đưa mẹ già và người nhà đến khai hoang trồng lúa.

Có thể nói, việc Ưu Mạnh đóng kịch để xin ban thưởng cho con trai của Tôn Thúc Ngao khiến mọi người bất ngờ: Một là đã trực tiếp xin thưởng cho con trai của Tôn Thất Ngao, người khác có thể sẽ lấy lí do là con trai của ông ta không có công lao nên không được bổng lộc để từ chối. Hai là, qua việc mô phỏng giọng nói, nét mặt của Tôn Thúc Ngao, ông đã gợi lại sự nhớ nhung của Sở Vương với Tôn Thúc Ngao để đạt được mục đích là xin cho con trai của Tôn Thúc Ngao. Ưu Mạnh đã rất hiểu quy luật “yêu nhau yêu cả tông ti họ hàng”. Có thể thấy, quả là Ưu Mạnh đã thông qua hai điều đó mà bất ngờ tấn công, dựa vào sự hiểu biết của ông với Sở vương mà đạt được mục đích của mình.

Thành Cát Tư Hãn khéo đưa ngựa

Thành Cát Tư Hãn, con người cả đời được ông trời ưu ái không phải là một kẻ võ biên mà là một thiên tài quân sự mưu lược và rất giỏi dùng quân kị. Tư chất thiên bẩm đánh bất ngờ của ông được thể hiện khá đầy đủ trong câu chuyện đua ngựa dưới đây.

Vào một ngày năm 1174 Công nguyên, trên cao nguyên Mông Cổ bao la tươi đẹp đang diễn ra cuộc đua ngựa rất đặc biệt: tay đua nào đến đích cuối cùng mới được thưởng. Đây là một cuộc đua ngựa lạ lùng do cha của Tư Hãn tổ chức để chúc mừng thắng lợi lớn trong một trận chiến mà ông giành được.

Các tay đua, ai nấy đều cưỡi ngựa rất chậm chạp, cuộc đua đã diễn ra được một lúc, tay đua xa nhất cũng chỉ vừa qua vạch xuất phát, người cưỡi gần nhất vẫn còn trên vạch xuất phát, có người còn lùi lại sau vạch xuất phát. Thấy mặt trời đã ngả về tây mà cuộc đua khó có thể kết thúc được, những người đến xem đều không kiên nhẫn được nữa, cha của Thành Cát Tư Hãn cũng hối hận lẽ ra không nên mở cuộc đua độc đáo này. Song lời của bậc đại trượng phu đã nói ra không thể dễ dàng thay đổi. Phải làm thế nào để nhanh chóng kết thúc cuộc đua lạ lùng lãng phí thời gian này? Cha của

Thành Cát Tư Hãn hỏi ý kiến khắp các quần thần song vẫn không có được kế sách nào. Cha Thành Cát Tư Hãn đành phải sai người truyền chỉ dụ: “Ai có cách nào nhanh chóng kết thúc cuộc đua ngựa sẽ được trọng thưởng nhưng vẫn không được thay đổi điều kiện từ trước của cuộc đua - người nào cưỡi ngựa chậm nhất mới giành chiến thắng.”

Mọi người đều vắt óc suy nghĩ song vẫn chưa tìm ra kế sách nào hay. Đâu ngờ Thành Cát Tư Hãn lúc đó mới 12 tuổi đã biết chuyện về cuộc thi này. Cậu hết sức nhanh trí đã nghĩ ra một kế. Cậu liền đến trước mặt cha nói diệu kế: “Phụ vương, để nhanh chóng kết thúc cuộc thi này đơn giản người chỉ cần cho các kỵ sĩ đổi ngựa cho nhau là được.”

Cha Thành Cát Tư Hãn rất mừng, ông lập tức truyền lệnh theo như kế của Thành Cát Tư Hãn, cho các kỵ sĩ đổi ngựa cho nhau, Trương Tam cưỡi ngựa của Lí Tứ, Lí Tứ cưỡi ngựa của Vương Ngũ, Vương Ngũ cưỡi ngựa của Trần Lục, ... Song sự thắng bại của cuộc đua lại tính theo con ngựa. Như vậy mỗi kỵ sĩ đều muốn con ngựa của người khác mà mình đang cưỡi sẽ phi nhanh nhất để không thể giành phần thắng, còn ngựa của mình rút lại phía sau, từ đó mà giành thắng lợi. Như vậy đã phá tan được cục diện bế tắc lúc trước và rất nhanh chóng cuộc đua ngựa được kết thúc.

Thành Cát Tư Hãn đã dựa vào chiến lược đánh bất ngờ của mình mà liên tiếp giành được thắng lợi trong lĩnh vực quân sự, những thắng lợi này là cơ sở vững chắc cho việc lập nên vương triều Đại Nguyên.

Tô Tần khéo nói đoạt lại thành trì

Tô Tần là một nhà hoạt động chính trị nổi tiếng thời Chiến Quốc, là một nhân vật tiêu biểu của những người tung hoành ngang dọc. Vào năm Yên Chiêu Vương thứ nhất, ông đến nước Yên, phục vụ cho Yên Chiêu Vương, về sau, ông nhiều lần được cử đến nước Tề, giả vờ xin phục vụ Tề vương, thực chất là gián điệp cho nước Yên.

Có lần, khi Tô Tần từ nước Tề trở về nước Yên, đúng lúc quân Tề đến tấn công nước Yên với quy mô lớn và đã chiếm được 10 thành trì của nước

Yên. Yên Vương hỏi Tô Tần có thể đòi được 10 toà thành trì đó lại không? Tô Tần lập tức nhận lời đi ngay.

Thành trì đã bị quân Tề chiếm mất, bây giờ đòi lại mà chẳng có điều kiện gì, điều này đâu phải là dễ dàng. Sau một hồi suy nghĩ cuối cùng Tô Tần đã tìm ra một kế sách vẹn toàn, sau đó ông nhận lời đến nước Tề. Khi gặp mặt Tề Vương lúc thì ông vái mấy chặp tỏ ý chúc mừng, lúc thì ông lại ngẩng lên nhìn trời, vô cùng lo lắng. Tề Vương đã rất ngạc nhiên trước hành động bất ngờ của ông, hỏi: “Người lúc vui lúc buồn, lúc thì chúc mừng lúc thì đau khổ, rồi cuộc là có ý gì?”

Tô Tần trả lời rằng: “Lần này đại vương mở rộng lãnh thổ, quả là rất đáng chúc mừng. Thế nhưng sinh mệnh của nước Tề cũng kết thúc ở đây.”

Tề Vương cảm thấy rất kinh ngạc trước lời nói bất ngờ của ông, liền hỏi lại ông ta: “Tại sao ta không thấy có tai hoạ diệt vong gì?” Tô Tần không trả lời: “Xin bệ hạ cho phép thần được nói, thần nghe nói dù người có đói thoi thóp còn chút hơi tàn cũng không bao giờ ăn hạt ô đầu (một loại cỏ độc), bởi vì nếu ăn càng nhiều thì cũng chết càng nhanh. Mặc dù hiện nay nước Yên còn yếu nhỏ, song Yên Vương lại là con rể của Tần Vương, vậy mà đại vương lại đoạt 10 toà thành của nước Yên, đến giờ vẫn chưa trao trả, từ nay về sau, người đã trở thành kẻ thù của nước Tần hùng mạnh rồi. Bởi vì đánh chó phải ngó mặt chủ, huống hồ Yên Vương lại là con rể Tần Vương. Xem ra người chỉ giành được món lợi nhỏ nhưng đã đối địch với nước Tần, đó chẳng phải là cũng ngu xuẩn như kẻ đói khát ăn hạt ô đầu đó sao? Hơn nữa, nếu đại vương vẫn tiếp tục chiếm những thành trì này thì sẽ khiến cho một nước Yên yếu ớt cũng đứng dậy phản kháng, đến lúc đó thì nước Tề có lợi ích gì đây?”

Tề Vương nghe xong, mặt mày biến sắc, vội hỏi: “Vậy quả nhân nên làm thế nào?”

Tô Tần thấy sắp đạt được mục đích, bèn nói tiếp: “Thần nghe nói các bậc thánh nhân thời xưa luôn biết chuyển hoạ thành phúc, biến thất bại thành thành công. Thần nghĩ kế hiện nay tốt nhất là trả lại 10 toà thành trì đó cho nước Yên, cử người sang nhận lỗi với Tần Vương. Như vậy, nhất định Tần Vương sẽ vô cùng vui mừng tự nhiên sẽ tha thứ cho nước Tề. Hơn nữa,

nước Yên không mất chút sức lực nào mà có thể thu về 10 toà thành trì, họ cũng sẽ hết sức vui mừng và vô cùng cảm ơn ân đức của đại vương. Thế là, đại vương và Túc Định đã gạt bỏ được mối hiềm khích cũ, lại hữu hảo với nhau, kết giao được với bạn mới, sao đại vương không vui vẻ thực hiện đi? Đại vương có được hai người bạn, danh tiếng về một vị vua nhân nghĩa sẽ truyền khắp thiên hạ, lúc đó, nếu đại vương ban bố lệnh trong thiên hạ, thì làm gì có kẻ nào dám không tuân lệnh người?”

Tề Vương cảm thấy lời của Tô Tần rất có lí, thế là ông liền trao trả toàn bộ 10 toà thành cho nước Yên. Tô Tần đã hoàn thành nhiệm vụ Yên Vương giao cho một cách thuận lợi.

Thông qua hành động bất ngờ thoát vui thoát buồn, vừa chúc mừng vừa đau khổ, ngay từ đầu, Tô Tần đã thu hút sự chú ý của Tề Vương, điều khiển sự chú ý của Tề Vương, ông đã đưa ra một điều kiện tâm lí vô cùng vững chắc để sau này ông bàn luận chuyện lợi hại được mất và các biện pháp giải quyết với Tề Vương, khiến cho Tề Vương phải “ngoan ngoãn” đi theo dòng suy nghĩ của mình, rồi bất ngờ đã mắc lừa Tô Tần.

Napoleon giả vờ tạo đối thủ

Khi vận dụng lối đánh bất ngờ, điểm mấu chốt trong chiến lược đi đường vòng chính là phải dùng phương pháp khiến đối phương không lường trước được, làm cho đối phương không tài nào ngăn nổi, như vậy ta mới có thể đạt được mục đích của mình.

Có thể nói, Napoleon là một thiên tài quân sự, chiến thuật “đánh du kích” của ông luôn khiến người khác phải trầm trồ khen ngợi, sau đây xin hãy xem một câu chuyện viết về Napoleon.

Một hôm, các bậc nhân sĩ nổi tiếng nước Pháp đã tập trung tại toà thị chính Paris, lớn tiếng bàn luận về những sự việc kì lạ trong xã hội thượng lưu. Là một nhân vật làm mưa làm gió trong giới quân sự, Napoleon hết sức sôi nổi, từng hành động từng lời nói của ông ta đều được các thân sĩ các thực nữ vô cùng quan tâm.

Bỗng nhiên, Napoleon giờ ly rượu sâm panh lên, hướng về các vị khách quý hỏi đầy thâm ý: “Hiện nay, Pháp đang đánh với liên quân Nga, Áo, các vị thử đoán xem ai là viên tướng dũng mãnh, đa mưu túc trí nhất trong quân đội nước Áo, kẻ nào sẽ là địch thủ mạnh nhất của nước ta. Vị nào nói đúng, tôi xin chịu phạt hết cốc sâm- panh này.”

Mọi người suy đoán một lúc, song chẳng ai đoán đúng. Cuối cùng, Napoleon mỉm cười nói: “Để tôi nói cho các vị biết, người đó Provela tướng lĩnh quân đội Áo, ông ta có thể được xem là một thiên tài quân sự văn thao võ lược. Chỉ có ông ta mới xứng là đối thủ của chúng ta. Mặc dù các vị không nói đúng tên người đó, song tôi vẫn rất thích uống li sâm panh này.”

Những lời nói trong buổi tiệc rất nhanh chóng được gián điệp báo cáo với hoàng đế nước Áo. Vua nước Áo rất vui mừng, trong lòng ngầm đoán: Nếu chẳng phải là lời nói mà tay Napoleon đó buột ra sau khi uống rượu thì e rằng ta đã mai một một tướng lĩnh thiên tài, nhất định phải trọng dụng tướng quân Provela mới được.

Trong cuộc chiến tranh Pháp - Áo sau này, Provela, vị tướng đảm nhiệm trọng trách cùng toàn bộ quân tinh nhuệ nước Áo do ông cầm đầu, đã trở thành tù binh của Napoleon. Provela đã vô cùng ủ ê thất vọng hỏi Napoleon: “Không biết ai đã bảo với hoàng đế của chúng tôi trọng dụng tôi, nếu không, tôi đâu có trở thành tù binh của tướng quân?”. “Người đó là tôi”, Napoleon mỉm cười trả lời: “Provela, thực ra anh đâu có xứng là đối thủ của Napoleon ta. Mặc dù anh bất tài, song kẻ bất tài hơn chính là vua của các anh. Tôi cố ý ngợi ca anh, ông ta lại gửi gắm toàn bộ hi vọng vào anh. Hoàng đế của các anh quả là ngu dốt chẳng ai bằng.”

Tuyệt chiêu xin việc của Douglas

Trong cuộc sống hiện thực, những ví dụ về việc dựa vào tuyệt chiêu “đánh bất ngờ” để giành thắng lợi có thể nói là kể ra không hết. Cái mà Douglas đã dựa vào lối đánh bất ngờ để giành lấy chính là lời mời của toà báo vốn đầy ắp nhân tài.

Douglas sắp tốt nghiệp đại học, anh đang phải đối mặt với áp lực tìm việc làm. Tìm một công việc bình thường đã khó, anh ta lại muốn vào một toà báo đã rất đông nhân tài - điều này đâu có thể coi là dễ dàng?

Anh ta đã nghĩ rất nhiều và thấy rằng không thể đi xin việc như lệ thường được, không thể chỉ đưa sơ yếu lí lịch, nói vài câu, nếu người ta không cần thì thôi. Nhất định phải khiến cho toà báo tiếp nhận mình. Thế là, anh đã nghĩ ra một biện pháp tuyệt vời.

Hôm đó, Douglas bước vào phòng làm việc của giám đốc toà báo; người mà anh ngưỡng mộ đã lâu. Anh ta cười tí mắt hỏi vị giám đốc: “Ngài giám đốc, ở đây các ông có cần một người biên dịch giỏi không? Tôi đã tốt nghiệp đại học, hơn nữa tôi đã từng làm biên dịch cho tờ học báo của trường đại học 3 năm rồi”. Anh vừa nói vừa đưa ra tài liệu chứng minh, đồng thời còn rút ra một sổ tạp chí do anh chủ biên từ tập tài liệu đem theo mình.

Giám đốc đưa mắt nhìn anh ta, sau đó chậm rãi nói: “Ở đây chúng tôi đã đủ nhân viên rồi, không cần biên dịch viên”. “Vậy thì phóng viên vậy? Khi học đại học, tôi đã từng có nhiều bài trên những báo chí quan trọng.” Anh ta vội đưa ra một sấp báo đã được cắt. “Phóng viên chúng tôi cũng có quá nhiều rồi.” Vị giám đốc mỉm cười từ chối. “Vậy còn công nhân sắp chữ thì sao?” “Cũng không cần. Chúng tôi không thiếu người. Ngày nào cũng có người đến tìm tôi xin việc, thật bức mình quá”. Về mặt vị giám đốc trở nên ngạo mạn.

Bỗng nhiên, Douglas bật cười, vị giám đốc nhìn anh ta đầy thắc mắc, chỉ thấy Douglas vẫn đang tiếp tục lấy ra cái gì đó “Thưa ngài giám đốc, nhất định các ngài sẽ cần cái này.” Nói xong, Douglas lôi một mảnh gỗ từ trong ba lô ra, trên mảnh gỗ có viết 6 chữ lớn: “Tạm thời không tuyển nhân viên.”

Vị giám đốc bất giác ngớ ngàng, trong lòng thầm nghĩ: “Anh chàng này đầu óc thật phong phú. Quả thực những người đến đây xin việc khiến mình mệt bù cả đầu, làm mình phải trả lời phát mệt ra, quả thật mình cần tấm gỗ này.” Thế là ông giám đốc vui vẻ nói với Douglas: “Anh bạn trẻ, anh thật thông

minh, xem ra toà báo còn thiếu một nhân tài như anh. Anh đã được chọn vào”.

Douglas vui mừng nói: “Ngài giám đốc, ngày mai, tôi sẽ làm một tấm biển quảng cáo lớn như vậy, treo trên cửa toà báo. Như vậy thì chẳng bao giờ có người đến đây làm phiền ngài nữa.”

Giám đốc gật đầu tỏ ý khen ngợi.

Chương 2: Khéo Đặt Câu Hỏi Đưa Vào Tròng

Nếu muốn thuyết phục những người ngu dốt, chậm chạp, cố chấp, bảo thủ thì không được áp dụng biện pháp cứng rắn mà nên khéo léo đặt ra một số vấn đề. Trước hết hãy làm rối loạn đội hình thế trận của họ, sau đó mới có thể giải quyết vũ trang tâm lí của đối phương. Thực ra, những người cố chấp bảo thủ đó thường là những người hay nói “không”, vì thế nếu thuyết phục anh ta, trước hết để cho anh ta thoải mái trong lòng, khi anh ta nói “không” thì tư tưởng đã ngầm bắc một cây cầu nối với từ “có”. Vì vậy nên đưa ra một số vấn đề để ban đầu đối phương cho rằng không có gì quan trọng cả, khiến anh ta hình thành trạng thái phản xạ trả lời là “có”.

Michelangelo khéo hỏi khó Giáo hoàng

Michelangelo là một bậc thầy nghệ thuật nổi tiếng ở Itali. Một lần, ông đã nhận lời mời của Giáo hoàng đến đại sảnh của toà thánh vẽ một bức tranh sơn dầu lớn (Adam và Eva). Michelangelo vô cùng coi thường những giáo lí tôn giáo, ông quyết định sẽ gây khó dễ cho Giáo hoàng, thế là ông liền đưa ra một số câu hỏi để Giáo hoàng trả lời.

“Adam là do Thượng đế sáng tạo ra phải không?” Michelangelo hỏi.

“Đúng vậy”, Giáo hoàng trả lời: “Trong kinh thánh cũng nói như vậy.”

“Có phải Thượng đế dựa theo hình tượng của mình mà sáng tạo ra Adam?” Michelangelo lại hỏi.

“Đúng”, Giáo hoàng trả lời.

“Có phải loài người do Adam và Eva sinh ra không?” Michelangelo vẫn tiếp tục điềm nhiên hỏi.

“Đúng vậy”, Giáo hoàng kiên nhẫn trả lời.

“Loài người có rốn phải không?” Michelangelo vẫn hỏi tiếp.

“Đúng vậy”, Giáo hoàng không hiểu tại sao một bậc thầy nghệ thuật lại có nhiều câu hỏi như vậy, điều khiến ông không thể lường được chính là câu hỏi kì quái dưới đây của Michelangelo.

“Vậy Adam có rốn không?”

Giáo hoàng lú lười nói không ra lời, ông không biết nên trả lời thế nào. Vấn đề này thực khó trả lời. Theo cách nói trong “kinh thánh”, bởi loài người do Adam và Eva sinh ra, loài người có rốn thì ông tổ Adam của họ chắc chắn cũng sẽ có. Nhưng nếu như Adam có rốn thì Thượng Đế cũng phải có rốn. Bởi vì Adam được tạo ra theo hình tượng của Thượng Đế. Nhưng như vậy thì xuất hiện một mâu thuẫn: Thượng đế cần rốn để làm gì? Thượng đế là đức chúa tối cao tạo ra muôn loài, lẽ nào ông lại do một vật nào đó mang thai sinh ra sao? Song nếu cho rằng Adam có rốn mà Thượng Đế không có thì điều này đã trái với giáo lí Cơ Đốc là Thượng đế tạo ra Adam theo hình tượng chính mình, đây là điều mà giáo lí đạo Cơ Đốc không thể nào tha thứ được. Những câu hỏi khéo của Michelangelo đã đưa Giáo hoàng đến chỗ tiến thoái lưỡng nan. “Một bậc Giáo hoàng như ông mà không thể trả lời câu hỏi: “Adam có rốn không?” của tôi thì làm sao tôi có thể vẽ bức tranh sơn dầu “Adam và Eva” được. Xem ra chỉ còn cách tìm một bộ quần áo để che phủ bức tượng đó thôi.”

Người bán hàng phá tan cục diện bế tắc bằng cách khéo đặt câu hỏi dẫn dắt

Trong các hoạt động buôn bán thương mại, biện pháp được vận dụng nhiều nhất chính là cách khéo léo đưa ra câu hỏi dụ đối phương vào tròng. Nói chung, một người bán hàng thông minh khi giới thiệu sản phẩm của mình sẽ luôn vừa nói về ý tưởng chủ đạo của mình vừa đưa ra câu hỏi, để dẫn dắt

khách hàng, tìm cách để đối phương trả lời khẳng định, từ đó dụ khách hàng đưa ra quyết định có lợi cho người bán hàng.

Trong lần hội đàm với giám đốc, người bán hàng đã áp dụng biện pháp đưa ra câu hỏi để dẫn dắt đối phương như sau:

Người bán hàng: Tôi cho rằng phải kinh doanh đúng cách mới kiếm được lợi nhuận, theo ông điều đó đúng không ?

Giám đốc: Đúng, rõ ràng kinh doanh là quan trọng nhất.

Người bán hàng: Một số sáng kiến của các chuyên gia phải chăng cũng có ích để giành lợi nhuận?

Giám đốc: Anh nói rất đúng. Quả thực là sáng kiến của các chuyên gia có thể đem đến khoản doanh lợi.

Người bán hàng: Không biết là đề nghị lần trước của chúng tôi có giúp ích gì với ông không?

Giám đốc: Quả là giúp ích chúng tôi rất nhiều, xin cảm ơn các anh!

Người bán hàng: Ông thật khách sáo quá, việc đưa ra những ý kiến có lợi cho khách hàng cũng là trách nhiệm của chúng tôi. Không biết ông có cho rằng đổi mới kỹ thuật cũng có lợi cho việc tiêu thụ hàng hoá không?

Giám đốc : Anh nói rất đúng. Có thể thấy là rất có lợi.

Người bán hàng: Nếu như chúng tôi tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến bao bì thì có lợi cho việc tiêu thụ trên thị trường không?

Giám đốc: Điều này thì khỏi cần phải nói cũng rõ là có!

Thông qua những câu hỏi dẫn dắt này, người bán hàng đã khiến khách hàng chọn mua sản phẩm của mình thật là đơn giản. Đương nhiên, những người sáng suốt chỉ cần xem qua là biết ngay cách này thích hợp vận dụng cho những bạn hàng cũ.

Đối với những bạn hàng cũ hiểu sai về sản phẩm của mình thì cũng có thể vận dụng cách hỏi dẫn dắt này, tuyệt đối không nên hỏi ngay vào vấn đề chính đề khỏi dẫn đến cục diện bế tắc. Trong ví dụ điển hình dưới đây, người bán hàng đã vận dụng thành công phương thức này để thoát khỏi cục diện bế tắc.

Một lần, một nhân viên bán hàng của công ty thiết bị điện đã tìm gặp một bạn hàng cũ để giới thiệu những động cơ điện kiểu mới. Khi vừa đến đơn vị đó, vị tổng công trình sư của đơn vị này đã trách người bán hàng: “Anh có biết là tôi không hài lòng với sản phẩm của các anh đưa ra lần trước không, anh còn muốn chúng tôi mắc lừa lần nữa sao?”

Thì ra, đơn vị này cho rằng những mô tơ mà họ mua trước đây đã phát nhiệt quá tiêu chuẩn bình thường. Người bán hàng biết rằng nếu chỉ tranh luận đơn thuần là không hề vượt quá tiêu chuẩn thì không được, vì vậy anh ta quyết định đưa câu hỏi dẫn dắt đối phương để khiến đối phương trả lời là “đúng”. Thế là anh liền cố ý nói: “Đúng, tôi có thể hiểu được suy nghĩ của các anh. Nếu như tôi đã mua những mô tơ phát nhiệt quá lớn, chắc chắn tôi cũng sẽ muốn trả lại hàng, tôi tin là anh cũng nghĩ như vậy?”

“Đương nhiên rồi”. Câu trả lời của vị tổng công trình sư không nằm ngoài dự đoán của người bán hàng.

“Ồ mô tơ thì có thể phát nhiệt nhưng anh không muốn lượng nhiệt của nó vượt quá tiêu chuẩn quy định của hiệp hội điện công toàn quốc, đúng không?”

“Anh nói rất đúng.” Tổng công trình sư đáp.

Người bán hàng lại hỏi: “Theo tiêu chuẩn, nhiệt mô tơ có thể cao hơn 72” so với nhiệt độ trong phòng, tôi nói không sai chứ?”

“Quả đúng vậy”, vị tổng công trình sư trả lời, “nhưng số mô tơ anh bán lần trước đã cao hơn rất nhiều.”

Người bán hàng không hề có bất cứ phản bác gì, anh vẫn tiếp tục nói tiếp:

“Nhiệt độ bên trong phân xưởng của các anh là bao nhiêu .”

“Khoảng 75 độ”, vị tổng công trình sư trả lời, dường như có chút thắc mắc người bán hàng hỏi điều này để làm gì?

Người bán hàng tiếp tục nói: “Nhiệt độ trong phân xưởng là 75 độ cộng thêm 72 độ chênh lệch cần có, tổng cộng là 147 độ”. Nếu như anh nhúng tay vào trong nước, liệu tay anh có bị bỏng không?”

Vị tổng công trình sư đành phải gật đầu nói đúng.

Người bán hàng tiếp tục an ủi anh ta: “Anh yên tâm, những mô tơ đó phát nhiệt là hoàn toàn bình thường.”

Tự nhiên, sau khi xoá bỏ hết vũ trang tâm lý của người tổng công trình sư, việc buôn bán những mô tơ mới này cũng rất dễ dàng.

Trương tướng quân đã bộc bạch nỗi lòng

Phương pháp quanh co vòng vo còn bao gồm cách nói vòng vo bên ngoài, nói đi nói lại những điều gần với tư tưởng chủ đề, để có thể dẫn dắt đối phương tiến sâu vào trong, xoá bỏ tâm lý đề phòng cảnh giác. Xin mời hãy xem ông Trương Tử Cát vận dụng phương pháp này như thế nào để biết được nội tâm sâu kín của tướng quân Trương Trị Trung.

Đầu mùa hè năm 1945, Tân Cương ở vào thế bị tấn công cả trong lẫn ngoài, tình hình vô cùng nghiêm trọng. Chu Thiệu Lương, trưởng tư lệnh chiến khu 8 phe Quốc Dân Đảng trấn giữ ở Định Hoá (nay là thành phố Urumuxi) đã cấp báo cho Tưởng Giới Thạch xin cứu viện. Tưởng Giới Thạch liền lệnh cho tướng quân Trương Trị Trung đến giúp Chu Thiệu Lương. Thế là tướng quân Trương Trị Trung từ Trùng Khánh phải bay về Định Hoá. Trương Tử Cát, một nhân viên thân cận của tướng quân Trương Trị Trung vô cùng quan tâm đến tâm trạng phức tạp của Trương Trị Trung. Nhưng Trương Trị Trung luôn rất kín đáo, trên đường chỉ lặng lẽ trầm ngâm. Như vậy, làm thế nào mới có thể khiến ông ta mở lời đây? Chỉ có thể thông qua lời nói của ông thì mới suy đoán được những tâm tư tình cảm trong cõi lòng

ông, Trương Tử Cát đã sử dụng biện pháp quanh co vòng vo này, cuối cùng đã khiến ông bộc bạch nỗi lòng, mở được cánh cửa tâm hồn luôn khép kín của ông.

Vừa bắt đầu nói chuyện, Trương Tử Cát liền trực tiếp hỏi những câu thăm dò tâm trạng phức tạp của Trương tướng quân.

Trương tướng quân không trả lời, (xem ra nếu hỏi trực tiếp thì không xong) liền hỏi lại Trương Tử Cát: “Anh muốn tìm hiểu tâm lí của tôi?”

Trương Tử Cát trả lời rằng: “Không phải tôi đã nói về hoài bão lớn lao của mình hay sao? Sau này tôi sẽ viết cuốn. “Truyện về tướng quân Trương Văn Bạch” (thay đổi góc độ rất tự nhiên, không để lại chút vết tích nào hết). Vì vậy, tôi cần tìm hiểu cội lòng tướng quân lúc này, điều này quả rất có giá trị đối với tôi.”

“Đáng tiếc là trong bộ não của tôi không có được nhiều tế bào văn vẻ như anh.” Trương tướng quân chẳng may may rung động, ông vẫn không muốn giải bày suy nghĩ của mình .

“Thế nhưng ở bên cạnh ông lâu như vậy, tôi hiểu rằng ông là người rất hiểu về văn học. Ông đã đọc rất nhiều các sách cổ, tình cảm dạt dào, rất có tình người. Trong lúc này đây hẳn ông đang xúc động lắm.”

“Anh đã biết hết rồi vậy còn hỏi tôi làm gì nữa?”

Trương Trị Trung vẫn không chút mềm lòng. Dường như cuộc trò chuyện khó mà đi sâu hơn nữa. Song Trương Tử Cát đã có cách ứng phó của mình.

“Vậy hãy cho tôi được đoán thử tâm trạng của ông lúc này. (Từ chỗ hỏi về tâm trạng đã chuyển sang góc độ dự đoán tâm trạng. Ông không sợ Trương Trị Trung không chú ý lắng nghe mà Trương Trị Trung sẽ rất tò mò, cũng muốn xem ông ta đoán có đúng không. Chiêu này của Trương Tử Cát quả nhiên rất hữu hiệu.)

“Ông cứ nói bừa?” Mặc dù ngoài miệng Trương Trị Trung nói vậy song hai mắt nhìn thẳng Trương Tử Cát dường như đang cổ vũ ông ta đoán.

Trương Tử Cát liền tiện mồm nói luôn (dường như ông đã có ý như vậy): Khi máy bay bay qua Ngọc Môn, nhất định là ông sẽ suy nghĩ rất nhiều. Nhất định là ông sẽ nghĩ từ khi mở cối đến nay, tổ tiên của chúng ta đã từng cuời lạc đà chở theo tơ lụa, đi qua con đường này đến phương Tây. Nhất định ông sẽ nghĩ từ sự sâm uất và náo nhiệt của con đường tơ lụa, nhất định ông sẽ nghĩ tới cuộc viễn chinh của Thành Cát Tư Hãn.”

“Hoàn toàn ngược lại, tôi đâu có nghĩ tới những điều đó!”. Mọi người đều có thói quen này, khi có người hiểu sai về bản thân mình thì luôn không kìm nén nổi mà nói thẳng ra. Trương Trị Trung cũng không ngoại lệ. Như vậy không chỉ phủ định cách nói của người khác mà tự mình đã bộc lộ bản thân. Quả nhiên, Trương Trị Trung không chịu nổi nói: “Bây giờ là lúc nào, tình hình như thế nào. Thời điểm này nguy ngập cấp bách thế nào, thời gian đâu mà tôi nghĩ đến chuyện đó.”

Trương Tử Cát làm ra vẻ bỗng nhiên chợt nhớ ra, nói: “Ồ, chắc chắn là ông phải nghĩ vậy chứ. Ông ở trên máy bay, nhìn xuống phía dưới, chắc chắn ông sẽ quan sát kỹ lưỡng dãy Trường Thành ngoằn ngoèo mềm mại và những dãy núi nhấp nhô, trùng điệp. Nhất định ông sẽ cảm thấy đất đai tổ quốc từ trên cao nhìn xuống giống như là một hình địa đồ không lồ đang hiện ra trước mắt. Tại đây, tại một vùng Ngọc Môn này, trên mô hình địa đồ đã xuất hiện một khe nứt sâu thẳm...”

Bỗng nhiên, Trương Trị Trung không đủ kiên nhẫn nữa nên ngắt lời Trương Tử Cát: “Những kẻ thư sinh như các ông chỉ thích tĩa tọt từng câu chữ, song không hề biết đến thực tế, mô hình là gì, khe nứt là gì? Chỉ là khe nứt thôi, các ông thì biết cái gì. Các ông nên biết rằng bây giờ tình hình rất nguy hiểm, sắp phải rời đi rồi!” Đến đây, Trương tướng quân đã hoàn toàn tham gia vào câu chuyện, bộc bạch hết tâm tư, nói ra toàn bộ suy nghĩ của mình cho Trương Tử Cát.

Sax thuyết phục Tổng trưởng Mĩ

Điểm mấu chốt của cách nói quanh co vòng vèo chính là phải xoay quanh chủ đề chính, cách nói quanh co chính là phục vụ cho việc hiểu biết rõ hơn

chủ đề tư tưởng. Nếu cứ vòng đi vòng lại mà xa rời chủ đề thì sẽ không thể thu được hiệu quả cần thiết. Xin hãy xem Sax đã vận dụng phương pháp này để thuyết phục Tổng thống Roosevelt.

Sau khi Hitler lên cầm quyền, hắn đã điên cuồng đẩy mạnh thực hiện chủ nghĩa phát xít, chuẩn bị phát động cuộc chiến tranh xâm lược sang các nước khác và bắt tay vào nghiên cứu chế tạo vũ khí hạt nhân để giết hại tàn khốc nhân dân trong nước, đặc biệt cuộc bức hại tàn sát người Do Thái vô cùng dã man. Rất nhiều nhà khoa học người Do Thái đã phải sống lưu vong ở Mỹ. Trong số những nhà khoa học sống lưu vong này có một nhà khoa học đã từng nghiên cứu vũ khí hạt nhân ở Đức. Ông cùng các đồng nghiệp đã thảo luận với nhau là quyết không tiết lộ bất cứ tin tức gì về sự biến đổi của các hạt nhân cho Hitler. Đồng thời, ông còn động viên nhà vật lý học vĩ đại Einstein viết thư cho Tổng thống Mỹ Roosevelt, đề nghị Tổng thống Roosevelt coi trọng công tác nghiên cứu chế tạo bom nguyên tử.

Song phải làm thế nào để bức thư này chuyển được đến tay tổng thống Roosevelt mà lại thuyết phục được ông chấp nhận đề nghị này? Mọi người đều nhất trí cử bạn thân của tổng thống là Aleksander Sax.

Sax chuyển bức thư của Einstein cho Tổng thống Roosevelt, sau đó ông tuyên đọc giắc thư của các nhà khoa học cho Tổng thống. Vì Tổng thống không hiểu những phân tích khoa học trúc trắc đó nên ông chẳng có chút hứng thú nào với đề nghị của nhóm Einstein. Dù Sax cứ nói thao thao bất tuyệt song Tổng thống vẫn không chút rung động thậm chí còn từ chối khéo là: “Những điều ông nói quả thật rất thú vị, song tôi cho rằng nếu chính phủ hiện nay tham dự vào những chuyện này thì e sớm phải bế mạc thôi.”

Đương nhiên, câu trả lời của Tổng thống khiến Sax thất vọng. Để xin lỗi, Tổng thống đã mời Sax ngày hôm sau cùng đến ăn sáng với mình.

Phải làm thế nào mới có thể khiến Tổng thống Roosevelt thực sự coi trọng bức thư của Einstein? Sax đã lao tâm khổ tứ trong suốt một đêm. Cuối cùng, những hoa lửa nhanh trí đã xuất hiện trong đầu ông.

Buổi sáng ngày hôm sau, Sax nhận lời mời đến nhà Trắng cùng ăn sáng với Tổng thống Roosevelt. Không ngờ, vừa gặp ông, Tổng thống đã nói: “Hôm

nay ông không được nói với tôi về bức thư của Einstein, dù chỉ một câu tôi cũng không muốn nghe.”

“Được, một câu tôi cũng không nói. Song tôi nói về kết cục trong lịch sử được không?” Sax hỏi.

“Chuyện đó thì không có vấn đề gì.” Roosevelt trả lời.

“Được, vậy tôi nói một chút về lịch sử nhé.” Sax nói tiếp “Trong suốt cuộc chiến tranh giữa Anh và Pháp, Napoleon đệ nhất cầm quyền tại đại lục châu Âu đã liên tiếp thất bại ở trên biển. Vào lúc này, một nhà phát minh trẻ tuổi người Mỹ tên là Fulton đến trước mặt vị hoàng đế Pháp đề nghị ông hãy cho chặt bỏ cột buồm trên chiến hạm Pháp, tháo các cánh buồm xuống, lắp thêm máy hơi nước, thay các tấm gỗ trên chiến hạm bằng các tấm thép. Anh ta còn nói như vậy sẽ làm tăng sức đầu của hải quân Pháp. Song hoàng đế Napoleon lại cho rằng sáng kiến của Fulton chỉ là trò đùa, chỉ là chuyện hoang đường vớ vẩn mà thôi. Ông luôn tin chắc nếu tàu thiếu cánh buồm thì không thể chạy được, nếu thay những tấm gỗ bằng những tấm thép thì tàu sẽ chìm mất. Vì thế, ông cho người đuổi Fulton đi. Thưa Tổng thống, nếu lúc đó Napoleon suy nghĩ nghiêm túc về sáng kiến của Fulton thì ông nghĩ kết quả sẽ như thế nào? Ông có tin rằng lịch sử thế giới thế kỉ 19 sẽ được viết lại không?” Nói xong Sax nhìn thẳng Tổng thống bằng mắt chờ đợi.

Tổng thống Roosevelt im lặng một lúc, sau đó đứng dậy, nắm lấy tay của Sax và nói: “Ngày hôm nay nên được coi là ngày thắng lợi của ông.”

Thế là vào tháng 7 năm 1945, thế giới mới xuất hiện tiếng nổ của quả bom nguyên tử đầu tiên.

Phương pháp mà Sax sử dụng chính là cách quanh co vòng vo. Bởi vì nếu nói thẳng thì Roosevelt không thấy hứng thú (đặc biệt Roosevelt rất ghét những phân tích khoa học khó hiểu trúc trắc). Vì vậy, Sax phải chuyển sang đề tài lịch sử, nói đến vấn đề Roosevelt hứng thú. Song phải làm thế nào để xoay quanh được chủ đề của mình là khuyên Roosevelt coi trọng lá thư của Einstein? Khi nói về lịch sử lại phải tỏ ra có trình độ, không được nói năng lan man, nói đi nói lại mà mất chú ý và phương hướng của mình. Vì thế,

Sax đã lao tâm khổ tứ nghĩ ra một câu chuyện lịch sử tương tự như trường hợp của mình đang thuyết phục Roosevelt, từ đó, Roosevelt đã có sự chuyển biến từ tâm trạng chán ghét bức thư của Einstein sang chấp nhận ý kiến của nhóm Einstein. Sax đã đạt được mục đích thuyết phục của mình.

Thầy giáo nói khiêu khích học sinh

Phương pháp quanh co vòng vo cũng yêu cầu mọi người phải vận dụng thủ đoạn nói cạnh khoé, mới đầu thì “lượn lờ hai bên”, sau đó mới chuyển sang chủ đề chính, khiến người khác không để ý, ngoan ngoãn tiếp thu quan điểm của mình. Một vị học giả nổi tiếng của Nhật là ông Đa Hồ đã giới thiệu phương pháp cạnh khoé này. Ông nói, đối với một người khó bị thuyết phục thì nên tiến hành khuyên nhủ anh ta với một chủ đề tương tự. Làm như vậy có thể đạt được kết quả một mũi tên bắn trúng hai đích. Ông đưa ra ví dụ dưới đây:

Trong một trường học nọ có một học trò A rất hư, bên cạnh cậu luôn có 20 đứa bạn được cả trường công nhận cũng là một giuộc dốt nát kém cỏi chỉ thích sinh sự gây chuyện. A là kẻ cầm đầu của chúng. Cả bọn này luôn sinh sự trong vườn trường, thầy giáo nhiều lần khuyên bảo song vẫn không thay đổi, thậm chí một số người nhà của giáo viên bị chúng trả thù, dường như nhà trường hoàn toàn bó tay với chúng.

Học kì mới lại bắt đầu. Một giáo viên rất có kinh nghiệm phụ trách học sinh được điều đến trường. Khi ông vừa đến, nhà trường liền để ông phụ trách học sinh A. Sau khi giáo viên này cẩn thận xem xét tình hình, ông đã chọn một sách lược hoàn toàn khác với các giáo viên trước, có nghĩa là ông không trực tiếp bắt đầu từ học sinh A mà ông bắt đầu với những đứa bạn thân của học sinh A là học sinh B, học sinh C, hi vọng sẽ cảm hoá chúng. Thế là, thầy giáo tìm đến và nói với học sinh A: “Bất kể những việc gì em đã làm thầy không muốn truy cứu nữa. Dù sao thầy cũng nghĩ khác và em vốn bướng bỉnh cố chấp như vậy, thầy cũng không muốn ủng hộ công vô ích với em. Song những đứa bạn thân B, C của em thì khác, chúng nó vẫn có tương lai, em không thể quản lí tương lai của chúng được, em thao túng các bạn ấy là không đúng. Thầy muốn nhờ em hãy khuyên chúng nó thay đổi

chính mình, sống làm người tốt khi chúng còn có thể biết dừng cương trước vực thẳm, quay đầu lại là bờ...”

Nghe xong những lời này của thầy giáo, học sinh A cảm thấy thầy giáo vẫn coi trọng mình, đã hiểu năng lực của mình cho nên mới mong mình giúp đỡ. Thế là cậu liền đồng ý ngay. Quả thật, em A đã thuyết phục em B, C rời xa khỏi nhóm của cậu.

Người giáo viên này đã biết cách vận dụng nghệ thuật nói chuyện quanh co vòng vèo. Thầy đã thấy rằng đối với một học sinh khó thuyết phục như học sinh A, tốt nhất hãy lượn vòng quanh rồi tấn công vào chính hạt nhân từ nhiều phía, nhiều mặt. Như vậy, một mặt đối phương sẽ không cảm thấy bị tổn thương chút gì, từ đó sẽ không sinh ra tâm lí đối nghịch và tư tưởng chống đối, mặt khác qua việc đảm nhận vai trò đi khuyên nhủ, người đó sẽ hiểu được lí do và mặt tốt của việc thay đổi thái độ hành vi, tạo được cơ sở cho việc thay đổi thái độ của mình. Hơn nữa, trong quá trình đảm nhiệm vai trò của người đi khuyên nhủ và đã thành công trong việc khuyên bảo kẻ khác thay đổi thái độ và hành vi, anh ta sẽ phải nhìn lại bản thân mình, để cầu hoà và giữ sự đồng nhất với đối tượng được khuyên nhủ của anh ta.

Phương pháp khuyên nhủ quanh co vòng vèo này được vận dụng rộng rãi trong cuộc sống hiện thực. Những ví dụ về mặt này quả là kể ra không hết. Sau đây xin được đưa ra một ví dụ.

Một nhân viên văn phòng của một công ty càng ngày càng không đi làm đúng giờ, vì thế mà ảnh hưởng đến doanh thu của công ty. Qua quá trình điều tra, giám đốc công ty đã phát hiện ra vấn đề chính ở chỗ người trưởng phòng. Bởi vì người trưởng phòng đó luôn quản lí lỏng lẻo các nhân viên dưới quyền, chính anh ta cũng rất hay phân tán. Giám đốc đã từng nói chuyện trực tiếp với anh ta, yêu cầu anh ta phải biết làm gương, làm người lãnh đạo tốt. Người trưởng phòng dù ngoài miệng nói là “vâng” nhưng sau đó vẫn y nguyên như cũ, chẳng hề có chút thay đổi gì. Vị giám đốc muốn uốn nắn hành vi của người trưởng phòng, thế là ông liền mời đến một vị cố vấn có tài quản lý nhân sự. Khi nói chuyện với người trưởng phòng, vị cố vấn nói: “Tôi biết rằng giám đốc đã từng nói chuyện với anh, song quan điểm của tôi và giám đốc có phần khác biệt. Tôi cho rằng vấn đề của phòng anh không phải là ở anh, anh không hề có thói quen đi muộn về sớm. Vấn

đề chính nằm ở các nhân viên của anh, chủ yếu là họ thường xuyên đến muộn từ đó hiệu quả kinh tế chưa cao. Tôi muốn nhờ anh hãy chú ý nhiều đến những nhân viên đi muộn đó, để tránh giám đốc có cái nhìn không tốt về anh.”

Nghệ thuật nói chuyện mà vị cố vấn này áp dụng chính là cách quanh co vòng vo. Ông rất hiểu đặc tính của những kẻ tự do tùy tiện, không biết đến trách nhiệm là gì. Ông thấy rằng đối với những người này thì không nên tấn công trực tiếp mà nên thay đổi góc độ, nên tìm cách khiến những người này chú ý từ những người có những khuyết điểm giống mình, sau đó mới có thể khiến họ sửa chữa sai lầm của mình. Cách làm của vị cố vấn này hoàn toàn giống với cách mà ông Đa Hồ giới thiệu từ trước.

Chúng ta cũng biết trong xã hội đang tồn tại rất nhiều kẻ sống tự do tùy tiện, vô trách nhiệm, hơn nữa, trong số họ rất ít người có ý thức, luôn viện nhiều lí do để đẩy trách nhiệm cho người khác hòng che giấu khuyết điểm của mình. Thế nên, nếu muốn thuyết phục họ sửa chữa khuyết điểm của mình thì phải biết lợi dụng khuyết điểm của những người có cùng thói xấu với họ, khiến cho họ rơi vào tình huống phải tự sửa mình. Như vậy họ mới có thể bỗng nhiên tỉnh ngộ được.

Thay đổi góc độ có hiệu quả bất ngờ

Cách quanh co cũng vậy, cách vòng vèo cũng vậy, điều quan trọng nhất là phải chọn đúng góc độ, sau đó mới triển khai đề tài nói chuyện của bạn từ góc độ này, đạt đến mục đích mà bạn muốn. Sau đây chúng ta sẽ bàn đến vấn đề lựa chọn góc độ cho đúng.

Tô Thử đã làm một bài thơ như sau:

*“Hoành khán thành linh tắc thành phong
Viễn cận cao đề các bất đồng.
Bất thuật sơn chân nhi mục,
Chỉ duyên thân tại thử sơn trung.”*
(Bài đề sơn Lâm Bích)

Ông muốn qua bài thơ này nói với mọi người khi quan sát các sự vật cần phải chọn đúng góc độ. Vậy thì tại sao khi nói chuyện lại không như vậy. Chỉ khi nào chọn đúng góc độ thì mới có thể “nhân giả kiến nhân, trí giả kiến trí” (người nhân thấy thế gọi là nhân, người trí thấy thế gọi là trí).

Về phương pháp lựa chọn góc độ nói chuyện có thể nói vô cùng đa dạng. Sau đây xin được giới thiệu tóm tắt vài loại.

1. Nói ngược

Chúng ta đều biết rằng có rất nhiều hình thức thể hiện ngôn ngữ để biểu đạt một nội dung ý nghĩa nào đó. Ví dụ như muốn biểu đạt ý sau: “Anh ta không phải là một học sinh.” thì có rất nhiều phương thức biểu đạt như: Anh ta là một công nhân, anh ta là một giáo viên, anh ta là một đầu bếp....

Góc độ nói ngược này được vận dụng hợp lý thì nó có thể giúp bạn biểu đạt ý mình muốn nói càng uyển chuyển. đồng thời làm tăng thêm màu sắc hài hước và châm biếm. Xin hãy xem câu chuyện dưới đây.

Thời xưa, có một người tên là Ngụy Chu Phụ, sau khi làm xong một bài thơ, ông liền đặc ý gửi cho người bạn thân là Trần Á đánh giá. Trần Á vừa xem đã thấy trong đó có hai câu thơ chép lại thơ cổ, ông liền chất vấn ngay Ngụy Chu Phụ, song Ngụy Chu Phụ không thừa nhận, kết quả là hai người đều không vui vẻ.

Chẳng bao lâu, Ngụy Chu Phụ lại cho gửi một bài thơ đến Trần Á để thể hiện sự bất mãn với Trần Á. Trong bài thơ có viết:

“Không có dụng tâm gọi là “bảo thực”, sao không làm một bài thơ khác đi. Văn chương phần lớn là sao chép, tôi bị người ta nói là ăn cắp thơ.”

Trần Á thấy người bạn mình vẫn khẳng khẳng bảo thủ, thế là ông cũng làm một bài thơ theo văn của bài thơ kia để khuyên răn Ngụy Chu Phụ nhận ra lỗi lầm. Trong bài thơ, Trần Á có viết:

“Đề thêm hiền nhân nên thêm tội. Không dám nói anh thích trộm thơ.

Chỉ hận cổ nhân quá giao hoạt, đã trộm thơ anh từ ngày xưa.”

Đọc xong thơ của Trần Á, Ngụy Chu Phụ vô cùng xấu hổ và giận giữ.

Ở đây phương pháp mà Trần Á vận dụng là cách nói ngược. Ông không nói: “Anh ăn cắp thơ của người xưa” mà nói “người xưa ăn cắp thơ của anh”, dường như anh là người vô tình, song ít ra cũng có một chút điểm chung, thơ của anh và thơ của người xưa giống nhau. Sự thực này không thể phủ nhận, dù anh có nguy biện thế nào cũng không được. Sau khi đã đổi góc độ, lời nói thể hiện sự châm biếm rất rõ ràng.

Nói ngược không những làm tăng sự châm biếm trong lời nói mà còn khiến cho lời nói càng thêm hài hước, có cá tính, luôn khiến cho đối phương phải vui vẻ chấp nhận quan điểm của bạn mà sửa chữa sai lầm. Sau đây là một ví dụ điển hình.

Một hôm có một người khách đang ăn cơm trong nhà hàng, vì trong cơm có rất nhiều hạt sạn, anh ta phải nhổ các hạt sạn lên bàn. Ông chủ quán cảm thấy vô cùng áy náy, thế là ông liền chạy đến hỏi đầy quan tâm: “Toàn là sạn phải không ạ?” Người khách mỉm cười đầy thông cảm: “Không, cũng có cả cơm nữa.”

Ý của người khách và ông chủ thể hiện về cơ bản là giống nhau, chỉ có điều khác nhau ở góc độ mà thôi. Một người bắt đầu từ góc độ hạt sạn, một người là góc độ hạt cơm. Ông chủ quán cơm đã nói thẳng còn người khách thì nói ngược. Sự hài hước của ông ta cũng đã ảnh hưởng sâu sắc đến ông chủ khiến sau này ông ta phải chú ý đến vấn đề phục vụ của mình.

2. Cách chuyển trọng tâm

Phương pháp này chủ yếu dùng để chuyển ý chính cần biểu đạt từ vị trí nổi bật được nhấn mạnh sang vị trí ngầm ẩn không được nhấn mạnh. Sở dĩ phải làm cách chuyển này là bởi vì “trọng tâm” được nhấn mạnh không hề có lợi cho người nói chuyện. Xin hãy xem ví dụ dưới đây.

Trong một phân xưởng nọ, có hai nhân viên đang làm việc bỗng nhiên thêm

hút thuốc. Theo quy định, trong khi làm việc thì không được hút thuốc. Một người trong số họ hỏi viên quản đốc: “Trong khi làm việc tôi có thể hút thuốc không?” Kết quả là đã bị người quản đốc phê bình. Còn người kia thì hỏi: “Thưa ông, trong khi tôi hút thuốc tôi có thể làm việc không?” Người quản đốc thấy câu hỏi của anh ta có phần đặc biệt, ông liền bất ngờ đáp ứng lời xin phép của anh ta.

Cả hai nhân viên đều hỏi vì muốn thỏa cơn thèm thuốc. Rõ ràng thông tin chính được nhấn mạnh là “hút thuốc” của người thứ nhất không hề thay đổi góc độ nói chuyện, ý chính mà anh nhấn mạnh vẫn là “hút thuốc”, còn làm việc chỉ là hành vi thứ yếu. Hút thuốc khi làm việc là trái với quy định của nhà máy nên việc anh ta bị phê bình là đương nhiên. Trọng tâm lời nói của người thứ hai đã có sự chuyển dịch. Góc độ anh ta lựa chọn tương đối kín đáo, ý chủ yếu được nhấn mạnh trong lời nói là “làm việc”, “hút thuốc” chỉ là hành vi thứ yếu. Làm việc là trách nhiệm của các nhân viên, khi hút thuốc vẫn không quên phải tiếp tục công việc, có tinh thần tận tụy với công việc như vậy, thì quản đốc sao có thể không cho phép được chứ.

Đương nhiên, sự lựa chọn góc độ không có một kiểu mẫu cố định nào, cũng chẳng có phương pháp nào là tốt nhất, tất cả đều phải căn cứ vào nội dung hoàn cảnh nói chuyện. Tuyệt đối không nên miên cưỡng vận dụng một phương pháp nào đó, như vậy thì cực kì sai lầm. Cần nhớ rằng, trên đời này “chỉ có nguyên tắc tốt nhất, không có phương pháp tốt nhất”. Hãy nắm chắc nguyên tắc lựa chọn góc độ, hãy lựa chọn những phương pháp nói thích hợp dựa theo nội dung và hoàn cảnh nói chuyện, tất cả những điều đó sẽ có thể giúp bạn thành công trong sự nghiệp.

Chương 3: Khéo Ví Von Nói Lí Lẽ

Vận dụng phép ví von để nói lí lẽ, hình tượng sinh động, nội dung sâu sắc, sức thuyết phục mạnh mẽ, là một phương thức khuyên nhủ thường dùng. Phương pháp khéo ví von có hai trường hợp sau:

Thứ nhất là cách ví von trực tiếp, tức là không những nói ra vật được ví von mà còn chỉ đích danh đạo lí khi ví von.

Thứ hai là cách ví von ngầm, tức là chỉ nói ra vật để ví von, mà không trực tiếp nói ra đạo lí bao hàm trong đó, dùng phương thức ám thị để đối phương tự hiểu.

Đương nhiên, vận dụng cách ví von nói lí là giúp cho đối phương mở rộng tầm nhìn. Bởi vì một số người suy nghĩ hẹp hòi, thường chỉ hạn chế tầm suy nghĩ tại một điểm, thường đi vào ngõ cụt. Muốn cứu thoát họ ra khỏi ngõ cụt thì cách tốt nhất là dùng cách ví von đưa ra một sự vật khác để đối chiếu, làm anh ta mở rộng tầm mắt. Nếu chỉ đơn thuần tùy việc mà xét, hay chỉ phân tích sai lầm của bản thân sự vật thì luôn khiến người ta rơi vào tình trạng “anh không nói tôi cũng hiểu, anh càng nói tôi càng mơ hồ và sẽ không đạt được mục đích cứu người ra khỏi ngõ cụt”. Thế nhưng dù là ví von trực tiếp hay ví von ngầm, luôn phải tiến hành so sánh giữa sự vật này với sự vật kia, sự so sánh này chủ yếu bao hàm hai loại: loại suy và so sánh. Hai phép so sánh này có thể làm đơn giản hoá những đạo lí sâu sắc cao siêu.

Biểu hiệu của cửa hàng mũ

Vào những năm đầu của thế kỉ 18, các đại biểu của 13 nước thuộc địa Bắc Mỹ cùng tập trung lại bàn bạc về vấn đề độc lập của Bắc Mỹ. Các vị đại biểu nhất trí cử Franklin, Jefferson và Adams phụ trách khởi thảo “Tuyên ngôn

độc lập” song quyền quyết định là do Jefferson, một người tài hoa lỗi lạc, chấp bút khởi thảo.

Jefferson - con người tài hoa hơn người này không thích người khác xét nét bình phẩm những gì ông ấy viết. Sau khi khởi thảo bản “Tuyên ngôn”, ông đưa bản thảo cho một uỷ ban thẩm tra, còn mình đứng ngoài yên lặng đợi hồi âm. Chờ rất lâu mà không thấy có kết quả, ông có phần mất bình tĩnh, thỉnh thoảng hết đứng lên lại ngồi xuống. Ông Franklin, một người xưa nay vẫn vững vàng can trọng sợ rằng ông ta sẽ vì quá bị kích động mà làm việc gì đó khiến người khác không vui nên liền kể cho ông ta nghe một câu chuyện: “Biển hiệu của một cửa hàng bán mũ”.

Có một anh bạn trẻ sau khi kết thúc 3 năm học việc trong một cửa hàng mũ liền quyết định sẽ mở một cửa hàng mũ, anh cảm thấy cần phải có một biển hiệu nổi bật. Thế là anh đã tự tay thiết kế ra một tấm biển. Trên biển hiệu có viết: “Cửa hàng mũ John Thompson, sản xuất và bán các loại mũ bằng tiền mặt”, anh còn vẽ một chiếc mũ ở dưới hàng chữ trên tấm biển đó. Trước khi chính thức bước vào sản xuất, anh đã vô cùng đắc ý mời bạn bè đến thưởng thức “kiệt tác” của mình.

Thế nhưng có một người bạn sau khi xem xong đã nói không chút khách sáo: “Cụm ‘cửa hàng mũ’ và cụm ‘bán các kiểu mũ’ ở phía sau bị trùng lặp về ngữ nghĩa, anh nên bỏ đi”. Một người bạn khác thì nói từ sản xuất có thể không cần phải viết vào bởi vì khách hàng không hề quan tâm là do ai sản xuất, chỉ cần mũ có chất lượng tốt, kiểu dáng thích hợp thì tự nhiên họ sẽ mua. Còn một anh bạn khác cũng góp ý thẳng là hai chữ “tiền mặt” cũng là thừa, bởi vì trên thị trường hàng ngày nói chung quen giao dịch bằng tiền mặt chứ không lưu hành trò bán chịu, khách hàng đến mua mũ chắc chắn sẽ trả tiền mặt rồi. Như vậy, sau khi cắt chữ nọ, cắt chữ kia, chỉ còn lại những chữ “John Thompson - bán các loại mũ” và ảnh chiếc mũ bên dưới.

Song vẫn còn một anh bạn không hài lòng, anh ta chỉ rõ: “Chẳng ai hi vọng rằng cậu sẽ cho không họ mũ cả, giữ những chữ này lại có tác dụng gì? Anh ta đề nghị hãy bỏ chữ “bán các loại mũ”, bởi vì rõ ràng phía dưới có vẽ một chiếc mũ, khách hàng đều hiểu rằng chiếc mũ được vẽ kia là đại diện cho các kiểu mũ chứ họ không ngốc nghếch đến nỗi cho rằng cửa hàng này chỉ bán riêng loại mũ đó.

Cuối cùng, trên tấm biển bắt mắt đó chỉ còn lại dòng chữ: “John Thompson” và một chiếc mũ được vẽ ở phía dưới. Nhìn tấm biển này chẳng còn ai nói không đẹp nữa.

Nghe xong câu chuyện mà ông Franklin kể, Jefferson, con người xưa nay vốn tự phụ và nôn nóng đã dần bình tĩnh trở lại.

Bản thảo “tuyên ngôn” đã được mọi người cân nhắc đắn đo từng câu từng chữ trở thành một văn kiện lịch sử bất hủ, lời lời châu ngọc được muôn người truyền tụng.

Ở đây, cách mà Franklin vận dụng là cách ví von ngầm, thông qua câu chuyện mọi người cân nhắc sửa chữa tấm biển cửa hàng mũ, ông đã khéo léo tiến hành so sánh với việc Jefferson không muốn người khác tiến hành bình luận thêm bớt bài viết của ông. Chẳng lẽ một người tài trí hơn người như Jefferson lại không hiểu dụng ý sâu sắc này của Franklin? Do đó, Franklin cũng không cần phải trực tiếp nói rõ đạo lý mà chỉ dùng cách ám thị, nhắc nhở một chút là được. Quả nhiên đã có một hiệu quả tuyệt vời: Jefferson dần đã bình tĩnh trở lại, tự nhiên, ông đã chấp nhận sự soi mói và bình phẩm của người khác với bản thảo của ông, cuối cùng dẫn đến sự ra đời của một văn kiện lịch sử bất hủ.

Cách ví von khéo léo của Trang Tử

Mọi người đều gọi cách ví von đặc sắc là gia vị của nghệ thuật nói chuyện. Phương pháp này có thể chuyển hoá tế nhị thành sinh động, chuyển hoá sự trừu tượng sâu sắc thành cụ thể rõ ràng. Khi nói chuyện với người khác luôn phải thể hiện rõ quan điểm của mình, nếu nói không văn vẻ thì khó mà hấp dẫn người khác. Còn như thông qua phép ví von để tiến hành so sánh những điều tương tự với sự vật thì sẽ luôn luôn thu được hiệu quả mỹ mãn. Trang Tử là người ví von hạng bậc thầy, ông luôn dùng hình thức ví von để bác bỏ những lời lẽ sai trái của đối phương, hoặc là khéo léo thể hiện ý mình, hoặc là nói thẳng chỉ bảo đối phương. Chúng ta cùng xem các ví dụ tiêu biểu sau đây.

Sau khi bạn của Trang Tử là Huệ Thi lên làm tướng quân nước Ngụy, có lần Trang Tử đã đến thăm ông ta. Khi vừa đến nước Ngụy đã có người nói với Huệ Thi rằng: “Trang Tử tài cao học rộng, lần này ông ta đến nước Ngụy, chỉ e ông ta muốn thay ông làm tướng quốc nước Ngụy thôi. Ông phải hết sức cẩn thận đấy!” Huệ Thi nghe xong cảm thấy bị đe dọa, thế là lập tức lệnh cho binh sĩ lùng bắt Trang Tử. Trang Tử sau khi biết chuyện đã vô cùng tức giận, liền chủ động gặp Huệ Thi và nói với ông ta: “Không biết tiên sinh đã nghe qua chưa, ở Phương Nam có một loài chim đẹp tên là Phượng Hoàng, nó bắt đầu bay từ Phương Nam rồi đến Bắc Hải. Trên đường đi nó chỉ đậu trên cây ngô đồng, chỉ ăn búp măng và chỉ uống nước Cam Tuyền. Có một con cú mèo bắt được một con chuột. Trong khi nó đang say sưa hứng thú ăn thịt con chuột, trông thấy con Phượng Hoàng bay qua, nó liền ngẩng đầu lên hét với Phượng Hoàng: “Đừng có đến cướp thịt chuột của tao!”. Thưa tiên sinh tôn kính, không biết ông có định hét lên với tôi như vậy không?” Huệ Thi nghe xong, vô cùng xấu hổ đã luôn miệng xin lỗi Trang Tử.

Quả thực cách ví von này của Trang Tử thật cao siêu, có tác dụng một mũi tên bắn trúng hai đích: một là đã khéo léo thể hiện ý mình hoàn toàn thờ ơ với ngôi tướng quốc hai là tiến hành châm biếm sâu cay lòng dạ hẹp hòi của Huệ Thi. Cách mà Trang Tử đã dùng ở đây là ví von ngầm: ai là chim phượng hoàng, ai là chim cú, chỉ cần nghe qua là hiểu ra ngay. Song Trang Tử không hề chỉ rõ chủ đề: ông không nên găm lên với tôi bởi vì tôi không có ý gì với ngôi vị tướng quốc của ông. Trang Tử chỉ nói bóng gió ám thị. Bây giờ chúng ta hãy xem câu chuyện “gỗ chậu mà hát” của Trang Tử.

Sau khi vợ của Trang Tử qua đời, rất nhiều bạn bè đã đến phủ của ông để phúng viếng. Cả Huệ Thi cũng đến. Ông ta thấy Trang Tử đang ngồi xồm trên mặt đất, vừa gõ chậu, vừa ca hát vui vẻ. Ông ta cho rằng hành vi này của Trang Tử hoàn toàn không phù hợp với không khí tưởng niệm. Thế là ông liền đến trước mặt Trang Tử để hỏi rõ nguyên nhân. Huệ Thi nói: “Bà ấy và ông đã sống với nhau gần ấy năm, đã sinh con đẻ cái cho ông giờ đây bà ấy đã chết rồi, ông không khóc thì thôi, lại còn gõ chậu ca hát, ông không thấy thật là quá đáng sao?”

Trang Tử trả lời: “Hoàn toàn không phải như lời ông nói đâu. Khi bà ấy vừa

ra đi, tôi cũng vô cùng đau lòng. Nhưng nghĩ kĩ, tôi thấy sự đau buồn đó hoàn toàn là thừa. Bởi vì bà ấy vốn không có sinh mệnh. Bà ấy không những không có sinh mệnh mà còn không có hình thể. Bà ấy thậm chí không có hình thể mà còn không có hơi thở. Bà ấy chẳng qua lúc mờ mờ ảo ảo, trong lúc như ẩn hiện đột nhiên biến hoá mà thành hơi thở, sau đó từ hơi thở mà thành hình thể, sinh mệnh, bây giờ lại biến thành tử vong. Sự biến hoá chết đi sống lại này cũng giống như sự vận hành của bốn mùa xuân hạ thu đông, hoàn toàn theo quy luật của tự nhiên. Bà ấy nhẹ nhàng yên nghỉ trong lòng đất, nếu như tôi đứng bên cạnh khóc lóc thảm thiết, như vậy chẳng phải là đã không hiểu được quy luật của sinh mệnh hay sao? Vì vậy tôi không đau buồn khóc lóc thêm nữa.”

Ở đây, Trang Tử đã dùng cách ví von trực tiếp, ông đã so sánh sự sống chết của con người với sự biến hoá của vạn vật, điều này được coi là bản tính của tự nhiên. Thông qua sự ví von tinh tế này, ông đã nhẹ nhàng nêu ra quy luật sống chết của con người, khiến cho đối phương bỗng nhiên hiểu rõ chân lí của sinh mệnh.

Những cách ví von tinh tế của Trang Tử quả thực nhiều không kể xiết. Sau đây xin đưa ra hai ví dụ để mọi người cùng thưởng thức.

Trong cuốn “Trang Tử - Xuân Thu” có ghi lại một câu chuyện Trang Tử không muốn giúp đỡ nước Sở. Giống như Lão Tử, Trang Tử cũng thích sự yên tĩnh, vô vi, ông muốn sống ung dung nhàn hạ, căm ghét những lễ tiết lời thối phiến phức chôn quan trường. Trong cuốn “Xuân Thu” có ghi: “Một hôm Trang Tử đang câu cá bên sông Bộc Thủy. Sở Vương biết, liền cho người đi mời Trang Tử đến giúp nước Sở và sai 2 người nói lại với Trang Tử rằng: “Sở Vương tôi hi vọng có thể phó thác việc nước Sở cho Trang Tử.” Trang Tử nghe xong, liền nói với hai người đó là: “Tôi nghe nói Sở Vương có một con rùa thần, đã chết mấy nghìn năm rồi. Sở Vương lại đặt chúng ở trong chậu trúc, dùng vải bọc lại chôn dưới miếu đường. Xin hỏi các anh, con rùa thần này muốn chết để lại xương cốt được người ta giữ gìn hay là sống để kéo lê cái đuôi bò trong đám bùn lầy?” Hai người đồng thanh nói: “Đương nhiên muốn sống kéo lê cái đuôi bò trong đám bùn lầy.” Trang Tử nói tiếp: “Tôi cũng vậy, tôi cũng thà được kéo lê cái đuôi bò trong đám bùn lầy giống như con rùa đó.”

Những lời này của Trang Tử đã thể hiện đầy đủ sự thông minh của ông. Thông qua cách ví von tinh tế, chỉ một vài lời, ông đã thể hiện được ý chính của mình là không muốn giúp Sở, lại vừa nói rõ được nguyên nhân: Thà làm con rùa kéo lê cái đuôi bò trong đầm bùn lầy chứ không muốn làm con rùa được chôn trong miếu đường. Ở đây đã ngầm ẩn ý con rùa dù được gìn giữ trong Sở cũng rốt cục lại không có tự do.

Trong cuốn “Trang Tử - Thuyết kiếm” có ghi lại câu chuyện Trang Tử luận bàn về kiếm để cứu nước Triệu: Triệu Văn Vương rất thích kiếm thuật và có rất nhiều kiếm khách, những kiếm khách này suốt ngày đâm chém, đánh nhau kịch liệt trước mặt Văn Vương. Văn Vương cả ngày chỉ coi việc thưởng thức các kiếm khách đánh lẫn nhau làm trò vui, hoàn toàn thờ ơ với chính sự. Cứ như vậy ba năm sau, nước Triệu ngày một suy yếu. Thái tử nước Triệu lo lắng, lòng như lửa đốt. Cậu triệu tập các thuộc hạ, nói: “Nếu ai có thể thuyết phục được Văn Vương không sùng bái bọn kiếm khách, thì sẽ được thưởng 1000 lạng vàng.” Các thuộc hạ đều giới thiệu Trang Tử. Thái tử lập tức cử người đi mời Trang Tử và muốn ban cho ông 1000 lạng vàng. Trang Tử không muốn nhận vàng bạc, song vẫn nhận lời khuyên nhủ Văn Vương. Thái tử kiên quyết muốn Trang Tử nhận số vàng đó nên Trang Tử nói với cậu: “Nếu tôi đi khuyên đại vương mà lời nói của tôi trái với tâm ý đại vương, như vậy tôi sẽ bị chém chết. Tôi cần vàng bạc để làm gì? Nếu như tôi thuyết phục được đại vương, hoàn thành nhiệm vụ thái tử giao cho, thì lúc đó trên nước Triệu này tôi muốn có cái gì mà không được đây?”

Thái tử nói: “Lời của tiên sinh rất có lí. Song những người mà phụ vương ta muốn gặp chỉ là bọn kiếm khách.”

Trang Tử nói: “Không sao. Tôi rất tinh thông kiếm thuật.”

Thái tử nói: “Những kẻ kiếm khách mà phụ vương ta muốn gặp đều là những kẻ đầu bù tóc rối, tóc tai rũ rượi, chỉ thích đánh nhau.”

Trang Tử nói: “Tôi có thể hoá trang như vậy để đi gặp đại vương.”

Sau đó Trang Tử hoá trang thành một kiếm khách cùng với thái tử vào yết kiến Văn Vương.

Văn Vương hỏi: “Nhà ngươi có chỉ giáo gì ta mà được thái tử dẫn đến gặp?”

Trang Tử nói: “Tôi nghe nói đại vương thích kiếm thuật, nên tôi muốn mượn kiếm thuật đến bái kiến đại vương.”

Văn Vương hỏi: “Trình độ kiếm thuật của ngươi như thế nào?”

Trang Tử trả lời: “Thần có thể dùng kiếm đâm chết một người trong vòng 10 bước, trong vòng 1000 dặm không có ai địch được với thần.”

Văn Vương rất vui, nói: “Như vậy nhất định nhà ngươi không có địch thủ trong thiên hạ.”

Trang Tử nói: “Thần cho rằng trong khi múa kiếm hãy cố bộc lộ ra điểm yếu của mình với địch thủ, để địch thủ thừa cơ xông vào, sau đó ta mới ra tay thì có thể đâm trúng đối phương trước. Thần xin được biểu diễn cho bệ hạ xem.”

Văn Vương nói: “Vội gì, vội gì, ngươi nên về phòng nghỉ ngơi trước, chờ ta sắp xếp cuộc so tài rồi ta sẽ mời ngươi tới.”

Thế là Văn Vương cho các kiếm khách đo sức mấy hôm, chọn trong số đó năm người giỏi nhất, để bọn họ chờ đấu kiếm với Trang Tử. Sau đó Văn Vương cho mời Trang Tử đến và nói với ông: “Hôm nay, mời ngươi tới đấu kiếm cùng các kiếm khách”.

Trang Tử đáp: “Vâng, thần chờ đợi ngày này đã lâu lắm rồi”.

Văn Vương lại hỏi: “Loại kiếm mà ngươi sử dụng dài ngắn có thích hợp không?”

Trang Tử nói: “Đối với thần, kiếm dài hay ngắn đều không quan trọng. Song thần có ba loại kiếm, tùy ý đại vương chọn, xin đại vương cho thần giới thiệu tóm tắt về 3 loại kiếm đó.”

Đại vương nói: “Cứ nói đi, là ba loại kiếm nào vậy?”

Trang Tử Trả lời: “Thần có kiếm thiên tử, kiếm chư hầu và kiếm thứ nhân.”

Văn Vương hỏi: “Kiếm thiên tử là gì?”

Trang Tử đáp: “Kiếm thiên tử, dùng thành đá Yên Cốc làm mũi kiếm, dùng núi Thái Sơn làm lưỡi kiếm, dùng đá Ngụy làm sóng kiếm, lấy triều nhà Chu và nước Tống làm miệng kiếm, dùng nước Hàn, nước Ngụy làm chuôi kiếm, lấy Tứ di làm đồ trang sức, lấy Tứ thời để bổ sung, lấy Bột Hải quần quanh chuôi kiếm, lấy núi Hoàn Sơn làm dây đeo, lấy Ngũ Hành làm phép tắc dùng kiếm, lấy luật pháp làm căn cứ xem có thể sử dụng thanh kiếm này hay không. Thanh kiếm này dựa vào khí Nhật Nguyệt để khởi động, vào tiết xuân hạ thì nên cất nó đi, đến tiết thu đông mới dùng đến. Khi sử dụng thanh kiếm này, nếu đâm đằng trước, đâm lên trên, chém xuống dưới thì đều không thể ngăn nổi. Trên có thể chém đứt mây trời, dưới có thể chém rách ngang nền đất. Nếu dùng thanh kiếm này thì có thể khiến chư hầu quy thuận, thiên hạ phục tùng. Đây chính là kiếm của thiên tử.”

Văn Vương nghe xong vô cùng xúc động, hỏi tiếp: “Thế nào gọi là kiếm chư hầu?”

Trang Tử đáp: “Kiếm chư hầu, dùng các tướng trí dũng làm mũi kiếm, lấy người chính trực liêm khiết làm lưỡi kiếm, dùng người tài giỏi hiền lương làm sóng kiếm, lấy người trung thành làm miệng kiếm. Thanh kiếm này nếu đâm đằng trước, đâm lên trên, chém xuống dưới thì đều không thể ngăn cản nổi. Nếu dùng loại kiếm này thì có thể gây chấn động như sấm sét, khắp nơi nơi chẳng có kẻ nào dám không nghe mệnh lệnh của nó nên phải tuân theo quy phục. Đây chính là kiếm chư hầu.”

Văn Vương hỏi: “Vậy thế nào gọi là kiếm thứ nhân?”

Trang Tử đáp: “Những kiếm khách dùng kiếm thứ nhân đều là những kẻ đầu bù tóc rối, râu tóc mọc rũ rượi chỉ thích trợn mắt và cãi nhau vơ vẩn. Những kiếm khách sử dụng kiếm thứ nhân chẳng có gì khác con gà chọi trên bãi đấu. Một khi bị đâm chết, thì chẳng có tác dụng gì. Hiện nay đại

vương còn có vương vị mà lại thích kiếm thứ nhân, thần trộm thấy vô cùng xót xa cho bề hạ.”

Văn Vương nghe xong nói: “Những lời của ông đều rất có ý nghĩa.”

Thế là Văn Vương từ đó không ngồi xem các kiếm khách đâm chém lẫn nhau nữa.

Ở đây, Trang Tử cũng đã vận dụng phép ví von, ông lấy kiếm thiên tử so với việc đại sự trong thiên hạ, lấy kiếm chư hầu làm chính sự trong nước, còn kiếm thứ nhân chỉ như là trò vui của loại gà chọi, chó săn. Đồng thời, ông đề cho Văn Vương chọn loại kiếm nào, chẳng lẽ Văn Vương dám chọn loại kiếm thứ nhân dùng đâm chém cốt lấy vui hay sao? Như vậy, Trang Tử đã khéo léo thuyết phục được Triệu Văn Vương, khiến Triệu Văn Vương từ chỗ ham thích đâm chém cho vui bỗng nhiên tỉnh ngộ, từ đó chuyên tâm với quốc sự chấn hưng nước Triệu. Vì vậy, có thể nói, qua việc luận bàn về kiếm, Trang Tử đã cứu cả nước Triệu.

Lưu Thiệu Đường khéo ví von thuyết phục mọi người

Ông Lưu Thiệu Đường, một nhà văn nổi tiếng cũng rất thích dùng cách ví von độc đáo để khai thác mạch suy nghĩ của người khác. Đặc biệt, ông rất thích dùng cách ví von để mở rộng suy nghĩ của những thanh niên có tư tưởng thiên kiến. Sau đây là câu chuyện khéo léo ví von để thuyết phục người khác của ông.

Một lần, sau khi Lưu Thiệu Đường lên báo cáo, bản báo cáo đặc sắc của ông được vỗ tay giòn giã. Khi báo cáo xong, mọi người vẫn cảm thấy dường như ý còn chưa hết, yêu cầu ông ở lại một chút để được nêu câu hỏi. Mặc dù rất bận song Lưu Thiệu Đường vẫn đáp ứng sự thỉnh cầu của mọi người, đồng ý trả lời các câu hỏi.

Có một thanh niên lập tức đứng dậy, đưa ra lời chất vấn: “Chẳng phải đảng

Cộng sản rất vĩ đại, quang vinh chuẩn xác và đánh đâu thắng đó sao? Vậy tại sao phải ngăn chặn phê phán phái Hiện Đại và chủ nghĩa vật chất?”

Ông Lưu không trực tiếp trả lời anh ta quay sang hỏi mọi người: “Các bạn thấy tôi khoẻ hay không?”

“Khỏe.” Mọi người đồng thanh trả lời.

Ông Lưu lại hỏi: “Vậy sao tôi không ăn con ruồi?”

Mọi người nghe xong, đều gật đầu công nhận và dùng trong vỗ tay nhiệt liệt để trả lời.

Thông qua cách ví von, tinh tế, tức là ví phái Hiện Đại và chủ nghĩa vật chất với con ruồi, ông đã khéo léo biểu đạt ý ông muốn nói: “Việc đảng Cộng Sản vĩ đại quang vinh và chuẩn xác ngăn chặn, phê phán phái hiện đại và chủ nghĩa vật chất cũng như một người khoẻ mạnh nhưng không ăn con ruồi con nhặng”. Cách nói ví von xác đáng như vậy tự nhiên có thể thuyết phục lòng người.

Mặc Tử khéo léo ví von so sánh để dạy học trò

Mặc Tử là người Lỗ cuối thời Xuân Thu, ông là một nhà tư tưởng, nhà giáo dục và nhà khoa học vĩ đại của đời Tiên Tần.

Mặc Tử đặc biệt chú trọng vận dụng sự ví von để dạy bảo học trò, vì ông cho rằng nếu lấy cách giả dụ để nói lý lẽ cũng giống như trực quan, ý nghĩa của nó chỉ cần nghe qua là hiểu ngay. Sau đây là ví dụ về hai câu chuyện Mặc Tử đã khéo ví von để dạy học trò.

Mặc Tử có một học trò tên là Canh Trụ Tử rất thông minh và hiếu học, song Mặc Tử thường phê bình anh ta rất nghiêm khắc. Có lúc sự phê bình nghiêm khắc của Mặc Tử khiến anh ta cảm thấy mất thể diện, không ngẩng đầu lên được.

Có lần, Canh Trụ Tử đã không kìm nổi, hỏi thầy giáo: “Thưa thầy, thầy

thích phê bình em như vậy, chẳng lẽ em không có điểm nào hơn người khác sao?”

Mặc Tử vui vẻ nhẹ nhàng mời anh ta hãy ngồi xuống đã, sau đó chậm rãi giảng giải cho anh ta: “Canh Trụ Tử, ta hỏi em, nếu như ta muốn lên núi Thái Hàng bằng xe kéo sức trâu hoặc ngựa. Em cho rằng đi xe trâu kéo hay là xe ngựa kéo thì tốt?”

Canh Trụ Tử trả lời rằng: “Đương nhiên xe ngựa kéo tốt hơn.”

Mặc Trụ Tử lại hỏi: “Tại sao xe ngựa kéo lại tốt?”

Canh Trụ Tử trả lời: “Rất đơn giản. Vì nếu dùng xe ngựa, ngựa có thể chạy mỗi lúc một nhanh, đi xe trâu có tác dụng gì, dù có quất chết thì nó vẫn cứ chậm rì rì.”

Mặc Tử mỉm cười, nhẹ nhàng nói với Canh Trụ Tử: “Em à, trong con mắt của thầy giáo, em cũng giống như một con ngựa tốt, thầy có quất em, thúc em cũng chỉ là muốn em chạy mỗi lúc một nhanh thôi.”

Canh Trụ Tử bỗng nhiên tỉnh ngộ.

Một lần khác, học trò của Mặc Tử là Tử Cầm hỏi ông: “Thưa thầy, theo thầy nói nhiều lời có tốt hay không?”

Mặc Tử không trực tiếp trả lời câu hỏi của Tử Cầm mà chỉ nói với anh ta: “Không biết em có chú ý hay không, con ếch ở trong ao chuôm, từ sáng đến tối cứ kêu uôm uôm, kêu đến nổi mồm khô lưỡi cứng song có ai để ý đến nó đâu? Con ruồi trong hồ phân suất ngày vo vo ve ve, kêu hăng say như vậy mà có ai muốn nghe đâu? Thế nhưng con gà trống gáy báo vào buổi sáng sớm kia, chỉ một hồi gáy dài, mọi người trong thiên hạ đều tỉnh giấc, nhanh chóng thức dậy !”

Tử Cầm gật đầu, anh đã hiểu đạo lí mà thầy giảng: Nói nhiều đâu có tác dụng gì, vào lúc quan trọng chỉ cần 1,2 câu là đủ rồi.

Mặc Tử đã áp dụng cách ví von, ông lấy sự khác biệt giữa trâu và ngựa để

nói về nguyên nhân ông thường xuyên phê bình Canh Trữ Tử, ông lấy sự khác biệt giữa con ếch, con ruồi với con gà trống để nêu rõ đạo lí nói lắm là vô ích. Phương pháp nói lí lẽ bằng cách ví von này khiến cho tư tưởng lí luận càng đơn giản dễ hiểu, ngay cả những thuyết giáo rỗng tuếch cũng không thể so sánh được với phương pháp này.

Câu chuyện về hai tên cướp

Hugo là một nhà văn nổi tiếng của Pháp ở thế kỉ 19. Rất nhiều tác phẩm văn học của ông đã nổi liếng khắp thế giới. Con người lỗi lạc trên văn đàn thế giới này rất giỏi ví von để nói lí lẽ. Ông đã ví những việc mà nước Anh, nước Pháp đã làm ở Trung Quốc - lửa thiêu vườn Viên Minh - là hành vi của bọn trộm cướp, ông đã vạch trần và công kích bộ mặt bọn xâm lược Anh, Pháp. Câu chuyện như sau:

Vào thời kì đế quốc đế nhĩ, để tiến hành cuộc chiến tranh thực dân, nước Pháp đã nhiều lần xâm lược Trung Quốc, đóng một vai vô cùng nhục nhã. Để đàn áp phong trào giải phóng dân tộc ở Trung Quốc, Anh, Pháp cùng nhau tiến hành cuộc chiến tranh nha phiến để xâm lược Trung Quốc lần thứ hai, hành vi của quân xâm lược hết sức dã man, khiến mọi người phẫn nộ. Đặc biệt là sau khi chúng nhảy vào vườn Viên Minh, ngôi vườn “vạn viên chi viên”, chúng đánh, đập, cướp, các thủ đoạn dã man của chúng không chỗ nào không thấy. Cuối cùng, chúng đã phóng hoả đốt cháy vườn Viên Minh, phạm vào tội ác tày trời. Thế nhưng có một thượng úy nước Anh lên là Butler đã viết thư cho Hugo vào năm 1861, viên thượng úy này cho rằng “cuộc viễn chinh này vừa danh giá vừa cao đẹp”, “là một vinh dự để nước Mĩ và nước Pháp cùng hưởng”. Ông ta mong muốn được biết “mức độ ca ngợi” của Hugo với lần thắng lợi này của nước Anh và Pháp. Ông Hugo, một người vốn căm hận tội ác tày trời này trong lịch sử loài người (đốt vườn Viên Minh), khi phải đối mặt với viên thượng úy này, một người có tầm nhìn nông cạn này, sự phẫn nộ của ông lên tới đỉnh điểm. Ông cảm thấy cần phải vạch rõ chân tướng cho những kẻ vô tri nhưng tự đắc kia biết. Thế là ông quyết định dùng thủ pháp véo von, cố gắng thể hiện đạo lí đó một cách đơn giản dễ hiểu. Ngày 25 tháng 11, Hugo đã nén niềm căm tức khắc cốt ghi tâm để viết cho viên thượng úy một bức thư. Một đoạn nội dung bức thư như sau:

“Ở một góc của thế giới có một kì tích, kì tích này được gọi là vườn Viên Minh. Nghệ thuật có hai cội nguồn: tư tưởng - nó sản sinh ra nghệ thuật châu âu; ảo tưởng - nó sản sinh ra nghệ thuật phương Đông. Vườn Viên Minh, ở vị trí nghệ thuật ảo tưởng cũng giống như miếu thần Pactênông nằm ở vị trí nghệ thuật lí tưởng. Tất cả những gì có thể nảy sinh trong trí tưởng tượng của một dân tộc dường như hơn người đó đều đặt ở đây. Nó không giống như miếu thần Pactênông, bởi nó là một tác phẩm hiếm có, có một không hai, nó là mô hình khổng lồ của tưởng tượng nếu như nói tưởng tượng cũng như một mô hình. Xin hãy tuỳ ý nghĩ ra một kiến trúc kiểu gì đó khó miêu tả, một thứ giống như cung trăng, đó chính là vườn Viên Minh. Xin hãy dùng đá cẩm thạch, ngọc thạch, đồng đen và sứ để kiến tạo một khung cảnh trong mơ, đặt nó cố định trên một cái khung làm bằng gỗ tùng, nạm châu ngọc ở bên ngoài nó, phủ tơ lụa lên nó, chia nơi này là thánh điện, chia nơi kia là hậu cung, chia nơi khác là thành lũy, ở bên trong thì xếp đặt thần tiên, yêu ma, rồi tráng men, giát vàng, tô màu nên nó, cho các kiến trúc sư tạo ra 1001 cảnh tiên trong 1001 đêm, đặt thêm các vườn hoa, ao hồ, suối nước, thiên nga, khổng tước. Tóm lại, xin hãy tưởng tượng ra những hang đá có hình tượng miếu mạo và cung điện trong trí tưởng tượng của con người khiến người ta rối mắt. Đây chính là toà kiến trúc to lớn này. Sáng lập ra toà viên lâm này đã phải trả giá hai thế hệ lao động. Toà viên lâm có quy mô to lớn như một thành trì được xây dựng qua nhiều thế kỉ này rốt cuộc là làm ra để cho ai? Cho nhân dân. Bởi vì sự trôi đi của thời gian đều thuộc về nhân loại. Những nhà nghệ thuật, các thi nhân và nhà triết học cũng đều biết đến vườn Viên Minh, Voltaire cũng đã nói về nó. Xưa nay người ta luôn đặt đền Pactênông của Hi Lạp, kim tự tháp ở Ai Cập, đấu trường Colosseo ở Roma, nhà thờ Đức bà ở Paris, vườn Viên Minh của phương Đông có vị trí ngang nhau. Nếu như không thể tận mắt nhìn vườn Viên Minh, thì người ta có thể thấy nó trong mơ. Đây là một kiệt tác trước đây chưa từng có khiến người ta kinh ngạc, giống như dáng hình văn minh châu á mờ mờ ảo ảo trong ánh mặt trời và chân trời văn minh châu âu nhấp nhô trùng điệp.

Nhưng kì tích này giờ đã không còn nữa.

Một hôm, có hai tên cướp xông vào vườn Viên Minh, một tên trắng trợn cướp bóc, còn một tên phóng hoả đốt cháy. Xem ra, bọn cướp chính là kẻ

chiến thắng. Trận cướp bóc theo quy mô lớn ở vườn Viên Minh đã hoàn thành, tang vật được hai kẻ chiến thắng đó phân chia. Trong tất cả những việc này đều hiện lên cái tên Elkin, cái tên này khiến người ta liên tưởng đến Pactênông. Nhưng so với những sự việc xảy ra ở đền Pactênông, ở vườn Viên Minh, chúng ra tay hết sức toàn diện và triệt để, dường như không sót lại một viên ngói nào. Gom tất cả kho báu trong các nhà thờ mà chúng ta có cũng không thể sánh được với nhà bảo tàng phương Đông lấp lánh kì diệu này. Ở đó không chỉ có những kiệt tác nghệ thuật mà còn có rất nhiều chế phẩm bằng vàng bạc. Quả là một sản nghiệp vĩ đại phong phú, một tài sản do trời ban cho. Một kẻ thì nhét đầy túi, còn một kẻ thì chất đầy hòm. Sau đó, bọn chúng cầm tay nhau cười ha hả quay về châu Âu. Đây chính là hai câu chuyện về hai tên cướp.

Người châu Âu chúng ta xưa nay luôn tự coi là người văn minh và luôn coi người Trung Quốc là kẻ man rợ. Đây chính là những hành động của người văn minh với kẻ man rợ. Trước lịch sử, hai tên cướp này - một tên là Pháp, còn tên kia là Anh. Song tôi muốn đưa ra một kháng nghị đồng thời cảm ơn anh đã cho tôi cơ hội kháng nghị, những tội ác mà kẻ thống trị đã phạm phải không thể đổ lỗi cho kẻ bị thống trị, chính phủ có khi cũng là bọn cướp, song nhân dân thì chẳng bao giờ như vậy.

Đế quốc Pháp đã giành được một nửa tang vật trong thắng lợi này, bây giờ nó ngậy thơ đến mức ngỡ chính mình là chủ nhân thật vậy; nó đã cướp những đồ cổ rực rỡ của vườn Viên Minh. Tôi hi vọng một ngày nào đó nước Pháp có thể trút được gánh nặng, rửa sạch tội ác, đem những tang vật này trả cho chủ nhân thật sự của chúng là Trung Quốc.

Thưa ông, đây chính là mức độ tán thưởng của tôi đối với cuộc viễn chinh Trung Quốc.”

Thông qua cách ví von vô cùng xác đáng, tức là hành động của Anh, Pháp ở vườn Viên Minh được coi là “thắng lợi vẻ vang” mà Anh Pháp cùng hưởng chẳng qua chỉ là “tội ác” của kẻ thống trị phạm phải, là “những hành vi của người văn minh với kẻ man rợ”, ông đã vạch trần bộ mặt xấu xa của kẻ xâm lược luôn tự đắc ý.

Chó săn và thợ săn

Mặc dù có người làm thơ chế giễu Lưu Bang rằng: “Lưu Hạng (Lưu Bang, Hạng Vũ) đều là kẻ vô học.” Cố nhiên, Lưu Bang không được học hành nhiều như mưu sĩ thủ hạ, song ông lại có một tài năng nổi bật nhất, đó chính là ông biết dùng người, cũng giống như tài biết chọn tướng như Hàn Tín. Những phương pháp dùng người của ông vô cùng đa dạng. Vận dụng cách ví von để giảng đạo lý với các thuộc hạ cũng là một trong những phương pháp thường dùng của ông. Xin các bạn hãy xem câu chuyện dưới đây:

Sau khi Lưu Bang phong hầu cho Túc Hà, Hàn Tín, một số người lập được chút công lao dưới trướng không phục, đặc biệt họ còn thì thầm: “Chúng tôi công lao hiển hách, hơn nữa, những chiến công của chúng tôi đều mang về qua những lần liều chết “chín phần chết một phần sống” trong làn mưa tên bão đạn, còn xưa nay Túc Hà đâu có đích thân xông pha trận địa. Hơn nữa, đến làm một thừa tướng dưới một người trên muôn người chẳng phải anh ta đã dựa vào miệng lưỡi đó sao?”

Sau khi những lời nói bực tức đó truyền tai Lưu Bang, Lưu Bang cảm thấy cần phải có câu trả lời cho những kẻ đó Thế là ông triệu tập quần thần và hỏi: “Các người đã thấy cảnh đi săn chưa?”

“Thấy rồi.” - Chúng thần đồng thanh trả lời.

Lưu Bang nói: “Ta muốn các người biết rằng: kẻ bắt được những con mồi luôn là những con chó săn sải chân truy đuổi, song chỉ huy những con chó săn đó lại là thợ săn. Các người nói, công lao của chó săn và công lao của các thợ săn - bên nào lớn hơn?”

“Đương nhiên là công lao của thợ săn”. Quần thần trả lời.

“Các người nói rất đúng, công của chó săn sao có thể sánh ngang hàng với công lao của thợ săn. Song ta nghe nói có kẻ thường xuyên đặt điều sau lưng, luôn so sánh công lao của Túc thừa tướng. Những kẻ này đã quên rằng mình chỉ là thân phận chó săn trong bãi săn, không biết Túc thừa tướng

chính là thợ săn chỉ huy đuổi tìm con mồi. Các người xem, ta nói đúng không?”

Quần thần nghe xong lời giải thích sâu sắc này mới tâm phục khẩu phục.

Vận dụng cách nói ví von trong cuộc thi hùng biện

Bởi vì ví von không những có thể giúp ta nói rõ quan điểm của mình một cách sinh động hình tượng mà còn có thể vạch trần những sai lầm trong quan điểm của đối phương. Vì thế, cách ví von được áp dụng tương đối rộng rãi trong phong trào biện luận phát triển hiện nay. Ví dụ như, trong trận chung kết cuộc thi hùng biện giữa các trường đại học ở châu á năm 1986, khi người hùng biện Lý Khôi của đội đại học Bắc Kinh đã đưa ra quan điểm “Phát triển ngành du lịch, lợi bất cập hại” làm luận chứng, anh đã lấy một ví dụ rất xác đáng về mối quan hệ giữa ngành du lịch và sự phát triển của nền kinh tế thế giới :

“Sự thịnh suy của ngành du lịch hoàn toàn phụ thuộc vào sự phát triển lên hay xuống của nền kinh tế thế giới. Giả dụ, nếu nền kinh tế thế giới hắt hơi một cái thì ngành du lịch sẽ bị cảm cúm, thậm chí bị viêm phổi”

Cách ví von vừa khéo léo vừa xác đáng này không những giúp anh ta có thể nói ra quan điểm của đội mình một cách hình tượng, mà còn khiến cho tài ăn nói của anh ta thêm hài hước, giành được cảm tình của thính giả.

Không những vậy, ví von còn là một vũ khí đắc lực để bác bỏ quan điểm của đối phương. Ví dụ như trong cuộc thi hùng biện của sinh viên tại Quảng Châu năm 1989, người hùng biện của đội đại học Trung Sơn là La Vũ khi bác bỏ quan điểm “Muốn phát triển giáo dục trước hết phải nâng cao kinh phí giáo dục.” Anh đã xuất khẩu thành chương khéo léo ví von như sau:

“Thưa các bạn, sự phát triển và những xung động của sự nghiệp giáo dục nước ta khiến cho mọi người phải khâm phục, song các bạn đã phạm phải một sai lầm hết sức ấu trĩ khờ khạo, các bạn đã không đưa ra một phương pháp hợp lí để giải quyết triệt để vấn đề giáo dục nước ta mà chỉ lo giải quyết chắp vá theo kiểu 'ngựa đau gãi đây'. Ngoài ra, tôi muốn hỏi đội bạn rằng: đối với một bệnh nhân bệnh tật đầy mình, tiêu hoá không tốt, cơ quan

dinh dưỡng không tốt, nếu như các bạn không chữa bệnh cho anh ta trước mà chỉ một mực cho anh ta uống 'canh nhân sâm', 'hoàn thập toàn đại bổ' thì anh ta có thể tiêu hoá được không?”

Phép ví von này quả rất có sức thuyết phục, nó vừa chỉ ra những sai lầm trong quan điểm của đối phương một cách sinh động, đồng thời nó còn đặt nền móng vững chãi để triển khai luận chứng cho quan điểm của bản thân sau này.

Trong vòng đầu loại cuộc thi hùng biện giữa các trường đại học châu á năm 1986, anh Vương Lôi của đội đại học Bắc Kinh khi phản bác quan điểm “Chủ nghĩa bảo hộ thương mại không thể kìm hãm” của đối phương, cũng đã ví von một cách hình tượng và sinh động:

“Thưa các bạn, tôi bỗng nhớ ra câu chuyện ngụ ngôn “thầy bói xem voi”, sờ vào mũi voi thì cho rằng con voi là một cái ống cao su, sờ vào cái bụng voi thì cho rằng voi là một bức tường, thấy những mâu thuẫn thương mại thì cho rằng chủ nghĩa bảo hộ không hề kìm hãm. Tôi cho rằng điều đó rất phiến diện.”

Cách ví von khéo léo này rõ ràng đã giáng một đòn mạnh vào quan điểm của đối phương.

Chương 4: Hãy Lùi Để Tiến

Người xưa từng nói: “Xích cổ chi khuất dĩ vị thân dã” có nghĩa là nếu như con người muốn đạt được mục tiêu của mình nhanh hơn thì nên lùi trước một bước, lùi chính là để tiến nhanh hơn. Sách lược lùi để tiến này nói chung được áp dụng trong những trường hợp bản thân không có những ưu thế tuyệt đối để thắng đối phương. Tuy nhiên, khi vận dụng phương pháp này cần phải có những hi sinh nhất định, những câu như “bỏ xe giữ tướng”, “không bắt sói để giữ đũa con”, chính là thể hiện đạo lý này. Trong rất nhiều trường hợp, gặp những đối thủ mạnh hơn mình, nếu như cứ trực tiếp tấn công thì cứ như lấy trứng chọi với đá, ắt sẽ thất bại. Lúc đó nên dùng sách lược lùi để tiến (lùi một bước để tiến ba bước).

Chẳng hạn như Nhiệm Chương thời Chiến Quốc đã hiểu rất sâu sắc đạo lý “lùi một bước để tiến ba bước” này. Trong “Chiến Quốc sách - Ngụy sách” có ghi lại. “Trí Bá yêu cầu Ngụy Hằng Tử cắt nhượng lãnh thổ. Ngụy Hằng Tử không muốn đáp ứng yêu cầu của ông ta, song vì sợ Trí Bá lực lượng mạnh hơn nên trong lòng ông vô cùng mâu thuẫn. Nhiệm Chương sau khi biết chuyện liền vào gặp Ngụy Hằng Tử nói: “Thần nghĩ là ngài hãy đáp ứng yêu cầu của Trí Bá, nên cho hắn một ít đất đai.”

Ngụy Hằng Tử nói: “Tại sao? Hắn vô cớ sách nhiễu đòi đất đai của ta như vậy, người bảo sao ta có thể cam tâm chứ? Ta không biết tại sao người lại bảo ta đồng ý cắt đất đai cho hắn?”

Nhiệm Chương trả lời: “Thần cho rằng câu nói: 'Nếu muốn phá hoại nó nhất định phải nhân nhượng nó trước, nếu muốn chiếm đoạt nó thì nên cho nó nếm thử chút lợi lộc trước' của Chu Nhung là rất có lý. Chúng ta đồng ý cho hắn đất đai chính là cho hắn cơ hội tự chuốc lấy diệt vong. Người nghĩ xem, sau khi chúng ta cho hắn đất, sau khi hắn nếm được món lợi cướp được này, lòng tham sẽ ngày một lớn, để thỏa mãn lòng tham đó, chắc chắn hắn sẽ có thù hận với người trong thiên hạ. Hơn nữa, nếu người cắt đất cho hắn, hắn sẽ trở nên ngày một kiêu ngạo ngang ngược. Một khi hắn trở nên

hống hách ngang ngược, tự cho không ai bằng mình, hẳn sẽ coi thường kẻ địch, lúc đó hẳn sẽ dần tiến đến sự diệt vong. Người nói, chúng ta có nên đồng ý cho hắn đất đai không?”

Nghe xong những lời của Nhiệm Chương, Ngụy Hằng Tử vui vẻ đáp ứng yêu cầu sách nhiễu của Trí Bá.

Trí Bá vô cùng vui mừng, quả nhiên hắn lại tiếp tục đòi lấy đất đai của những người khác như nước Triệu Nước Triệu không đồng ý. Trí Bá ngượng quá hoá giận liền tức tốc đem quân đi bao vây, tấn công thành Tấn Dương của nước Triệu.

Lúc này, Ngụy Hằng Tử phái người đến nước Hàn, khuyên vua nước Hàn hãy liên minh với nước Triệu, Hàn Vương xưa nay vốn sợ Trí Bá nên đương nhiên đồng ý, thế là nước Hàn, Ngụy ở bên ngoài thành cùng với nước Triệu ở trong thành liên hợp giáp công Trí Bá, rất nhanh chóng tiêu diệt được Trí Bá.

Trần Bình - một người “chuyện đại sự không hồ đồ”, người đã từng “lục xuất kì kế” giúp Lưu Bang bình định thiên hạ, cũng là một cao thủ dùng sách lược “lùi một bước tiến ba bước.” Chính là dựa vào tuyệt chiêu này, ông đã có thể kéo dài chút hơi tàn của mình khi Lữ Hậu bị mất uy lực, cuối cùng ông đã quay mũi giáo lại, quét sạch thế lực của gia tộc họ Lữ, khôi phục vương triều Lưu Hán. Trần Bình đã áp dụng cách lùi để tiến như thế nào? Bạn sẽ hiểu được điều đó qua câu chuyện dưới đây:

Sau khi Lưu Bang qua đời, Lữ Hậu tiếp tục nắm chính quyền. Việc bà làm đầu tiên là mở rộng thế lực gia tộc họ Lữ, khiến cho thế lực họ Lưu suy yếu dần. Vì vậy, Lữ Hậu muốn phong người họ Lữ làm vương nhưng sợ quần thần không phục nên bà quyết định triệu tập các vị đại thần để thăm dò xem người không phục là ai, để sau này sẽ tìm mọi cách diệt trừ.

Tả thừa tướng Vương Lăng, người một lòng trung thành với Lưu Bang vốn có tính tình nóng nảy, ông đã thẳng thừng can gián Lữ Hậu:

“Thần thấy rằng việc này không thoả đáng, Cao Tổ đã từng giết con Bạch Mã ăn thề với mọi người rằng: “Không có người họ Lưu thì không ai được

đứng đầu thiên hạ. Do vậy, thần cho rằng không nên phong người họ Lữ làm vương.”

Nhắc lại những lời thề của Lưu Bang dường như là lời của đạo lý chính nghĩa, song Lữ Hậu đâu có muốn nghe, trong lòng bà đã ghi nhớ cái tên Vương Lăng. Song bà vẫn làm ra vẻ muốn nghe những ý kiến khác, thế là Lữ Hậu liền nói với Tả thừa tướng và Thái uý Chu Bột:

“Ý kiến của hai khanh thấy thế nào?”

“Khi Cao Tổ còn sống, người đã phong người họ Lưu làm vương. Hiện nay, thái hậu lâm triều nắm quyền, việc phong người họ Lữ làm vương cũng là chuyện hợp tình hợp lý thôi?”

Lữ Hậu nghe xong giả bộ nói: “Hai vị ái khanh đã nói như vậy thì ta nghĩ việc này cứ quyết như thế đi. Không biết Vương thừa tướng còn muốn nói gì nữa không?”

Đương nhiên, Vương thừa tướng không dám nói thêm gì nữa.

Sau đó, Vương Lăng trách bọn Trần Bình và Chu Bột: “Khi cắt máu ăn thề với Cao Tổ, lúc đó chẳng phải các ông cũng ở đó sao? Cao Tổ vừa băng hà, thì thề còn chưa lạnh mà các ông đã nhất trí tán thành với chủ trương phong vương cho người họ Lữ của Lữ Hậu. Rốt cuộc các ông có ý gì vậy? Các ông có xứng với Cao Tổ ở trên trời không?”

Trần Bình và Chu Bột không trực tiếp trả lời câu hỏi của Vương Lăng mà chỉ nói với Vương Lăng đầy hàm ý:

“Về mặt thẳng thắn dâng lời can gián thì chúng tôi không bằng các hạ. Song về mặt an định nhà Hán, kéo dài huyết mạch họ Lưu cho triều nhà Hán thì chúng tôi mạnh hơn ông nhiều.”

Wương Lăng không rõ trong lòng họ nghĩ gì, song cũng nghe ra những ngầm ý của họ nên ông chỉ biết mang mối nghi ngờ bực tức bỏ về.

Lữ Hậu không thể tha thứ cho Vương Lăng, kẻ đã làm trái chủ trương của

bà, thế là liền kiêm cơ giáng Vương Lăng làm thái phó của nhà vua trẻ (thầy của thái tử), đồng thời thăng Trần Bình lên làm Tả thừa tướng. Đương nhiên, Lữ Hậu cũng không hoàn toàn yên tâm về Trần Bình, bà thường cử người đến theo dõi từng lời nói, nhất cử nhất động của Trần Bình. Lẽ nào Trần Bình lại không hiểu diễn biến trong lòng Lữ Hậu? ông liền ra về ngày ngày chìm đắm trong ca hát và săn bắn, suốt ngày chỉ biết uống rượu tấu nhạc, không thích giải quyết việc chính sự.

Sau khi biết được những điều đó, Lữ Hậu cuối cùng đã rất yên tâm, trong lòng thầm nghĩ: “Trần Bình không đáng để ta phải lo lắng. Giang sơn của họ Lữ sau này sẽ vững như núi Thái Sơn rồi!”

Thế nhưng khi Lữ Hậu vừa chết đi, Trần Bình liền hợp lực với thái úy Chu Bột cùng nhau tiêu diệt gia tộc họ Lữ, khôi phục thiên hạ nhà họ Lưu.

Sách lược lùi một bước tiến ba bước của Trần Bình có thể nói là được vận dụng vô cùng khéo léo và xác đáng. Khi làm bất cứ việc gì đều phải nắm rõ tình hình “người biết thời thế mới là tuấn kiệt”, biết rõ cái gì không nên làm mà cứ làm thì chỉ là một kẻ bị thịt bất tài vô dụng. Trần Bình đã thấy rõ ở thời đại chuyên chế của Lữ Hậu thẳng thắn khuyên can là điều không thể, việc con người khăng khăng làm theo ý mình - Lữ Hậu - mời họ đến để bàn chuyện phong vương cho người họ Lữ chẳng qua chỉ là vẻ bề ngoài mà thôi. Nếu muốn diệt trừ thế lực họ Lữ trong thời kì Lữ Hậu độc tài chuyên chế là hoàn toàn không thể, chỉ có thể trông chờ vào tương lai. Vì thế, trước hết nên biết nhượng bộ khi cần, giả vờ đồng tình, đợi thời cơ trong tương lai chín muồi thì cùng nhau tiêu diệt là tốt nhất. Tầm nhìn xa trông rộng lùi một bước tiến ba bước này có thể coi là một chiêu bài tuyệt diệu.

Trong quá trình lùi một bước tiến ba bước, có thể phải nhượng bộ một chút, thậm chí là phải hi sinh phần nào, có khi điều này là rất cần thiết như người biết đánh cờ đều hiểu rõ đạo lí “Bỏ xe giữ tướng”. Làm bất cứ việc gì đều phải trả một giá nhất định. Song cái giá phải trả hay sự hi sinh vô nghĩa có thể tránh được thì phải cố hết sức để tránh. Nhưng vì đại cục, có lúc không được tiếc sự hi sinh tất yếu ông Cầu Túc đã hiểu rất rõ về đạo lí tuyệt diệu này, ông đã áp dụng sách lược lùi một bước tiến ba bước vô cùng thành thạo. Ví dụ sau đây chính là một bằng chứng cụ thể.

Tấn Hiến Công muốn đi qua nước Ngu để tấn công nước Quắc, song phải làm thế nào mới có thể khiến nước Ngu cho nước Tấn mượn đường? Cầu Túc đã hiến kế, nói: “Tốt nhất đại vương hãy tặng bảo ngọc Thủy Cúc, tuần mã Khuất Địa cho nước Ngu. Như vậy, họ sẽ cho phép quân ta đi qua lãnh thổ nước họ.”

“Không được, tuyệt đối không được. Bảo ngọc Thủy Cúc và tuần mã Khuất Địa đều là những đồ vật quý nhất của nước Tấn chúng ta. Người bảo quả nhân sao có thể cho đi được chứ?”

“Lẽ nào đoạt được nước Quắc lại không bằng mất đi một viên ngọc và một con ngựa?”

Tấn Hiến Công là người thông minh, sau khi cân nhắc nặng nhẹ, ông cảm thấy lời của Cầu Túc rất có lí, thế là liền gật đầu: “Được, vậy làm theo ý nhà ngươi.”

Thế là Tấn Hiến Công liền phái Cầu Túc đem ngọc Thủy Cúc và ngựa Khuất Địa dâng cho nước Ngu và yêu cầu nước Ngu cho quân Tấn đi qua lãnh thổ.

Nước Ngu cũng có người hiểu được sự lợi hại của việc cho quân Tấn mượn đường ngay từ đầu, Cung Chi Kì - đã hết sức can ngăn vua nước Ngu “Đại vương chớ nên cho quân Tấn mượn đường. Người nên nhớ rằng: hai nước Ngu và Quắc gắn bó với nhau như môi với răng, sông liền kề. Nếu cho quân Tấn mượn đường, sau khi chúng tiêu diệt nước Quắc thì chúng ta cũng sẽ vô cùng nguy hiểmĐại vương, người hãy suy nghĩ đến quy luật môi hở răng lạnh.”

Song Ngu vương vì món lợi kia mà mắt khôn, ông đâu có nghe lời của Cung Chi Kì.

Sau khi quân Tấn mượn đường nước Ngu đã tấn công nước Quắc với thế như chẻ tre, trên đường thắng trận trở về họ đã tiêu diệt luôn nước Ngu, ngọc Thủy Cúc và ngựa Khuất Địa lại về với Tấn Hiến Công nguyên vẹn không chút tổn thất gì.

Như vậy, Cầu Túc đã khuyên Tân Hiến Công nhượng bộ lùi một bước để tiến lên ba bước, đem quân tiêu diệt hai nước Quắc, Ngu.

Trong cuộc sống hiện thực, những ví dụ về áp dụng phương pháp lùi một bước để tiến ba bước nhằm thuyết phục đối phương thành công có thể nói là nhiều không kể xiết.

Hàng ngày, chúng ta thường gặp những kẻ chỉ thích “hát ngược giọng”, khi bạn nói có thì anh ta lại nói không, anh ta chẳng có mục tiêu gì rõ ràng, chỉ luôn phản đối và phản đối. Muốn thuyết phục những người này, nếu như nói thẳng chỉ khiến cả hai cùng thương tổn. Trong trường hợp này, trước hết nên thu lại ý kiến của mình, thậm chí phủ định chủ trương của mình, giả vờ tán đồng chủ trương của đối phương, nhân lúc phân tích những nguyên nhân chính xác trong chủ trương của đối phương, bạn hãy đưa ra những phần không chính xác trong chủ trương của đối phương, một là làm cho đối phương mất đi mục tiêu công kích, dẫn đến rối loạn cách thức làm việc, hai là khiến cho đối phương nhận ra sai lầm trong quan điểm của anh ta - những sai lầm này đã được che đậy trong khi đối phương phản đối quan điểm của bạn. Ví dụ như bạn muốn mở một cánh cửa sổ, ngoài dùng phương pháp của nhà văn Lỗ Tấn ra, tức là chủ trương mở cả cửa sổ trên mái nhà, bạn có thể sử dụng phương pháp lùi một bước tiến ba bước sau đây.

Nếu như khi bạn nói muốn mở một cánh cửa sổ, anh ta phản đối, trước hết bạn nên đồng ý với ý anh ta, đồng thời lớn tiếng khen ngợi quan điểm của anh ta, ví dụ như nói là: “Tôi vốn chỉ cho rằng mở cửa sổ có thể làm không khí trong lành song tôi không nghĩ đến mặt tốt của việc đóng tất cả các cửa sổ, ít nhất là ruồi muỗi không vào được, dù có nóng một chút nhưng chỉ cần không có những con ruồi đáng ghét là tốt rồi.” Khi bạn nói vậy anh ta cảm thấy hơi nóng rồi, có thể anh ta sẽ nói: “Nhưng mà anh nói đúng đấy, rõ ràng căn phòng này hơi nóng, theo tôi hay là mở cửa sổ ra đi?” Bạn nên tiếp tục là: “Có thể ruồi muỗi sẽ bay vào mà lại không có vi đập ruồi!” Có thể anh ta sẽ buột miệng nói rằng: “Còn có mấy chiếc vi đập ruồi đây này. Cũng chẳng có mấy muỗi đâu!” Như vậy đương nhiên bạn đạt được mục đích của mình.

Còn có một câu chuyện như sau:

Trương Yên và Vương Hồng sắp sửa kết hôn, hai người đang vui vẻ sung sướng chuẩn bị hôn lễ. Song khi nghĩ đến vấn đề lễ phục sẽ mặc trong hôn lễ, Trương Yên cảm thấy vô cùng buồn khổ. Bởi vì Trương Yên là một cô gái theo phái hiện đại, cô chỉ muốn mặc áo cưới màu trắng tinh, nắm tay người mình yêu đi trên tấm thảm đỏ. Song mẹ của Vương Hồng lại rất truyền thống, bà cho rằng con gái khi kết hôn nên mặc áo dài truyền thống của Trung Quốc thì mới trang trọng. Vương Hồng bị kẹt giữa hai người phụ nữ này không biết làm thế nào mới phải. Cũng may Trương Yên thông minh đã nghĩ ra cách của chính mình.

Một hôm, Trương Yên nói với mẹ chồng tương lai: “Con vốn nghĩ khi cử hành hôn lễ nên mặc váy cưới, song sau khi nghe lời mẹ nói, con cảm thấy mặc áo dài mà mẹ nói cũng rất đẹp.”

Trước thái độ thay đổi của cô con dâu tương lai, bà mẹ chồng tương lai cảm thấy khó có thể tin được. Đứa con dâu vốn rất có kiến giải này hôm nay sao lại vậy, phải chăng là có phần miễn cưỡng quá! Ồ, hay là mình không nên cố chấp như vậy, hãy kệ cho nó quyết định. Sau một hồi suy nghĩ, mẹ chồng tương lai liền nói với con dâu tương lai:

“Quả thực mẹ thấy rằng con gái Trung Quốc chúng ta mặc áo dài truyền thống khi cử hành hôn lễ trông rất đẹp. Nhưng nếu con thấy mặc váy cưới là đẹp, cũng không hẳn là sai đâu, bởi vì chúng ta ai cũng mong muốn mình trông thật xinh đẹp trong buổi hôn lễ. Nếu con thấy mặc váy cưới là đẹp thì con cứ mặc đi!”

Cuối cùng cô dâu này đã đạt được mục đích của mình mặc váy cưới trắng tinh trong buổi hôn lễ.

Có một chàng trai đã vận dụng phương pháp lùi một bước để đến ba bước này để thuyết phục thành công bạn gái của mình bỏ đi cách nghĩ quá phô trương xa xỉ trong buổi hôn lễ. Nội dung câu chuyện như sau:

Có một đôi trai gái sau một thời gian tự do yêu đương đã quyết định trở

thành bạn đời của nhau. Nhưng trong khi bàn bạc chuẩn bị cho đám cưới, chàng trai trong lòng không đồng ý với chủ trương của cô gái, tức là nhất định phải tổ chức thật phô trương, danh giá. Chàng trai hiểu được thực lực kinh tế của mình, trong lòng không muốn làm cái việc sĩ diện hão ấy. Song anh cũng hiểu rõ tính cách của bạn gái, nếu như kiên quyết phủ định quan điểm của cô thì chỉ khiến cô không vui. Thế là anh cố gắng áp dụng sách lược “lùi một bước để tiến ba bước”, thuyết phục thành công bạn gái của mình bỏ đi quan điểm đó.

Một lần, anh đến tìm bạn gái, hai người bàn bạc chuyện hôn lễ. Chàng trai nói: “Đám cưới sắp tới rồi, anh muốn bàn bạc với em một chút, xem nên làm thế nào mới tốt mới khiến em hài lòng.”

Cô gái nói: “Chúng ta đã bàn bạc chuyện này từ lâu rồi. Mọi người đều nói, kết hôn là việc đại sự hàng đầu của con người, cả đời chỉ có một lần, em cho rằng, cần phải mời bạn bè thân hữu đến uống rượu mừng. Ngoài ra, còn phải lãnh đạo trong cơ quan, em đã tính qua rồi, ít nhất phải chuẩn bị 18 mâm cỗ.”

Chàng trai phụ họa theo: “18 mâm cỗ, cũng gần bằng của anh, chất lượng của các mâm không thể quá tồi được, nếu không thì chúng ta biết chui vào đâu? Em bảo anh nói đúng không?”

Cô gái nói: “Đúng, theo tiêu chuẩn hiện nay, nếu một mâm không quá 150 tệ thì là tồi, ngoài ra còn có thuốc lá, bánh kẹo và bao thứ linh tinh khác nữa, tổng cộng ít nhất khoảng 200 tệ mỗi mâm.”

Chàng trai nói: “3600 tệ này tuyệt đối không thể giảm bớt được.”

Dường như cô gái nhớ ra điều gì: “Đồ dùng trong nhà thì thế nào? Không thể để phòng ngủ của chúng ta quá sơ sài được?”

Chàng trai lại phụ họa theo: “Đúng, phòng tân hôn phải có những đồ đặc sang một chút, những bạn bè thân thích đến uống rượu mừng nhất định sẽ đến xem phòng của chúng ta, chúng ta quyết không thể để họ coi thường. Hệ thống đồ đạc bằng gỗ du màu đỏ mà anh và em thấy trong hàng đồ gỗ lần trước em thấy thế nào? Bây giờ đang thịnh hành kiểu đồ đạc gỗ du,

những đồ đạc đó khoảng 6000 tệ một chiếc, song trong phòng tân hôn mà có nó chắc chắn sẽ rất đẹp và sang trọng.”

Cô gái lại nói: “Chỉ đồ đạc không thôi vẫn chưa đủ, còn phải đặt mua những thiết bị đồ điện cần thiết nữa như tivi màu, đầu đĩa, máy giặt cũng cần nữa chứ?”

Chàng trai trả lời: “Những thứ này không thể thiếu được, nếu không sao có thể gọi là gia đình hiện đại được? Những thứ này có lẽ khoảng 8000 tệ là đủ.”

Cô gái lại nói: “Chúng ta còn phải may mấy bộ quần áo nữa, lần trước Vương Phương kết hôn, trong bữa tiệc cô ấy đã thay 3 bộ quần áo.”

Chàng trai nói: “Đương nhiên cần phải may mấy bộ quần áo thật đứng đắn. Tục ngữ nói: “Phật đẹp vì áo cà sa, người đẹp vì quần áo.” Nếu như hôm đó, chúng ta ăn mặc quá xuềnh xoàng thì sao có thể nhìn người khác được. Khoản chi phí 3000 tệ này không thể thiếu được: Cộng thêm những thứ khác nữa, anh thấy cần phải chuẩn bị thêm 3000 tệ. Như vậy, đám cưới của chúng ta nếu không có 20000 tệ thì không tổ chức nổi. Song về tiền bạc là có chút vấn đề, phải đi vay 15000 tệ, vì hiện nay trong tay anh chỉ có 5000 tệ, đây là số tiền anh tích góp được qua 5 năm, mỗi năm anh chỉ dành dụm được nhiều nhất là 1000 tệ, cứ cho là sau đám cưới mình sẽ chi tiêu tiết kiệm một chút, song nếu tiểu bảo ra đời, sợ là 500 tệ cũng không dành dụm nổi. 15000 tệ kia anh không biết đến năm nào mới có thể trả hết. Nhưng cũng không quan trọng, chỉ cần em hài lòng, chỉ cần anh vay được, nhất định anh sẽ tổ chức đám cưới thật linh đình, danh giá, quá lắm sau này anh sẽ thất lung buộc bụng vậy.”

Cô gái im lặng một lúc rồi nói với bạn trai: “Nếu phải ra về sĩ diện hão như vậy, tốt hơn là có sao làm vậy. Việc gì phải đi vay người ta nhiều tiền như thế. Em không muốn ném cảnh sống mắc nợ.”

Chàng trai đã khéo léo lùi một bước để tiến ba bước, mới đầu đồng ý với chủ trương của bạn gái, tức là đám cưới phải thật linh đình, xa xỉ, sau đó giúp bạn gái tính cái giá phải trả cho sự phô trương đó. Sau đám cưới phải

thắt lưng buộc bụng để trả nợ khiến cô gái nhận ra điểm không hợp lý trong chủ trương của mình, từ đó mà thay đổi ý muốn ban đầu.

Thủ thuật “lùi một bước để tiến ba bước” cũng được áp dụng rộng rãi trên thương trường. Ví dụ, Liên Xô cũ muốn mua một miếng đất ở bờ bắc trường đào của Mĩ chuẩn bị xây dựng một trung tâm giải trí cho nhân viên đại sứ đóng tại Mĩ. Giá của mảnh đất lúc đó trên thị trường khoảng từ 350 nghìn đến 500 nghìn đô la Mĩ. Báo giá ban đầu của Liên Xô lúc đó rất thấp chỉ 125 nghìn đô la Mĩ. Họ yêu cầu đàm phán bí mật với Mĩ và nói rằng họ chấp nhận trả số tiền nhất định để giành được quyền lựa chọn độc quyền trong thời hạn một năm. Trong quá trình hai bên bàn bạc, bên Mĩ nói rằng báo giá 125 nghìn đô la là quá thấp, về vấn đề này, Liên Xô cũng không phủ nhận, song họ nói có thể tăng thêm một cách hợp lý.

Sau khi có được câu trả lời này của Liên Xô, để tiện cho việc thành hợp đồng, phía Mĩ đã phải hạ giá bán từ 420 nghìn đô la xuống còn 360 nghìn đô la, song phía Liên Xô vẫn cho rằng sự nhượng bộ 60 nghìn đô la này là biểu hiện sự rộng rãi, mà coi sự nhượng bộ của Mĩ là mềm yếu, đáng khinh. Vì thế bọn họ không có một nhượng bộ nào cả. Mãi lâu sau, phía Liên Xô mới tăng thêm một chút, tăng mức báo giá từ 125 nghìn đô la đến 133 nghìn đô la.

Về sau, mặc dù hai bên vẫn tiếp tục bàn bạc song không hề tiến triển, cho đến khi sắp sửa chấm dứt, báo giá của Liên Xô vẫn là 133 nghìn đô la. Nhưng khi sắp đến ngày kết thúc, báo giá của phía Liên Xô bắt đầu tăng dần lên.

Khi cách thời hạn kết thúc 10 ngày, báo giá tăng đến 145 nghìn đô la. Khi còn cách thời hạn kết thúc 5 ngày, báo giá tăng đến 164 nghìn đô la. Khi còn cách 3 ngày, báo giá tăng lên 176 nghìn đô la. Khi còn cách 1 ngày, báo giá tăng đến 182 nghìn đô la. Vào ngày chấm dứt thương lượng, báo giá của Liên Xô là 197 nghìn đô la.

Người thông minh chỉ cần nhìn qua là biết ngay một loạt nhượng bộ này của người Liên Xô chẳng qua chỉ là hành động có tính tượng trưng. Người Mĩ cũng không hi vọng Liên Xô sẽ mua mảnh đất này vì khoảng cách 360 nghìn và 197 nghìn đô la quả thực quá lớn. Sau ngày kết thúc thương lượng,

họ chuẩn bị công khai bán hạ giá mảnh đất này. Nhưng ngay trước khi họ quyết định bán hạ giá, người Liên Xô lại tìm đến, tỏ ra thực sự muốn mua và nói sẽ chấp nhận tăng báo giá với mức lớn. Thế là hai bên ngồi lại cùng thương lượng, phía Liên Xô nói muốn xong thủ tục với mức 316 nghìn đô la. Người Mỹ lúc này đang trong thời kì khó khăn nên đành liều nghiêng răng kí hợp đồng với người Liên Xô.

Có thể thấy, người Liên Xô rất biết cách áp dụng sách lược lùi một bước để tiến ba bước, thông qua hàng loạt những nhượng bộ để dụ nước Mỹ đưa ra sự nhượng bộ khổng lồ. Trong cuộc chiến nhượng bộ này, kẻ được lợi chính là người Liên Xô chứ không phải người Mỹ.

Người Nhật Bản cũng rất thích áp dụng sách lược nhượng bộ lùi để tiến này. Chúng ta đã biết trong những năm gần đây Nhật và Mỹ không ngừng có những cuộc chiến về thương mại, mỗi lần đàm phán luôn kết thúc bằng sự nhượng bộ của Nhật Bản. Tưởng như người Nhật đã bị thiệt lớn, song quả thật, kẻ được lợi vẫn là người Nhật. Bởi vì người Nhật thường dùng chiến lược nhượng bộ. Ví dụ như, khi Nhật và Mỹ trao đổi về các vấn đề có liên quan đến thương mại, mặc dù thái độ của Mỹ rất cứng rắn, điều kiện hà khắc, người Nhật khó mà chấp nhận nổi, song người Nhật cũng có cách để đối phó với người Mỹ để phá vỡ cục diện bế tắc khi đàm phán. Người Nhật luôn áp dụng chiến lược nhượng bộ, song họ luôn giữ vững nguyên tắc, đó là nhượng bộ nhưng không được ảnh hưởng đến tình hình thương mại. Vì vậy, họ luôn dùng những hạng mục thương mại cỡ nhỏ như hoa quả, thủy sản để nhượng bộ với mức độ lớn. Sự nhượng bộ này không chỉ phá vỡ cục diện bế tắc khi đàm phán mà còn khiến kẻ địch mất cơ hội phía trước.

Trong khi đàm phán thương mại, tỏ ra nhượng bộ bề ngoài là rất cần thiết, cần phải nhượng bộ với mức độ lớn những hạng mục không có gì quan trọng. Như vậy, đối phương cũng không tiện đưa ra yêu cầu ngặt nghèo hơn. Ví dụ như, nếu đối phương cảm thấy khó khăn khi phải đối phó với một khoản tiền lớn, lúc này bạn nên làm ra vẻ không biết nên làm thế nào, miễn cưỡng đồng ý cho họ chút thời gian hoà hoãn để đối phương thấy được sự nhượng bộ của bạn, đương nhiên, trong một số vấn đề khác, đối phương sẽ phải nhượng bộ với bạn.

Sách lược nhượng bộ khi đàm phán thương mại có lẽ viết được thành văn.

Song cần phải nắm một số “nguyên tắc nhượng bộ” cơ bản, ngoài nguyên tắc không ảnh hưởng đến tình hình thương mại mà người Nhật đưa ra ở trên, chuyên gia đàm phán thương mại người Anh, ông Bill Scott còn đưa ra nguyên tắc đàm phán nhượng bộ “bình đẳng bền vững”. Nguyên tắc “bình đẳng bền vững” chủ yếu bao gồm mấy ý sau:

- 1 Mức độ nhượng bộ của một bên về cơ bản phải tương đồng với bên kia.
- 2.Sự nhượng bộ của hai bên nên tiến hành đồng thời, nếu như sau khi bạn đã nhượng bộ trước mà đối phương vẫn không đưa ra sự nhượng bộ tương ứng, như vậy bạn không thể nhượng bộ tiếp nữa.
3. Để phá vỡ cục diện bế tắc khi đàm phán, dù đưa ra một số nhượng bộ thích hợp là cần thiết song sự nhượng bộ này là để giành được lợi ích cơ bản cho phía mình.
4. Mức độ nhượng bộ phải thích hợp, không cần quá nhiều, quá nhanh, cũng không được quá ít, nên biết dừng lại đúng lúc.
5. Phải tìm cách để đối phương hiểu rõ sự nhượng bộ của mình là nhượng bộ vô cùng to lớn.
6. Nên dành cho đối phương sự nhượng bộ thích hợp và gửi gắm một kì vọng lớn.

Những nguyên tắc nhượng bộ về cơ bản giống nhau, song cách nhượng bộ thì muôn hình vạn trạng. Đương nhiên, những phương pháp nhượng bộ được thay đổi theo sự khác biệt của nội dung đàm phán, nên phân tích cụ thể những vấn đề cụ thể, chứ không nên cố ra vẻ cứng nhắc. Bây giờ chúng ta hãy xem ví dụ thực tế dưới đây:

Tháng 5 năm 1973, cô Keluntai- đại diện thương mại của Liên Xô ở Na Uy và một thương nhân ở Na Uy đã tiến hành đàm phán về thủ tục Liên Xô mua cá làm của Na Uy. Trước khi đàm phán cùng Keluntai, thương nhân Na Uy đã nắm được một thông tin quan trọng: ở Liên Xô đặc biệt hiếm cá làm, họ cần nhập khẩu một lượng lớn cá làm để cung ứng cho thị trường. Thế là

các thương nhân Na Uy liền lợi dụng tâm lí cần thiết nhập khẩu cá làm của người Liên Xô để ra giá rất đắt.

Sau khi hai bên bàn bạc, Keluntai trở mặt ngạc nhiên trước cái giá quá cao mà thương nhân Na Uy đưa ra. Đương nhiên, cô biết rõ người Na Uy lợi dụng tâm lí cần gấp cá của người Liên Xô nên cố ý mở rộng lòng tham. Thế là cuộc đàm phán của hai bên rơi vào cục diện bế tắc.

Trong lần đàm phán lần sau, để phá vỡ cục diện bế tắc, Keluntai đã chủ động nhượng bộ trước. Cô nói với thương nhân Na Uy: “Tôi đồng ý với cái giá anh đưa ra, nhưng vì cấp trên của tôi không trao cho tôi quyền được kí hợp đồng với cái giá cao như vậy nên nếu cấp trên của tôi không phê chuẩn giá cả này, thì tôi chỉ có thể dùng tiền lương của mình để chi trả cho khoản đó. Song lương của tôi rất ít ỏi, sợ là sẽ phải trả cả đời. Nếu các anh không có ý kiến gì khác, xin hãy làm thủ tục đi.” Lần này thì đến lượt Na Uy phải trở mặt ngạc nhiên. Cuối cùng, thương nhân Na Uy phải nhượng bộ, hai bên ký hợp đồng thành công.

Phương pháp nhượng bộ của Keluntai có thể nói là hết sức điêu luyện. Một mặt, cô đã đưa ra những nhượng bộ lớn, chấp nhận kí hợp đồng với giá cao và xin người Na Uy đáp ứng một yêu cầu nhỏ: Nếu cấp trên không phê chuẩn mức giá này, thì xin hãy chấp nhận yêu cầu của cô là được trả góp bằng tiền lương hằng tháng. Thương nhân Na Uy sao dám mạo hiểm như vậy? Cuối cùng anh ta cũng đưa ra nhượng bộ để ký được hợp đồng. Keluntai đã dùng sự nhượng bộ bề ngoài này để giành được sự nhượng bộ thực chất của thương nhân Na Uy, nghệ thuật đàm phán của cô ta quả là vô cùng cao siêu.

Một ví dụ khác là nhà tỉ phú người Mỹ Howar Hughes muốn mua một chiếc máy bay, ông đã từng đàm phán với người đại diện của một nhà máy chế tạo máy bay cỡ lớn. Trong quá trình đàm phán, ông Hughes đã đưa ra 36 yêu cầu. Do ông hay nóng nảy, hấp tấp, tính tình cổ quái, cuộc đàm phán của hai bên đã rơi vào tình hình bế tắc.

Sau này, ông Hughes đã cử đại diện của mình tiến hành đàm phán với đối phương. Điều khiến ông Hughes không ngờ tới là người đại diện của ông đã giành được thắng lợi lớn. Anh ta có thể giành được hai điều khoản trong số

những yêu cầu của ông Hughes, trong đó bao gồm 11 yêu cầu mà ông Hughes muốn đạt được.

Ông Hughes vui mừng hỏi người đại diện của mình làm thế nào mà có thể thoả thuận thuận lợi như vậy. Người đại diện nói với ông: “Thưa ngài, điều này không khó. Mỗi khi tôi và họ không nhất trí với nhau, tôi liền hỏi họ: ‘Rốt cuộc các anh muốn tôi giải quyết vấn đề này không? Hay là muốn cùng giải quyết với ông Hughes’. Kết quả là họ đã chấp nhận yêu cầu của tôi.”

Sách lược nhượng bộ của người đại diện này cơ bản hoàn toàn giống với sách lược nhượng bộ của Keluntai, tức là khéo léo nói với đối phương: Cấp trên của tôi không cho tôi quyền được kí kết với giá này, nếu các anh thực sự muốn buôn bán thành công thì hãy nhượng bộ đi.

Chương 5: Vận Dụng Con Số Để Nói Lí Lẽ

Con số có một sức hấp dẫn thần kì. Bởi vì trên thế giới có rất nhiều rất nhiều người đều chỉ tin vào con số. Thế nên, trong lời nói của bạn nên áp dụng những con số một cách thích hợp, như vậy, sức thuyết phục và khả năng truyền cảm trong lời nói của bạn sẽ càng mạnh mẽ hơn.

Chính vì mọi người đều có tâm lí tin vào con số cho nên trên thế giới hiện nay những công ty “khảo sát thị trường” chuyên cung cấp cho mọi người những con số đã mọc nên như nấm sau cơn mưa. Vận dụng con số có thể làm lay động lòng người, ngay cả nhà chính trị học nổi tiếng của Anh Distry đã phân loại về con số như sau: “Có ba loại lời nói dối, tức là nói dối đơn thuần, lời nói dối khiến người ta căm ghét và con số.” Coi con số là một lời nói dối chưa chắc đã xác đáng song sức thuyết phục của những con số là một sự thực không nghi ngờ gì nữa.

Người nhân viên khéo dùng con số để khẳng định sự an toàn

Trước đây, máy bay của các nước trên thế giới liên tiếp xảy ra tai nạn, nhưng tai nạn trên không khiến cho mọi người hết sức kinh hãi. Đặc biệt, điều đó có ảnh hưởng rất lớn với những người thường xuyên ra nước ngoài kinh doanh buôn bán.

Một lần, có một thương nhân trong khi mua vé máy bay ở công ty hàng không đã hỏi nhân viên công ty là: “Có lẽ tôi là người chỉ cần tiền chứ không cần tính mệnh, khi tôi định ra nước ngoài làm ăn, vợ và con gái tôi đều muốn tôi đi xe lửa vì đi máy bay dễ bị tai nạn. Song tôi cảm thấy đi xe lửa quá chậm. Nói thực, tôi cũng rất lo đi máy bay gặp tai nạn, biết đâu hôm nào đó tôi sẽ gặp thật, vậy thì chết chắc rồi. Nhưng tôi hi vọng là sẽ gặp

may, dù vẫn vô cùng lo sợ. Mỗi lần sau khi xuống máy bay, tôi luôn thầm nói là: Cảm ơn trời đất đã phù hộ cho con được bình an suốt chặng đường.”

Người nhân viên này có vẻ không đồng tình: “Thưa ông, ông nói nghiêm trọng quá. Có thể vì máy bay xảy ra tai nạn là chuyện không bình thường lắm, do vậy một khi có vụ tai nạn nào là làm kinh động đến hành khách. Thực ra, hệ số an toàn của máy bay là cao nhất trong tất cả các phương tiện giao thông, tỉ lệ máy bay xảy ra sự cố so với tỉ lệ trúng số xổ còn kém xa, dường như chưa đến 1%.”

“Xổ số kì nào chẳng có người trúng, chẳng lẽ máy bay chuyên nào cũng xảy ra tai nạn sao?”

“Không thể có chuyện đó được. Trong mấy năm đầu, xác suất về sự cố trên máy bay gần như là con số không. Nói thật với ông, tỉ lệ máy bay gặp tai nạn chưa đến một phần tỉ.”

Người nhân viên giải thích với người thương nhân đầy tự tin.

Người nhân viên đã dùng con số để chứng minh và thế là cảm giác bất an của người thương nhân bỗng nhiên hoàn toàn biến mất.

Kennedy khéo léo phản bác Truman

Việc khéo léo vận dụng những con số có thể làm tăng sức thuyết phục trong quan điểm của mình, đồng thời có thể bác bỏ một cách hiệu quả sai lầm của đối phương. Kennedy đã khéo léo vận dụng những con số để tiến hành phản đối việc Truman ra tranh cử chức Tổng thống bằng lí do về vấn đề tuổi tác và kinh nghiệm của ông ta, từ đó mà Kennedy giành được ngôi vị Tổng thống. Nội dung cơ bản của câu chuyện đó như sau:

Năm 1960, John Kennedy tranh cử chức Tổng thống Mỹ đã vấp phải sự phản đối của Truman, vào ngày 2 tháng 7, Truman đã lên phát biểu. Trong bài phát biểu của mình, ông dùng những câu chữ đanh thép để công kích đại hội đại biểu toàn quốc của đảng dân chủ, ông nói đó là “Một cơ cấu đã có sự sắp đặt từ trước... lừa gạt mọi người.. . hoàn toàn bị một ứng cử viên

thao túng”, ông còn công kích những người ủng hộ Kennedy rằng: bọn họ đã tăng áp lực cho người bầu cử khiến cho các đại biểu nghiêng về bên Kennedy. Thậm chí Truman còn công khai nêu vấn đề Kennedy không đủ kinh nghiệm, ông nói ngay trước mặt Kennedy rằng: “Thưa ngài thượng nghị sĩ (Kennedy), có phải ông khẳng định là đã chuẩn bị đầy đủ để quản lý đất nước này hay đất nước này đã chuẩn bị đầy đủ để đón ông nắm giữ chức Tổng thống, ... Chúng tôi cần một người trưởng thành và có kinh nghiệm. Tôi có thể khuyên ông hãy kiên nhẫn chờ đợi được không?” Trong lời nói của Truman thể hiện rõ sự coi thường Kennedy, cho rằng ông ta còn quá trẻ, chưa đủ kinh nghiệm, nói chung là không thể đảm nhiệm chức Tổng thống.

Kennedy đã khéo léo đưa ra những con số để phản đối quan điểm cho rằng ông không đủ kinh nghiệm của Truman trở nên thất bại thảm hại. Xin hãy xem Kennedy đã phản bác Truman như thế nào?

Kennedy đã cố ý nhắc lại quãng thời gian 18 năm bản thân cống hiến cho tổ quốc, thể hiện là sẵn sàng để cho đảng và nhà nước làm người giám định kinh nghiệm và năng lực công tác của mình. Ông còn nói:

“Nếu như người ta còn cho rằng đảm nhiệm một chức vụ quan trọng qua bầu cử trong suốt 14 năm mà vẫn còn coi là chưa có kinh nghiệm, vậy, theo ý kiến ông Truman, trong 10 người chỉ có 3 người được xem là có kinh nghiệm phong phú, trong số toàn bộ các Tổng thống Mỹ chỉ một số ít người có kinh nghiệm phong phú, các Tổng thống Mỹ trong thế kỉ này bao gồm ông Wilson, Franklin, Roosevelt và cả Tổng thống Truman thì đều là những Tổng thống chưa có kinh nghiệm rồi. Nếu như lấy tiêu chuẩn là tuổi tác chứ không phải kinh nghiệm thì tất cả những người dưới 44 tuổi đều không đủ tiêu chuẩn giữ chức vụ được mọi người tin cậy và phụ trách chỉ huy. Cũng có nghĩa là Jefferson không nên viết bản “tuyên ngôn độc lập”, Washington không nên chỉ huy quân đại lục, Madison không nên định ra Hiến pháp nước Mỹ, thậm chí cả Christopher Columbus cũng không nên phát hiện ra châu Mỹ.”

Kennedy tiếp tục nói:

“Ở một đất nước còn non trẻ như nước ta, trong tình hình quốc hội và thủ phủ các bang đều có người trẻ tuổi nhậm chức, các cử tri đều có quyền bầu

những người trẻ tuổi có tinh lực và sức sống mạnh mẽ đến Nhà Trắng nhậm chức. Tôi và ông Nixon hiện đều 40 tuổi, hơn nữa cả hai chúng tôi đều cùng tham gia quốc hội, trong quá khứ còn có 6 vị Tổng thống (và rất nhiều người được đề cử chức Tổng thống) cũng đều nhậm chức khi 40 tuổi. Mặc dù trong năm 1960, phần lớn những người lãnh đạo chính trên thế giới đều sinh ra ở thế kỉ trước và được giáo dục ở một thời đại khác, nhưng ai dám khẳng định họ thành công như thế nào trong việc thay đổi vận mệnh của thế giới. Những nước mới trỗi dậy ở châu á đều chọn lựa những người trẻ tuổi biết vứt bỏ những khẩu hiệu, ảo tưởng và sự nghi ngờ cũ kĩ.”

Cuối cùng Kennedy thuyết trình hùng hồn:

“Bởi vì cần phải giành lấy một thế giới mới: Một thế giới hoà bình và thân thiện, một thế giới đầy ấp hi vọng, giàu có và no ấm. Tôi muốn đưa nước Mỹ và thế giới này trước. ông Truman đã hỏi phải chăng tôi cho rằng mình đã chuẩn bị xong rồi. Điều này khiến tôi nhớ tới Abraham Lincoln 100 năm trước, lúc đó ông ấy còn chưa là Tổng thống, sau khi ông bị những chính khách vây đánh, ông đã viết như sau: 'Tôi thấy cơn bão đã tới rồi. Tôi biết đây là ý chỉ của Thượng Đế, nếu như Thượng Đế chỉ ra một vị trí, một công việc cho tôi, tôi tin rằng tôi đã chuẩn bị xong.' Hôm nay, tôi muốn nói với ông rằng, nếu như người dân của đất nước này bầu cử tôi làm Tổng thống, tôi tin rằng tôi đã chuẩn bị xong.”

Trong đoạn văn này, Kennedy đã vận dụng con số để phản bác quan điểm của Truman từ hai mặt. Đầu tiên, ông trực tiếp bác bỏ quan điểm của Truman, nêu ra kinh nghiệm 18 năm công tác, 14 năm đảm nhiệm chức vụ quan trọng của mình. ông còn chỉ rõ, nếu như dựa vào tiêu chuẩn kinh nghiệm, thì trong số những Tổng thống Mỹ chỉ có 3 người được coi là có kinh nghiệm, có thể nói là chẳng có mấy, ngay cả chính ông Truman cũng không được coi là vị Tổng thống có kinh nghiệm. Tiếp đó, Kennedy lại bác bỏ quan điểm của Truman từ phía sau, ông chỉ rõ, mặc dù những người lãnh đạo chính trên thế giới đều cao tuổi, song họ cũng không có công tích gì trong lĩnh vực thay đổi vận mệnh thế giới. Ý ông muốn nói quan điểm người nhiều tuổi đảm nhiệm chức vụ lãnh đạo nhà nước mà Truman chủ trương không hẳn đúng đắn. Như vậy mặt trước mặt sau, cả hai mặt kết hợp cùng với cách vận dụng con số hợp lí đã khiến cho quan điểm của Truman

lộ đầy kẽ hở.

Hứa Quán khuyên can không xây dựng đài Trung Thiên

Tổ tiên của chúng ta cũng rất thích mượn con số để nói lí lẽ. Hứa Quán thời Chiến Quốc là một người nổi tiếng trong số đó. Xin mời các bạn hãy xem câu chuyện ông khéo léo vận dụng các con số để khuyên can Ngụy Vương xây dựng đài Trung Thiên.

Vào thời Chiến Quốc, Ngụy Vương muốn xây dựng đài Trung Thiên, ông liền ban bố mệnh lệnh: “Nếu có ai can ngăn thì giết ngay miễn bàn.”

Một hôm, Hứa Quán mang theo dây thừng, đòn gánh, cái gầu, xẻng sắt vào cung yết kiến Ngụy Vương. ông nói với Ngụy Vương: “Thần nghe nói đại vương muốn xây dựng đài Trung Thiên. Thần muốn góp một phần sức lực cho đại vương.”

Ngụy Vương hỏi: “Nhà ngươi thấp bé như vậy thì góp sức cái gì chứ?”

Hứa Quán trả lời: . “Mặc dù thần không khoẻ mạnh gì, song thần có thể bàn bạc cùng bề hạ nên xây dựng như thế nào?”

Ngụy Vương nghe xong vô cùng hứng thú, thế là liền nói: “Ngươi nói thử xem nào.”

Hứa Quán trả lời: “Thần được biết khoảng cách giữa trời đất là 15000 dặm, hiện nay đại vương muốn xây một toà đài cao giữa trời, tức là cao khoảng 7500 dặm. Toà đài cao như vậy thì chu vi móng khoảng 5000 dặm, nếu không thì đài sẽ không vững chắc, nhưng dù toàn bộ lãnh thổ của đại vương cũng không đủ để xây móng. Nếu đại vương muốn xây toà đài này, trước hết phải xuất binh chinh phạt các nước chư hầu, chiếm lĩnh toàn bộ đất đai của họ. Song dù có như vậy thì vẫn tồn tại vấn đề không đủ đất để xây móng. Vì vậy, cần phải đi đánh chiếm các nước ở những vùng xa xôi, sau khi có được diện tích khoảng 8000 dặm thì mới có chỗ để xây móng. Hơn

nữa, muốn xây toà đài này phải tập trung đủ nguyên liệu xây dựng và thật nhiều nhân công, trong nhà kho cũng phải dự trữ đủ lương thực, nếu muốn kiếm đủ nguyên liệu xây dựng, nhân công xây dựng và lương thực e rằng phải tính bằng con số trăm triệu. Mà ngoài chu vi 8000 dặm ra, còn phải quy định diện tích trồng hoa màu để cung cấp cho người xây đài ăn. Phải đủ những điều kiện đó mới có thể tiến hành xây dựng đài Trung Thiên.”

Nguy Vương nghe xong yên lặng không nói gì. Cuối cùng ông đã bỏ ý định xây đài Trung Thiên.

Thông qua hàng loạt các con số trong các điều kiện cần thiết để xây dựng đài Trung Thiên mà Hứa Quán dự tính cho Nguy Vương, Hứa Quán đã nói vô cùng hình tượng và trực quan sự hoang đường, không thiết thực - trong việc xây dựng toà đài. Cuối cùng, ông đã khiến cho Nguy Vương phải từ bỏ ý định ban đầu.

Trác Văn Quân khéo khuyên chồng

Việc tài nữ Tây Hán là Trác Văn Quân khéo dùng con số để khuyên lang quân có thể coi là tuyệt tác.

Trác Văn Quân là một tài nữ nổi tiếng thời Tây Hán, vì một tình yêu thiêng liêng, cô không để ý đến việc mọi người trách cứ, lên thành thân với Tư Mã Tương Như, mở quầy bán rượu mà không hề hối hận. Mới đầu hai vợ chồng rất tôn trọng nhau, tình cảm đậm thắm, sống những ngày vô cùng hạnh phúc. Nhưng về sau, Tư Mã Tương Như ra làm quan, tình cảm đối với Trác Văn Quân ngày càng lạnh nhạt. Từ lá thư chỉ có 13 chữ: “Một hai ba bốn năm sáu bảy tám chín mười trăm nghìn vạn” mà Tư Mã Tương Như viết cho mình, Trác Văn Quân đã hiểu Tư Mã Tương Như đã thay lòng đổi dạ. Cô lo Tương Như xa mặt cách lòng thì tình như mây khói. Thế là cô như hoá thân vào 13 chữ mà Tương Như viết cho mình rồi viết một bức thư khuyên chồng tình sâu nghĩa nặng, chứa đầy ai oán: “Sau một ngày chia cách, hai bên cùng mong nhớ. Dù nói là đi ba bốn ngày, ngờ đâu là 5,6 năm. Đàn bảy dây thiếp không buồn đánh, sách bát hành cũng chẳng muốn xem, bẻ gãy cả thể cửu liên hoàn, 10 dặm trường đình trông mòn con mắt. Trăm nhớ, ngàn thương, oán trách chàng hàng vạn lần. Hàng ngàn hàng vạn lời

nói ra không hết. Chán ngán trăm phần đứng dựa lan can, tết Trùng Dương lên lầu trông bóng nhận. Tháng 8 Trung Thu người đi không trở về. Cuối tháng 7 đốt nến châm hương khấn hỏi trời xanh. Tháng sáu mùa nóng nực mà lòng thiếp giá lạnh. Tháng 5 cây thạch lựu hồng như thấp lửa, bao trận mưa rào rơi xuống nhành hoa, tháng 4 Phê Ba chưa vàng, thiếp muốn soi gương mà trong lòng rồi bời, lo lắng. Tháng 3 hoa đào trôi theo dòng nước, cánh diều phiêu du tháng hai đã đứt dây. Lang quân ôi, những mong kiếp sau những mong chàng là phận gái thiếp là phận trai.”

Trong bức thư khuyên chồng có một không hai này của Trác Văn Quân có hai điều kì diệu, một là nàng đã khéo léo dùng 13 ba con số trong bức thư của chồng, qua đó nêu lên tâm sự của mình, bày tỏ nỗi niềm ai oán đối với người chồng phụ bạc. Hai là nàng ví von tinh tế, trong đó không có lời nào là trực tiếp khuyên chồng cả. Tư Mã Tương Như sau khi đọc xong bức thư khóc lóc ai oán này của vợ, ông đã vô cùng xúc động và hối hận trước tình cảm sâu nặng của vợ mình.

Khéo vận dụng con số sẽ giúp bạn đàm phán thương mại thành công

Trong khi đàm phán thương mại, chỉ những con số xác thực, những số liệu chính xác, phép logic chặt chẽ và sách lược tâm lý tài tình mới có thể khiến đối phương thật lòng tin phục. Những cách làm hòng dựa quyền thế ép người, ngang ngược vô lý, xử trí theo cảm tính sẽ luôn dẫn đến đàm phán thất bại.

Trong một cuộc đàm phán thương mại với phía Nhật, vì phía Trung Quốc đã khéo léo vận dụng những con số chính xác và các kĩ xảo đàm phán khác, cuối cùng khiến cho phía Nhật phải nhượng bộ, từ đó cuộc đàm phán đã thành công. Sau đây xin giới thiệu khái quát về nội dung cơ bản của cuộc đàm phán đó.

Ngày 8 tháng 9 năm 1987, hai bên Trung Nhật đã tiến hành đàm phán bồi thường tại Bắc Kinh về chất lượng xe hàng loại FP418 do Nhật sản xuất mà Trung Quốc đã nhập khẩu.

Khi cuộc đàm phán bắt đầu. hai bên rất từ tốn lịch sự, chuyện trò vui vẻ, bầu không khí dường như rất thoải mái. Thế nhưng, đằng sau không khí thân thiện. thoải mái đó, trong lòng hai bên vô cùng căng thẳng. Bởi vì, những con số đưa ra bàn bạc không phải là 100, 200 mà là những con số khổng lồ hàng mấy trăm triệu, mấy tỉ.

Đại diện của Trung Quốc hiểu rõ trách nhiệm mình phải gánh vác. Trước khi đàm phán, họ đã tiến hành điều tra rất tỉ mỉ chặt chẽ để có thể biết rõ thực lực của 2 bên, họ đã tiến hành đưa ra các luận chứng có tính khả thi trong phương án đàm phán, vì vậy có thể nói, đại diện bên Trung Quốc đã chuẩn bị kĩ lưỡng, tính toán rất kĩ càng. Trước hết, đại diện phía Trung Quốc đã đưa ra những phản ánh của các vùng về chất lượng xe hàng loại FP 418 của Nhật. Song họ chỉ giương cung chứ không bắn, họ không hề đề cập đến số tiền bồi thường. Đại diện phía bên Nhật biết rõ không thể né tránh vấn đề chất lượng của loại xe này, song biện pháp mà họ dùng là: lảng tránh việc hệ trọng, tìm việc thứ yếu, như là sấm lốp bị hở, kính chắn gió bị vỡ, mạch điện hỏng, gãy đinh bu lông

Đại diện phía Trung Quốc phản kích lại sách lược lảng tránh trọng tâm của phía Nhật và lần lượt vạch trần các vấn đề nhỏ mà bên kia đưa ra: “Đại diện của quý công ty đều đã tới hiện trường và tự điều tra cơ bản rồi. Qua giám định của các chuyên gia ngành Thương kiểm và ngành chất lượng kĩ thuật, đinh bu lông không phải bị gãy mà bị mòn, trên khung không phải xuất hiện vết rạn mà là khe hở, chỗ nứt gãy. Khung xe bị gãy không thể dùng những từ “có một số” hay “ngẫu nhiên” được mà phải dùng số lượng tỉ lệ để diễn đạt mới chính xác.”

Trước đòn đầu đánh mạnh mà đại diện bên Trung Quốc đưa ra, đại diện phía Nhật Bản ai cũng cảm thấy kinh hãi, họ không ngờ đại diện bên Trung Quốc lại tính nhanh như vậy, liền vội vàng nói chữa: “Mong quý vị thông cảm, về tỉ lệ khung xe bị gãy, quả thực chúng tôi vẫn chưa thống kê”

“Phải chăng quý công ty chưa có được ý kiến nhất trí đối với vấn đề chất lượng xe hàng loại FP418?” Đại diện phía Trung Quốc hỏi.

“Nên nói rằng chúng tôi nghiên cứu chưa kĩ về tình hình thực tế của nước

các bạn”

“Chúng tôi cho rằng, trong khi thiết kế loại xe này, quý công ty nên suy nghĩ tới tình hình thực tế ở Trung Quốc, bởi vì chuyển hàng này là sản xuất cho Trung Quốc. Còn như tình hình cơ bản về đường sá nước chúng tôi thì các vị đều đã xem xét tại hiện trường rồi. Cách nói cho rằng vì đường sá Trung Quốc không tốt nên dẫn đến xuất hiện vấn đề về chất lượng xe là không thể chấp nhận được”.

Phía Nhật cẩn thận đề phòng, phía Trung Quốc thì áp sát dần dần, không cho đối phương có khoảng trống để tiện tiến thoái. Không khí buổi đàm phán mỗi lúc một căng thẳng.

Bỗng nhiên, phía Nhật đưa ra ý kiến trái ngược về mức độ tổn hại của loại xe này: “Không hề tổn hại đến mức như các vị đã nói. Đối với chúng tôi, điều này trước đây chưa từng xảy ra, chúng tôi cảm thấy không thể hiểu được.”

Đúng lúc đó, đại diện bên Trung Quốc đưa ra giấy chứng nhận kiểm tra hàng hoá: “Đây là kết luận của cơ quan công chứng Thương kiểm, còn có cả ảnh mà bộ Thương kiểm đã chụp lại, nếu như các vị ...”

“Xin các vị đừng hiểu lầm, chúng tôi không hề nghi ngờ kết luận mà cơ quan công chứng kiểm tra hàng hoá đưa ra, chúng tôi chỉ muốn nói là liệu nước các vị có thể nhượng bộ một chút được không? Nếu không thì chúng tôi không thể tiếp tục bàn bạc.”

Như vậy cuối cùng họ đã khiến phía Nhật Bản phải thừa nhận vấn đề chất lượng xe hàng là lí do bộ phận thiết kế và sản xuất của Nhật gây ra, do đó, cán cân trên bàn đàm phán đã nghiêng về phía Trung Quốc. Trung Quốc đã giành thế chủ động.

Một đại diện của phía Trung Quốc có sở trường về quản lí và thống kê kinh tế, ông cũng rất tinh thông việc tính toán. Ông biết rõ trong khi đàm phán nghiệp vụ kĩ thuật không thể dựa vào đại khái, càng không thể dựa vào cảm tính và liều lĩnh được mà phải có căn cứ khoa học, tính toán chính xác mới có thể khiến đối phương thực lòng tin phục. Vì thế, trước khi đàm phán ông

đã xem rất nhiều tư liệu trong và ngoài nước. Trong cuốn sổ ghi chép của ông, bên cạnh các con số đòi bồi thường có chi chít các con số Ả rập, những con số này kết tụ bao tâm huyết của ông. Căn cứ vào sự chuẩn bị kỹ lưỡng này, đại diện của Trung Quốc nhẹ nhàng đưa ra câu hỏi cho đối phương: “Chi phí thành phẩm quý công ty phải trả cho từng chiếc xe là bao nhiêu. Tổng số tất cả là bao nhiêu?”

“Mỗi chiếc là 100 nghìn yên Nhật, tổng cộng là 584 triệu yên.”

Tiếp đó phía Nhật lại hỏi: “Báo giá của bên các vị là bao nhiêu?”

“Mỗi chiếc là 160 nghìn yên Nhật, tổng cộng là 934400 nghìn yên.”

“Các vị dựa vào đâu mà báo giá như vậy?” Đại diện phía Nhật lại hỏi.

Đại diện phía Trung Quốc bình tĩnh báo từng đơn giá các linh kiện mà xe bị hỏng và nên sửa chữa bảo dưỡng như thế nào, giờ công bỏ ra là bao nhiêu ... Cuối cùng họ nói với phía Nhật: “Chi phí hoàn chỉnh mà chúng tôi đưa ra không cao chút nào. Nếu như quý công ty cảm thấy không hợp lý có thể cử nhân viên đến duy tu. Nhưng như vậy e rằng hao phí của quý công ty còn gấp mấy lần con số này.”

Đối với phép tính này, phía Nhật chẳng có ý kiến nào khác, chỉ xin bên Trung Quốc: “Liệu có thể giảm một chút được không?”

“Để thể hiện thành ý của chúng tôi, chúng tôi có thể nghĩ đến việc giảm xuống một chút. Quý công ty định trả mỗi chiếc bao nhiêu?”

“120 nghìn yên Nhật.”

“134 nghìn yên được không?”

“Được”

Phía Nhật như bắt được vàng vội đồng ý ngay lập tức.

Bên Nhật đã phải bỏ ra tổng cộng 782560 nghìn yên tiền chi phí duy tu.

Song, vấn đề mà hai bên tranh luận nhiều nhất vẫn là số tiền bồi thường gián tiếp tổn thất về kinh tế. Vì con số này lên tới mấy tỉ yên, hai bên chắc chắn sẽ không bên nào chịu nhường bên nào.

Khi bàn về khoản Chi phí tổn thất này, đại diện phía Nhật cũng áp dụng chiến thuật báo giá lần lượt: Mỗi khi báo xong một lần thì luôn ngừng lại, quan sát phản ứng của đại diện phía Trung Quốc, dường như ra hiệu với bên kia là mỗi một số tiền mà họ đưa ra không thể thay đổi được nữa. Đại diện phía Nhật Bản nói họ sẽ đồng ý trả 100 triệu yên.

Đại diện bên Trung Quốc cân nhắc đắn đo cẩn thận từng báo giá của phía Nhật và tìm ra những từ ngữ không chính xác trong số đó như “khoảng”, “dự đoán” và thấy được trong đó có vấn đề. Dựa vào lí do của mình, đại diện phía Trung Quốc sau khi lần lượt báo giá từng hạng mục, cuối cùng họ đưa ra con số 1 tỉ yên tiền bồi thường những tổn thất kinh tế gián tiếp.

Đại diện phía Nhật sau khi nghe xong con số này thì trở mặt kinh ngạc, một lúc sau mới nói: “Quả thực số chênh lệch quá lớn, quả là quá lớn. Số tiền mà các vị đưa ra quá cao, nếu không nhượng bộ thì chúng tôi sẽ bị phá sản mất.”

Thế là hai bên Trung Nhật tiến hành trận chiến giằng co liên tục về báo giá, ép giá. Cả hai bên không ai chịu nhường ai, đành phải tạm ngừng đàm phán.

Hôm đó, đại diện phía Nhật Bản nhận được cú điện thoại từ Bắc Kinh đến tổng công ty mật đàm với người chỉ đạo của công ty hàng tiếng đồng hồ.

Sau khi cuộc đàm phán bắt đầu lại, trước tiên là một cuộc tọa chiến kịch liệt sau đó cả hai bên lặng yên không nói, cuộc đàm phán bỗng nhiên trầm hẳn. Cuối cùng vẫn là đại diện phía Trung Quốc phá tan cục diện bế tắc: “Nếu quý công ty quả thật có thành ý muốn đàm phán thì hai bên đưa ra nhượng bộ hợp lí.”

“Công ty chúng tôi đồng ý trả 400 triệu yên, đây là mức bồi thường cao nhất mà chúng tôi chấp nhận trả.”

“Chúng tôi hi vọng quý công ty sẽ phải trả ít nhất là 600 triệu yên.”

Mặc dù cuộc đàm phán đã xuất hiện khả năng chuyển biến, song vẫn còn chênh lệch 200 triệu yên. Cuối cùng, sau nhiều lần giằng co đã xuất hiện con số mà hai bên đều chấp nhận được: 500 triệu yên.

Ngoài hai lần đã đạt được thoả thuận nêu trên, đại diện bên Trung Quốc còn tìm cách khiến Nhật Bản phải chịu trách nhiệm ba khoản sau:

1 Xác nhận toàn bộ xe hàng loại FP418 bán cho Trung Quốc là sản phẩm không đạt tiêu chuẩn, đồng ý trả lại toàn bộ và đổi loại xe mới.

2. Xe mới cần phải thiết kế thử nghiệm lại, chế tạo tốt nhất và mời các chuyên gia Trung Quốc đến thử nghiệm, kiểm tra.

3. Trước khi chế tạo loại xe, phải tiến hành bảo dưỡng cẩn thận những xe cũ để tiếp tục sử dụng.

Nhật Bản phải cung cấp các bộ phận bảo dưỡng và công cụ bảo dưỡng xe. Đến đây, cuộc đàm phán đòi bồi thường lớn này đã kết thúc, phần thắng thuộc về phía Trung Quốc.

Trong cuộc đàm phán này, đại diện phía Trung Quốc đã dựa vào sự thực, tỉ lệ chính xác, kết luận công chứng của cơ quan thương kiểm, những tính toán kỹ thuật chuẩn xác và báo giá có khoa học khiến đại diện phía Nhật Bản tâm phục khẩu phục, từ đó đặt một nền móng vững chắc dẫn đến thắng lợi trong lần đàm phán.

Chương 6: Khéo Dùng Con Số Để Hùng Biện

Trong khi biện luận, khéo léo dùng các con số có thể làm tăng sức thuyết phục và khả năng truyền cảm quan điểm của mình. Ví dụ, trong cuộc thi hùng biện theo lời mời của sinh viên của các trường đại học ở Trung Quốc lần thứ nhất, có một chủ đề biện luận như sau: “Nguy cơ sinh thái có thể huỷ diệt loài người.” Đội đại học Khoa học kỹ thuật Trung Quốc đã khéo léo vận dụng các con số để lớn tiếng đồng tình ủng hộ tính khả năng “huỷ diệt loài ngoài”.

Theo thống kê trên tư liệu, mỗi năm toàn thế giới có gần 27 triệu hecta đồng ruộng đang dần bị sa mạc hoá, trong đó có 6 triệu hecta đất đai đã biến hành sa mạc, ngay cả đáy biển cũng ngày một bị sa mạc hoá, xin hỏi đội bạn rằng, đất đai đang bị ăn mòn một lượng lớn như vậy thì trái đất có thể chịu đựng bao lâu nữa? Xin hỏi tiếp là nếu mất đi chỗ dựa về đất đai, liệu con người có thể đảm bảo được sự sinh tồn và phát triển của mình không? Chúng ta hãy xem mức độ nghiêm trọng do công năng của sinh thái bị phá huỷ gây nên. Theo thống kê, hàng năm trên thế giới có gần 20 triệu ha rừng bị chặt phá bừa bãi, điều này đã gây nên hiệu ứng nhà kính có tính toàn cầu. Từ những năm ... đến nay, cái tin “mùa hè nóng đến chết người” từ lâu đã không còn mới mẻ nữa.

Theo IPPC tức Uỷ ban chuyên giám sát sự biến đổi khí hậu của chính phủ gần đây cho biết: “Nồng độ khí trong phòng ấm như CO₂... đến trước năm 2050 sẽ tăng gấp đôi mức hiện nay, đó là còn chưa tính đến lượng CO₂ thải ra đang ngày một tăng cùng với vấn đề dân số ngày một đông. Nếu các bạn không dám nhìn thẳng vào nguy cơ nghiêm trọng này, lẽ nào con người trên trái đất chết hết một lần thì mới thừa nhận điểm chẳng lành này.” Chúng ta cùng xem tiếp mức độ cân bằng của môi trường sinh thái bị huỷ hoại. Theo thống kê, mỗi năm trên thế giới có gần 50000 loài sinh vật đang dần bị tiêu diệt sạch, lớn gấp 10 lần tiêu diệt tự nhiên - Xin hỏi các bạn, trên thế giới liệu sẽ còn bao nhiêu loài sinh vật chịu được sự bóp nghẹt tàn khốc như vậy? Điều tôi muốn nhắc nhở đội bạn là, nếu phân chia từ góc độ khoa học,

trong thế giới tự nhiên, loài người được xếp vào loại động vật có xương sống, động vật có vú bộ linh trưởng, là một trong các loài sinh vật trên thế giới. Khi mà loài sinh vật trên thế giới đều bị tiêu diệt hết, liệu con người còn có khả năng độc lập sinh tồn trên thế giới nữa không?”

Đội đại học Khoa học kỹ thuật Trung Quốc đã liệt kê ra những số liệu chính xác và sự thật hiển nhiên, rõ ràng khiến cho mọi người cảm thấy “nguy cơ sinh thái” có khả năng “huỷ diệt loài người”. Song đội phản biện là đại học Vũ Hán không chịu kém, họ cũng liệt kê ra rất nhiều sự thực và số liệu để khiến mọi người tin ngay rằng nguy cơ sinh thái chẳng qua chỉ là một trong rất nhiều vấn đề sinh ra trong quá trình phát triển của loài người. Vấn đề này chắc chắn sẽ được giải quyết trong quá trình nhân loại phát triển. Họ đã đưa ra những lý do của mình như sau:

“Thứ nhất, việc áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật hiện đại có thể làm tái sinh phương thức sản xuất vẫn đang dần phát triển. Không cần phải nhắc đến trong ngành công nghiệp bảo vệ môi trường của Nhật Bản có hơn 200 công ty được khen ngợi là “sản nghiệp ngôi sao”, cũng không cần phải nhắc đến công ty “Race” ở Đức từ lâu đã nghiên cứu ra loại xe hơi có thể thu hồi dùng lại toàn bộ khí thải, càng không cần phải nhắc đến ngành bảo vệ môi trường của nước ta mặc dù vừa mới bắt đầu song giá trị sản lượng hàng năm đã đạt được trên 3 tỉ đô la Mỹ, chỉ cần nói đến ngành nông nghiệp những người nông dân Thượng Hải một mặt có thể giảm bớt vấn đề ô nhiễm trong thành phố, mặt khác đã đẩy mạnh việc trồng rau xanh ở nông thôn. Hãy nhìn kỹ thuật mới, cuộc sống mới đang xuất hiện bên cạnh chúng ta, vì sao đội bạn còn phải đau xót than rằng loài người sắp bị huỷ diệt chứ? Thứ hai, những thành quả mà con người xử lý nguy cơ sinh thái có thể nói là đâu đâu cũng thấy. Lấy ví dụ như Trung Quốc chúng ta, kể từ khi coi việc bảo vệ môi trường là quốc sách hàng đầu cho tới nay, nước ta đã ban bố 4 bộ luật bảo vệ môi trường, 231 tiêu chuẩn về môi trường. Đồng thời còn xây dựng hơn 2000 trạm đo đạc giám sát môi trường, có hơn 40000 km² khu bảo tồn động vật quý hiếm. Điều để chúng ta tự hào nhất là hệ thống rừng phòng hộ ở phía Bắc hiện nay có tới 4480km chiều dài, được đánh giá là: “Công trình sinh thái đứng đầu thế giới.” Trước hàng loạt những thành tựu đáng mừng như vậy, đội bạn không nên quá run sợ trước nguy nan, việc gì phải hoảng hết lo lắng chứ!”

Lời hùng biện đỉnh đặc hùng hồn của đối phương cùng với hàng loạt các con số và dữ liệu khiến cho mọi người tràn đầy niềm tin và hi vọng về tương lai nhân loại. Đây chính là sức lôi cuốn kì lạ của những con số.

Trong khi biện luận hay diễn giảng, khuyên nhủ, nếu chỉ đơn giản liệt kê ra các con số chính là qua các con số chính là qua cách vận dụng con số có thể làm cho ý tưởng mình muốn biểu đạt càng thêm hình tượng, cụ thể, tăng sức thuyết phục, truyền cảm. Để đạt được mục đích này, trong khi biện luận, việc vận dụng khéo léo và biến đổi các con số là một điều rất cần thiết. Xin hãy xem ví dụ sau đây.

Trong thời kì chiến tranh xâm lược Trung Quốc, Nhật Bản đã phạm phải một tội ác tày trời tại Trung Quốc. Hai bàn tay xâm lược của Nhật Bản nhuộm đầy máu tươi của nhân dân Trung Quốc. Thế nhưng, một số phần tử chủ nghĩa quân phiệt Nhật Bản đến nay vẫn thường nguy biện cho việc này, hòng che lịch sử, chối bỏ trách nhiệm của hành vi tội lỗi đó. Vì vậy, có một người Trung Quốc đã phản nộ đưa ra ví dụ về các cuộc tàn sát đẫm máu lại Nam Kinh của quân xâm lược Nhật Bản:

“Trong vòng hơn một tháng diễn ra hành vi man rợ đó, quân xâm lược Nhật Bản hung bạo đã tàn sát 300000 người Trung Quốc tại Nam Kinh: 300000 người khi xếp thành lũy có thể nối từ Hàng Châu đến Nam Kinh. Thi thể của 300000 người có thể chất thành 2 toà khách sạn Kim Lăng cao 37 tầng, máu của 300000 người có đến 1200 tấn.”

Sau khi biến đổi các con số, uy lực của việc phản bác mỗi lúc một tăng. Nếu nói cách khác là: “Trong cuộc tàn sát đẫm máu của quân xâm lược Nhật Bản tại Nam Kinh, chúng đã giết chết 300000 người Trung Quốc quả là độc ác vô nhân đạo, rất nhẫn tâm.” Mặc dù cũng biểu đạt nội dung như vậy, song uy lực phản bác đã giảm đi rất nhiều. Tại sao vậy? Bởi vì mặc dù người thứ hai đã liệt kê ra một số con số. Song người ta khó cảm nhận một cách sinh động hình tượng được con số 300000 này có nghĩa là bao nhiêu. Còn người thứ nhất đã tiến hành biến đổi thành độ dài: Có thể nối liền từ Hàng Châu đến Nam Kinh, khiến mọi người phải tặc lưỡi kinh hãi. Sau đó, anh ta lại đổi thành độ cao và thể tích, có thể chất thành hai khách sạn Kim Lăng cao nhất Nam Kinh, khiến người ta cảm nhận một cách sâu sắc hành

vi tàn bạo chưa từng có của quân xâm lược Nhật Bản, cuối cùng lại đổi thành lượng máu tươi khiến người ta thấy kinh sợ: 1200 tấn. Máu của mỗi người chỉ có mấy nghìn CC điều này tự nhiên phải nghĩ 1200 tấn là bao nhiêu CC, nó còn tỏ ra hình tượng hơn cả cách so sách chung chung là “máu chảy thành sông”. Qua cách biến đổi này, tội ác tày trời của bọn xâm lược Nhật đã bị vạch trần chân tướng.

Trong các cuộc thi hùng biện hay cuộc sống thực tế, các ví dụ vận dụng cách biến đổi các con số để giành thắng lợi có thể nói là kể ra không hết. Ví dụ như, ở nước Mỹ trước khi quyết định xây dựng công trình thủy lợi Niagara Falls đã có rất nhiều người phản đối, họ đã đưa ra rất nhiều lí do nói rằng không nên xây dựng công trình thủy lợi này. Song người quyết định dự án này qua cách vận dụng các con số, biến đổi các con số một cách sinh động, hình tượng, khiến cho chủ trương của mình tăng thêm sức thuyết phục, và cuối cùng đã thuyết phục thành công những người phản đối đó. Xin hãy xem người quyết định dự án này đã khéo léo biến đổi các con số như thế nào:

“Chúng tôi được biết trong nước hiện có mấy triệu người dân phải sống rất khổ cực, bởi vì họ không đủ chất dinh dưỡng, trông rất tiêu tụy, thậm chí có người còn thiếu cả bột mì ăn cho đỡ đói. Thế nhưng thành phố Niagara Falls trong mỗi giờ vô hình chung đã tiêu hao mức năng lượng lương đương 250000 chiếc bánh mì. Chúng ta có thể tưởng tượng rằng mỗi một tiếng có 600000 quả trứng gà cao hơn cả vách núi, trở thành một chiếc bánh trứng khổng lồ như một trái núi, sau đó rơi vào dòng nước chảy xiết. Đây quả là sự lãng phí khủng khiếp làm người ta kinh ngạc biết bao. Tại sao chúng ta không tận dụng nó chứ?”

Như vậy, thông qua việc khéo léo biến đổi các con số, người quyết sách đã biến đổi mức năng lượng khổng lồ vô hình phải tiêu phí trong mỗi tiếng đồng hồ ở Niagara Falls thành 250000 chiếc bánh mì, lại dùng hàng vạn quả trứng gà khiến cho những người phản đối cảm nhận một cách sâu sắc lợi ích to lớn của việc xây dựng công trình thủy lợi này, cuối cùng đã khiến họ tâm phục khẩu phục. Rõ ràng những người quyết sách đó đã đạt được mục đích của mình, bởi vì, từ đó về sau, họ không bao giờ nghe thấy một lời phản đối nào.

Vận dụng cách biến đổi các con số cũng phải chú ý phân tích những con số nào thích hợp để biến đổi, nếu biến đổi tùy tiện thì chỉ “chữa lợn lành thành lợn què” thôi! Nói chung những con số thích hợp cho việc biến đổi chủ yếu gồm có 3 loại:

Thứ nhất là những con số rất lớn. Có những con số dù rất lớn song nếu không biến đổi thì chưa chắc người ta đã ý thức được quy mô to lớn của nó. Nhưng nếu chỉ cần biến đổi nó, lập tức người ta sẽ nhận thức một cách hình tượng được mức độ lớn của nó. Ví dụ như 1 tỉ 133 triệu USD rất cực lớn đến mức nào, một người bình thường khó biết rõ được Song nếu chuyển đổi như sau. “Chiến tranh vùng vịnh đã hao tổn 1 tỉ 133 triệu đô la Mỹ, khoản tiền khổng lồ này đủ để sở kế hoạch lương thực thế giới của Liên Hợp Quốc đầu tư và viện trợ trong suốt 200 năm cho các nước đang phát triển thuộc thế giới thứ ba, hao tổn của cuộc chiến tranh này tương đương với các thu nhập trong một năm của 40 nước châu Phi, một nửa số nợ chưa trả hiện nay của các nước châu Phi, tương đương với số tiền của 1000 lần viện trợ khẩn cấp của tổ chức UNESCO cho 12 triệu phụ nữ và trẻ em 6 nước châu Phi, tương đương với toàn bộ số chi phí quân sự của Irắc trong vòng 10 năm trở lại đây, tương đương với tổng số tiền viện trợ phát triển trong vòng 65 cho các nước châu Phi.” “5 lần tương đương với”, “một lần đủ để”, 6 lần biến đổi này đã cho mọi người một ấn tượng cụ thể về hàm nghĩa của con số 1 tỉ 133 triệu USD.

Thứ hai là những con số rất nhỏ. Có những con số vô cùng nhỏ, rất khó cảm nhận được trong cuộc sống, nếu ta không biến đổi thì sẽ không thể biết được rất cực nó nhỏ tới mức nào. Mọi người đều biết phân tử là rất nhỏ, song không hề biết nó nhỏ tới mức nào. Vì vậy, có người đã biến đổi con số, khiến cho cảm giác phân tử nhỏ bé của mọi người trở lên rất cụ thể, hình tượng, có ấn tượng sâu sắc. Anh ta đã chuyển đổi như sau: “Quả thực, phân tử rất nhỏ, 500 nghìn cho đến 1 triệu phân tử xếp lần lượt sát nhau theo kiểu con rắn bò cũng chỉ rộng bằng đường kính của một sợi tóc.” Thật là hình tượng, thật là cụ thể.

Thứ ba là những con số cần được nhấn mạnh đặc biệt. Mọi người đều biết Thượng Hải là nơi xe cộ đông đúc tấp nập nhất ở Trung Quốc. Có người đã dùng cách biến đổi các con số để nhấn mạnh đặc biệt sự đông đúc của xe

cột: “Đường đi khó, đường đi khó, không nơi nào khó bằng Thượng Hải. Thượng Hải, một vùng được gọi là đô thị lớn ở phương Đông, diện tích chiếm hữu mặt đường bình quân đầu người chỉ chiếm $2m^2$, Vào giờ tan tầm cao điểm, trên các vỉa hè công cộng mỗi m^2 có đến 13 người đứng. Bàn chân của 1 người lớn là $540cm^2$, không biết là họ đã đứng như thế nào, e rằng ngay cả nhà đại số học Hualuogeng cũng không giải nổi bài toán số học quá khó này.” Qua cách biến đổi này, mức độ đông đúc trên xe chỉ cần nghĩ qua là hiểu được ngay.

Song còn cần phải chú ý một số bí quyết biến đổi con số.

Thứ nhất phải chú ý liên hệ với các sự vật mà mọi người quen thuộc để biến đổi. Ví dụ, một người đã lấy sự vật mà mọi người đều biết như hồ Động Đình, núi Thái Sơn, sông Trường Giang để biến đổi con số 1 tỉ dân của Trung Quốc như sau: Theo ước tính, cả nước có 1 tỉ 100 triệu người, như vậy hồ Động Đình rộng 800 dặm chỉ như một bát nước uống 22 ngày là hết, ngọn núi Thái Sơn nguy nga sừng sững cũng chỉ như một cái bánh bao ăn 16 ngày là hết. Nếu như 1 tỉ 100 triệu người này cùng há miệng xếp hàng lần lượt thì có thể xếp thành 10 hàng dài ven bờ sông Trường Giang có chiều dài 6300 km suốt từ đầu nguồn tới cửa sông. Cách biến đổi này khiến cho người khác bất giác kinh ngạc trước số dân đông đúc như vậy của Trung Quốc, và sẽ cảm nhận sâu sắc được tính tất yếu trong việc thực hiện quốc sách sinh đẻ có kế hoạch.

Thứ hai, cần phải cố gắng biến đổi từ nhiều phương diện như độ dài, độ rộng, độ cao, thể tích.... Ví dụ, cách biến đổi con số 30 vạn người bị quân Nhật thảm sát cũng được tiến hành từ nhiều phương diện như trường độ, cao độ, thể tích. Cách biến đổi số dân 1 tỉ 100 triệu nói chung cũng như vậy. Thứ ba, cần phải nêu ra quá trình biến đổi để cho người khác thêm tin phục. Ví dụ, có người trong quá trình biến đổi con số khổng lồ của dân số Trung Quốc đã tạo thành một đe dọa đối với khả năng chấp nhận một nền kinh tế, đã nêu ra quá trình tính toán của mình khiến mọi người lo lắng chính là xu thế này vẫn đang phát triển không ngừng. Ở Trung Quốc đại lục, năm trước (tức là năm 1988) mỗi phút tăng thêm 29 người. Mỗi giờ tăng thêm 1740 người, mỗi ngày tăng thêm 41760 người, mỗi năm tăng thêm 15240000 người tương đương với số dân của Italia. Theo ước tính, mỗi người hàng năm dùng hết 200 kg lương thực. Số dân mới tăng trong cả nước Trung

Quốc mỗi năm sẽ dùng hết hơn 100 triệu kg lương thực. Nếu mỗi người hàng năm dùng 2m vải thì số dân tăng này trong cả nước mỗi năm cần hơn 30 triệu m² vải ...

Trong đoạn văn này, con số về lượng người mới tăng thêm của Trung Quốc mỗi phút, mỗi giờ, mỗi ngày, mỗi năm cùng với mức tiêu hao khổng lồ của dân số mới phát sinh này đều được nêu ra quá trình tính toán khiến mọi người tin phục.

Chương 7: Sự Uyên Bác Của Việc Xoa Trước

Đánh Sau

Mọi người đều biết viên thuốc đắng sở dĩ bên ngoài được bọc một lớp đường là để cho mọi người dễ uống. Bởi vì uống thuốc vị đắng sẽ không có lợi cho miệng. Cũng như vậy, những lời nói thẳng khó nghe cũng không có lợi cho hành động. Vì thế, muốn đạt được mục đích giao tiếp của mình, chúng ta cần phải rút ra bài học từ ví dụ thuốc đắng bọc đường. Vì thế, trước khi khuyên nhủ hay phê bình người khác, chúng ta nên dành cho họ những từ ngữ tốt đẹp, để cho người ta nếm được “vị ngòn ngọt” trước sau đó mới đưa ra những lời khuyên nhủ, tự nhiên đối phương sẽ dễ dàng chấp nhận. Đây chính là nghệ thuật nói chuyện “xoa trước đánh sau.”

Có một vị lãnh đạo có tài chỉ huy người khác rất biết vận dụng nghệ thuật nói chuyện xoa trước đánh sau. Trước khi phê bình hay chỉ ra khuyết điểm của người khác, họ luôn nói những lời khen ngợi trước để tạo ra bầu không khí thân thiết, khiến cho đối phương yên tâm, nghiêm túc lắng nghe lời khuyên của họ. Bởi vì những người lãnh đạo này biết rõ, nếu như vừa mới bắt đầu đã tỏ vẻ nghiêm khắc, ngôn ngữ rất nghiêm khắc, thì đối phương sẽ có phản ứng mang tính phản xạ tự nhiên bảo vệ mình, thậm chí sinh ra tâm lí đối nghịch. Cho dù bạn có khuyên nhủ thế nào cũng chẳng có tác dụng gì, anh ta sẽ coi lời bạn như gió thoảng ngoài tai hay vào tai trái ra tai phải, hoàn toàn không ghi nhớ chút gì, sự khuyên nhủ của bạn sẽ thất bại. Vì thế, nắm vững nghệ thuật nói chuyện xoa trước đánh sau là rất quan trọng. Nếu bạn là một người lãnh đạo, bạn nên sử dụng những từ ngữ sau đây để khuyên nhủ đối tượng.

“XX Bản báo cáo của anh đưa lên tôi đã xem kĩ một lượt rồi. Quả thực trong bản báo cáo của anh đã nêu ra không ít điểm quan trọng, điều đó cho thấy anh đã bỏ nhiều công sức cho bản báo cáo này. Chẳng qua còn một điều là ...”

“XX Từ khi anh vào cơ quan cho đến nay, biểu hiện của anh luôn rất tốt. Sự cố gắng của anh, tinh thần tận tụy của anh, mọi người trên dưới trong cơ quan đều ca ngợi, song có một điều này hi vọng anh có thể cải tiến ...”

“XX Bài văn mà anh viết tôi đã xem rồi, ấn tượng của tôi với bài viết này rất tốt, hành văn của anh rất lưu loát, ngôn ngữ rất súc tích, những vấn đề anh trình bày rất sâu sắc, song có một điều hi vọng sau này anh sẽ sửa một chút, tôi cho rằng, đó là...”

“XX, trước đây mọi việc anh làm rất tốt, nhưng rốt cục lần này là vì sao vậy?”

Những từ ngữ này luôn khiến đối phương dễ dàng chấp nhận. Chúng ta hãy xem một ví dụ tiêu biểu về tổng thống Mỹ Coolidge đã khéo léo vận dụng cách xoa trước đánh sau.

Tổng thống trước của Mỹ, Calvin Coolidge, trong thời kì nhậm chức (1921 - 1929) đã từng nói với nữ thư kí của mình: “Bộ quần áo cô mặc hôm nay rất đẹp, cô là một cô gái nhiệt tình, rất có tương lai.” Tổng thống Coolidge tính cách trầm lặng ít nói, đây là lời khen ngợi lần đầu tiên trong đời ông với cô thư kí. Đối với cô thư kí, dường như điều này quá bất ngờ, lập tức cô cảm thấy rất ngạc nhiên, hai má đỏ bừng. Tổng thống Coolidge nói tiếp. “Được rồi, đừng sững sờ ở đó, tôi nói như vậy là chỉ muốn cô vui, hi vọng rằng sau này khi đánh máy cô nên lưu ý một chút đến dấu câu.”

Cách nói chuyện này của Tổng thống Coolidge dù không thật hàm súc, dù hơi có phần lộ liễu một chút, song nguyên tắc tâm lí mà ông vận dụng chính là mọi người trước khi nghe những việc không vui, họ luôn thích nghe những lời khen ngợi ưu điểm của mình, cách vừa đấm vừa xoa như vậy thì đối phương sẽ rất dễ tiếp thu. Nếu như chỉ đánh mà không xoa thì đối phương sẽ cho bạn cố tình hạ thấp anh ta, từ đó sinh ra tâm trạng không vui. Biện pháp xoa trước đánh sau của Tổng thống Coolidge dù không thật kín đáo song vẫn đáng để chúng ta học tập. Nhưng chúng ta phải chú ý vận dụng kín đáo một chút, như vậy thì hiệu quả sẽ tốt hơn. Xin hãy xem ví dụ rất hàm súc sau đây:

Có một giáo viên muốn khuyên nhủ học trò của mình sửa chữa bỏ thói quen học lệch, ông ta đã nói với học sinh của mình như sau: “Kết quả học tập của em trong kì này đã có tiến bộ, thầy rất mừng cho em. Nếu như học kì sau em tiếp tục cố gắng học tập, thầy nghĩ rằng kết quả môn tiếng Anh của em sẽ cũng tốt như các môn khác.”

Như vậy học sinh sẽ vui vẻ tiếp thu lời khen ngợi của thầy giáo, bởi vì thầy không nói thẳng ra những thất bại của cậu. Song thầy giáo đã nhắc nhở cậu một cách kín đáo, gián tiếp vấn đề tồn tại trong môn tiếng Anh. Chắc chắn sau này cậu sẽ chú ý hơn trong học tập.

Trong cuộc sống hàng ngày cũng có thể vận dụng cách xoa trước đánh sau; vận dụng khéo léo phương pháp này có thể hoá giải mâu thuẫn, giải quyết các tranh chấp. Câu chuyện sau đây đã thể hiện rõ nội dung này:

Trên một chuyến xe buýt, nhân viên phục vụ khi đóng cửa xe đã kẹt vào một hành khách, song bản thân vẫn không nhận lỗi, có một thanh niên thấy cảnh bất bình liền xông tới hỏi người phục vụ: “Anh làm cái gì để kiếm ăn vậy? Nếu không thích làm thì hãy về nhà mà ôm con cho xong.”

Miệng của người nhân viên bỗng nhiên sắc như dao, dường như định khoe khoang tài ăn nói của mình, anh ta thấy không những không chịu thua mà lại cãi nhau với người thanh niên.

Lúc đó, trên xe có một bác công nhân trông thấy phù hiệu trước ngực chàng trai, dường như ông nhớ ra điều gì, liền đứng bật dậy, vỗ vào vai của chàng trai nói: “Anh nói nhỏ một chút, anh làm ông vua sửa xe còn chưa đủ sao, còn muốn làm ông vua cãi lộn ư?”

Chỉ một câu nói của đã làm chàng trai sững sờ: “Bác, cháu, cháu quả không quen bác!”

“Anh không biết tôi nhưng tôi lại biết anh, mỗi lần đi qua nhà máy của anh, tôi đều trông thấy bức hình anh đang đứng ở cổng nhà máy trên ngực có cài một bông hoa đỏ”.

Chàng trai xấu hổ mặt đỏ bừng.

Bác công nhân nói. “Từ sau không nên cãi nhau nữa, đây không phải cách để giải quyết vấn đề.”

Cuộc cãi nhau đã được dẹp như vậy.

Bác công nhân rất hiểu tâm lí con người, trước hết bác khen chàng trai là tấm gương mẫu mực trong nhà máy, (không biết chàng có phải là mẫu mực thật không), khiến cho hình tượng của chàng trai trở nên tốt đẹp. (đương nhiên, chàng trai cũng không thể kiên quyết phủ nhận mình là tấm gương trong nhà máy ngay trước mặt bao người lạ) Chàng trai sẽ không tiện làm cái việc trái ngược với “hình tượng tốt đẹp” của mình. Tự nhiên cuộc cãi nhau được dẹp yên.

Người xưa cũng biết cách xoa trước đánh sau để hoá giải những mâu thuẫn, xin hãy xem câu chuyện dưới đây:

Có lần, Tần Thuỷ Hoàng vì một câu chuyện mà có cuộc tranh luận kịch liệt với đại thần Trung Kì, song vẫn không giành được phần thắng mà người chiến thắng Trung Kì đã khuyến khích bỏ đi không hề nói một lời khách sáo nào. Con người vốn hiếu thắng như Tần Thuỷ Hoàng cảm thấy mất mặt, tự nhiên hầm hầm tức giận. Tần Thuỷ Hoàng nổi tiếng là người thô bạo tàn nhẫn, ông muốn giết chết một thần dân như giết chết một con kiến vậy. Vì thế, rất nhiều đại thần đều lo sợ toát mồ hôi cho Trung Kì. Lúc này, một viên quan muốn cứu Trung Kì, lập tức đến ngay để hoà giải. Ông nói với Tần Thuỷ Hoàng: “Trung Kì vốn là kẻ ngang ngược, tính khí luôn ngang ngạnh như vậy, may mà ông ta gặp một minh quân độ lượng như bệ hạ, nếu như gặp những tên bạo chúa như Kế, Trụ. thì chắc chắn đã bị chém đầu rồi.”

Tần Thuỷ Hoàng nghe xong, trong lòng rất sung sướng, và cũng không hề để bụng câu chuyện lúc nãy. Cái khéo léo tài tình trong lời nói của vị đại thần này là ở chỗ ông đã vận dụng khéo léo cách xoa trước đánh sau, trước khi cơn thịnh nộ của Tần Thuỷ Hoàng còn chưa nổi ra, ông đã đi trước một bước, dùng cách khen ngợi tăng bốc Tần Thuỷ Hoàng là minh quân. Nếu

như Tần Thuỷ Hoàng nghe theo lời tâng bốc, như vậy lòng của ông phải độ lượng. Ngược lại, nếu như ông là người hẹp hòi, động một tí là trăn áp kẻ khác, lạm dụng quyền lực, thì đó không phải là một minh quân mà là bạo chúa. Như vậy, ông đã đưa Tần thuỷ Hoàng vào chỗ tiến thoái lưỡng nan, đã kìm nén hữu hiệu trạng thái tức giận của Tần Thuỷ Hoàng, khiến Tần thuỷ Hoàng phải tỏ thái độ bao dung và tha thứ cho tội hỗn xược thất lễ của Trung Kì.

Phần II - Ứng Đối Nhanh Trí

Mỗi người trong chúng ta đều mong muốn được người khác tôn trọng và tán thưởng mà không muốn bị xúc phạm, cưỡng ép.

Nhưng trong cuộc sống, mỗi người đều có những mối quan hệ phức tạp, khó có thể tránh khỏi những sự việc không vui xảy ra với bản thân. Vậy thì, làm thế nào có thể thoát khỏi những tình cảnh có thể làm ta bối rối và khó xử như vậy?

Vận dụng ngôn ngữ khéo léo chính là một trong những biện pháp tốt nhất để giải quyết vấn đề này. Cổ nhân có câu. “Một lời nói đáng giá ngàn vàng, có thể sai khiến được cả một đạo quân.” Người có tài ăn nói thường biết dùng “ba tác lưỡi” của mình để ứng đối một cách linh hoạt, tìm ra những kẽ hở để biện luận, từ đó có thể thoát khỏi tình thế khó xử mà vẫn giữ được thể diện. Điều này cũng thể hiện sự nhanh trí trước tình huống bất ngờ và khả năng vận dụng ngôn ngữ của mỗi người.

Chương 1 : Chuyển Đề Tài Câu Chuyện

Trong giao tiếp hàng ngày, chúng ta hay gặp phải một số vấn đề khiến bạn lúng túng. Ví dụ như vấn đề về quốc gia, bí mật cơ quan, thu nhập cá nhân hay những vấn đề riêng tư khác. Khi gặp phải những câu hỏi như vậy, nếu chúng ta trả lời một cách qua loa là: “Không thể nói cho anh biết được” hoặc “không thể báo cáo” thì một mặt vừa có thể sẽ khiến người đặt câu hỏi cảm thấy thất vọng, không hài lòng, mặt khác có thể làm tổn hại đến hình ảnh khiêm nhường của bạn trai cũng như nét duyên dáng, tế nhị của bạn gái.

Vậy chúng ta nên ứng đối như thế nào trước những vấn đề phức tạp và khó xử mà lại không thể không trả lời như vậy? Xin bạn đừng lo, chỉ cần biết khéo léo “chuyển chủ đề” một chút là chúng ta có thể thoát khỏi tình cảnh này ngay thôi.

Cái gọi là “chuyển chủ đề” chính là một nghệ thuật ngôn ngữ khi người nào đó gặp phải một câu hỏi khó trả lời trực tiếp biết lái vấn đề sang một hướng khác và thay vào đó một vấn đề khác. Đây cũng chính là một nghệ thuật “uốn lưỡi bảy lần trước khi nói.” Đương nhiên, trong mỗi tình huống khác nhau cũng sẽ có những cách “hoán chuyển” khác nhau. Nhưng nhìn chung, từ mối quan hệ giữa các chủ đề khi được thay thế cho nhau, chúng ta có thể phân làm hai loại chính là “hoán chuyển gần” và “hoán chuyển xa.”

Hoán chuyển gần.

“Hoán chuyển gần” chính là chỉ chủ đề sau khi “chuyển đổi” sẽ có nội dung gần giống với chủ đề cũ, chẳng qua chỉ là sự mở rộng hay thu hẹp phạm vi mà thôi. Nhìn chung, cho dù hai chủ đề không giống nhau hoàn toàn nhưng vẫn có mối liên hệ nhất định. Các bạn có thể xem ví dụ dưới đây:

Có một tờ báo đã đăng câu chuyện về một người Mỹ sau khi đến thăm nơi ở cũ của chủ tịch Mao Trạch Đông đã dùng cơm tại một quán ăn gần đó. Tài nấu ăn của bà chủ đã khiến cho vị khách khen ngợi hết lời. Nhưng sau khi tán dương một hồi, vị khách nọ đột ngột hỏi: “Nếu như Mao Chủ tịch còn tại thế, liệu ông ấy có cho phép bà mở tiệm ăn không?”

Câu hỏi này thật khó trả lời. Nếu như trả lời là “Có” thì sẽ không phù hợp với thực tế, còn nếu nói là “Không” thì sẽ phần nào hạ thấp hình ảnh Mao Chủ tịch, mà nếu không trả lời thì sẽ làm cho vị khách kia thất vọng. Nhưng thật là may mắn, bà chủ quán chỉ thoáng một chút suy tư đã nhanh chóng trả lời: “Nếu như không có Mao Chủ tịch thì tôi đã chết đói từ lâu rồi, đâu còn nghĩ đến chuyện mở quán cơm được nữa?”

Câu trả lời của bà thật khôn khéo. Bà đã rất nhanh trí chuyển chủ đề câu hỏi sang một hướng khác, dùng ảnh hưởng của công lao vĩ đại sáng lập ra đất nước Trung Hoa của Mao Trạch Đông đối với cuộc sống hiện tại của mình để trả lời vị khách. Điều này vừa không có ý coi thường khách lại vừa có thể gìn giữ được hình ảnh cao đẹp của vị lãnh đạo tối cao.

Lại như tiếng tăm của diễn viên Củng Lợi đã nổi như cồn sau khi nhận vai chính trong bộ phim “Cao lương đỏ”. Khi “Cao lương đỏ” lần đầu được công chiếu tại Hồng Kông, có một vị nhà báo đã hỏi Củng Lợi rằng: “Cô đánh giá như thế nào về dung nhan của mình?” Việc tự nhận xét về dung nhan thật khó đối với Củng Lợi. Bởi lẽ cho dù cô có tự nhận là mình “đẹp” hay “không đẹp” thì cũng có thể dẫn đến những phiền phức. Nhưng Củng Lợi đã rất nhanh trí trả lời rằng: “Tôi cảm thấy mình có một hàm răng rất đẹp. Chúng ngay ngắn, thẳng hàng và đều tăm tắp.” Điều mà vị nhà báo kia muốn Củng Lợi trả lời là “sự đánh giá về sắc đẹp của mình.” Vậy mà cô đã khéo léo lái chủ đề sang một hướng khác đó là “đánh giá về vẻ đẹp của hàm răng”. “Răng đẹp” đương nhiên cũng có một mối quan hệ nhất định nào đó với “tướng mạo đẹp”. Chỉ có điều là phạm vi của vấn đề mà cô trả lời hẹp hơn rất nhiều so với yêu cầu của nhà báo kia. Tuy vậy, điều đó đã giúp cho cô không làm cho vị nhà báo đó thất vọng, đồng thời cũng tránh được vấn đề tế nhị đó là đánh giá trực tiếp về sắc đẹp của mình.

Nghệ thuật “hoán chuyển gần” cũng hay được sử dụng trong quá trình tổ

tụng pháp luật. Có một câu chuyện như thế này :

Một nhân viên phục vụ trên một đoàn tàu nọ trong khi phục vụ đã nảy sinh mâu thuẫn với một vị hành khách. Trong khi cãi cọ, người hành khách đã có những lời lẽ bất nhã xúc phạm đến nhân viên phục vụ đó. Anh này nổi xung lên và hành hung vị hành khách trong toa ăn. Hai bên trong khi giằng co, vị khách đã bị ngã vào chỗ nối giữa hai toa xe và bị vỡ đầu chảy máu dẫn đến trọng thương. Viện kiểm sát đã khởi tố anh ta vì tội “có ý gây thương tích.” Tại phiên toà, luật sư biện hộ cho nhân viên đó muốn dựa vào việc anh ta đánh người là có lí do chính đáng để bào chữa cho thân chủ của mình trắng án. Tại lần xử thứ ba, luật sư trong lúc đuối lý đã đột nhiên hỏi công tố viên rằng: “Xin hỏi ngài công tố, nếu như có người làm nhục ngài trước mặt bàn dân thiên hạ thì ngài sẽ làm thế nào?”

Câu hỏi này thật hóc búa. Nếu như trả lời giống như bị cáo là ra tay hành hung đánh người thì không được. Mà nếu trả lời là không có phản ứng gì thì cũng không thoả đáng. Nếu như câu hỏi của vị luật sư mà không có sự liên hệ đến bản án thì sẽ làm cho mọi người không thoả mãn.

Vậy phải trả lời sao đây? Chỉ thấy vị công tố kia thoáng dăm chiêu rồi ung dung trả lời rằng: “Trong cuộc sống hàng ngày, việc một người bị xúc phạm cũng là điều thường xảy ra. Vậy người bị xúc phạm nên xử trí thế nào đây? Điều này có quan hệ mật thiết đến tuổi tác, trình độ học vấn và sự giáo dục của mỗi người. Một số người có thể nhẫn nhục mà bỏ qua, một số không thể cam chịu muốn dạy cho người kia một bài học, số khác lại tự cho mình là thanh cao không thèm đếm xỉa gì đến việc đó, cũng có một số sẽ giống như bị cáo mà nổi giận dưng dưng ra tay hành hung. Đối với những người khác nhau sẽ có những cách xử trí khác nhau. Xin hỏi luật sư bào chữa, việc công tố viên xử trí như thế nào khi bị xúc phạm có mối liên hệ tất yếu nào đến hành vi phạm tội của bị cáo hay không? Hơn nữa, làm sao lại có thể từ một công tố viên hay một người nào đó sẽ hành động như thế nào khi bị xúc phạm mà suy đoán được rằng bị cáo đánh người là vô tội được? Và lại, việc bị cáo đánh người thực sự là có nguyên nhân của nó, nhưng đó chỉ đơn thuần là một tình tiết cần được xét tới để giảm nhẹ hình phạt chứ tuyệt đối không thể phủ nhận hành vi phạm tội của bị cáo được.”

Về việc luật sư bào chữa hỏi rằng công tố viên khi bị xúc phạm thì có chịu

cam tâm mà làm ngơ hay không, công tố viên điềm tĩnh trả lời như vậy. Công tố viên đã không trực tiếp trả lời vấn đề “Có chịu được khi bị người ta lăng nhục không?” mà đã khéo léo lái câu trả lời thành “người ta nên xử trí như thế nào khi bị xúc phạm và những biểu hiện khác nhau khi gặp phải những tình huống khó xử đó, ông cũng muốn nhấn mạnh rằng bị lăng mạ tuyệt đối không phải là điều kiện đầy đủ để có thể hành hung người khác, lại càng không thể cứ bị xúc phạm là nhất định phải hành hung. Do vậy, không thể kết luận rằng đánh đập người khác là có lý, là vô tội được”. Câu trả lời thật đơn giản nhưng đã giải quyết được mọi vấn đề. Nó vừa chặt chẽ lại rất hợp tình, hợp lý, giúp cho công tố viên không chỉ thoát khỏi tình thế bất lợi mà còn bác bỏ quan điểm của luật sư bào chữa, đồng thời lại có tác dụng tuyên truyền pháp luật và giáo dục quần chúng nhân dân.

Hoán chuyển xa.

“Hoán chuyển xa” là chỉ một vấn đề sau khi được chuyển đổi thì sẽ có nội dung khác xa với vấn đề được yêu cầu trả lời, thậm chí giữa hai vấn đề không hề có một chút liên hệ nào cả.

Dạo trước, có một vị tiên sinh không đứng đắn trông thấy một thiếu phụ vừa ôm một đứa trẻ trong lòng, vừa cõng trên lưng một đứa bé bèn nảy sinh tà ý muốn chọc ghẹo. Anh ta hỏi người thiếu phụ bằng một câu hỏi đầy ẩn ý rằng: “Chị à, hai đứa bé này, đứa nào là của “tiên sinh” vậy?”

Cô gái nọ thấy anh ta thật sự không có ý tốt thì cũng nhanh trí trả lời rằng: ““Tiên sinh” hay “hậu sinh” thì đều là con tôi cả.”

Câu trả lời thông minh đã làm cho vị “tiên sinh” kia ngượng chín cả người mà không nói được câu nào.

Ở đây vị tiên sinh không đứng đắn của chúng ta dùng từ nghi vấn “đứa nào” để đặt câu hỏi, ý muốn người thiếu phụ là “đứa bé trên tay hay đứa bé được cõng trên lưng, đứa nào là con ông ta.” Nhưng bởi vì từ “tiên sinh” lại có thể được hiểu thành hai nghĩa, vừa có nghĩa là “ông ta” vừa có thể hiểu là “sinh ra trước”. Nếu như người thiếu phụ chỉ căn cứ vào nghĩa được hàm ý trong câu hỏi của người đàn ông để trả lời thì coi như đã bị ông ta đưa vào

trông, sẽ cảm thấy rất xấu hổ nhưng cô đã rất thông minh liên tưởng đến một khía cạnh khác, mở rộng phạm vi của từ “đứa nào” để trả lời câu hỏi “đứa trẻ là con của ai” bằng một câu trả lời khôn khéo “sinh trước hay sinh sau thì đều là con của tôi cả.” Cô gái đã làm cho ý nghĩa của câu trả lời của mình có phần khác đi so với ý nghĩa của câu hỏi của vị tiên sinh kia, thậm chí hoàn toàn tương phản. Nhờ cách xử lý thông minh này của người thiếu phụ mà cô không những không bị mắc bẫy của ông ta mà ngược lại còn chơi cho ông ta một ván, thật đúng là “gậy ông đập lưng ông”.

Trong cuộc sống hàng ngày, ứng dụng của biện pháp “hoán chuyển xa” này cũng được sử dụng một cách rộng rãi. Có người còn đặt cho nó một tên gọi là “chiến thuật sao băng”. Đây cũng là một cách làm xao nhãng sự chú ý của người khác.

Ví dụ, khi một đứa trẻ nằng nặc đòi mẹ nó mua một món đồ chơi. Vậy, người mẹ nên làm thế nào đây? Nên đáp ứng ngay yêu cầu của đứa bé (điều này thì bà mẹ không muốn) hay là giả câm điếc không trả lời (điều này lại có thể khiến đứa trẻ thất vọng khóc lóc rất đáng thương) hay là đánh lừa nó mà bảo rằng sẽ đi mua ngay cho nó rồi cuối cùng lại không mua nữa? (cách này không hay bởi vì “chớ nên nói dối với trẻ con”). Có thể hôm nay bạn gạt chúng, liệu bạn có chắc rằng ngày mai chúng sẽ không lừa gạt bạn.) Một người mẹ thông minh sẽ biết cách không trả lời trực tiếp vào vấn đề mà đứa bé hỏi và sẽ tìm cách làm sao nhãng sự chú ý của nó. Ví dụ như có thể nói với nó rằng: “Ồ, con nhìn kia, sao băng đẹp chưa!” Điều này sẽ làm cho đứa trẻ nổi tính tò mò mà ngẩng đầu lên trời, nhất thời có thể khiến cho nó quên mất đòi hỏi của mình. Có người gọi phương pháp làm sao nhãng sự chú ý của người khác này là “chiến thuật sao băng.”

“Chiến thuật sao băng” này vẫn có điểm gần giống với phương pháp “hoán chuyển gần”, nếu biết vận dụng một cách linh hoạt thì có thể giúp chúng ta thoát khỏi tình huống khó xử. Ví dụ, có nhà doanh nghiệp của một công ty nọ, trong tình hình bất đồng giữa thợ và chủ đang diễn ra rất căng thẳng, đột nhiên nói một câu với đại diện phía công đoàn: “Thưa ông, giọng nói của ông quả thực rất kêu, rất dễ nghe đó.” Câu nói này khiến cho bầu không khí cuộc đàm phán hoàn toàn thay đổi, đại diện của phía công đoàn lúng túng nhìn nhau, không biết nên nói thế nào mới phải.

Từ sự phân biệt hình thức biểu đạt ngôn ngữ, ta thấy cách chuyển đổi vấn đề có hai loại: chuyển đổi trực tiếp và chuyển đổi gián tiếp.

Chuyển đổi trực tiếp.

Cách chuyển đổi vấn đề (hay đề tài) này là trực tiếp chuyển sang vấn đề hoàn toàn mới so với vấn đề của đối phương, trong đó không dùng lời nói dài dòng để dẫn dắt, nó tạo ra cảm giác đối lập dứt khoát, mạch lạc, thông thường để thể hiện một cách trả lời cứng rắn.

Ví dụ, cựu thủ tướng Anh trong khi đang tiến hành diễn thuyết tranh cử, đột nhiên có kẻ phá đám cố tình ngắt lời ông ta và hét lên: “Đồ cứt đái, đồ rác rưởi.” Mọi người chẳng thèm đếm xỉa đến lời hấn, nhưng Wilson vẫn cứ là Wilson, đứng trước tình huống khó xử như vậy vẫn bình tĩnh, kiềm chế được bản thân, chỉ nhìn hấn mỉm cười và ôn tồn nói: “Quý ngài không cần phải nóng vội, sau đây ta sẽ đề cập ngay đến cái vấn đề bản thủ mà ngài vừa nêu ra.” Cái kẻ phá đám đó đỏ mặt tía tai khi nghe thấy câu nói hài hước nhưng cũng đầy ý châm chọc đó nên câm lặng không nói được lời nào.

Cựu thủ tướng Anh Winston Churchill rất hay dùng cách này để giải quyết những tình huống khó xử. Nghe nói, sau khi ông ta rời bỏ Đảng Bảo Thủ, gia nhập Đảng Tự Do, một người phụ nữ phản đối ông đã nói với ông: “Ngài Winston Churchill, ngài có hai điểm mà tôi không thích.”

“Hai điểm nào khiến phu nhân không thích?” Ông Winston Churchill hỏi.

“Đó là chính sách mới mà ngài thi hành và bộ râu của ngài.”

“Xin đừng đề ý đến,” Winston trả lời rất lịch sự, “bà có thể sẽ không còn cơ hội để tiếp xúc với bất kì điểm nào trong số đó nữa đâu.”

Cách chuyển đổi vấn đề khéo léo như vậy, vừa tỏ ra hài hước, vừa có thể phản kích thẳng lại lời chỉ trích của quý bà đó.

Có lúc, trong một vài trường hợp giao tiếp, đối diện với những câu trả lời, vận dụng biện pháp chuyển đổi trực tiếp sẽ rất quan trọng. Ví dụ: Một lần, tùy viên của đại sứ quán Trung Quốc tại Pháp tham dự buổi yến tiệc và khiêu vũ cùng một cô gái Paris. Trong khi khiêu vũ, cô gái đột nhiên hỏi: “Giữa phụ nữ Pháp và phụ nữ Trung Quốc, ngài thích phụ nữ nước nào hơn?” Câu hỏi đột ngột như vậy quả thực rất khó trả lời, nếu như nói thích phụ nữ Trung Quốc hơn thì không tránh khỏi mất đi phép lịch sự ngoại giao, còn nếu nói thích phụ nữ Pháp hơn thì bản thân mình là người Trung Quốc, cũng lại càng không được. Nhưng người tùy viên thông minh đó sau khi suy nghĩ một lúc đã lịch sự trả lời cô gái rằng: “Tất cả phụ nữ thích tôi thì tôi đều thích cả.”

Câu trả lời này thật tài tình, vừa thoát khỏi phạm vi mà cô gái đặt ra, lại vừa đạt được mục đích chính là quay về thực chất vấn đề mà đối phương hỏi.

Nhà thơ lớn của nước Nga Puskin cũng đã sử dụng cách chuyển đổi trực tiếp để thoát khỏi tình huống khó xử. Một lần, Puskin mời một phụ nữ xinh đẹp khiêu vũ thì cô ta kiêu ngạo nói: “Tôi không thể khiêu vũ với một đứa trẻ.” Lòng tự trọng của Puskin bị xâm phạm nhưng ông không hề tức giận mà còn lịch sự khom người cúi chào người phụ nữ xinh đẹp đó và mỉm cười nói: “Thành thật xin lỗi, tôi không biết bà đang mang thai,” nói xong ông liền đi ngay. Người phụ nữ xinh đẹp đó đỏ mặt xấu hổ, không biết nói thế nào cho phải.

Chuyển đổi vòng vo

Cách chuyển đổi này trước khi chuyển sang vấn đề mới vòng vo một hồi, nói những lời có tính dẫn dắt, sau đó mới chuyển vấn đề, nhẹ nhàng đối đáp lại. Nó tạo cho người ta cảm giác chuyển ngoặt nhẹ nhàng kín đáo, ý vị sâu xa, thể hiện phong cách biểu đạt “giấu dao trong áo”. Ví dụ, trước khi trúng cử Tổng thống Mỹ, Franklin Roosevelt đã từng giữ một chức vụ quan trọng trong lực lượng hải quân Mỹ. Một hôm, một người bạn hỏi ông về kế hoạch xây dựng căn cứ tàu ngầm hạt nhân tại một hòn đảo nhỏ trên biển. Franklin Roosevelt bèn nhìn bốn phía, sau đó hỏi nhỏ người bạn:

“Anh có thể giữ bí mật không?”

Người bạn trả lời: “Đương nhiên là có thể.”

“Tôi cũng vậy,” Franklin mỉm cười nhìn người bạn.

Đối diện với câu hỏi tò mò của người bạn, nếu không trả lời sẽ ảnh hưởng đến tình bạn bè, còn nếu trả lời thì vi phạm kỉ luật quân đội. Làm thế nào bây giờ? Ngài Franklin Roosevelt nhanh trí, hài hước đã khôn khéo chuyển vấn đề khiến vừa không làm phật lòng bạn, vừa không vi phạm kỉ luật quân đội, đúng là một mũi tên trúng hai đích.

Lại có một lần, vào năm 1945, khi Franklin Roosevelt đảm nhiệm chức Tổng thống nhiệm kì thứ tư liên tiếp, một phóng viên đến phỏng vấn, Franklin bày tỏ cảm tưởng về bốn lần liên tiếp đảm nhận cương vị Tổng thống. Franklin không trả lời ngay mà mời vị phóng viên nọ ăn một miếng bánh quy. Người phóng viên nọ cảm thấy ngạc nhiên nhưng rất vui vẻ ăn một miếng. Tiếp đó, Tổng thống lại mỉm cười mời anh ta ăn tiếp một miếng nữa. Anh ta cảm thấy khó có thể từ chối được thịnh tình của Tổng thống nên tiếp tục ăn. Khi anh ta vừa ăn xong, đang định tiến hành phỏng vấn, không ngờ Tổng thống lại mời anh ta ăn tiếp miếng thứ ba. Anh ta tuy trong bụng không muốn ăn nhưng vẫn miễn cưỡng ăn.

Tuy vậy, Franklin vẫn mời anh ta ăn thêm một miếng nữa. Anh nhà báo này vội vàng giải thích rằng anh ta không thể ăn thêm được nữa ...

Lúc đó, Franklin mới mỉm cười và nói với anh nhà báo: “Bây giờ, anh không muốn hỏi tôi về bốn lần liên tiếp nhậm chức nữa à, bởi vì như anh thấy rồi đấy!”

Thực ra, Franklin không muốn nói thẳng với anh nhà báo cảm tưởng của mình về bốn lần liên tiếp giữ chức Tổng thống. Nếu nói rất vui để mọi người khỏi nghi ngờ thì có nghĩa là ông rất đam mê quyền lực chính trị, nếu nói là không vui thì mọi người cho rằng đó là những lời nói không thật, là nguy biện, giả tạo, chỉ gây phản cảm cho mọi người. Duy chỉ còn cách nói lái đi nhưng có điều nói lái lại có chút đặc biệt: mời nhà báo ăn bánh, song

vẫn nói nên cảm tưởng của ông về bốn lần liên tiếp làm Tổng thống: lần đầu tiên nhậm chức thì rất vui, lần thứ hai cảm thấy rất vinh dự, lần thứ ba cảm thấy khó có thể từ chối, lần thứ tư lại thấy miễn cưỡng. Cách trả lời này của ông tuy khác so với cách trả lời anh bạn thăm dò tin tức hải quân ở trên nhưng có tác dụng kì diệu như nhau.

Danh hài Triệu Bản Sơn của Trung Quốc cũng giỏi cách nói lái để gỡ thế bí cho mình. Ví dụ, tại một cuộc liên hoan nhỏ, trong số những người đến dự có một cô gái hỏi Triệu Bản Sơn: “Nghe nói trong số các danh hài cả nước thì tiền cát xê của ông là cao nhất, mỗi lần đòi một vạn đồng có đúng không?” Câu hỏi này làm cho Triệu Bản Sơn thấy rất khó xử. Nếu trả lời đúng thì sẽ không hay, nếu ngược lại trả lời là không thì là lừa dối khán giả. Gặp phải những câu hỏi khó như vậy, kĩ năng dẫn dắt câu chuyện nói lái của Triệu Bản Sơn đã đưa ra câu trả lời làm cô gái rất thoả mãn.

Triệu Bản Sơn nói: “Câu hỏi của quý cô đột ngột quá, xin hỏi quý cô làm ở cơ quan nào?”

Cô gái trả lời: “Tôi làm ở công ty sản xuất và kinh doanh đồ điện.”

Triệu Bản Sơn lại hỏi: “Công ty của cô kinh doanh những sản phẩm gì?”

“Công ty chúng tôi kinh doanh tivi, đầu VCD, đài cát-xét”

“Thế công ty cô bán một cái ti vi khoảng bao nhiêu tiền?”

Cô gái đáp: “Khoảng ba, bốn ngàn tệ.”

“Vậy thì có người trả ba, bốn trăm tệ thì các cô có bán không?”

“Đương nhiên là không rồi, vì giá của hàng hoá là do giá trị của nó quyết định.”

“Cô nói đúng, giá trị của diễn viên là do khán giả quyết định.”

Triệu Bản Sơn biến đổi câu hỏi của cô gái là có phải “mỗi lần Triệu Bản Sơn biểu diễn đòi trả hơn một vạn tệ không” thành câu chuyện “diễn viên

thu được bao nhiêu tiền cát xê khi biểu diễn là do cái gì quyết định?” Trước lúc lộ ra là tảng lờ câu hỏi của cô gái, ông đã cố ý gác lại câu hỏi của cô mà chuyện trò với cô về những điều tưởng như không liên quan, sau khi dẫn dắt câu chuyện mang tính so sánh, cuối cùng Triệu Bản Sơn khiến chủ đề câu chuyện lộ rõ.

Theo cách này, vừa tránh được trả lời trực diện vừa không gây cho đối phương ấn tượng “ông nói gà, bà nói vịt”, làm cho không khí buổi liên hoan vui vẻ thoải mái lạ thường. Nếu như ông Triệu Bảo Sơn không trả lời lái đi sẽ làm cho không khí buổi liên hoan thêm căng thẳng, thậm chí phải dừng lại.

Chương 2: Gió Chiều Nào Che Chiều Đây

Cái gọi là gió chiều nào che chiều đây chính là tìm ra nguyên nhân để giải thích trong những lúc lâm vào thế bí. Cách này rất có ích trong những lúc gặp bối rối do nói năng lỡ lời.

Có câu chuyện rằng trong thời kỳ Dân Quốc, một ông chỉ huy đã triệu tập thuộc hạ để tập huấn. Ông ta nói “văn mặc chi sĩ” thành “văn hắc chi sĩ” làm cho mọi người ngồi ở dưới cười chế giễu. Anh thư kí đứng đằng sau ông ta nói nhỏ với ông: “Đại nhân, vừa xong ngài nói nhầm chữ “mặc” trong “văn mặc chi sĩ” thành “hắc”, cho nên họ cười ngài”. Nhà quân phiệt phản ứng lại rất nhanh: “Tôi không biết các anh cười cái gì, có phải cười tôi nói “văn mặc chi sĩ” thành “văn hắc chi sĩ” không? Các anh tưởng tôi không biết các anh là “văn mặc chi sĩ” à? Đó là tôi chê các anh, có ý giúp các anh bỏ đi chữ Thỗ, tôi hi vọng các anh đều có phong cách ‘văn mặc chi sĩ’”

Vị chỉ huy này tuy không biết “văn mặc” nhưng rất giỏi mệnh lệnh, câu nói này giải thích rất đàng hoàng cho câu nói hớ của ông, nghe thấy có vẻ rất có lí, vì thế đã giúp ông thoát khỏi thế bí.

Xin hãy xem câu chuyện “nữ học sinh giải thích tam cương” dưới đây:

Trong cuộc tranh tài về trí tuệ, người dẫn chương trình hỏi: “Tam cương” trong “Tam cương ngũ thường” là gì?

Một nữ học sinh nhanh nhẩu liền trả lời: “Thần vi quân cương, tử vi phụ cương, thê vi phụ cương.”

Câu trả lời của cô làm đảo lộn hết mối quan hệ giữa ba người, làm cho cả hội trường cười lớn. Cô học sinh này lập tức ý thức được lời mình đã lỡ lời, nhưng cô học sinh rất nhanh trí này liền tiện thể bổ sung luôn: “Tôi không

biết có gì đáng cười. Cái tôi nói là “Tam cương” mới, chẳng lẽ tôi nói sai sao?”

Người dẫn chương trình cũng tin theo và nói: “Mời bạn giải thích “Tam cương” mới đó của bạn.”

Nữ học sinh này mới thông thả trả lời: “Vâng, chúng ta đều biết, bây giờ đất nước ta là gia đình của dân làm chủ, nhân dân làm chủ nhân, còn những người lãnh đạo bất kể chức to đến đâu đều là đầy tớ của nhân dân. Điều này há chẳng phải là “thần vi quân cương” sao? Chúng ta cũng biết rằng hiện nay, nước ta thực hiện kế hoạch hoá gia đình cho phép một cặp vợ chồng chỉ được sinh một con, cho nên những đứa trẻ bây giờ càng trở thành những hoàng đế nhỏ, công chúa nhỏ trong nhà. Điều này há chẳng phải “tử vi phụ cương” sao? Hơn nữa, cũng chẳng giấu giếm gì, trong rất nhiều gia đình, địa vị của người vợ cao hơn chồng rất nhiều “vợ quản chặt”, “người chồng cứng nhắc” ở đâu cũng có. Điều này há chẳng phải “thê vi phụ cương” sao?”

Lời nói chưa dứt, mọi người đều vỗ tay hoan nghênh khả năng ứng biến và tài ăn nói của cô nữ sinh này. Cô đã biện hộ cho sự lỡ lời của mình bằng cách “gió chiều nào che chiều ấy”, không những tự thoát khỏi thế bí mà còn làm cho không khí của cuộc thi trở nên sôi nổi.

Một nhà văn nước Anh là Dickens cũng đã từng dùng cách nói hài hước “gió chiều nào che chiều ấy” để tự thoát khỏi thế bí.

Có một hôm, nhà văn nổi tiếng người Anh này đang ngồi câu cá ở bờ sông, đột nhiên có một người lạ đi đến trước mặt ông ta hỏi: “Sao, ông ngồi đây câu cá à?”

Dickens không suy nghĩ mà nói luôn: “Đúng vậy, hôm nay thật xui xẻo, câu mãi mà chẳng được con cá nào. Nhưng vào giờ này hôm qua, cũng ở đây tôi câu được mười lăm con cá.”

Người lạ mặt nói: “Thật sao? Hôm qua ông câu được nhiều nhỉ!”

Sau đó người lạ mặt hỏi: “Ông có biết tôi là ai không? Tôi là người chuyên

kiểm soát việc câu cá ở đây, ông có biết không? Đoạn sông này cấm câu cá đấy!”

Nói rồi, anh ta lấy từ trong túi ra một tờ phiếu định phạt tiền.

Dickens ý thức được rằng vừa đã lỡ lời, liền nói với người lạ mặt: “Này anh đừng vội, tôi hỏi anh, anh có biết tôi là ai không?”

Người lạ mặt nhìn ông lắc đầu.

“Tôi chính là nhà văn Dickens, anh không thể phạt tôi. Anh biết đấy, những câu chuyện giả tưởng chính là tác phẩm của tôi đấy.”

Gặp phải nhà văn lớn như vậy, người lạ mặt phải làm thế nào? đành phải để ông ta đi.

Còn có một thầy giáo giảng dạy về biểu diễn, trong lúc giảng bài không kiềm chế được nói ra. “Đàn ông chúng ta giống như ngón tay cái”, ông giơ cao ngón tay cái lên. “Còn như phụ nữ lại giống như ngón tay út”, ông ta lại giơ ngón tay út ra. Ý nghĩa trọng nam khinh nữ của ông ta là rất rõ ràng. Vì vậy, lời ông ta vừa dứt, cả hội trường liền xì xào đặc biệt là các thính giả nữ kịch liệt phản đối cách so sánh của ông ta.

Vị giáo sư này cũng ý thức được là mình nói lỡ lời. Tuy nhiên, giáo sư rất cuộc vẫn là một giáo sư, biết cách phải xử lý như thế nào trong tình huống này, chỉ cần qua cách ông ta thông thả nói là biết: “Thưa các cô, các bà, mọi người đều biết ngón tay cái thì to khỏe, còn ngón tay út thì nhỏ nhắn, linh hoạt, đáng yêu, không biết trong số các quý vị ở đây có ai muốn thay đổi?”

Chỉ với câu nói nhẹ nhàng đó, vị giáo sư này đã khéo léo làm dịu đi sự bất bình của các cô, còn các cô thì nhìn nhau mà cười.

Có lúc, nhiều người lại cố ý nói quá lên, làm cho người khác tức giận rồi sau đó mới khéo léo giải thích nguyên nhân vì sao nói vậy, vừa dập tắt được sự phẫn nộ của mọi người, đạt được mục đích giễu cợt người khác. Xin hãy xem câu chuyện “Đường Bá Hồ chế giễu tên địa chủ”:

Đường Bá Hổ là một tài tử phong lưu nổi tiếng, có tính cách rất phóng khoáng, thường dùng những lời hoa mỹ để che giấu những tên địa chủ lăm tiền. Một lần, một lão địa chủ làm lễ mừng thọ cho mẹ của mình. Đường Bá Hổ rất ghét tên địa chủ bất nhân này, vốn không hề muốn đi, nhưng lại chợt nghĩ: “Sao không nhân cơ hội này để chơi tên địa chủ một ván?” Thế là ông liền nhận lời đi. Lão địa chủ rất khoái chí.

Đến hôm mừng thọ, người đến chúc thọ đông nườm nượp. Đường Bá Hổ cũng đến, lão địa chủ rất lịch sự, cung kính, sau đó mời Đường Bá Hổ về chân dung cho mẹ mình. Đường Bá Hổ chẳng mấy chốc đã vẽ xong, mọi người đều khen ngợi, lão địa chủ rất hài lòng. Tại sao không hài lòng cơ chứ? Bà mẹ ở trong tranh rất tự nhiên, bên cạnh còn có cây đào, lại mang cả không khí chúc thọ nữa. Đường Bá Hổ nghe lời ca tụng tán dương xong liền nói với lão: “Tôi còn muốn đề một bài thơ.”

Lão mừng quá vội đồng ý.

Đường Bá Hổ vui vẻ cầm bút viết một câu lên bức tranh: “Bà lão này không phải là người.”

Mọi người đều kinh ngạc, còn lão địa chủ tức đến tái xám mặt mày, dám làm nhục mẹ của một địa chủ như ta trong dịp như thế này, Đường Bá Hổ, người thật quá ngông cuồng, quá vô lễ, đang định nổi xung nhưng thấy Đường Bá Hổ lại viết tiếp một câu:

“Bà là Nam Hải Quan Thế âm.”

Mọi người đều tán thành, lão địa chủ trong lòng cũng dịu lại, so sánh mẹ lão với Quan Thế âm Bồ Tát đại từ đại bi thì lão không vui sao được. Đáng tiếc là tâm trạng vui vẻ này của lão chẳng duy trì được bao lâu thì lại bị Đường Bá Hổ viết tiếp một câu nữa, giận tím tái khó bình tĩnh lại. Thì ra Đường Bá Hổ lại viết một câu: “Sinh thằng con trai là tên trộm.”

“Vừa xong chửi mẹ ta, giờ lại ngang nhiên làm nhục ta, đây chẳng phải là “không biết phép tắc” sao? Hôm nay nhất định phải dạy cho tên tài tử thói

tha kia một bài học mới được.” Nhưng vừa nhìn thấy câu thơ cuối cùng của Đường Bá Hổ là:

“Ăn trộm đào đến tặng mẫu thân.”

“Đây chẳng phải rõ ràng là ca ngợi tấm lòng hiếu thảo của ta sao? Xem ra ta đã trách sai anh ta rồi.” Lão nghĩ thầm.

Đợi lúc Đường Bá Hổ làm thơ xong, lão địa chủ vô cùng cảm tạ, vội biếu rất nhiều bạc cho Bá Hổ, Bá Hổ cười cười và nhận lấy.

Đường Bá Hổ dùng cách nói “gió chiều nào che chiều ấy”, vừa chế nhạo được lão địa chủ, lại không làm mình rơi vào thế bí, khả năng nói lái đi của ông thật là cao siêu.

Ông Moushizhisu Sanmu, người kiệt xuất của phe bảo thủ ở Nhật Bản có lúc cũng gặp phải vấn đề khó xử, nhưng nhanh trí và khả năng ứng biến rất giỏi của ông đã giúp ông thay đổi được cục diện.

Một lần, một đoàn đại biểu phụ nữ đến thăm ông, trong lúc nói chuyện, một vị đại biểu đã hỏi ông một câu rất thiếu lịch sự: “Ông Sanmu, nhất cử nhất động của ông đều ảnh hưởng đến quốc gia đại sự, nhưng ông với hai nữ giúp việc lại qua lại rất thân thiết, thế là vì sao?” Bí mật đời tư của Sanmu sớm đã công khai. Câu hỏi này thật khó trả lời, liệu có liên quan đến đạo đức làm người của ông không? Nhưng những câu hỏi kiểu này không thể làm khó cho Sanmu, chỉ nghe ông ta ung dung trả lời là biết: “Những điều quý cô nói không hoàn toàn đúng, thực ra tôi có quan hệ qua lại mật thiết với không chỉ hai cô gái mà với cả hai cô gái kia.”

Câu trả lời của ông bỗng chốc làm cho vị khách kia sững sờ. Kì thực Sanmu đã gió chiều nào xoay chiều ấy, cố ý nói cho vị khách đó nghe, bởi lẽ ông có một lí do vô cùng xác đáng: “Năm người phụ nữ ấy lúc còn trẻ đều đã từng quan tâm chăm sóc tôi, bây giờ họ đều đã già cả rồi! Cô thử nói xem, lẽ nào tôi lại không quan tâm đến họ cả về vật chất lẫn tinh thần ư?”

Đứng trước một người trọng tình trọng nghĩa như thế, vị khách đó không những không chỉ trích ông được nữa mà ngược lại còn vô cùng kính trọng

nhân cách cao đẹp của Sanmu. Đồng thời còn thay Sanmu thanh minh, cải chính, rằng cái gọi là tin đồn kia đơn thuần chỉ là sự bịa đặt, vu khống làm hại người tốt mà thôi?

Nhà ngôn ngữ, nhà văn, nhà viết tiểu thuyết võ hiệp đương đại rất nổi tiếng ở Trung Quốc: Kim Dung (bút danh Sát Lương Nhất Phố), trong các tiểu thuyết võ hiệp của mình đã cho chúng ta thấy những ví dụ đặc sắc về tính cách nói dựa theo ý người khác. Xin hãy xem một trích đoạn từ cuốn “Thiên Long Bát Bộ”:

Bao Bất Đồng là kẻ thích đùa và cũng rất hay dựa vào lời nói của đối phương mà châm chọc. Khi nghe Tiết Mộ Hoa nói: “Hàm Cốc Bát Hữu” - tám người bọn họ hội hám rất hợp nhau.

Bao Bất Đồng liền cố ý dùng mũi người người, sau đó nói: “Sâu xa lắm! Thâm thúy lắm!!?” Cầu Độc thấy vậy cười rằng: “Chẳng phải là Di Kinh đã viết: “Đồng tâm chi ngôn, kì ác như lan” (Dịch nghĩa: lời nói của kẻ tri âm với nhau thì sự huyền diệu của nó như hoa lan). Hôi thôi cũng là thơm tho, học vấn của lão huynh quả là kém quá!”

Bao Bất Đồng nghe xong, cung kính đáp: “Lời của lão huynh hương vị như rắm!”

Cầu Độc chỉ vì tức giận, bất mãn với thái độ vô lễ của Bao Bất Đồng, muốn nhân cơ hội làm nhục Bao Bất Đồng nên mới nói rằng: “Đồng tâm chi ngôn, kì ác như lan, hôi thôi cũng là thơm.” Nào ngờ Bao Bất Đồng chẳng hề tranh luận, chỉ dựa vào lời nói của Cầu Độc “gió chiều nào xoay chiều ấy”. Cầu Độc đã nói thôi là thơm, vậy thì rắm cũng thơm. Cho nên “lời của lão huynh thơm như rắm?” là hiển nhiên. Cầu Độc không còn nói gì được nữa, đành gượng cười mặt mày méo xệch.

Trong cuộc sống thường ngày, khéo léo vận dụng cách nói: “gió chiều nào xoay chiều ấy” thường dễ dàng khiến người ta bối rối, khó xử.

Có một thầy giáo trong lúc giảng bài trên lớp, chẳng may thắt lưng quần bị tụt và rơi xuống đất, làm cho bọn học sinh bụng miệng cười, xì xào không ngớt. Khi thấy sơ xuất của mình, thầy giáo không hề lúng túng, xấu hổ, chỉ

mỉm cười rồi nói: “Cuộc bình chọn giáo viên năm nay, các em đừng quên thầy nhé, nhớ bỏ phiếu cho thầy đây !”

Trong khi học sinh còn ngơ ngác không hiểu gì, thầy giáo liền nói tiếp: “Thầy vì các em mà quên ăn quên ngủ để chuẩn bị bài, giảng bài nên mới gầy gò, võ vàng, tiêu tụy. Chẳng phải là bây giờ thầy mới gầy đến nỗi thất lưng cũng chẳng chắt được mà vẫn đứng đây giảng bài cho các em sao, như thế thầy vẫn còn chưa phải là xuất sắc ư?”

Thất lưng bị tuột, đây là sự thật không thể phủ nhận, nhưng cũng chính từ ví dụ này có thể thấy rằng khi đối diện hay gặp phải tình huống khó xử, nếu không khéo léo đưa vấn đề chệch đi từ nguyên nhân bị tuột thất lưng ấy mà lồng vào một câu chuyện. Đem việc mình sơ xuất để tuột thất lưng giải thích thành do mình mãi mê miệt mài truyền thụ kiến thức cho học sinh nên mệt mỏi, gầy mòn. Như thế rất thuyết phục người nghe. Vị thầy giáo này quả là rất thông minh, nhanh trí, ngôn ngữ lại sắc sảo, chặt chẽ, khiến mình dễ dàng thoát khỏi tình huống tương tự như thế, đặc biệt là khi bị người khác công kích, châm chọc, người thông minh không bao giờ sa sầm mặt mày và có thái độ đối đầu, gay gắt. Làm như vậy thường chỉ thêm dầu vào lửa, khiến cho cục diện càng xấu đi. Người thông minh bao giờ cũng đón nhận, khẳng định sự chê trách của đối phương, làm cho đối phương không còn cảm giác, thái độ đối đầu nữa rồi sau đó mới dùng lí lẽ, các nguyên nhân khác để giải thích, làm dịu đi mâu thuẫn và tránh khỏi tình trạng bị mắc kẹt.

Ví dụ, có một thầy giáo dạy tiếng Anh thường xuyên phê bình một học sinh làm bài qua quýt, không cẩn thận nên khiến học sinh đó cảm thấy bất mãn. Một lần, trong khi giảng bài, do sơ xuất nên thầy giáo có một lỗi sai về ngữ pháp và ngay lúc đó bị chính học sinh kia phát hiện ra. Thật hiếm khi gặp cơ hội trả đũa tốt đến thế nên học sinh này vội vàng đứng lên chỉ ra lỗi sai của thầy. Gặp phải tình huống như vậy song người thầy không hề tỏ ra lúng túng mà vẫn rất điềm tĩnh, ôn tồn nói: “Ô, em phát hiện thật chính xác, sao em khác lại không phát hiện ra? Hay là trong giờ lên lớp các em ngủ gật?”

Được thầy khen ngợi, bỗng chốc học sinh đó cảm thấy không còn bất mãn nữa. Lúc này, thầy giáo mới thừa cơ nói tiếp: “Những lỗi như vậy rất dễ

mắc, các em phải nên học tập bạn mới được.” Rồi thầy giáo lại tiếp tục giảng bài.

Phải nói, vị thầy giáo này đã rất khéo léo vận dụng nghệ thuật nói “gió chiều nào xoay chiều ấy”, ở vào tình huống như thế, những câu chữ của thầy thật kín kẽ, chặt chẽ. Trong nhiều trường hợp, đặc biệt khi bị người khác dựa trên những căn cứ, sự việc có thật để công kích, chế giễu bạn, nếu bạn hoàn toàn phủ định hay giả câm giả điếc không biết gì đều không phải là biện pháp tối ưu. Nếu bạn có thể vẫn dựa vào chính sự thực đó mà đưa ra những lí lẽ khiến cho đối phương không ngờ tới, như thế mới là trí tuệ, ứng biến giỏi. Đây cũng là một loại nghệ thuật sử dụng phương pháp “xuôi dòng mà đẩy thuyền” khi nói chuyện.

Thời Xuân Thu Chiến Quốc, danh thần nước Tề là Tề án Anh đi sứ nước Sở. Sở Vương đã rất nhiều lần bày kế làm nhục Án Anh nhưng không thành, lần này lại nghĩ ra một kế khiến Án Anh phải bị nhục. Khi Sở Vương bày yến tiệc chiêu đãi Án phu tử thì có mấy vệ binh dẫn theo một kẻ phạm tội đi ngang qua. Sở Vương vậy lại rồi cố ý hỏi:

“Tội phạm là người nước nào?”

“Là người nước Tề,” vệ binh đáp.

“Đã phạm tội gì?” Sở vương hỏi.

“Tội ăn trộm,” vệ binh lại đáp.

Nghe thế, Sở vương liền quay sang chất vấn Án Anh: “Lẽ nào người nước Tề rất thích ăn trộm?”

Án Tử biết đâu là do Sở vương có ý sắp đặt để chế giễu mình nên liền đứng dậy, làm ra vẻ thật thà, cung kính đáp: “Thần nghe nói, giống quýt trồng ở Nam Giang thì rất ngọt, nhưng khi trồng ở Bắc Giang thì biến thành chua. Đó là vì sao vậy? Là vì thổ nhưỡng không giống nhau. Người nước Tề ở nước Tề không ăn trộm nhưng đến nước Sở thì lại thích ăn trộm. Đó chẳng qua là do thổ nhưỡng nước Sở chứ có can hệ gì đến nước Tề đâu.”

Sở vương không thể nói gì hơn được, cuối cùng đành cười mà rằng: “Ta vốn dĩ muốn trêu đùa, phỉ báng nhà ngươi, ngờ đâu lại bị nhà ngươi chê cười lại.”

Từ đó, Sở vương vô cùng cung kính đối với Ân Anh.

Cách nói “xuôi dòng mà đẩy thuyền” không chỉ hữu dụng khi bản thân bạn lỡ lời, lỡ miệng mà dẫn đến lúng túng, bối rối, không biết xử trí ra sao mà còn rất hữu dụng trong trường hợp bạn nói sai hoặc làm sai một việc gì. Có lúc nó không chỉ giúp bạn thoát khỏi khốn cảnh mà còn khiến cho đối phương bị đẩy vào chỗ không lối thoát.

Câu chuyện nói liều và súng săn

Ngày xưa ngày xưa, có hai tên trộm, cứ đêm khuya thanh vắng lại mò vào nhà người ta ăn trộm. Không may, có lần làm kinh động đến chủ nhà. Ông chủ nhà liền nhô dậy, còn bà chủ nhà thì sợ đến nỗi không biết phải làm gì cả “Bây giờ mà liều thì không xong, hơn nữa lại không có ai trợ giúp,” ông chủ nhà trầm nghĩ, “làm thế nào bây giờ?” Song chính trong lúc nguy cấp lại thành khôn ngoan, ông chủ nhà liền quay sang bà vợ cố ý nói to: “Bà mau đem súng săn lại cho tôi.”

Bà vợ không hiểu ý nên thực thà đáp: “Súng hơi ở đâu cơ?”

“Treo ở trên tường,” ông chồng lại nói.

Trong tình huống khẩn cấp như thế, nếu ông chủ nhà và bà vợ cứ tranh nhau cãi mãi về việc trong nhà có hay không có súng săn thì bọn trộm sẽ biết tổng là không có, chúng sẽ càng ngang nhiên, càng sẵn gan ăn trộm mà làm liều, chỉ sợ hai bên xảy ra xô xát thì tương quan lực lượng sẽ khác nhau xa. Nhưng ông chủ nhà rất nhanh trí, ông không tranh cãi hay phản bác lại mà chỉ nói với bà vợ ngốc nghếch: “Nói liều? Phải, phải rồi bà hãy mau mang nó lại đây, nó còn mạnh hơn cả súng săn cơ!”

Hai tên trộm lắp sau cánh cửa hốt hoảng: “Ồi mẹ ôi! Súng săn đã cực lợi hại

rồi mà còn “nói liều” lợi hại hơn cả súng săn? Phải chuồn gấp thôi!”

Nghĩ rồi bèn tranh nhau chạy, vừa chạy vừa bảo nhau: “Chạy mau đi? Cẩn thận đừng để bị bắn trúng.”

Ông chủ nhà đã khéo léo sử dụng cách nói này để cứu mình thoát ra khỏi sự nguy hiểm, sự đe dọa của bọn trộm cắp.

Nhà phê bình kịch nổi tiếng của Trung Quốc, nữ diễn viên Tân Phụng Hà cũng đã áp dụng phương pháp: “thuận dòng xuôi thuyền” trong giao tiếp, rất khéo léo xử trí để không làm người khác phải bối rối.

Một lần, Tân Phụng Hà tổ chức bữa tiệc “kính lão” mời rất nhiều vị tiền bối trong giới văn sĩ đến dự, như Tề Bạch Thạch, Lão Xá, Mai Lan Phương... Tề Bạch Thạch đã rất cao tuổi rồi, ông được cô hộ lý của mình là Ngũ Đại Thuỷ đưa đến, Tề Bạch Thạch sau khi ngồi xuống liền kéo tay Tân Phụng Hà và nhìn chăm chăm vào cô. Ngũ Đại Thuỷ sợ rằng như thế sẽ làm Tân Phụng Hà bối rối, nên nói khẽ với Tề Bạch Thạch: “Ông cứ nhìn mãi vào người ta làm gì thế!”

Tề Bạch Thạch cảm thấy không vui: “Tôi đã từng này tuổi rồi, tại sao lại không thể nhìn cô ấy, cô ấy quả thực rất xinh đẹp.” Nói rồi, mặt Tề Bạch Thạch đỏ lên vì tức giận. Chỉ một câu nói của Ngũ Đại Thuỷ nhưng đã làm Tề Bạch Thạch rất giận, mọi người ở đó đều cảm thấy căng thẳng. Trong tình huống như thế, nếu xử sự không khéo sẽ làm cho Tề Bạch Thạch càng giận hơn và bữa tiệc chưa bắt đầu mà đã tàn. Song Tân Phụng Hà là người khôn khéo, biết ăn biết nói, cô chỉ nhẹ nhàng dùng một câu nói mà đủ phá tan không khí căng thẳng, nặng nề. Tân Phụng Hà tươi cười nói với Tề Bạch Thạch: “Bác xem, cháu là diễn viên, cháu không ngại người khác nhìn.”

Lời của Tân Phụng Hà vừa không ngược với ý của Ngũ Đại Thuỷ mà cũng không trái với tâm ý của Tề Bạch Thạch, trong chốc lát chuyển giận thành vui, không khí buổi tiệc bỗng chốc đã sôi nổi trở lại. Theo sự đề nghị của mọi người, Tân Phụng Hà ngay tại chỗ bái Tề Bạch Thạch làm cha nuôi, khiến cho Tề Bạch Thạch vô cùng vui vẻ, nói cười sảng khoái!

Có lúc khi giao tiếp xã giao có tính nghi thức, không khỏi có những sai sót. Những lúc ấy rất cần khả năng ứng biến nhanh nhẹn, thông minh, trí tuệ để mình không bị mắc kẹt. Hãy xem cựu tổng thống Mỹ Lincoln đã giúp phu nhân của mình như thế nào trong tình huống tương tự như thế.

Ngày 5-10-1986, nhạc gia độc tấu pi- a-nô nổi tiếng Horowezi biểu diễn tại nhà Trắng. Buổi biểu diễn kết thúc, tổng thống Lincoln bước lên sân khấu nói lời cảm ơn. Đột nhiên, phu nhân Nancy trong lúc chỉnh sửa váy áo, chẳng may bị vấp ngã vào giỏ hoa đặt dưới bục. Cả Lincoln và vợ đều cảm thấy hết sức bối rối. Đợi cho vợ mình quay về chỗ ngồi xong, tổng thống Lincoln liền nói với vợ. “Nancy? Chẳng phải là chúng ta đã nhất trí với nhau rồi sao. Chỉ khi nào anh phát biểu không được tốt, không được mọi người hoan nghênh thì em mới làm thế cho anh biết sao?” Câu nói hóm hỉnh mà khôi hài của Lincoln vừa thể hiện rằng lời phát biểu của ông không phải là không được mọi người hoan nghênh, vừa giúp cho vợ ông thoát khỏi một tình huống ngượng ngập.

Chúng ta hẳn cũng biết, trong những cuộc vận động tranh cử ở nước ngoài, các ứng cử viên thường phao tin vu khống hãm hại lẫn nhau. Đặc biệt là những tin đồn về các vụ scandal tình ái. Nếu bạn càng cố phủ nhận, cố giải thích, bạn càng thật thật thà thà thì có thể lại càng bị hiểu lầm. Người ta sẽ càng tin rằng tin đồn là có thật, lúc đó giả thành thật và bạn khó mà cải chính được. Những vị chính khách sáng suốt thường có cách ứng phó hợp lí. Tổng thống nhiệm kỳ thứ hai của Mỹ - John Adams - đã ứng phó một cách khôn khéo tin đồn thất thiệt về vụ bê bối tình ái giáng xuống đầu ông.

Năm 1980, John Adams tranh cử tổng thống, khi đó còn rất nhiều tin đồn rằng ông có quan hệ tình ái bất chính. Phu nhân của ông là Abigail Adams rất lo lắng trước những tin đồn ấy, lo lắng như thế sẽ làm bại hoại đạo đức xã hội.

Một lần, Adams đang diễn thuyết tranh cử ở một thị trấn. Bỗng một thành viên của đảng Cộng Hoà đã thô bạo ngắt lời ông và tố cáo ông đã từng phái tướng Pinckney đi Mỹ để chọn bốn cô gái đẹp làm người tình. Hai cô cho Pinckney và hai cô cho chính Adams. Nghe xong, Adams liền bật cười to rồi trả lời:

“Nếu đúng là thật thì hẳn là tướng quân Pinckney đã giấu tôi, định một mình độc chiếm cả. Sau buổi diễn thuyết này, tôi phải đi hỏi ông ta mới được! Tại sao lại một mình ôm trọn cả bốn cô gái đẹp?”

Mọi người có mặt ở đó đều cười ồ lên, chỉ cần một câu nói như thế đã làm cho sự việc tưởng như có thể làm khó Adams ấy được giải quyết dễ dàng. Adams thực sự là một nhân vật thông minh, trí tuệ. Cũng chỉ là tôi dựa vào lời nói của anh mà thôi, anh nói có thì là có, chỉ có điều tôi phải nói rõ một điểm, tôi không hề có cô gái nào cả, do đó đúng là do tướng quân Pinckney đã giấu giếm tôi mà độc chiếm cả bốn cô. Như thế tự nhiên sự bịa đặt đó, không cần phải lên tiếng thanh minh, cải chính mà cũng tự tiêu tan. Áp dụng cách này quả là có hiệu quả hơn rất nhiều so với việc cứ một mực thanh minh, giải thích.

Chương 3: Giữ Thể Diện Bằng Cách Tự Cười

Nhạo Mình (Tự Trào)

Xét ý nghĩa bề ngoài, tự trào là một kiểu trào lộng, nhưng tự trào một cách có nghệ thuật phải nên nói là một kỹ xảo vận dụng ngôn ngữ.

Người chồng khéo léo trả lời vợ

Một người vợ rất không vừa ý với chồng của mình, lúc nào cũng chỉ trích chồng mọi thứ, thường nói rằng người chồng về mặt này mặt kia đều không bằng mình. Nhưng một người chồng thông minh không muốn cãi vã lằng nhằng với vợ của mình thì chỉ nói với vợ: “Những điều em nói đều rất đúng, có nhiều điểm anh không bằng em, nhưng cũng có những điểm em không bằng anh được.”

Người vợ không tin, hỏi một cách giễu cợt: “Tôi có điểm gì không bằng anh?”

“Em không được tức giận cơ!” Người chồng cố ý nói.

“Được anh nói tôi có điểm gì không bằng anh nào, anh nói đi!”

Nói không tức giận sao giọng cứ oang oang vậy. Nếu người chồng nói điểm không tốt e rằng sẽ xảy ra trận cãi vã đau đầu nhức óc giữa hai vợ chồng. Nhưng, một câu nói nhẹ nhàng của người chồng sẽ được tránh được trận cãi vã đó. Bạn đoán xem người chồng này sẽ nói gì. Đó chính là:

“Người mà anh tìm được giỏi hơn người mà em tìm thấy.”

“Anh chỉ khéo nói thôi!” Người vợ chuyển giận thành vui.

Còn có chuyện như thế này:

Hai vợ chồng treo một bức tranh trang trí. Chồng hỏi vợ: “Treo được chưa?”, vợ trả lời “Treo được rồi.” Sau khi treo xong, chồng xuống nhìn cảm thấy vẫn chưa được, liền trách vợ: “Em thì việc gì cũng không để ý, qua loa đại khái. Anh lại là người theo đuổi cái hoàn mỹ.”

Người vợ liền cung kính đáp: “Anh nói sao mà đúng thế, nếu không anh làm sao mà cưới em, em cũng đồng ý lấy anh, nhỉ?”

Cách đáp lời khéo léo, không những công kích được sự chỉ trích của chồng mà còn tạo ra một bầu không khí thật hài hước. Người chồng lúc đó cũng cảm thấy mình đã lỡ lời vội vàng tỏ ý xin lỗi bằng cách cười trừ.

Tự trào (tự cười) cũng giống như chọc cười. Trên thực tế, trào lộng cũng chỉ là một kiểu tự cười, tức là thông qua tự cười để thoát khỏi tình thế khó xử của mình.

Tự cười rõ ràng là dùng ngôn ngữ hài hước chế giễu chính mình để thoát hiểm. Xin hãy xem ví dụ dưới đây:

Churchill tự trào để thoát hiểm

Thủ tướng Anh, ông Churchill có cách giải trí riêng, trong một ngày bất kể là lúc nào, chỉ cần dừng công việc là ông thích ngậm một điều xì gà rất lớn và nghỉ ngơi trong bồn tắm to rộng. Giữa đại chiến thứ II, có một lần ông dẫn đầu một đoàn đại biểu đến thăm nước Mỹ, yêu cầu tổng thống Mỹ Roosevelt viện trợ về quân sự và cùng với tổng thống Mỹ nghiên cứu vấn đề cùng nhau không kích phát xít Đức. Sau khi cùng với tổng thống Mỹ bàn bạc xong công việc quan trọng, thủ tướng Churchill bèn ngậm điều xì gà lớn đến nghỉ ngơi trong bồn tắm. Nhưng tổng thống Roosevelt ngay sau đó có việc quan trọng cần bàn với thủ tướng Anh bèn gõ cửa phòng tắm.

“Ra đi nào, ra đi nào.” Ông lớn tiếng gọi.

Ông Roosevelt vừa mở cửa ra, nhìn thấy thủ tướng Churchill với cái bụng lộ ra trên mặt nước. Ông Churchill nhìn thấy mình tướng mạo lớn vội vàng đánh trống lảng:

“Ông Roosevelt hãy nhìn, là thủ tướng thật nhưng chẳng che giấu ông cái gì à!”

Nói rồi cả hai đều cười vang. Không còn do dự, cả hai cùng tắm trần.

Còn đây, bạn hãy xem câu chuyện về người kỹ sư dùng cách tự trào để thoát hiểm.

Người kỹ sư khôn khéo thoát hiểm

Một đoàn đại biểu chuyên ngành của Trung Quốc nhận lời mời đến tham quan công ty liên doanh gang thép ở Áo. Đoàn này dưới sự chỉ dẫn nhiệt tình của người chủ hiệu khách đã tham quan cơ cấu tiên tiến trong nhà máy, sau đó đến phòng tiếp đãi trưng bày các nghiên cứu thiết kế và nghe người kỹ sư giới thiệu:

“Thưa các ông, các bà, đầu tiên cho phép chúng tôi chiếu hình trên ti vi để giới thiệu tình hình của công ty chúng tôi”. Nói xong, người kỹ sư này bèn bấm nút nhưng rất lâu vẫn không chiếu hình được. Những kỹ sư khác ở trong phòng đều nhìn nhau không biết làm cách nào.

Bỗng nhiên, một cô gái vội vàng chạy đến, cô lo lắng hỏi: “Ở đâu có cháy?” “Cháy hả?” Anh kỹ sư hốt hoảng, “Chúng tôi đang chuẩn bị chiếu hình lên ti vi”.

Cô gái bèn đi gần đến bàn điều khiển, nhìn công tắc rồi nhún vai nói: “Thưa các vị, vừa rồi các vị mở công tắc hoá hoạn, bên cạnh mới là công tắc bật chiếu hình lên ti vi”.

Tình hình lúc đó thật khó xử, đặc biệt là lại xảy ra trước những người nước ngoài.

Lúc này, câu nói “khéo trông” của người kỹ sư đã giải thoát được tình hình đó. Chỉ thấy người kỹ sư khẽ nhún vai, rồi nói: “Hừm, thế mà vẫn coi chúng tôi là kỹ sư. Hãy xem, tất cả chúng tôi vẫn không bằng một cô gái.”

Lời nói lần này của anh ta đã gây cười cho tất cả mọi người. Đương nhiên, trong tiếng cười ấy họ cũng đã thoát hiểm.

Đứng trước một người có chút gây khó dễ cho bạn, nếu vận dụng cách tự trào khéo léo sẽ có thể khiến đối phương gieo gió thì gặt bão và rơi vào hoàn cảnh vô cùng khó xử. Xin hãy xem ví dụ dưới đây:

Chú hề và khán giả

Có một lần, một vai hề xiếc động vật nổi tiếng người Nga Durop, trong một lần nghỉ diễn xuất, có một vị khán giả ngạo mạn đi đến bên cạnh anh ta và hỏi một cách mỉa mai:

“Ông hề, mọi người rất hoan nghênh ông phải không?”

“Đúng vậy.” Durop trả lời.

“Nếu muốn nhận được sự hoan nghênh chào đón của mọi người trong chương trình xiếc động vật thì vai hề cần một vẻ đàn độn và cái mặt xấu xí, có phải không?”

“Anh nói rất đúng,” Durop trả lời. “Nếu như tôi có một khuôn mặt giống như của ông thì nhất định tôi sẽ kiếm được mức lương gấp đôi hiện nay.”

Trước một khán giả ngạo mạn gây khó dễ cho mình (xỉ và ông vừa xấu xí vừa ngu dốt), Durop đã vận dụng cách tự trào (mình chưa đạt đến độ xấu xí của người khán giả đó), và gán một cách đúng mức việc xỉ nhục của người khán giả ấy với ông ta khiến cho vị khán giả đó tự thấy mất hứng.

Đối với một số người vô ý tự khiến mình khó xử và còn vô tình tạo ra tình huống khó xử, vận dụng cách tự trào có thể giúp người khác thoát hiểm.

Xin hãy xem ví dụ dưới đây:

Việc tự giễu của Tiểu Trần

Một lần, Tiểu Trần đến tiệm ăn cơm, người phục vụ khi mang thức ăn ra không cẩn thận đã làm bắn thức ăn lên áo khoác ngoài của anh ta. Tiểu Trần nhìn thấy bộ dạng lo lắng của cô phục vụ liền nói một cách hóm hỉnh: “Cô hãy nhìn xem, tôi đã to béo lắm rồi, mỡ trên cơ thể tôi cũng đủ rồi, bây giờ cô còn để tôi ăn thêm của người khác, tôi ăn làm sao mà tiêu được hả?”

Trong lúc đang rất khó xử nghe thấy vị khách nói vậy người phục vụ không kìm nổi vui vẻ vội vàng xin lỗi, đồng thời ngay lập tức tìm cách tạ lỗi.

Niaodaite lời hay thoát hiểm

Lại ví dụ, ông Niaodaite, vị tướng quân tên tuổi lẫy lừng người Đức là người hói đầu. Trong một buổi lễ chiêu đãi một binh sĩ trẻ khi mời rượu không cẩn thận đã làm bắn rượu lên đầu của tướng quân. Không khí phòng tiệc thật khó xử. Nhưng vị tướng quân này lại mỉm cười nói với binh sĩ trẻ đang không có cách nào thoát khỏi tình huống khó khăn này: “Ôi, anh bạn, cậu cho rằng loại rượu này trị bệnh rất hiệu quả hay sao?”

Mọi người trong buổi lễ lập tức hiểu ra ý tướng quân nói chàng trai này vì muốn chữa bệnh hói đầu nên mới tưới rượu lên đầu ông. Thế là cả phòng tiệc cười vang lên, bầu không khí khó xử ấy bỗng biến mất hẳn. Chàng trai trẻ cũng cảm động hướng về phía tướng quân mỉm cười.

Vận dụng cách nói tự trào này sẽ giúp người khác thoát được cảnh khó xử, đây là biểu hiện của sự tu dưỡng. Chỉ có những người hiểu biết khi đối đãi với người khác mới có thể vận dụng được nhuần nhuyễn, thoải mái, tự nhiên. Do vậy, nếu muốn vận dụng cách nói tự trào này một cách thích hợp thì nhất định phải bắt đầu tu dưỡng bản thân một cách nghiêm túc.

Sự kết hợp giữa tự trào và trào lộng càng có thể khiến cho người với rập

tâm gây ra khó xử sẽ phải gieo gió thì gặt bão. Một vị bộ trưởng ngoại giao của Liên Xô cũ đã vận dụng cách nói này để làm cho một người gây khó dễ cho ông phải nếm trải sự lợi hại của nó. Câu chuyện là như thế này:

Câu trả lời của nhà ngoại giao

Bộ trưởng bộ ngoại giao Liên Xô cũ Vejinski xuất thân từ một gia đình quý tộc và là một nhà ngoại giao nổi tiếng giỏi biện bạch. Một lần tại đại hội LHQ, một nhà ngoại giao nổi tiếng phái công đảng Anh đã khiêu khích ông: “Ông xuất thân trong một gia đình quý tộc, còn tổ tiên của tôi là những người công nhân mỏ. Ông nói xem, hoàn cảnh hai chúng ta ai có thể đại diện cho giai cấp công nhân?”

Trước những lời khiêu khích vô lễ của nhà ngoại giao phái công đảng, ông Vejinski hoàn toàn không nổi giận, ông rất bình tĩnh đưa mắt nhìn đối phương rồi chỉ nói một câu: “Cả hai chúng ta đều là kẻ phản bội.”

Ngay lúc đó, cả hội trường lặng như tờ để đợi mọi người lý giải hàm nghĩa sâu sắc của câu nói này, rồi trong nháy mắt nổ ra tràng pháo tay vang dội khắp hội trường.

Cách mà ông Vejinski vận dụng trong đó là phương pháp kết hợp giữa trào lộng và tự trào điển hình. Một mặt tự giễu mình là “kẻ phản bội”, là kẻ phản bội phe cánh quý tộc, điều này chứng minh được mình là đại biểu giai cấp công nhân, còn mặt kia là chọc kẻ đối phương là kẻ phản bội, là kẻ phản bội của giai cấp công nhân (những người lãnh đạo phái công đảng đều là những kẻ công nhân quý tộc). Như vậy đối phương hiện ra rõ ràng là không thể đại diện cho giai cấp công nhân. Một câu nói này không chỉ trả lời rõ vấn đề người nào mới đích thực đại diện cho giai cấp công nhân mà còn chỉ rõ nguyên nhân. Câu nói hàm nghĩa sâu sắc này cùng với sự ứng biến linh hoạt như vậy làm sao không khiến mọi người vỗ tay tán dương? Tự nhiên, nhà ngoại giao phái công đảng rơi vào cảnh khó xử, trông khôn đôn tốt bậc.

Chương 4 : Gán Ghép Để Tránh Gặp Chuyện Khó Xử

Trong những hoàn cảnh nhất định, có lúc mọi người sẽ gặp phải vấn đề khó ngoài ý muốn và rơi vào cảnh khó xử. Với những vấn đề khó trả lời này bạn nhất định không được buông xuôi, phải hiểu bản chất vấn đề, suy rộng vấn đề và nên tìm cách giải quyết. Ví dụ như, làm cách nào để chuyển vấn đề khó này cho đối phương trả lời, để đối phương khó ứng phó, từ đó khiến mình khéo léo thoát hiểm. Sách lược như vậy trong quân sự cũng thường dùng, đó là cách chuyển công thành thủ.

Chúng ta đều biết, các câu hỏi của vua chúa rất khó trả lời, chỉ có chút không phù hợp với tâm ý của các ngài thì cũng có thể rơi đầu.

Do đó, ngày xưa có câu nói: “Thân vua như thân với hổ”. Những cận thần của nhà vua chỉ có ứng đối linh hoạt mới có thể tránh được tai họa. Tuy trả lời những câu hỏi của nhà vua là việc vô cùng khó nhưng trong lịch sử đã có không ít người trả lời một cách khéo léo câu hỏi của các ngài, bởi vì họ đã khéo léo xin gán tội vấn đề khó. Xin đơn cử một vài ví dụ:

Lưu Dung khéo léo trả lời Càn Long

Đại thần đời Thanh là Lưu Dung rất đa tài, giỏi ứng biến bằng lời, là một người tài giỏi nổi tiếng thời vua Càn Long. Hoàng đế Càn Long rất phục tài của ông, nhưng có lúc cũng đưa vấn đề khó để “thử” ông. Một hôm, Càn Long hỏi Lưu Dung:

“Ái khanh, 'Trung hiếu', hai từ này giải thích như thế nào?”

“Cái gọi là “trung” cũng chính là vua muốn thần chết, thần không thể không

chết; cái gọi là “hiếu” chính là cha muốn con chết, con không thể cãi lời.” Lưu Dung lập tức trả lời.

Hoàng đế Càn Long mỉm cười, lập tức nói: “Ta với tư cách là vua, lệnh cho khanh lập tức đi chết!”

Vừa nghe, Lưu Dung trong lòng thầm kêu khổ, biết mình đã rơi vào tròng của đáng vận tuế. Đầu mày ông khể nhú lại, trả lời với chút miễn cưỡng: “Thần tuân chỉ.” Nói rồi quay người đi.

“Khanh định đi chết thế nào!” Càn Long gọi với theo Lưu Dung.

“Nhảy sông!” Lưu Dung đáp.

“Được, khanh đi đi?”. Sau khi Lưu Dung đi, Càn Long dõi theo bóng dáng của Lưu Dung xa dần, trong lòng thầm cười tự đắc và muốn xem Lưu Dung sẽ thốt ra lời nói vui nào. Lưu Dung cũng biết hoàng đế hoàn toàn không có ý muốn mình chết, chẳng qua chỉ muốn đem mình ra làm trò cười khiến mình khó xử mà thôi. Làm thế nào giải quyết vấn đề khó này đây, nhảy sông sẽ làm cả mình ướt sũng, trông sẽ khôn đốn vô cùng, há chẳng phải khiến hoàng đế vui cười đó sao? Nếu không nhảy sông thì là kháng chỉ. Làm sao có thể nghĩ ra cách vẹn toàn đây? Vừa có thể không nhảy sông mà không để Càn Long cảm thấy Lưu Dung kháng chỉ? Khi đến bờ sông, bỗng nhiên một kế sách hiện ra trong đầu ông. Chỉ nhìn ông ở bên bờ sông làm một động tác muốn nhảy sông, tuy nhiên ông hoàn toàn không nhảy xuống sông. Thoắt một cái đã chạy trở lại. Hoàng đế Càn Long đều nhìn thấy toàn bộ, đợi Lưu Dung quay trở lại, Càn Long hỏi ông:

“Lưu Dung. trẫm nói là khanh đi chết, tại sao vẫn chưa đi chết, phải chăng là chữ “trung” trong khanh không còn nữa?”

“Thần không dám.” Lưu Dung bình tĩnh trả lời, “thần đến bên sông, khi đang muốn nhảy xuống sông, không ngờ có một người từ dòng sông xuất hiện, thần vừa nhìn chột thấy người đó chẳng phải là Khuất Nguyên đại phu nước Sở hay sao? Khuất Nguyên nói với thần. “Lưu Dung, ngươi sai rồi! Năm đó Sở vương là hôn quân. Ta không thể không chết, ta lấy cái chết để báo quốc? Nhưng ngày nay hoàng thượng thánh minh như vậy, ngươi nhảy

sông tự tử, cốt để vớt danh là trung thần há chẳng phải khiến hoàng thượng giống như tội danh “hôn quân” sao? Thần nghĩ cặn kẽ thấy lời nói của Khuất đại phu rất có đạo lý, thần cam chịu là kẻ bất trung chứ không thể để hoàng thượng mắc vào tội danh bức tử trung thần? Bây giờ thần đành quay trở lại nghe hoàng thượng xử tội.”

Càn Long nghe rồi cười thật lớn: “Đúng là miệng lưỡi sắc nhọn của kẻ lừa bịp, trăm phục khanh rồi.”

Sau khi Lưu Dung chuyển vấn đề khó xử sang cho Càn Long, bản thân ông đã thoát hiểm, bởi vì hoàng đế chỉ muốn thử ông chứ không muốn thành hôn quân. Do đó Lưu Dung đã thoát khỏi một cửa ải.

Đông Phương Sóc nói đùa rượu trường sinh

Đông Phương Sóc thời Tây Hán trong lúc sinh tử đã thông qua chuyển đổi vấn đề khó xử mà thoát hiểm. Duyên cớ của câu chuyện là như thế này:

Hán Vũ Đế hy vọng được trường sinh bất tử, vì vậy đã hoang phí tiền của để tìm thuốc tiên đan kì diệu. Một hôm có một vị phương sĩ (người cầu tiên luyện đan) dâng cho Hán Vũ Đế một hũ rượu và hàm hồ nói là 'rượu tiên', còn nói xằng xiên là nếu uống rượu này vào sẽ có thể trường sinh bất tử. Hán Vũ Đế liền đem loại “rượu tiên” có thể khiến con người trường sinh bất tử này cất giấu kỹ. Còn Đông Phương Sóc tìm cách lấy rượu vui vẻ uống.

Sau khi Hán Vũ Đế biết chuyện đã nổi cơn thịnh nộ và quát tháo ra lệnh tả hữu các quan quân đem Đông Phương Sóc ra chém đầu. Đông Phương Sóc chỉ cười lớn không ngớt.

Hán Vũ Đế quát hỏi: “Đông Phương Sóc, ngươi chết đến nơi rồi mà vẫn còn cười nổi gì?”

Đông Phương Sóc trả lời: “Người phương sĩ nói rượu này có thể khiến con người trường sinh bất tử, nếu loại rượu này thật sự khiến con người trường sinh bất tử, hoàng thượng sẽ chẳng có cách nào giết nổi thần, nếu như bệ hạ

giết thần rồi thì rượu này là giả, nếu hoàng thượng vì rượu tiên này mà giết thần thì chẳng phải người trong thiên hạ sẽ khinh bỉ và cười chê sao?”

Vũ Hán Đế ngừng hỏi, cảm thấy lời nói của Đông Phương Sóc có lý. Nếu rượu này là thật thì cũng không giết được Đông Phương Sóc, và nếu ngược lại là rượu giả thì quả thật vì hũ rượu giả mà giết hần thì người trong thiên hạ sẽ khinh bỉ chê cười. Do đó, hoàng đế đã miễn tội cho Đông Phương Sóc.

Trác Hoàng khéo léo cứu Nhâm Toạ

Du Hoàng thời Chiến Quốc vận dụng cách gán ghép vấn đề khó xử giúp Nhâm Toạ thoát hiểm.

Vào thời Chiến Quốc, nước Ngụy đã thôn tính Trung Sơn, Ngụy Văn Hầu phong phần đất mới cướp đoạt được này cho con trai mình.

Một hôm, Ngụy Văn Hầu hỏi quần thần: “Ta là một vị vua như thế nào?”

“Nhân quân”(bậc quân tử). Rất nhiều người đều trả lời như vậy. Duy có đại thần Nhâm Toạ tỏ ý khác: “Sau khi bệ hạ có được Trung Sơn, bệ hạ đã không phong đất cho tiểu đệ của bệ hạ mà lại phong đất cho con trai mình, như vậy có thể nói là “nhân quân” sao?”

Ngụy vương nghe rồi giận tím mặt, Nhâm Toạ thấy thế vội vàng đi ra. Ngụy vương càng không vừa ý, lúc đó không khí cả đại điện thật căng thẳng, trầm hẳn xuống. Một lát sau, Ngụy vương chỉ Trác Hoàng hãy trả lời xem rốt cục thì vua là một vị hoàng đế như thế nào.

Trác Hoàng trả lời: “Thần nghe nói, nếu bệ hạ nhân hậu, thì có đại thần bộc trực. Vừa rồi Nhâm Toạ nói rất thẳng thắn, dựa vào điều này thần cho rằng bệ hạ là vị vua nhân hậu.”

Ngụy Văn Hầu nghe xong vừa thẹn vừa vui, vội vàng gọi Trác Hoàng mời Nhâm Toạ đến và đích thân hạ đường đến tiếp.

Câu trả lời của Trác Hoàng thật khéo léo, khiến Ngụy vương khó xử. Suy tính sự thẳng thắn của Nhâm Toạ, thì mình sẽ không xứng là vị vua nhân hậu còn nếu bỏ qua thì thực tế có áy náy không cam lòng. Cuối cùng tự nhiên chỉ có thể là “hai cái lợi chọn cái lợi nhiều hơn, hai cái hại chọn cái hại ít nhất”, và tha thứ cho việc của Nhâm Toạ.

Còn có một người thông minh thế này, anh ta sử dụng cách chuyển biến vấn đề khó khiến mọi người ngơ ngác, mắt mở to nhìn tiền đánh bạc của mình bị người khác cầm đi mất. Đây là câu chuyện thông minh của ông Sitners.

Sitners thông minh

Ông Sitners là người Thái Lan, đã từng làm quan chức trong cung điện Thái Lan. Bởi vì ông thông minh giỏi ứng biến, đa mưu túc trí nên được vua sủng ái, điều này đã khiến các quan viên khác rất bất mãn.

Có một ngày, trước khi lên triều, một vị quan hỏi ông: “Nghe nói, ông rất thông minh, có thể nhìn thấu tâm tư người khác, tôi hỏi ông, ông có thể đoán lòng tôi đang nghĩ gì nào?”

Sitners mỉm cười nói với viên quan: “Tôi có thể quan sát thấy được nội tâm của mỗi người các vị, bất luận mọi người suy nghĩ tính toán gì tôi đều biết được.”

Các đại thần trong điện đều cảm thấy ông nói lời không có giới hạn, nên toàn tâm hợp lực trừng phạt ông một trận.

Thế là họ thương lượng đánh cuộc với ông, nếu như ông đoán được chính xác tâm tư của mỗi người thì mỗi người thua sẽ đưa ông một thỏi bạc; còn nếu ngược lại thì thua và phải đưa cho mỗi người một thỏi bạc. Đồng thời việc đánh cuộc này phải mời hoàng thượng làm chứng, họ muốn để ông xấu hổ trước mặt hoàng thượng và nhờ vậy muốn hoàng thượng không còn tín nhiệm và coi trọng ông.

Người thông minh như ông sao lại không biết ý đồ của họ, nhưng ông đã

chấp nhận điều kiện của họ. Việc đánh cuộc này được sự ân chuẩn của hoàng thượng. Lúc đánh cuộc bắt đầu, tất cả các vị đại thần đều giục ông mau nói ra tâm tư của họ. Ông liếc nhìn các đại thần một lượt rồi bình thản nói:

“Điều nghĩ trong lòng của các vị đang ngồi là gì tôi đã rõ. Lúc này các vị đều nghĩ: Tư tưởng của tôi rất kiên định, cả đời của đời tôi đều phải trung thành với hoàng thượng, mãi mãi sẽ không phản bội, không mưu phản. Từ sâu thẳm trong lòng mọi người phải chăng là có tâm tư và tâm niệm như vậy? Vị nào không có tâm tư và tâm niệm như vậy xin lập tức đứng ra, tôi nguyện nhận thua và bị trừng phạt!”

Các quan đại thần nghe thế đều nhìn nhau, cứng họng không có lời nào để đối đáp lại, không ai dám đứng ra, đành nhận thua.

Sitners đã rất thông minh chuyển vấn đề khó xử khiến các đại thần có miệng mà chẳng biện bạch được, lẽ nào họ có gan nói ông đoán sai, tức là họ muốn phản bội hoàng thượng, có mưu đồ tạo phản? Tuy lúc này họ không nghĩ việc gì trung thành với hoàng thượng nhưng họ càng không dám trước mặt hoàng thượng nói ra mưu đồ tạo phản. Do đó họ đành nhận thua, rốt cục là thua một thỏi bạc, nếu không thì mất mạng và tính mệnh của cả nhà cũng rất nguy hiểm, chỉ có kẻ ngu ngốc mới muốn làm như vậy đúng không?

Cách chuyển việc khó xử này sang một người trái ngược khác thì ở trong cuộc thi hùng biện cũng thường vận dụng, sau này sẽ phải nói đến.

Người dân lao động trí óc cần cù cũng có rất nhiều câu chuyện về vận dụng cách gán vấn đề khó xử này. Xin hãy xem câu chuyện được kể ra dưới đây.

Nông phu và quốc vương

Trước đây có vị quốc vương khoác lác rằng đã nghe tất cả các câu chuyện trên khắp thế gian này. Để phô trương mình “biết nhiều hiểu rộng”, quốc vương đã ban ra một đạo chiếu thị, nếu như ngày thường có thể kể một câu

chuyện mà quốc vương chưa từng nghe qua thì sẽ được lấy công chúa độc nhất của ngài và còn thưởng nghìn lượng vàng.

Tin tức truyền đi, ngày ngày thường có rất nhiều người kể câu chuyện cho quốc vương, nhưng quốc vương mỗi khi nghe xong một câu chuyện đều lắc đầu và nói: “Ồ, đã nghe qua lâu rồi”, mọi người đều chẳng biết làm cách nào.

Quốc vương nhìn người nông phu ăn mặc rách rưới thì không muốn để ý, nhưng không thể không tỏ vẻ nhần nại để nghe. Người nông phu bình tĩnh kể:

Ngày xưa ngày xưa đã lâu rồi, tổ tiên của bệ hạ nợ tổ tiên của tiểu nhân một túi tiền lớn, đến tay cha của bệ hạ thì tiền lãi của túi tiền này tăng lên rất nhiều và nợ càng nhiều thêm, đến bệ hạ, bệ hạ không những nợ tiền tiểu nhân nhiều hơn cha của ngài mà còn nợ tiểu nhân một người con gái?”

Người nông phu kể xong, vẻ mặt rạng rỡ hỏi: “Bệ hạ, câu chuyện này ngài đã nghe chưa?” Quốc vương mặt biến sắc tức giận. Nhưng lời hứa của quốc vương thì nhà nhà đều biết rõ, và để duy trì “Uy vọng và chữ tín” của mình, quốc vương đành phải gả con gái độc nhất cho người nông phu và thưởng cho anh một ngàn lượng vàng.

Người nông phu khéo léo vận dụng cách gán vắn đề khó xử khiến quốc vương ngậm bồ hòn chẳng dám kêu ca, có nỗi khổ mà chẳng dám nói. Người nông phu biết trước đây ai cũng kể những câu chuyện mà quốc vương chưa từng nghe qua, nhưng vì uy quyền của quốc vương nên khi quốc vương phủ nhận thì chẳng dám phản bác. Cách duy nhất là phải khiến quốc vương không thể nói là “đã từng nghe qua”, bởi thế cần chuyện vắn đề khó xử sang quốc vương khiến ngài không có cách nào trả lời. Câu hỏi khó của người nông phu thật khéo léo, nếu như quốc vương đã từng nghe nói qua câu chuyện này thì tức là thừa nhận nợ người nông phu một túi tiền và một cô con gái, cho dù thừa nhận thì danh tiếng cũng không tốt. Làm sao mà nợ lại không trả, hèn gì người nông dân nghèo như vậy, hoá ra là có một túi tiền ở chỗ quốc vương! Còn nếu như nói “chưa nghe qua”, quốc vương cũng phải gả con gái và phải đưa cho người nông phu một túi vàng lớn bởi vì quốc vương công bố trên cáo thị rất rõ ràng nếu như ai kể một câu

chuyện mà quốc vương chưa từng nghe qua thì quốc vương sẽ gả con gái cho và tặng cho một túi vàng lớn. Giấy trắng mực đen không thể thay đổi, dù thế nào thì con gái và tiền vàng phen này cũng mất mà còn mất mặt nữa, nếu nói mình chưa nghe qua thì thuận theo lòng người, hơn nữa chứng minh uy phong và chữ tín của quốc vương nói một là một.”

Xin hãy xem Iso, biểu tượng của trí tuệ Hy Lạp cổ đã chuyển vấn đề khó xử khéo léo như thế nào để giúp chủ của mình thoát hiểm.

Iso trí tuệ cứu chủ

Iso là một người nô lệ của Hy Lạp cổ, anh ta cực kỳ thông minh, ứng biến linh hoạt, giỏi hùng biện. Có một lần người chủ của Iso say rượu nói ngông cuồng là có thể uống một cái cạn cả nước biển. Lúc đó, rất nhiều người giễu cợt anh ta là loạn ngôn, anh ta nổi giận mang cả gia sản của mình (bao gồm những người nô lệ mà anh ta có) để cá cược nhiều người tự nhiên hi vọng, đây chẳng phải là tự nhiên được hưởng lộc lớn sao? Ai lại có thể uống cạn nước biển cơ chứ?

Ngày hôm sau, khi người chủ của Iso tỉnh lại, thấy mình đã lỡ lời, trong lòng rất tức giận, thế là hết rồi, toàn bộ gia tài của mình lập tức thuộc về người khác.

Nhưng việc chủ của Iso đánh cược với người khác sớm đã đồn ầm cả lên, mọi người trong thành phố đều biết và dồn đến bên bờ biển muốn tận mắt xem anh ta làm thế nào uống cạn nước biển. Lúc này người chủ chịu bó tay không có cách gì, đành phải cầu cứu Iso thông minh cứu giúp. Iso chợt nghĩ ra cho chủ nhân một diệu kế, người chủ vừa mừng vừa lo, vui đến điên cuồng vội vàng lao tới bờ biển, mọi người đã đợi lâu ở bên bờ biển, Iso đã đến từ lúc nào.

“Một miệng uống sạch biển lớn; tôi hôm nay đến đây muốn uống cạn nghìn biển lớn. Nhưng nước biển mà tôi uống không phải là nước sông, mọi người xem hiện giờ nước sông không ngừng chảy ra biển lớn, như thế thì không thể uống được. Nếu như ai có thể tách nước sông và nước biển thì tôi đảm bảo có thể uống sạch nước biển!”

Nhưng mà, có ai phân chia được nước biển và nước sông đây? Vậy thì cuộc cá cược này không được rồi.

Thực tế, chủ nhân của Iso đang đứng trước tình trạng khuynh gia bại sản, với một câu hỏi gán khéo léo “phân nước sông và nước biển”, kết quả là khiến người chủ hồi sinh, hoá giải nguy hiểm. Điều này thể hiện rõ trí tuệ của người dân lao động Hy Lạp cổ.

Trong một số cuộc biện luận cũng đã thông qua vận dụng cách gán vấn đề khó xử sang đối phương khiến mình thoát hiểm. Có một số vấn đề khó quá thật tuyệt diệu, anh chuyển sang tôi, ai cũng không có cách giải quyết, cuối cùng tự nhiên đánh phải bỏ qua. Xin hãy xem ví dụ vụ án kỳ lạ chưa giải quyết hàng ngàn năm nay.

Thầy trò đấu trí ở toà án

Pudagelas là một người Hy Lạp cổ rất khéo léo ứng biến linh hoạt, giỏi biện luận, người này học có 5 năm mà câu từ sắc nhọn nhiều người không đối đáp nổi. Lúc đó có một vị thanh niên trẻ là Ertilles cũng rất giỏi ăn nói, linh hoạt khéo léo. Ertilles sớm hâm mộ danh tiếng của Pudagelas, thỉnh cầu ông dạy mình học pháp luật. Ertilles vì gia cảnh bần hàn, không đủ học phí để trả nên anh ta đưa ra lời thỉnh cầu thầy, trước tiên hãy cho phép anh ta trả một nửa học phí, nửa còn lại đợi sau khi học thành tài, thắng vụ kiện đầu tiên sẽ trả nốt. Như vậy mới chứng minh anh ta quả thực nhận được thầy giáo có tài dạy học, còn nếu như liên tiếp không thắng các vụ kiện thì tức là thầy đã không tận tâm tận lực, thầy giáo giỏi chỉ là hư danh. Do đó nửa học phí còn lại không chỉ không nên trả mà nửa học phí trước cũng có chút oan uổng. Pudagelas sau khi nghe lý do từ chối của Ertilles trong lòng nghĩ người thanh niên này có tâm ý, vẫn chưa vào cửa nhà mình đã bắt đầu chơi trò bịp, kích mình một lòng dạy anh ta, lại còn mượn cớ nợ học phí. Chẳng qua lời nói ra rồi, tất nhiên đệ tử sống tinh nhanh, tự nhiên cũng sẽ là đứa trẻ đáng dạy dỗ, tu dưỡng rồi cũng sẽ bớt được nhiều. Dựa vào bản lĩnh của ta và sự tinh nhanh của nó, chỉ cần nó có tâm muốn học sao lại lo nó sẽ không thành tài? Sau này nếu nó có thể hùng biện trong giới luật pháp thì mình

cũng có chút rạng danh. Do đó Pudagelas bèn đáp ứng lời thỉnh cầu của anh ta.

Từ đó về sau, Pu, Er hai người trở thành thầy trò. Một người chuyên tâm dạy, một người học chăm chỉ, không quản sáng tối ngày đêm đều học suốt. Cuối cùng một ngày, thầy gọi trò đến và nói: “Những gì mà ta học đều đã truyền lại cho ngươi. Từ giờ trở đi ngươi đã có thể tung hoành thiên hạ, lập trường dạy học, sau này nếu như có kiện tụng gì hãy cố gắng vận dụng những điều đã học. Chúc ngươi mã đáo thành công.”

Tiến học trò đi xong, Pudagelas ở nhà đợi học trò báo tin vui, ngồi đợi học trò trở về mang theo nửa học phí còn lại và bái tạ ơn giáo dạy của thầy. Ai ngờ ngày qua ngày, tháng tiếp tháng, chẳng thấy tin tức gì từ học trò. Hoá ra học trò đã sinh tính xảo trá, lại nghĩ mượn cơ hội này để tính toán với thầy, do đó hấn cố ý rút về nhà chẳng tham gia kiện tụng gì cốt để thầy nhìn thấy nhầm từ đó ăn không phần học phí, nhưng vẫn không thể trách cứ học trò. Sau khi người thầy nhìn thấu dụng ý của trò, trong lòng rất tức giận, chuyện học ăn không mấy năm học phí kia chỉ là chuyện nhỏ, tin đồn mà truyền đi thì thật chẳng biết làm cách nào, há chẳng phải là tiếng tăm bấy lâu bị bôi nhọ ư?

Padagelas nghĩ tới nghĩ lui đột nhiên nhú lông mày lại, lòng nghĩ, hấn tốt vậy đâu có ngờ lại lấy bản lĩnh của mình để tính toán với thầy, nếu ta không có cách xử lí ngươi thì ta cũng uổng phí là thầy. Ngươi ở nhà mà không kiện cáo giúp người khác thì ta làm thế nào được ngươi. Nhưng nếu như ta tìm đến nhà ngươi kiện tụng thì ngươi trốn nổi không? Nếu ta đến toà án tố cáo ngươi quyệt nợ học phí, xem ngươi còn có thể nói dối để trốn tránh, rồi nói lớn “Được, cái thằng đáng chết này, hãy đợi đây ?”.

Và thế là đơn kiện của Pudagelas đã khiến Ertiles phải ra toà. Ertiles không muốn nhưng chẳng có cách nào đành phải đến quan toà án cùng với thầy giáo đối chứng trước công đường, Putagelas đạt được bước thứ nhất.

Phiên toà bắt đầu, hai thầy trò tranh cãi kịch liệt. Người thầy, ông Putagelas bèn triển khai thể công ép người quái gở, thuật lại đầu đuôi tranh chấp giữa thầy và trò, sau đó trình bày một cách hùng hồn luận điểm của mình và thỉnh cầu công tố. Ông nói:

“Nếu như toà án phán tôi thắng, Ertiles phải trả cho tôi nửa học phí nếu không thì chính anh là coi thường sự tôn nghiêm của pháp luật. Nếu như toà án phán tôi thua kiện thì có nghĩa là Ertiles theo học tôi, đây là vụ kiện đầu tiên anh ta thắng nên càng phải trả cho tôi nửa học phí kia, bởi vì đây là điều chúng tôi sớm đã giao hẹn. Nói tóm lại, cho dù toà ngày hôm nay phán quyết như thế nào thì Ertiles đều phải trả cho tôi một nửa học phí.”

Pudagelas nói xong, nhất định đợi quan toà đưa ra phán quyết khiến mình hài lòng. Quan toà cũng cảm thấy lời nói của Padagelas có lý bèn nói với Ertiles: “Người còn điều gì muốn kể ra nữa không?”

Đâu ngờ trả lời của Ertiles cũng rất có dũng khí, so với thầy của mình chẳng hề thua kém. Anh ta nói:

“Tôi không có ý kiến gì khác đối với sự thật mà thầy tôi vừa nói, nhưng đối với lời bàn cao kiến này thì tôi không tán thành. Tôi cho rằng: nếu như toà phán tôi thắng kiện thì thầy của tôi, ông Pudagelas, không thể đòi học phí của tôi. Nếu không ông ta sẽ là người chống đối lệnh của toà án; nếu như toà án phán tôi thua kiện thì tức là ông ta hoàn toàn không dạy tôi điều gì, có mỗi vụ kiện nho nhỏ này cũng không cãi thắng. Như vậy, tự nhiên tôi không có nghĩa vụ nộp cho ông ta học phí. Điều này cũng là chủ ý trong quy ước trả học phí của chúng tôi, có ghi phải quy định chia học phí ra làm hai lần. Thử nghĩ xem, là thầy giáo nếu như chưa dạy học sinh tài gì thì thậm chí đối với nửa học phí thu lần trước ấy ông cũng nên thấy xấu hổ. Ông sao vẫn muốn học trò trả nửa học phí còn lại chứ? Quan toà đại nhân, đây chính là điều tôi muốn nói, tôi nói đúng hay sai nào?”

Điều này khiến quan toà thật khó xử, quan toà vò đầu bứt tai nghĩ rất lâu, cảm thấy phán ai thắng cũng đều không được, phán ai thua cũng chẳng đúng. Cuối cùng, không đưa ra được phán quyết chính xác. Do đó vụ án này trở thành vụ án chưa thể giải quyết.

Chương 5: Lấy Đạo Của Người Để Trị Lại Người

Cách lấy đạo của người để trị lại người chủ yếu là nhằm vào sai lầm trong quan điểm của đối phương, trước tiên cố ý khẳng định quan điểm của đối phương, sau đó lấy cái đó làm khởi điểm để tiến hành suy luận logic phù hợp, kết quả suy luận ra kết luận hết sức sai lầm, quan điểm như vậy của đối phương không dễ đánh hạ, do đó vận dụng cách này để thoát hiểm. Nhưng cách này rất nguy hiểm, nên thận trọng.

Cách lấy đạo của người trị lại người thường là lấy câu hỏi của đối phương làm mục tiêu, lấy sai lầm trị sai lầm, lấy đối trá trị đối trá. Có nghĩa là, khi đối phương đưa ra một vấn đề khiến bạn khó trả lời hoặc khi vấn đề bạn không muốn trả lời, bạn không thể không thừa cơ đưa ra một vấn đề khiến đối phương khó trả lời, dùng vấn đề trị vấn đề, khiến đối phương khó xử, như vậy đối phương mệt mỏi vì phải ứng phó với vấn đề khó của bạn, bạn sẽ thoát được việc khó khăn khi phải trả lời vấn đề khó của đối phương, từ đó sẽ giúp bạn chuyển từ thế bị động sang chủ động.

Câu trả lời của Philips

Philips người chủ nghĩa giải phóng nô lệ của Mỹ thường đi đến các nơi diễn thuyết lưu động, một lần có người mục sư đến từ bang Kentucky chống thế lực giải phóng nô lệ rất kịch liệt đã hỏi khó ông: “Ngài có tri thức về giải phóng người da đen, người da đen ở châu Phi rất nhiều, vì sao ngài không đến đó?” Nếu muốn trả lời trực tiếp nguyên nhân thực tế thì rất khó. Do vậy, ông cũng đã hỏi mục sư một câu: “Ông là mục sư, chắc chắn có tri thức về giải phóng linh hồn. Ở địa ngục linh hồn rất nhiều, tại sao ông không xuống địa ngục?” Vậy là người mục sư cảm thấy rất khó ứng đáp, Philips tự nhiên lại thoát được cảnh khó xử của việc trả lời câu hỏi khó và chuyển sang nắm thế chủ động.

Lão Tăng khéo léo làm khó Tất Thu Phàm

Đời Thanh có một người tên gọi Tất Thu Phàm hùng biện rất giỏi, ăn nói khéo léo, thích hỏi những câu kỳ quái khiến người khác trở tay không kịp. Những câu hỏi đó đều rất khó trả lời, người bị hỏi lâm vào cảnh khốn đốn khiến anh ta rất vui. Tuy nhiên, có một ngày, anh ta bị người khác dùng cách “lấy độc trị độc”, hỏi cho im bặt và không nói ra lời, xấu hổ vô cùng. Hôm đó anh ta hỏi một lão tăng: “Xin hỏi đại sư đã đọc qua “Pháp hoa kinh” chưa?”

Lão tăng mỉm cười đáp: “Đọc qua rồi.”

Tất Thu Phàm lại hỏi: “Xin hỏi đại sư, có thể biết một bộ 'Pháp hoa kinh' có bao nhiêu từ 'A di đà Phật'? 'Tứ thư' có bao nhiêu mục nhỏ?”

Lão tăng suy nghĩ rồi cười trả lời:

- Xưa nay vốn đã hiểu hết các bộ, còn một bộ thì không cần biết.

Câu hỏi của Tất Thu Phàm là câu hỏi kì quái đẩy người khác vào chỗ bế tắc, mặc dù người thuộc lâu lâu e rằng cũng không thể tổng kết được trong đó rốt cục có bao nhiêu chữ “A di đà Phật”, câu hỏi này tự nhiên khó trả lời, nhưng nếu trực tiếp nói “không biết” thì sẽ chứng minh mình bị mất mặt rồi, tự bộc lộ ngu dốt. Thế là lão tăng bèn khéo léo tạo một vấn đề khó tương tự phản công đối phương, lấy vấn trị vấn, như vậy mình vừa thoát được hiểm, vừa có thể làm khó đối phương.

Gia Cát Khắc dùng quái lạ trị quái lạ

Gia Cát Khắc là con cả của Gia Cát Cẩn, khi còn nhỏ ông cực kì có tài biện luận. Một hôm, một con chim ông lão đậu ở trước điện, Tôn Quyền hỏi Gia Cát Khắc: “Đây là con chim gì?” Gia Cát Khắc trả lời: “Đây là con chim ông lão”. Trương Chiêu lúc đó ở bên cạnh cho rằng Gia Cát Khắc lấy chim để cười ông ta già bèn xúi giục: “Gia Cát Khắc lừa bịp hạ, chưa nghe nói có

con chim tên là “ông lão”, vậy ông ta có thể tìm ra “con chim bà lão” không?”

Chim ông lão vốn chỉ tên một loài chim chứ hoàn toàn không chỉ giới tính riêng biệt của chim, Trương Chiêu bắt bẻ Gia Cát Khắc phải tìm ra chim bà lão, đây là câu hỏi đầy hoang đường. Nếu như trực tiếp trả lời “có thể” hoặc “không thể” đều khiến mình rơi vào cảnh khó xử. Nhưng Gia Cát Khắc vẫn tuổi trẻ sáng suốt, rất nhanh dùng đạo của người trị lại chính người, đưa ra một câu hỏi kì quặc cho đối phương: “Có con chim gọi là vẹt mẹ, mời ông tìm ra vẹt bố!”

Gia Cát Khắc hỏi rất tự nhiên, ngắn gọn, mọi người trong điện đều vỗ tay thích thú. Trương Chiêu Lâm vào thế bí luôn miệng nói đánh trống láp: “Hậu sinh khả ứ.”

Trong khi nói chuyện, nếu như đối phương đưa ra câu hỏi kỳ lạ hoang đường mà theo cách thông thường trả lời trực tiếp thì khó nhịp nhàng hiệu quả, lúc này, nên lấy lời nói của đối phương làm cơ sở, nghĩ ra một câu hỏi cũng kì quặc tương tự, dùng cái kỳ quặc trị cái kỳ quặc, lấy cái dối lừa trị dối lừa. Đương nhiên, cách này đặc biệt phải có hai khả năng tư duy cực nhạy, đồng thời còn cần phải có khả năng ứng biến khéo léo linh hoạt, nếu không, việc lấy kì quặc trị kỳ quặc, dùng lừa dối trị lừa dối chỉ là câu nói sáo rỗng.

Xảo Cô

Ngày xưa, có một người phụ nữ tên gọi là Xảo Cô, rất thông minh, sắp xếp công việc nhà đâu ra đấy. Bố chồng cô, Trương Lão Hán mỗi khi vui vẻ liền viết mấy chữ lớn lên công: “Vạn sự bất cầu nhân.” Khi tri phủ lão gia đi qua nhà Trương Lão Hán nhìn thấy mấy chữ thế trong lòng rất tức giận. Ông nghĩ, đây chẳng phải là cố tình không coi tri phủ lão gia là gì trong mắt họ sao? Người nói người không cầu người, ta muốn người đến cầu ta. Thế là tri phủ cho người bắt Trương Lão Hán đến và nói với ông ta: “Người nói lớn như vậy thiết nghĩ người rất có bản lĩnh. Được rồi, ta hạn cho người ba ngày làm cho ta ba thứ: Một là con dê bố sinh, dầu tưới đầm biển lớn và vải

che đen mặt trời. Nếu không tìm được thì người mắc tội lừa quan, xem người sau này còn nói lớn không nào!”

Trương Lão Hán buồn bã trở về nhà kể với Xảo Cô. Xảo cô nói: “Bố hãy yên tâm, việc này để con ứng phó!”

Qua ba ngày biết tri phủ đến, vừa bước vào cửa đã hét lên: “Trương Lão Đầu mau ra đây!”

Xảo Cô vội vàng nói ra: “Bẩm tri phủ đại nhân, cha của con không có ở nhà.”

“Không có nhà? Chạy trốn hả? Hừm, chạy được không, hoà thượng chẳng chạy khỏi miếu?”

Xảo Cô trả lời nói: “Tri phủ đại nhân, cha con không chạy trốn mà là đi sinh con.”

“Nói hồ đồ ! Trên thế gian này chỉ có đàn bà sinh con, đâu có đàn ông sinh con bao giờ.”

“Tất nhiên đàn ông không sinh con, vì sao lại phải đi tìm dê con do dê bố sinh ra chứ?”

Tri phủ đại nhân chẳng nói được gì chỉ nói: “Thôi được việc này không bắt người làm, thế còn dầu tưới đầm biển lớn thì sao?”

Xảo Cô nói: “Bẩm, quan hãy làm cạn nước biển rồi con lập tức tưới.”

“Người giễu bản quan sao? Biển lớn như vậy sao có thể tát cạn được định làm bản quan tức giận hay sao?”

“Dân nữ không dám, chỉ là không tát cạn biển, dầu đâu có tưới được” Xảo Cô trả lời.

Mặt tri phủ đỏ lên xấu hổ và tức giận nói: “Việc này cũng không cần người làm nữa, thế còn vải che kín trời đâu?”

Xảo Cô hỏi: “Xin hỏi tri phủ đại nhân, trời rộng bao nhiêu?”

Tri phủ nói: “Chưa ai có thể đo nên ai biết trời rộng bao nhiêu?”

Xảo Cô nói: “Tất nhiên không biết trời rộng bao nhiêu làm sao còn bắt chúng tôi xé vải che trời?”

Tri phủ chẳng nói được gì, hằm hằm bỏ đi.

Xảo Cô đã nhằm vào quan tri phủ đưa ra câu hỏi hoang đường mà khiến tri phủ đương nhiên bị phản bác không cất lên lời.

Câu chuyện thương nhân

Lần nọ, có một vị thương nhân nhà quê gửi 500 trâu cho người bạn kinh doanh trong thành phố. Người bạn này đã mang trâu bán lấy tiền và cố ý rắc một ít phân chuột vào chỗ sừng đã bán đi. Không lâu sau người thương nhân nhà quê đến lấy trâu. Người bạn lấp liếm nói: “Không may rồi. Trâu bị chuột ăn rồi, anh xem, chỗ này còn rất nhiều cút chuột?” Người thương nhân nhà quê biết bạn muốn quýt nợ nhưng chưa vạch trần ngay mà bình thản nói: “Thôi bỏ đi, lũ chuột này thật đáng chết.” Nhìn thấy con trai của người bạn, người thương nhân nhà quê cố ý nói to muốn đến sông trong thành phố để bơi, đưa con trai người bạn cũng muốn theo, do đó, anh ta cũng mang nó đi cùng. Nhưng anh ta hoàn toàn không mang nó đi bơi ở bờ sông mà gửi đến nhà một người bạn khác rồi nói với người bạn đó đừng để nó chạy trốn, anh ta cần đến nó.

Sau đó người thương nhân nhà quê một mình đến chỗ người bạn thành phố, nói rằng thằng bé đã bị bắt. Anh ta tỏ vẻ đau lòng, vạ lời xin lỗi và nói với người bạn là đang bơi cùng nó ở sông thì một con chim diều hâu bay đến mang nó đi mất.

Người bạn nói: “Người nói bậy, chim diều hâu không thể tha trẻ con từ trong nước.”

Người thương nhân nhà quê biện giải đây là việc có thật. Nói qua nói lại, người thương nhân thành phố bỗng nổi giận tóm lấy bạn đến kiện quan. Người bạn bình tĩnh: “Đi thì đi”.

Người thương nhân thành phố bẩm báo trước với quan tri phủ: “Người này mang con của con đi bơi, khi trở về lại nói con của con bị điều hâu tha đi mất, rõ ràng là lừa gạt. Xin đại nhân minh xét cho con.”

Tri phủ đại nhân quát hỏi người thương nhân nhà quê: “Người hãy thú tội đi?”

Người thương nhân nhà quê nói: “Tôi hoàn toàn không bắt con trai của anh ta đi đâu cả. Con trai anh ta quả thật bị chim điều hâu tha đi mất.”

“Nói láo, chim điều hâu sao có thể tha trẻ con từ trong nước.”

Người thương nhân nhà quê bình tĩnh nói: “Đại nhân, tôi xin thỉnh giáo ngài, nếu như điều hâu không tha được trẻ con thì chuột có thể ăn cả trâu không?”

Vậy là người thương nhân đem câu chuyện kể cho tri phủ đại nhân. Cuối cùng người thương nhân nhà quê nói: “Nếu như chuột có thể ăn cả con trâu thì sao điều hâu lại không tha nổi đứa trẻ. Xin đại nhân minh xét cho tiểu dân.”

Nghe nói, vị tri phủ đại nhân này có tấm lòng bồ tát, trong thánh đường xử án tất nhiên là gương sáng treo cao, phán quyết công minh, ông ngâm đọc hai câu thơ và đây cũng chính là lời phán quyết kết thúc vụ án này:

Câu thứ nhất: Lấy độc trị mưu kế hay, dùng đạo của người trị lại người; Nếu như chuột có thể ăn trâu thì điều hâu có thể tha đứa trẻ.

Câu thứ hai: Lấy mắt đổi mắt, răng đối răng, mình mạnh tất có kẻ mạnh hơn; Người mất trâu trả miếng con của kẻ lấy trâu, người mất con lại trả miếng người mất trâu.

Người bạn khéo léo phản bác lại chàng lười

Có một chàng lười mượn phòng trọ nhà bạn, sáng sớm người bạn gấp chăn thay cho anh ta. Chàng nói: “Chiều còn ngủ, bây giờ đâu cần gấp chăn?”

Ăn cơm xong người bạn vội rửa bát. Anh ta nói: “Bữa sau lại ăn, bây giờ đâu cần phải rửa bát”. Tối đến, người bạn khuyên anh ta rửa chân, chàng lười nói: “Rửa rồi lại bẩn, bây giờ đâu cần rửa?” Xem điệu bộ nói năng hùng hồn, tự đắc của anh ta, người bạn vừa tức vừa cười, trong lòng nghĩ quyết tâm dạy anh ta một bài học, xem anh ta còn dám không sửa tật lười đó không.

Ngày hôm sau, người bạn chỉ lấy cơm cho mình, không lấy cơm cho chàng lười, anh ta lại hỏi: “Cơm của tôi đâu?” Người bạn nói: “Ăn rồi lại đói, anh đâu cần ăn nữa hả?”

Khi đi ngủ, người bạn chỉ quan tâm đến chỗ ngủ của mình mà không quan tâm đến chỗ ngủ của anh ta. Chàng lười bực tức : “Tôi ngủ ở đâu?”

Người bạn nhả nhặn nói: “Sáng lại phải tỉnh dậy anh cần gì ngủ?”

Chàng lười biện giải: “Đánh chính là không đánh”.

Sau đây là một câu chuyện về “Đánh chính là không đánh”.

Trước đây, có một người tên là Khuru Lăng đi đạo ở chùa. Các hoà thượng trong chùa nhìn thấy anh ta rất bủn xỉn thì lạnh nhạt với anh ta. Đúng lúc này có một viên quan địa phương đến thăm chùa. Lão hoà thượng thấy thế vui vẻ nhiệt tình chiêu đãi vị quan viên này. Họ chẳng quan tâm đến Khuru Lăng. Khuru Lăng rất không vừa ý. Đợi sau khi vị quan này rời khỏi, Khuru Lăng hỏi lão hoà thượng: “Vì sao lại cung kính với người làm quan còn cứ thờ ơ với tôi?”

“Người không hiểu à?” Hoà thượng vội biện bạch nói: “Quy định của cửa phật chúng tôi cung kính chính là không cung kính, không cung kính chính là cung kính.”

Khuru Lăng nghe thấy thế, cười thật lớn rồi bỗng nhiên luồn cây gậy lên đầu lão hoà thượng đánh cho lão ta ôm đầu kêu rên. Đợi mọi người bắt Khuru Lăng lại, lão hoà thượng hỏi: “Vì sao ngươi đánh người?”

Khuru Lăng nghiêm túc nói: “Ông nói cung kính là không cung kính, không cung kính là cung kính. Vậy, tôi nói đánh ông là không đánh, không đánh mới là đánh.”

Hoà thượng cảm thấy xấu hổ chẳng nói được gì.

Hành vi của Khuru Lăng quá kích động nhưng như vậy dường như anh ta đã suy luận logic theo lão hoà thượng, đã bóc lộ ra sự lừa dối, lấp liếm của lão hoà thượng và đạt được mục đích giáo huấn lão hoà thượng.

Sự phản hác của Bellkery

Có một vị tham nghị viện Mỹ hỏi Bellkery nhà logic học người Mỹ: “Tất cả những người thuộc Đảng Cộng Sản đều công kích tôi, ngài công kích tôi nên ngài cũng là người Cộng Sản.”

Logic của ông tham nghị viện rất dễ nhận ra bị sai, những nhà logic học hoàn toàn không tranh luận với ông về câu suy luận logic hình thức sai lầm, mà phản bác suy luận hình thức đó.

“Suy luận của ông thực tế là rất diệu kì! Về logic thì nó giống như suy luận dưới đây. Tất cả các con thiên nga đều ăn bắp cải, ông tham nghị viện cũng ăn bắp cải cho nên ông tham nghị viện là con thiên nga.”

Lời này vừa dứt, tham nghị viện lúng túng đỏ mặt tía tai.

Luật sư La Khôn khéo biện hộ thắng kiện.

Giữa thập kỷ, ở Hồng Kông xảy ra một vụ kiện, người thương nhân Mỹ

Wills đến công ty túi da Mậu Long đặt hàng, tỉ giá USD Hồng Kông/USD Mỹ. Hợp đồng viết rõ một tháng lấy hàng, đến hạn giao hàng không đúng theo số lượng và chất lượng thì bên bán phải bồi thường tổn thất 50%.

Giám đốc công ty Mậu Long là La Phùng Xán khi giao hàng, Wills nói: “Lớp trong của túi da có vật liệu gỗ không thể tính là ví da”, do đó, anh ta kiện đến toà án, yêu cầu phải bồi thường 50%. Wills nói năng bừa bãi, từ ngữ vượt qua luân thường đạo lý, nhưng toà án Hồng Kông - Anh nghiêng về phía Wills, ý đồ phán Phùng Xán tội lừa đảo, luật sư La Văn Cẩm biện hộ cho bị cáo Phùng Xán.

Luật sư La Văn Cẩm lấy từ trong túi ra một chiếc đồng hồ vàng rồi hỏi quan toà: “Thưa quan toà, đây là đồng hồ gì?”

Một vị quan toà nói: “Đây là chiếc đồng hồ vàng nhãn hiệu London. Nhưng cái này có liên quan gì đến vụ án chứ?”

La Văn Cẩm kiên trì nói: “Có liên quan, xin hỏi: Đây là đồng hồ vàng, việc bán nó không có ai nghi ngờ, phải không? Nhưng xin hỏi linh kiện bên trong của chiếc đồng hồ này có phải đều chế ra từ vàng không?”

Quan toà lúc này cảm thấy có “cái trùng” trong đó. Khi đó La Văn Cẩm đã nói: “Tất nhiên không phủ định linh kiện bên trong đồng hồ vàng nhưng không thể là dùng vàng chế tạo, vụ án túi da của công ty Mậu Long hiển nhiên là nguyên cáo vô lý gây rối, ý đồ lừa đảo mà thôi.”

Quan toà chăm chú lắng nghe và chẳng còn lời chất vấn nào chỉ còn biết phán Wills tội vu cáo và phạt khoản tiền 5000 tệ Hồng Kông.

Luật sư đã dùng đạo của người để trị người, khéo léo dựa theo logic của Wills để đưa ra suy luận tương tự, khiến cho sai lầm trong suy luận của Wills hoàn toàn rõ ràng trước mọi người.

Uống sữa và huyết thống

Nhà ngoại giao tiền nhiệm Canada Chester Rounding xuất thân ở Tương Phần Hồ Bắc - Trung Quốc và lớn lên từ sữa người mẹ Trung Quốc. Sau

này ông cùng bố mẹ trở về Trung Quốc, trong sự nghiệp ông có hoài bão lớn. Khi ông tham gia bầu cử vào nghị viện hội của tỉnh, phái phản đối đã moi móc tìm mưu tính kế thu thập các tài liệu liên quan đến ông để bôi nhọ, hạ thấp ông.

Trong một lần biện luận tranh cử, phe phản đối ông đã nắm bắt được việc ông xuất thân ở Trung Quốc, viết một đoạn văn và chỉ trích ông: “Ông uống sữa người Trung Quốc lớn lên, trong người ông nhất định có huyết thống Trung Quốc.” Họ cho rằng mình đã phát ra một quả pháo hạng nặng và bước đến khoác lên ông.

Ronding đứng trước những lời nói vô lễ xấu xa đã bình thản đáp lời: “Các người uống sữa bò lớn lên vậy các người trên mình chẳng phải mang huyết thống của bò sao?”

Ông vừa nói xong mọi người vỗ tay rào rào. Phái phản đối bị phản bác tới mức đỏ mặt tía tai rơi vào cảnh vô cùng khó xử.

Trong lần tranh cử này, ông đã thắng cử.

Trước những câu hỏi hoang đường của đối phương, cách ứng biến linh hoạt của Ronding cũng là dùng đạo của người trị lại người, dựa theo suy luận hoang đường dồn đối phương vào chân tường. Điều này chứng minh tính hoang đường trong suy luận của đối phương từ đó khiến cho đối phương rơi vào thế bị động.

Nhạc Trụ khéo léo khuyên thầy

Doanh Khuru Tử là một thầy giáo mở trường tư thục. Ông không bằng lòng với nền giáo dục triều Nguyên nhưng chẳng có cách nào thoát thác do đó suốt ngày mượn rượu giải sầu, rất tiêu cực và không chú tâm quản giáo đối với những học trò con nhà giàu theo học mình. Ông thường ngủ gật ở học đường. Những đứa trẻ con nhà giàu tự nhiên không vui nhưng chẳng dám ý kiến gì. Duy chỉ có một đứa có ý kiến, người chính là Khuru Trụ - học giả nổi tiếng triều Nguyên. Bởi vì Khuru Trụ không giống như những đứa học trò con nhà giàu có không ham học hành, ông thông minh hiếu học mà thầy

lại không có trách nhiệm vậy thì sao không có ý kiến chứ. Đừng coi thường Khuru Trụ nhỏ tuổi, con người anh ta rất thông minh đấy. Trước khi báỉ thầy Doanh Khuru Tử, anh đã nghe nói qua Doanh Khuru Tử rất uyên bác nhiều tài, dạy học cho mọi người. Nhưng bây giờ ông ta trở thành người tiêu cực như thế này chắc chắn là có nguyên nhân nào khác. Anh cảm thấy nên phải giúp thầy, khiến thầy tỉnh lại và chăm chỉ “truyền đạo, thụ nghiệp, giải toả nỗi nghi hoặc”, tránh việc học trò hiểu nhầm.

Có một hôm, lên lớp học chữ, Doanh Khuru Tử sau khi để học sinh viết chữ theo chữ dán đã dựa vào án thư ngủ gật. Trong lễ đường loạn cả lên, Khuru Trụ nhân dịp các bạn đồng môn đang náo loạn liền nhẹ nhàng đi tới bên bục giảng và lay thầy đang ngủ gật tỉnh lại rồi thấp giọng hỏi thầy: “Thầy đã già như vậy mà phải ngủ gật ư?”

Doanh Khuru Tử đang lúc ngủ nên tất nhiên bị người khác lay tỉnh dậy thì mơ mơ màng màng, hồi lâu mới tỉnh hẳn. Ông nhìn Khuru Trụ tỏ vẻ thần bí: “Trước tiên ta đi gặp thánh hiền tiên cổ sau đó cùng họ truyền thụ đạo lý của ta cho các người trong giấc mộng. Cho nên, mỗi lần ta lên lớp đều ngủ gật.”

Nói xong bèn lắc lư đầu ngâm nga câu thơ: “Hái cúc hai giậu dưới, nhơn nhơ nhìn núi bắc.”

“Thầy đọc sai rồi, đúng phải là: Hái cúc rào phía đông, nhơn nhơ nhìn núi Nam cơ.”

Khuru Trụ sửa lại đọc: “Mênh mông nhân thế, ngàn vạn chúng sinh, nhân tà bất phân, sao có thể phân Đông Tây Nam Bắc.”

Doanh Khuru Tử xúc động ngâm dài.

Khuru Trụ biết trong mộng thì thầy nói rất lung tung, còn nguyên do Doanh Khuru Tử làm việc hồ đồ thì anh ta chưa hiểu. Nhưng để thầy sửa được cái tật lên lớp ngủ gật nên anh ta đã nghĩ đi nghĩ lại cuối cùng tìm ra một cách. Ngày hôm sau lên lớp, khi Doanh Khuru Tử đang chăm chú dạy học trò câu thơ của Lý Thái Bạch: “Thế gian chuyện vui chơi cũng vậy, xưa nay vạn sự như nước chảy về đông...”. Bỗng nhiên phát hiện Khuru Trụ đang ngủ gật.

Thế là ông lớn tiếng quát Khuru Trụ: “Gỗ mục vô dụng”. Khuru Trụ liền đứng bật dậy biện giải: “Tiên sinh, thầy trách nhầm rồi, trò như thế là đang học!”

“Người rõ ràng là đang ngủ gật còn xảo trá biện bạch thật là vô cùng xấu xa.” Doanh Khuru Tử càng tức giận.

“Thưa thầy, trước tiên trò đến gặp thánh hiền tiên cổ rồi giống như thầy cũng bái kiến thánh hiền tiên cổ ở trong mộng.”

Doanh Khuru Tử có ý gây khó dễ cho Khuru Trụ, thế là hỏi anh ta: “Các vị thần tiên đã dạy cho người điều gì ở trong mộng.”

Khuru Trụ ung dung nói: “Trò gặp các vị thần tiên đều hỏi họ: Thầy của trò dường như ngày nào cũng bái kiến các vị, các vị đều giảng cho thầy đạo lý gì?, nhưng họ đều trả lời họ từ trước tới nay chưa từng gặp thầy của người?”

Doanh Khuru Tử nghe xong đỏ mặt vì xấu hổ, ông chắc chắn không ngờ rằng người học trò thân hình bé nhỏ giỏi giang này có thể dùng đạo của người trị lại người, nhìn thấu sai lầm của mình. Từ đó người thầy này sửa tật xấu lên lớp ngủ gật, chuyên tâm toàn lực bồi dưỡng Khuru Trụ.

“Cảm cúm cũng cao thượng sao?”

Ông Hullchop, nhà văn Nga nổi tiếng có một lần nhận lời mời đến tham gia hội âm nhạc. Diễn xuất chưa lâu Hullchop liền ngủ gật. Lúc này, bà chủ cảm thấy rất kỳ lạ bèn đẩy ông hỏi: “Thưa ngài, ngài không thích âm nhạc hay sao?”

Ông lắc đầu đáp: “Loại âm nhạc này đơn giản tùy tiện có gì hay mà nghe chứ?”

Bà chủ kinh ngạc: “Ông nói cái gì vậy, diễn tấu trong khúc nhạc này đều là khúc nhạc đang thịnh hành!”

Hullchop phản đối hỏi: “Lẽ nào cứ lưu hành đông tây là cao thượng sao?”

Bà chủ bực tức hỏi: “Thứ không cao thượng sao có thể lưu hành được?”

Nghe câu nói này, ông hóm hỉnh nói với bà chủ: “Vậy thì, bệnh cảm cúm lưu hành cũng là cao thượng à!”

Bà chủ bị phản bác tới mức chẳng nói được gì, khó xử vô cùng.

Trước kiến giải sai lầm của bà chủ, Hullchop chỉ nói nhẹ nhàng suy luận theo logic đó thì đã khiến sự hoang đường trong quan điểm của bà chủ lập tức hiện rõ. Bà chủ tất nhiên là khó xử vô cùng.

Xin hãy xem ví dụ dưới đây:

Phán quan mượn giày

Một hôm, giày của Phán quan trong điện Diêm Vương bị hỏng, thế là Phán quan nhập hồn vào mạng một người thợ da ở dương gian sửa giày, ông nói với người thợ da: “Ta đưa cho ngươi hai đồng bạc trước làm tiền đặt cọc, phiền ngươi làm cho ta đôi giày mới, đợi ngươi làm xong giày ta sẽ đưa nốt bạc, được không?”

Người thợ da nói: “Được ạ.”

Sau vài ngày, Phán quan đến lấy giày, người thợ da nói: “Tiền đặt cọc mấy hôm trước mua ống giày, nhưng vẫn chưa có đế giày, qua mấy hôm nữa quay lại lấy giày.”

Rồi mấy hôm nữa, Phán quan đến lấy giày, thợ da nói: “Chưa xong đế, vài hôm nữa đến.”

Phán quan đi đi lại lại bao nhiêu lần nhưng người thợ da đều nói: “Chưa xong đế.”

Một ngày, Phán quan cầu Diêm Vương dẫn hồn người thợ da xuống âm ty.

Diêm Vương nói: “Người thợ giày này bình thường đều lừa người khác lấy tiền, thật đáng ghét, đưa vạc dầu ra.”

Người thợ giày nhìn thấy phán quan làm giày đứng bên cạnh Diêm Vương bèn kêu cứu thảm thiết: “Phán quan lão gia, hãy nghĩ cách cứu tôi.”

Phán quan nói: “Cái vạc dầu này không có đáy, bỏ người vào đó, người có thể trèo ra được mà!”

Có một đêm áp mặt vào vạc dầu, người thợ da vôi vàng sờ sờ mó mó bốn phía và vôi nói với phán quan: “Có đáy có đáy.”

Phán quan đi lại cạnh và nói: “Tất nhiên là có đáy, vậy sao không làm giày cho ta .”

Chiêu này của Phán quan là lấy đạo của người trị lại người thật kỳ diệu, xem người thợ giày còn dám lừa bịp khách hay không?

Chương 6: Dùng Lời Nói Hoang Đường Tạm

Thích Ứng

Thành thực, trung thành, chính trực vốn được coi là đức cao đẹp, còn lừa gạt, nói dối dễ bị người khác hiểu là kẻ không có đạo đức. Nhưng nếu vứt bỏ hoàn cảnh cụ thể mà nói rằng nói dối đều là không đạo đức thì đó là quan điểm phiến diện.

Sugeladi, triết nhân Hy Lạp cổ đã bác bỏ quan điểm coi tất cả mọi lời nói dối (kể cả nói dối thiện ý) là hành vi vô đạo đức mà không cần xét đến điều kiện, hoàn cảnh cụ thể. Ông cùng với Erside đã từng có đoạn đối thoại về chuyện lừa bịp (nói dối) như sau:

Sugeladi: Lừa bịp là chính nghĩa đúng không?

Erside: Không đúng.

Sugeladi: Giả như có một vị tướng quân nhìn thấy chỉ khí quân sĩ mình sa sút bèn lừa họ nói: “Viện binh sắp tới, hãy dũng cảm tiến về phía trước!”, do đó đã giành toàn thắng, đây là chính nghĩa hay không chính nghĩa?

Erside: Đây là chính nghĩa.

Sugeladi: Trẻ con mắc bệnh, khó cho uống thuốc, bố mẹ nói: “Thuốc rất ngọt.” Trẻ con uống cứu được mạng. Đây có phải là chính nghĩa hay không?

Erside: Đây là chính nghĩa.

Sugeladi: Vừa rồi ông chẳng phải đã nói lừa bịp là không chính đáng, sao giờ lại nói nó là chính đáng?

Erside : ...Việc này ... (đỏ mặt tía tai, chẳng nói lên lời)

Quả thực, thành thực, chân thực là đạo đức tốt đẹp, nhưng nếu coi hết thấy lừa bịp, nói dối là không có đạo đức thì quả là vô đoán. Tóm lại, đối với việc nói dối phải phân tích cụ thể các vấn đề chứ không thể đánh đồng như nhau. Những lời nói dối được suy tính kỹ càng để giăng bẫy lừa người lừa của thì đương nhiên là vô đạo đức. Còn một số lời nói dối khác vẫn là chân lý, là chính đáng, thấu tình đạt lý, để tránh tổn hại đến người khác thì bạn nói thử xem nói dối “đây thiện ý” như vậy có vô đạo đức hay không?

Nhưng mà, thời khắc thích hợp để nói dối không thể không chú ý, bởi vì lời nói dối này có khi sẽ khiến quan hệ giữa hai người trở nên xa cách. Không khéo sẽ khiến mọi việc dễ dàng giải quyết. Chỉ có điều, do cái nhìn lệch lạc của mọi người đối với việc nói dối nên mới đả kích, chỉ trích nó, đương nhiên điều này có liên quan đến những khuyết điểm của chính việc nói dối. Nhưng người nói dối khó được mọi người tin, câu chuyện đồng thoại chúng ta đã đọc hồi nhỏ “Sói đến rồi” sẽ giúp ta hiểu rõ lý lẽ này. Nhưng lúc thích hợp để nói dối là vấn đề khác. Tô Đại, em Tô Tần, nhà sách lược nổi tiếng thời Xuân Thu Chiến Quốc đã nhằm vào câu nói dối người nghe không lọt tai của vua Yên mà nói một đoạn khiến người khác tỉnh ngộ.

Người Chu thường không coi trọng bà mối. Bởi vì bà mối ở gia đình bên nam hay bên nữ đều nói hay; đến bên nhà trai thì nói cô gái xinh đẹp còn đến bên nhà gái thì nói chàng trai tài giỏi. Vì những bà mối này không bao giờ nói thật, đều thích ba hoa tuý tiện, nói năng xằng bậy do đó mọi người không tin nhiệm, không coi trọng bà mối.

Nhưng theo phong tục tập quán người Chu, không có người trung gian làm môi thì không thể cưới gả. Con gái nếu không có người làm môi thì đến già cũng không lấy chồng. Do đó, theo phong tục vùng đất này, không cho phép con gái dễ dàng ra ngoài. Nếu như không có người làm môi lái thì những cô gái này sẽ vì đợi ở khuê phòng thâm sâu mà thành bà cô. Cho nên, nếu như muốn con gái thuận lợi gả đi thì cũng chỉ có nhờ cậy bà mối. Mọi việc khác cũng vậy, nếu như không hiểu chiến lược lợi thế thì việc sẽ không thành được. Không biết thuận dòng đẩy thuyền thì khó có được thành công. Do đó, có thể khiến người khác ngồi mà hưởng thành công cũng chỉ có kẻ lừa

bịp giỏi lừa gạt người khác. Chẳng trách anh của Tô Đại khi chỉ trích Yên Chiêu Công là kẻ lừa người lấy của, đã nói một cách hùng hồn đầy lí lẽ: “Chính vì tôi là người lừa bịp cho nên mới có ích.” Tuy lời nói này không thiên lệch nhưng vẫn hàm chứa hai lớp nghĩa trong đó. Đặc biệt là trong đời sống chính trị, ngoại giao, có một số điều bí mật thì không nên nói thật, vận dụng kỹ xảo nói dối cao siêu không chỉ có thể tăng thêm tính hóm hỉnh, mà còn có thể khiến mình thoát khỏi cảnh khó xử.

Nhà chính trị gia nổi tiếng người Mỹ ở thế kỷ 17 là Henry Wotton đã từng chỉ ra rằng: “Các nhà ngoại giao là chỉ những người chính trực chuyên nói dối được cử sang nước ngoài.” Câu nói này có lí lẽ nhất định, trước một số vấn đề có liên quan đến cơ mật trọng yếu của quốc gia thì nhà ngoại giao trí tuệ, giỏi ứng biến đó đều sẽ ứng đối bằng những lời nói dối bay bướm.

Sự dí dỏm của nhà ngoại giao

Một lần trong tiệc chiêu đãi phóng viên nước ngoài, một vị phóng viên tin tức của quốc gia phương Tây từng hỏi Trần Nghị bộ trưởng bộ Ngoại giao khi đó của Trung Quốc: “Gần đây, Trung Quốc để đánh hạ nước Mỹ đã chế tạo máy bay trinh sát trên không, xin hỏi vũ khí dùng là gì? Là lựu đạn phải không?”

Đối với vấn đề liên quan đến cơ mật quốc phòng, Trần Nghị hoàn toàn không qua loa tắc trách bằng ngôn từ ngoại giao “Không thể báo cáo”, mà rất dí dỏm đưa hai tay lên không trung làm một động tác sau đó vạch mấy cái rồi ý nhị nói: “Thưa vị nhà báo, chúng tôi dùng tre đâm thủng nó!”, một câu nói đã khiến mọi người đều cười. Nguyên soái Trần Nghị đã trả lời khéo léo bằng lời nói dối dí dỏm mà vị nhà báo đã đưa ra.

Lưu Bang nói dối cứu tính mệnh

Hán Cao Tổ Lưu Bang dùng những lời nói dối khéo léo lừa bịp Bá Vương Hạng Vũ từ đó tự mình đã thoát được tình thế nguy hiểm. Đây là câu nói khi Lưu Bang đi đến Hồng Môn Yến. Lúc này, Lưu Bang và Hạng Vũ phân

chia hai tuyến đường dọc Hải Nam, Hải Bắc tấn công quân Tần. Lưu Bang giả đánh, đầu tiên chiếm cửa ải còn Hạng Vũ triển khai đánh trực diện, tuy đánh tan thế lực quân Tần, nhưng kéo dài làm mất cơ hội đoạt cửa ải. Còn Sở Vương đã từng nói trước, ai vào cửa ải trước sẽ là vua. Lẽ ra, Lưu Bang nên là vua xưng bá nhưng lúc đó thế lực không địch nổi Hạng Vũ. Hạng Vũ cũng tức giận Lưu Bang vào ải trước, muốn giết chết nhưng còn muốn tận mắt xem Lưu Bang đối mặt với đại họa này. Đúng lúc đó, Tế phụ của Hạng Vũ là Hạng Bá ban đêm chạy đến doanh trại của Lưu Bang, hẹn riêng người bạn tốt Trương Lương trốn chạy khỏi doanh trại Lưu Bang. Lưu Bang thừa cơ gặp Hạng Bá và bày tỏ nỗi lòng: “Ta, người thì giữ, không hề dám to tưởng gì. Dinh phủ niêm phong chờ tướng quân. Cho nên, đốc thúc tướng lĩnh giữ ải, ngăn chặn cướp bóc. Ngày đêm mong đợi tướng quân, đâu có ý phản? Chỉ sợ lời nói không bày tỏ hết tâm lòng ta.” Lưu Bang lúc đó quyết định đến Hồng Môn bái tạ Hạng Vũ. Hôm sau, Lưu Bang cùng các tùy tùng Trương Trường, Phan Xá đến bái tạ Hạng Vũ và nói với Hạng Vũ: “Thần và các tướng quân hợp sức tấn công Tần, tướng quân đánh chiếm Hải Bắc, Vận Điểm, Hải Nam, thần không thể tự vào Nhân Quan trước để phá Tần, tất cả đều phải nhờ vào tướng quân đó. Hôm nay có lời tiểu nhân khiến tình cảm giữa tướng quân và thần có vết nứt.” Lưu Bang xưng thần tạ tội, che giấu ý định của mình, lời nói của ông đều là quỷ quái lừa người nhưng nghe dường như chân thật, tình ý rõ ràng, cảm động đầy tâm huyết khiến Hạng Vũ có lòng thương xót tha Lưu Bang. Lưu Bang bằng cách nói dối Hạng Vũ với lời lẽ khéo léo, lời ngon tiếng ngọt đã dễ dàng khiến mình thoát cảnh nguy hiểm, có thể thấy sự cao siêu của nghệ thuật nói dối.

Lâm Đại Ngọc lời lẽ khéo léo thoát khỏi cảnh khó xử

Có một lần, Bảo Ngọc chột nhìn trân trân vào cánh tay mềm mại trắng nõn của Bảo Thoa, vừa đúng lúc bị Đại Ngọc đang bước vào cửa bắt gặp. Bảo Thoa liếc nhìn Đại Ngọc đang đứng ở chỗ gió lùa nơi ngưỡng cửa, liền hỏi cô sao lại phải đứng ở chỗ gió lùa? Đại Ngọc nhanh nhẹn cười và trả lời: “Chỉ vì nghe thấy trên trời có một tiếng kêu lớn, ra ngoài nhìn xem hoá ra là con chim Nhạn.” Bảo Thoa hỏi: “Chim Nhạn ở đâu? Ta cũng muốn xem?”

Đại Ngọc nói: “Tôi vừa đi ra, nó đã phạch một cái rồi bay mất.” Nói rồi vẫy vẫy cái khăn mặt về phía mặt Bảo Ngọc khiến anh ta chột dạ.

Từ đoạn trên chúng ta có thể thấy sự thông minh, nhanh nhẹn, linh hoạt và sắc sảo của Đại Ngọc. Khi cô ấy nhìn thấy màn kịch mà cô không muốn nhìn thấy ấy, trong lòng cô không vui, tình cảm yêu ghét lẫn lộn có thể thấy rõ, khiến cô không nói nổi lên câu, vẻ mặt biến sắc. Nhưng cô không vạch trần điều đó tại chỗ, vì như vậy vô cùng khó xử. Cô lại ba hoa nói dối rất tự nhiên, không có chỗ sơ hở tức là giữ lại chút thể diện cho Bảo Ngọc, qua loa tắc trách không rõ ràng chính là hiệu quả tốt trong đó, còn châm biếm Bảo Ngọc chỉ nhìn thấy chị mà quên “chim Nhạn” của em gái, hiểu tình cảm trong lòng, quả là tâm đầu ý hợp. Chúng ta hãy xem lại câu nói dối của Ngụy Ngọc:

Đại Ngọc một lần đến thăm Ngọc Ân, thấy Bảo Ngọc cũng ở đó bèn buông lời nói “Ta đến thật không đúng lúc.” Câu nói này đầy vẻ mỉa mai châm biếm. Đại Ngọc tự thấy lỡ lời bèn lập tức nói lấp liếm, giải thích. Đại Ngọc cười nói: “Sớm biết anh đến thì tôi sẽ không đến.” Bảo Ngọc càng không hiểu. Đại Ngọc cười nói: “Lúc thì tất cả cùng đến, lúc thì chẳng có ai đến, hôm nay anh đến, mai tôi đến, như thế đan xen chẳng phải ngày nào cũng có người đến hay sao? Vừa không vắng vẻ lạnh lẽo, vừa chẳng ồn ào náo loạn.” Như vậy, Đại Ngọc khéo dùng lời nói dối, nhẹ nhàng níu kéo lời nói lại với nhau, giảng giải tới đường tơ kẽ tóc cuối cùng thoát được cảnh khó xử.

Trong các tình huống vô cùng khẩn cấp, một số lời nói dối linh hoạt thích ứng với hoàn cảnh thường có thể giúp bạn biến nguy thành yên. Xin hãy xem câu chuyện dân gian:

Lời nói dối của thỏ.

Vua sư tử quyết định gấu, khỉ, thỏ là đại thần của nó, bốn loài chúng tuần du trong rừng. Rất nhanh, vua sư tử quát chúng, muốn ăn thịt chúng, nhưng muốn ăn thịt các vị đại thần mà mình đã định ra ấy thì phải tìm cớ. Thế là sư tử nói với chúng:

“Các vị đại thần, các người đã không ít ngày dưới chân ta, bây giờ ta muốn kiểm nghiệm các người một chút, xem các người làm quan cao có biến chất hay không.” Nói xong, vua sư tử bèn mở rộng miệng và muốn gấu nói xem trong miệng sư tử bốc ra mùi vị gì. Sư tử là loài động vật ăn thịt, trong miệng bốc ra đương nhiên là mùi tanh. Gấu ta thành thực nói:

“Đại vương, mùi vị trong miệng ngài rất khó ngửi.”

Sư tử nghe nói vậy tức giận đùng đùng: “Người dám bôi nhọ đại vương, người phạm tội vô đạo, nên xử tử hình.”

Nói xong sư tử vỗ lấy gấu cắn chết và ăn thịt. Khi tận mắt nhìn thấy gấu như vậy, trong lòng nghĩ: cách thoát mạng duy nhất chỉ có dựa vào tăng bốc, nịnh nọt, thế là khi ta vội vàng trả lời:

“Đại vương, trong miệng ngài phát ra mùi vị rất thơm ạ.”

Sư tử tức giận quát: “Người là kẻ luôn nịnh nọt, bợ đỡ! Ta ăn thịt, ai cũng đều biết trong miệng ta bốc ra mùi vị chỉ có thể là thối, tanh. Nếu là không trung thực, chỉ thích nịnh bợ đều là mối họa của quốc gia, tuyệt đối không thể giữ lại”. Nói rồi sư tử há miệng đỏ lòm ăn thịt khi. Sau cùng, sư tử hỏi thỏ: “Thỏ thông minh, rốt cục thì trong miệng ta có mùi gì?”

Thỏ trả lời: “Đại vương, thật là xin lỗi, thần bị trúng gió, mũi tắc mất rồi, bệ hạ cho thần nghỉ vài hôm, đợi bệnh khỏi thần sẽ nói. Bởi vì chỉ đến lúc đó, mũi thần mới có thể dùng, mới có thể nói trong miệng ngài phát ra mùi gì.”

Khỉ và thỏ đều nói dối, nhưng kết cục sao chẳng giống nhau? Điều này có liên quan đến kỹ xảo nói dối, cao minh, kỹ xảo đó tự nhiên không sơ hở, khiến đối phương cảm thấy có lý. Nếu như nói dối mà bị đối phương lật lại thì rất nguy hiểm. Do đó, trước cảnh nguy hiểm, chỉ có khéo léo nói dối mới có thể ứng phó tự nhiên, xin hãy xem câu chuyện Trác Biệt Lâm khéo léo thoát hiểm dưới đây.

Sự ứng biến linh hoạt của Trác Biệt Lâm

Một đêm tối, đại sư hài kịch nổi tiếng Mỹ là Trác Biệt Lâm mang theo một túi tiền về nước, khi qua một đoạn đường bỗng gặp cướp. Trác Biệt Lâm nhìn mũi súng tối om om của tên cướp mà không hề hoảng loạn, ông nói với tên cướp: “Đại vương, tôi tin ngài chỉ muốn tiền của tôi, còn tôi chỉ muốn mạng mình, trên người tôi có chút tiền nhưng không phải là của tôi, cho nên tôi nguyện đưa cho ngài, nhưng tôi muốn trước tiên ngài giúp tôi bắn hai phát súng lên mũ của tôi, tôi trở về dễ dàng ăn nói. Như vậy, tốt cả cho tôi lẫn ngài, tôi không tin ngài vì chút tiền mà lấy mạng người khác đúng không?”

Tên cướp nghe xong, chẳng nói gì, bắn “bằng bằng” hai phát lên mũ của ông. Trác Biệt Lâm lại cầu xin bắn hai phát vào gấu quần của ông: “Như vậy mới đúng sự thực, người khác không thể không tin.”

Kẻ cường đạo nén giận kéo gấu quần của Trác Biệt Lâm bắn “bằng bằng” mấy phát. Trác Biệt Lâm lại nói “xin hãy bắn thùng mấy lỗ vào gấu tay áo của tôi?” Kẻ cường đạo chửi: “Mẹ mày, người đứng là gan tiểu quỷ?”

Nói xong, kẻ cướp bóp cò nhưng không thấy đạn nổ. Trác Biệt Lâm vừa nhìn biết đạn đã hết bèn chạy như bay.

Trác Biệt Lâm có thể nói là một cao thủ lừa người, ông biết phản kháng hoặc lập tức bỏ chạy không ích gì cho công việc, có thể sẽ dẫn đến tai nạn càng lớn. Do đó, ông đã khéo léo lợi dụng tâm lý để thoát hiểm.

Cô gái khéo léo thoát khỏi sự quấy nhiễu

Trong cuộc sống hàng ngày, dùng những lời nói dối để thoát khỏi tình hình khó khăn có rất nhiều, ví dụ như: một hôm có một cô gái đẹp đi trên đường, phía sau cô có một chàng thanh niên ăn chơi bám chặt theo cô. Cô gái quay đầu lại hỏi đầy vẻ thắc mắc: “Vì sao anh theo tôi suốt vậy?”

Chàng trai xúc động nói: “Em rất đẹp, anh yêu em, anh thật sự yêu em.”

Đối với kiểu xin yêu dọc đường này, các cô gái Trung Quốc không chấp

nhận nổi, cô gái xinh đẹp đó cũng vậy. Cảm thấy người thanh niên này quá liều lĩnh nhưng không thể chỉ trích anh ta, nên thoát khỏi cục diện khó xử này như thế nào? Cô gái xinh đẹp cảm động một tí là cười rất tươi nói: “Cảm ơn, nhưng mà tôi đến nhà trẻ đón con tôi!”

Chàng trai tròn tròn mắt, đỏ mặt tía tai, xấu hổ chuồn mất.

Cô gái khéo léo vận dụng lời nói dối (kỳ thực cô chưa có con) khiến cho chàng trai trẻ liều lĩnh thấy khó xử và bỏ chạy, cô gái ấy mới linh hoạt làm sao?

Chương 7: Hiểu Rõ Kỹ Xảo Của Lời Nói Dối

Người nói dối phù hợp với hoàn cảnh có thể khiến mình thoát khỏi cảnh khó xử. Vì thế mọi người cũng nên có những hiểu biết cơ bản về những lời nói dối. Đặc biệt là đối với những lời nói dối để lừa bịp, tính nguy hại lớn, tính lừa bịp rất mạnh cần duy trì sự cảnh giác cao độ. Nếu không, ta sẽ bị lừa bịp, gây tổn thất không cần thiết cho chính mình.

Có một số phương pháp cơ bản phân biệt lời nói dối không? Có. Bất kỳ lời nói dối lừa dối có căn cứ, nghe có hay như thế nào thì nó đều tuyệt đối không thể không có sai sót và kẽ hở. Nắm vững một số cách phân biệt lời nói dối có thể khiến chúng ta “biết người, biết mặt, biết cả tâm”, từ đó trong cuộc sống giao tiếp chiếm thế chủ động.

Dưới đây xin giới thiệu mấy cách phân biệt lời nói dối:

1. Quan sát dáng vẻ con người

Dáng vẻ con người xuất phát từ sâu thẳm trong ý thức nên có thể rất chân thực. Nó phản ánh sâu sắc thế giới nội tâm của một con người. Thông thường, giữa lời nói và ý nghĩ còn có khoảng cách rất xa, nhưng khi giấu giếm những điều từ tận đáy lòng thì không khó nhận ra kẽ hở từ dáng vẻ con người. Ví như, trẻ con khi nói dối sẽ dùng tay che miệng. Bởi vì ý thức tiềm ẩn trong nó là muốn dùng lời nói dối từ miệng bật ra. Sau khi lớn lên, tư thế này trở nên chắt lọc và được ẩn giấu. Rất nhiều người trưởng thành dùng tiếng ho giả để che giấu đi tư thế che miệng, còn một số người trưởng thành lại dùng ngón cái ấn vào má theo phản ứng bản năng, hoặc dùng tay xoa trán, hoặc ánh mắt chuyển động nhẹ nhàng, nếu như bạn chăm chú nhìn anh ta thì anh ta rất có thể sẽ di chuyển ánh mắt qua nơi khác.

Dáng vẻ nói dối của nữ giới thường gặp là dùng tay vân về sợi tóc mai, bởi ý thức bản năng muốn vứt bỏ cách nghĩ không tốt sang một bên. Lại ví dụ

như, bạn đến nhà đồng nghiệp hoặc nhà bạn bè, nếu như họ nhiều lần nhìn đồng hồ: Bạn chắc chắn không tin anh ta bày tỏ sự hoan nghênh bạn, thực ra lúc này trong lòng họ cảm thấy bạn đang làm phiền họ, chỉ là sợ tổn thương thể diện mới không nói ra miệng; khi bạn cáo từ, cho dù anh ta tỏ ra nhiệt tình mời bạn ở lại nhưng bạn thấy anh ta chậm chậm đứng lên và ánh mắt hướng ra cổng, đây là dáng vẻ hy vọng bạn ra về đấy. Lúc đó bạn hãy kiên quyết rời khỏi và đừng để những lời ngon ngọt của chủ nhà níu chân bạn.

Một người khi nói dối cả người sẽ hiện ra dáng vẻ không nhịp nhàng, ví dụ như vẻ mặt biểu lộ không tự nhiên, thu hẹp hay mở rộng con ngươi, trán toát mồ hôi, má đỏ ửng, chớp mắt nhiều lần và đong đưa ... Người nói dối ý thức bản năng muốn giấu giếm dáng vẻ bề ngoài, lợi dụng điểm này, phía cảnh sát khi tra xét hỏi đều dựa vào nơi ánh mạnh để ngôn ngữ thân thể lộ ra. Như vậy có thể thông qua ngôn ngữ thân thể xem có phải họ đang nói dối hay không.

Nghề nghiệp của mỗi người thường để lại dấu vết trên thân thể, vì vậy nó có thể giúp chúng ta hiểu được thân phận thật sự của anh ta. Ví dụ như người mài sắt thì ngón tay vuông vắn, diễn viên múa tay mềm dẻo, người lái xe thì hai tay đều có chai dầy, người tiếp thị thì phần lớn gặp ai cũng cười ... Có một kẻ lừa gạt tự xưng là thiếu tá của phi hành đoàn và lừa nhân viên phi hành đoàn hơn 10 vạn đồng; nhưng cuối cùng rơi vào tay người công an già. Người công an già này nhìn thấy được tư cách của một kẻ lừa bịp thông qua dáng vẻ của anh ta. Ông nói: “Thông thường, mặt mũi người phi hành đều bị phơi ra hơi đen đen, nhưng cổ thì không bị đen, hơn nữa phải đeo kính bảo hộ nên xung quanh mắt và mặt mũi của người phi hành thì mức độ đen có sự khác biệt. Kẻ lừa bịp này da trắng trẻo, như thế sao giấu được ta?” Kiểu quan sát tỉ mỉ dáng vẻ đoán chắc chắn được thân phận của người khác như thế này có lí lẽ khoa học nhất định, thật xứng đáng được chúng ta suy nghĩ.

2. Nghiên ngầm phán đoán thái độ và lời lẽ khi nói chuyện

Tốc độ, giọng điệu, khẩu khí của đối phương khi nói chuyện ẩn giấu luồng

thông tin thứ hai vô cùng phong phú. Nếu như chúng ta có thể lưu tâm chú ý vén màn che ở tầng ngoài của nó, như vậy chúng ta có thể dễ dàng hiểu rõ hơn thế giới nội tâm của người khác. Thông thường, nếu như đối phương bắt đầu nói chậm, giọng nói, âm thanh to, vang nhưng khi liên quan đến một vấn đề thì đột nhiên nói năng tăng tốc độ, hạ thấp giọng, như vậy trong mười phần thì có tới tám phần là lừa dối. Bởi vì trong tiềm thức người nào nói dối thì ít nhiều trong lòng cũng thấp thỏm lo lắng, hy vọng tránh giả tìm thật để lừa gạt đối phương. Do đó chúng tôi muốn bạn chú ý lắng nghe, chăm chú nghiền ngẫm đoán được thái độ và lời nói của đối phương khi nói chuyện thì dễ dàng tìm ra sơ hở. Đặc biệt là lúc anh ta đang úp úp mở mở, nói lấp lửng một vấn đề nào đó. Bạn sẽ phải cẩn thận bởi vì anh ta có điều gì đó muốn giấu bạn, muốn lừa dối bạn. Nếu bạn là người tinh tường thì không thể không nắm bắt một số từ quan trọng trong vấn đề anh ta đang úp úp mở mở, và đưa ra một số câu hỏi để hiểu rõ lời nói dối đó, kẻ nói dối sẽ lộ ra chỗ sơ hở của mình nên bị thất bại.

3. Giảng bẫy

Bất cứ lời nói dối nào đều không thể không có chút sơ hở, chỉ cần bạn suy nghĩ lập ra một số cái bẫy sẽ khiến người nói dối không đề phòng để lộ sơ hở. Xin hãy xem câu chuyện của vị tổng thống đầu tiên của Mỹ là Washington khi còn trẻ:

Có một lần, người hàng xóm ăn trộm của anh ta một con ngựa. Washington cùng một vị cảnh sát đến thôn của người hàng xóm ấy tìm, người đó chối phăng không trả lại còn hùng hồn tuyên bố đó là con ngựa của mình. Trước lời nói xảo trá của đối phương, Washington mệt mỏi với lí lẽ của anh ta bèn đến bên con ngựa dùng hai tay che hai mắt ngựa và nói với hàng xóm. “Nếu như con ngựa này là của anh, vậy thì, xin hãy nói cho tôi mắt nào của con ngựa bị mù?”

“Mắt phải.” Người hàng xóm nói.

Washington bỏ tay ra, hai mắt trái phải của con ngựa đều không hề bị mù.

“Ôi tôi nhớ nhầm rồi.”

“Washington, xin hãy mang ngựa về.”

Washington đã khéo léo giăng bẫy, đó là mắt ngựa mù, nếu quả thực là chủ của con ngựa thì có thể đoán chắc thật giả của vấn đề này. Nhưng người hàng xóm vì không chú ý tình trạng mắt ngựa nên trả lời bừa, đã thừa nhận mệnh đề nêu sẵn trong câu hỏi của Washington, tức là có một mắt ngựa bị mù, do đó đã lộ ra sơ hở, bởi vì hai mắt ngựa đều tốt cả và không bị mù. Cũng có thể lợi dụng tâm lý, ý thức bản năng của người khác để giăng bẫy, xin hãy xem ví dụ dưới đây.

Hai người kiện tụng đến toà án kiện. Nguyên cáo nói bị cáo mượn vàng của anh ta mà không trả, bị cáo không thừa nhận việc này và kiên quyết nói: “Hôm nay là lần đầu tiên tôi gặp anh ta, từ trước tới nay chưa cùng anh ta làm việc, chưa từng giao lưu với anh ta”.

Việc này không có người khác làm chứng, cũng không có chứng cứ. Quan toà suy nghĩ rồi hỏi nguyên cáo: “Anh muốn anh ta trả lại vàng, vậy lúc đó anh cho anh ta mượn ở chỗ nào?”

“Ở bên một cây nhỏ phía ngoài thành.”

Quan toà nói: “Lúc đó có ai có thể chứng minh không?”

“Không có, quan toà đại nhân, lúc đó chỉ có cái cây nhỏ, không ai nhìn thấy tôi cho anh ta mượn vàng.”

Quan toà nói: “Được, phiền người lại đi đến đó một chuyến, mang hai lá của cây đó đến đây, lá cây đó sẽ cho ta biết rõ sự thật.”

Thế là nguyên cáo đi hái lá cây mang về. Bị cáo bị giữ lại toà án, quan toà chẳng nói gì với anh ta, lại tiếp tục thẩm vấn vụ án khác, bị cáo đó say sưa xem quan toà thẩm án. Đúng lúc một vụ án khác thẩm lý đi đến cao trào, pháp quan đột nhiên quay sang bị cáo thẩm án nhẹ nhàng hỏi: “Anh ta hiện giờ đang đi đến cây nhỏ kia chưa?”

“Theo tôi, chưa đến, còn một đoạn đường nữa!” Bị cáo trả lời.

Pháp quan vỗ đánh “ầm” một cái xuống bàn: “Người quyết nợ không trả mà chẳng xấu hổ, đồ tiểu nhân, còn không nói sự thật ra cho ta sao? Nếu muốn chối cãi, để ta đánh cho một trận xem đánh chết có nói ra không?”

Bị cáo đành phải nói thật sự tình.

Pháp quan thông minh thừa dịp bị cáo sơ hở không đề phòng đã khéo léo lợi dụng tâm lý bản năng đưa ra một vấn đề có bẫy trong đó khiến lời nói dối của kẻ quyết nợ ấy hoàn toàn bị phơi bày.

4. Suy luận logic

Có người nói dối rất “cao siêu“, khó có thể nhận thấy vấn đề gì qua vẻ mặt. Muốn kiểm tra người đó nói thật hay giả có thể sử dụng cách suy luận logic, bởi vì sự suy luận logic chặt chẽ là một trong những tuyệt chiêu để thấy rõ những lời nói dối. Xin hãy xem vụ việc ghi chép trong cuốn “Tăng thêm nguồn tri thức rộng lớn” của Phùng Mộng Long.

Triệu Tam, thương khách vùng Triều Châu thuê thuyền của Trương Triều chuẩn bị ra ngoài làm ăn buôn bán. Đến ngày hẹn đó, Triệu Tam sáng sớm đã lên thuyền nhưng sau khi trời sáng rõ Trương Triều đến cổng Triệu gia gõ cửa hỏi: “Tam nương, Tam gia vì sao vẫn chưa tới?”

Triệu Tam nương mở cửa kinh ngạc hỏi: “Ông nhà tôi trời chưa sáng đã đi rồi, sao còn chưa lên thuyền chứ?”

Họ bèn chia nhau đi tìm, tìm rất lâu mà chưa thấy bèn đến quan phủ báo. Quan phủ hoài nghi là Tam nương và người khác tư thông mưu giết chồng, Tam nương kiên quyết phủ nhận. Vụ án rất lâu mà không thể giải quyết nên đã báo đến Đại lý tự. Ở Đại lý tự, quan thẩm án Dương Mỗ đã phân tích tỉ mỉ, dường như đã hiểu lập tức cử người đưa Trương Triều đến, yêu cầu anh ta kể lại tình hình một lượt. Dương Mỗ sau khi nghe xong liền lớn tiếng quát:

“Trương Triều! Người đến Triệu gia gõ cửa, nếu như không biết Triệu Tam

vắng nhà thì khi gõ cửa sẽ gọi tên Triệu Tam, nhưng ở đây người không gọi Triệu Tam mà gọi tên vợ anh ta, rõ ràng là người biết trước Triệu Tam không có nhà, Triệu Tam mất tích chắc chắn có liên quan đến người? Hãy mau đem việc người mưu hại Triệu Tam ra kể lại để tránh tan xương nát thịt.”

Trương Triều cuối cùng phải nhận tội, hoá ra buổi sáng hôm đó, Triệu Tam lên thuyền của Trương Triều, hắn nhìn thấy anh ta mang rất nhiều tiền nên nảy lòng tham đã đẩy Triệu Tam xuống sông và cướp tiền của anh ta. Vụ nghi án này lâu rồi không kết thúc, cuối cùng thì nước chảy đá mòn.

Tổng thống Lincoln nổi tiếng nhất trong lịch sử Mỹ khi hành nghề luật sư đã vận dụng suy luận logic nên nhìn thấu được lời nói dối của một nhân chứng. Câu chuyện là thế này :

Lincoln khi làm luật sư có một lần biết được con trai của bạn mình bị vu là mưu hại người cướp của và đã xét xử lần đầu là có tội. Ông với tư cách là luật sư của bị cáo đến toà án để xem xét lại toàn bộ vụ án. Ông biết được mấu chốt của vụ án này lại nằm ở phía nguyên cáo, nhân chứng thề rằng anh ta đã nhìn thấy rõ ràng toàn bộ quá trình mà bị cáo dùng súng bắn chết người vào ngày 18 tháng 10 dưới ánh trăng. Việc này Lincoln muốn thẩm vấn lại.

Trong lời thề lần phúc thẩm rất hay này, có một đoạn hội thoại dưới đây. Lincoln trước tiên hỏi nhân chứng: “Anh thề là nhìn rõ anh ta?”

Nhân chứng đáp: “Tôi thề là đã nhìn rõ.”

Lincoln hỏi: “Anh ở trong đám cỏ còn anh ta ở dưới gốc cây cổ thụ, hai nơi cách nhau 20, 30m, anh có thể nhìn rõ không?”

Nhân chứng đáp: “Nhìn rất rõ, bởi vì trăng rất sáng.”

Lincoln hỏi: “Anh có chắc chắn là nhìn rõ quần áo của anh ta không?”

Nhân chứng đáp: “Tôi chắc chắn là tôi nhìn rõ cả mặt anh ta, bởi vì trăng chiếu sáng rõ mặt của anh ta.”

Lincoln hỏi: “Anh có chắc chắn lúc đó là 11 giờ không?”

Nhân chứng đáp: “Tôi có thể khẳng định, bởi vì khi tôi trở về nhà nhìn đồng hồ thì lúc đó là 11 giờ 15 phút”.

Lincoln hỏi đến đó bèn quay người lại với bốn vị chủ tọa: “Tôi không thể không nói với mọi người rằng, tất cả những điều mà vị nhân chứng nói hoàn toàn là lời nói dối. Anh ta một mực nói 11 giờ tối ngày 18 - 10 dưới ánh trăng đã nhìn rõ mặt bị cáo. Chúng ta đều biết ngày 18 - 10 là ngày trăng khuyết, 11 giờ tối trăng đã xuống núi, đâu có ánh trăng chứ? Hơn nữa, có lẽ thời gian mà anh ta nhớ không phải là chính xác, thời gian sớm hơn một chút. Nhưng lúc đó ánh trăng từ hướng tây chiếu sang đông, đám cỏ ở phía đông, cây ở phía tây, nếu như mặt bị cáo hướng về đám cỏ thì không thể có ánh trăng chiếu vào.”

Mọi người im lặng lắng nghe, rồi nhất loạt vỗ tay hoan hô. Vị nhân chứng thật ngu ngốc. Lincoln đã vận dụng suy luận logic chặt chẽ, phân tích tỉ mỉ và đã chứng minh những lời nói của nhân chứng là giả dối, ông đã giải thoát được cho thân chủ của mình.

Có thể thấy, suy luận logic chặt chẽ có lợi cho việc nhìn thấu những lời nói dối. Có người đã thổi phồng nói với Addison: “Tôi đã phát minh ra một loại dung dịch có thể hoà tan các loại vật chất. Chúng ta hợp tác xây nhà máy đi.” Addison lập tức chỉ ra lời nói hù dọa của đối phương: “Xin hỏi, loại dung dịch đó dùng cái gì đựng vậy?” Như vậy, mâu thuẫn trong lời nói của kẻ lừa bịp tự nhiên lộ rõ. Những người truyền giáo đều nói: “Thượng đế vạn năng.” Một cậu thanh niên thông minh đã hỏi: “Thượng đế có thể tạo ra viên đá mà ông ta không thể nhắc nổi không?” Người truyền giáo há hốc mồm trả lời có thể tạo ra, nhưng Thượng đế không thể nhắc nổi tảng đá này; nếu trả lời là không thể thì Thượng đế không phải là vạn năng. Tóm lại, cho dù là trả lời thế nào thì Thượng đế cũng chẳng là vạn năng. Người thanh niên đã khéo léo vận dụng lý luận “nhị nan” (cách trả lời thế nào cũng khó) trong logic để chứng minh câu nói “Thượng đế là vạn năng” là lời nói dối lừa.

Chương 8: Đặt Vào Chỗ Chết Mà Vẫn Sống

Đại tướng Hàn Tín dưới thời Lưu Bang, rất giỏi dùng binh tác chiến. Có một lần Hàn Tín dẫn đầu mấy vạn binh mã của Hán Vương Lưu Bang tác chiến với quân Hạng Vũ nhiều gấp mấy lần quân mình. Trước sự công kích kịch liệt của quân địch, Hàn Tín lệnh cho quân đội giãn quân đánh bên sườn. Khi đang lui đến bờ một con sông, Hàn Tín để quân sĩ đem lương thực đốt đi và mang nồi, bát mâm đập vỡ làm đắm thuyền ở bờ sông. Binh sĩ bị rơi vào cảnh tuyệt vọng thì lòng dũng cảm tăng lên, phấn đấu giết địch, cuối cùng đã đại thắng quân Hạng Vũ, đây là binh pháp nổi tiếng trong quân sự; phá đập chìm thuyền, thế trận sinh tử hoặc nói rằng đặt vào chỗ chết mà vẫn sống, hoặc nói rằng binh thương tất thắng.

Khi nói chuyện, có lúc cũng bị dồn vào chân tường; lúc này, đối mặt với thế tấn công dồn ép của đối phương, buộc phải cố gắng hết mình mới có thể tìm ra lối thoát, không bị thất bại. Muốn có thể trong thời khắc quan trọng nhất ấy khiến mình đứng được vào chỗ chiến thắng tất nhiên mình phải có luận cứ đầy sức mạnh, hoặc phải có thể bài vua ban để ép đối phương khiến đối phương phải thoả hiệp. Xin hãy xem ví dụ “Đường Duy không làm nhục sứ mạng” nổi tiếng dưới đây:

Đường Duy không làm nhục sứ mạng

Thời Chiến Quốc, các nước cùng tranh hùng xưng bá nên chiến tranh liên miên. Để mình chiến thắng trong cuộc tranh hùng này, các nước chư hầu đều lôi kéo hàng loạt các vị quan thần giỏi tính mưu bày kế.

Một hôm, Tần Vương cử người đi nói với An Lăng Quân là Tần Vương nguyện đổi 500m đất lấy An Lăng. An Lăng Quân lời lẽ nhẹ nhàng từ chối: “Ôn đại vương chiếu cố nguyện dùng vùng đất lớn đổi lấy An Lăng nhỏ của thần thật là tốt. Nhưng, vùng đất của thần là do tổ tiên truyền lại cho, thần không dám tự tiện đổi, xin đại vương xá tội” Tần Vương sau khi biết

chuyện rất không vui. Để thuyết phục Tần Vương, An Lăng Quân cử Đường Duy đi sứ sang Tần. Đường Duy đến Tần trước tiên bái kiến Tần Vương, Tần Vương rất ngạo mạn nói với Đường Duy: “Ta dùng 500 m đất để đổi lấy An Lăng, An Lăng Quân đã cự tuyệt ta, đây là đạo lý gì? Hơn nữa nước Tần đã tiêu diệt nước Hàn, Ngụy, An Lăng chỉ có chu vi 50m sao tồn tại nổi, điều này là bởi ông ta là người cẩn thận, cho nên ta không để bụng. Giờ đây ta dùng lớn gấp mười lần để đổi lấy An Lăng vậy mà ông ta lại đi ngược lại ý ta, đây đúng là coi thường ta rồi.”

Xem ra, đây chính là quy luật “nước yếu không ngoại giao, lực lượng là tất cả” đã sớm thịnh hành từ thời xưa. Cái logic lực lượng mạnh mà vua Tần vận dụng là logic cường đạo trần trụi: Ta lực lượng lớn, người phải nghe theo, ta muốn đổi thì người phải đổi. Kỳ thực là dùng chữ “đổi”, chẳng qua để nghe lọt tai, trên thực tế là lấy mạnh ép yếu. Hãy xem Đường Duy trả lời như thế nào. “Không, không thể là như vậy. Đất An Lăng Quân là kế thừa từ tổ tiên, muốn mãi mãi giữ gìn nó, có đổi 1000m cũng không dám đổi hơn nữa chỉ là 500m?”

Câu trả lời rất bình thường đã nói rõ nguyên nhân. Tần Vương kiêu ngạo nghe đâu có lọt tai? Do đó, Tần Vương bị khéo léo cự tuyệt không khỏi tức giận, trắng trợn uy hiếp bằng vũ lực nói: “Người đã nghe qua thiên tử nổi giận thì như thế nào chưa?”

“Thần chưa từng nghe qua.” Đường Duy đáp.

Tần Vương nói: “Thiên tử khi nổi giận sẽ khiến trăm dặm đầu rơi, máu chảy nghìn mét.”

Cuộc nói chuyện đến đây dường như không còn đường thoái lui, nếu không muốn chuốc lấy cái chết thì phải chịu khuất phục dưới sự uy hiếp vũ lực trắng trợn của Tần Vương và đáp ứng việc đổi An Lăng. Nhưng Đường Duy thì không, ông muốn lâm vào chỗ chết để tìm sự sống nên nói: “Đại vương đã từng nghe nói về sự tức giận của những người dân bình thường chưa?”

Tần Vương chẳng may suy nghĩ nói: “Những người dân mặc quần áo bình thường ấy tức giận, chẳng qua là bay mất mũ, tay không chân trần, đâm đầu xuống đất thôi.”

Đường Duy nói với Tần Vương: “Đó chẳng qua là sự giận giữ của một người dân bình thường, không phải là sự tức giận của một nhân sỹ. Đại vương đã từng nghe qua, khi Chuyên Tế công khai hành thích Ngô Vương Liêu thì Huệ Tĩnh lướt qua trắng sáng, khi nhiếp chính là Nghiêm Trọng Tử giết Hàn Khôi, cầu vòng trắng xuyên qua mặt trời. Khi thích khách muốn giết con trai của Ngô Vương Liêu Khánh Hỷ, con chim ưng xan đậu xuống trước điện. Ba vị đó là nhân sỹ áo vải, cơn thịnh nộ dâng đầy trong lòng họ còn chưa phát ra, hôm qua là dấu báo hiệu trước, bây giờ thêm thần sẽ thành người thứ tư rồi. Nếu như các nhân sỹ áo vải đó nổi giận, thì thế gục ngã chỉ có hai chiếc, máu chảy không quá năm bước, nhưng người khắp thiên hạ đều mặc áo tang . Bây giờ đã đến lúc rồi ?”

Nói xong, Đường Duy rút bao kiếm, nhảy lên.

Hoá ra, Đường Duy với thẻ bài vua ban dùng khi sống chết trong gang tấc, lấy cái chết để liều mạng với Tần Vương, xem Tần Vương bạo ngược có biết điều hơn không? Không thể ép người quá mức như vậy!

Quả nhiên, chí khí ngang ngược của Tần Vương nhụt hẳn, Tần Vương sợ đến thất sắc, quỳ xuống vái lạy và vội vàng xin lỗi Đường Duy. “Xin mời ông ngồi. Tôi đã rõ rồi, Hán, Ngụy hai nước đó sở dĩ diệt vong còn An Lăng tuy chỉ có 50m vẫn tồn tại là do có ngài à?”

Xin hãy xem câu chuyện trong “Tả truyện, Chiêu công năm thứ 5”

Sứ giả của Ngô đến Sở

Năm thứ năm đời Lỗ Chiêu Công, đại quân Sở Linh Vương chinh phạt Ngô, Ngô Vương phái em trai Quyết Do đến khao quân Sở, ý Ngô Vương là trước lễ sau binh, không muốn bỏ qua dù một tia hi vọng hoà bình. Nhưng khi Quyết Do vừa đến doanh trại quân Sở đã bị bắt giữ, Sở Vương lập tức muốn giết Quyết Do để tế trống. Trước khi tế trống, Sở Vương cười lớn hỏi Quyết Do: “Các người lần này đến, đã xem bói qua chưa?”

“Thực sự bói qua.” Quyết Do trả lời.

“Bói may mắn không?” Sở Vương hỏi.

“Là may mắn.”

“Ha, ha, ha, thật là buồn cười, chết đến nơi rồi mà vẫn còn nói may mắn, người xem, ngay cả con rùa của các người cũng không linh nghiệm, may mắn ư? Đầu người lập tức rơi xuống đất, chúng ta dùng máu của người tế trống. Đợi sau khi tế trống xong ta sẽ giết các người không còn một mảnh giáp.” Sở Vương nói.

Trong lúc ngàn cân treo sợi tóc có thể cứu mình chỉ có dựa vào miệng ba tác lưỡi, hoặc là ngồi đợi chết, hoặc là vẫn tìm thấy sự sống trong chỗ chết, có thể “bài vua ban” nhất định khiến Sở Vương thu hồi mệnh lệnh, nếu không thì làm sao đứng trước Sở Vương mà nói may mắn đây?

Ông ta tự có lí lẽ riêng: “Xin đại vương nghe thần giải thích. Chúng tôi nghe nói quý quốc muốn dùng binh ở tề quốc để giữ rùa bói hỏi. Bò Tử nói: “Nếu đến khao quân đối phương trước tiên xem thái độ Sở Vương, sau đó có thể chuẩn bị. Bò Tử nói rất có lí nếu như đại vương dùng lễ đãi sứ thần chúng tôi mà lợi lòng quân bị, đất nước sẽ diệt vong. Giờ đây đại vương muốn chém đầu sứ thần, muốn lấy máu tôi tế trống. Như thế, nhất định nước tôi sẽ tăng cường quân bị, đất nước tôi tuy lực lượng mỏng yếu, nhưng sau khi có sự chuẩn bị đầy đủ đất nước tôi còn có thể khiến quý quân biết khó phải lui. Điều này lẽ nào chẳng phải là quả bói đại cát sao?”

Sở Vương cảm thấy lời nói của Quyết Do rất có lí, thế là nhẫn nại nghe Quyết Do nói: “Hơn nữa, chúng tôi phải bói, vẫn là xã tắc nước Ngô an nguy, chứ không phải là sự sống chết của sứ giả. Chết đi một vị sứ giả khiến cho cả nước vững như thành, mọi người đồng lòng, do đó mà quốc gia được bảo toàn, điều này lẽ nào không phải là một công dụng lớn nhất của quả bói may mắn? Nhưng nói thực là quả may hay quả xung, ai có thể xác định chắc chắn nó trong một hoàn cảnh đây. Nếu nói về việc quý quốc, năm nay quý quốc và Tấn đại chiến ở Thanh Báo, trước việc này bói là may mắn mà sau đó lại đại bại. Nhưng trận chiến lần thứ hai của quý quốc sau này lại đại thắng. Như vậy các ngài nên đánh giá quả bói của các ngài như thế nào? Các ngài cho rằng nó linh nghiệm hay không linh nghiệm? Với lí lẽ như

vậy, rùa bói của nước Ngô ta cũng không chắc chắn trong trận chiến này ứng nghiệm hay không.”

Sở Vương sao lại không nghe ra tiếng đàn lạc dây của Quyết Do đây? Quyết Do, người chẳng phải là nói ta “giết người đi sẽ tăng ý chí chiến đấu của Ngô quốc, mặc dù lần này chinh phạt nước Ngô đại thắng thì khó đảm bảo sau này không bị bại trong tay họ.” Nhưng mà Quyết Do, người nói rất đúng và có lý.

Quyết Do không bỏ lỡ thời cơ nói tiếp: “Một người chết thì sẽ ra sao, chẳng ai biết cả. Thần chết rồi sẽ chẳng có cảm giác gì, mang máu của thần trát lên trống của các ngài thì chẳng có tác dụng gì. Nếu như thần chết mà vẫn còn có chút cảm giác thì thần nhất định sẽ khiến cho trống chiến của các ngài khi đánh chẳng kêu lên được.”

Sở Vương đắn đo trước câu nói của Quyết Do, cảm thấy rất có lý, và càng cảm thấy chinh phạt Ngô là quá liều lĩnh, nhân cục diện giờ đây có thể thay đổi thì thả cho anh ta.

Như vậy Quyết Do nhờ ba tác lữ, làm một trận sông chết, vận dụng trí lực để lui quân Sở, khiến Ngô Sở hai nước thoát khỏi cảnh binh đao.

Giao ngọc bích về Triệu

Thời kỳ Chiến Quốc, danh thần nổi tiếng nước Triệu Lạn Tương Như có thể nói là một người thấy cái chết không hề run sợ, là một cao thủ đặt vào chỗ chết mà vẫn sống. Khi Triệu quốc có được viên ngọc Hoà Thị có giá trị liên thành và việc này bị Tần Chiêu vương biết được, vua Tần phái sứ thần đến Triệu quốc yêu cầu lấy mười lăm thành trì đổi lấy Hoà Thị ngọc. Triệu Huệ Văn vương và các đại thần đều cho rằng Tần vương không thể lấy mười lăm thành trì đổi lấy Hoà Thị Ngọc và cảm thấy tự đắc về bảo bối này. Nhưng vì khiếp sợ lực lượng mạnh của Tần quốc nên quyết định cử một sứ thần mang Hoà Thị ngọc đến Tần Quốc, tùy cơ hành sự. Do đó, Lạn Tương Như tiếp mệnh đi sứ sang Tần quốc.

Lạn Tương Như sau khi đi đến Tần quốc, Tần Chiêu vương cậy mạnh ép

yếu không coi sứ thần là gì trong mắt. Tần vương cố ý đón tiếp sứ thần không đúng lễ nghi mà còn ở trướng - nơi diễn trò - tiếp nhận Lạn Tương Như, thái độ thật nghiêm khắc. Lạn Tương Như tuy rất tức giận nhưng vẫn nhẫn nại dâng ngọc cho Tần vương. Tần vương sau khi nhận ngọc, nhìn sẫm soi rồi truyền cho các mỹ nữ bên cạnh xem và cười lớn, không hề nói đến việc đổi thành trì lấy ngọc. Lạn Tương Như rất biết nếu trước mặt Tần vương ngang ngược thì việc thỉnh cầu ông ta ra ân là việc không thể, duy chỉ có ở thế trận sống chết mới có thể khiến mình đặt vào chỗ chết mà sống và không làm nhục sứ mệnh. Do đó, Lạn Tương Như nghĩ kế trong lòng, dần bước đến trước nói với Tần vương: “Trên ngọc có tỳ vết, xin hãy để thần chỉ cho đại vương xem.” Tần vương không biết đó là mưu kế, tiện tay đưa ngọc lại cho Lạn Tương Như. Tương Như đón ngọc rồi lui xuống tức giận nói với Tần vương: “Tần vương muốn có được ngọc thì cử người đến báo tin cho Triệu vương.” Triệu vương mời các quần thần đến thương nghị, mọi người đều nói: “Tần vương lòng tham, lại y vào thế mạnh, muốn bằng một câu nói sáo rỗng để đổi lấy Hòa Thị ngọc e rằng không được.” Mọi người thương nghị đều không muốn mang ngọc cho Tần vương. Thần cho rằng những người bình thường đều không thể lường gạt, huống hồ là vua của một nước? Hơn nữa, thần cho rằng vì ngọc mà khiến cho cả một nước mạnh không vui thì không được. Thế là Triệu vương trai giới năm ngày, bảo thần mang ngọc đích thân tặng cho đại vương. Điều này là vì sao đây? Là vì tôn trọng uy vọng của đại quốc mà thể hiện sự kính trọng. Sau khi bề tôi đến nước Tần, đại vương chỉ trong cung điện bình thường tiếp thần mà không chú ý lễ nghi, thái độ rất ngạo mạn; có được ngọc tùy ý đưa cho mỹ nhân xem, lấy đó để trêu đùa thần. Thần thấy đại vương không có thành ý đổi thành trì cho Triệu quốc, cho nên thần mới mang ngọc về. Nếu như Đại vương nhất định muốn ép thần thì hôm nay, đầu của thần và ngọc sẽ cùng vỡ vụn!”

Để mọi người thấy được Tần vương ép ông ta, ông ta sẽ lập tức đâm đầu. “Cách đưa vào thế trận sống chết, Tần vương chẳng phải là muốn được ngọc sao? Vậy ta lấy ngọc để ép Tần vương khiến hắn không dám hành động thiêu suy nghĩ, bởi biết là hắn sợ đánh chuột vỡ chĩnh!”

Quả nhiên, tuyệt chiêu của ông rất hiệu quả. Tần vương thật sự sợ Lạn Tương Như và ngọc cùng mất, Lạn Tương Như mất thì không sao, nhưng viên ngọc đáng quý đó mà mất thì thật đáng tiếc. Do đó, Tần vương vội

vàng sửa đổi thái độ, sắc mặt vui vẻ nói với Lạn Tương Như đâu cần phải như vậy và lập tức cho người mang bản đồ tới, chỉ ra mười lăm thành trì trên bản đồ cho Triệu quốc. Tương Như trong lòng đã rõ, đây chẳng qua là Tần vương muốn có ngọc mà đùa giỡn mà thôi. Lạn Tương Như để giữ Tần vương nên đã không làm căng sự việc, thế là hoàn toàn không nói thẳng đập vỡ mà thay đổi sách lược. Ông nói với Tần vương: “Hoà Thị là bảo bối mọi người đều biết, Triệu vương vì sợ đại vương nên không dám không dâng. Triệu vương khi dâng ngọc đã trai giới năm ngày. Bây giờ đại vương cũng cần trai giới năm ngày, đồng thời phải cử hành chín đại lễ tiếp đón sứ quan thì thần mới dám dâng ngọc”. Tần vương suy nghĩ một lát, biết không thể đoạt bằng sức mạnh, nhưng chẳng biết làm sao đành phải đáp ứng yêu cầu của Tương Như, và xếp đặt ông vào nhà, tiếp đón quan sứ cao cấp.

Tương Như dự liệu cho dù Tần vương trai giới năm ngày, chắc chắn sau khi có được Hoà Thị ngọc sẽ chối và cự tuyệt giao thành cho Triệu -Vương. Do đó, Tương Như bí mật cử người thủ hạ đi cùng cải trang giống người dân nước Tần giấu Hoà Thị ngọc trong bụng bí mật theo đường nhỏ trốn về nước, giao cho Triệu vương.

Cuối cùng, Tương Như nghĩ cách khiến Tần vương không khép ông vào tội lừa vua, và bình yên quay trở về Triệu. Tương Như cuối cùng không làm nhục sứ mạng “giao ngọc về Triệu”

Bí mật trúng cử của binh sỹ

Nghệ thuật nói vận dụng thế trận sống chết thường có thể mang đến hiệu quả không ngờ. Một binh sỹ của Mỹ đã dùng cách này để đánh bại anh hùng chiến tranh tranh cử quốc hội cùng với anh ta. Thắng lợi dự tính này hoàn toàn không phải là nói mò mà là sự thực vô cùng chính xác. Sau chiến tranh Nam Bắc Mỹ, một người binh sỹ bình thường John Eron trong nội chiến đã tranh cử nghị viện quốc hội Mỹ với vị tướng quân anh hùng Tak. Về địa vị và thành tích thì Jonh Eron này không sánh được với tướng quân. Nhưng qua lần diễn thuyết tranh cử, người binh sỹ đã giành thắng lợi, hãy xem trận chiến bằng lời nói của hai người như thế nào:

Vị tướng quân công tích nổi tiếng đã từng ba lần là nghị viện quốc hội khi

diễn thuyết tranh cử đã nói: “Còn nhớ vào một buổi tối mười bảy năm trước đây, tôi đã từng dẫn quân chiến đấu kịch liệt ở núi: Sau khi trải qua trận đấu kịch liệt, tôi ở trong rừng núi ngủ cả một buổi tối. Nếu như mọi người chưa quên thì lần đó rất gian khổ, xin mọi người đừng quên nỗi vất vả khó khăn khi đó. Ăn gió nằm sương mà tạo ra được nhiều chiến công.” Tướng công đã đưa ra chiến tích của mình, muốn nhân dân tin tưởng mình, quả nhiên gây xúc động và nhận được tràng vỗ tay hoan nghênh.

Người binh sỹ biết thành tích và địa vị không bằng tướng quân, lẽ nào lại như vậy mà đầu hàng sao? Không, nhất định phải vào thế trận sống chết, tướng quân chẳng phải là có chiến công sao, nhưng chiến công ngai từ đâu ra vậy? Nếu rời xa những người binh sỹ dũng cảm ở tuyến trước thì ngai có lập chiến công không? Tướng quân thật sự không bằng Napoleon trên núi Alpes tự khoe khoang sự vĩ đại, nếu như ông ta rời binh sỹ sau mình thì còn nói “cao hơn núi Alpes”, đây chắc chắn là lời nói loạn ngôn. Tướng công vì sao chỉ nói chiến công của mình mà không nói đến binh sỹ phía sau mình? Đúng, tôi hiện giờ ở thế kém ngai. Sau khi suy nghĩ chắc chắn, vị quân sỹ phát biểu:

“Thưa đồng bào, tướng quân Tak nói không sai; quả thực trong trận chiến đấu lần đó ông đã lập được kỳ công. Tôi lúc đó chỉ là một kẻ vô danh tiểu tốt, thủ hạ dưới của ông ta. Tôi cũng đã cùng với ông ta vào sinh ra tử, xung vào trận. Nhưng, khi ông ta đang ngủ yên trong đám cây, tôi vẫn phải vũ trang đầy đủ đứng ở hoang mạc ném đủ gió rét sương lạnh, bảo vệ ông ta ngủ yên.”

Vị binh sỹ vừa nói ra lập tức được nhân dân vỗ tay nhiệt liệt. Người dân bầu cử đương nhiên thích tư tưởng của người binh sỹ. Vị tướng quân tuy khổ nhưng vẫn còn được ngủ yên trong đám cây, vị binh sỹ này phải đứng bảo vệ ông ta. Nếu nói buổi chiều chiến đấu hôm đó thì “công tích” của người binh sỹ lớn hơn vị tướng quân rất nhiều. Do đó, những người bầu cử chuyển sang ủng hộ người binh sỹ và cuối cùng để anh ta toại nguyện vào làm nghị sỹ Quốc hội.

Mã Dân Sơ độ gan lời nói

Nhà giáo dục nổi tiếng Trung Quốc, ông Mã Dân Sơ cũng đã từng vận dụng các thể trận sống chết độ gan:

Tháng 11-1930, đúng lúc đảng Quốc Dân phát động đêm trước cao trào phản cộng lần thứ hai. Một hôm, “hội giáo dục viên chức Xung Hoá” trong lần quốc khánh trọng thể đã tổ chức “Tuần tọa đàm” và mời Mã Dân Sơ giảng về “Vấn đề kinh tế thời chiến”. Cả hội trường ngồi yên lặng, Mã Dân Sơ bước lên bục giảng và nói: “Các anh em đã mang con trai con gái đến đây, hôm nay tôi sẽ giảng thuyết cho các bạn một vài điều từ đáy lòng ! Để kháng chiến, bao nhiêu người ở tiền tuyến hy sinh, những văn nhân chúng ta cũng không đáng tiếc nếu chết ở hậu phương.”

Thể trận sống chết này đã rõ ràng, khiến cả hội trường đều rất kinh ngạc, và cũng khiến cho đặc vụ của Quốc Dân Đảng trong hội trường tròn mắt. Sau đó, Mã Dân Sơ dùng các tài liệu đã rõ ràng chứng minh hành động xấu xa của Tứ đại gia tộc “lợi dụng quyền thế vét của cải của quốc gia và mang gửi ra ngân hàng nước ngoài.” Mã tiên sinh đã lớn tiếng kêu gọi mọi người từ Khổng Trường Hy, Tổng Tử Văn bắt đầu trưng thu “thuế tài sản tạm thời”, và yêu cầu những tài sản bất nghĩa của những nhà giàu có đó trưng thu làm kinh phí kháng Nhật. Vừa lúc đó, hội trường có kẻ gây rối, Mã Dân Sơ vẫn lớn tiếng, không hề run sợ: “Tuởng uỷ viên muốn tôi đến gặp ông ta, vì sao ông ta không đến gặp tôi hả? ở Nam Kinh, tôi đã dạy anh ta, lẽ nào học sinh thì không gặp được thầy sao? Anh ta không dám đến gặp ta chính là anh ta sợ chủ trương của ta. Có người nói anh ta là “anh hùng dân tộc”, xem ra nhiều lắm cũng chỉ là một “anh hùng gia tộc”. Bởi vì anh ta bảo vệ gia tộc thân thích của mình, gây nguy hại cho quốc gia dân tộc. Cảnh sát trong hội trường, ông hiến binh, các ngài bắt tôi hả? Vậy hãy nhẫn nại một chút, đợi tôi giảng xong sẽ đưa tay chịu trời.”

Mã Dân Sơ trước quốc nạn và cảnh chính phủ Quốc Dân Đảng phản động, ông đã không tiếc tính mạng của mình, đã sử dụng thể trận sống chết chỉ trích hành vi và mưu đồ xấu xa của Tứ đại gia tộc vơ vét của cải trong cảnh quốc nạn, ông đã thể hiện phong cách con người cách mạng cao quý.

Vận dụng cách vào thể trận sống chết cần phải phát huy sự thông minh, tài trí đặc biệt của bản thân mới có thể tìm ra con đường của mình từ trong ngõ cụt, mới “đặt vào chỗ chết mà sống”. Hàn Tín là thủy tổ của phương pháp

vào thế trận sống chết, tự nhiên khéo léo thoát được trong thế trận sống chết đó.

Hàn Tín khéo léo đáp Lưu Bang

Một lần, Cao Tổ Lưu Bang và Hoài Dương Hầu Hàn Tín nói chuyện phiếm, thảo luận về vấn đề bản lĩnh của tướng lĩnh. Lưu Bang hỏi Hàn Tín:

“Tài năng của ta có thể chỉ huy bao nhiêu quân?”

“Bệ hạ nhiều nhất có thể chỉ huy mười vạn binh mã.” Hàn Tín đáp.

“Người có thể chỉ huy bao nhiêu quân hả?” Lưu Bang hỏi.

“Số binh mã mà thần chỉ huy càng nhiều càng tốt.” Hàn Tín đáp.

Lưu Bang nghe rất không vui thế là lại hỏi: “Nếu là như vậy thì người sao mà trở thành bộ hạ của ta được?”

Hàn Tín nhanh nhạy đáp: “Bệ hạ không giỏi về dẫn quân nhưng lại giỏi về lãnh đạo. Đó chính là nguyên nhân mà Hàn Tín trở thành thuộc hạ của bệ hạ, hơn nữa tài năng của bệ hạ là trời sinh, người thường không thể làm được.”

Hàn Tín giỏi về dùng binh, nhiều lần phá địch, lập nhiều chiến công hiển hách cho vương triều Lưu. Do đó, ông rất tự phụ, tự ngạo về công tích, với tấm lòng như vậy thì khó tránh có lúc sẽ bộc lộ không ở trước mặt hoàng thượng. Giờ thì không, với vấn đề tài năng dẫn quân, Hàn Tín nói để lộ, một câu phản vấn của Lưu Bang thì sẽ dồn Hàn Tín vào đường cùng, người giải thích sao đây, người chỉ huy binh mã như vậy sao lại làm thuộc hạ của ta. Nhưng Hàn Tín chính là Hàn Tín, binh pháp thế trận sống chết rất thành thực, nên nóng lòng nói: “Bệ hạ giỏi lãnh đạo đại tướng”, “Tài năng này mới là trời sinh” chẳng phải là nói được Lưu Bang hài lòng, bớt giận mà thoát hiểm.

Kỷ Vân khéo léo giải thích “giả đầu tử”

Vị học sĩ viện hàn lâm thời vua Càn Long có khả năng hùng biện, nhưng có một lần do lỡ lời, suýt nữa bị hoàng đế Càn Long xử tử, nhưng ông vào sinh ra tử cuối cùng đặt vào chỗ chết mà sống.

Giữa mùa hè, Kỷ Vân người béo nên cổ áo để trần lưng, để bím tóc lên đỉnh đầu, dựa vào án đọc sách (bốn kho toàn sách), bỗng nhiên hoàng đế Càn Long đi đến viện. Ông mặc áo không kịp bèn trốn vào dưới án, kéo vải bàn lại, muốn đợi hoàng thượng đi rồi thì sẽ chui ra. Ai ngờ hoàng đế Càn Long nhìn thấy. Càn Long ngồi xuống, tỏ ý trái phải yên tĩnh. Kỷ Vân không thấy động tĩnh gì và nóng quá không chịu nổi bèn thò đầu ra hỏi: “Lão đầu tử (lão già) đi rồi hả?”

Câu nói đó làm Càn Long nổi giận: “Kỷ Vân, ngươi thật vô lễ, cái gì, lão đầu tử? Ngươi dựa vào cái gì mà gọi ta là lão già, giải thích không được ta sẽ xử tử.”

Kỷ Vân lúc này quả thật bị dồn đến chân tường; cơ hội duy nhất chỉ có thể vào thế trận sinh tử, nhất định phải nắm chắc cơ hội. Kỷ Vân rút cuộc vẫn là Kỷ Vân, đại nạn lâm đầu dựa vào miệng lưỡi nhạy bén khéo léo.

Lão đầu tử (lão già), mấy từ này là đại gia công nhận, thần không đặt ra. Cho phép thần nói: “Hoàng đế xưng vạn tuế, há chẳng phải nói lão sao? Hoàng đế đứng cao nhất nước há chẳng phải là đầu sao? Hoàng đế là thiên tử há chẳng phải là tử sao? Lão đầu tử, ba từ này là gọi tắt.”

Càn Long nghe xong, không kìm được cười lớn bèn chuyển giận thành vui nói: “Đúng là Kỷ Vân giỏi hùng biện, Tô Tần, Trương Nghi sống lại cũng không thể bằng, trăm chịu ngươi rồi?”

Kỷ Vân nhờ miệng lưỡi sắc nhọn đã cứu được tính mạng.

Chương 9: Chuyển Phép Phản Chứng Thoát Khỏi

Cảnh Khó Xử

Khi câu nói của đối phương quá võ đoán khiến bạn rơi vào cảnh vô cùng khó xử, bạn không thể vận dụng phương pháp chuyển phép phản chứng, tức là trước tiên giả thiết quan điểm của đối phương là đúng, sau đó dẫn quan điểm ấy vào hoàn cảnh đối lập gay gắt với quyền uy, danh gia hoặc công chúng, như vậy có thể khiến cho suy luận phán đoán của đối phương bị đánh phủ đầu.

Hùng Hường Huy khéo léo trả lời nguyên soái Anh.

Tháng 5-1960, vị nguyên soái lục quân nước Anh được mọi người ca ngợi là “Cáo giảo hoạt” đến thăm Trung Hoa. Trước tiên, ông đi thăm mấy thành phố, trong đó có thành cổ Lạc Dương nổi tiếng.

Một buổi tối, sau khi dùng cơm tối, các nhân viên tùy tùng và nguyên soái đi đến nơi diễn kịch. Những nhân viên tùy tùng cùng ông lập tức tiến vào. Lúc đó, trong kịch trường đang diễn kịch vui (Mộc Quế Anh vai nguyên soái), nhân viên đi cùng vội vàng liên hệ với kịch trường, thỉnh cầu kịch trường sắp xếp chỗ ngồi, phiên dịch tình tiết và lời hát cho nguyên soái. Trong lúc nghỉ, ông rời kịch trường trở lại khách sạn, nói với người cùng đi về cảm tưởng sau khi xem. Ông nói: “Diễn xuất không hay, sao lại để một cô gái đóng vai nguyên soái chứ?” Người cùng đi là Hùng Hường Huy giải thích với ông: “Đây là kịch nổi tiếng của Trung Quốc, dân chúng rất yêu thích.”

Nguyên soái nói: “Những người con gái đẹp làm nam nguyên soái thì

không phải là người đàn ông đích thực; người con gái đẹp làm nữ nguyên soái thì chẳng phải là người phụ nữ đích thực.”

Hùng Hướnɡ Huy vẫn nhẫn nại giải thích với nguyên soái: “Trong hồng quân Trung Quốc có nữ chiến sỹ. Hiện giờ trong quân giải phóng cũng có tướng quân nữ.”

Nguyên soái nói: “Tôi rất kính trọng và khâm phục đối với hồng quân và quân giải phóng, không biết còn có nữ tướng quân, điều này làm tổn hại tiếng tăm của quân giải phóng.”

Hùng Hướnɡ Huy lập tức phản bác nói: “Nữ hoàng Anh cũng là nữ. Nhưng theo thể chế của các ngài, nữ hoàng là tổng tư lệnh bộ đội vũ trang và nguyên thủ quốc gia.”

Nguyên soái ngơ ngác, lập tức không hé răng nửa lời.

Sao nguyên soái không hé răng nói vậy? Nếu như kiên trì quan điểm của mình thì ông sẽ vứt bỏ chức tổng tư lệnh bộ đội vũ trang của nữ hoàng. Hùng Hướnɡ Huy khéo léo chuyển vấn đề sang nữ hoàng Anh khiến quan điểm của vị nguyên soái và sự việc nữ hoàng làm tổng tư lệnh bộ đội vũ trang mâu thuẫn nghiêm trọng với nhau. Như vậy, Hùng Hướnɡ Huy khéo léo phê bình quan điểm của nguyên soái.

Xin hãy xem ví dụ dưới đây.

“Bảy quân tử” toà án viết lời luận biện.

Thập kỷ 30, nhân dân Trung Quốc đứng trước nạn xâm lược của chủ nghĩa đế quốc Nhật Bản, một số trí sĩ yêu nước dưới sự lãnh đạo của đảng Cộng Sản đã bắt đầu suy nghĩ chuẩn bị thành lập tổ chức Cứu quốc để vận động hàng vạn người tham gia kháng Nhật. Chính phủ Quốc Dân Đảng vô cùng hoảng sợ đã cố gắng dùng mọi thủ đoạn hòng lung lạc để giành quyền lãnh đạo hội Cứu quốc, sau nhiều lần bị sự cự tuyệt của Thảm Quân Nho, lãnh tụ hội Cứu quốc đã chuyển sang sử dụng biện pháp trấn áp, đêm ngày 22-11-1936 đã bắt giữ bảy người là Thảm Quân Nho, Chương Nãi Khí, Sa Thiên

Lý, Châu Thao Phấn, Lý Công Bộc, Ngọc Tạo Thời, Sử Lương. Đây chính là sự kiện “bảy quân tử” chấn động trong và ngoài nước. Sau khi vụ án xảy ra, chính phủ Quốc Dân Đảng đã áp bức khiến phong trào kháng nghị cuộn trào trên toàn quốc. Bị áp bức, đối vụ bất bí mật thành công khai thẩm án, mưu đồ mượn điều này nhằm đưa ra kết luận phản đối chính phủ đảng Cộng Sản Liên Hợp, để trấn áp nhân sỹ tiến bộ yêu nước. Trên toà án, bảy quân tử này lời lẽ nghiêm túc, tiến hành đối đáp đấu lời với nhân viên thẩm phán. Dưới đây là một số đoạn đặc sắc:

Thẩm phán Trường: “Kháng Nhật cứu nước chẳng phải là khẩu hiệu của đảng Cộng Sản sao?”

Thẩm Quan Nho: “Đảng Cộng Sản ăn cơm, chúng tôi cũng ăn cơm, lẽ nào đảng Cộng Sản kháng Nhật thì chúng tôi lại không kháng Nhật sao? Lời của thẩm phán Trường, chúng tôi không rõ.”

Thẩm phán Trường: “Vậy thì, ông đồng ý khẩu hiệu kháng Nhật để thống nhất của đảng Cộng Sản?”

Thẩm Quan Nho: “Tôi nghĩ kháng Nhật để thống nhất thì mỗi người dân nước ta đều đồng ý. Nếu như nói vì đảng Cộng Sản kháng Nhật, chúng tôi sẽ yêu cầu nói không kháng Nhật; đảng Cộng Sản nói muốn thống nhất, chúng tôi sẽ phải nói không thống nhất, cách nói như vậy thì bị cáo tôi đây không hiểu.”

Châu Thao Phấn: “Chúng tôi đánh điện báo mời Trương Học Lương kháng Nhật, bản khởi tố nói chúng tôi cầu kết, binh biến; chúng tôi phát điện báo như vậy cho chính phủ quốc dân, vì sao không nói chúng tôi cầu kết với chính phủ quốc dân? Đảng Cộng Sản viết tin công khai cho chúng tôi, bản khởi tố nói chúng tôi công khai với đảng Cộng Sản, đảng Cộng Sản cũng báo tin công khai cho Tưởng uỷ viên trưởng và Quốc Dân Đảng, phải chăng là uỷ viên trưởng Tưởng và Quốc Dân đảng cũng cầu kết với đảng Cộng Sản sao?”

Người kiểm sát: “Bởi vì các người gửi tin báo cho Trương học Lương gây ra binh biến Tây An, gửi điện báo cho Quốc Dân đảng hoàn toàn chẳng có binh biến gì?”

Sử Lương: “Ví dụ một cửa hàng bán dao, người mua dao đi thái rau cũng có thể đi giết người, ý của người kiểm soát có phải là người đi mua dao giết người thì cửa hàng dao chịu trách nhiệm đúng không .”

“Bảy quân tử” khéo léo tránh được mối quan hệ giữa hội Cứu quốc và đảng Cộng Sản, khiến việc kháng Nhật cứu quốc là không có tội trở thành chủ đề biện luận ở toà án, nắm bắt được chỗ sơ hở của đối phương và chuyển phép phản chứng để phản bác. Đồng thời sử dụng các phương pháp ứng đối khác như lảng tránh, phỏng vấn, trả lời các vấn đề lúc đó của thẩm phán một cách có lý, có lợi đúng cách. Không chế chắc chắn ở thế chủ động.

Dưới sự ủng hộ của nhân dân trên toàn quốc, nhân dân khi đó đã ép buộc toà án phải tuyên bố trắng án đối với vụ khởi tố “Bảy quân tử” (vào ngày 26/1/1936).

Phép phản chứng trong cuộc thi hùng biện.

Phương pháp chuyển phản chứng này thường vận dụng trong các cuộc thi hùng biện. Ví dụ, trong cuộc thi hùng biện về “tư tưởng Nho gia là nhân tố thúc đẩy chủ yếu sự tăng trưởng kinh tế nhanh chóng của bốn con rồng châu Á” trong hội thi lần hùng biện châu á lần hai, đã có đoạn thế này.

Bên phản biện: Lý tưởng giá trị của tư tưởng Nho gia có thể cứu chữa một vài căn bệnh xã hội, nhưng nó không thể thúc đẩy tốc độ tăng trưởng kinh tế, nó cũng không có chức năng kinh tế, đây cũng là một sự thật không thể tranh cãi.

Bên chính luận: Các ông cho rằng tư tưởng Nho gia không có tác dụng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đây cũng đã là việc không thể tranh cãi, đã là việc không thể tranh cãi thì hôm nay chúng ta ở đây làm gì? Không cần biện bạch.

Bên chính luận quả thực giỏi nắm bắt cơ hội, lợi dụng khi đối phương nói ra câu nói vô đoán. “Sự thực không thể tranh cãi” đã khéo léo vận dụng cách chuyển phép phản chứng đặt bên phản biện vào cách đối lập mạnh mẽ với

người làm chủ cuộc thi hùng biện. Đã là “sự thực không thể tranh cãi” người làm chủ ấy lại đưa ra một đề hùng biện như vậy, họ chẳng phải là không có trình độ hay sao?

Chiêu này quả thật là lợi hại.

Lại ví dụ trong cuộc thi hùng biện về “No ấm là điều kiện cần thiết khi nói đến đạo đức.” Ở cuộc thi hùng biện Quốc tế lần thứ nhất, có lời hùng biện thế này:

Bên chính luận: Đối với quan điểm của phía chúng tôi, đối phương chưa có sự bác bỏ nào cho nên việc định nghĩa của phía chúng tôi đã chấp nhận rồi.

Bên phản biện: Luận điểm của phía các ngài không phải tự nói chấp nhận là chấp nhận, nếu không còn phê phán chúng tôi làm gì?

Bên chính luận có lẽ đã vui mừng sớm rồi, rốt cục không giữ được đã nói ra những câu võ đoán. Bị bạn học là Khương Phong bên phản biện nắm được thóp, bạn học Khương Phong nhẹ nhàng với những chiêu chuyển phép phản chứng khiến bên chính biện rơi vào cảnh khó. Đã nói thành lập thì thành lập, vậy ông có coi những người bình biện ấy trong mắt không? Chỉ một lát đã đặt bên chính biện vào tình hình đối lập mạnh với người bình phán.

Lại ví dụ, trong buổi hùng biện về “nhân tính bản thiện” của cuộc thi hùng biện Quốc tế lần thứ nhất, có lời hùng biện thế này:

Bên phản biện: Tôn Tử cũng nói: “Cái gọi là thiện sau những thói quen sai lầm trút đầy tai”, đó nghĩa là gì vậy? Xin hãy trả lời đi.

Bên chính luận: Tôn Tử nói sai rồi !

Bên phản diện: Bạn nói Tôn Tử nói sai thì nói sai hả? Vậy thì còn cần nhiều vị Nho gia làm gì?

Bên phản biện đội Phúc Đán dựa vào cách nói quá võ đoán của đội Đại học Đài Loan “Tôn Tử nói sai rồi” với thánh nhân xưa. Ý nói chính là đã nói Tôn Tử nói sai thì là nói sai. Đây cũng chính là nói Tôn Tử không bằng

bạn? Quả thực là như vậy sao?

Hiệu trưởng Tập cố phản bác giáo sư Anh.

Điều quan trọng nhất khi vận dụng cách nói chuyện phản chứng là tiết lộ toàn bộ những thứ tồn tại trên luận cứ của đối phương, miệng tránh việc thực, xin hãy xem câu chuyện dưới đây, chúng ta hãy xem hiệu trưởng Tập khéo léo phản bác giáo sư Anh như thế nào.

Sau những năm 30, trường đại học Hán Nôm mời một vị giáo sư Anh đến giảng dạy, ông hiệu trưởng Tập Bản Đông đón tiếp rất chu đáo, để cảm ơn vị giáo sư không quản mệt mỏi vượt ngàn dặm đến. Nhưng trong buổi tiệc này, vị giáo sư nhìn thấy phòng hội nghị cũ nát và bàn bám bụi, lại liên tưởng đến thiết bị thí nghiệm sơ sài đã nhìn thấy khi tham quan, một khi dâng lên “tính tự hào” dân tộc thì đắc ý mà quên nên nói thiếu thiện cảm:

“Chỗ này gọi là trường đại học tốt nhất ở Đông Nam sao? Lại nằm ở cái huyện nhỏ của Gia Nhị à? Những thiết bị ở đây quả thật không bằng trường tiểu học ở nước Anh.”

Hiệu trưởng Tập cố gắng nén giận, giải thích cho đối phương rất có lễ nghĩa: “Trong thời kỳ kháng chiến, vì rách nát nên nay sơ sài, nhưng chất lượng dạy học thì đại học Hạ Môn là rất nghiêm.”

Giáo sư Anh được đăng chân lên đăng đầu nói: “Nước tôi đi đầu phong trào Âu Mỹ, phát triển khoa học kỹ thuật. Tộc quốc có thánh thơ Byron, thánh kịch có Shakespear, ông tổ của sinh vật học hiện đại Darwin, ông tổ vật lý cơ học Newton. Chao ôi, Trung Quốc rộng lớn, vận nước đến nơi, làm sao gọi là nước “địa linh nhân kiệt, vật hoa thiên bảo” được?”

Hiệu trưởng Tập tức giận nói: “Thưa giáo sư, ngài đừng quên Lý Bạch của Trung Quốc và Đỗ Phủ như ngôi sao sáng về trí tuệ, nước Anh khi đó vẫn còn ở thế kỷ mê muội tối tăm. Thời Lý, Trung Quốc đã viết “Bản thảo cương mục”, lúc đó, chẳng biết Darwin và cha mẹ, cả đời ông cụ còn đang ở phương nào!” Giáo sư người Anh không chịu bị “làm khó”, giận dữ gầm

lên: “Hiệu trưởng, xin hãy nhớ, đại học khoa học công nghệ Worcester và đại học Stanford đã tạo ra học thức và tài năng của ông?”

Hiệu trưởng Tap khẽ cười nói: “Giáo sư, tôi nói cho ngài biết, nền văn minh Trung Hoa đã từng chấn động cả thế giới, không có bốn phát minh của Trung Quốc xa xưa thì sẽ không thể có cuộc cách mạng tư sản hiện đại của đế quốc”

Giáo sư Anh miệng cười nhưng hèn chẳng nói được lời nào.

Đối với những lời nói của vị giáo sư Anh tổn hại đến sự tôn nghiêm của dân tộc Trung Hoa, hiệu trưởng Tap đã có một trận hùng biện kịch liệt, thông qua sự thực quá lớn đó, ông đã làm lộ rõ chỗ sai lệch trong quan điểm của giáo sư Anh, phê bình phản bác những ngôn từ vu tội của ông ta, do đó đã bảo vệ được tôn nghiêm của dân tộc Trung Hoa.

Trong quá trình biện luận, ông còn sử dụng phép chuyển phản chứng một cách khéo léo, sử dụng những luận cứ của đối phương và đã có được những kết luận có lợi cho mình, từ đó tấn công đối phương. Ví dụ, trong cuộc hùng biện “nhân tính bản thiện” quốc tế lần thứ nhất, trận quyết đấu đã có những đoạn biện luận thế này.

Bên chính biện: Tôi muốn hỏi đối phương, trong nhân tính vốn ác, tại sao chúng ta phải cần pháp luật, vì sao phải cần chế độ trừng trị?

Bên phản biện: Đúng. Đây không khớp với quan điểm luận chứng phía chúng tôi! Nếu như nhân tính đều thiện thì còn cần đến phạm pháp và pháp luật làm gì?

Sở dĩ bên chính luận đưa ra việc trong cuộc sống tồn tại pháp luật và chế độ trị phạt làm căn cứ là cơ sở cho những suy nghĩ thế này: Nếu như mọi người đều tính ác thì sẽ không thể xây dựng pháp luật để hạn chế cái ác, sẽ không thể lập ra chế độ chống cái ác. Trong thực tế còn tồn tại chế độ pháp luật thì nhân tính không phải là vốn ác. Lấy đó để đả kích quan điểm nhân tính vốn ác của bên phản diện. Nhưng bên phản biện đã lấy luận cứ này làm phép chuyển đổi có lợi cho mình: Nếu như nhân tính đều là thiện thì không nhất thiết lập ra pháp luật và chế độ trị phạt: Trong thực tế đã tồn tại pháp

luật và chế độ trị phạt cho nên không phải là nhân tính vốn thiện. Đây chính là lấy nó để công kích gây mâu thuẫn với chính nó, khiến đối phương quay ngược súng lại chĩa chính mình. Vận dụng phương pháp này là đòn đánh trí mạng vào lập luận của đối phương.

Trong biện luận về “nhân tính bản thiện”, bên phản biện nhiều lần sử dụng phép chuyển phản chứng này để phản bác bên chính biện, từ đó giúp mình đứng vào thế chủ động. Dưới đây là một đoạn biện luận mà bên phản biện sử dụng phép chuyển phản chứng để phản đối quan điểm của bên chính biện.

Để uốn nắn nhân tính ác, mọi người không chỉ chế định bằng pháp luật để ngăn chặn bạo lực, dùng các chuẩn mực đạo đức để giảm thiểu tranh chấp, xây dựng chính phủ để xử phạt sự phản nghịch, và kiên trì khởi xướng để phản đối ý nghĩa và hành động sai lầm, biên tập các câu chuyện đồng thoại để nguyên rửa sự vong ơn bội nghĩa, quả thật là đã dốc hết tâm sức, vắt kiệt tâm trí. Còn bên đối phương vẫn kiên trì nhân tính vốn thiện, đưa ra nhiều ví dụ về con người có có đạo đức, có giáo dục? Ngoài ra tôi rất đau lòng phải hỏi đối phương: Nếu như nhân tính vốn thiện, vậy thì chúng ta cần pháp luật đạo đức, quy tắc giao thông làm gì? Nếu như nói nhân tính vốn thiện thì còn có sự tu dưỡng của mỗi cá nhân và sự giáo dục của xã hội không?

Chúng ta đều biết câu nói nổi tiếng: “nhân giả kiến nhân, trí giả kiến trí”, (người nhân đức thì sẽ thấy được nhân đức, người có trí tuệ sẽ thấy được trí tuệ), đối với cùng một sự vật, góc độ quan sát không giống nhau, câu nói “nhìn ngang thành dãy núi, nghiêng lại là đỉnh núi, xa gần cao thấp chẳng giống nhau” là chỉ ý này. Dựa trên cơ sở này, đối với việc đối phương đưa ra ví dụ về cùng một sự vật, chúng ta cũng có thể sử dụng để phản bác đối phương từ góc độ khác, xin hãy xem lí lẽ biện luận trong cuộc hùng biện về việc “gia tăng tỷ lệ ly hôn là biểu hiện xã hội văn minh” của các sinh viên hùng biện ở các trường đại học nổi tiếng Trung Quốc lần thứ nhất:

Bên phản biện: Tiêu chí văn minh là sự hài hoà và ổn định tổng thể của sự phát triển xã hội loài người và nhân tính, chứ không phải là sự gia tăng của tỉ lệ ly hôn. Gia đình là tế bào của xã hội, sự ổn định tương đối của nó là sự đảm bảo văn minh xã hội và phát triển. Cho nên từ trước đến nay trong lịch

sử, chưa có một chính phủ nào khởi xướng tăng tỉ lệ ly hôn. Phía bạn hùng biện đưa ra ví dụ, chúng ta hãy xem tổng thống Mỹ Carter khi tranh cử đã nói: “Nếu như tôi trúng cử, việc đầu tiên là muốn triệu tập hội nghị gia đình Nhà Trắng giảm tỉ lệ ly hôn.” Đối với việc này các bạn nên giải thích như thế nào?

Bên chính luận: Đúng, gia đình là tế bào của xã hội, nhưng xã hội lành mạnh thì phải có tế bào khỏe mạnh, để giải thể một tế bào đã chết, để tái sinh một tế bào sau thì cần rót sự sống mới vào da thịt của xã hội, đây đúng là con đường thiết yếu để duy trì sự ổn định của xã hội.

Về vấn đề tăng tỉ lệ ly hôn, bên phản biện cho rằng gia đình là tế bào khô của xã hội và tăng tỉ lệ ly hôn không có lợi cho sự ổn định. Nhưng bên chính luận lại nhìn ở góc độ khác tức là ly hôn có thể khiến tế bào chết được giải thể, xuất phát từ góc độ này, đưa ra kết luận ly hôn có thể duy trì ổn định xã hội, từ đó có sức phản bác quan điểm của đối phương.

Từ góc độ khác nhau của cùng một sự vật, có thể đưa ra kết luận khác nhau, vì vậy với những sự vật giống nhau, tiến hành so sánh có thể đưa ra kết luận không giống nhau. Điều này cũng chính là nói: lấy các sự vật khác nhau để so sánh thì so sánh ở góc độ lựa chọn không giống nhau, và cũng có thể có được các kết luận khác nhau.

Xin hãy xem đoạn thoại trong “Thuyết uyển - thiện thuyết” của Lưu Hưởng.

Phản bác của thực khách (kể theo đóm ăn tàn)

Một lần, Mạnh Thường Quân tiến cử một thực khách cho Tề vương, nhưng mãi ba năm rồi mà thực khách đó vẫn không được Tề vương dùng. Thực khách đó rất không vui quay về trách Mạnh Thường Quân nói: “Ông tiến cử tôi cho Tề vương nhưng ba năm rồi mà chưa được Tề vương dùng, không biết là vì sao, vì do ông hay là do tôi?”

Mạnh Thường Quân trả lời: “Tôi có nghe qua kim có thể đưa chỉ xuyên qua vải nhưng không thể kéo chặt chỉ, người làm mối có thể thúc đẩy hôn nhân

thành công chứ không thể khiến vợ chồng ân ái. Chắc chắn là ông chẳng có tài cán gì, sao có thể quay lại trách cứ tôi chứ?”

Thực khách phản bác. “Không đúng! Tôi đã nghe qua, Phong Thị và Hàn Thị có hai con chó chạy rất nhanh, nếu vừa nhìn thấy thỏ mà lập tức chỉ cho chó biết thì chẳng có con thỏ nào chạy thoát; nếu như nhìn thấy thỏ mới thả chó ra thì không thể đến gần được. Điều này hoàn toàn không phải vì chó không có tài mà là nguyên nhân từ người dắt chó?”

Mạnh Thường Quân nói: “Không đúng! Trước đây có một người tên gọi Kỷ Lương đã chết trong chiến tranh, vợ của anh ta vô cùng đau khổ, hướng về trường thành khóc lóc khiến chân tường cũng lở ra và tường thành bị đổ. Tình cảm trong lòng người quân tử có thể khiến cho mọi vật bên ngoài cảm động, đất cũng có thể thể hiện lòng trung, hơn nữa đây lại là một ông vua ăn ngũ cốc?”

Thực khách liền phản bác: “Không đúng, tôi nhìn thấy loài chim nhỏ tiêu liêu này làm tổ trên lau sậy, dùng lông để xây tổ, mặc dù đôi tay của người phụ nữ khéo léo thì cũng không thể tạo ra kiến trúc hoàn thiện như thế. Nhưng gió lớn thổi, lau sậy bị đứt, tổ bị vỡ, chim con chết, điều này là vì sao? Điều này là vì cây lau sậy mà tổ dựa vào ấy không chắc chắn. Còn cáo bị con người tấn công, chuột bị mọi người dùng khói hun, nhưng tôi chưa bao giờ nhìn thấy cáo, chuột trên cây đỗ bị đánh, bị đốt. Vì sao vậy? Đây là vì nguyên nhân có chỗ dựa!”

Mạnh Thường Quân thấy thực khách có lý bèn một lần nữa tiến cử anh ta với Tề vương. Tề vương bèn để thực khách đó làm tướng quốc.

Mạnh Thường Quân lấy quan hệ kim và chỉ, người mối lái và vợ chồng, người phụ nữ khóc và tường thành lở để nói rõ nguyên nhân vì sao người thực khách chưa được vua Tề trọng dụng bên mình. Thực khách lại lấy góc độ quan hệ giữa thỏ và chó, tổ chim và lau sậy, cáo, chuột và cây đỗ để nói rõ nguyên nhân vì sao anh ta chưa được Tề vương dùng và vẫn ở bên Mạnh Thường Quân. Sự phản bác này có sức thuyết phục. Do đó, ngay cả Mạnh Thường Quân cũng cảm thấy mình sai, không phải người thực khách không nhẫn nại mà sự tiến cử không có sức thuyết phục, do đó lần tiến cử lại, thực khách đã được Tề vương trọng dụng.

Vận dụng phép chuyển phản chứng có thể có sức phản bác các căn cứ pháp luật, điều ước, không đưa ra quan điểm phủ định mà nói quả quyết có thể tiến hành đối với mỗi một sự vật của đối phương.

Đô đốc Phùng phản nộ với người nước ngoài

Vào những năm đầu thế kỷ 20, Phùng Ngọc Tường nhận chức đô đốc quân tỉnh Thiểm Tây. Một hôm, Andery và một vị người Anh Gowslin cùng đoàn điều tra cổ vật châu á của Mỹ đã tự đến núi Nam săn bắn và bắn chết hai con bò quý. Họ rất tức giận trở lại Tây An để gặp Phùng Ngọc Tường. Đô đốc Phùng gặp họ trong phòng. Họ rất tức giận kể lại thu hoạch của cuộc đi săn để đô đốc Phùng khen ngợi tài săn bắn của họ. Đô đốc vừa nghe vừa nhíu mày lại. Rồi đô đốc hỏi: “Các người đến núi Nam săn bắn đã gặp gỡ ai? Các người đã lĩnh giấy phép chưa?”

Hai người nước ngoài thật ngỗ ngược, chẳng coi đô đốc Phùng ra gì, họ rất ngạo mạn nói: “Thứ chúng tôi săn là bò vô chủ cho nên không dùng giấy thông báo của ai cả!” Đô đốc Phùng vừa nghe càng tức giận phản bác nói: “Cuối núi Nam là vùng đất của tỉnh Thiểm Tây, bò hoang là vật trong lãnh thổ nước tôi, sao lại là vô chủ? Các ông không thông báo tự ý đi săn, hành vi đi ngược luật pháp này các ông đã biết chưa .”

Họ không phục liền biện giải: “Lần này chúng tôi đến Thiểm Tây, trên hộ chiếu mà quý ông đã phát cho chúng tôi rõ ràng viết cho phép mang theo súng săn, có thể thấy chúng tôi săn thú đã có sự phê chuẩn của quý quốc. Sao lại là tự ý săn bắn?”

Đô đốc Phùng lập tức hỏi: “Cho phép ông mang theo súng săn là cho phép ông săn bắn sao? Nếu là cho phép ông mang theo súng lục thì phải chăng các ông muốn tùy ý giết người ở Trung Quốc?”

Vị khách người Mỹ biết không thể nói được nên im lặng, còn vị khách người Anh thì xảo biện: “Tôi ở Trung Quốc mười lăm năm, những nơi mà tôi đến chưa từng không cho phép tôi săn bắn! Hơn nữa, pháp luật Trung Quốc không có điều luật không cho phép săn bắn.”

“Trong pháp luật Trung Quốc không có điều luật không cho phép người nước ngoài đi săn bắn, lẽ nào có điều luật cho phép người nước ngoài săn bắn sao?” Phùng Ngọc Tường hỏi. “Mười lăm năm trước, ông đều không gặp các vị chức tước cấm đi săn, đó là các ông đã ngủ. Bây giờ tôi là quan chức địa phương ở Thiểm Tây, chưa ngủ. Tôi lãnh nhiệm vụ bảo vệ lãnh thổ và chủ quyền mà nhân dân giao phó, tôi không thể không cấm!”

Thế là hai vị khách nước ngoài chẳng nói được gì, chỉ cúi đầu nhận tội và thỉnh cầu bỏ qua cho họ một lần, sau này sẽ không vi phạm.

Những người nước ngoài đã dựa vào điều khoản không cấm đi săn trong pháp luật để kết luận cho phép săn bắn, đố đốc Phùng từ điều khoản không cho phép đi săn trong pháp luật để đưa ra cấm đi săn, từ đó có sức phản bác những người nước ngoài ngang ngược, khiến họ phải cúi đầu nhận tội.

Phần III - Chiến Thuật Đánh Vào Tâm Lý

Những người theo con đường binh nghiệp thường rất coi trọng chiến thuật đánh vào tâm lý đó chính là kiến thức thường nhật của con người. Việc áp dụng phương pháp đánh vào tâm lý “không cần đánh mà có thể chiến thắng được quân địch” luôn là mục tiêu mà các nhà quân sự nổi tiếng trong và ngoài nước từ trước đến nay theo đuổi. Trong lĩnh vực quân sự, chiến thuật đánh vào tâm lý được sử dụng hết sức rộng rãi và đã để lại rất nhiều các chiến tích lưu truyền ngàn đời sau ví dụ như Gia Cát Lượng bảy lần đánh bại Mạnh Hoạch... Cũng giống như vậy, chiến thuật đánh vào tư tưởng rất được những người ăn nói khéo léo coi trọng. Bởi vì họ hiểu rằng nên sử dụng tài ăn nói của một người như thế nào cho tốt, nếu như không thể mở được cánh cửa tâm hồn của người khác, không được chạm vào nơi sâu kín nhất trong tâm hồn người khác, không còn cách nào khác để nối kết với tâm hồn của con người không có cách nào để có tiếng nói chung, vậy thì người nghe sẽ không nghe lời của anh ta hoặc sẽ vào tai bên này và ra ở tai bên kia và tất nhiên sẽ không để tâm đến. Do vậy, việc mở cánh cửa tâm hồn, tiếp xúc với tâm linh của người khác chính là mấu chốt để phát huy tác dụng của lời nói trong thuật nói chuyện của nhà thông thái. Còn về việc làm thế nào để mở ra cánh cửa tâm hồn của người khác, làm thế nào để thuật nói chuyện của nhà thông thái phát huy tác dụng, có thể nói việc cố gắng tiếp xúc với mọi tình huống, giỏi giang trong việc sử dụng biện pháp kích tướng, nắm vững tâm lý một cách khéo léo .. chính là những biện pháp có hiệu quả nhất.

Chương 1: Tình Cảm Thật Sự Phải Phù Hợp Với Hoàn Cảnh Tương Ứng

Khi nói chuyện cũng nên suy nghĩ, chú ý kết hợp hài hoà với hoàn cảnh xung quanh . Tục ngữ nói rằng: “đến núi nào thì viết bài ca ấy” chính là cũng có ý như vậy. Đương nhiên, phạm vi hoàn cảnh của cuộc nói chuyện cũng có độ rộng hẹp của nó, nó bao gồm hoàn cảnh tự nhiên, hoàn cảnh xã hội và các nhân tố có liên quan đến hai người nói chuyện như: thân phận, địa vị, tư tưởng, tính cách, tâm lý, hoàn cảnh... Vận dụng thuật đánh vào tâm lý để mở cánh cửa sổ tâm hồn của người khác càng nên chú ý đến sự hoà hợp với hoàn cảnh, phải hết sức giao hoà với hoàn cảnh, nếu không sẽ bị người khác cười chê hoặc đạt được hiệu quả ngược lại. Dưới đây, chúng tôi đưa ra một vài ví dụ về những câu chuyện của nhà thông thái đã làm được việc dung hoà với cảnh vật.

Câu nói thông minh của Đông Phương Sóc đã cứu nhũ mẫu

Nghe kể lại rằng nhũ mẫu của Hán Vũ Đế mắc tội bên ngoài cung nên bị đưa về cung, bị bắt đến trước mặt Hán Vũ Đế và giao cho Hán Vũ Đế xử lý. Hán Vũ Đế muốn xử nhũ mẫu theo luật. Đang khi nguy cấp, bà nhũ mẫu bèn cầu cứu Đông Phương Sóc. Đông Phương Sóc đã nhận lời với nhũ mẫu để thử xem, ông nói với nhũ mẫu rằng: “Nếu muốn được giải cứu, khi bị bắt, bà nên chú ý nhìn vào Vũ Đế, nhưng bà nhất định không được nói gì, chỉ có như vậy bà mới có hy vọng được cứu thoát”. Nhũ mẫu y lời làm theo, khi bà bị bắt và bị đưa đến trước mặt Hán Vũ Đế, quả nhiên bà đã khấu đầu ba cái và cứ chú ý nhìn Hán Vũ Đế, đôi mắt bà để lộ ra tia ai oán và thê lương. Đông Phương Sóc lúc này đang ở bên Hán Vũ Đế liền nhân cơ hội nói với nhũ mẫu rằng: “Người cũng thật là ngốc nghếch, hoàng đế hiện nay đã lớn khôn rồi thì còn cần gì đến sữa của người để sống nữa.”

Hán Vũ Đế nghe vậy mặt bỗng biến sắc, thế là bèn miễn tội cho nhũ mẫu. Câu nói này của Đông Phương Sóc được nói rất đúng lúc, đã đạt đến độ dung hoà với cảnh tượng và tự nhiên cũng đạt được mục đích là mở được cánh cửa sổ tâm hồn của Hán Vũ Đế và làm cho Hán Vũ Đế cảm động. Về bề ngoài, Đông Phương Sóc đang chỉ trích nhũ mẫu là quá ngốc nghếch, cứ cho rằng Vũ Đế phải cần sữa của bà để sống, nhưng câu nói của Đông Phương Sóc còn có một hàm ý khác là: Trước đây, Hán Vũ Đế đã sống nhờ vào sữa của nhũ mẫu, nhũ mẫu đã có ơn dưỡng dục đối với ông, vậy mà khi nhũ mẫu bị bắt, ông vẫn không động lòng hay sao? Hán Vũ Đế, một người văn thao võ lược, một anh hùng của cả một thời đại tại sao lại không hiểu ngầm ý của Đông Phương Sóc cơ chứ, câu nói của Đông Phương Sóc đã làm thức tỉnh Hán Vũ Đế rằng không nên quên đi công lao của nhũ mẫu, như vậy ông đã tự nhiên tha tội cho nhũ mẫu, đó cũng là một việc hợp tình hợp lý.

Chúng ta hãy xem câu chuyện dưới đây:

Muru sĩ đoán chữ làm kinh hoàng hoàng đế

Những năm cuối triều Minh, Lý Tự Thành đem quân đến dưới chân thành Bắc Kinh, giang sơn nhà Đại Minh bị nguy cấp. Hoàng đế Sùng Trinh vô cùng kinh hoàng, không nghĩ ra kế gì để đối phó. Lý Tự Thành để đánh phá hoàng đế Sùng Trinh từ trong tâm lý, phái muru sĩ đoán chữ, bày dưới chân thành một cuộc đoán chữ, treo lên một tấm biển, trên đó có viết. “Quý Cốc vi sư. Quản Cách vi hữu” (Quý Cốc là thầy, Quản Cách là bạn). Đúng ngày đó, hoàng đế Sùng Trinh ăn mặc bình thường đi vi hành đến đó, nói là muốn xem việc nước.

Người đoán chữ hỏi muốn đoán chữ gì.

Hoàng đế Sùng Trinh trả lời: “Vậy thì đoán chữ ‘hữu’ trong câu ‘Quản cách vi hữu’”. Người đoán chữ cố làm ra vẻ thần bí, lắc đầu, sau đó nói thì thầm rằng: “Chữ này ý nói bọn phản tặc đã xuất đầu lộ diện rồi.”

Sùng Trinh không vui, vội nói: “Không phải là chữ ‘hữu’ này mà là chữ hữu

trong ‘hữu vô’ (có hay không).”

Người đoán chữ lại thở dài nói: “Chữ này chứng tỏ là giang sơn Đại Minh đã mất đi một nửa.”

Hoàng đế Sùng Trinh cảm thấy rất buồn, bèn vội vàng nói: “Không phải là chữ ‘hữu’ trong hữu vô (có hay không có) mà là từ ‘Dậu’ trong Thân Dậu Tuất Hợi”.

Người đoán chữ lại càng làm ra vẻ huyền bí, cố ý nhìn bốn phía xung quanh, thấy không có người nào chú ý, liền nói thầm vào tai hoàng đế : “Tôi nói để ngài biết, ngài tuyệt đối không được đi ra ngoài. Chữ này càng không may mắn, chữ này chứng tỏ giang sơn Đại Minh đã nguy cấp đến nơi, đến ngay cả những người quyền quý cũng chẳng còn sống nguyên vẹn được nữa rồi.”

Hoàng đế Sùng Trinh nghe xong hồn bay phách tán, và cảm thấy mọi sự đều đen tối.

Hàm ý những chữ mà người đoán chữ đó đoán quả thực tương đối phù hợp với hoàn cảnh xã hội lúc bấy giờ, và nó cũng phù hợp với trạng thái tâm lý của hoàng đế Sùng Trinh. Đại quân đã áp sát biên giới, lại chẳng nghĩ ra biện pháp gì, hoàng đế Sùng Trinh đành phải cầu viện đến “ý trời”. Trước khi đoán chữ, còn có chút hy vọng là Trời không quên mình. Nhưng sau khi đoán chữ thì biết “ý trời” là “Trời đã quên ta”. Lúc này làm sao mà không hồn bay phách lạc, mọi mong muốn đều bay mất. Vì thế sau khi Lý Tự Thành tấn công vào Bắc Kinh, ông tự vẫn mà chết. Xem ra ông là người quá tin vào “ý trời” mà người đoán chữ đã truyền đạt.

Muốn gắn liền với tình cảnh, muốn phát huy được tác dụng thuật ăn nói của cáo còn phải biết cách tận dụng thời cơ. Đông Phương Sóc và tiên sinh đoán chữ đã nói ở trên có thể coi là những cao thủ biết lợi dụng thời cơ. Lưu Bị thời Tam Quốc cũng là cao thủ về mặt này. Chúng ta hãy xem câu chuyện dưới đây:

Trước khi làm bá chủ, Lưu Bị đã từng có thời gian phải ăn gửi nằm nhờ, ép dạ cầu toàn. Thời gian đó, ông đã cùng Quan Vũ, Trương Phi đến nhờ Tào

Tháo ở Hứa Xương, sống qua ngày. Đương nhiên, Lưu hoàng thúc không cam tâm cuộc sống này, nhưng ông là một trang nam tử đại trượng phu hiểu rất rõ đạo lý phải biết co biết duỗi.

Tào Tháo tất nhiên cũng nhận ra Lưu Bị đang đóng kịch, vì vậy luôn canh chừng cảnh giác Lưu Bị, một phút không lơ lửng. Hắn thỉnh thoảng sai người thăm dò tin tức của Lưu Bị, theo dõi nhất cử nhất động, xem rốt cuộc Lưu Bị đang làm gì, có phải là đang dưỡng sức không, những ngày ép dặt cầu toàn này phải chăng đang giả bộ để chuẩn bị phản kích thực hiện chí lớn, kế hoạch như thế nào. Giờ đây Lưu Bị bị Tào Tháo coi là anh hùng ngang sức ngang tài, liệu đây có phải là tin tức tốt lành không, nhưng ông hiểu rõ lời răn từ cổ xưa “một núi không thể có hai hổ”. Vậy là đại họa đến đầu rồi, làm sao không lo cho được.

Tào Tháo thấy đũa trong tay Lưu Bị rơi xuống đất thì không khỏi nghi hoặc, không biết Lưu Bị đang có mưu đồ gì.

Vừa lúc đó có cao xanh giúp đỡ, ngày hè gió mây thất thường đột nhiên nổi sấm, Lưu Bị liền lợi dụng cơ hội trời ban này ra sức giải thích cho Tào Tháo: “Sợ chết đi mất? Sấm to quá, đã khiến tôi sợ rơi cả đũa ...”

Tào Tháo vẫn chưa hết thắc mắc: “Nghe tiếng sấm mà khiến cho anh hùng trong thiên hạ phải biến sắc sao?”

“Thánh nhân nghe sấm nhanh gió mạnh còn biến sắc, huống hồ Lưu Bị nhỏ nhoi này, lẽ nào lại không sợ?”

Tào Tháo bây giờ mới tin là thật, cho rằng người này thật nhất gan, có tiếng sấm thôi mà cũng sợ thì tương lai làm nên trò trống gì, vì vậy rất coi thường Lưu Bị. Lưu Bị cũng vì thế mà thoát chết.

Muốn mở cánh cửa lòng người, muốn phát huy tác dụng thuật ăn nói của cáo, còn phải biết chờ đợi thời cơ. Chỉ khi thời cơ đến gần thì mới có thể lợi dụng thời cơ, nếu thời cơ chưa chín muồi thì dù ăn nói tài giỏi đến đâu cũng chẳng đạt hiệu quả. Chúng ta hãy xem tiếp một ví dụ sau:

An Lăng Triền khéo léo bày tỏ lòng chung thủy

Theo “Chiến Quốc sách - Sở Nhất” ghi lại: An Lăng Triền là sủng thiếp của Sở vương thời Tiên Tần, vì có sắc đẹp chim sa cá lặn, hoa nhường nguyệt thẹn nên rất được Sở vương sủng ái.

Một hôm, một người bạn của bà tên là Giang Ất nói với bà: “Bà chẳng có công cao với đất nước, cũng chẳng có ruộng đất, trong cung cũng chẳng có họ hàng thân thích, cũng chẳng có công hiển gì cho đại vương, vậy mà bà lại được sống sung sướng cao sang như thế này, mọi người nhìn thấy phải mũ áo chỉnh tề bái lạy là vì sao?”

An Lăng Triền đáp: “Có lẽ vì đại vương quá yêu ta!”

Giang Ất nghe vậy liền nói: “Ta từng được nghe, kết bạn với người khác vì tiền bạc, khi tiền bạc hết thì tình cảm của con người cũng tan biến; yêu thương người khác vì nhan sắc thì khi nhan sắc tàn phai, tình yêu cũng nhạt phai. Vì vậy, người con gái đẹp đến khi về già thường bị vứt bỏ, quên lãng, được vua chúa sủng ái chưa chắc là điều hay. Giờ đây, bà còn nhan sắc nên được đại vương sủng ái, khi hoa tàn nhụy rữa, bà có nghĩ mình sẽ rơi vào hoàn cảnh thế nào chưa? Bà đã nghĩ qua chưa? Cần phải để cho đại vương sủng ái bà cả đời chứ?”

An Lăng Triền đáp: “Xin ngài chỉ bảo cho.”

Giang Ất nói: “Bà phải bày tỏ suy nghĩ với đại vương, mong muốn mãi mãi ở bên cạnh đại vương, mong muốn chết cùng đại vương, mong muốn được tuấn táng cùng đại vương. Chỉ có như thế này, bà mới có thể mãi mãi được đại vương sủng ái.”

An Lăng Triền rất cảm động nói với Giang Ất: “Ta xin nghe theo cao kiến của ngài.”

Nhưng, thời gian thoáng cái đã ba năm, An Lăng Triền vẫn chưa có cơ hội bộc bạch nỗi lòng muốn tuấn táng cùng Sở vương. Vì thế, Giang Ất lại bái kiến, nói: “Những lời tôi nói với bà không biết bà đã bày tỏ với đại vương

chưa. Tôi cho rằng những lời đó chẳng có ý nghĩa gì, nếu thế thì tôi chẳng dám gặp mặt bà nữa.”

An Lăng Triền vội đáp: “Xin ngài đừng hiểu lầm, làm sao ta dám quên lời ngài dạy bảo? Chẳng qua là ta vẫn chưa tìm được cơ hội thích hợp thôi.”

Cơ hội cuối cùng cũng đã đến. Một hôm, Sở vương cùng tùy tùng đi săn ở Vân Mộng Trạch. Ông lệnh cho tùy tùng đốt lửa xung quanh để săn, thỉnh thoảng có thỏ chạy qua, sói băng lại. Đột nhiên, một con trâu rừng chạy về phía Sở vương, nhưng ông không hề vội vã, gương cung bắn trúng vào đầu con trâu, trâu rừng kêu lên rồi ngã xuống. Mọi người hoan hô thích thú. Sở vương cầm đuôi trâu làm cờ, cười vang ngất trời, vô cùng vui vẻ. Sau đó nói với An Lăng Triền: “Sau khi ta vạn thọ thiên thu, nàng sẽ cùng hưởng niềm vui này với ai?”

Đây thật là cơ hội ngàn năm khó có, An Lăng Triền lập tức mặt mày đầm lệt, ghen ngào nói: “Sau khi đại vương thiên tuế nghìn thu, thiếp chỉ hy vọng có thể lại được sống cùng với đại vương ở nơi Hoàng tuyền, chứ không muốn hưởng thụ sự vui vẻ cùng người khác.”

Sở vương nghe được những lời này vô cùng cảm động, lập tức phong cho cô ta một mảnh đất phong, sau đó lại càng sủng ái bội phần.

An Lăng Triền rất biết cách chọn thời cơ để bày tỏ với đại vương những lời như “Nguyện tuần táng cùng đại vương”, lúc hợp tình hợp cảnh thì tự nhiên sẽ thu được hiệu quả tốt nhất. Nếu vô duyên vô cớ nói vào lúc bình thường thì chắc chắn khó mà có được hiệu quả tốt, mà ngược lại có thể làm đại vương chán ghét. Thế là bà yên lặng chờ đợi thời cơ, chọn được thời cơ tốt nhất lúc đại vương vui mừng khi đi săn về. Tâm trạng của Sở vương lúc này giống như lời Lão Tử đã nói: “Rong ruổi đi săn làm người ta phát cuồng”, đó là trạng thái tâm lý cực kỳ vui vẻ. Khi Sở vương cực kỳ vui vẻ thì khó tránh khỏi có chút thương cảm đời người ngắn ngủi; cảnh đẹp không thể kéo dài, do vậy khó tránh khỏi việc nêu ra câu hỏi “Sau khi quả nhân vạn tuế thiên thu thì ai có thể vui vẻ cùng ta đây”. Việc Sở vương nêu ra câu hỏi này đúng lúc tạo cho An Lăng Triền một cơ hội tốt để bà tự nhiên thể hiện được sự ái mộ trong lòng mà không phải làm bộ làm tịch. Lời nói và hành động của người đẹp lại đánh rất trúng vào lòng của Sở vương, làm ông cảm

thấy việc sinh ra trên đời này là không vô vị, có người hồng nhan tri kỷ làm bạn đến cuối đời đã là đủ rồi.

Lấy ngay bản thân mình để phản bác lại kẻ địch

Trong lúc tranh luận, nếu có thể làm được cho tình và cảnh tương hợp với nhau thì có thể tăng cường hết khả năng thuyết phục quan điểm của mình. Xin mời hãy xem ví dụ dưới đây:

Trong hội nghị quốc tế lần thứ 1 về chủ đề “No ám là điều kiện cần thiết để nói về đạo đức”, sau những cuộc tranh luận tự do căng thẳng kịch liệt, trong bài tổng kết của người phụ trách của đội Đại học phản biện Tưởng Xương Kiện đã có đoạn như sau:

Cám ơn Chủ tịch, cám ơn các vị. Sau một hồi tranh luận kịch liệt vừa xong, bụng tôi quả thực đã no, nhưng chúng ta vẫn phải nói rõ về vấn đề đạo đức. Bên biện luận đã khéo léo dùng trạng thái cơ thể “không no”, nhưng vẫn kiên quyết nói rõ về vấn đề đạo đức cách lấy ngay bản thân mình để thuyết phục người khác như vậy thì hợp tình hợp cảnh với nhau, làm tăng thêm sức thuyết phục về vấn đề “No ám không phải là điều kiện cần thiết để nói về đạo đức”. Mọi người thấy đấy, hiện nay trong lúc tôi đang “Đói” cũng đang nói về đạo đức với các vị điều này lẽ nào không thể chứng tỏ là “No ám không phải là điều kiện cần thiết để nói về đạo đức”? Cách lấy ngay bản thân mình để thuyết phục người khác như vậy vừa hợp tình cảnh, lại vừa có luận chứng khéo léo sinh động, đứng ở mọi nơi. Từ đó có sức phản bác lại quan điểm của đối phương là “No ám là điều kiện cần thiết để nói về đạo đức”

Hợp tình cảnh thì điều quan trọng nhất phải hợp “cảnh” ở mọi chỗ, “cảnh” này không chỉ bao gồm cảnh hiện tại tức là cảnh lúc nói chuyện mà còn bao gồm cảnh lúc trước - một số kinh nghiệm mà đối phương đã trải qua. Muốn đạt được mục đích thuyết phục của mình thì cách vận dụng tình cảnh hợp lý thì không thể có tư tưởng hẹp hòi, nghĩa là không chỉ chú trọng tới tình cảnh lúc nói năng mà còn phải lưu tâm đến sự từng trải của đối phương. Nếu có thể vận dụng khéo léo hai chữ cảnh này thì có thể làm tăng lên rất nhiều sức thuyết phục của bạn.

Chương 2: Tấn Công Không Bằng Khéo Khích

Muốn thuyết phục những người cứng rắn, không dễ biểu lộ chân tình, những người do dự không dám quyết, những người chỉ biết vâng vâng dạ dạ, ham sống sợ chết, chúng ta cần dùng biện pháp có hiệu quả là khích bác, khiến họ hoảng sợ, tức giận, từ đó bộc lộ ra bản tính của họ. Lúc này, bạn mới dễ dàng đối phó, đạt được mục đích của mình.

Tô Tần khéo khích Hàn vương

Tô Tần là nhà hoạt động chính trị nổi tiếng thời Chiến Quốc, là nhân vật đại diện cho những nhà tung hoành, từ lâu đã du thuyết nước Tần thực hiện chính sách liên hoành, tức là khiến cho nước Tần áp dụng phương pháp hoành hướng liên minh, phân hoá, chia rẽ chiến tuyến thống nhất của sáu nước nhưng không thành công. Thế là, để báo thù nước Tần, ông đã bỏ chủ trương liên hoành, chuyển sang chủ trương hợp tung sáu nước, cùng nhau chống lại nước Tần. Dưới đây là một ví dụ Tô Tần khéo khích Hàn vương áp dụng chính sách hợp tung.

Tô Tần đến nước Hàn, bái kiến Hàn Tuyên vương. Khi Tô Tần đưa ra chính sách hợp tung, để Hàn Tuyên vương có ấn tượng sâu sắc, ông bắt đầu nói chuyện sức mạnh của nước Hàn để Hàn vương ý thức được mình đang có sức mạnh to lớn. Đương nhiên, trước đó Tô Tần đã nắm vững rất rõ tình hình nước Hàn, vì thế, ông nói với Hàn vương một cách có căn cứ: “Phía Bắc nước Hàn có yếu địa chiến lược Củng Lạc và Thành Cao, phía Tây có nơi hiểm yếu Ích Dương, Thương Quy, phía Đông có khúc ngoặt, phía Nam có Hành Sơn, là nước có đất đai rộng lớn, thêm vào đó là mấy trăm binh mã dưới sự chỉ huy của đại vương, nước của đại vương thật là một nước lớn!”

Thấy vẻ mặt của Hàn vương lộ vẻ vui mừng, Tô Tần tiếp tục nói: “Còn một điều quan trọng hơn là nước Hàn có thể đúc cung nỏ tốt nhất thiên hạ. Cung nỏ được đúc ra ở Khê Tử, Thiếu phủ có sức mạnh rất lớn. Và điều đáng nói

là quân đội của đại vương đã được huấn luyện vô cùng nghiêm ngặt, kỹ thuật bắn cung của các binh sĩ vô cùng cao siêu, trăm phát trúng cả trăm, chỉ dựa vào điều này thôi cũng có thể thấy khả năng chiến đấu mạnh mẽ của quân đội đại vương.”

Để tăng lòng tin của Hàn vương, Tô Tần không tiếc lời hay ý tốt. Ông liếc nhìn Hàn vương một cái rồi lại nói tiếp: “Cung tên được đúc ở nước Hàn rất nổi tiếng. Lính nước Hàn rất giỏi sử dụng cung tên đúc tại Minh Sơn. Cung tên đúc ở Thái Hà cũng lợi hại phi thường, trên cạn có thể bắn trúng ngựa, dưới nước có thể bắn trúng chim muông, là vũ khí đặc lực của binh sỹ. Ngoài ra, các loại binh khí khác của nước Hàn cũng vô cùng độc đáo, binh sỹ nước Hàn thật oai phong lẫm liệt.”

Những lời nói này của Tô Tần khiến Hàn vương vô cùng thoải mái, Tô Tần thấy thời cơ đã chín muồi, bèn nhằm thẳng vào vấn đề chính, khéo léo khích Hàn vương: “Một đất nước như thế này lại có mình quân lãnh đạo, binh sỹ hùng mạnh, nhưng dường như nó vẫn lệ thuộc vào nước Tần, thật khiến cho người khác ngạc nhiên. Đây là một nỗi nhục của nước nhà khiến con cháu đời sau phải chê cười, rất mong đại vương cân nhắc, suy nghĩ cẩn thận rồi hành sự!”.

Tô Tần nói đến đây thì phát hiện thấy Hàn vương mặt đỏ tía tai, xấu hổ vô cùng. Thế là Tô Tần không bỏ lỡ thời cơ tiếp tục triển khai thế tấn công tâm lý “khích tướng”:

“Đại vương nếu để cho một nước mạnh như thế này thần phục Tần thì hậu quả không thể tưởng tượng nổi, nước Tần sẽ cướp đoạt đất đai, dọa dẫm đại vương. Đến lúc đó e rằng nước Hàn chẳng thể còn uy phong như ngày nay. Cho dù biên cương nước Hàn nghìn dặm nhưng lòng tham của Tần vương vô đáy, Tần vương muốn thôn tính sáu nước để làm bá chủ thiên hạ, trong đó có cả đại vương. Bao nhiêu đất đai đó chẳng thể thoả mãn lòng tham ấy, huống hồ lãnh thổ của đại vương chỉ có hạn? Lấy lãnh thổ có hạn của đại vương để thoả mãn lòng tham vô hạn của Tần vương, điều này sao có thể đây? Nếu có một ngày Tần vương đòi hỏi đại vương cắt đất nhưng đại vương không muốn, Tần vương phẫn nộ, thì đại vương sẽ tấn công. Như thế, chiến tranh giữa Tần và Hàn là không thể tránh khỏi, đây chỉ là vấn đề sớm muộn mà thôi. Còn nếu đại vương không muốn có chiến tranh thì phải

hy sinh sức mạnh của nước mình, cách làm này thật không sáng suốt! Tục ngữ nói rất hay ‘Thà chết còn hơn sống nhục’. Bây giờ đại vương xưng thần với Tần thì rõ ràng là ‘sống nhục’. Dựa vào sự lãnh đạo anh minh của đại vương mà nước Hàn rộng lớn, binh sỹ tinh nhuệ đầy đủ lương thực, nhưng phải thần phục một nước khác tự đáy lòng thần cũng cảm thấy xấu hổ cho đại vương.”

Hàn vương vừa xấu hổ vừa nhục nhã, rút kiếm đứng dậy, ngược lên trời than rằng: “Đa tạ tiên sinh chỉ giáo, trăm dù có chết cũng không đầu hàng nước Tần. Trẫm muốn áp dụng chính sách hợp tung của tiên sinh”.

Trong đoạn hùng luận này, Tô Tần đã nói tường tận thấu thiết lợi hại trong quan hệ của Tần và Hàn, khiến cho Tần vương hiểu đạo lý xưng thần với Tần vương còn chẳng bằng liên minh năm nước khác. Tô Tần còn chỉ ra việc Hàn vương nhượng đất để thoả mãn lòng tham của Tần vương cũng chẳng giúp ích gì, từ đó khiến Hàn vương căm phẫn nước Tần. Cuối cùng, Tô Tần dẫn câu tục ngữ ‘Thà chết còn hơn sống nhục’ để khích Hàn vương, khiến Hàn vương ý thức được tầm quan trọng của chính sách hợp tung. Điều đó cũng khiến Tô Tần đạt được mục đích muốn khuyên của mình.

Đối với những người chân chừ lưỡng lự, do dự không quyết, cần phải khích họ mới có thể khiến họ xoá bỏ suy nghĩ an phận. Xin hãy xem ví dụ sau đây:

Gia Cát Lượng khéo khích Tôn Quyền.

Gia Cát Lượng là một nhà chính trị và nhà quân sự nổi tiếng thời Tam Quốc. Trong lĩnh vực quân sự, ông rất giỏi mưu lược, trong lĩnh vực ngoại giao, ông có tài ăn nói, hùng biện. Câu chuyện Gia Cát Lượng khải chiến với đám nho sĩ ngay cả đàn bà trẻ con cũng đều rõ.

Mùa hè năm 208 sau Công Nguyên, Tào Tháo về cơ bản đã thống nhất vùng Trung Nguyên, thế là ông ta liền dẫn đầu quân gần hai mươi vạn đại quân, chỉ huy quân đội xuống phía Nam với mưu đồ bình định luôn Kinh Châu và Đông Ngô, thống nhất phương Nam. Con trai của Lưu Biểu là Lưu Quỳnh không đánh đã hàng, chấp tay dâng Kinh Châu cho Tào Tháo. Lưu

Bị thân cô thế cô khó mà chống lại quân Tào, liền rút về Hà Khẩu, cũng may có Lưu Bị đến tiếp ứng, Lưu Bị mới được thoát thân. Dù như vậy nhưng đại quân Tào Tháo lúc nào cũng có thể đánh đến, Lưu Bị ở vào một hoàn cảnh vô cùng nguy hiểm; chỉ có liên kết với Tôn Quyền thì mới có thể chống lại quân Tào. Vì thế, việc có thể thuyết phục Tôn Quyền cùng liên thủ hay không có quan hệ trực tiếp đến sự sinh tử tồn vong của Lưu Bị. Trong bước ngoặt khẩn cấp và quan trọng này, Gia Cát Lượng đến Trung Đông để thuyết phục Tôn Quyền.

Lúc này, Tôn Quyền đang dẫn binh đóng ở Sài Tang và xem xét tình hình phát triển như thế nào. Đứng trước nguy cơ bị quân Tào tấn công từ các phía, nội bộ Tôn Quyền chia thành hai phe, một bên là phe chủ trương đầu hàng do Trương Chiêu cầm đầu, một bên là phe chủ chiến do Chu Du cầm đầu. Hai bên đều khẳng khái giữ ý kiến của mình, tranh luận liên hồi, vì vậy Tôn Quyền khó mà quyết đoán được.

Mới đầu, Gia Cát Lượng tiến hành cuộc khẩu chiến với phe chủ trương đầu hàng do Trương Chiêu đứng đầu tại triều đường và ông đã giành được chiến thắng hiệp một. Tiếp đó, ông tiến hành cuộc giao phong trực diện với Tôn Quyền.

Khi bái kiến Tôn Quyền ở triều đường, Gia Cát Lượng thấy Tôn Quyền là bậc râu hùm hàm én mày ngài, dáng vẻ đường hoàng, ông nghĩ thầm người này tướng mạo phi phàm, chỉ có thể dùng lời nói để khích ông ta, nếu khuyên nhủ trực tiếp thì không hiệu quả. Ngay từ đầu, Tôn Quyền đã hỏi tình hình quân đội của Tào Tháo, Gia Cát Lượng lập tức khuyếch trương thế lực quân Tào để kích cho Tôn Quyền tức giận. Tôn Quyền lại hỏi Gia Cát Lượng: “Hiện nay Tào Tháo đã chiếm lĩnh các vùng Kinh Châu, liệu ông ta có định tấn công vùng xa hơn nữa không?”

Cát Lượng trả lời: “Hiện nay quân Tào đóng trại ở ven sông, chế tạo thuyền chiến, nếu không phải là muốn tấn công Giang Đông thì là muốn đánh vào đâu?”

Tôn Quyền nói: “Nếu như chúng muốn thôn tính Giang Đông, theo ông tôi nên đánh hay không đây?”

Gia Cát Lượng liền nói thẳng không hề né tránh: “Hiện nay thiên hạ đại loạn, quần hùng nổi dậy, tướng quân đang đóng quân ở Giang Đông, Lưu Bị thì tập hợp quân sĩ ở Hán Nam để tranh đoạt thiên hạ với Tào Tháo. Bây giờ Tào Tháo đã bình định phương Bắc, lại xuống phía Nam chiếm được Kinh Châu, uy trấn bốn bề. Anh hùng không có đất dụng võ, do đó Lưu Bị mới đến đây. Hiện nay đại quân Tào Tháo đã áp sát biên giới, mong rằng tướng quân sẽ dựa vào lực lượng của mình để quyết định đối sách. Nếu tướng quân cho rằng quân Ngô đủ sức chống lại Tào Tháo thì tốt nhất hãy cắt đứt quan hệ với Tào Tháo trước, bày binh bố trận. Còn nếu không thể thì hãy sớm giải giáp binh sĩ và đến cúi đầu xưng làm bề tôi của ông ta. Hiện nay, ngoài mặt tướng quân mang danh nghĩa phục tùng mà trong lòng do dự không quyết. Khi mọi việc đã vô cùng khẩn cấp mà không quyết đoán kịp thời, e rằng đại họa sắp đến thôi.”

Tôn Quyền hỏi lại: “Nếu sự tình đã như vậy, tại sao Lưu Bị còn không lập tức đến hàng Tào Tháo?”

“Hỏi rất hay, tôi cũng đang muốn hỏi ông câu này.” Gia Cát Lượng trầm nghĩ: nếu lúc này không kích động ông thì đợi đến lúc nào nữa đây. Thế là Gia Cát Lượng ra vẻ khẳng khái, sục sôi nghĩa khí nói: “Điền Hoàn năm xưa chỉ là một tráng sĩ nước Tề còn biết giữ vững tiết tháo, không chịu đầu hàng nhục nhã, huống hồ Lưu Bị lại là một tôn thân nhà Hán, anh hùng cái thế, những bậc hiền tài trong thiên hạ đều ngưỡng mộ ông, hướng về phía ông như trăm sông đổ về biển lớn. Nếu việc đại sự không thể thành công chỉ là ý trời. Thà phải chết chứ đâu thể quỳ dưới chân Tào Tháo được?”

Đây chẳng phải là tỏ ra khinh thường Tôn Quyền sao. Một mặt thì khuyên Tôn Quyền nếu không đủ lực lượng hãy đầu hàng Tào Tháo, mặt khác lại nói rằng dù lực lượng Lưu Bị chưa đủ để chống Tào, song vẫn giữ vững tiết tháo, thà chết không chịu hàng. Đây chẳng phải rõ ràng là đánh giá thấp Tôn Quyền sao, để xem liệu Tôn Quyền có bực tức hay không?

Quả nhiên, sau khi nghe lời của Gia Cát Lượng, Tôn Quyền lập tức hầm hầm tức giận, phẩy tay bỏ đi, vào trong hậu đường. Phe chủ hàng bật cười âm ỉ, Tả Túc phe chủ chiến trách Gia Cát Lượng không nên trêu tức Tôn

Quyền. Song Gia Cát Lượng mừng thầm trong lòng, xem ra kế khích tướng đã có hiệu quả.

Quả nhiên chẳng bao lâu, Gia Cát Lượng được mời đến hậu đường của Tôn Quyền, Tôn Quyền đã bộc bạch nỗi lòng với ông ta: “Những kẻ mà Tào Tháo ghét nhất trong đời là Lã Bố, Lưu Biểu, Viên Thiệu, Viên Thuật, Dục Châu (tức Lưu Bị) và ta. Hiện nay, ngoài ta và Dục Châu ra thì ông ta đã tiêu diệt hết rồi. Ta không thể dâng đất Đông Ngô cho kẻ khác và bị người ta điều khiển, ta đã hạ quyết tâm sẽ đánh lại Tào Tháo. Ngoài Dục Châu ra thì chẳng có thể cùng đối địch được với ta. Thế nhưng, sau khi Dục Châu thua trận, liệu chúng ta có thể chống lại Tào Tháo được không?”

Gia Cát Lượng đã phân tích kỹ lưỡng với Tôn Quyền những điều kiện có lợi, cuối cùng đã cho Tôn Quyền “uống một liều thuốc an thần” và quyết định sẽ liên kết với Lưu Bị cùng chống quân Tào. Gia Cát Lượng biết rõ nếu khuyên trực diện thì khó mà thành công được, vì trong nội bộ phe cánh của Tôn Quyền còn có sự tranh luận của phe chủ chiến và phe chủ hàng. Nếu như trực diện khuyên thì khác nào biến mình thành một cá nhân bé nhỏ trong phái chủ chiến của Tôn Quyền, lí do chủ chiến nói ra chắc Tôn Quyền đã nghe nhảm tai rồi, tốt nhất hãy dùng lời nói để chọc tức ông ta, kích động hùng tâm tráng khí của ông ta, từ đó khiến ông ta nhanh chóng quyết tâm. Suy tính này hoàn toàn chính xác, tình hình phát triển sau này đã chứng minh cho sự chính xác trong phép khích tướng của Gia Cát Lượng.

Đối với những người lòng dạ sâu sa, nhất định phải dùng những thủ đoạn mạnh mẽ để kích động anh ta, khiến anh ta hăm hăm nổi giận, từ đó làm lộ ra thế giới nội tâm của mình. Xin mời hãy xem ví dụ sau đây:

Gia Cát Lượng mưu trí khích Chu Du.

Sau khi Gia Cát Lượng thuyết phục Tôn Quyền, ông hiểu rằng còn phải thuyết phục vị đô đốc trẻ tuổi nắm giữ toàn quyền binh mã nước Ngô là Chu Du. Vì vậy, ông nhờ Lỗ Tán đưa thẳng đến gặp Chu Du. Chu Du cũng là người thông minh, nghe nói Gia Cát Lượng đến thăm liền hiểu ngay Gia Cát Lượng muốn thuyết phục Đông Ngô chống Tào để đạt được mục đích sau này. Thực ra, Chu Du không phải là không muốn chống lại Tào Tháo,

ông vốn là thủ lĩnh phe chủ chiến trong phe cánh Tôn Quyền. Nhưng ông thấy rằng không thể dễ dàng nhận lời Gia Cát Lượng mà nên cố buông lỏng để không chế chặt hơn, nên cố tỏ ra vẻ đầu hàng trước mặt ông ta, ép cho Gia Cát Lượng phải thuyết phục mình, thậm chí cầu xin mình, một là muốn sau này không chế quân Lưu Bị, hai là muốn hạ thấp uy phong của “Ngọa Long tiên sinh”. Do đó, sau khi Gia Cát Lượng đến chẳng bao lâu, Chu Du liền lộ ra ý định đầu hàng.

Mới đầu, Gia Cát Lượng vẫn chưa biết ý đồ của Chu Du, định sẽ khuyên nhủ. Song không, Ngô Lỗ Túc đã “giúp” ông. Lỗ Túc là một người thật thà, vừa nghe thấy Chu Du sắp đầu hàng khác hẳn với ý định hàng ngày của ông, tưởng rằng Chu Du đã đổi ý, liền lập tức trình bày khuyên can, và thế là hai người bắt đầu tranh luận gay gắt.

Gia Cát Lượng là người thông minh biết chừng nào, ông liền hiểu ngay trò bịp của Chu Du, vì thế ông thâm nghĩ cách khác. Thế là ông liền đứng đó mỉm cười xem hai người đó tranh luận. Chu Du vội hỏi Gia Cát Lượng vì sao bật cười. Gia Cát Lượng nói. “Tôi không cười ai cả, chỉ cười Lỗ Túc không hiểu thời cuộc”. Câu nói này ẩn ý rất sâu sắc, bề ngoài nói Lỗ Túc không hiểu tình thế nguy ngập, song thực ra là cười Lỗ Túc không nhìn ra trò lừa bịp của Chu Du. Chu Du khen ngợi Gia Cát Lượng “anh hùng sở kiến lược đồng” với mình. Lỗ Túc nộ khí ngút trời, liền chất vấn Cát Lượng vì sao cũng đồng ý đầu hàng. Gia Cát Lượng thấy thời cơ đã đến liền nghiêm sắc mặt lại nói “Tào Tháo rất giỏi dùng binh, trong thiên hạ không có ai xứng làm kẻ thù của ông ta. Trước đây còn có Lã Bố, Viên Thiệu, Viên Thuật, Lưu Bị .. . dám chống đối lại ông ta, mà hiện nay những người này đều đã bị ông ta tiêu diệt rồi, giờ đã không còn ai dám chống lại ông ta nữa. Chỉ có Lưu Dự Châu không hiểu thời cuộc, còn muốn quyết một trận sống chết với ông ta, bây giờ đang trơ trọi ở Giang Hạ, e rằng khó mà bảo toàn tính mạng được. Nếu như tướng quân đầu hàng Tào Tháo thì có thể bảo toàn tính mạng, vợ con của mình vẫn có thể được hưởng thụ vinh hoa phú quý. Còn sự tồn vong xã tắc Đông Ngô chỉ nghe theo mệnh trời thôi.” Những câu nói này càng khiến Lỗ Túc tức giận, trách mắng gay gắt Chu Du không lo lắng cho nước nhà.

Chu Du bị nói bóng nói gió đến mức giận cháy trong lòng, song ngoài mặt vẫn thản nhiên như không, vẫn còn muốn tiếp tục đối lời với Gia Cát

Lượng, đến khi nào Gia Cát Lượng không kìm nổi nữa mà phải cầu xin mình mới thôi. Song ông ta có phần xem thường Gia Cát Lượng. Gia Cát Lượng thấy nên phải kích ông ta một trận, để Chu Du phải tự bộc lộ thế giới nội tâm của mình. Thế là, Gia Cát Lượng nói: “Tôi có một kế, không cần phải nộp lễ phẩm dê cừu, rượu quý, hay dâng ấn công đất, cũng không cần phải đích thân sang sông, chỉ cần phái một tên lính, dùng thuyền đưa hai người đến bờ sông. Tào Tháo sau khi có được hai người này rồi thì hàng triệu binh hùng tướng mạnh của ông ta sẽ cởi giáp thu cờ quay về phương Bắc.”

Chu Du vội hỏi: “Đó là hai người nào mà có thể làm lui quân Tào?”

Gia Cát Lượng cố ý lưỡng lự không nói, sau khi khiến cho Chu Du vô cùng sốt ruột, ông mới chậm rãi nói: “Giang Đông nếu thiếu hai người này thì như một cây đại thụ mà thiếu tán lá, một kho lương thực mà thiếu hai hạt thóc, mà Tào Tháo sau khi có được họ thì sẽ vui vẻ rút lui.”

Chu Du sốt ruột không còn bình tĩnh được nữa: “Rút cục là hai người nào vậy?”

Gia Cát Lượng mỉm cười nói: “Khi tôi còn ẩn cư ở Long Trung, có nghe nói ở trên sông Chương Hà được xây một đài Đồng Tước, vô cùng tráng lệ, là nơi người ta đưa các cô gái đẹp được chọn khắp nơi vào đó. Tào Tháo vốn là một kẻ háo sắc, từ lâu ông ta đã nghe nói Kiều Công ở Giang Đông có hai cô con gái, cô lớn tên là Đại Kiều, cô thứ hai là Tiểu Kiều. Hai cô gái này đều có vẻ đẹp chim sa cá lặn, hoa ghen liễu hờn. Tào Tháo đã từng thề rằng: 'Nguyên vọng thứ nhất của ta là bình định bốn biển, lập thành đế nghiệp, nguyện vọng thứ hai là có được hai Kiều ở Giang Đông, đem về Đồng Tước để vui thú tuổi già, dù chết mà không ân hận.' Giờ đây, Tào Tháo cầm đầu đại quân, mắt như hổ đói, thực ra là chỉ để bắt được nhị Kiều ở Giang Đông mà thôi. Theo tôi, tốt nhất Chu tướng quân hãy tìm Kiều Lão Công, mua lại hai cô con gái của ông ta, tặng cho Tào Tháo. Tào Tháo sau khi có được nhị Kiều nhất định sẽ lui quân trở về. Cũng giống như Phạm Lãi công Tây Thi. Tôi thấy Chu tướng quân mau chóng hành động đi.”

Tiếp đó, Gia Cát Lượng còn đọc thuộc lòng bài “Phú đài Đồng Tước” mà Tào Tháo lệnh cho con trai viết. Khi đọc đến:

*“Tùng minh dĩ hậu hi du hợp,
Đặng tăng đài dĩ ngu tình.
Kiến thái phủ chi quảng khai hội,
Quan thánh tức chi sở doanh,
Kiến cao môn chi tuần nga hề,
Phù song quan hô thái thanh.”*

Chu Du không nén tức giận, chỉ tay về phương Bắc mà chửi: “Tên giặc họ Tào kia, người quả khinh ta quá lắm.”

Gia Cát Lượng làm ra vẻ hồ đồ, giả vờ khuyên Chu Du: “Trước đây, Đôn Vũ đã nhiều lần xâm phạm lãnh thổ nhà Hán, vua Hán đã phải gả công chúa để hoà hiếu kết giao, việc gì tướng quân phải để ý đến hai cô gái trong dân gian đó”

Chu Du cố kìm nén cơn giận nói: “Đó là tiên sinh không biết đó thôi. Đại Kiều là phu nhân của Tôn Trung Mưu (Tôn Quyền) còn Tiểu Kiều là vợ của ta.”

Gia Cát Lượng lập tức giả bộ kinh hoàng sợ hãi, luôn miệng xin lỗi: “Quả thực là Lượng tôi không biết nên đã nói bừa, đắc tội với tướng quân, mong tướng quân không trách tội.”

Chu Du rút thanh kiếm bên mình ra, chém một nhát làm chiếc bàn đứt làm đôi, rồi hét lên: “Ta và tên giặc họ Tào không đội trời chung, có hấn thì không có ta, có ta thì không có hấn!”

Gia Cát Lượng thấy Chu Du bộc lộ nội tâm của mình thì rất đổi mừng thầm, song ngoài mặt còn khuyên Chu Du hãy nghĩ kĩ rồi hãy làm, để sau nay khỏi hối hận. Thực ra cách nói như vậy càng làm tăng thêm quyết tâm chống Tào của Chu Du.

Đến lúc này, Chu Du không thể che giấu nữa, đành phải nói thật với Gia Cát Lượng rằng: “Tôi kế thừa di thác của tiên chủ, sao có thể cúi mình hàng Tào được? Những lời tôi nói với ông lúc nãy chẳng qua là để thử ông thôi.

Tôi từ lâu đã có ý muốn chống Tào, ngay cả khi đao kiếm kề cổ cũng không thể thay đổi quyết tâm đánh Tào của tôi.”

Đến đây trong cuộc khẩu chiến đầu mưu trí với Chu Du, Gia Cát Lượng hoàn toàn chiếm thế chủ động. Chu Du vốn định giở trò với Gia Cát Lượng, kết quả là từ thế chủ động chuyển thành bị động và ngược lại chính ông mời Gia Cát Lượng tới giúp ông cùng tiêu diệt giặc Tào.

Trong trận khẩu chiến này, Gia Cát Lượng đã thăm dò lời nói và sắc mặt để nắm chắc tâm lý đối phương, cố ý buông lỏng để không chế chặt hơn, khéo dùng tình cảm kích tướng khiến cho đối phương phải bộc lộ hoàn toàn thế giới nội tâm, từ đó mà biến thế bị động thành thế chủ động và hoàn thành sứ mệnh đi thuyết phục Tôn Quyền cùng chống Tào. Chỉ bằng một chữ “kích” này, Gia Cát Lượng đã tạo nên một đại chiến Xích Bích có một không hai.

Đối với những người hèn nhát nhu nhược, chỉ cần chúng ta áp dụng cách kích tướng thì có thể đạt được mục đích giao tiếp của mình. Bởi vì nếu nhìn từ góc độ tâm lý học, khi lòng tự trọng của một người bị kích thích mạnh mẽ đến bị tổn thương thì người đó luôn bộc lộ những tình cảm nội tâm của mình. Một khi tình cảm dâng trào thì mặc dù thường ngày, anh ta là một kẻ nhút nhát, nhu nhược nhưng lúc đó, đột nhiên anh ta sẽ trở nên dũng cảm gan dạ, dám nghĩ dám làm. Xin mời xem tiếp ví dụ sau đây.

Dân phụ kích trùng trị vua dâm dăng

Cách đây rất lâu, ở nước Boronai có một vị vua sống rất dâm dăng, trong hậu cung của ông ta có rất nhiều mỹ nữ, song ông vẫn chưa thoả mãn mà còn ban bố lệnh: “Tất cả các cô gái trong toàn quốc trước khi lấy chồng thì phải đến ngủ cùng quốc vương trước, sau đó mới có thể kết hôn”. Tất cả các phụ nữ có nhan sắc đều bị ông ta bắt vào trong cung để ông ta chà đạp thoả thuê thì mới thả ra. Trước hành động trái với luân thường đạo lý này của quốc vương, nhân dân cả nước dù căm hận tận xương tuỷ song cũng phải nén giận, không ai dám phản đối công khai.

Một hôm, có một dân phụ ngang nhiên cởi hết quần áo ngay trên đường phố có bao người qua lại rồi đứng đó mà đi tiểu. Những người xung quanh hết

sức kinh ngạc, ai cũng mắng cô ta không biết xấu hổ. Người phụ nữ này trả lời rằng: “Vì mọi người là đàn bà cả, đàn bà cởi hết quần áo trước mặt đàn bà thì sao lại gọi là không biết xấu hổ chứ! Những người đàn bà như các vị đều đứng mà tiểu tiện, thì tại sao tôi lại không thể chứ?”

Người đi gần ở đó nói: “Rõ ràng chúng tôi là đàn ông, tại sao cô nói chúng tôi là đàn bà chứ?”

Người dân phụ mĩ mai: “Chẳng lẽ các vị được coi là đàn ông sao? Trên đất nước này, chỉ có mình quốc vương là đàn ông, những người khác là đàn bà. Nếu các vị là đàn ông, các vị sao có thể chịu để quốc vương làm nhục vợ, chị gái, em gái, con gái của mình như vậy?”

Những người xung quanh nghe xong ai nấy cúi gằm đầu xuống, mặt đầy hổ thẹn bỏ đi. Lời nói của người dân phụ một truyền mười, mười truyền một trăm, đàn ông trong nước đều cảm thấy người dân phụ này nói có lý: “Chúng ta mặc cho quốc vương làm nhục vợ, chị gái, em gái, con gái của chúng ta; chúng ta được coi là đàn ông không?”

Đúng, không thể nào chấp nhận được tên vua hoang dâm vô đạo này. Thế là sự căm ghét phần nô vốn bị đè nén bấy lâu nay của đàn ông trong cả nước bỗng bùng lên như một ngọn núi lửa, khí thế ngút trời, mọi người lao vào hoàng cung bắt lấy quốc vương rồi đánh ông ta chết tươi.

Người phụ nữ trong hoàn cảnh không thể nhịn được nữa không tiếc phải hi sinh chính mình, dùng hành động làm kinh ngạc mọi người để kích thích những người sống nhẫn nhục, khiến cho bọn họ sau khi vô cùng xấu hổ không biết trốn đi đâu đã bộc lộ ra sự phần nô đã bị kìm nén bấy lâu nay, từ đó mà đạt được mục đích là trừng phạt tên vua hoang dâm vô đạo, bảo vệ rất nhiều chị em phụ nữ. Hành vi của người phụ nữ này là một hành vi cao thượng quên mình vì người khác. Vì vậy, sau khi người phụ nữ này mất đi, mọi người đều lập một tấm bia lớn cho bà, đời đời nhớ ơn bà.

Trong một số tình huống đặc biệt nhất định, phép khích tướng sở dĩ có hiệu quả hơn các cách khác chính là vì phép khích tướng đã sử dụng lời nói có ý cố tình hạ thấp đối phương. Một khi đối phương bị gắn vào hình tượng không đẹp này, ở anh ta sẽ phát ra một tham vọng bảo vệ hết mình hình

tượng đẹp đẽ của mình. Từ đó sẽ dùng những lời nói hay hành động để thể hiện mình không phải như vậy, tự nhiên anh ta đã vô tình thay đổi lập trường và thái độ dao động trước kia, từ đó anh ta hướng tới lập trường và thái độ mà người nói chuyện đang mong muốn.

Khi vận dụng cách khích tướng cần chú ý những lời nói được dùng cần phải phù hợp với đặc điểm của đối phương, phù hợp với mục tiêu mà mình theo đuổi, hơn nữa thái độ phải “ôn hoà”, “thân thiện”, không nên quá chọc tức đối phương. Ngoài ra, phép khích tướng cần phải được dùng thật khéo léo, kín đáo, rõ ràng rành mạch, khiến đối phương tự nhiên phải hành động theo ý đồ của chúng ta.

Chương 3: Lời Nói Phải Trúng Vào Điểm Mấu Chốt

Học trò của Mặc Tử là Tử Cầm đã từng hỏi ông: “Nói nhiều thì tốt hay không tốt?”, Mặc Tử đã nói ví để chỉ bảo học trò: “Con ếch trong ao, hồ từ sáng đến tối vẫn kêu uôm uôm, con ruồi trong hố phân cả ngày cứ vo ve vo ve, thế nhưng ai thèm để ý đến chúng? Còn như chú gà trống gáy báo sáng hàng ngày, chỉ một tiếng gà dài, người trong khắp thiên hạ đều tỉnh giấc, nhanh chóng thức dậy.” Tử Cầm gật đầu, cậu đã hiểu rõ lời dạy của thầy mình. “Nói nhiều thì có tác dụng gì? Vào thời điểm quan trọng, một hai câu cũng đủ rồi”.

Tục ngữ nói: “Đánh rắn phải đánh đập đầu”. Tại sao lại phải đánh đập đầu? Chính vì đó là chỗ hiểm yếu nhất của con rắn. Cũng như vậy, khi nói chuyện cũng cần ngắn gọn, “chích đúng vào mạch máu”, đâm đúng chỗ hiểm. Chỉ khi nào lời nói của bạn vào đúng điểm mấu chốt, bạn mới có thể làm người khác rung động, từ đó mà đạt được mục đích nói chuyện của mình.

Một lời nói của Lưu Bị giết chết cả Lã Bố.

Những người thường xem “Tam Quốc diễn nghĩa” luôn cảm thấy Lưu Bị là “một cái thùng com lớn” (ý nói kẻ vô dụng), bình thường chỉ biết giả nhân giả nghĩa, khi gặp việc lớn thì khóc lóc sụt sùi, ngay cả khi làm tân lang vào động phòng cũng cần Triệu Tử Long bảo vệ. Thực ra, chính là chưa hiểu về Lưu Bị. Người hiểu Lưu Bị như Gia Cát Lượng đã khen vị Lưu Hoàng Thúc này là “tài mỹ cái thế” nếu không, làm sao ông ta có thể cam tâm tình nguyện, vì Lưu Bị mà “cúc cung tận tụy, tử nhi hậu kỷ” được? Ngay cả Tào Tháo uy danh bốn bể cũng phải ca ngợi Lưu Bị là “anh hùng trong thiên hạ”, nếu không việc gì mà Tào Tháo cứ phải bố trí phòng vệ Lưu Bị ở khắp nơi.

Chúng ta nói Lưu Bị là “một kẻ vô dụng” đó là vì chúng ta bị “một chiếc lá che khuất tầm nhìn” mới “không thấy được núi Thái Sơn”. Thực ra, học vấn, hiểu biết, quyết sách, tài ứng biến, cách dùng người, sự mưu trí của Lưu Bị không điểm nào không đạt đến đỉnh điểm, còn như tài nói chuyện thì “một lời làm kinh động bốn cõi”. Nhân tiện, xin mời độc giả xem đoạn miêu tả đặc sắc hồi thứ 19, Tam Quốc Diễn Nghĩa: “Hạ Khưu thành, Tào Tháo long binh, Bạch Môn hầu Lã Bố mất mạng”.

Khi Tào Tháo tiễn Trần Cung xuống dưới lầu (Tào Tháo đã bắt ân nhân cứu mạng mình là Trần Cung, một mưu sỹ của Lã Bố, vì khuyên hấn đầu hàng không thành nên muốn lấy đầu của hấn, nhưng vẫn cứ giả bộ tiễn Trần Cung xuống lầu). Lã Bố nói với Huyền Đức (tức Lưu Bị) rằng: “Ngài là thượng khách, Lã Bố tôi là kẻ bị cầm tù, sao ngài không nói một lời để giảm nhẹ cho tôi?” Huyền Đức gật đầu, khi Tào Tháo trở lại, Lã Bố nói: “Mối họa của Minh công (tức Tào Tháo) chẳng qua chỉ là Lã Bố (ý muốn nói người mà Tào Tháo sợ nhất chính là Lã Bố ta đây). Lã Bố nay đã hàng phục. Minh công là đại tướng, Lã Bố làm phó, việc lập thiên hạ sẽ đâu khó khăn gì”. Tào Tháo quay sang hỏi Huyền Đức: “Ông thấy thế nào?” Huyền Đức đáp: “Ông còn nhớ việc việc Đinh Kiến Dương và Đồng Trác không?” Lã Bố nhìn Huyền Đức nói: “Đó là kẻ bất tín nhất trên đời”. Thế là Tào Tháo cho người đưa Lã Bố xuống treo cổ.

Đinh Kiến Dương, người mà Lưu Bị nhắc đến ở đây chính là Đinh Nguyên, từng làm quan Thứ sử ở Hình Châu, là người cha nuôi đầu tiên của Lã Bố. Sau này, Đồng Trác dùng kế của Lý Nho, đem ngựa Xích thố và chức quan cao bổng lộc mua chuộc Lã Bố, Lã Bố liền quay mũi giáo đánh lại đâm chết Đinh Nguyên, chạy sang với Đồng Trác, lạy Đồng Trác làm cha nuôi. Về sau, Vương Xung dùng liên hoàn kế mỹ nhân, chia rẽ quan hệ giữa Lã Bố và Đồng Trác, thế là Lã Bố liền tự tay giết chết Đồng Trác. Lần này Lã Bố bị Tào Tháo bắt, Tào Tháo vốn cũng có ý muốn dùng Lã Bố. Nhưng chỉ một lời nói của Lưu Bị nhắm trúng đích đã làm thay đổi tất cả. Hai người cha nuôi của Lã Bố đều bị chết trong tay hấn, làm sao Tào Tháo không hiểu được điều đó.

Như vậy, một câu nói quan trọng của Lưu Bị đã lấy đi tính mạng của Lã Bố. Điều này vừa thể hiện Lưu Bị là một bậc anh hùng mưu lược, có tầm nhìn sâu rộng, vừa thể hiện Lưu Bị có tài ăn nói của một nhân vật trí dũng kiệt

xuất. Lưu Bị biết rõ tuy lúc đó mình là thượng khách của Tào Tháo, nhưng đây chỉ là kế hoãn binh tạm thời, trong tương lai, Tào Tháo hẳn sẽ là đối thủ số một của mình. Nếu như để Tào Tháo giữ lại một mãnh tướng như Lã Bố (ở cửa Hồ Lao, ba anh em Lưu Bị, Quan Vũ, Trương Phi phải cùng liên thủ mới thắng được Lã Bố) thì hẳn sẽ khác nào hồ chấp thêm cánh. Đương vào lúc quan trọng này, muốn thuyết phục để Tào Tháo giết Lã Bố thì phải nói trúng điểm then chốt nhất. Vì cả đời Tào Tháo vốn đa nghi, đối với Lưu Bị cũng rất cảnh giác, không thể nói lời dối, nếu như để Tào Tháo biết được suy tính của mình thì sẽ đem đến phiền phức cho bản thân. Vậy phải làm thế nào? Lưu Bị nghĩ không được nhiều lời mà phải một lời trúng đích. Vì thế câu “Ông còn nhớ chuyện Đinh Kiến Dương và Đồng Trác không?” chỉ là buột miệng nói ra, chỉ mười một chữ ngắn ngủi, một mặt đã giáng một đòn chí mạng vào Lã Bố - Vong ân bội nghĩa, chỉ thích quay mũi giáo đánh lại. Mặt khác nó đã đánh vào nhược điểm lớn nhất của Tào Tháo: đa nghi, tài ăn nói này của Lưu Bị quả không hề thua kém chút nào so với lần tranh cãi với đám nho sĩ của Gia Cát Lượng. Chỉ một câu nói ngắn ngủi này đã phản ánh một cách đầy đủ nhất trí tuệ và tài ăn nói của Lưu Bị.

Khoái Thông khéo biện hộ mà cứu được chính mình

Khoái Thông là một nhà mưu lược nổi tiếng thời Tần Hán, có sở trường hùng biện, đối đáp giỏi. Vào thời Hán Sở giao tranh, ông từng khuyên Hàn Tín tập hợp quân đội. Vì Hàn Tín không nghe theo mưu kế của ông, ông sợ rằng sẽ rước họa vào thân nên giả dạng điên khùng, sống ẩn dật ở nước Tề.

Năm 198 trước Công nguyên, Hàn Tín mưu phản nên bị giết chết, Khoái Thông, người đã từng du thuyết Hàn Tín tạo phản cũng bị tội. Hán Cao Tổ sau khi bắt được Khoái Thông, liền hỏi: “Người đã từng xúi bẩy Hoài âm Hầu mưu phản phải không?”

Khoái Thông trả lời: “Đúng vậy tôi vốn đã từng xúi giục anh ta”. Khoái Thông biết rõ phủ nhận lúc này chẳng có tác dụng gì, có khi còn không bằng thẳng thắn nói thật, không những như vậy, trước mặt Hán Cao Tổ, ông

còn nói lên suy nghĩ của mình đối với việc xúi bẩy Hàn Tín không thành công, Chỉ nghe thấy Khoái Thông tiếp tục nói: “Nếu như lúc đầu Hoài âm Hầu tiếp thu kế sách của tôi, thì bệ hạ sao có thể giết được anh ta.”

Hán Cao Tổ vô cùng tức giận, hạ lệnh “đem thiêu”, muốn thiêu sống ông ngay lập tức. Trong thời điểm nguy cấp giữa sự sống và cái chết, lời nói của Khoái Thông nếu không đúng điểm then chốt, e rằng sẽ chẳng bao giờ còn cơ hội được nói tiếp nữa. Khoái Thông hiểu rõ điều này chỉ có cách thông qua lời nói điểm đúng huyết đạo thì mới làm động lòng của Hán Cao Tổ và mình mới có hi vọng được sống sót. Vì thế, Khoái Thông đã bắn rạ một mũi tên trúng đích:

“Pháp luật của nhà Tần suy bại, chính quyền tan rã, vùng Sơn Đông đại hạn, các thế lực thi nhau nổi dậy, anh hùng hào kiệt quần tụ như bầy quạ. Triều Tần mất đi ngôi vua của mình. Người trong thiên hạ đua nhau tranh quyền đoạt lợi, người nào có bản lĩnh cao cường, hành động nhanh chóng sẽ giành được. Chó của Đạo Chích sủa vua Nghiêu, không phải vì Nghiêu không nhân từ mà do Nghiêu không phải là chủ của nó. Lúc đó, tôi chỉ có Hàn Tín, không biết có bệ hạ. Hơn nữa những kẻ tay cầm vũ khí tinh nhuệ trong thiên hạ đều muốn là bệ hạ, những kẻ muốn làm những việc mà người làm thì nhiều vô cùng, chỉ có điều không đủ khả năng mà thôi, liệu người có thể thiêu chết tất cả bọn họ hay không?”

Những câu nói này của Khoái Thông đã đánh đúng điểm then chốt: Năm cuối nhà Tần, những người muốn làm hoàng đế rất nhiều, vậy Hàn Tín vì sao lại không thể làm, tôi dựa vào Hàn Tín, đương nhiên phải dốc sức cho anh ta, tôi sở dĩ phản đối ông cũng chỉ là vì ông không phải chủ nhân của tôi. Tôi khuyên Hàn Tín nắm quyền, đây cũng là cái nghĩa nên làm của kẻ bề tôi, ai vì chủ nấy mà. Như vậy tất cả những người phản đối ông, ông có thể giết chết hết bọn họ không? Cũng chính vì lời nói ngôn ngữ xác đáng này của Khoái Thông, chỉ ra đại nghĩa, chỉ rõ lợi hại, Lưu Bang nghe xong mới hạ lệnh “tha”, tha cho Khoái Thông, có thể thấy lời nói phải đúng điểm then chốt quan trọng biết chừng nào.

Khi nói chuyện nếu như không nói đúng điểm then chốt nhất thì không thể làm rung động sợi dây quan tâm nhất, nhạy cảm nhất vốn rất sâu kín trong lòng đối phương, làm cho họ động lòng, xúc động mà thay đổi chủ ý. Mời

các bạn xem tiếp phần nói về câu chuyện cúi đầu nhận tội như sau:

Liêm Pha cúi đầu nhận tội

Thời Chiến Quốc, vua Triệu Huệ Văn nước Triệu ra lệnh bổ nhiệm Lạn Tương Như làm tướng quốc. Tin tức truyền đi, đại tướng quân Liêm Pha rất không phục nói: “Ta là đại tướng, đã lập được bao công lao to lớn cho nước Triệu. Lạn Tương Như thì là cái gì, chỉ dựa vào ba tấc lưỡi mà đã leo lên đầu ta. Hừ, nếu như trên đường mà gặp hắn, nhất định sẽ cho hắn biết tay”.

Câu nói này đã đến tai Lạn Tương Như, ông nghĩ, nước Tần hùng mạnh sợ dĩ không dám tấn công nước Triệu chẳng phải vì ở nước Triệu, vẫn đã có ta, võ đã có Liêm Pha đó sao? Nếu như ta và Liêm Pha mâu thuẫn với nhau, hai con hổ giao tranh hắn có một con bị thương. Nước Tần hắn sẽ nhân cơ hội này mà tiến công. Thế là Lạn Tương Như giả ốm không lên triều, để tránh gây xung đột với Liêm Pha.

Một hôm, Lạn Tương Như đem theo đám tùy tùng ra bên ngoài, từ xa đã trông thấy xe ngựa của Liêm Pha tiến tới ông vội vàng bắt người đánh xe tấp vào một con đường nhỏ, để nhường đường cho xe ngựa của Liêm Pha ngang qua. Những người thuộc hạ không phục nói: “Chức quan của đại nhân cao hơn tướng quân Liêm Pha, tại sao đại nhân lại sợ ông ta?”

Lạn Tương Như cười, nói: “Các người nói, Liêm tướng quân và vua Tần, ai uy phong hơn?”

“Vua Tần”, đám thuộc hạ đều trả lời vậy.

Lạn Tương Như nói: “Đúng vậy, Tần vương uy phong như thế chư hầu các nước đều sợ ông ta, song ta dám chỉ trích ông ta ngay tại triều đình nước Tần, vậy sao ta có thể sợ một tướng quân Liêm Pha mà uy phong chẳng bằng vua Tần? Ta sợ dĩ tránh Liêm tướng quân là bởi vì nếu như chúng ta bất hoà, nước Tần sẽ lợi dụng cơ hội này mà vào tấn công nước Triệu, ta vốn lo cho quốc gia nguy cấp trước sau mới đến chuyện tư thù”.

Đám thuộc hạ mới vỡ lẽ. Thì ra Tướng quốc nhường nhịn Liêm Pha tướng

quân là để bảo vệ non sông, xã tắc nước Triệu. Tài đức của tướng quốc quả là vĩ đại. Lời nói của Lạn Tương Như đã truyền đến tai Liêm Pha, Liêm Pha tỉnh ngộ, vô cùng hổ thẹn. Để thể hiện sự hối hận, Liêm Pha để mình trần, lưng đeo cành cây mận gai, đến tận nhà Lạn Tương Như để nhận tội. Lạn Tương Như rộng lượng tha thứ cho Liêm Pha. Lạn Tương Như và Liêm Pha hai người một văn, một võ dốc tâm hợp lực giúp đỡ Triệu Huệ Văn Vương cai trị nước Triệu khiến cho nước Tần không dám xâm phạm nữa.

Có thể nói, trong lời nói của Lạn Tương Như, từng chữ từng chữ đều điểm trúng huyết đạo, đặc biệt câu “Lo việc quốc gia trước, sau mới đến thù oán cá nhân” đã nhằm trúng điểm quan trọng nhất. Một mặt đã thể hiện tâm lí sâu sắc cao thượng của Lạn Tương Như, ông là người hiểu rõ đại nghĩa, là một bậc quân tử chân chính. Nhưng mặt khác, đã ngầm chế giễu Liêm Pha là người không hiểu rõ đại nghĩa, không nhìn toàn cục. Câu nói trúng điểm then chốt này đã khiến Liêm Pha phải suy nghĩ. Liêm Pha vốn không phải là người không hiểu lẽ lớn, chỉ là nhất thời hồ đồ, nhưng khi được Lạn Tương Như chỉ rõ, việc ông cúi đầu nhận tội cũng là một việc hợp tình hợp lí.

Vị Thủ tướng Chu ân Lai mà chúng ta quý trọng cũng đã dùng lí lẽ “Lo việc quốc gia trước, sau mới đến chuyện tư thù” để thuyết phục một số sĩ quan Đông Bắc trẻ tuổi lòng đầy căm phẫn muốn giết Tưởng Giới Thạch, khiến bọn họ bỏ đi những quan niệm sai lầm, từ đó đã đặt nền móng cho việc giải quyết hoà bình sự biến Tây An và việc hình thành bước đầu chiến tuyến dân tộc thống nhất kháng Nhật. Nội dung chính của câu chuyện như sau:

Lợi ích của dân tộc và quốc gia cao hơn tất cả

Sau khi sự biến Tây An nổ ra, Chu ân Lai dẫn đoàn đại biểu Đảng Cộng sản Trung Quốc đến Tây An. Lúc này, khí thế “giết Tưởng” ở trong quân đội Đông Bắc rất lớn, đặc biệt là các sĩ quan cấp dưới. Chủ trương không giết Tưởng, giải quyết hoà bình biến sự Tây An mà Đảng Cộng Sản đề ra, có rất nhiều quân nhân không hiểu, có người còn rêu rao muốn gây rối loạn.

Một buổi sáng, khi Chu ân Lai vừa đến nhà nghỉ, một sĩ quan trẻ tuổi hùng dũng bước tới, dùng giọng Đông Bắc đặc sệt nói một cách cứng cỏi: “Đồng

chí Chu, tôi nhận sự giao phó của toàn thể quân nhân đoàn huấn luyện sĩ quan Vương Khúc, xin mời đồng chí đến họp”.

Chu ân Lai mỉm cười nhận thiệp mời, vui vẻ đồng ý lời mời của viên sĩ quan, nói: “Vô cùng cảm ơn lời mời của các anh, tôi nhất định sẽ có mặt đúng giờ.”

Thấy Phó Chủ tịch Chu ân Lai tiếp nhận lời mời, mọi người vô cùng lo lắng, bởi vì đoàn huấn luyện sĩ quan Vương Khúc phần lớn đều là những thanh niên khoẻ mạnh, vô cùng lỗ mãng, việc gì cũng dám làm, đi đến đó thật là nguy hiểm, có người vì vậy đã khuyên Phó chủ tịch Chu không nên đi. Chu ân Lai mỉm cười nói: “Các đồng chí không nên lo lắng, tôi không sao đâu, tôi đến để thuyết phục bọn họ chứ đâu phải đến để cãi nhau với họ”

Khi phó chủ tịch Chu ân Lai một mình đi đến trường học sĩ quan Vương Khúc, chỉ trông thấy trên con đường lớn từ cổng trường cho đến gian hội trường đứng đầy các sĩ quan vũ trang chỉnh tề, ai nấy trợn mắt trừng trừng hằm hằm giận dữ, có tư thế sắp gây sự cãi nhau, Phó chủ tịch Chu ung dung tự tại đi xuyên qua hai hàng sĩ quan tư thế đầy phẫn nộ, khuôn mặt ông luôn mỉm cười, dường như chẳng để ý đến bất cứ điều gì, Chu ân Lai bước lên bục giảng của hội trường, trước hết ông hỏi thăm sức khoẻ của các vị sĩ quan một cách rất lịch sự, sau đó ông nói một cách hiền từ: “Hôm nay tôi đến quý trường là muốn được nghe ý kiến của các vị, hi vọng mọi người sẽ không quá gò bó, cứ nói năng thoải mái. Thiên hạ hưng vong, ai cũng có trách nhiệm, hướng hồ chúng ta đều là những quân nhân yêu nước”.

Phía dưới lập tức có người hỏi: “Tuởng Giới Thạch mất quyền hành, làm nhục quốc thể tội ác tày trời, tại sao không giết nó?” “Không giết Tuởng Giới Thạch, thì tại sao lại muốn bắt hắn”, “Nếu không giết sẽ không làm dịu cơn tức giận trong nhân dân”, “không giết Tuởng Giới Thạch, hậu hoạ khôn lường.”

Mãi cho đến khi dường như mọi người đều nói hết, Chu ân Lai mới nói lớn: “Muốn giết thì có khó khăn gì? Chỉ một câu là xong ngay”.

Câu trả lời ngoài dự đoán trong chốc lát đã khiến cho mọi người trong hội

trường đều ngơ ngác. Sau đó Chu ân Lai phân tích tóm tắt tình hình chính trị, tình hình quân sự trong và ngoài nước. Sau biến sự Tây An với bọn họ, tiếp đó ông bàn đến vấn đề vì sao chủ trương không giết Tưởng Giới Thạch, Chu ân Lai nói: “Các vị, trong tình hình như vậy thì giết là tốt hay không giết là tốt. Giết chết một tên Tưởng Giới Thạch thì lại xuất hiện một tên Hà Giới Thạch, Lí Giới Thạch khác. Mà tên Hà Giới Thạch này khi vừa lên cầm quyền hẳn liền công khai câu kết với người Nhật, để tiến đánh Tây An, cuộc nội chiến sẽ vẫn tiếp tục, Trung Quốc sẽ bị diệt vong. Còn nếu như không giết hẳn, hiện tại Tưởng Giới Thạch ở trong tay chúng ta, chúng ta có thể ép hẳn kháng Nhật. Lần trước không phải là Hà ứng Khâm đã cho máy bay ném bom ở Tây An sao? Chúng ta ép Tưởng Giới Thạch viết một bức thư ngắn, mấy hôm nay không phải đã yên rồi đó sao? Xem ra Tưởng Giới Thạch ít nhiều vẫn còn có ích. Do vậy, có lẽ không giết thì tốt hơn”.

Phó Chủ tịch Chu ân Lai đã giảng lí lẽ một cách rõ ràng rành rọt, mỗi hoài nghi trong lòng của đông đảo sĩ quan trẻ cuối cùng đã được rũ bỏ. Nhưng còn có một số ít người không cởi bỏ bởi hoài nghi trong lòng. Vị sĩ quan trẻ tuổi đến mời phó chủ tịch Chu ân Lai lần trước bỗng hỏi ông: “Đảng Cộng sản xưa nay vốn chủ trương đánh Tưởng chống Nhật, tại sao bây giờ lại thay đổi?”

“Ý của anh là, chúng tôi và Tưởng Giới Thạch đã đánh nhau mười năm thì không đội trời chung, tại sao lần này không thừa cơ báo thù, giết hẳn ta, phải không?” Phó chủ tịch Chu ôn tồn hỏi lại.

“Đúng, ý tôi nói chính là như vậy !” Viên sĩ quan kia trả lời.

Chu ân Lai nói bằng ngữ điệu thâm trầm: “Trong Hồng quân chúng tôi có một vị tướng quân, tên là Từ Hải Đông. Gia đình anh ta có 36 người, trừ anh ta ra, 35 người còn lại đều bị Tưởng Giới Thạch giết hại. Thật quá bi thảm. Mối thù này mới thật là sâu sắc. Thế nhưng lần này anh ta lại chủ trương không giết Tưởng Giới Thạch. Vì sao vậy? Vì anh ta là đảng viên Đảng cộng sản. Đối với một đảng viên Đảng cộng sản mà nói, lợi ích của dân tộc và quốc gia cao hơn tất cả”.

Lúc này toàn bộ quân nhân có mặt trong hội trường đều rất cảm động, rồi vang lên một tràng vỗ tay nhiệt liệt, kéo dài mãi không dứt. Người sĩ quan

trẻ tuổi đó rời khỏi đám đông, chạy lên phía trước hướng về Chu ân Lai thực hiện lễ tiết quân nhân, rồi nói: “Đồng chí Chu, Đảng cộng sản không quên mối thù với Nhật, lấy lợi ích của quốc gia và dân tộc làm trọng, anh em chúng tôi trong lòng vô cùng khâm phục”.

Thế là tư tưởng của các sĩ quan đã sáng tỏ hoàn toàn, cùng hô vang khẩu hiệu tự đáy lòng mình “Tán thành chủ trương của Đảng cộng sản Trung Quốc”, “ủng hộ quyết định của Trương, Dương”...

Muốn thuyết phục những sĩ quan trẻ tuổi này quả thực rất khó, bởi vì trong lời nói của họ không phải là không có chút lí lẽ nào, nếu như không nắm vững điều cơ bản của sự vật, không đánh trúng yếu huyệt của sự vật, lời nói không trúng trọng tâm thì khó mà thuyết phục được đám sĩ quan Đông Bắc trẻ tuổi, khoẻ mạnh và đang tức giận kia. Câu nói “Lợi ích của dân tộc và quốc gia cao hơn tất cả” của vị Phó Chủ tịch Chu mà chúng ta rất kính trọng đã chỉ rõ thực chất của việc “không giết Tưởng” khiến cho các sĩ quan trẻ tuổi không nhìn rõ đại cục kia tỉnh ngộ, tự động vứt bỏ chủ trương sai lầm không xem xét tình hình mà cứ đòi giết Tưởng, quay sang tán thành chủ trương đúng đắn giải quyết hoà bình sự biến Tây An của Đảng Cộng Sản.

Nếu muốn làm động lòng người khác thì phải điểm trúng chỗ đau của đối phương, còn như làm thế nào có thể điểm vào chỗ đau của đối phương thì mỗi người một khác, có thể đánh vào tiếng tăm và danh dự, đánh vào tâm lý, lương tâm, đánh vào lợi ích được mất. Bây giờ, chúng ta hãy xem những câu chuyện sau đây:

Uy tín và danh dự vô cùng quan trọng.

Một đồng chí đã cao tuổi từ Tân Cương đến công tác ở Quảng Châu, đến một cửa hàng đầu phố, ông mua mấy bộ quần áo. Khi trả tiền, cô gái bán quần áo trông thấy trong ví tiền của ông có “tiền ngoại tệ” mấy trăm tệ, liền nảy lòng gian, thừa lúc ông không chú ý, liền lấy ví tiền nhét vào trong đồng quần áo. Khi người cán bộ này sắp ra về, ông phát hiện ví tiền của mình không cánh mà bay, vô cùng lo lắng. Lúc này, trong cửa hàng chỉ có hai người bọn họ, ông biết rõ chuyện này có liên quan đến cô gái, nhưng không “bắt được tận tay”. Khi ông nêu ra chuyện này với cô một cách rất

lịch sự, cô nói sáng giọng: “Ông nói là tôi lấy hả? Được, ông đi gọi cảnh sát đến đây?”

Người cán bộ biết nếu ông rời khỏi cửa hàng thì “tang vật” sẽ bị mang đi, và như vậy ông càng không có hi vọng. Vậy phải làm thế nào? “Cứng” không được thì phải “mềm”. Thế là, ông liền quay sang mỉm cười với cô gái. “Tôi cũng đâu có nói là cô lấy, có lẽ là trong khi bận rộn có sai sót, lẫn vào trong đồng quần áo rồi”. Câu nói này rất có chừng mực, khiến cho cô gái chuẩn bị phải “xuống nước”, lúc này có người lại vào mua đồ, cản trở cuộc nói chuyện của hai người. Người cán bộ cố ý chơi trò “đánh cầm cự lâu dài”. Hai mắt chăm chú nhìn vào quầy hàng. Cô gái tỏ ra có chút tinh thần bất an.

Đợi khi cửa hàng chỉ còn lại hai người, người cán bộ nén giọng lại, nói nhỏ: “Cô gái, tôi vừa này đã quan sát công việc buôn bán nhiều như thế này của cô, sao cô có thể đối xử với tôi như vậy? Tôi thấy cô tuổi còn rất trẻ, ở một cửa hàng mặt phố đông đúc thế này, mỗi tháng thu nhập tiền trăm tiền nghìn, danh dự là vô cùng quan trọng”. Câu nói này vừa có ý khẩn cầu, vừa có ý khuyên bảo, còn có ý ngăm chỉ, nói đến mức cô gái phải cúi gầm mặt, trong lòng đấu tranh tư tưởng ghê gớm.

Người cán bộ còn nói tiếp: “Người ta từ Tân Cương mấy nghìn dặm nhờ tôi mua hộ hàng hoá, khó khăn lắm mới góp được vài tờ ngoại hối mấy trăm đồng, nếu mất, tôi biết ăn nói thế nào? Xin cô hãy tìm kỹ hộ tôi xem”

Cô gái đã không chống lại được lời khẩn cầu và khuyên răn, cuối cùng nói: “Để tôi tìm cho bác thử xem!”

Người cán bộ nói: “Tôi biết ngay là cô sẽ giúp tôi mà”.

Quả nhiên, cô gái liền giả bộ lật tìm một hồi, cuối cùng cô đã “tìm” thấy ví tiền trong đồng quần áo, rồi ngượng ngùng đưa ví tiền trả ông.

Lời nói mềm mỏng, từ tốn của người cán bộ vừa đánh trúng vào sự được và mất, lợi và hại, “buôn bán mà mất uy tín thì không được” “Uy tín và danh dự vô cùng quan trọng”, vừa chỉ rõ con người phải có lương tâm, một cô gái trẻ trung như cô mỗi tháng thu nhập tiền trăm tiền ngàn, sao có thể làm

mờ ám lương tâm lấy trộm tiền của những người từ vùng Tân Cương xa xôi gởi nhờ để mua đồ. Hơn nữa, người cán bộ còn nhìn kỹ gương mặt của cô gái, không nói thẳng ra là cô đã lấy ví tiền, mà nói là có thể vì bận rộn mà sai sót có lẽ đã để lẫn ví tiền trong đồng quần áo đã tạo cho cô một điểm lùi an toàn. Câu nói này của người cán bộ đã gây ra một tác dụng làm lay động cực mạnh trong tâm lý cô gái. Vì vậy, cô gái bỗng nhiên tỉnh ngộ, cuối cùng đã cố hết dũng khí để “tìm” ra ví tiền.

Không thể đánh mất phẩm cách của con người

Tại một liên đội, vào một buổi sáng bị mất một chiếc áo bành tô. Điều này đã khiến cho các chiến sỹ vô cùng bức tức. Có người đề nghị hãy kiểm tra một lần xem, phải lật hòm mở tủ cũng phải tìm ra chiếc áo khoác đó. Liên đội trưởng và chính trị viên sau khi phân tích kỹ tình hình đã quyết định tiến hành giáo dục nhân sinh quan cho các chiến sỹ, sau đó mới tìm tằm tích chiếc áo. Liên đội trưởng và chính trị viên đã xuất phát từ góc độ cứu vớt các chiến sỹ nếu kiểm tra theo kiểu lật hòm mở tủ đương nhiên sẽ cháy “nhà ra mất chuột”, nhưng chiến sỹ mà lấy chiếc áo đó sẽ chẳng bao giờ ngẩng mặt lên được. Từ đó, tâm hồn anh ta sẽ bị đeo một cái “giá chữ thập” nặng nề, đầu bằng hãy để anh ta chủ động thừa nhận sai lầm, trút đi gánh nặng tư tưởng. Thế nhưng đối với quyết định của liên đội và chính trị viên, có người còn không đồng tình: “Muốn dựa vào lời nói suông mà đòi bắt trộm, đúng là trò đùa!”.

Sau bữa tối, liên đội trưởng và chính trị viên triệu tập toàn liên đội lên lớp, nội dung bài giảng là: “Hạnh phúc cuộc đời là gì?” Chính trị viên đứng trước lớp: “Nói từ góc độ tâm lý học, hạnh phúc chính là một sự vui sướng và thoả mãn về mặt tâm lý, các chiến sỹ cách mạng coi hạnh phúc là thực hiện được lợi ích cho nhiều người, người có tư tưởng chủ nghĩa cá nhân bành trướng thì coi hạnh phúc là sự thoả mãn ham muốn cá nhân một cách vĩnh viễn không giới hạn. Do sự chi phối những tư tưởng này, họ đã đi ăn cắp, đi ăn cướp, vơ vét tiền của không từ bất cứ thủ đoạn nào”. Nói đến đây, chính trị viên nói về đặc điểm tâm lý của tên ăn trộm cho mọi người cùng nghe: “Có một tên ăn trộm, sau khi lấy trộm đồ của người khác, tâm lý sợ hãi giằng vò đến nỗi ăn không ngon, ngủ không yên, ngày nào cũng sống một cách thấp thỏm không yên, sợ bị người la phát giác, có lần người khác

vừa nói đến từ “trộm”, anh ta nghe xong tự nhiên toàn thân run lên. Như vậy cho dù anh ta không thiếu tiền tiêu, nhưng luôn bị giày vò về mặt tinh thần. Cũng cùng một lập luận như vậy chúng ta tin rằng, người lấy chiếc áo của liên đội chúng ta, liệu có ngày nào tinh thần không bị giày vò không? Hơn nữa, anh ta còn đánh mất phẩm chất và sự tôn nghiêm quý báu nhất của mỗi con người, tôi tin rằng người chiến sỹ của liên đội chúng ta không ngốc như vậy, không thể chỉ vì một chiếc áo khoác mà phải trả một giá quá đắt như vậy”.

Hôm ấy, đã khuya rồi, có một chiến sỹ gõ cửa phòng chính trị viên đau xót nói với người chính trị viên: “ Chiếc áo khoác là do tôi lấy cắp”. Một câu nói của chính trị viên đã điểm trúng vào vết đau của tên ăn trộm, tinh thần luôn bị giày vò hành hạ, suốt ngày thấp thỏm lo ngay ngáy, sợ bị người ta phát giác. Chính trị viên còn chỉ rõ được và mất chỉ vì một chiếc áo khoác để mình phải chịu nỗi giày vò về mặt tinh thần, mất đi phẩm chất và sự tôn nghiêm đáng quý của con người, quả thực là không đáng. Câu nói này đã đánh trúng tâm lý đối phương, nói rõ điểm lợi hại nhất của đối phương, vì vậy, đã làm cho người chiến sỹ lấy áo khoác bỗng nhiên tỉnh ngộ, chủ động thừa nhận.

Danh dự không còn thì dùng tiền cũng chẳng mua lại được

Có lần, một đám thanh niên đi xe buýt nhưng không mua vé khi nữ nhân viên bán vé đến trước mặt anh ta mời anh ta mua vé, một trong số đó đã nói một cách trơ tuột: “ Chúng tôi đều là thanh niên thất nghiệp, không có tiền lương vậy mua vé làm gì chứ?”

Nữ nhân viên bán vé rất có kinh nghiệm trong việc đối phó với những trường hợp không mua vé này, cô biết với loại người này vừa không thể quá “cứng” lại cũng không thể quá “mềm”, phải dùng lời nói để kích động lòng tự tôn tự trọng của bọn họ trước. Thế là, người bán vé với thái độ vô cùng thành khẩn đã nói nhỏ với họ: “Các anh hãy tự xem xem, giọng nói đó cho người ta ấn tượng thật là không tốt. Thực ra, tôi biết bản chất các anh không phải đều là người xấu. Các anh đã lớn như vậy, không phải là trẻ

con, vài ba hào tiền vé chỉ là chuyện nhỏ, khi danh dự đã mất, các anh có bỏ tiền ra mua cũng không thể mua lại được. Hiện tại, các anh không mua vé, lại còn già mồm cãi cố, như vậy ảnh hưởng thật không hay. Tôi không tin rằng ngay cả tiền mua vé của các anh cũng không có. Hôm nay, nếu như các anh không mua vé xe, bao nhiêu hành khách trên xe đều nhìn kỹ bộ mặt của các anh, thật là hổ thẹn?”

Câu nói với ngôn ngữ chân thành, tình ý sâu xa này đã khiến mấy thanh niên kia xấu hổ, họ nhìn nhau khẽ cười, rồi lập tức rút tiền ra mua vé.

Lời nói của nhân viên bán vé thật vô cùng khéo léo đã khiến cho mấy thanh niên kia hiểu rõ lợi hại: chỉ vì mấy đồng xu mà làm mất mặt quả thực không cần thiết, vì vậy tốt hơn là bỏ tiền ra mua vé. Nhân viên bán vé sở dĩ đã thuyết phục thành công mấy thanh niên đó không chỉ vì lời nói của cô đánh trúng điểm quan trọng mà còn bởi vì thái độ chân thành của cô, thái độ xuất phát từ sự quan tâm và yêu quý đám thanh niên. Nếu như người bán vé dùng phương pháp thô bạo, giản đơn để giải quyết, thì e rằng sự việc sẽ hoàn toàn ngược lại.

Đối với những người lãnh đạo luôn tự cho rằng mình là đúng muốn khiến cho anh ta hiểu được sai lầm của mình thì cần phải nắm được chỗ sơ hở trong chủ trương và quan điểm của anh ta, gắng hết sức để vạch trần những sai sót đó, khiến anh ta nhận thấy được sai lầm của mình, từ đó, anh ta mới có thể sửa chữa những sai lầm đó.

Xin mời xem tiếp các ví dụ sau đây:

Nguy Chính can gián mừng lễ Phong Đàn.

Nguy Chính nhiều lần dâng lời khuyên can với Đường Thái Tông, Lý Thế Dân, bàn luận việc nước nhà. Chỉ rõ việc được mất, ông đã góp nhiều công hiến kiệt xuất để xuất hiện cục diện phồn vinh dưới thời Trinh Quán (niên hiệu vua Thái Tông; 627-649) trị vì, vì vậy, ông được người đời sau ca ngợi là “Tám gương vàng nghìn thu”, “Một bậc hiền tướng”.

Năm Trinh Quán thứ 6, cục diện thái bình của nhà Đường dưới sự trị vì của

vua Trinh Quán đã bước đầu có quy mô, có thể coi là con người khoẻ mạnh, mùa màng bội thu, một cảnh tượng tốt đẹp ca hát thái bình, quốc thái dân an. Lúc đó, Đường Thái Tông và các quan lại lớn nhỏ đều cho rằng thiên hạ đã thái bình, trăm họ cơm áo no đủ, có thể mặc sức rong chơi, hưởng lạc, để an ủi nỗi khổ vất vả bận rộn, để phô trương sự vĩ đại của sự nghiệp hoàng gia. Thế là các quan lại do Phong Luân và Trương Tôn Nguyên Kị đứng đầu, ra sức dâng sớ xin Đường Thái Tông tổ chức “Lễ Phong Đản”, “để đất trời đều biết công tích lớn lao của thánh thượng, nước ngoài bang phải kính phục đại nghiệp huy hoàng của triều đình”, “Phong đản” chính là nhà vua đích thân dẫn đầu đám văn võ quần thần lên núi Thái Sơn phong thổ Vu Sơn, tế lễ trời đất, để thể hiện Thiên mệnh du quy, nhân đó khoe khoang công tích và uy vọng của nhà vua. Đây là một lễ lớn vô cùng long trọng mà các nhà vua triều đại phong kiến thường cử hành, phô trương quá mức, có đến hàng ngàn, hàng vạn quan lại và đại sứ nước ngoài đi theo nhà vua xuất phát từ Trường An đến Thái Sơn, nhân dân dọc ven các châu huyện phải phụ trách việc xây dựng đường sá, dâng nộp nhiều sơn hào hải vị và các vật phẩm xa xỉ, hao tổn bao sức người, sức của.

Đường Thái Tông cảm thấy mình công đức to lớn, việc tổ chức lễ Phong Đản không thể để lỡ thời gian, không thể làm trái ý trời. Thế là liền quyết định bắt đầu khởi hành từ Loan Đông.

Nguy Chính sau khi biết được chuyện này lập tức đến yết kiến Đường Thái Tông, ông đi thẳng vào vấn đề khuyên Thái Tông tuyệt đối không nên cử hành lễ Phong Đản. Thái Tông cảm thấy vô cùng mất hứng, không còn bình tĩnh nữa liền hỏi Nguy Chính: “Người không muốn trăm đi Phong Đản là do trăm không có công lao lớn, đạo đức không đủ, thiên hạ chưa yên, nước ngoài chưa phục, mùa màng chưa no ấm, hay là chưa đủ vận may? Người hãy nói rõ lý lẽ ra xem”

Nguy Chính liền trả lời: “Công lao và sự nghiệp của bệ hạ tuy rất lớn, song ân trạch chưa đủ để ban khắp đất nước. Quốc gia tuy đã thái bình song vật tư vẫn chưa đủ cung cấp cho cả nước dùng, các nước ngoài bang tuy đã thần phục song vẫn chưa đủ thoả mãn yêu cầu của bọn họ. Điềm lành tuy đã nhiều lần xuất hiện song chế độ pháp luật nghiêm ngặt còn nhiều hiềm nghi. Mùa màng tuy rất bội thu song nhà kho vẫn chưa đầy ắp. Nếu bệ hạ khởi giá đến phía Đông, trăm xe ngàn ngựa, hao tổn rất lớn, đây không phải là

điều mà thực lực quốc gia có thể chấp nhận nổi. Việc này dường như là một căn bệnh kéo dài mấy chục năm của cuộc đời, hiện này dù đã khỏi rồi, song cơ thể vẫn rất yếu ớt, nếu như không chú ý điều dưỡng, mà còn bắt anh ta phải tiếp nhận một việc không thể đảm đương nổi, vậy hậu quả sẽ thế nào? Nước nhà vua vừa mới điều trị được vết thương chiến tranh, nguyên khí còn chưa phục hồi, mà đã vội báo công lao với ông trời là không thoả đáng. Hơn nữa, vùng đất Sơn Đông dân cư thưa thớt, rất nhiều vùng đất hoang vắng, cằn cỗi, bạc màu, chẳng phải là đã để cho các bộ tộc Nhung, Địch đi theo nhìn rõ Đại Đường ta thực lực yếu mỏng sao? Nếu như gặp phải nạn mất mùa, người không hiểu lẽ lại gây chuyện thị phi, lúc đó thì hối cũng không kịp ? Do đó, bây giờ mà cử hành lễ Phong Đàn là sùng bái hư danh mà thu về thực chất là tai hoạ, có hại chứ không có lợi, thời cơ vẫn chưa chín muồi.”

Những lời phân tích hợp tình, hợp lý của Ngụy Chính đã chỉ đúng vào yếu điểm của Phong Đàn, nơi nơi hao tổn tiền của và vật tư, nếu gặp mất mùa, khó mà đảm bảo rằng không có người gây chuyện thị phi, cuối cùng đã khiến cho Thái Tông tỉnh táo đầu óc, dứt khoát huỷ bỏ lễ Phong Đàn tốn tiền tốn của, từ đó có được sự ủng hộ của muôn dân.

Lời khuyên can của Ngụy Chính với Đường Thái Tông là rất có nghệ thuật, ông biết nắm rõ đặc điểm tâm lý của Đường Thái Tông. Vì Đường Thái Tông ngoài khuyết điểm vốn có của các vị đế vương phong kiến do sự hạn chế của xã hội và giai cấp, ông còn có rất nhiều đặc điểm cá tính không giống những hoàng đế khác. Ông có hoài bão lớn lao củng cố chính quyền Đại Đường, làm cho quốc thái dân an, có tinh thần biết quan sát tình hình dân chúng và biết tiếp thu những lời can gián, luôn ôm ấp nguyện vọng trở thành anh hùng bách thế, bậc thầy nghìn năm. Hơn nữa, ông đã rút ra bài học trong sự diệt vong của nhà Tùy, ông hiểu được đạo lý: “Nước có thể chở thuyền nhưng cũng có thể làm lật thuyền” chính vì Ngụy Chính đã nắm được tâm lý này của Đường Thái Tông, do vậy lời khuyên can của ông đã điểm trúng huyệt đạo của Đường Thái Tông, khiến cho Thái Tông tin phục và vui vẻ tiếp nhận.

Đường Thái Tông cũng rất thích Ngụy Chính, một cánh tay đắc lực, ông đã ban cho Ngụy Chính lời đánh giá rất cao như sau: “Trước đời Trinh Quán, từ khi ta bình định thiên hạ vật lộn vật vã, gian khổ, bao nhiêu công tích

không chỗ nào không gắn với Ngụy Chính. Sau đời Trình Quán, hiền nạp lời hay lẽ phải, an quốc lợi dân, tạo dựng công lao và sự nghiệp ngày hôm nay của ta. Các bề tôi nổi tiếng xưa nay chưa ai bằng được.”

Sau khi Ngụy Chính chết đi, Thái Tông đích thân đến nhà ông, vĩnh biệt di thể của ông, “thường xuyên khóc lóc thảm thiết”.

Về sau Đường Thái Tông luôn nói một cách tiếc nuối: “Lấy đồng làm gương soi thì có thể sửa được mũ áo, lấy lịch sử làm gương soi thì có thể biết được sự hưng thịnh và suy tàn, lấy con người làm gương thì có thể biết được cái được và cái mất. Bây giờ Ngụy Chính đã đi rồi, ta đã mất đi một tấm gương tốt mất rồi?”

Trần Chấn khéo khuyên Chiêu Dương

Trần Chấn là một người nổi tiếng ngang dọc vẫy vùng thời Chiến Quốc. Người này có tài ăn nói, là một thầy cãi nổi tiếng trong thiên hạ. Đặc điểm nổi bật trong khi thuyết phục người khác của Trần Chấn là dựa vào đặc điểm tâm lý đối phương, triển khai thế tấn công tâm lý nhằm vào yếu điểm của đối phương, khiến cho đối phương cam tâm tình nguyện tiếp thu quan điểm của mình. Sau đây xin đơn cử một vài ví dụ.

Năm 323 trước Công nguyên, tướng nước Sở là Chiêu Dương dẫn quân đến đánh nước Ngụy, diệt quân giết tướng, cướp đoạt ngay được tám toà thành trì của nước Ngụy. Về sau, Chiêu Dương còn chỉ huy quân đội tấn công nước Tề. Lúc đó, Trần Chấn được Tề Uy Vương phái đi gặp Chiêu Dương. Sau khi vái hai vái để chào, Trần Chấn chúc mừng thắng lợi của Chiêu Dương, sau đó đứng dậy nói: “Theo luật pháp nước Sở, người tiêu diệt quân địch, chém đầu tướng địch thì sẽ được thăng đến tước vị gì?”

Chiêu Dương trả lời: “Sẽ làm đến chức Trụ Quốc”

Trần Chấn lại hỏi: “Thế còn có chức vị gì cao hơn tước quan này không?”

Chiêu Dương nói: “VẬY chỉ còn chức Lệnh Y”

Trần Chấn nói: “Xem ra Lệnh Y là chức rất cao quý. Nhưng trong triều chỉ có thể có một Lệnh Y nắm giữ quyền lực, Sở Vương không thể cho lập hai Lệnh Y”

Trần Chấn kể rằng Chiêu Dương không hiểu ý mình, thế là liền kể cho ông ta câu chuyện “Vẽ rắn thêm chân”: Có một người nước Sở đi tế tự, ban cho người Xá một cốc rượu. Những người Xá bàn bạc với nhau nói, cốc rượu này không đủ cho mọi người cùng uống, một người uống thì không hết được. Tốt nhất chúng ta hãy thi vẽ rắn trên mặt đất, ai vẽ xong trước thì người đó được uống trước. Một người trong số đó đã vẽ xong trước, anh ta cầm cốc rượu định uống nhưng tay trái thì cầm cốc rượu, tay phải lại tiếp tục vẽ rắn, anh ta còn nói: “Tôi còn có thể vẽ thêm chân cho rắn”. Khi chân rắn còn chưa vẽ xong, một người khác đã vẽ xong con rắn: người đó liền cướp lấy cốc rượu và nói: Rắn vốn không có chân, tại sao anh lại vẽ chân cho rắn?”. Nói xong, liền uống rượu ngay còn người vẽ rắn xong trước tiên nhưng bởi vì vẽ thêm chân cho rắn mà mất đi quyền được uống cốc rượu đó.

Sau khi kể xong câu chuyện này, Trần Chấn nói với Chiêu Dương: “Hiện nay ông phò tá Sở Vương tấn công nước Ngụy, tiêu diệt quân Ngụy, chém giết tướng Ngụy, đoạt tám toà thành, quân đội của ông ý chí chiến đấu vẫn sục sôi. Hiện nay ông giống như người đã vẽ rắn xong trước kia, nếu dựa vào chiến công hiện nay thì ông có thể làm quan đến chức Trụ Quốc, nước Tề rất sợ ông. Ông có được uy danh này là cũng tốt rồi, nay có thêm chiến công mới, Sở vương cũng không thể lập hai Lệnh Y, đó chẳng phải là ông đã vẽ rắn thêm chân đó sao. Làm tướng quân bách chiến bách thắng mà không biết nên dừng lại lúc nào cho thích hợp, một khi bị chết bởi tay người khác rồi thì quan tước của anh ta cũng thuộc về kẻ khác. Vị tướng quân như vậy thì chẳng khác gì người vẽ rắn thêm chân.”

Mặc dù Trần Chấn thực tế là thuyết khách cho nước Tề, thuyết phục Chiêu Dương lui binh. Nhưng nhìn từ góc độ của Chiêu Dương, những lời mà Trần Chấn nói câu nào cũng là nghĩ cho mình, câu nào cũng hợp tình hợp lý. Trong lòng Chiêu Dương khó tránh khỏi có những tính toán riêng: “Đúng thật, công lao hiện nay của mình cũng đủ nhiều rồi, tại sao lại không nhìn thấy lợi mà thu, không dừng lại đúng lúc chứ?”. Những lời nói của Trần Chấn quả thực đã điểm trúng huyệt đạo, nói đúng những suy nghĩ tận

đáy lòng Chiêu Dương, đồng thời cũng nói ra tâm bệnh ẩn chứa trong cõi lòng của những tướng quân hay chinh chiến nơi sa trường: “Lập nhiều công lao chính là vẽ rắn thêm chân, mà kết cục thì lại chẳng có công lao gì cả”. Chính bởi vì lời nói của Trần Chấn đã đánh trúng vào chỗ yếu điểm trong lòng Chiêu Dương. Sau cùng, Chiêu Dương đã nghe theo lời khuyên của Trần Chấn, không tấn công nước Tề nữa, rút binh trở về.

Trần Chấn còn sử dụng nghệ thuật thuyết khách cao siêu này để thuyết phục nước Tề và ba nước lớn Hàn, Triệu, Ngụy liên minh với nhau, cùng nhau chống Tần.

Năm 298 trước Công nguyên, Trần Chấn ở nước Ngụy. Năm đó, nước Tần tấn công nước Ngụy. Trần Chấn đã liên kết ba nước Hàn, Triệu và Ngụy cùng nhau chống Tần, song ông vẫn cảm thấy lực lượng của ba nước chưa đủ để chống lại nước Tần. Vì vậy, Trần Chấn lại sang nước Tề ở phía Đông, thuyết phục nước Tề gia nhập với liên minh Hàn, Triệu, Ngụy, cùng nhau đối phó với Tần. Trần Chấn nói với Tề Vương, hiện nay sáu nước Hàn, Triệu, Ngụy, Sở, Yên, Tề công phá lẫn nhau, không những không thể thành công ngược lại còn làm mạnh thêm cho nước Tần và làm suy yếu sáu nước của mình. Điều này thực không thể coi là thượng sách của sáu nước. Kẻ có thể tiêu diệt được sáu nước chỉ có thể là nước Tần hùng mạnh. Các nước chư hầu chúng ta, nếu không lo sợ bị nước Tần lớn mạnh uy hiếp mà cứ làm suy yếu lẫn nhau thì kết quả sẽ là cùng nhau chịu thất bại, thương vong và bị nước Tần lớn mạnh thôn tính. Các nước chư hầu chinh phạt lẫn nhau thay nước Tần, đúng với ý nguyện của nước Tần, việc này Tần Vương đến mong còn chẳng được. Tại sao nước Tần khôn ngoan như vậy mà lực quốc lại ngu xuẩn thế? Khi nước Tần chinh phạt thì những người có chí hướng, vua của các nước bị mất sẽ nhục nhã mà chết, người dân mất nước sẽ phải chết thảm thương. Hai nước Ngụy, Hàn đã trải qua bài học như vậy rồi, trước mắt thì nước Tề vẫn chưa gặp cảnh ngộ như vậy. Đây không phải là vì nước Tần thân thiện với nước Tề, mà là do nước Tần cách xa nước Tề và gần với nước Hàn, Ngụy. Xem ra nước Tề cũng sắp gặp hoạn nạn rồi. Nước Tần đang muốn tấn công vào vùng Thao Huyện và An ấp của nước Ngụy. Nếu nước Tần hạ chiếm được hai vùng này, thì sẽ tiến lên phía đông dọc theo sông Hoàng Hà, cứ dọc theo Hoàng Hà mà sang phía đông đánh Tề, đến khi chiếm được lãnh thổ nước Tề mới thôi, làm cô lập hai nước Sở, Ngụy ở phía nam, cô lập hai nước Yên, Triệu ở phía bắc. Đến lúc đó, nước Tề sẽ

chẳng thể xoay sở nổi. Hiện nay, Hàn, Triệu, Ngụy đã liên kết lại, kết thành liên bang huynh đệ, liên hợp xuất binh cùng bảo vệ Thao Huyện và An Ấp, đây chính là kế sách vẹn toàn. Nếu nước Tề không gia nhập vào liên minh Hàn, Triệu, Ngụy thì hậu hoạ khôn lường. Nếu Hàn, Triệu, Ngụy liên kết lại, nước Tần sẽ không dám tấn công nước Yên. Có thể chúng sẽ tấn công nước Sở ở phía nam. Khi hai nước Tần, Sở giao tranh, ba nước Hàn, Triệu, Ngụy sẽ luôn canh cánh trong lòng chuyện nước Tề không liên kết để bảo vệ bình an các nước chư hầu, vậy lúc đó, ba nước liên kết đánh Tề là điều chắc chắn. Vì vậy, tốt nhất nước Tề hãy nhanh chóng phái quân đội để tham dự vào liên minh ba nước.

Trần Chấn đã trình bày thẳng thắn, hợp tình hợp lý với Tề Vương những điều lợi hại được mất nếu không tham gia vào liên minh ba nước khiến cho Tề Vương không thể không suy nghĩ một cách nghiêm túc ý kiến của ông. Cuối cùng, Tề Vương đã đồng ý phái binh để liên hợp với ba nước kia cùng nhau chống Tần.

Chương 4: Tìm Sự Tương Đồng Bằng Cách Quan Tâm Đến Những Sở Thích Của Người Khác

Trong quá trình nói chuyện, luôn luôn phải nhớ rằng: người nghe bạn nói chuyện quan tâm nhất đến chính bản thân họ. Họ thường quan tâm nhiều hơn đến những chuyện nhỏ nhất của mình hơn là những chuyện không có quan hệ mật thiết với mình cho dù đó là những chuyện lớn. Họ quan tâm đến những chuyện nhỏ nhất đại loại như dao cạo râu bị cùn hơn là chuyện động đất xảy ra ở nơi khác; họ quan tâm đến những chuyện nhỏ nhất như chuyện chân con gà nhà mình bị đau hơn là vấn đề chiến loạn ở Kôôôô. Do vậy nếu muốn làm rung động người khác thì bạn phải lấy người nghe của bạn làm “trung tâm”, nói đến những chuyện và những người mà họ quan tâm nhất, tức là “khi muốn dụ dỗ người khác thì bạn trước tiên phải tạo ra được hứng thú cho họ”. Chỉ có quan tâm đến sở thích của người khác thì bạn mới tìm được sự tương đồng, mới xóa bỏ được bức tường ngăn cách giữa các bạn. Những “tháp tâm” với những tâm hồn đồng điệu kia mới có thể “rượu gặp tri âm nghìn chén vẫn chê là ít”, nếu không thì sẽ là “nói chuyện mà không hợp thì nửa câu cũng cho là nhiều”.

Hãy tìm sự tương đồng bằng cách quan tâm đến sở thích của người khác. Điều quan trọng là phải chọn lựa một chủ đề tốt, phải chọn lựa những chủ đề mà đối tượng cảm thấy hứng thú. Nếu không quan tâm đến sở thích và hứng thú của đối tượng mà bạn nói chuyện, mà chỉ lấy mình làm trung tâm, nói đi nói lại những chuyện và những sở thích của mình một cách dương dương tự đắc, chỉ quan tâm đến việc phát biểu cách nhìn nhận của mình, mà không để ý đến đối phương, thì những câu chuyện kiểu như vậy có đến tám chín phần mười là thất bại.

Thương Ưởng bốn lần gặp Tần Hiệ Công

Thương Ưởng vốn xuất thân trong một gia đình quý tộc của nước Vệ, còn có

tên là Vệ Ưởng, Công Tôn Ưởng, vì là thần tử của nước Tần nên được phong Thương ấp, do vậy mới gọi là Thương Ưởng.

Thương Ưởng thời còn trẻ đã từng làm thực khách dưới trướng của tể tướng nước Ngụy là Công Tôn Toà, Công Tôn Toà phát hiện thấy Thương Ưởng là một nhân tài nên muốn tiến cử ông ta với Ngụy Huệ, nhưng chẳng bao lâu thì ông ta bị bệnh. Huệ Vương đến thăm, Công Tôn Toà liền nhân cơ hội này tiến cử Thương Ưởng làm tể tướng tiếp sau nhưng Huệ Vương chẳng hề tỏ rõ thái độ. Công Tôn Toà liền nói rằng: “Nếu đại vương không dùng anh ta thì xin hãy giết anh ta đi, đừng để cho anh ta sang nước khác.” Ngụy vương đã nhận lời.

Sau khi Công Tôn Toà chết, Huệ Vương chẳng hề để ý đến lời cảnh báo của ông ta. Lúc đó, nước Tần nằm ở phía Đông. Hiếu Công đang còn trẻ vừa mới kế vị, quyết tâm kế thừa ý chí của Hiến Công, tạo một sự nghiệp thật oanh liệt, nên mới ra “lệnh chiêu hiền”, tìm kiếm nhân tài ở khắp nơi, tất cả những người có thể hiển diệu kế giúp nước Tần lớn mạnh thì đều được thưởng quan cao lộc hậu.

Thương Ưởng lập tức đến nước Tần, được thân tín của Hiếu Công là Cảnh Giám ra sức tiến cử. Thương Ưởng đã được yết kiến Hiếu Công. Lần đầu tiên gặp Hiếu Công, Thương Ưởng đã giảng một loạt những đạo lý về Nghiêu Thuấn. Nhưng Hiếu Công thấy lý luận của Thương Ưởng dài dòng và nhạt nhẽo, cho nên nghe chán đến nỗi buồn ngủ. Năm ngày sau, Hiếu Công lần thứ hai cho triệu kiến Thương Ưởng, Thương Ưởng lại nói một thôi một hồi, thao thao bất tuyệt về đạo của Chu Văn Vương và Võ Vương, nhưng Hiếu Công vẫn không hề cảm thấy hứng thú. Đợi sau khi Thương Ưởng ra về rồi, Hiếu Công mới giáo huấn cho Cảnh Giám một trận: “Người mà khanh giới thiệu chẳng qua cũng chỉ là kẻ thông hiểu về những chuyện cũ mà không hiểu về hiện thực, nào có thể coi là một nhân tài?”

Thế là, Cảnh Giám bèn thuật lại những lời của Hiếu Công cho Thương Ưởng nghe. Thương Ưởng mới trả lời rằng “Ông ta đã không thích lý lẽ này thì tôi vẫn còn một lý lẽ khác có thể nói với ông ta.”

Thế là được Cảnh Giám cố tiến cử một lần nữa, Thương Ưởng lại được tiếp kiến Hiếu Công lần thứ ba. Lần này, Thương Ưởng nói đến đạo lý Vương Vi

Đế xưng bá thiên hạ. Lần này thì Hiếu Công mới cảm thấy hứng thú nên nghe một cách say sưa. Nhưng vẫn chưa nói là sẽ trọng dụng Thương Ưởng, sau khi Thương trong đi khỏi, Hiếu Công không còn mắng Cảnh Giám như trước nữa mà nói rằng: “Người mà khanh tiên cử cũng được đấy, có thể nói chuyện với anh ta.”

Cảnh Giám không biết vì lẽ gì mà thái độ của Hiếu Công với Thương Ưởng lại thay đổi lớn đến như vậy. Thương Ưởng bèn trả lời rằng: “Bởi vì lần này tôi đã biết được sở thích và thị hiếu của Hiếu Công rồi. Xin hãy giúp tôi sắp xếp một buổi gặp gỡ nữa”.

Lần gặp thứ tư, Hiếu Công và Thương Ưởng nói chuyện rất hợp nhau và không hề cảm thấy mệt mỏi nữa. Cảnh Giám cảm thấy rất lạ. Thương Ưởng mới nói với ông ta rằng: “Ban đầu tôi lấy các bậc đế vương thời xưa để giải thích đạo đế vương cho ông ta nhưng Hiếu Công không thấy hứng thú với đạo làm vương. Thế là, tôi liền giảng giải về sách lược xưng bá thiên hạ, Hiếu Vương lại càng không hứng thú. Sau khi tôi biết hứng thú của Hiếu Vương là gì rồi thì tất nhiên là phải nói nhiều đến đạo làm giàu mạnh đất nước và đạo xưng bá thiên hạ mà Hiếu Vương thấy hứng thú. Chính vì chủ đề của tôi là chủ đề mà Hiếu Vương thấy hứng thú nên chúng tôi mới nói chuyện được mấy ngày mà ông ta vẫn không biết mệt mỏi?”

Sau lần gặp mặt thứ tư, Triệu Công bắt đầu tín nhiệm Thương Ưởng, Thương Ưởng cũng bắt đầu sự nghiệp chính trị của mình ở nước Tần. Có thể thấy rằng lựa chọn chủ đề mà đối phương thấy hứng thú quan trọng đến chừng nào. Sự thay đổi thái độ rõ rệt lúc trước và sau đối với Thương Ưởng đã nói rõ điểm này, chỉ có kích thích được sự hứng thú của đối phương thì bạn mới có thể dần dần đi vào được thế giới nội tâm của đối phương. Nếu nói chuyện không hợp, thì đối phương sẽ đóng chặt cánh cửa tâm hồn với bạn, ngay cả cơ hội nói chuyện dành cho bạn cũng không có. Cho nên, nhà tâm lý học nổi tiếng của Mỹ là Cerny đã từng có một câu danh ngôn như sau “Tôi thích ăn nho, cá lại thích ăn giun, cho nên khi câu tôi không dùng nho mà dùng giun đất để làm mồi câu.” Lời của ông Cerny thật sâu sắc đến chừng nào. Câu danh ngôn này đã nói một cách hình tượng về tầm quan trọng của việc lựa chọn chủ đề mà đối phương thấy hứng thú. Chúng ta hãy xem câu chuyện dưới đây:

Hồi ức tuổi ấu thơ khó quên của William

Giáo sư đại học Giesu của Mỹ - William phillips khi nhớ lại tuổi ấu thơ của mình, ông cho rằng ấn tượng sâu sắc nhất trong ông là sự gọi mở của một vị luật sư dành cho ông.

William khi còn nhỏ thường đến nhà dì chơi. Có một lần, nhà dì có một người khách đến nhà chơi, sau khi nói chuyện chính với dì của ông xong, ông ta liền quay ra nói chuyện với ông.

Hai người nói chuyện rất hợp với nhau, chủ đề chủ yếu là về mô hình con tàu mà William đang chơi. Người khách này dường như có kiến thức rất phong phú về tàu thuyền. Cậu bé William cảm thấy nói chuyện với ông ta rất thú vị. Mãi đến khi người khách này chào ra về, cậu bé William vẫn đang khen ông ta với tâm trạng rất hưng phấn: “Chú này thật là thú vị, con chưa gặp một người lớn nào lại thích tàu đồ chơi đến như vậy.”

Câu trả lời của mẹ khiến cho William không hề ngờ tới: “Không phải đâu, chú ấy là một luật sư nổi tiếng của Newyork, chú ấy chẳng hề biết gì về tàu đồ chơi, và cũng không hứng thú gì đâu.”

“Thế tại sao chú ấy lại nói chuyện với con vui như vậy?”, Cậu bé cảm thấy khó mà tin được.

“Bởi vì chú ấy là một người rất lịch sự. Thấy con thích tàu như vậy nên chú ấy mới nói chuyện với con về tàu mô hình đấy!”

Mãi đến sau khi William trở thành giáo sư của một trường đại học nổi tiếng, ông vẫn không thể quên được chuyện này: “Ấn tượng mà vị luật sư đó để lại cho tôi rất sâu sắc, kể từ đó, tôi đã hiểu được tầm quan trọng của việc lựa chọn chủ đề mà đối phương thấy hứng thú.”

Đúng vậy, muốn cuộc nói chuyện giữa hai bên được tiến hành thuận lợi thì phải hiểu được lòng người, biết suy nghĩ vấn đề trên lập trường của đối phương, nói đến những chuyện mà đối phương quan tâm nhất. Bây giờ, chúng ta hãy nói rõ hàm nghĩa đích thực trong câu danh ngôn của Carnegie,

dù cho bản thân bạn có thích nhò đến bao nhiêu chẳng nữa thì cá cũng không thèm để ý đến nó; chỉ khi lấy giun thứ mà cá yêu thích làm mồi câu thì nó mới bị mắc câu. Nói chuyện cũng như vậy, chỉ khi nói đến những sở thích của đối phương thì mới khơi dậy được sở thích của họ, khiến cho họ tiếp nhận quan điểm của bạn trong cuộc nói chuyện với bạn, từ đó làm cho bạn đạt được mục đích của cuộc nói chuyện. Xin các bạn hãy xem ví dụ dưới đây:

Tài chủ bị mắc lừa

Trước đây, ở Triều Tiên có một tài chủ rất thích nghe kể chuyện nên đã dán một tờ thông báo rằng: Ai có thể dùng chuyện để bắt ông ta nói đó là nói dối thì ông ta sẽ chia cho một nửa gia sản; nếu không thể bắt ông ta nói đó là nói dối thì phải trả tiền cơm cho ông ta. Sau khi tin tức lan đi những người kể chuyện ùn ùn kéo đến, ai cũng muốn có một nửa gia sản của tài chủ nhưng dù cho họ có rủ rỉ đến thế nào chẳng nữa thì cũng không làm lay chuyển được trái tim của tài chủ, không làm cách nào để moi được hai chữ “nói dối” từ miệng của tài chủ, nên đành phải trả tiền cơm cho tài chủ và rầu rĩ ra về.

Có một người tên là Puxianjue rất biết kể chuyện: anh ta cũng đến chỗ tài chủ để thử vận may. Một ngày đầu Puxianjue kể cho tài chủ một số chuyện có thật rất thú vị, đồng thời chú ý đến phản ứng của tài chủ, anh ta phát hiện thấy tài chủ rất thích nghe kể những câu chuyện về phát tài. Puxianjue trong lòng đã có tính toán.

Một hôm, Puxianjue mang sổ sách, bút, giấy và nghiên mực, chuẩn bị ghi sổ sách. Puxianjue tiện tay ghi thêm vào đó một khoản thu từ cáo hoàng thử và cố ý nói với tài chủ một cách vô tình rằng: “Trước đây, ông của tôi nhờ bắt cáo hoàng thử mà đã kiếm được không ít tiền.”

Tài chủ vừa mới nghe đến chuyện kiếm tiền, liền cảm thấy rất hứng thú, thế là Puxianjue bèn nắm ngay lấy tâm lý này của ông ta mà thao thao bất tuyệt: “Ông tôi cứ mỗi độ cuối thu, thường đến những nơi cáo hoàng thử thường xuất hiện, dùng gậy tạo rất nhiều lỗ nhỏ trên mặt đất. Đợi đến khi mùa đông đến, sau khi mặt đất đóng băng, ông tôi liền ném những con chuột thom phức vào trong lỗ. Đến đêm, cáo hoàng thử ra ngoài kiếm ăn, ngửi thấy mùi

thơm liền chui vào trong lỗ. Lúc này thì không chạy được nữa rồi! Những cái lỗ nhỏ đó bị đóng băng đến nỗi vừa cứng vừa trơn, cáo hoàng thử đầu bị kẹt ở dưới, đuôi thì chống lên trên, làm sao mà chui ra được. Đến sáng hôm sau chỉ cần nhìn thấy đuôi của cáo hoàng thử như những bông lúa lắc lư theo gió là có thể dùng liềm cắt từng chiếc đuôi xuống, cứ một lần cắt là một bó lớn, đuôi của cáo hoàng thử trong một mùa đông có thể chất thành một ngọn núi nhỏ, bán được bao nhiêu là tiền!”

Tài chủ nghe xong mê mẩn cả người. Nhưng nghĩ kỹ lại thì thấy rằng: Đuôi của cáo hoàng thử trong một mùa đông có thể chất thành một ngọn núi nhỏ, làm gì có chuyện lời đến như vậy? Nghĩ đến đây, tài chủ bèn buột miệng nói rằng: “Người nói linh tinh, ta không tin”. Nói xong, tài chủ lập tức ý thức được rằng mình đã lỡ lời. Puxianjue cười lớn: “Thưa tài chủ, tôi chẳng phải là đang nói dối sao?”

Tối hôm đó Puxianjue cùng ăn cơm tối với tài chủ. Puxianjue khen không ngớt về bát thịt lợn thơm phưng phức ở trên bàn và nói rằng đã lâu lắm rồi không ăn thịt, tiếp đó lại nói rằng: “Ồ quê tôi chỉ cần nuôi một con lợn là đủ để ngày nào cũng được ăn thịt.”

“Nuôi một con lợn là đủ để ngày nào cũng được ăn thịt .” Đây quả là một chuyện to tát và mới mẻ, tài chủ đột nhiên thấy hứng thú.

Puxianjue giải thích với tài chủ rằng: “Ồ chỗ tôi, trước tiên là nuôi một con lợn lớn đến một mức nào đó, sau đó bỏ đói cho nó gầy đi, đợi đến khi lợn gầy đến một mức nhất định, lúc đó dùng lưới sắt chụp vào người con lợn. Sau khi chụp xong lại vỗ cho lớn. Khi lợn béo, lại cắt một miếng thịt to bằng nắm đấm qua mắt lưới. Thế là ở nhà có thể vừa ăn vừa cắt thịt, chỉ cần sau khi cắt bôi cho lợn một ít thuốc là được.”

Tài chủ tưởng tượng đến cảnh kỳ diệu khi ngày nào cũng cắt thịt lợn, mặt ông ta toát lên vẻ tham lam, nhưng sau đó liền nghĩ lại trên đời này làm gì có chuyện hay như thế, nếu ngày nào cũng cắt thịt trên người lợn thì lợn có sống được không? Thế là liền phản bác lại rằng: “Người nói linh tinh, trên đời này làm gì có chuyện hay như vậy.”

Puxianjue cười mà nói ra rằng: “Thưa tài chủ, đây là lần thứ hai ngài nói là

tôi nói dối!” Tài chủ sau khi hiểu ra liền hối hận vô cùng về việc mình đã lỡ lời.

Mấy ngày tiếp theo đó, dù cho Puxianjue kể bất cứ chuyện gì thì tài chủ cũng đều nín thinh, chỉ sợ lại lỡ lời. Nhưng Puxianjue tự mình đã có cách đối phó riêng.

Một hôm, Puxianjue theo tài chủ đi ra ruộng để xem hoa màu. Ruộng mọc đầy cỏ, tài chủ quát ầm ỹ người tổ trưởng và người làm thuê không cuốc cỏ cho tốt. Puxianjue cố ý nói giúp tài chủ: “Những người này vốn không biết trồng hoa màu. Nhà tôi trồng hoa màu từ trước đến nay chẳng tốn công sức gì cả mà thu hoạch lại nhiều hơn người khác rất nhiều.”

Tài chủ mới nghe đã thấy hứng thú liền hỏi: “Nhà anh làm ruộng như thế nào?”

Puxianjue: “Điều này không đơn giản đâu, khi mới vào xuân thì rắc đầy hạt giống xuống ruộng, sau đó đập chiếu lau lên trên. Sau khi hạt giống nảy mầm, chui ra khỏi kẽ của chiếu lau. Hạt bo bo mọc muện hơn lúa, đợi khi kẽ của chiếu lau bị lúa mọc đầy thì cỏ dại không chui ra được nữa. Thế là, cả mùa hè không cần cuốc cỏ, chỉ cần đợi đến khi lúa chín, hai người nhấc chiếu lên, thóc sẽ rơi đầy lên chiếu, còn đỡ mất công phơi đập.”

Tài chủ mới nghe lại thấy hứng thú, vừa đỡ phải cắt cỏ vừa đỡ phải phơi đập, đây quả là một phương pháp nhất cử lưỡng tiện? Nhưng nghĩ lại thì không được, cái chiếu đó bị ngâm ở trong nước lâu như thế thì không mục sao? Thế là, không kìm được liền quát lên với Puxianjue: “Người nói linh tinh, lẽ nào chiếu không mục sao?”

Puxianjue thấy rất vui mới cười lớn rằng: “Thưa chủ nhân, đây chính là lần thứ ba người nói tôi nói dối!”

Tài chủ thấy hối hận vô cùng nhưng lúc đó đã muộn nên đành phải chia một nửa gia sản cho Puxianjue như đã hứa.

Ham lợi hám tài là bản tính của tên tài chủ này, Puxianjue đã căn cứ vào “sở thích và hứng thú” này của tài chủ, để lựa chọn những câu chuyện có liên

quan đến việc phát tài mà tài chủ thích nghe, mới có thể làm cho tài chủ vì tài mà mê mẩn đến nỗi buột miệng, từ đó đạt được mục đích nói chuyện của mình - được một nửa tài sản của tài chủ.

Không những tài chủ háms lợi ham tài mà thực ra người thường cũng có tâm lý háms lợi này. Cố vấn tiêu thụ của Mỹ là Elmafell đã từng đưa ra một ví dụ khi giảng về nghệ thuật nói chuyện để kích thích ham muốn của khách hàng như sau: “Khi cửa xe buýt đầy chậ người, khách đi xe lên xuống đều bất tiện, nhân viên bán vé nêu hét lớn rằng: “Xin đi vào bên trong” thì nhất định sẽ chẳng có tác dụng gì, nhưng nếu đổi lại mà nói rằng: “Bên trong còn chỗ trống” thì hiệu quả hoàn toàn khác, mọi người sẽ thi nhau len vào trong.” Elmafell lấy ví dụ này để nói rằng, dù việc có phiền phức đến thế nào, chỉ cần có lợi là mọi người sẽ chẳng kêu ca gì cả. Lãnh đạo của một đơn vị nếu muốn một sinh viên đại học mới được phân công đến cơ sở để rèn luyện một năm nhưng người sinh viên này lại không đồng ý, bởi vì anh ta biết rằng môi trường làm việc ở cơ sở rất vất vả. Thế là người lãnh đạo này lại dùng chiến thuật “Dụ lợi” để triển khai một trận chiến công tâm: “Tôi hy vọng là bạn sẽ đến nơi đó, ở cơ sở có thể rèn luyện, bạn ở cơ sở sẽ được coi trọng. Hơn nữa, từ tình hình thực tế đã cho thấy rằng, chỉ có qua rèn luyện ở cơ sở, thì mới có tiền đồ phát triển, sau khi bạn quay lại cơ quan thì mới được trọng dụng.” Kết quả là người sinh viên này vui vẻ chấp nhận lời đề nghị của lãnh đạo. Nếu người lãnh đạo này áp dụng phương pháp cưỡng chế, thì dù cho người sinh viên kia có miễn cưỡng đến cơ sở, thì e rằng cũng sẽ không có được hiệu quả rèn luyện tốt. Bởi vì, tâm trạng của anh ta bị ức chế, tâm trạng không tốt thì không thể triển khai công việc một cách thoải mái được.

Lại ví như, một bà mẹ rất hiểu tâm lý trẻ con đã rất hiểu cái hay của chiến thuật “Dụ lợi” này. Con trai của bà ta không chịu ăn sam ăn sưa, tức là không thích ăn rau cải nhưng bà ta không giống những bà mẹ khác hoặc thường hay phàn nàn thuyết giáo hoặc nói là rau cải rất nhiều dinh dưỡng, ăn nhiều rau cải sẽ có lợi như thế nào, hoặc áp dụng những biện pháp cưỡng chế, mà bà ta đã triển khai một trận chiến công tâm “Dụ lợi” đối với cậu con trai. Bà ta nói với con trai rằng: “Cường Cường chẳng phải là hay bắt nạt con sao? Chính là vì nó khoẻ hơn con, ăn nhiều rau cải thì con sẽ khoẻ hơn nó nhiều.”

Thế là, cậu con trai lập tức thấy hứng thú với rau cải, thì ra vì mình không ăn rau cải nên mới không khoẻ bằng Cường Cường, mới bị Cường Cường bắt nạt, lần này mình nhất định phải ăn nhiều rau cải, phải khoẻ hơn Cường Cường mới không bị Cường Cường bắt nạt. Chính vì có tâm lý cầu lợi này mà đứa trẻ mới bằng lòng từ bỏ cái tật không thích ăn rau cải của mình.

Lại như một nhân viên tiếp thị quần áo, khi tiếp thị loại quần áo kiểu mới với nhân viên thu mua của một cửa hàng, đã vận dụng phương thức “Dụ Lợi” này, và đã thu được hiệu quả rất tốt. Thì ra, nhân viên tiếp thị này đã nói như sau: “Thưa ông Mã, kiểu dáng của chiếc áo sơ mi nam này là do chuyên gia thiết kế, hiện nay đang thịnh hành trên thị trường. Cứ bán được một chiếc là ngài sẽ thu được bốn mươi phần trăm lợi nhuận còn nếu như ngài bán loại áo khác thì nhiều nhất cũng chỉ có hai mươi phần trăm lợi nhuận. Kiểu dáng mới này hiện nay đang trong thời gian quảng cáo, bán rất dễ, trong vòng một tháng ít nhất có thể bán được 1000 chiếc, chỉ bán riêng loại áo này thôi ngài đã có thể kiếm được 40000 đồng! Điều quan trọng hơn là quay vòng vốn rất nhanh!”

Những loại hàng hoá có lợi nhuận cao mà lại bán chạy thì làm gì có nhân viên thu mua nào lại không mua chứ? Vì vậy, vụ làm ăn với những chiếc áo sơ mi này bằng chiến thuật công tâm “Dụ lợi” của nhân viên tiếp thị đã nhanh chóng được thoả thuận.

Muốn lựa chọn những chủ đề thích hợp mà đối phương thấy hứng thú thì cần phải tốn nhiều công sức để nghiên cứu đối phương, hiểu được sở thích của họ, có như vậy bạn mới có thể thu được hiệu quả.

Kinh nghiệm mời viết bài của biên tập

Đây là câu chuyện về kinh nghiệm của biên tập một tờ tạp chí. Có một lần, ông ta mời một nhà văn viết bài: nhưng nhà văn lớn này không viện cớ là quá bận thì cũng nói là quá mệt nên không nhận lời. Vì danh tiếng của nhà văn này quá lớn, thái độ tất nhiên là cũng kiêu ngạo, vị biên tập này đành phải nhanh chóng ra về.

Nhưng vị biên tập này dù thế nào cũng phải có được bài viết của nhà văn lớn này, nên ông ta đã chuyên tâm nghiên cứu sở thích và hứng thú của nhà văn lớn này. Sau khi đã tính toán xong, ông ta liền đến thăm một lần nữa. Lần đến thăm lần này không giống những lần trước, ông ta không trực tiếp mời viết bài như những lần trước, mà là dùng phương pháp nói chuyện phiếm để nói chuyện với nhà văn lớn, vừa mới bắt đầu, biên tập đã hỏi nhà văn lớn rằng: “Nghe nói: gần đây, ngài có một tác phẩm bán rất chạy, có phải không?”

Nhà văn lớn gật đầu tán thành.

Biên tập lại nói: “Tôi đọc cuốn sách này thấy bút pháp rất hay, góc độ tạo ý rất mới mẻ rất giàu tính gợi mở, một cuốn sách hay như vậy, tôi nghĩ nếu dịch ra tiếng Anh thì sẽ rất bán chạy ở âu Mỹ!”

Nhà văn lớn đang buồn vì chuyện cuốn sách của mình khó dịch ra tiếng Anh nên nói rằng. “Chính vì bút pháp của tôi quá độc đáo, nên rất khó để dịch ra tiếng Anh, nhưng nếu dịch được ra thì đúng như anh nói, tôi tin rằng nó sẽ bán chạy ở âu Mỹ...” Và thế là nhà văn lớn này đã vui vẻ nói về tác phẩm của mình với người biên tập.

Vốn dĩ, vị biên tập này không ôm hy vọng gì lớn lắm, không ngờ phản ứng của nhà văn lại tốt đến như vậy, hơn nữa cuối cùng còn nhận lời viết bài cho ông ta nữa.

Một nhà văn bận rộn như vậy không thể nhận lời hết với tất cả các biên tập kia, e rằng rất nhiều biên tập viên không được như ý muốn. Nhưng người biên tập này đã thành công, vì anh ta đã lựa chọn một chủ đề mà nhà văn thấy hứng thú nhất - nói về vấn đề dịch tác phẩm của ông ta sang tiếng Anh, khiến cho nhà văn cảm thấy rằng: “Người này xem ra rất hiểu mình.” Có “ấn tượng” tốt như vậy với người biên tập thì đương nhiên là sẽ nhận lời viết bài cho anh ta rồi.

Khi bạn phải đối mặt với những người có địa vị tương đối cao, thì bạn phải nghĩ cách nói đến những chủ đề mà họ thấy hứng thú, để lạng lẽ nâng cao địa vị nói chuyện của bạn trước mặt họ, khiến cho họ vứt bỏ kiểu quan

cách, nói chuyện với bạn bằng thân phận bình đẳng, lúc đó bạn có thể nói chuyện về vấn đề của bạn với tư thế bình đẳng với họ, sau khi họ đột nhiên tỉnh ngộ thì sẽ không tiện từ chối yêu cầu của bạn nữa.

Nhân viên tiếp thị khéo léo nói về bảo hiểm

Có một vận động viên bóng chày nổi tiếng trên sân vận động anh ta là một thành lũy khó công phá. Trong con mắt của nhân viên tiếp thị một công ty bảo hiểm, thì anh ta cũng là một thành lũy khó công phá, bởi vì anh ta chẳng hề hứng thú với việc bảo hiểm và tham gia bảo hiểm. Anh ta thấy ác cảm với những nhân viên tiếp thị luôn mồm thuyết giáo anh ta.

Một hôm, một nhân viên tiếp thị lại đến. Nhưng điều khác với trước đây là, nhân viên tiếp thị sau khi vào nhà không hề hát giọng điệu cũ khiến người ta chán ghét kia, cũng không hề tuyên truyền về những điểm tốt của bảo hiểm mà nói về bóng chày với đối phương trong tư cách là một người nói chuyện về bóng chày nhiệt tình và tương đối lành nghề.

Sự thổ lộ, những lời nói xen vào và những lời bình luận ngắn gọn của nhân viên tiếp thị này đều để lại ấn tượng sâu sắc cho vận động viên bóng chày chuyên nghiệp này. Người vận động viên này cho rằng anh ta là một cổ động viên bóng chày có tu dưỡng mà quên rằng anh ta là một nhân viên tiếp thị. Vào một thời điểm thích hợp, nhân viên tiếp thị này đã nhắc đến một vấn đề quan trọng nhất đối với vận động viên bóng chày: “Anh có nhận xét như thế nào về vận động viên ném bóng Lilifu?”

“Lilifu? Chính vì có anh ấy nên tôi mới thoải mái mà ném bóng được. Anh ta là hậu thuẫn và chỗ dựa kiên cường của tôi, nếu tình trạng thi đấu của tôi không tốt, thì anh ấy có thể giúp tôi cầm chịch trận đấu”.

“Xin hãy tha lỗi cho tôi vì tôi đã ví như thế này, không biết là anh đã nghĩ chưa. nếu coi gia đình của anh là một đội bóng thì gia đình anh cũng cần phải có một Lilifu.”

“Gia đình tôi cũng cần phải có một Lilifu? Ai vậy?”

“Chính là anh đấy” Nhân viên tiếp thị từ từ gọi mở cho anh ta: “Anh thử nghĩ xem vợ và hai đứa con của anh sở dĩ có thể “Tự do ném bóng”, hay nói cách khác sở dĩ họ có thể sống hạnh phúc mà không phải lo nghĩ là vì có anh. Anh là hậu thuẫn kiên cường của họ. Anh là sự bảo đảm cho hạnh phúc của họ, cho nên anh giống như là Lilifu của họ vậy. Anh thấy tôi nói có đúng không ?”

“ Ý anh là ...” Người vận động viên thấy hơi khó hiểu.

“Xin hãy tha lỗi cho sự thẳng thắn của tôi, ý tôi là con người hoá phúc khó lường, nếu anh có gì bất trắc, thì chúng tôi có thể giúp anh, giúp vợ và các con anh. Và thế là anh có thể yên tâm hơn để tung hoành trên sân bóng, không có gì phải lo nghĩ cả. Cho nên, về ý nghĩa này, chúng tôi chính là Lilifu của anh.”

Đến lúc này, người vận động viên bóng chày mới nghĩ đến thân phận là nhân viên tiếp thị của anh ta, cuối cùng cũng đã chợt hiểu ra, anh ta đã bị nhân viên tiếp thị làm cho cảm động nên đã yêu cầu nhân viên tiếp thị mua bảo hiểm cho anh ta.

Chỉ cần bạn là người có lòng, thì bạn sẽ không khó để tìm được những chủ đề làm cho đối phương hứng thú. Ví dụ như nói đến sở thích của đối phương, có thể các bạn đều thích chơi cờ tướng; nói đến công việc của đối phương, có thể công việc của anh ta cần có sự ủng hộ của bạn, nói đến những vấn đề thời sự, có lẽ quan điểm của các bạn sẽ đồng nhất với nhau về những sự kiện bạo ngược về người Indônêxia tàn hại người Hoa, nói đến những chuyện gia đình như về con cái, mọi người đều có một cuốn kinh khó đọc; nói đến hoạt động thể thao, có lẽ các bạn đều thích bóng đá; nhắc đến quê hương và những trường mà đối phương đã từng học, có lẽ các bạn là bạn cùng trường, nói đến sức khoẻ, đây luôn luôn là vấn đề mà mọi người cùng quan tâm...

Chiếc hộp câu chuyện một khi đã được mở, thì các bạn có thể mở rộng tâm lòng để giao lưu, có thể bước vào thế giới nội tâm của đối phương, lúc này, muốn đạt được mục đích nói chuyện của bạn chẳng còn khó khăn gì.

Chương 5: Học Vấn Uyên Thâm Về Định Thế Tâm Lý

Tâm lý học cho chúng ta thấy, trạng thái chuẩn bị của con người do những hoạt động tâm lý nhất định hình thành đã quyết định đến xu thế hoạt động tâm lý sau này, đây chính là định thế tâm lý. Cũng chính vì trạng thái tâm lý này có tính lan truyền nên người thông minh có thể vận dụng triệt để nó nhằm được mục đích nói chuyện của mình.

Mục đích của việc vận dụng định thế tâm lý chính là cần phải tạo ra bầu không khí nói chuyện mà hai bên đều có tâm lý tương đồng, chỉ khi nào làm cho tâm lý đối phương trở nên tương đồng với tâm lý của bạn trước, thì đối phương mới vui vẻ lắng nghe bạn nói chuyện, và như vậy bạn mới có thể đạt được mục đích cuộc nói chuyện. Phải khiến cho đối phương từng bước tiếp cận với quan điểm của bạn, điều này yêu cầu nội dung cuộc nói chuyện của bạn không vượt qua mức độ mà tâm lý đối phương có thể chấp nhận. Nếu như bỗng vượt qua mức độ tiếp nhận của tâm lý thì sẽ tạo ra ở đối phương tâm lý đối nghịch, khi đó có thể gây ra sự thất bại trong cuộc trò chuyện. Có thể thấy biết vận dụng định thế tâm lý trong khi nói chuyện có tác dụng quan trọng biết chừng nào.

Xúc Long khéo khuyên Triệu thái hậu

Xúc Long là một đại thần nước Triệu thời Chiến Quốc. Ông có tài ăn nói, rất biết cách thuyết phục đối phương từ định thế tâm lý của họ, việc Xúc Long thuyết phục Triệu thái hậu chính là một minh chứng điển hình.

Năm 266 trước công nguyên, sau khi Triệu Huệ Văn Vương chết, Triệu Hiếu Thành Vương lên kế ngôi vua, vì Triệu Hiếu Thành Vương tuổi còn nhỏ, nên mẹ của ông là Uy hậu làm nhiếp chính, thay ông xử lý toàn bộ những việc chính trị trong và ngoài triều đình.

Lúc đó nước Triệu ngày một suy tàn, mà nước Tần ở phía Tây thì ngày một hùng mạnh. Vì vậy, nước Tần nhân cơ hội nước Triệu vừa lập vua mới, đã tấn công ồ ạt vào nước Triệu. Uy hạo thấy tình thế nguy cấp liền xin nước Tề ở phía đông cứu viện.

Nước Tề đồng ý xuất binh cứu viện nhưng yêu cầu nước Triệu phải giao nộp đưa con trai nhỏ của Uy hạo là Trường An Quân sang nước Tề làm con tin, nếu không sẽ không cho viện binh đến.

Khi Uy hạo vừa mới nghe điều kiện mà nước Tề đưa ra, liền từ chối ngay lập tức, các đại thần thấy tình thế nguy cấp như ngàn cân treo sợi tóc, liên tục đến can gián Uy hạo, nhưng Uy hạo vẫn không nghe. Hơn nữa, việc các đại thần ra sức khuyên can đã khiến cho Uy Hạo tức giận, Bà nói: “Nếu kẻ nào còn nói là đưa Trường An Quân đi làm con tin, ta sẽ nhổ vào mặt kẻ đó”.

Trong ranh giới giữa sống và chết của nước Triệu, muốn giành được một con đường sống, để nước Triệu thoát khỏi tình cảnh khó khăn này, chỉ còn một sự lựa chọn, đó là phải thuyết phục Triệu thái hậu đáp ứng điều kiện con tin mà nước Tề đưa ra, nhưng lúc này Uy hạo hoàn toàn bị cùng quẫn bởi tình thương con mù quáng, bà không thể nhận định được bằng lý trí tình cảnh mà nước Triệu đang phải đối mặt. Vào thời khắc quan trọng này, Xúc Long đã đến gặp Triệu thái hậu.

Xúc Long hiểu rõ cõi lòng của Uy hạo lúc này, nỗi lo thù trong giặc ngoài luôn khiến Uy hạo bức bối, lúc này mà trực tiếp đến bàn về vấn đề con tin với bà, chắc chắn sẽ đổ thêm dầu vào lửa. Vậy làm thế nào đây? Biện pháp duy nhất chính là phải thay đổi tâm lý giận dữ hiện nay của bà trước, sau đó khuyên bà cũng không muộn. Sau khi tìm ra cách, Xúc Long làm ra vẻ chẳng có chuyện gì, chậm rãi bước vào, gặp thái hậu, nói: “Thái hậu, vì chân của thần bị đau, đi lại khó khăn nên đã lâu không đến thỉnh an thái hậu xin thái hậu tha tội, vì thần luôn bận tâm đến tình hình sức khỏe của người do vậy hôm nay cố đến để bái kiến thái hậu...”

“Ta xưa nay đi đâu cũng đi xe, đi kiệu” Thái hậu nói.

Thấy Uy hậu đáp lời, Xúc Long trong lòng rất mừng hỏi tiếp: “Thế còn chuyện ăn uống của Người thì sao?”

Uy hậu trả lời: “Gần đây ta hay ăn cháo, khả năng tiêu hoá đã kém rồi”.

Xúc Long liền bắt ngay đầu mỗi câu chuyện: “Dạo này thần cũng thấy chán ăn, vì thế, để làm tăng cảm giác thèm ăn, ngày nào thần cũng sắp xếp thời gian ra ngoài đi dạo, làm như vậy sẽ giúp cho cơ thể khoẻ mạnh.”

“Ta đâu thể giống như người được...” Thái hậu thở dài, vẻ mặt trở nên hiền dịu, chứ không còn vẻ tức giận như trước nữa.

Sau một hồi hàn huyên những chuyện không đâu vào đâu chẳng có gì là quan trọng đó. Xúc Long thấy vẻ mặt của thái hậu đã dịu lại, ông liền đưa ra một lời thỉnh cầu mà thái hậu có thể chấp nhận được.

“Thần có một đứa con trai nhỏ tên là Thu Kì, dù đã mười lăm tuổi, song không hiểu việc đời, bướng bỉnh càn quấy, sợ sẽ chẳng làm nên công trạng gì, thần quả thực rất lo cho tương lai của nó. Thần nay tuổi đã cao rồi nhưng trong lòng luôn canh cánh nỗi buồn phiền này. Thần cầu xin thái hậu, khi thần vẫn còn khoẻ mạnh, mong thái hậu hãy ban cho nó một chức vệ sĩ cung đình. Được như vậy thì ước nguyện cả đời thần cũng đã được thực hiện rồi”.

“Xem ra, người làm cha cũng biết thương xót đứa con trai của mình”, thái hậu nghe xong xúc động nói.

“Đúng vậy, theo hạ thần, có khi người cha còn thương con nhiều hơn người mẹ” Xúc Long thừa cơ hội đó cũng than thở.

“Người nói sai rồi, chỉ người mẹ mới có thể đặc biệt thương yêu con cái người là đàn ông, không thể hiểu được tình cảm đặc biệt này của người mẹ” Uy hậu cười phản đối.

Xúc Long không để mất cơ hội tiếp ngay lời của thái hậu: “Có lẽ qua những

gì người đã nói, thần cảm thấy người con thái hậu yêu quý nhất là chị gái của Trường An Quân”.

“Không phải vậy, thực ra đứa mà ta yêu quý nhất chính là Trường An Quân” Uy hậu khẳng định.

Xúc Long nói tiếp: “Cần phải suy nghĩ đến tương lai của con cái, đây chính là sự thể hiện của tình thương con. Thần còn nhớ khi chị của Trường An Quân phải đi lấy chồng ở tận nước Yên năm đó, người không nỡ để nó rời xa người nên khóc lóc rất đau lòng, nhưng vì tương lai hạnh phúc của nó, người đã quyết định gửi nó đến nước Yên, về sau vẫn thường thấp thỏm lo lắng cho sự an nguy của nó, còn mong mỏi cho con cháu của nó có thể thăng quan tiến chức, kế thừa ngôi vua”.

“Đúng vậy, đúng là ta đã mong như vậy” Uy hậu nói.

Xúc Long thấy thời cơ đã đến, liền tranh thủ nói: “Thường ngày mọi người hay nói, cái hoạ gần thì liên lụy đến bản thân, còn những mối hoạ xa thậm chí còn khiến con cháu gặp cảnh tai ương, con cháu trong hoàng tộc không phải là những kẻ không có tài. Thế nhưng, bọn họ chưa lập nên công tích gì đã cho làm quan to, chưa có một chút công lao gì đối với đất nước mà đã có bổng lộc rất cao, kết quả cuối cùng mà thần thấy là đã hại đến chính bản thân họ. Cũng giống như hiện nay, người đã ban cho Trường An Quân địa vị cao như vậy mà đất đai rộng lớn như vậy, nhưng có được những thứ đó rồi, thì cơ hội để nó lập công sẽ không còn thôi thúc nó nữa, giả sử sau này người có chuyện gì thì làm sao nó có thể khiến người ta phục được. Địa vị của nó làm sao có thể được bền vững đây? Vì vậy thần cho rằng, đứa con mà người thương yêu nhất chính là chị của Trường An Quân chứ không phải là Trường An Quân. Xin thứ lỗi cho thần nói thẳng, chính vì người vốn không lo nghĩ cho tương lai của Trường An Quân nên đã không suy tính chuyện này”.

Nghe xong lời nói hợp tình hợp lý của Xúc Long, cuối cùng Uy hậu đã đồng ý đưa Trường An Quân đến nước Tề làm con tin. Vì vậy nước Tề đã đồng ý xuất binh cứu viện và do đó nước Triệu cũng được giải cứu.

Sự khéo léo sâu xa trong lời nói mà Xúc Long thuyết phục Triệu thái hậu

chính là sự vận dụng một cách khéo léo định thế tâm lý của bà: Triệu thái hậu yêu quý Trường An Quân. Triệu thái hậu cho rằng phải đưa Trường An Quân sang nước Tề làm con tin sẽ khiến cho cậu Trường nhỏ tuổi này phải chịu vất vả“. Vì thế bà luôn giận dữ với những kẻ khuyên can kia, còn Xúc Long ngay từ đầu đã tìm cách làm dịu sự phần nộ của bà, sau đó bàn luận với bà một cách khéo léo về việc “như thế nào mới là tình yêu thương con đúng đắn” đây là vấn đề phù hợp với tâm lý Triệu thái hậu, đồng thời tiến hành phân tích về sự khác biệt giữa tình thương của bà đối với hai chị em Trường An Quân, từ đó khiến Triệu thái hậu phải thấy rằng nếu không đưa Trường An Quân sang nước Triệu làm con tin thì không phải là đã thương Trường An Quân một cách thực sự. Do đó liền thay đổi ý định đồng ý đưa Trường An Quân sang nước Tề làm con tin.

Định thế tâm lý có rất nhiều loại, tâm lý đối nghịch cũng là một loại trong số đó. Cái gọi là tâm lý đối nghịch chính là phản ứng trái ngược với trạng thái bình thường của con người đối với sự vật kích thích trực tiếp. Trong các mối quan hệ giao tiếp, nó được biểu hiện là “bạn muốn anh ta hướng về phía Đông, anh ta lại muốn hướng về phía Tây”. Bạn muốn nói lí lẽ từ một mặt tích cực, anh ta lại lý giải từ mặt tiêu cực. Định thế tâm lý này đã cản trở mọi người không chế một cách hữu hiệu hành vi của anh ta.

Thực ra, cách đối phó với tâm lý đối nghịch này rất đơn giản, bạn có thể lợi dụng tư tưởng độc lập này của đối phương, nói ngược lại, điều này hoàn toàn không khó để đạt tới mục đích của bạn. Cũng có thể nói là bạn vốn ý là muốn “hướng về phía Đông”, nhưng bạn lại cố ý nói “hướng về phía Tây”, anh ta hẳn sẽ nói ngược lại là “hướng về Đông”, như vậy, bạn sẽ đạt được mục đích nói chuyện của mình một cách rất dễ dàng.

Dương Am khéo nói mà được toại nguyện

Dưới triều Minh, ở vùng Tứ Xuyên có một người tên là Dương Am, học rộng tài cao, ngay thẳng, luôn cương trực, không a dua nịnh nọt. Sau khi đỗ Trạng Nguyên, ra làm quan vì ông chấp hành pháp luật quá nghiêm nên đắc tội với không ít người. Sau này, vì nhiều lần dâng sớ khuyên can thẳng thắn đã khiến nhà vua vô cùng phần nộ. Hoàng đế chuẩn bị trị tội Dương Am, điều ông đi đến vùng xa xôi hẻo lánh. Một số kẻ mà Dương Am làm cho

phật lòng đã nhân cơ hội này giậu đổ bìm leo, kéo nhau tới tấp đến xin nhà vua đem Dương Am xung quân đến Ngọc Môn Quan.

Dương Am biết nhà vua cũng có ý muốn ông đến Ngọc Môn Quan, thế là trong lần cuối cùng được yết kiến nhà vua, Dương Am nói với nhà vua “Thần tội đáng muôn chết, hoàng thượng điều thần đi xung quân, đây chính là sự khoan dung đối với di thần. Nhưng lần cuối cùng, thần có một thỉnh cầu nhỏ đối với hoàng thượng”.

“Người có thỉnh cầu gì?” Nhà vua hỏi.

“Thà đi ba nghìn dặm ở vùng quan ngoại chứ không đến Bích kê quan ở Vân Nam. Có lẽ hoàng thượng không biết, ở vùng Bích kê quan muỗi có đến vô số loài bọ chó, ruồi vàng, đĩa thì nhiều vô kể, xin người chớ điều thần xung quân đến đó.”

Hoàng thượng không biết nên nói thế nào, liền phẩy tay cho Dương Am lui ra. Trong lòng nghĩ để xem nhà người còn dám ăn nói hùng hồn như trong tấu chương nữa không? Hừm, người không muốn đến Bích kê quan, nhưng ta cứ muốn người đến, cho người được nếm mùi vị của ruồi muỗi bọ chó, đĩa vắt. Dương Am vừa ra khỏi cửa, nhà vua liền truyền thánh chỉ điều ông ta đến xung quân ở Bích kê quan tại Vân Nam.

Dương Am biết nhà vua không thể tha tội cho mình, việc mình bị điều đi xung quân là không thể tránh khỏi, ông cũng biết hoàng thượng có thành kiến với mình, bao nhiêu lời khuyên can thẳng thắn của mình nhà vua đều không nghe, thà rằng lần này mình hãy nói một nơi ngược lại, nhà vua không nghe lời thỉnh cầu của mình thì đó chẳng phải là đã hoàn thành tâm nguyện được trở về quê nhà của mình đó sao. Quả là đánh bừa mà trúng, thoả được ý nguyện của mình, được điều đến xung quân ở quê nhà là Bích kê quan.

Con người nếu có tâm lý đối nghịch, đặc biệt là khi đã có thành kiến với một người khác thì sẽ rất khó thay đổi được cách nhìn của mình. Tâm lý này nếu đã trở thành một loại định thế tâm lý cố định thì khó tránh khỏi bị người khác lợi dụng. Xin mời quý vị xem những ví dụ có thực sau đây.

Vương Ấp Đường khéo dụ Chương Thái Viêm

Viên Thế Khải thi hành chính sách chính trị độc tài, khiến cho nhiều người bất mãn. Phó chủ tịch thường trực Đảng Cộng hoà lúc đó là Chương Thái Viêm ở Thượng Hải thường xuyên đăng các bài có nội dung đi ngược lại chủ trương của Viên Thế Khải. Viên Thế Khải vừa sợ, vừa căm hận, luôn muốn bắt ông ta giam vào trong ngục.

Thế là Viên Thế Khải mua chuộc người của Đảng Cộng hoà, lấy cớ là công tác Đảng của đảng Cộng hoà không có ai đứng đầu để lừa Chương Thái Viêm đến Bắc Kinh. Chương Thái Viêm vừa đến Bắc Kinh liền bị Viên Thế Khải cho người đi theo dõi. Mọi quyền tự do của Chương Thái Viêm như ý kiến ngôn luận, trao đổi thư từ đều bị hạn chế nghiêm ngặt. Chương Thái Viêm tức giận vô cùng, nhưng cho dù ông có tức giận thế nào chẳng nữa cũng chẳng ích gì.

Kể từ khi Chương Thái Viêm bị giám sát, Viên Thế Khải luôn dặn dò bọn thuộc hạ: “Phải đối xử đặc biệt, không được thất lễ, song không được cho phép ông ta rời đi dù chỉ một bước”. Chương Thái Viêm cũng chẳng biết làm thế nào, liền tuyên bố tuyệt thực.

Chương Thái Viêm tuyệt thực được mấy ngày, Viên Thế Khải sợ sự việc âm ỉ lên, không tiện giải thích với dư luận, vì thế, liền hỏi bọn tay chân: “Ai có thể khuyên để Chương Thái Viêm ăn?”.

Vương Ấp Đường lập tức nói: “Tôi xin đi thử một lần xem”.

Vương Ấp Đường là học trò của Chương Thái Viêm, hai người này đã từng cùng nhau xây dựng Đảng Cộng hoà ở Thượng Hải, sau này Vương Ấp Đường mới đi theo Viên Thế Khải. Vương Ấp Đường nhận lệnh đến chùa Long Tuyền. Chương Thái Viêm vừa trông thấy liền mừng ngay: “Ông đến để làm thuyết khách cho Viên Thế Khải ư?”.

Vương Ấp Đường trả lời: “Ông không nên hiểu lầm, tôi đến chỉ để gặp ông thôi”. Tiếp đó, hai người nói chuyện về sinh hoạt hàng ngày, nói những việc vặt trong gia đình mà không hề liên quan đến việc quan trọng lúc đó. Sau

một thời gian nói chuyện rất lâu, Vương Ấp Đường thấy thái độ của Chương Thái Viêm bắt đầu dịu lại, liền nói: “Nghe nói tiên sinh muốn tuyệt thực mà chết, không biết là vì nguyên do gì?”

Chương Thái Viêm tức giận nói: “Ta không đợi Viên Thế Khải đến giết ta, ta thà chết đói còn hơn”.

Vương Ấp Đường cười nói: “Nếu quả thực ông làm như vậy, chỉ sợ là Viên Thế Khải sẽ vui mừng đến mất thôi”.

Chương Thái Viêm thắc mắc hỏi: “Sao ông lại nói như vậy?”

“Ông nghĩ thử xem” Vương Ấp Đường trả lời. “Nếu quả thực Viên Thế Khải muốn giết ông thì quá dễ dàng. Hiện nay ông bị giam cầm, cần phải biết rằng không phải là ông ta không muốn giết ông mà là không dám giết ông. Sự gian trá của Viên Thế Khải so với Tào A Mãn (tức Tào Tháo) thì chỉ có hơn chứ đâu có kém. Ông ta sở dĩ không dám giết ông là vì không muốn cái tên mình bị nguyên rửa muôn đời. Còn nếu ông tự nguyện chết đói, Viên Thế Khải vừa không bị nguyên rửa, lại trừ được mối họa trong lòng, ông ta mong còn chưa được, vậy vì sao ông ta lại không vui mừng đây?”

Chương Thái Viêm nghe xong lập tức đứng dậy nói: “Ông nói đúng, xem ra lỗi không thể chết, nếu không sẽ có lợi cho tên giặc Viên”.

Vương Ấp Đường quả thực đã lợi dụng tâm lý đối nghịch của Chương Thái Viêm đối với Viên Thế Khải, cố ý nói là việc Chương Thái Viêm chết đói Viên Thế Khải mong còn chẳng được. Vừa không bị nguyên rửa lại trừ được “mối họa trong lòng”. Tự nhiên trong lòng, Chương Thái Viêm sẽ sinh ra tâm lý đối nghịch: Viên Thế Khải, người muốn ta đói mà chết, ta sẽ không chết, ta sẽ cứ ăn đấy. Như vậy đã rơi vào cái tròng của Vương Ấp Đường. Vương Ấp Đường đã khéo léo lợi dụng tâm lý đối nghịch của Chương Thái Viêm và đã đạt được mục đích nói chuyện là khuyên Chương Thái Viêm tiếp tục ăn trở lại.

Con người còn có một định thế tâm lý sau: Khi đối phương còn do dự không quyết trong một vấn đề nào đó, nếu bạn vượt qua ngưỡng cửa này (tức là:

giả sử anh ta chắc chắn sẽ làm việc này). Khi bạn tiến đến gần và tiếp tục đưa ra một yêu cầu nữa, thì lúc này, ở anh ta sẽ có sự hoà đồng với tâm lý của bạn, và chẳng khó khăn gì bạn sẽ đạt được mục đích của mình. Xin quý vị xem các ví dụ sau đây.

Việc kiểm tra trước lễ cưới của tiểu thư Lương Doanh.

Lương Doanh là hoàng hậu của Hán Hoàn Đế thời Đông Hán, vốn xuất thân là con gái nhà quan. Lúc đó, để đảm bảo chắc chắn về nòi giống cho con cháu sau này, triều đình bắt đầu tiến hành kiểm tra trước khi cưới gả với các cô gái trong hoàng cung. Đối với các tiểu thư thiên kim thời phong kiến, việc phải phô ra chỗ kín đáo của mình trước mặt người khác thực sự là việc khó mà chấp nhận, và tiểu thư Lương Doanh cũng không ngoại lệ. Trước khi hôn nhân, Hán Hoàn Đế đã phái các nữ quan đi thi hành nhiệm vụ kiểm tra thân thể.

Nữ quan phụng chỉ đến Lương phủ, trước hết, quan sát dáng đi của tiểu thư Lương Doanh trong chôn khuê phòng, thấy cô ta đi lại uyển chuyển, không hề có hình chữ bát hay sai sót nào cả. Tiếp đó bắt đầu tiến hành kiểm tra dần từng phần, khí sắc mặt, vị trí ngũ quan, lông mày, ánh mắt, sống mũi, lỗ mũi, da, tóc.

Sau khi kiểm tra xong các phần này, nữ quan cho bọn người hầu ra ngoài đóng chặt các cửa, tiếp tục tiến hành kiểm tra thêm nữa với Lương Doanh. Mới đầu, nữ quan yêu cầu tiểu thư Lương Doanh cởi hết toàn bộ quần áo. Tiểu thư Lương Doanh vốn là một cô gái dưới triều đại phong kiến, hàng ngày vẫn tự mình tắm rửa, chưa bao giờ ngấm quá lâu cơ thể của mình, bây giờ lại phơi bày trước mặt người khác không chút gì che đậy, đương nhiên cô không thể chấp thuận.

Nữ quan bực tức nói: “Đây là ý chỉ của hoàng thượng”. Lương Doanh vẫn không để ý. Nữ quan lại nói: “Đây là phép tắc của hoàng gia”. Lương Doanh vẫn không nghe.

Đối với trường hợp này, nữ quan đã có biện pháp của mình. Thấy biện pháp cứng rắn không song, cô bắt đầu chuyển sang mềm. Thế là, nữ quan lại gần Lương Doanh, nhẹ nhàng nói: “Xin mời hoàng hậu làm việc tuân theo ý chỉ của hoàng thượng và phép tắc trong hoàng thất”.

Lương Doanh nghe xong hai tiếng “hoàng hậu”, trong lòng kinh ngạc, thế là liền bỏ hết thói ngượng ngập không tự nhiên vốn có của thiếu nữ, bẽn lẽn cởi ra một cách ngượng ngùng.

Nhưng khi cởi đến chiếc quần quý nhất còn lại sát người, cô không còn dũng khí để cởi tiếp nữa. Nữ quan đến gần Lương Doanh, một mặt nói: “Đại lễ sắc phong hoàng hậu cấp bách ngay trước mắt, không thể kéo dài thêm nữa. Xin hoàng hậu thứ tội, xin hoàng hậu thứ tội”, một mặt thì giúp cô cởi bỏ chiếc quần còn lại trên người và bắt đầu tiến hành kiểm tra Lương Doanh, tiểu thư Lương Doanh lóng ngóng, nửa từ chối, nửa như đồng ý, cuối cùng, nữ quan đã hoàn thành nhiệm vụ kiểm tra đối với Lương Doanh.

Nữ quan đã thay mặt hoàng thất kiểm tra về cơ thể Lương Doanh, Lương Doanh lúc đó thực ra chỉ là một mỹ nữ đang xét tuyển, việc cô có thể trở thành hoàng hậu hay không thì chẳng ai biết trước được. Lương Doanh vốn là một tiểu thư thời phong kiến, bình thường ngay cả khi tắm cũng không dám nhìn kỹ cơ thể của mình, lúc này lại phải phơi bày sự kín đáo ngay trước mặt người khác, rõ ràng là không thể chấp thuận được. Huống hồ, cho dù mình có phơi bày thân thể trước mặt người khác thì chưa chắc đã trở thành hoàng hậu, bởi vì mang tâm lý như vậy nên Lương Doanh không thể cởi toàn bộ quần áo để tiến hành kiểm tra kỹ hơn. Đương nhiên nữ quan hiểu rõ tâm lý sâu kín này của Lương Doanh, chỉ một tiếng “hoàng hậu” đã làm vượt qua ngưỡng cửa là Lương Doanh có thể làm hoàng hậu hay không, khiến Lương Doanh cảm thấy mình đã trở thành hoàng hậu chứ không phải bất cứ cô gái đang chờ tuyển chọn nào. Tự nhiên trong tâm lý có sự hoà đồng với hoàng gia, vì thế tâm lý đối lập với việc kiểm tra cũng giảm đi, chuyển thành sự “phối hợp”.

Nghệ thuật nói chuyện lợi dụng định thế tâm lý của người khác vượt qua vấn đề ban đầu đã được vận dụng rất rộng rãi trong cuộc sống hiện thực. Ví dụ nếu chúng ta định mời một kỹ sư đảm nhiệm một công trình nào đó,

nhưng người kỹ sư trong lòng do dự không quyết. Lúc này, chúng ta cần phải vượt qua ngưỡng cửa này, trực tiếp thảo luận cùng anh ta vấn đề cụ thể của công trình đó. Như vậy, đối với người kỹ sư dường như vấn đề tiền đề là làm hay không đã được giải quyết rồi.

Cũng như khi khách hàng đứng trước quầy hàng mà vẫn do dự không quyết, người bán hàng không nên hỏi xem khách hàng có mua hàng hay không mà hãy hỏi trực tiếp là. Mua A hay là mua B? để khách hàng chọn một trong hai thứ đó là được.

Cơ quan công an trong quá trình thẩm tra xét hỏi đã lợi dụng định thế tâm lý của tội phạm mà lựa chọn nghệ thuật thẩm vấn vượt qua ngưỡng cửa này. Người xét hỏi thường không hỏi người bị tình nghi là: “Anh đã từng giết người chưa?”, “Anh có lấy trộm đồ không?”, “Tối hôm qua anh có đi ra ngoài không?” mà luôn vượt qua ngưỡng cửa này, trực tiếp hỏi một số vấn đề cụ thể. Ví dụ như “Rút cục anh đã đâm mất nhất dao vào người bị hại?”, “Anh dùng loại dao gì?”, “Dao này anh đâm vào đâu?”, “Khi anh lấy trộm đồ anh có sợ không?”, “Anh làm thế nào mà đi vào bằng đường cửa sổ?”. Cách thẩm vấn này có hiệu quả rất cao.

Những người bị tình nghi sẽ cho rằng cơ quan công an đã nắm được bằng chứng phạm tội của họ, từ đó sẽ nghĩ nên thú nhận sớm là hơn, để có thể có được cơ hội khoan hồng.

Khéo vận dụng định thế tâm lý “Hiệu ứng leo thang”

Con người còn có một dạng định thế tâm lý “Leo thang”, tức là một ai đó nói chung sau khi đã tiếp nhận một yêu cầu nào đó, nếu như vẫn tiếp tục đưa ra một vài yêu cầu lớn hơn với họ, đối phương sẽ vẫn chấp thuận, bởi vì mọi người luôn muốn mình giữ được trước sau như một. Cái gọi là “người tốt thì tốt đến cùng” cũng có loại định thế tâm lý này.

Cũng chính là vì mọi người có định thế tâm lý “Leo thang” này nên chúng ta không cần phải đưa ra yêu cầu quá cao với đối phương, như thế đối

phương chắc chắn sẽ không muốn tiếp nhận, mà nên thuyết phục đối phương đồng ý chấp nhận một yêu cầu nhỏ của bạn trước. Bởi vì khi anh ta đã đồng ý chấp nhận yêu cầu nhỏ đó của bạn thì anh ta sẽ cố hết sức để tiếp nhận yêu cầu lớn hơn mà bạn đưa ra.

Nhà tâm lý học xã hội Mỹ là Ridman đã tiến hành thí nghiệm nghiên cứu vấn đề này, ông cùng những người hợp tác với mình đến từng nhà từng hộ thăm hỏi các nữ chủ nhà, nói rằng họ đang làm việc cho “Tổ chức lái xe an toàn” hy vọng được các bà chủ ủng hộ công tác này, và còn mời các bà chủ ký tên vào tờ đề nghị. Dường như tất cả các bà chủ nhà đã tiếp xúc đều đồng ý kí tên. Một tuần sau, người làm thực nghiệm lại đến nhà những bà này, đồng thời còn đến nhà các bà chưa từng được thăm hỏi.

Lần này yêu cầu tất cả các bà chủ nhà đều phải đồng ý cho lập một tấm biển lớn không được đẹp lắm ở cổng nhà mình, phía trên có viết chữ: “lái xe cẩn thận”. Kết quả rất rõ ràng, trong số các bà chủ nhà đã đồng ý ký vào đơn đề nghị trước đây, có hơn 55% đồng ý treo tấm biển, còn trong số các bà chủ chưa từng ký tên vào đơn đề nghị, chỉ có 17% đồng ý treo tấm biển này. Con số trước gấp ba lần con số sau. Thực nghiệm này đã chứng minh rằng rõ ràng đã tồn tại loại định thế tâm lý “Leo thang” trong mỗi con người.

Trong cuộc sống hiện thực, việc khéo léo vận dụng định thế tâm lý “Leo thang” sẽ khiến bạn đạt được mục đích nói chuyện của mình một cách thành công. Ví dụ như, một nhân viên bán hàng nhanh nhẹn khi giới thiệu về các loại mỹ phẩm với một cô gái không kiên nhẫn mà lại bị cô ta chối, anh ta không hề bỏ cơ hội cố gắng cuối cùng mà đã nhanh chóng đưa ra một điều kiện khiến cô gái dễ dàng tiếp nhận: “Thưa cô, xin làm phiền cô năm phút thôi”. Cô gái đã đồng ý, hãy lùi một bước trước, sau đó lại cứ tiếp tục nhượng bộ, cho đến cuối cùng, cô gái đó đành phải bỏ tiền ra mua loại mỹ phẩm mà nhân viên bán hàng đưa ra.

Trên thương trường, các thương gia cũng biết cách lợi dụng định thế tâm lý “Leo thang” này của mọi người, tìm cách để cho khách hàng tiếp xúc và dùng thử một loại hàng hoá nào đó trước, nhưng khi khách hàng đã tiếp xúc và dùng thử loại hàng hoá này, rất ít người chỉ vẫy tay nói “Không mua” rồi bỏ đi. Bởi vì khách hàng sau khi tiếp xúc và dùng thử hàng thì cũng có chút hiểu biết về loại hàng này mà còn có một chút gánh nặng về tâm lý đối với

người nhân viên tiếp thị trước mặt họ. Quả thực không biết là khách hàng muốn thật sự mua món hàng đó hay là vì không tiện từ chối trực diện, kết quả là mọi người đều rút tiền ra mua.

Để vận dụng định thế tâm lý này, các cô gái bán hàng trong cửa hàng quần áo luôn chào mời nhiệt tình với tất cả những người đến xem quần áo. “Thưa ông, xin cứ thử xem, không vừa ý cũng không sao!”, “Thưa cô, cô cứ mặc thử đi, không mua cũng không sao!” Phía trước quầy hàng của cửa hàng bán đồ chơi trẻ em luôn có một nhân viên tiếp thị hướng dẫn khách hàng sử dụng và dùng thử đồ chơi. Trong cuộc triển lãm hàng thực phẩm cũng luôn cho khách hàng ăn thử, những trường hợp tương tự thế này rất nhiều, rất nhiều, không thể kể hết được.

Khéo léo vận dụng tâm lý kỳ vọng về sau

Khi trả lời một số vấn đề có thể đưa ra đáp án để lựa chọn, nói chung mọi người luôn lựa chọn đáp án phía sau. Loại tâm lý này chính là tâm lý “Kỳ vọng về sau”.

Khi đứng trước đối phương lòng đầy nghi hoặc, bạn có thể lợi dụng tâm lý kỳ vọng về sau của anh ta, nêu ra các vấn đề để cho đối phương lựa chọn, sau đó đặt đáp án mà bạn muốn anh ta trả lời ở phía sau, như vậy bạn sẽ đạt được mục đích nói chuyện của mình chẳng khó khăn gì. Ví dụ như, một công tử nhà giàu muốn thuyết phục một cô gái ở lại qua đêm với mình, anh ta luôn dùng các hỏi như sau: “Em muốn về hay là hãy ở lại đây?” Chứ anh ta không bao giờ hỏi “Em ở lại đây hay là muốn về?”.

Anh chàng này quả là một tay rất biết cách vận dụng tâm lý kỳ vọng về sau. Bởi vì ban đầu hỏi cô gái có muốn về hay không đã làm nảy sinh ở cô gái một cảm giác an toàn, cảm thấy đối phương rất tôn trọng mình, song cô gái cũng có phần thất vọng, trong lòng cô chưa chắc đã muốn rời xa người đàn ông mà cô quý mến. Nhưng câu nói “hay là em ở lại” mà anh ta nói tiếp ngay sau, đã làm tan biến cảm giác thất vọng của cô. Thì ra đối phương cũng không muốn cô về, thế là liền gặt đầu ưng thuận. Ngược lại, nếu đối phương hỏi cô trước là “em hãy ở lại đây” sẽ khiến cô gái cảm thấy đối phương có dụng ý khác, lập tức sẽ sinh ra tâm lý phòng bị, câu nói “hay là

em muốn trở về?” tiếp ngay sau đó cũng khiến cô cảm thấy nên về sớm thì hơn, sẽ nói lỏng được sợi dây “phòng bị” đang căng lên trong lòng.

Trong cuộc sống hàng ngày, bạn cũng nên biết lợi dụng định thế tâm lý này của mọi người, nêu lên một vấn đề để đối phương có thể lựa chọn đồng thời đặt đáp án mà bạn muốn đối phương trả lời ở phía sau. Ví dụ như: bạn ra ngoài giúp người khác mua một vật phẩm nhỏ, nhưng sau khi về, bạn không muốn đi lại một chuyến xe buýt đến tận nhà người bạn để đưa, lúc này, bạn nên gọi điện nói với anh ta: “Cậu xem, tôi nên đến đưa cho cậu hay cậu sẽ đến lấy?” sau khi nghe xong câu hỏi của bạn, mười người thì có tám, chín người sẽ đến nhà bạn để nhận.

Hoặc là, khi bạn không muốn tiếp tục phải tiếp một vị khách nào đó, bạn nên nói với anh ta: “Hôm nay, chúng ta nói nhiều rồi, hay là ngày mai lại nói tiếp?”

Những người khách nghe thấy câu nói này của bạn thì ai cũng sẽ nói rằng “Vậy ngày mai bàn tiếp nhé!”

Hoặc là, nếu như có một học sinh vừa muốn nghỉ hè ở xa, lại vừa lo sẽ mất đi một cơ hội ôn tập bài vở, khi còn đang do dự ngần ngừ, là thầy giáo của cậu ta, bạn muốn cậu ấy ở lại ôn tập bài vở, bạn hãy vận dụng tâm lý “kỳ vọng về sau” này, hỏi cậu ta: “Em sẽ đi xa nghỉ hè hay là ôn tập bài vở của em trước ?” Khi bạn hỏi như thế này, học sinh của bạn, mười thì có đến tám, chín người sẽ trả lời rằng em sẽ ở lại để “ôn tập bài vở!”. Như vậy, tự nhiên mục đích của bạn đã đạt được rồi.

Chương 6: Hư Trương Thanh Thế Để Tạo Áp Lực

Đối với những người do dự không quyết, bạn có thể lợi dụng tâm lý không hiểu rõ chân tướng của sự việc để nói quá lên, hư trương thanh thế, làm cho sự việc nghiêm trọng hơn, gây cho họ một kiểu tâm lý sợ hãi. Một khi họ đã có tâm lý sợ hãi rồi thì bạn sẽ không khó để thay đổi hành vi và thái độ của họ.

Thông thường việc tạo ra tâm lý sợ hãi có thể thúc đẩy con người thay đổi thái độ. Phần lớn các thực nghiệm đã kiểm chứng điều này. Ví dụ nhà tâm lý học của Mỹ là Lilienthal đã lấy những sinh viên làm đối tượng kiểm tra, và tuyên truyền về tính quan trọng của việc tiêm phòng chống uốn ván. Ông miêu tả triệu chứng là quá trình phát bệnh của bệnh uốn ván đối với nhóm sinh viên A, khiến cho nhóm sinh viên này hình thành tâm lý sợ hãi cao độ; đối với nhóm B thì chỉ làm cho họ hình thành tâm lý sợ hãi ở mức vừa; đối với nhóm C chỉ tạo ra tâm lý sợ hãi rất nhỏ. Sau đó, người thực nghiệm bèn hỏi họ xem họ có muốn tiêm phòng không, đồng thời ghi lại số người đi tiêm phòng trong số họ tại trạm y tế của trường. Kết quả cho thấy dù là đồng ý tiêm phòng ngay hay sau này mới đi tiêm phòng thì số người thuộc nhóm vô cùng sợ hãi luôn chiếm số đông.

Lilienthal còn dùng thực nghiệm để chứng minh rằng cùng lúc tạo ra tâm lý sợ hãi, nếu đưa ra các phương pháp cụ thể để chuyển biến thái độ, thay đổi hành vi, thì người được thực nghiệm càng dễ dàng thay đổi hành vi và thái độ. Ông vẫn chia đối tượng được thực nghiệm ra làm ba nhóm: đối với nhóm A, cùng với việc tạo ra tâm lý sợ hãi cao độ, còn cung cấp các thông tin cụ thể về địa điểm, thời gian làm việc, thủ tục tiêm phòng của trạm y tế, đối với nhóm B, chỉ tạo ra tâm lý vô cùng sợ hãi nhưng không hướng dẫn cụ thể về phương thức và phương pháp hành động, đối với nhóm C, tuy có hướng dẫn về hành vi và phương pháp cụ thể, nhưng không gây ra tâm lý sợ hãi cho họ. Kết quả cho thấy, số lượng nhóm A thực tế đi tiêm phòng chiếm 28%, nhóm B chiếm 3%, nhóm C không có người nào đi tiêm cả. Từ đó có thể thấy rằng chỉ đơn thuần là sự sợ hãi, khiếp sợ cũng chưa chắc có thể làm

cho thái độ và hành vi tiếp sau của con người có sự chuyển biến thực tế, thậm chí đôi khi sợ hãi quá mức có thể làm cho con người né tránh thông tin, phủ nhận khả năng xảy ra đối với bản thân mình của thực tế này. Đồng thời thực nghiệm này còn cho thấy rằng, nếu không tạo ra sự sợ hãi mà chỉ hướng dẫn về phương thức và phương pháp thì việc muốn đổi phương thay đổi thái độ và hành vi sẽ bị thiếu động lực. Do vậy, nếu muốn đổi phương thay đổi thái độ và hành vi thì một mặt phải tạo ra tâm lý sợ hãi cho họ; mặt khác, phải có sự hướng dẫn về phương thức và phương pháp hành động cụ thể, hai mặt này luôn luôn bổ trợ cho nhau và không thể thiếu một được.

Nguyên lý tâm lý này nếu được vận dụng khéo léo trong nghệ thuật nói chuyện thì thông thường đều sẽ làm cho người khuyên bảo đạt được mục đích khuyên bảo của mình. Trương Nghi thời Chiến Quốc có thể nói là rất thông hiểu nguyên lý tâm lý này, phương pháp nói chuyện hư trương thanh thế, lúc thì uy hiếp đe dọa, lúc lại đưa ra lối thoát là phương hướng, có thể nói là vận dụng rất thành công. Những kẻ đế vương ngạo mạn thường bị ông ta làm cho sợ hãi bất an, nhất nhất nghe theo những “kiến nghị” của ông ta.

Trương Nghi khéo léo phá kế hợp tung

Trương Nghi là một nhà chu du nổi tiếng trong thời Chiến Quốc, đã từng cùng với Tô Tần theo học Quỷ Cốc Tử. Khác với chủ trương hợp tung của Tô Tần, Trương Nghi chủ trương liên hoành, tức là làm cho nước Tần áp dụng chiến lược liên hợp theo chiều ngang phân hoá và phá hoại kế hợp tung của sáu nước Quan Đông. Do vậy, trong thời gian đi đến sáu nước ở phía Đông, đến khắp nơi để du thuyết, ông đều dùng tài ăn nói xuất sắc của mình để thuyết phục vua các nước chư hầu, khiến cho họ thi nhau ký kết minh ước với nước Tần. Xin các bạn hãy xem Trương Nghi đã du thuyết sáu nước như thế nào:

Đầu tiên, Trương Nghi đến nước Sở sau khi gặp phải một chút thăng trầm, ông đã tuyên truyền chiến lược liên hoành của mình với Sở vương. Trương Nghi nói: “Nước Tần chiếm một nửa thiên hạ, địa thế hiểm yếu, dễ thủ khó công; sỹ tốt có hàng trăm vạn, chiến xa hàng trăm chiếc, chiến mã hàng vạn con, dũng khí bừng bừng, vua thì uy nghiêm lại sáng suốt, tướng soái mưu

trí dũng cảm, nếu xuất binh, ai không phục tùng thì kẻ đó sẽ bị diệt vong. Những nước hợp tung muốn tiến đánh nước Tần kia chẳng khác nào lũ dê đấu với hổ, hoàn toàn không phải là đối thủ. Bây giờ, đại vương không đứng về phía hổ mà lại đứng về phía lũ dê kia, ta cho rằng đây là lỗi của đại vương.”

“Những nước mạnh trong thiên hạ không ngoài hai nước Tần và Sở, bây giờ nếu hai nước giao binh thì không thể hoà được. Nếu đại vương không giao hảo với Tần, Tần xuất binh chiếm Nghi Dương, nước Hàn sẽ mất đi quyền kiểm soát vùng biên cương phía bắc, Tần xuất quân chiếm lĩnh Hà Đông và thành cao, nước Hàn chỉ có thể xưng thần với nước Tần thôi. Thế lực nước Ngụy cô lập, cũng sẽ giẫm vào vết chân của nước Hàn. Đến lúc đó, Tần tấn công đánh nước Sở ở phía tây, Hàn Ngụy tấn công đánh nước Sở ở phía bắc thì xã tắc của đại vương sẽ nguy hiểm. Những người chủ trương hợp tung đó tập trung những nước yếu lại đi tấn công nước mạnh. Không hiểu rõ đối thủ mà xuất binh bừa bãi, nước nhà khốn khó lại gây chiến tranh lớn thì đây là cách tự chuốc lấy diệt vong. Thần nghe nói, quân không bằng người khác thì không nên chiến đấu cùng họ, lương thực không bằng người khác thì không nên tranh chấp cùng họ. Người đề xướng ra cách hợp tung như thế lời nói khéo léo, văn quá thị phi, chỉ nói mặt tốt không nói mặt xấu. Giả sử nước Sở có bề nguy nan, họ còn tự lo thân chưa nổi, thì làm gì còn khả năng giúp nước Sở đây? Xin đại vương hãy suy nghĩ cho kỹ?

“Nước Tần phía tây có Ba Thục, có thuyền lớn chở quân lương, quân sĩ đi theo đường sông đến, chưa tới 10 ngày đã có thể đến cửa Can, như vậy sẽ nguy cấp cho một vùng lãnh thổ rộng lớn ở phía đông. Kiểm Trung, Vu Quận e rằng cũng chẳng còn ở trong tay đại vương nữa. Nước Tần xuất quân từ Vũ quan, tấn công xuống phía nam, lãnh thổ phía bắc nước Sở cũng sẽ mất. Quân Tần tấn công đánh Sở, chỉ cần 3 tháng là có thể đánh xong, còn nước Sở muốn nhờ các nước khác tới cứu viện thì ít nhất cũng cần nửa năm, lúc đó thì chẳng còn kịp nữa. Dựa vào nước yếu để tấn công nước mạnh thần cho rằng đó là mối họa trong lòng đại vương. Hơn nữa, đại vương vừa tấn công đánh nước Ngô, những chiến binh dũng cảm đã chết rồi, lại còn phải giữ những thành trì vừa đoạt được, dân chúng oán thán. Thần nghe nói tấn công lớn tất phải chiến đấu nhiều, chiến đấu nhiều tất trong nước trống rỗng. Như vậy dân chúng tất sẽ oán thán đại vương. Hiện

nay, bên ngoài đại vương rất mạnh, muốn đối địch với nước Tần, thần cho rằng đây là chỗ nguy hiểm của đại vương!

“Sở dĩ nước Tần 15 năm nay không tấn công các nước ở Quan Đông, đó là do họ có dã tâm thôn tính thiên hạ. Nước Sở đã từng giao chiến với nước Tần, nhưng nước Sở đã thua, mất vùng Hán Trung. Sở Vương tức giận, lại ra lệnh xuất quân, nhưng lại thất bại. Đó chính là hai hồ tranh đấu tất có một con bị thương. Nước Tần và Sở cùng tiêu hao, lại để cho những nước không bị tiêu hao như Hàn, Ngụy lấy đại vương làm chỗ dựa, chẳng có cách nào ngu xuẩn hơn cách đó. Xin đại vương hãy xem xét cho kỹ.

“Tần xuất quân chiếm lĩnh Dương Tấn của nước Vệ, sẽ không chế được khu vực tim phổi của thiên hạ. Nếu đại vương xuất quân tiến đánh thì không biết mấy tháng mới thành công. Sau đó đại vương lại xuất quân tiến về phía đông, tiến đánh các nước nhỏ ở lưu vực sông Lệ, đều có thể trở thành của đại vương không?

“Tô Tần xưng đạo hợp tung, được nước Yên phong làm Vũ An quân. Ông ta tiếng là tướng nước Tề, nhưng thực tế lại giúp nước Yên. Sau khi sự việc bại lộ, bị Yên vương dùng xe xé xác ở chợ. Một kẻ giao hoạt gian trá, hư ngụy phản phúc như Tô Tần lại muốn thao túng thiên hạ, rất rõ ràng là ông ta không thể thành công.

“Hiện nay hai nước Tần, Sở đất đai nối liền, vốn là những nước láng giềng. Nếu đại vương có thể nghe theo đề nghị của thần, thần sẽ để thái tử nước Tần sang nước Sở làm con tin, nước Sở cũng cử thái tử sang nước Tần. Tần vương gả con gái cho đại vương, Tần Sở kết thành hai nước hữu hảo, vĩnh viễn không gây chiến tranh với nhau. Thần cho rằng chẳng có sách lược nào hay hơn. Xin đại vương hãy suy nghĩ kỹ”.

Những lời nói này của Trương Nghi đã trở hết tài khoa trương thanh thế, dùng từ khuếch đại, nói nước Sở là nước yếu kém, ra sức tuyên truyền sự hùng mạnh của nước Tần, đồng thời còn bổ sung ví dụ bằng hai cuộc chiến tranh giữa hai nước Tần, Sở để nói cho Sở vương, nếu đối lập với Tần sẽ không có lợi. Lại nói cách hợp tung không thể để lâu hơn, lại dùng vài câu nói “Nếu” để nói về hậu quả nếu Tần tấn công Sở, làm Sở vương lo sợ không yên. Tuy nhiên. Trương Nghi không muốn dừng lại ở đây, thấy sắc

mặt của Sở vương đã lộ vẻ lo sợ, kinh hoàng, liền lập tức chỉ ra phương hướng và đường thoát là giao hảo với Tần, trao đổi thái tử làm con tin, dùng hôn ước để bảo đảm, đồng thời cũng không quên chỉ ra điểm tốt khi giao hảo với Tần: Đoạt lấy nước Tống và những vùng đất ở lưu vực sông Lệ. Những lời nói này vừa cương vừa nhu, cương nhu xen kẽ, cuối cùng đã khiến Sở vương đồng ý liên hoành với nước Tần, rơi vào trong lòng nước Tần.

Hãy xem Trương Nghi làm thế nào để thuyết phục tước Hàn.

Khi Trương Nghi đến nước Hàn, mở cửa thấy núi bèn nói: “Nước Hàn bao quanh bốn mặt là núi, giao thông bế tắc hoa màu lương thực chỉ có hai loại là mạch và đậu, không thể gọi là ngũ cốc phong phú. Cuộc sống của nhân dân lại càng khó khăn, một khi gặp mùa màng không thuận thì cuộc sống lại càng thê lương, thậm chí đến ngay cả thức ăn thô như cám bã e rằng cũng chẳng có. Nếu nói về diện tích của nước Hàn thì chưa đến 900 dặm, lương thực tích lũy không đủ được hai năm. Nếu tính cả phu tạp dịch và phu vận chuyển thì binh lực chẳng qua chỉ có 30 vạn người, nếu trừ đi những người đi tuần là lính canh phòng thì quân tác chiến chỉ không quá 20 vạn người.”

Đầu tiên Trương Nghi nói hết về những điểm yếu của nước Hàn, tiếp đó lại ra sức tuyên truyền sự hùng mạnh của nước Tần: “Còn nước Tần lại là nước có hàng trăm vạn binh lực, chiến tướng có hàng nghìn người, đồng thời đất đai rộng rãi, sản vật phong phú. Chỉ cần Tần vương ra lệnh thì trăm vạn hùng binh lập tức xông lên như gió nổi, tiến đánh bốn phương.”

Trương Nghi biết là Hàn vương cũng hiểu rõ binh lực nước mình không mạnh như Tần, nhưng ông ta lại là người giữ thế liên minh hợp tung của sáu nước. Muốn Hàn vương có tâm lý sợ hãi cực độ thì chỉ có cách duy nhất là công kích vào vấn đề hợp tung. Thế là Trương Nghi nhanh chóng chuyển chủ đề sang liên minh hợp tung: “Người đưa ra thuyết hợp tung chỉ muốn dùng những từ ngữ đẹp để để nịnh hót các vị quốc quân của các nước, nhưng về căn bản là không suy nghĩ đến tình hình thực tế của các nước, và cũng coi nhẹ vấn đề là các nước nhỏ thật sự có khả năng đánh bại nước Tần hay không. Điều đáng nực cười là một số Quốc quân của các nước chư hầu cũng tin vào những lời lẽ sai trái của họ, như ếch ngồi đáy giếng, thấy mình

có một chút lực lượng còn con cũng thấy vui mừng. Nói đến cùng, đó chỉ là tự chuốc lấy diệt vong. Đương nhiên đại vương cũng nghĩ là không đầu hàng nước Tần, nhưng sau khi nước Tần chiếm Tuyên Dương, nước Hàn bé nhỏ sẽ bị cô lập. Đến lúc đó, đương nhiên nước Tần sẽ tấn công mạnh mẽ vào nước Hàn. Xin hỏi quân đội nước Hàn có chống cự được không? Như vậy chẳng phải bệ hạ sẽ trở thành ông vua mất nước sao?”

Những lời nói này của Trương Nghi làm Hàn vương trong lòng kinh sợ, giật mình biến sắc, không cầm được bèn hỏi Trương Nghi: “Tiên sinh xem nên làm thế nào thì tốt?” Trương Nghi nói: “Muốn tránh được tình cảnh đó cũng chỉ có một con đường đó chính là đầu hàng nước Tần, thần bảo đảm sẽ bình an vô sự. Những nước khác do sợ lực lượng của nước Tần sẽ không dám dùng vũ lực với nước của bệ hạ. Lại nói, nước mà nước Tần muốn chiến thắng nhất là nước Sở, mà muốn đạt được mục đích đó thì phải kết liên minh với nước Hàn. Đó không phải là vì lực lượng của nước Hàn mạnh, nên nước Tần không dám tấn công nước Hàn, mà vì nước Hàn có yếu tố thiên thời địa lợi của nước Tần khi tấn công nước Hàn. Nếu Tần và Hàn liên minh đánh bại nước Sở thì nhất định Tần vương sẽ rất vui mừng, và vì giành được lãnh thổ của nước Sở nên Tần vương cần gì đến lãnh thổ của bệ hạ nữa. Tần và Hàn hai nước bình yên vô sự, mọi người cùng sống hoà thuận với nhau, ai ai cũng vui vẻ, ý của đại vương thế nào?”

Sách lược du thuyết Hàn vương và Sở vương của Trương Nghi khác nhau bởi vì sức của nước Hàn còn xa mới bằng nước Sở, do vậy Trương Nghi đã dùng biện pháp uy hiếp không che đậy, chiến thuật đe dọa, sau khi làm Hàn vương sợ hãi cao độ thì mới chỉ ra con đường thoát là đầu hàng nước Tần. Đồng thời còn bổ sung thêm cái gọi là “chỗ tốt” tức là nước Tần sẽ không cần lãnh thổ của nước Hàn. Hàn vương nhát gan sợ sệt và ngu xuẩn cuối cùng đã mắc mưu Trương Nghi, đồng ý lập minh ước liên hoành với nước Tần.

Sau khi du thuyết thành công ở nước Hàn. Trương Nghi lại đến nước Triệu. Du thuyết Trương Nghi nói: “Nay Tần Sở đã kết làm nước anh em, nước Hàn và Ngụy cũng đã cúi đầu xưng thần, nước Tề đã hiến những vùng đất có sản vật quý cho nước Tần, điều đó tương đương như chặt cánh tay phải của nước Triệu. Đã bị chặt cánh tay phải, lại muốn đấu tranh với người khác, đây chẳng phải là rất nguy hiểm sao? Nay nước Tần đã xuất binh theo

ba đường. Một đường tấn công theo đường bộ, đồng thời cho quân Tề qua sông Thanh, cùng nhau hợp ứng. Một đường đóng quân ở thành Cao, để quân Hàn và quân Ngụy đóng quân ở bờ sông Hoàng. Một đạo quân đóng ở ấp trì. Bốn nước có hẹn với nhau: Cùng nhau tấn công nước Triệu, sau khi chiến thắng sẽ cùng phân chia lãnh thổ nước Triệu. Thần không dám giấu sự thực, xin đến báo trước cho đại vương. Thần nghĩ cho đại vương, chẳng bằng đại vương đến Côn trì gặp gỡ với Tần vương, cùng Tần giao hảo, thần sẽ khẩn cầu Tần vương án binh bất động, không tấn công nước Triệu, không biết ý của đại vương thế nào?”

Trương Nghi du thuyết Triệu vương, cố ý nói nguy cơ nước Triệu bị bao vây 4 mặt, tựa như người trong thiên hạ đều là kẻ địch của nước Triệu, làm Triệu vương vô cùng kinh sợ, như đi trên băng mỏng, sau đó lại hư trương thanh thế nói về cách bố trí quân đội, sự uy hiếp về quân sự, làm Triệu vương cảm thấy như nạn lớn sắp giáng xuống đầu. Khi Triệu vương đang lo sợ không biết làm thế nào mới phải thì Trương Nghi lại chỉ ra đường thoát cho Triệu Vương là giao hảo cùng nước Tần. Đương nhiên lúc này Triệu vương phải theo kế mà làm.

Chuyện ở nước Triệu đã xong, Trương Nghi lại đi về phía đông du thuyết nước Yên. Trương Nghi nói với Yên vương rằng: “Nước láng giềng gần gũi của đại vương là nước Triệu. Năm đó, Triệu vương gả em gái cho đại vương để tiện chiếm đất đai của đại vương. Triệu vương hẹn đại vương đến một nơi nào đó để gặp mặt, nhưng trong buổi yến tiệc lại sai người ám sát đại vương. Triệu vương là kẻ phản phúc vô thường, điều này đại vương đã tận mắt thấy. Thần cho rằng Triệu vương có gì đáng gọi là thân cận đây? Nước Triệu dấy binh tấn công nước Yên, bao vây Yên đô. Sau khi đại vương cắt mưu mồi mấy thành cho nước Triệu thì ông ta mới chịu lui binh. Nay Triệu vương đã đến ấp Trì gặp gỡ Tần vương, còn đại vương lại theo nước Triệu chống lại nước Tần, đây lẽ nào lại là hành động sáng suốt sao? Nếu quân Tần tấn công vào Vân Trung, Cửu Nguyên, đánh bại quân Triệu rồi tấn công vào nước Yên thì một vùng Dịch Thủy, Trường Thành sẽ chẳng còn là lãnh thổ của đại vương nữa rồi. Hơn nữa, so với nước Tần, nước Triệu chỉ là một quận nhỏ mà thôi, cơ bản là không dám chống lại nước Tần. Nếu đại vương giao hảo với nước Tần, thì Tần vương sẽ vô cùng vui mừng, lúc đó nước Triệu cũng sẽ không dám khinh thường, manh động. Như vậy, ở phía tây đại vương có nước Tần hùng mạnh chi viện, phía nam lại giảm được

hoạ từ các nước Tề và Triệu thì sao lại không làm? Thần xin đại vương hãy suy nghĩ cho kỹ.”

Căn cứ vào tình hình nước Yên coi nước Triệu là chỗ dựa, Trương Nghi đã dùng phương pháp thuyết phục dùng rìu bổ củi, trước tiên nói từ chỗ cơ bản nhất, nói rõ chỗ dựa đó là không đáng tin cậy, lại còn dùng những sự kiện lịch sử để chứng tỏ chỗ không đáng tin cậy của Triệu vương, sau đó lại tiếp tục uy hiếp bằng quân sự, nói rằng nước Triệu đã liên minh với Tần, nếu nước Tần tấn công nước Yên thì nước Triệu sẽ không đến giúp nước Yên. Cuối cùng lại dùng những lợi ích hư giả, cái gọi là sự chi viện của nước Tần hùng mạnh, tránh được hoạ của nước Tề và nước Triệu để dẫn dụ Yên vương, cuối cùng làm Yên vương cũng tuân theo sự sắp xếp của Trương Nghi, cắt đất cho Tần.

Cuối cùng Trương Nghi đến nước Tề - nước ở xa nước Tần nhất và là nước có thế lực mạnh nhất trong 6 nước ở Quan Đông. Chỗ dựa của nước Tề đó chính là ở xa nước Tần nhất, nước giàu binh mạnh, nước Tề lại không sợ nước Tần. Trương Nghi lại có cách của mình, trước tiên coi “chỗ dựa” của Tề không có giá trị, sau đó lại thuyết phục Tề vương đạo lý là các nước nhỏ cố nhiên không thể tấn công nước lớn, nước yếu không thể chiến đấu với nước mạnh. Cuối cùng nói rằng các nước ở xung quanh nước Tề đã kết thành thế liên hoành với nước Tần, và kết cục là cũng làm Tề vương cùng định minh ước liên hoành với Tần.

Trương Nghi đã sử dụng phương pháp khoa trương thanh thế, sử dụng lời lẽ khéo léo của mình, lúc thì dọa nạt, lúc thì uy hiếp, lại có lúc thì dùng lợi để dẫn dụ, lúc cương lúc nhu, cuối cùng không chiến mà cũng làm quân khuất phục, làm sáu nước phải lần lượt cúi đầu, liên hoành với nước Tần. Có thể thấy “Ba tác lược mạnh hơn cả trăm vạn đại quân” không phải là câu nói trống rỗng.

Đàm phán thương mại cũng cần nói hư trương thanh thế

Trong ngoại giao, những lời nói hư trương thanh thế để dọa nạt đối phương

thường có thể ép đối phương làm theo, đạt được mục đích của mình (Chuyện Trương Nghi khéo léo thuyết phục 6 nước liên hoành với Tần trên đây là một ví dụ). Cũng như vậy, trong đàm phán thương mại, sử dụng phương pháp hư trương thanh thế, tăng thêm áp lực để thuyết phục đối phương có thể thấy rất nhiều. Nhưng trong đàm phán thương mại, phải thận trọng khi dùng phương pháp hư trương thanh thế. Đương nhiên “hư trương thanh thế” có lúc hù dọa đối phương, có thể nhất thời đem lại lợi ích cho bên mình nhưng khi “hư trương thanh thế” bị phát hiện thì có thể mình sẽ rơi vào cảnh tiến thoái lưỡng nan. Nó không chỉ ảnh hưởng đến cuộc đàm phán thương mại đang tiến hành, mà còn có thể ảnh hưởng đến những cuộc đàm phán thương mại sau này nữa, có thể ảnh hưởng đến cuộc đàm phán của những người đàm phán khác. Do vậy mà “thanh danh” của bạn cũng sẽ bị mất đi.

Dưới đây mời các bạn xem một cuộc đàm phán thật sự:

Cuộc đàm phán này là một cuộc đàm phán có liên quan đến việc mua lại toàn bộ lợi ích của một người hợp tác trong một xí nghiệp thành công. Thứ hai, hai bên bắt đầu tiến hành đàm phán, và đã thống nhất được về giá cả và một số điều kiện cơ bản khác. Buổi trưa ngày thứ ba, luật sư bên mua muốn có một bản thảo hiệp nghị để có thể giao kịp cho luật sư bên bán và hẹn thời gian giao là 2 giờ chiều. Lúc này, luật sư của cả hai bên đều ở trong phòng làm việc của mình tiếp tục đàm phán về những vấn đề còn lại qua điện thoại, đồng thời trao đổi ý kiến về bản thảo của hiệp nghị. Đến tối ngày thứ ba thì luật sư hai bên vẫn chưa định được các điều khoản. Bàn bạc đàm phán, bên bán đã đồng ý rồi, giữa hai bên mua bán không ngại là chủ mua đưa ra yêu cầu chủ bán đảm bảo lợi ích ở trong đó. Tuy nhiên, đột nhiên luật sư bên bán muốn rút ra một đoạn trong bản hiệp nghị, nội dung của nó là: Nếu phát sinh yêu cầu do khách hàng đưa ra dẫn đến tố tụng do bên thứ 3 đưa tới, cần danh tiếng của bên mua, bên bán sẽ bảo đảm hành vi trên của bên mua là chính đáng. Lúc đầu, bên mua đã từng kiên quyết phản đối điều kiện này, mà điều kiện này đã thống nhất với bên bán vào buổi sáng hôm đó, đồng ý bỏ vấn đề bảo hộ hành vi trong bản hiệp nghị. Luật sư bên mua và luật sư bên bán do vậy đã phải tiến hành đàm phán, chủ bán cũng tham dự lần đàm phán này.

Luật sư bên mua: Đoạn thứ 7 nhất định phải bỏ đi, ông biết đấy, người uỷ thác của tôi và khách hàng của họ sẽ không chấp nhận điều này.

Luật sư bên bán: Ông nói với họ rằng, tôi bảo đảm đoạn đó sẽ không làm tổn thương đến họ.

Luật sư bên mua: Họ không có hứng thú với sự bảo đảm này, họ sẽ không chấp thuận, họ quyết sẽ không làm những việc có hại đối với mối quan hệ lâu dài giữa họ với khách hàng.

Luật sư bên bán: Đoạn này không thể bỏ đi được.

Luật sư bên mua: Ý ông muốn nói là không còn chỗ để hợp tác nữa ư? Sau khi lợi ích tiềm tàng của hai bên được bảo đảm ông mới thêm đoạn đó vào có phải không, chẳng trách nào hiện tại chúng ta không thể bàn bạc hợp tác được. Đó có phải là chủ trương hiện nay của ông không?

Luật sư bên bán: Đúng vậy. Ông hãy nói với họ nếu chỉ vì điều đó mà khiến cho việc làm ăn bị chấm dứt thì họ chính là những tên ngốc.

Luật sư bên mua: Những người không chuẩn bị để thảo luận trong ngày hôm nay mới chính là những kẻ ngốc. Nhưng nếu đó là kế hoạch của ông thì ông đã lãng phí thời gian của mọi người rồi. Nếu như không thể hợp tác được nữa, tôi chỉ còn cách đi về. Tôi chỉ còn cách nói với những người đã uỷ thác cho tôi rằng hãy thu lại tờ chỉ phiếu đã có đảm bảo. Tôi phải về rồi, tạm biệt.

Luật sư bên bán: Xin hãy đợi đã, Phái Long (chỉ vào người bán) đang ở đây, hãy để Phái Long bàn với ông. Phái Long, ông hãy bàn bạc với ông ấy về đoạn thứ bảy đi !

Người bán (Phái Long): Đoạn thứ bảy có vấn đề gì vậy.

Luật sư bên mua: Luật sư của ông nói rằng việc này không thể bàn bạc được, nhưng ông cũng nên biết rằng người uỷ thác cho tôi cũng không thể đồng ý.

Người bán: Vậy hãy huỷ bỏ điều thứ bảy đi, như vậy coi như chúng ta đã bàn bạc xong.

Trong quá trình đàm phán, khi việc “khoa trương thanh thế” của luật sư bên bán không thành công thì sẽ mất đi uy tín. Hơn nữa, luật sư bên bán sẽ đẩy người uỷ thác của mình vào thế buộc phải thừa nhận việc khoa trương thanh thế của bên mua và phải thay đổi chủ ý của mình, luật sư của bên mua đương nhiên cũng làm tăng thêm những tình cảm tốt đẹp của người uỷ thác đối với mình.

Có thể thấy rằng, việc giả khoa trương thanh thế một khi bị người khác vạch trần thì sẽ có nguy cơ bị mất uy tín, hậu quả của nó sẽ rất nghiêm trọng. Muốn giải thoát chính mình sau khi giả khoa trương thanh thế bị thất bại, điều quan trọng nhất là bằng mọi cách phải tìm nguồn tin mới và lợi dụng nguồn tin mới đó làm bước tiếp theo để thay đổi quan điểm khi giả khoa trương thanh thế.

Tuy nói rằng phải thận trọng khi dùng phương pháp giả khoa trương thanh thế trong việc đàm phán thương mại và các hoạt động buôn bán, nhưng không phải nói là ít dùng hay không dùng phương pháp này, đặc biệt là không nên vì thất bại trong việc giả khoa trương thanh thế mà không bao giờ dùng đến nó nữa. Trên thực tế, trong rất nhiều hoạt động thương mại, việc giả khoa trương thanh thế rất có hiệu quả. Ví dụ, bạn muốn giới thiệu sản phẩm của mình, hãy sử dụng phương pháp khoa trương thanh thế, hãy nói với mọi người rằng: nguyên liệu của loại sản phẩm này đang chuẩn bị tăng giá cho nên loại sản phẩm này cũng sẽ tăng giá lên theo. Như vậy khách hàng sẽ sợ rằng giá của sản phẩm này lên cao sẽ bất lợi cho mình nên nhanh chóng mua.

Lại như, có một vị giám đốc công ty Nhật bản đến bàn việc làm ăn với một công ty của Mỹ. Phía nước Mỹ biết rằng công ty Nhật này đang gặp thời kỳ xoay vòng vốn khó khăn, cho nên muốn mua hàng bằng tiền mặt với giá thấp nhất. Giám đốc Nhật Bản đang đứng trước hai sự lựa chọn khó khăn: nếu như không bán thì tiền vốn của công ty khó lòng có thể quay vòng được, nếu như bán cho người Mỹ với giá thấp nhất thì công ty sẽ bị thiệt hại to lớn, vậy phải làm như thế nào. Giám đốc Nhật Bản đã quyết định giả khoa trương thanh thế để dọa phía Mỹ và nếu như không thể dọa được thì phải bán cho phía Mỹ với giá cao nhất để giải cứu việc quay vòng vốn khó khăn của bản thân mình. Sau khi đã xác định được rõ chủ ý, giám đốc Nhật

Bản bên mời đại diện của phía Mỹ đến đàm phán. Khi đại diện phía Mỹ đề cập đến vấn đề mua hàng với giá cả thấp nhất thì giám đốc Nhật bản không chịu nhún nhường, ông nói: “Tôi thấy các ông chẳng có thành ý đàm phán gì cả, tôi cảm thấy khó mà có thể bàn bạc tiếp được”. Sau đó giám đốc Nhật bản lại giả vờ như chẳng có việc gì cả, ông nói với những người đi cùng: “Phiền anh đi xem giùm xem vé máy bay đến Hàn Quốc đã chuẩn bị xong chưa, nếu như vé máy bay đã chuẩn bị xong thì ngày mai tôi sẽ bay đến Hàn Quốc. Ở đó đang có một mối làm ăn lớn đang đợi tôi.”

Ngữ điệu này của giám đốc Nhật Bản khiến cho đại diện bên phía Mỹ cảm thấy rằng dường như phía Nhật bản không có hứng thú lắm đối với vụ làm ăn với họ, việc làm ăn lần này thành hay bại đối với giám đốc Nhật bản mà nói lại không hề có vấn đề gì. Lúc này: đại diện phía Mỹ liền cuống quýt hết cả lên, ông ta vội vàng gọi điện về Mỹ để báo cáo với tổng giám đốc phía Mỹ. Bởi vì khi đó phía Mỹ cũng đang rất cần loại sản phẩm này, cuối cùng tổng giám đốc phía Mỹ đã quyết định mua loại sản phẩm này với nguyên giá của nó. Việc giám đốc Nhật Bản giả khoa trương thanh thế đã khiến cho phía Mỹ nhượng bộ rất lớn, từ đó đã giải quyết được hoàn cảnh khó khăn về chu chuyển vốn mà công ty của chính ông đang gặp phải.

Phương pháp giả khoa trương thanh thế trong cuộc sống thường nhật

Trong cuộc sống thường ngày, người ta vẫn thường hay vận dụng phương pháp khoa trương thanh thế để khuyên răn người khác. Ví dụ như các bậc phụ huynh thường khuyên cáo con cái của mình rằng “nếu như con không học tập chăm chỉ thì ta sẽ không cho liên tiêu vặt nữa”. Những người tham gia ứng cử thường cảnh cáo đối thủ của mình rằng “nếu như tên đó được lựa chọn thì nhân dân sẽ gặp phải tai ương, nền văn minh sẽ bị thụt lùi, quốc gia sẽ bị huỷ diệt...”

Trong cuộc sống thường ngày, đối với những đứa trẻ bướng bỉnh, dùng phương pháp khoa trương thanh thế để khuyên nhủ đôi phương là rất có hiệu quả. Ví dụ, có một đôi vợ chồng trẻ dẫn con mình đến vườn vui chơi dành cho trẻ em để chơi đùa, đứa trẻ cứ chơi hết trò nọ đến trò kia rất vui

vẻ, nó hứng thú nhất với trò cưỡi ngựa gỗ quay vòng, đã cưỡi rất nhiều vòng mà vẫn không chịu xuống, bất luận là bố mẹ khuyên nhủ như thế nào, bố mẹ nó hết cách là chỉ còn biết cầu cứu người phục vụ giúp đỡ. Người phục vụ mỉm cười nói rằng: “Việc này rất đơn giản!”, bèn đến gần đưa trẻ đang cưỡi ngựa. nói nhỏ với nó một câu, đứa trẻ đó nghe lời bèn ngoan ngoãn bước xuống ngựa.

Sau đó bố mẹ đứa trẻ có hỏi lại tuyệt chiêu của người phục vụ nọ. Người phục vụ đó có nói rằng: “Tôi đã nói với đứa con yêu quý của ông bà rằng nếu như cháu không xuống, tôi sẽ gõ nát đầu cháu ra, nó nghe vậy liền ngoan ngoãn bước xuống”. Ở đây, người phục vụ đã giả khoa trương thanh thế để dọa dẫm đứa trẻ, những đứa trẻ đều có tâm lý sợ bị đánh nên cũng dễ dàng nghe theo lời của bạn.

Thỉnh thoảng có những lúc nguy cấp, hãy vận dụng cách giả khoa trương thanh thế này, nếu như có thể dọa dẫm được đối phương thì bạn sẽ có thể bình an vô sự. Mọi người đã từng nghe câu chuyện cáo giả uy hổ chưa, chúng ta hãy cùng xem con cáo đã giả khoa trương thanh thế của mình như thế nào, đã dọa dẫm được con hổ và từ đó đã thoát chết:

Một hôm, chúa sơn lâm, vua của muôn loài đi ra ngoài kiếm ăn và nó bắt được một con cáo, nó đang định nuốt vào bụng, con cáo trong lúc sinh mạng đang nguy cấp đã nghĩ ra được một kế, nó nói ta với con hổ rằng: “Anh hổ à! Anh không được vô lễ, tôi vốn dĩ là vua của muôn loài”.

“Nói láo, ta mới chính là vua của muôn loài” con hổ gầm lên.

Con cáo cười lạnh nhạt đáp rằng: “Anh có ngủ mơ không đấy, hôm qua Thượng đế đã gọi các loài động vật nhóm họp lại và chỉ định tôi là vua của muôn loài, có phải là hôm qua anh không đi họp không, do vậy mà đã không được thông báo”.

Con hổ thấy con cáo nói có vẻ rất chân thật bèn không thể không bán tín bán nghi. Con cáo khôn ngoan càng muốn con hổ tin nó hơn liền nói: “Nếu như anh không tin tôi là vua của muôn loài thì anh hãy đi đằng sau tôi, để quan sát thái độ của những con thú khác đối với tôi nếu như bọn chúng nhìn thấy tôi liền chạy toán loạn ra bốn phía thì chắc là lúc ấy anh sẽ tin chứ.”

Con hổ nói: “Như vậy đương nhiên là tôi sẽ tin”.

Thế là con cáo đi về phía trước một cách rất hùng dũng, con hổ liền theo sát phía sau, con hổ quả thật đã nhìn thấy những con thú hoang khác cứ nhìn thấy con cáo và nó liền chạy toán loạn sang bốn phía, thế là con hổ cho rằng con cáo quả thật là vua của muôn thú, do vậy cũng tha để cho con cáo đi.

Con cáo giả đò rằng khí thế của mình rất lớn mạnh, nói mình chính là vua của muôn thú và đã dựa hào khí thế của con hổ khiến cho muôn thú sợ hãi chạy toán loạn sang bốn phía, do vậy nó đã lừa được con hổ, khiến cho mình thoát chết trong gang tấc. Con cáo này có thể được coi là thông minh tuyệt đỉnh.

Hãy xem tiếp câu chuyện dưới đây:

Nước Tề có một vị đại thần tên là Trương Sữu, ông đã từng bị điều sang nước Yên làm con tin. Một lần, hai nước Tề Yên có mâu thuẫn với nhau, hoàn cảnh của Trương Sữu lúc này hết sức nguy hiểm, lúc nào cũng có thể bị giết. Trương Sữu phải khó khăn lắm mới tìm được một cơ hội. Ông lén lút trốn ra khỏi thủ đô của nước Yên, nhưng tại biên giới của nước Yên, Trương Sữu bị quan binh bắt lại.

Đang lúc hai nước Tề Yên có mâu thuẫn với nhau, ông lại tự ý trốn về. Ở trong tình thế này có thể nói rằng Trương Sữu khó mà có hy vọng mà sống sót, nhưng trong tình thế nguy hiểm này, Trương Sữu không hề hoảng loạn, ông đã khoa trương mà nói với viên quan binh bắt ông rằng: “Hoàng đế nước Yên muốn giết tôi bởi vì Có người đã mật báo với hoàng đế nước Yên rằng tôi có cất giấu ngọc quý. Những viên ngọc quý của tôi tuy đã bị rơi vãi hết nhưng hoàng đế nước Yên lại không tin. Nếu bây giờ ông bắt tôi, tôi chỉ còn cách bẩm báo lại với ông ấy rằng ông đã cướp và cất giữ những viên ngọc của tôi, nếu Yên vương không dùng ngựa phanh thây ông thì mới là lạ, tôi tất nhiên là không sống nổi nhưng ông cũng khó lòng mà thoát chết, vậy ông muốn chúng ta cùng chết hay cùng sống.”

Trương Sữu chỉ giả khoa trương như vậy để dọa dẫm viên quan binh và viên quan binh nọ đã thật sự bị làm cho sợ hãi, ông ta cảm thấy rằng Trương

Sử đúng là một hòn than làm bỏng tay người khác, nên nhanh chóng vứt bỏ đi thì tốt hơn, không cần thiết phải chết một cách vô cớ vì anh ta, thế là bèn thả Trương Sử ra. Do vậy nên Trương Sử đã trốn được về nước Tề một cách an toàn.

Chương 7: Dựa Vào Những Điều Không Có Để Tạo Mâu Thuẫn Giả

Cái gọi là dựa vào những điều không có để tạo mâu thuẫn giả là để chỉ việc chuyển dời mâu thuẫn một cách khéo léo. Trong lịch sử, có một số người thống trị đất nước, nếu như trong khi mâu thuẫn trong nước rất nghiêm trọng uy hiếp trực tiếp đến quyền thống trị của họ, để duy trì nền thống trị của mình, họ sẽ khơi dậy những cuộc chiến tranh dân tộc, thậm chí là phát động những cuộc chiến tranh với bên ngoài một cách không thương tiếc để chuyển hoá mâu thuẫn trong nước. Việc dựa vào những điều không có để tạo ra sự mâu thuẫn giả chính là việc tạo ra “những điều mâu thuẫn giả” một cách tỉ mỉ (hoặc là tự tạo ra một kẻ địch), từ đó là cho mâu thuẫn của bạn và đối tượng nói chuyện của bạn được dịu lại, bạn có thể tiến thêm một bước để thuyết phục đối tượng nói chuyện của mình.

Trác Tri Vũ dẹp Tàn cứu Trịnh

Trong thời chiến quốc, nước Tấn và nước Tần cùng hợp tác tấn công nước Trịnh, bao vây kinh đô nước Trịnh, tình thế hết sức nguy cấp. Trịnh Văn Công đã phái đại phu là Trác Tri Vũ lặng lẽ trèo ra ngoài tường thành, đi đến doanh trại của quân Tần. Trác Tri Vũ đã tận mắt nhìn thấy đích thân Tần Di Công dẫn quân tiến đánh, ông nói với Tần Di Công một cách rất ung dung và từ tốn rằng: “Hai nước Tần, Tấn tấn công nước Trịnh, nước Trịnh biết rằng mình không thể tránh khỏi sự diệt vong, nhưng nếu như diệt bỏ nước Trịnh mà có lợi đối với nước Tần thì hôm nay tôi đã không đến đây để nói chuyện với ông. Tôi cho rằng việc diệt bỏ nước Trịnh không chỉ bất lợi đối với nước Tần mà ngược lại còn có hại, xin đại vương hãy suy nghĩ kỹ lại xem. Hiện tại nước Tần ở phía Tây, nước Trịnh ở phía Đông, ở giữa là nước Tấn chia cách, nếu như ông có được nước Trịnh thì cũng khó lòng mà có thể giữ nổi, đến khi đó phần đất mà ông lấy được từ nước Trịnh cũng khó mà giữ nổi, chỉ e rằng sẽ bị nước Tấn cướp đi mất. Tại sao ông cứ

muốn diệt vong nước Trịnh để tăng cường thế lực của nước Tấn? Nếu như thế lực của nước Tấn mà quá mạnh thì đó cũng là một nỗi uy hiếp rất lớn đối với nước Tần! Nếu lần này đại vương mở lòng từ bi mà tha cho nước Trịnh thì chúng tôi sẽ trở thành những người bạn ở phía Đông của các ông, khi các sứ thần ngoại giao của nước Tần đến nước Trịnh, chúng tôi sẽ hết sức giúp đỡ các ngài, thoả mãn mọi yêu cầu của các ngài. Nên biết rằng việc này chẳng có hại gì đối với các ngài cả, hơn nữa nước Tấn là một nước tham lam, nếu chúng đã muốn thôn tính nước Trịnh ở phía Đông thì làm sao có thể bảo đảm rằng họ sẽ không mở rộng lãnh thổ về phía Tây để tấn công nước Tần. Hiện tại, nếu diệt bỏ nước Trịnh, trên thực tế chính là đang làm suy yếu nước Tần, tăng cường thế lực của nước Tấn, xin đại vương hãy suy nghĩ kỹ những lời nói của tôi.”

Tần Di Công nghe xong những lời này liền gật đầu cho là phải, liền ngay đó biểu thị rằng sẽ đồng ý dừng việc tấn công nước Trịnh và sẽ kết bè kết phái với nước Trịnh. Nước Tấn thấy nước Tần thay đổi chủ ý, nhất thời thay rằng chẳng kiếm được lợi lộc gì cả bèn rút quân về. Nước Trịnh do vậy cũng thoát khỏi thảm hoạ diệt vong.

Sở dĩ Trác Tri Vũ có thể dẹp Tần cứu Trịnh chủ yếu là vì ông đã dựa vào những điều không có để tạo ra một mâu thuẫn giả, mâu thuẫn giữa nước Tần và nước Tấn, nói rằng việc nước Tấn hùng mạnh chính là nỗi uy hiếp đối với nước Tần. Vốn dĩ Tấn, Tần tấn công Trịnh, mâu thuẫn chủ yếu là ở mâu thuẫn giữa nước Tần Trịnh và Tấn Trịnh, nhưng Trác Tri Vũ đã dày công tạo nên một mâu thuẫn giả (đối với việc Tấn Tần liên kết tấn công Trịnh mà nói, thậm chí sau khi diệt bỏ nước Trịnh lại có khả năng thật sự trở thành mâu thuẫn thật sự), ngay lập tức chuyển mâu thuẫn đến mối quan hệ giữa Tần và Tấn, do vậy đã khiến cho nước Trịnh tránh khỏi tai hoạ mất nước ngay trước mắt.

Dựa vào những điều không có để tạo nên mâu thuẫn khiến cho bạn có thể ung dung đứng ở giữa những mâu thuẫn giữa hai bên. Trương Nghi một nhà chu du thiên hạ nổi tiếng thời Chiến Quốc đã từng cố ý tạo nên mâu thuẫn giả giữa Sở Hoài vương và Kỳ Long Di Nam Hạng khiến cho mình có thể ung dung ở giữa hai bên. Câu chuyện là như sau:

Những lời nói khéo léo của Trương Nghi

Nhà chu du nổi tiếng Trương Nghi, học trò của Quỷ Cốc Tử, sau khi xuống núi, đầu tiên ông đến nước Sở để hoạt động nhưng khi đó ông đã không được hôn quân Sở Hoài vương trọng dụng, cuộc sống của ông vẫn rất thanh đạm và khổ sở. Có một số mưu sĩ giống như Trương Nghi do không chịu được cảnh thanh bạch khổ sở nên đã muốn đi đến nước khác, Trương Nghi đã nói rằng: “Chắc là các người do phải mặc quần áo quá rách rưới nên không chịu nổi mà muốn đi đến nước khác phải không? Các người hãy đợi xem để ta đi gặp Sở vương xem có kiếm được một chút gì từ phía ông ta không.”

Khi Trương Nghi gặp Sở Hoài vương, ông ta rất không vui bởi vì ông ta rất ghét những nhân sĩ chỉ biết nói này. Trương Nghi nói: “Tôi đến chỗ đại vương đã được một thời gian khá lâu, nhưng vẫn chẳng làm nên được thành tích gì cả, do vậy tôi muốn thử đến nước Tấn xem, đại vương thấy có được hay không?”

“Vậy thì người đi đi!” Sở Hoài vương chẳng hề có ý níu kéo lại.

Trương Nghi nói: “Đại vương không cần thứ gì của nước Tấn sao?”

Sở vương lạnh lùng trả lời: “Không cần, ở nước ta, vàng, ngọc ngà, sừng hươu, ngà voi... cái gì cũng có, ta chẳng cần thứ gì của nước Tấn cả.”

Trương Nghi biết Hoài vương đam mê nữ sắc, hai đại mỹ nhân ở bên mình là Nam Hựu và Trịnh Tự rất được ông ta sủng ái. Thế là Trương Nghi liền nói: “Đại vương lẽ nào không cần mỹ nữ của nước Tấn sao?”

Sở vương nói: “Người nói như vậy là có ý gì?”

Trương Nghi nói: “Đại vương có lẽ không biết chứ con gái ở Trung Nguyên sắc đẹp như hoa, nổi tiếng khắp thiên hạ. Khuôn mặt của họ rất trắng, lông mi cong, mắt đen nhánh, chỉ cần họ đứng ở trên phố, nếu ai không biết thì cứ tưởng tiên nữ giáng trần!”

Sở vương mới nghe đã xôn xang, vội sửa lại nói: “Một nước hẻo lánh như nước Sở ta thì đương nhiên giai nhân không thể bì được với con gái Trung Nguyên rồi, từ trước đến nay ta chưa từng nhìn thấy con gái Trung Nguyên!”, thế là Sở vương ban cho Trương Nghi rất nhiều châu báu.

Nếu đổi lại là một người bình thường, sau khi lừa được nhiều vàng bạc châu báu như vậy thì nhất định sẽ cuốn chiếu đi, không biết chừng ngay cả chiếu cũng không cần cuốn nữa kia, và lập tức chạy mất hút. Nhưng Trương Nghi lại không như vậy, ông ta có cái lí riêng của mình: Tôi sang nước Tấn để mua mã nữ thì lẽ nào ngài sẽ không cần đến Nam Hậu và Trịnh Tụ sao? Nếu mua được mã nữ về, họ sẽ trở thành đối thủ của Nam Hậu và Trịnh Tụ, lẽ nào hai đại mã nhân như họ lại muốn tôi làm như vậy?”

Quả nhiên Nam Hậu và Trịnh Tụ sau khi biết tin Trương Nghi được thưởng và chuẩn bị sang nước Tấn để mua mã nữ thì trong lòng vô cùng vô cùng lo lắng, sốt ruột như ngồi trên đống lửa vậy.

Không lâu sau, Nam Hậu sai người đi tiễn Trương Nghi, và sai sứ giả nói với Trương Nghi rằng: “Ta nghe nói ngài sắp đến nước Tấn, ta có một nghìn lượng vàng, tặng cho ngài dùng làm lộ phí.” Trịnh Tụ sau khi nghe thấy Nam Hậu tặng cho Trương Nghi một nghìn lượng vàng thì cũng không chịu thua kém, cũng sai người tặng cho Trương Nghi 500 lượng vàng. Trương Nghi vui vẻ nhận hết. Ông ta còn nhờ sứ giả chuyển lời cảm ơn của mình tới hai vị đại mã nhân, và nói rằng ông ta biết phải làm như thế nào. Hai vị đại phu nhân đương nhiên là cảm kích vô cùng.

Trương Nghi sau khi dùng một mũi tên bắn trúng ba đích, lừa được của cải của Sở vương và hai vị đại phu nhân, cuối cùng lại diễn một vở kịch vui nữa.

Hôm đó, Trương Nghi nói với Hoài vương rằng: “Thần sắp phải đi rồi, lần này ra đi không biết bao giờ mới về, nên muốn xin đại vương ban cho thần một bữa tiệc rượu chia tay trước khi thần đi.” Sở vương nhận lời, và thế là ông ta bày tiệc trong cung để tiễn Trương Nghi.

Đang lúc tử hưng, Trương Nghi lại thỉnh cầu nói: “Ở đây chẳng có ai cả,

thần xin đại vương hãy cho triệu hai mỹ nữ mà hoàng thượng sủng ái đến để cùng uống.”

“Quả là một ý kiến hay” rồi Sở vương cho triệu Nam Hậu và Trịnh Tự đến. Trương Nghi vừa nhìn thấy hai vị mỹ nhân liền vội vàng quì xuống và xin được Sở vương tha tội. Sở vương chẳng hiểu ra sao cả liền hỏi: “Người có tội gì?”

Trương Nghi đáp: “Thần đã đi khắp thiên hạ nhưng chưa từng thấy người phụ nữ nào đẹp như Nam Hậu và Trịnh Tự. Nhưng thần lại không biết lượng sức, muốn đến Trung Nguyên để tìm mỹ nữ cho đại vương, con gái Trung Nguyên làm sao mà bì được với Nam Hậu và Trịnh Tự? Như vậy là thần đã lừa dối đại vương, cho nên thần xin được thỉnh tội với đại vương.”

Sở vương nghe xong, không những không tức giận, mà trái lại còn rất vui nữa. Bởi vì ý tứ trong câu nói của Trương Nghi có nghĩa là khen ngợi Sở vương có những người phụ nữ đẹp nhất thế giới, Hoài vương làm sao mà không vui cho được? Thế là Sở vương liền tha tội cho Trương Nghi và nói: “Thôi đi, thôi đi, ta cũng cho rằng thiên hạ chẳng có ai đẹp bằng Nam Hậu và Trịnh Tự.”

Trương Nghi vui mừng tột độ. Nam Hậu và Trịnh Tự lại càng vui hơn. Trương Nghi không cần tìm mỹ nữ cho Hoài vương, nên họ cũng trút được mối “tâm bệnh”, cuối cùng cũng không cần phải lo có người đến để tranh sủng với họ, làm sao mà họ không vui cho được?

Và thế là, Trương Nghi đã dùng biện pháp lừa gạt bằng lời nói, không có gió nhưng tạo được sóng, tạo mâu thuẫn giả giữa Sở vương, Nam Hậu và Trịnh Tự - mua mỹ nữ - để đạo diễn một vở kịch nhỏ, tạo ra cảnh vừa sợ vừa vui, Sở vương vì vui mừng mà thưởng cho ông ta châu báu, còn Nam Hậu và Trịnh Tự thì vì sợ hãi mà thưởng cho ông ta vàng để ông ta giải quyết vấn đề thiếu thốn tiền lộ phí, và cuối cùng chuyện này đã kết thúc bằng một cảnh tượng vui vẻ. Có thể thấy, cách khuyên giải và trí thông minh của Trương Nghi cao siêu đến mức nào.

Tạo một kẻ địch chung

Để tạo một mâu thuẫn giả, việc tạo một kẻ thù chung là rất quan trọng. Khi đối tượng nói chuyện của bạn có suy nghĩ đối lập với bạn, thì bạn cần tìm cách đắp nặn ra một kẻ thù chung, để người đó có thể phân biệt rõ ràng đâu là địch, đâu là ta, đâu là bạn, từ đó hoá giải mâu thuẫn giữa các bạn. Lúc đó, bạn sẽ đạt được mục đích nói chuyện của mình.

Các lãnh đạo trong doanh nghiệp thường dùng phương pháp này để thuyết phục cấp dưới cùng đồng tâm hiệp lực, làm tròn trách nhiệm, hoàn thành tốt công việc của mình. Ví dụ, ở một đơn vị nọ, có một cấp dưới thường xuyên kêu ca, nếu bạn là một lãnh đạo, nếu bạn muốn phối hợp tốt với người cấp dưới đây thì bạn chỉ cần tạo ra một kẻ thù chung trong lòng anh ta là được. Bạn có thể nói với anh ta rằng: “Nếu hiệu quả công việc của anh vẫn tiếp tục thấp thì chúng ta chỉ còn nước thất nghiệp mà thôi. Anh không biết rằng, X đang ngầm đấu với chúng ta sao?” để tạo một kẻ thù chung trong giả tưởng, mâu thuẫn giữa bạn và cấp dưới sẽ được loại bỏ vì kẻ thù giả tưởng đó. Và tự nhiên mâu thuẫn giữa bạn và cấp dưới sẽ được nhip nhàng, thống nhất.

Lại ví như, với tư cách là một lãnh đạo, nếu bạn muốn thúc đẩy ý chí vươn lên của nhân viên dưới quyền thì bạn hãy nói về những thách thức mà công ty đang phải đối mặt hiện nay như: Cấp trên đã nói rồi, nếu trong ba năm nữa mà cơ quan chúng ta vẫn chưa có tiến triển gì rõ rệt thì sẽ đến bờ biển hiệu. Cấp trên có nói, nếu để cho các công ty khác đến chiếm hết công ty chúng ta thì chỉ bằng bờ biển xuống trước rồi tiến hành chinh đồn, tạo hiệu quả về sau. Do vậy, tôi cho rằng công ty chúng ta phải đồng tâm hiệp lực kết hợp với toàn cục, cùng nỗ lực và phấn đấu cho sự sinh tồn và phát triển của mình. Sau khi đã nói như vậy thì dù trước đây, nội bộ cơ quan bạn có mâu thuẫn đến thế nào chẳng nữa nhưng vì bạn đã tạo ra một kẻ thù chung cho họ, thì mọi người sẽ chú ý phối hợp với nhau, cùng hợp tác với nhau, và thế là bạn đã đạt được mục tiêu của mình. Có thể thấy rằng, phương pháp tạo ra kẻ thù chung này có thể khiến cho việc khuyên giải trở nên dễ dàng.

Chương 8: Hình Thức Độc Đáo Tạo Ấn Tượng Sâu

Mọi sự khi mới bắt đầu đều gặp khó khăn, việc khuyên bảo cũng như vậy. Những câu mở đầu có dễ nghe hay không sẽ quyết định sự thành bại của việc khuyên giải. Do vậy bạn nên lợi dụng tâm lí hiếu kì của mọi người, chuyên tâm thiết kế một hình thức mới mẻ cho lời khuyên giải của bạn nhằm khuyến khích đối phương tự giác mở rộng tâm lòng để tiếp nhận thông tin, từ đó làm cho lời khuyên của bạn đạt được hiệu quả tốt nhất. Đương nhiên, hình thức mới mẻ phải có liên hệ với mục tiêu khuyên bảo chính của bạn, nếu không sẽ trở nên rỗng tuếch, cái phụ lẫn át cái chính, hiệu quả hoàn toàn ngược lại. Xin hãy nhớ kĩ hình thức là để phục vụ cho nội dung.

Học sinh của một lớp sắp tốt nghiệp phổ thông trung học rất tích cực học hành, sớm tự học, khuya tự học, luôn chăm chú nghe giảng. Trong giờ nghỉ giải lao mười phút trên lớp, chúng cũng chẳng thèm bước ra khỏi lớp lấy một bước, nằm bò trên bàn để học. Do suy nghĩ quá nhiều nên trong lớp đã hình thành một đoàn thể đặc biệt - “Ủy ban đau đầu”. Học sinh trong lớp phần lớn đều đau đầu, mất ngủ và rất mệt mỏi. Giáo viên chủ nhiệm lớp đã nhiều lần khuyên giải học sinh phải chú ý nghỉ ngơi nhưng hiệu quả chẳng được bao nhiêu. Các học sinh đều cho rằng trong giai đoạn gấp rút lúc tốt nghiệp này, cần phải tranh thủ từng giây từng phút, làm sao có thể lãng phí thời gian để nghỉ ngơi cho được? Thầy Lưu - giáo viên dạy môn toán rất có kinh nghiệm trong chuyện này. Có một lần, thầy đã ra hai đề toán trên lớp cho học sinh như sau:

$$8-1 > 8; 3-1 = 0$$

Học sinh đều vò đầu bứt tai, đưa mắt nhìn nhau, hai đề toán kì quặc như vậy biết làm sao có thể giải được đây? Cuối cùng đành phải nhờ thầy Lưu giải thích cho. Thầy Lưu mỉm cười nói với chúng rằng: “Các em ạ, đây

không phải là một đề toán với nghĩa thông thường mà đây là một đề toán cần phải vắt óc suy nghĩ, chúng ta phải dùng tư duy lan toả và liên tưởng để suy nghĩ, nếu chỉ giải bằng cán bút thì không giải được đâu”.

Tất cả học sinh nghe xong đều cảm thấy độc đáo và thú vị nên đòi thầy Lưu nhanh chóng giúp chúng giải “đề toán” này. Thầy Lưu nói tiếp: Thực ra việc này rất đơn giản, ví dụ mỗi ngày chúng ta sắp xếp 6 tiết học, sau mỗi tiết lại nghỉ mười phút. Điều này rất có ý nghĩa khoa học, mười phút nghỉ giữa giờ để vận động, nhảy dây, đi bộ, hát một bài có thể khiến cho đầu óc được nghỉ ngơi, thoải mái hơn để học tiếp tiết học sau. Các thành quả tâm lý học cũng cho thấy rõ ràng, một người sau một thời gian học tập, nếu thông qua nghỉ ngơi một cách thích hợp thì có thể nhớ lại 56% những kiến thức đã học, nếu cứ học liên tục thì nhiều nhất chỉ có thể nhớ được 26% thôi. Các em thử xem, nghỉ ngơi chỉ mất một tiếng đồng hồ nhưng lại có thể đạt được hiệu quả cao bằng bảy tiếng đồng hồ, hiệu quả học tập còn lớn hơn nhiều so với học liền tám tiếng đồng hồ, các em thử nói xem có phải 8-1 lớn hơn 8 không?”

Tất cả học sinh cười hiểu ý.

Thầy Lưu nói tiếp: “Thầy biết rằng các em rất quý khoảng thời gian lúc sắp tốt nghiệp này, tâm trạng của các em thầy có thể hiểu được, thầy cũng đã từng là học sinh mà. Có điều phải chú ý phương pháp, cả ngày thần kinh căng thẳng, một hai ngày thì được, nhưng nếu kéo dài thì sẽ khó tránh khỏi bị đau đầu, mất ngủ, mệt mỏi, kém ăn, ngược lại sẽ ảnh hưởng đến kết quả thi tốt nghiệp. Học phải chú ý mức độ, lúc cần học thì phải học, lúc cần nghỉ ngơi thì phải nghỉ ngơi. Các em thấy thầy nói có đúng không?”.

Học sinh ai cũng gật đầu tán thành.

Thầy Lưu lại tiếp tục giải “đề toán” $3-1=0$ kia, thầy nói: “Chúng ta nói tiếp đến đề này, phương châm giáo dục của chúng ta là phát triển ba mặt: đạo đức, văn hoá, thể dục, ba mặt này không thể thiếu mặt nào cả. Nếu không chú ý rèn luyện, gục xuống rồi cả ngày đau đầu, dù mặt đạo đức và văn hoá có giỏi đến thế nào chẳng nữa thì các em cũng sẽ không phát huy được tác dụng của mình, thế chẳng phải là uổng công học sao? Cho nên thầy mới nói $3-1=0$, các em thử nói xem, thầy giải có đúng không?”.

“Đúng ạ?” Tất cả học sinh đồng thanh đáp lại, từ đó, mọi uỷ viên trong “Ủy ban đau đầu” đều chú ý rèn luyện thân thể. “Ủy ban đau đầu” cũng giải thể từ đó.

Hình thức khuyên bảo của thầy Lưu có thể nói là rất độc đáo và mới mẻ, hơn nữa lại rất bám sát nội dung khuyên bảo, khiến cho học sinh rất phục, do đó cũng thu được hiệu quả khuyên rất tốt.

Đối với những đối tượng cố chấp, nếu khuyên trực tiếp thì e rằng sẽ không thu được hiệu quả, do đó hãy lợi dụng tâm lí hiếu kì để thiết kế ra một hình thức mới mẻ và độc đáo. Nhắm vào sở thích của đối phương để khiến đối phương tự giác mở rộng tâm lòng để tiếp nhận thông tin thì càng dễ dàng đạt được mục đích khuyên bảo.

“Khuyên bằng 3 chữ”

Thời Tam Quốc, khi Tịnh Quách Quân Điền Anh đảm nhiệm chức tướng quốc nước Tề, Tề vương đã ban Tiết ấp cho ông ta để làm đất phong. Do vậy, Tịnh Quách Quân chuẩn bị xây thành ở Tiết Ấp là đất phong của mình, nhưng không ngờ kế hoạch xây thành lần này lại bị các thực khách dưới trướng phản đối. Các thực khách hết người này đến người khác khuyên can, yêu cầu Tịnh Quách Quân từ bỏ ý định xây thành. Tịnh Quách Quân rất bực tức, thế là ông ta liền dặn dò người truyền đạt lại rằng: “Lần sau đừng thông báo hộ cho những thực khách khuyên ta này”.

Trong số những môn khách có một người nước Tề xin cầu kiến Tịnh Quách Quân và nói rằng: “Thần chỉ xin được nói ba chữ thôi. Nếu thần nói thừa ra một chữ thì xin hãy xử tội chết.”

Tịnh Quách Quân liền tiếp kiến ông ta. Người nước Tề đó nhanh chóng bước lên phía trước, sau khi nói xong ba chữ “hải, đại, ngu” liền quay đầu bỏ chạy.

Tịnh Quách Quân nói: “Đội đã, ông vẫn chưa nói xong mà!”.

Người nước Tề đó nói: “Thần không dám lấy tính mạng của mình ra làm trò đùa.”

Tịnh Quách Quân muốn giải ngay câu đố của ba chữ “hải, đại, ngư” nên nói với ông ta rằng: “Ông cứ nói tiếp đi”.

Thế là người nước Tề đó liền nói tiếp: “Ngài biết con cá lớn ở trong biển chứ, lưới không bắt được, câu cũng không câu được, nhưng nếu như nó không cẩn thận mà bơi phải vào chỗ cạn thì ngay cả đến lũ kiến nhỏ cũng có thể dễ dàng đối phó với nó. Bây giờ nước Tề chính là “nước” của ngài, ngài chỉ cần bảo vệ cho nước Tề là ngài có thể tự do bơi lội, vậy thì ngài việc gì phải xây thành ở Tiết Ấp? Nếu mất nước Tề thì dù cho ngài có xây thành Tiết Ấp cao thế nào chẳng nữa cũng chẳng có tác dụng gì.”

Tịnh Quách Quân nghe xong thấy có lí bèn dừng việc xây thành Tiết Ấp lại. Người nước Tề đó quả là một cao thủ trong việc khuyên giải, khi Tịnh Quách Quân khép chặt còi lòng, lệnh cho người khác không được thông báo cho các môn khách, đã khiến cho sự việc có biến chuyển. Chủ yếu là do hình thức khuyên nhủ mà ông thiết kế ra đã nắm chắc được tâm lí hiếu kì của Tịnh Quách Quân, sau đó dẫn dắt đến mục tiêu khuyên giải chính của mình, sự thống nhất hoàn hảo về nội dung và hình thức độc đáo và mới mẻ này tự nhiên đã làm cho Tịnh Quách Quân cảm thấy mạch lạc đầu ra đây, từng câu từng chữ đều rất lọt tai, việc từ bỏ kế hoạch ban đầu cũng là bởi vì nguyên nhân này.

Cô gái xấu xí nói lời khuyên can

Tề Tuyên Vương sau khi dựa vào đại tướng Tôn Phúc đánh bại được nước Ngụy liền trở nên ngạo mạn, suốt ngày chỉ lấy rượu làm vui, chìm đắm trong ca múa và săn bắn. Ông ta khen ngợi lũ a dua nịnh hót và chê bai những kẻ trung thần. Một hôm nọ, Tề Tuyên Vương tổ chức một bữa tiệc trong cung tuyết - nơi được xây dựng để cho ông ta vui chơi - và ra lệnh cho một đám cung nữ múa hát cho vui. Đột nhiên, nghe nói: có một cô gái rất xấu muốn gặp đại vương, lại còn nói muốn được vào cung để hầu hạ đại

vương. Tề Tuyên Vương ra lệnh cho cô ta vào, quả nhiên đó là một cô gái cực kì xấu xí. Tất cả các đại thần có mặt ở đó đều bật cười.

Tề Tuyên Vương cũng cảm thấy rất nhục cười, bèn hỏi. “Trong cung của ta, mỹ nữ nhiều vô kể, người xấu như vậy thì e rằng ngay cả đến người nhà quê cũng còn coi thường nữa, vậy mà người lại dám đến bên cạnh ta để tranh sủng, người quả là không biết tự lượng sức mình, trừ phi là người có bản lĩnh gì hơn người?”

Cô gái xấu xí bình tĩnh đáp rằng: “Thiếp chẳng có bản lĩnh gì hơn người cả, chẳng qua là biết một ít lời nói ngấm mà thôi.”

Tề Tuyên Vương nói: “Được, vậy người hãy thử xem, nếu không làm được thì ta sẽ lập tức chém đầu.”

Thế là cô gái xấu xí liền trợn mắt, nhe răng, tay khua loạn xạ, sau đó vỗ vào đầu gối rồi hét lớn rằng: “Nguy hiểm! Nguy hiểm?”.

Tề Tuyên Vương chẳng hiểu đầu cua tai nheo ra sao cả cứ như là ở trong chín tầng mây vậy, không biết trong hồ lô của cô gái kia có đựng loại thuốc gì. Các đại thần xung quanh đều không giải thích được, đành phải bảo cô gái kia giải thích.

Cô gái xấu xí chậm rãi trả lời: “Thiếp trợn mắt là để theo dõi sự thay đổi của lửa biên thủy cho đại vương, nhe răng để trừng phạt những kẻ không nghe lời khuyên của đại vương, xua tay là để đuổi những kẻ a dua nịnh hót cho đại vương, vỗ chân là để đỡ cung tuyết cho đại vương.”

Tề Tuyên Vương mới nghe xong đã nổi trận lôi đình: “Đồ con gái xấu xí như người lại còn dám nói năng lung tung, bay đầu, lôi ra ngoài chém đầu cho ta.”

Cô gái nọ vẫn bình tĩnh, ung dung, lúc lâm nguy vẫn không hề hoảng hốt, cô bình tĩnh nói với Tuyên Vương rằng: “Xin đại vương cứ để cho thiếp nói hết, nếu nói không đúng thì đến lúc đó đại vương giết cũng chưa muộn.”

Tề Tuyên Vương nghe xong liền nghĩ: “Lẽ nào ta lại sợ người giở trò”, thế

là liền nói với cô gái nọ: “Người nói đi”

Cô gái nói: “Thiếp nghe nói nước Tần sau khi dùng biện pháp Thương Ưởng thì nước giàu dân mạnh, nước Tần chẳng bao lâu sau sẽ xuất binh tiến đánh nước Tề. Vậy mà đại vương giờ trong nước không có tướng giỏi, ngoài biên thủy khả năng phòng ngự lại kém. Đó là lí do khiến thiếp dỗi mắt giúp đại vương. Thiếp lại nghe nói: 'Vua có thần dám khuyên can thì nước không mất, cha có con dám khuyên can thì nhà không mất.' Vậy mà nay, đại vương lại chìm đắm trong tử sắc, không hề nghe theo lời khuyên giải của trung thần mà cứ nghe theo lời a dua nịnh hót. Thiếp sợ dĩ nhe rằng là vì dễ chấp nhận lời khuyên đúng cho đại vương. Đại vương bị một lũ người a dua nịnh hót bao vây, đây chính là nguyên nhân sẽ làm mất nước, cho nên thiếp mới xua tay để đuổi chúng đi; đại vương xây một cung điện hào hoa như vậy đã tiêu tốn hết bao nhiêu sức người của cả nước, làm cho quốc khố trống rỗng, dân tình đói khổ, cho nên thiếp mới vỗ chân để dờ cung tuyết đi cho đại vương. Ngài đã mắc phải bốn lỗi lớn, nay đất nước đang nguy khốn, thiếp chịu nguy hiểm mất đầu đến để khuyên đại vương, nếu được chấp nhận thì thiếp có chết cũng nhắm mắt.”

Những lời phân tích đầu ra đây này của cô gái xấu xí đã khiến cho Tề Tuyên Vương như chợt tỉnh giấc mộng. Ông vô cùng cảm động và nói rằng: “Nếu không có những lời này của nàng thì ta nào biết lỗi lầm của mình?” Nói xong liền ra lệnh lập tức tan tiệc và đem thẳng cô gái xấu xí kia về cung, lập làm hoàng hậu, sau đó đã tiếp thu ý kiến của cô, thu hiền nạp sĩ, xa rời kẻ tiểu nhân, gần gũi với các hiền thần chăm lo việc chính sự, nước Tề được ổn định. Người con gái đó là ai? Bà chính là Chung Li Xuân.

Cô gái xấu xí đó biết rằng, đã từng có người thẳng thắn khuyên bảo Tề Tuyên Vương, nhưng ông ta không hề tiếp thu ý kiến của họ. Nếu “lời khuyên” của mình không độc đáo, mới mẻ và khác biệt về hình thức thì Tề Tuyên vương nhất định sẽ không hứng thú. Thế là cô đã chuyên tâm thiết kế ra một hình thức khuyên bảo độc đáo của riêng mình. Hình thức khuyên bảo của cô gái xấu xí kia có hai điểm độc đáo chính: một là tuy diện mạo xấu xí nhưng lại dám đến “tranh sủng”, hai là ngôn ngữ ẩn độc đáo - giương mắt, xua tay, nhe răng, vỗ chân. Hai điểm độc đáo này đã thu hút được tính hiếu kì của Tề Tuyên Vương. Cô gái xấu xí đó đã nắm được tính hiếu kì này, đưa ông ta vào mục tiêu khuyên nhủ chính của mình, sự phân tích rõ

ràng mạch lạc và tấm lòng tận trung báo quốc, chịu nguy hiểm bị chém đầu để khuyên can Tề Tuyên Vương của cô cuối cùng đã làm cho Tề Tuyên Vương cảm động, như vừa tỉnh cơn mộng.

Việc thiết kế hình thức khuyên bảo độc đáo trước tiên có thể dùng những thứ mà đối phương thích nhất để làm điểm đột phá, sau đó thì hoặc là nói vòng hoặc là nói thẳng, để làm cho đối phương tâm phục khẩu phục, tiếp nhận những quan điểm của bạn.

Càn Long đối thơ giải hoà

Đời Càn Long, đại học sĩ Hoà Thân tự cho mình là trẻ tuổi có tài giỏi làm thơ phú, tài hoa vượt bậc, nên rất coi thường nguyên lão ba triều là Lưu Thông Huấn lão tiên sinh. Lưu lão tiên sinh cho rằng mình thông hiểu thơ phú, vất vả và có nhiều công lao, cũng chẳng coi Hoà Thân - người vốn cậy tài - chẳng ra gì. Cứ mỗi lần lên triều nghị chính, hai người thường xuyên bất hòa với nhau. Việc này Càn Long đã sớm phát hiện được nên ông có ý muốn giảng hoà cho hai người.

Một hôm, Càn Long lệnh cho hai người hộ giá đến ngự hoa viên để giải khuây. Càn Long để cho hai người bàn luận về thơ ca nhằm kích thích hứng thú và sở thích chung của họ. Lúc đó, họ đang đi gần đến một bờ hồ, gió nhẹ thổi mặt hồ gợn sóng lăn tăn, Càn Long lập tức ra lệnh cho hai người lấy nước để vịnh thơ. Lưu lão tiên sinh vượt chòm râu bạc trắng của mình, bước đến bên hồ, nhìn dáng vẻ già nua lụ khụ ở dưới nước của mình và dáng vẻ vênh váo tự đắc của Hoà Thân đang đứng bên cạnh liền ngâm rằng: “Có nước cũng đọc là khô, không có nước cũng đọc là khô, khô mà thiếu chim tự thành đề, con cáo được ăn vui như hồ, phượng hoàng rút xuống núi chẳng bằng gà.” (Giải thích: trong tiếng Trung, từ “khô” vốn có nghĩa là “sao, nào”, nếu trước từ “khô” này thêm bộ thủy, có nghĩa là “suối”, thì vẫn đọc là “khô”, nếu thêm bộ điều thì có nghĩa là chim uyên ương, và cũng đọc là “khô”)

Hoà Thân nghe xong, tự cảm thấy tài năng “bảo đao bắt lão” của Lưu lão tiên sinh, nhưng cũng hiểu được ý chế giễu mình, nên mới giễu lại rằng “Có nước đọc là tương, không có nước cũng đọc là tương, mưa rơi trên tương lại

thành sương.” (Giải thích: trong tiếng Trung, từ “tương” vốn có nghĩa là “tương trợ”, nếu thêm bộ thủy ở trước từ này thì có nghĩa là “sông”, còn nếu thêm bộ vũ (có nghĩa là mưa) thì nó lại có lại có nghĩa là “sương”). Mọi nhà tự mình quét tuyết trước cửa, chứ đâu quan tâm đến sương trên mái nhà người khác.

Lưu tiên sinh nghe xong cũng thăm thán phục tài năng của Hoà Thân. Vua Càn Long nhanh trí tiến lên trước cầm mỗi người một tay, kéo đến bên bờ hồ, nhìn xuống ảnh ba người trong hồ mà nói: “Hai vị ái khanh hãy lắng nghe, trẫm cũng có bài thơ:

“Có hay không có bộ châm thủy cũng đọc như nhau (trong tiếng Hán, một số chữ có âm đọc giống nhau), các ái khanh cùng đồng tâm hiệp lực, chẳng thẹn với lòng vì có tình yêu.”

Hai người họ thấy Càn Long nói như vậy, lại thấy người kia học vấn hơn người nên liền bắt tay giảng hoà, kết làm “bạn vong niên”.

Cách thức khuyên giải của Càn Long có thể nói là rất độc đáo, ông đã lựa chọn việc bình thơ phú mà 2 người đều ưa thích để làm điểm đột phá, có được hiệu quả thuyết phục cao. Hiệu quả này tốt hơn so với cách thức khuyên nhủ trực tiếp - cách khuyên trực tiếp tạo cho người ta có cảm giác bị thuyết giáo hoặc bị ép buộc, còn cách khuyên nắm được những thứ mà hai bên cùng yêu thích sau đó nói thẳng thắn vào những lúc thích hợp sẽ tạo cho người ta có cảm giác như được dẫn dắt, không hề có cảm giác bị ép buộc, bị ức chế hoặc thuyết giáo.

Phạm Thù khéo léo thuyết phục Trương Vương

Phạm Thù là người nước Ngụy thời Chiến Quốc, là một biện sỹ nổi tiếng lúc bấy giờ. Khi còn trẻ, gia đình ông rất nghèo, ông vốn dĩ muốn đi du thuyết các chư hầu, mong có được một chức quan nhỏ nhưng ngặt vì không có cơ hội nên chỉ sống thầm chẳng được nhiều người biết đến. Sau đó nghe nói nước Tần chiêu hiền đãi sỹ nên muốn đến nước Tần để thử vận may.

Khi Phạm Thù đến nước Tần thì không được may mắn lắm. Tần Vương lúc đó là Chiêu Tương Vương, nhưng người nắm thực quyền của nước Tần lại là Nhượng hầu. Nhượng hầu rất coi thường Phạm Thù, kiên quyết không cho ông gặp Chiêu Tương Vương. Do bị Nhượng hầu cản trở từ bên trong nên giữa ông và Tần Vương bị ngăn cách bởi bức tường cao, muốn có được cơ hội tiến cử mình với Tần Vương thì trước tiên phải phá vỡ được bức tường này.

Làm thế nào để Chiêu Tương Vương đồng ý triệu kiến mình đây? Phạm Thù đã lao tâm khổ tứ, cuối cùng cũng nghĩ ra cách là dâng thư. Phạm Thù nghĩ rằng muốn cho Tần Vương thích mình thì bản thư dâng của mình phải độc đáo, hình thức mới mẻ, phải làm cho bản tấu dâng của mình có được hiệu quả khác biệt so với các bản khác. Do vậy, trước khi dâng thư, Phạm Thù đã nghiên cứu tỉ mỉ mọi mặt của nước Tần, đồng thời phân tích kỹ đặc điểm và nhược điểm của Chiêu Tương Vương lúc đó. Tình hình của Chiêu Tương Vương lúc ấy rất khó khăn, ông đã chấp chính được ... năm nhưng khi ông kế vị đến năm thứ... vẫn không làm cách nào để nắm được quyền hành trong tay, mọi sự lớn nhỏ đều do Tuyên Thái hậu và thúc phụ Nhượng hầu quyết định. Chiêu Tương Vương rất buồn về việc chuyên quyền của họ.

Phạm Thù đã rất thông minh khi phát hiện được vấn đề này, và thế là ông đã ngầm chỉ ra “tâm bệnh” của Chiêu Tương Vương. Trong bản tấu, ông viết: “Có rất nhiều vấn đề thần không dám viết thẳng ra, chỉ có gặp mặt mới có thể bàn bạc được...”.

Ở câu cuối cùng của bản tấu, ông có viết: “Nếu sau khi gặp mặt mà chẳng câu nói nào của thần có ích thì thần xin chịu tội chết.”

Chiêu Tương Vương - người đang bị hàng loạt các vấn đề vây hãm - vừa nhìn thấy bản tấu kỳ lạ này đã rất sốt sắng, ông ta lập tức ra lệnh muốn gặp Phạm Thù.

Với việc suy tính thấu đáo như vậy, Phạm Thù có thể nói là đã giành được cơ hội gặp mặt Chiêu Tương Vương. Thực quả không dễ dàng gì!

Năm 270 trước Công Nguyên, Phạm Thù được vào cung nhà Tần, Tần

Vương vẫn còn chưa đến. Ông ta giả vờ như không hiểu gì về phép tắc trong cung, cố ý đi vào đường dẫn đến hậu cung. Đúng lúc đó, Tần Chiêu Tương Vương đến. Quân lính đi bên cạnh hăm hăm đuổi Phạm Thư: “Mau đi đi. Đại vương đến rồi.” Phạm Thư cố làm ra vẻ nói năng lung tung: “Nước Tần chỉ có thái hậu và Nhượng hầu chứ làm gì có đại vương nào?”

Chiêu Tương Vương ở trong phòng nghe thấy câu nói này, trong lòng cảm thấy bức bối nhưng vẫn cố kìm nén, ông làm ra vẻ chẳng hề gì, để cho Phạm Thư vào và hỏi han ông ta rất chân thành.

Giọng điệu nói chuyện của Chiêu Tương Vương khiến Phạm Thư rất xúc động. Chiêu Tương Vương nói: “Hôm nay, được gặp mặt tiên sinh, ta cảm thấy rất vui. Ta đã muốn gặp mặt tiên sinh từ lâu, nhưng vì nhiều nguyên nhân khác nhau, thêm vào đó lại là thái hậu thường xuyên can dự từ bên trong, sớm thì thỉnh thị, tối lại bẩm báo, thời gian bị kéo quá dài, những vấn đề có thể giải quyết được thì để lâu đến mức không thể giải quyết được nữa. Ta nghĩ, cần phải gặp mặt tiên sinh ngay, giờ ta rất muốn nghe cao kiến của ngài”.

Phạm Thư lúc này thấy ý mà Chiêu Tương Vương nói gần khớp với những điều mà mình nghĩ nên mừng thầm trong bụng. Có điều, ông hiểu rằng mình vẫn chỉ là một kẻ du thuyết nhỏ bé, nếu trả lời không cẩn thận, nói năng không giữ chừng mực thì đều rất có khả năng khiến Chiêu Tương Vương không vui, từ đó làm mất cơ hội thành công của mình.

Thế là Phạm Thư đưa mắt ra hiệu cho Chiêu Tương Vương lệnh cho thuộc hạ lui ra. Chiêu Tương Vương làm đúng như vậy. Phạm Thư vẫn im lặng, vẫn đứng lặng yên, mắt nhìn thẳng vào Chiêu Tương Vương. Chiêu Tương Vương không kìm nổi nữa mới hỏi: “Thưa tiên sinh, xin tiên sinh hãy nói xem ngài có điều gì chỉ bảo?”

Chiêu Tương Vương nào ngờ được rằng, câu trả lời của Phạm Thư lại quá đơn giản. Ông ta chỉ nói: “Vâng, vâng”, sau đó lại im lặng, chỉ nhìn Chiêu Tương Vương rồi cười, làm cho Chiêu Tương Vương cứ như bị mây mù bao phủ vậy.

Chiêu Tương Vương quả thực không chịu nổi được sự im lặng của Phạm

Thư nữa, thế là lại hỏi Phạm Thư: “Tiên sinh mau nói xem, rốt cục là có điều gì cần chỉ “Vâng”, Phạm Thư vẫn tiếp tục trả lời như vậy. Sau đó lại vẫn là sự im lặng khiến người khác khó chịu.

Và cứ như thế, trong cuộc nói chuyện lần này, Chiêu Tương Vương đã phải lặp lại một câu hỏi đến ba lần. Song Chiêu Tương Vương chẳng hề thu được gì từ miệng của Phạm Thư, Chiêu Tương Vương không kìm được nữa, có đôi chút tức giận. ông lớn tiếng nói: “Có điều gì cần chỉ giáo? Theo ta thì tiên sinh cứ nói thẳng ra! Lẽ, nào tiên sinh không muốn chỉ giáo cho quả nhân?”

Thấy dáng vẻ sốt ruột của Chiêu Tương Vương, Phạm Thư trong lòng thấy rất vui, ông ta cố ý làm như vậy mà. Phạm Thư rất thông hiểu kỹ năng thuyết phục. Ông biết rằng, để thuyết phục người khác, có 1 điểm quan trọng đó là. “Dục văn kỳ thanh phản mặc, dục trưởng phản liễm, dục cao phả hạ, dục thủ phản dũ”, nghĩa là: càng muốn nghe tiếng của đối phương thì mình càng nên im lặng, càng làm cho đối phương nói thì mình càng nên thu mình lại. Nếu muốn làm cho đối phương nghe theo những kiến giải của mình, thì trước tiên phải gọi mở cho đối phương, đợi đến khi đối phương đã bị nó làm lung lay. Cái gọi là “Lặng im không lời” lại thường đạt được mục đích tăng thêm phân lượng của lời nói. Phạm Thư thấy thời cơ đã chín muồi, nên liền bắt đầu bài biện luận dài của mình. Phạm Thư thành thật nói với Chiêu Tương Vương:

“Thần không dám nghĩ như vậy! Thời xưa, Lã Thượng gặp Văn Vương, ông ta chẳng qua cũng chỉ là một người câu cá ven sông Vị Hà, quan hệ giữa họ quá ư xa xôi. Hai người chỉ nói một câu chuyện mà Văn Vương đã ban cho ông ta chức Thái sư. Văn Vương dùng mưu lược của ông ta cuối cùng đã diệt được nhà Thương, giành lấy thiên hạ. Nay, thần chỉ là một người sống ở nơi đất khách quê người, quan hệ giữa thần và hoàng thượng cũng quá xa. Nhưng điều mà thần muốn nói lại là chuyện phò tá cho ngài, hoặc là chuyện đại sự giữa những người thân của hoàng thượng. Thần vốn dĩ muốn nói thẳng ra nhưng lại e không biết thái độ ngài ra sao. Đây chính là nguyên nhân khiến hoàng thượng hỏi đến ba lần mà thần vẫn không dám nói”.

Tần Chiêu Tương Vương nói: “Tiên sinh nói gì vậy! Nước Tần ở nơi xa xôi

hẻo lánh, quả nhân lại ngu dốt bất tài, tiên sinh vất vả đến đây, đó là do ông trời phù hộ cho nước Tần. Việc dù lớn dù nhỏ, trên đến thái hậu, dưới xuống các đại thần thì tiên sinh cứ nói ra đừng ngại, đừng nên ngờ vực quả nhân.”

Phạm Thù nghe thấy câu nói này, biết là Chiêu Tương Vương có thành ý, bèn quỳ xuống hành lễ, Tần Vương cũng quỳ xuống hành lễ. Và thế là Phạm Thù đã hiến kế kết giao với nước ở xa, tấn công những nước ở gần cho Tần Vương.

“Hoàng thượng nên áp dụng sách lược kết giao với nước ở xa, tấn công những nước ở gần, kết giao với những nước ở xa nước Tần, chinh phục những nước lân cận. Như vậy, mỗi tấc đất mà chúng ta lấy được sẽ giữ được nguyên vẹn, chẳng ai dám cướp đi. Vậy mà hiện tại: ngài lại bỏ qua những nước lân cận để tấn công những nơi ở xa, muốn thắng được chẳng phải là quá hoang đường sao? Nước Hàn và nước Ngụy ở khu vực Trung Nguyên, là điểm nút nối với thiên hạ, nếu hoàng thượng muốn hoàn thành bá nghiệp, thì nhất định phải khống chế hai nước Hàn và Ngụy, để uy hiếp hai nước ở xa là Sở và Triệu. Sở và Triệu phải phụ thuộc nước Tần thì nước Tần nhất định sẽ sợ, lúc này ta lại kết bạn với Tần. Lúc đó hai nước lân cận là Hàn và Ngụy sẽ không đáng ngại nữa!”

Chiêu Tương Vương đã bị lời nói ngắn gọn mà sâu sắc của phạm Thù thuyết phục. Ông rất tán thưởng sách lược của phạm Thù, lập tức ban cho phạm Thù làm khách khanh. chuyên bàn bạc các sách lược quân sự đối ngoại. Theo kế của Phạm Thù, nước Tần tấn công Ngụy trước, hạ được Hoài Thành. Sau 2 năm, lại hạ được Hình Khưu. Năm 266 trước công nguyên, Chiêu Tương Vương phong đất ứng cho Phạm Thù, hiệu là ứng hầu, thay thế chức của Nhượng hầu, địa vị bỗng trở nên hiển hách.

Cách thức khuyên của Phạm Thù vô cùng mới mẻ và độc đáo từ khi dâng thư đến khi gặp Tần Vương đều có đặc điểm như vậy. Trong bản tấu, ông ngầm chỉ ra một số vấn đề như vậy nhưng lại không nói toạc ra, khiến người đọc sốt ruột, làm cho Chiêu Tương Vương vốn muốn biết đầu đuôi ra sao trở nên sốt ruột không kìm được nữa, muốn gặp ông ta ngay. Cho đến khi gặp mặt rồi, ông lại dùng cách im lặng để đối lại với Tần Vương - người đang sốt ruột, cuối cùng đã làm lời nói của mình có giá trị hơn.

Phạm Thù là người áo vải, gia cảnh nghèo khó nay bỗng chốc trở thành tướng quốc nước Tần, địa vị hiển hách. Điều này có quan hệ vô cùng mật thiết với mưu lược trí tuệ và nghệ thuật ăn nói cao siêu của ông.

Việc sáng tạo cách thức thuyết phục độc đáo chủ yếu là khiến cho người nghe có ý muốn nghe mình nói tiếp, nhưng tuyệt đối không phải là nói năng lung tung, nói không đúng chủ đề, nếu không thì dù cho cách thức thuyết phục của bạn có độc đáo đến thế nào chăng nữa thì cũng sẽ không đạt được mục đích thuyết phục. Do vậy, điều quan trọng nhất là phải theo đuổi sự thống nhất hoàn hảo giữa cách thức và nội dung biểu đạt. Tô Tần - người tung hoành nổi tiếng thời Chiến Quốc rất thông hiểu đạo lý này và đồng thời đã thành công trong việc xây dựng một hình tượng trung tín trong lòng Yên Vương.

Tô Tần khéo léo nói về trung và gian

Tô Tần đã dựa vào phương thức độc đáo “Một vui một buồn, một chúc mừng, một chia buồn”. rồi dùng ba tác lược của mình đề đòi lại mười toà thành cho Yên Vương. Nhưng khi Tô Tần trở về nước Yên, lại không hề có người nào ra đón. Thì ra, sau khi Tô Tần đến nước Tề, đã có người nói lời gièm pha với Yên Chiêu Vương, nói Tô Tần là người phản phúc vô thường, lần này ông ta sang đó, nhất định sẽ bị Tề Vương mua chuộc. Chiêu Vương nghe theo lời gièm pha, nên đã bãi chức của Tô Tần.

Tô Tần đã tìm cơ hội để tán kiến Yên Chiêu Vương và nói rằng: “Vi thần vốn là một kẻ nhà quê, khi lập được công, đại vương đích thân ra đón. Nay thần đòi lại được 10 toà thành, đại vương lại bãi chức quan của thần, có thể thấy rằng, sau khi thần đi khỏi, nhất định là đã có người nói xấu thần với đại vương, cho rằng thần là người bất trung bất tín. Thực ra, thần quả là có chút bất trung bất tín.”

Chiêu Vương nghe xong vội hỏi: “Sao lại nói như vậy?”

Tô Tần nói: “Tăng Tham nổi tiếng vì hiếu thuận, Vĩ Sinh nổi tiếng vì trung tín, Bá Di được người đời ca ngợi vì trung thành với nơi ở của mình. Nếu 3 người này phò tá đại vương thì đại vương nghĩ sao?”

Chiêu Vương đáp: “Có 3 người này phò tá ta, thế là đủ rồi.”

Tô Tần nói tiếp: “Nhưng thần lại không cho là như vậy, nếu ai cũng giống 3 người này thì sẽ không có người phò tá đại vương. Tăng Tham vì tận hiếu nên đêm ngày không rời xa cha mẹ, đại vương làm sao có thể khiến ông ta rời bỏ quê hương bản quán để đến giúp nước Yên đây. Bá Di vì thể hiện trung với triều Thương, thà chết ở núi Thử Dương, chứ nhất định không chịu ăn lương thực của nước Chu, đại vương làm sao có thể hy vọng sai được người này đi sang xứ Tề đây? Vĩ Sinh quả thực là rất giữ chữ tín, ông ta hẹn với một cô gái, cô gái không đến, ông ta thà ôm cột chết đuối chứ không chịu né tránh, đại vương làm sao có thể trông mong loại người này sẽ tuyên truyền cái uy của nước Yên cho Tề Vương đây? Có thể thấy rằng kiểu người trung, tín, hiếu kiêm toàn này, cái mà họ coi trọng chẳng gì khác ngoài việc giữ danh tiếng của bản thân. chứ không phải là đóng góp sức mình cho đất nước.”

Tô Tần càng nói càng kích động, tâm trạng cũng càng ngày càng hăng, nên chỉ thấy Tô Tần nói tiếp rằng: “Nếu vì thần cũng bó buộc bởi những phẩm chất và hành vi này thì thần cũng sẽ không chịu rời bỏ quê hương để đến đốc sức cho đại vương khi mẫu thân của thần vẫn còn ở Lạc Dương. Thần đầu quân cho đại vương cũng chính là vì thần không muốn chịu sự bó buộc của kiểu trung, tín, hiếu kiêm toàn kia. Thần cho rằng, đây mới là cái trung lớn nhất với đại vương. Vì thần chính là vứt bỏ cái trung tín nhỏ để thực hiện cái trung tín lớn. Thần đâu có ngờ, thần lại chính vì cái trung tín lớn mà đắc tội với đại vương”.

Yên Vương nói: “Thiên hạ làm gì có chuyện trung tín với người mà đắc tội với người .”

Tô Tần đáp: “Cũng không hẳn là như vậy, đại vương có lẽ cũng không biết, vì thần có một người hàng xóm, người chồng đến nơi xa để làm quan, người vợ ở nhà có qua lại với người đàn ông khác. Sau đó, người chồng trở về, vợ anh ta bèn bàn bạc với gian phu bày kế đầu độc chết người chồng. Ba ngày sau, người chồng về đến nhà, vợ anh ta bèn sai người hầu gái rót rượu. Người hầu gái biết rằng trong rượu có độc, nếu để cho chủ uống thì cũng có nghĩa là giết chủ. Nếu nói hết sự thật cho chủ thì lại lo bà chủ bị

đuổi đi, làm tan vỡ một gia đình đang yên ả. Cô ta liền “Cái khó ló cái khôn”, giả vờ sơ ý ngã, làm cho rượu bị tung loé ra đất. Người chồng thấy thế nổi giận dùng đũa, đánh cho người hầu gái vài gậy. Đại vương thấy vậy, cú ngã này của người hầu gái, trên thì bảo vệ được ông chủ, dưới lại bảo vệ được bà chủ, chẳng phải là quá trung tín rồi sao. Vậy mà cô ta lại bị đánh tơi tả. Trường hợp của vi thần cũng giống như người hầu gái đó vậy, vi thần tận trung với đại vương nhưng lại đắc tội với đại vương, sau này làm sao có ai dám dốc sức vì đại vương nữa đây?”

Yên Vương nghe xong, thấy mình đã tin theo lời gièm pha là sai, nên đứng dậy mà nói rằng: “Đó là do ta nhất thời hồ đồ, nghi oan cho tiên sinh”. Và thế là ông phục chức cho Tô Tần, đồng thời còn ban thưởng hậu hĩnh.

Trong đoạn biện luận trên giữa trung và gian này, Tô Tần trước tiên đã lấy việc thừa nhận sự bất trung bất tín của mình để kích thích trí tò mò mà sự hứng thú của Yên Vương, tiếp đó lại lấy 3 người nổi tiếng trung, tín trong lịch sử là Tăng Tham, Bá Di, Vĩ Sinh để làm hình tượng phản diện, để chứng minh mình chính là “Vứt bỏ cái trung tín nhỏ để thực hiện cái trung tín lớn”. Khi Yên Vương không thừa nhận sai lầm của mình, Tô Tần lại lấy hình tượng “chuyện người hàng xóm của mình” để cảnh báo Yên Vương, cuối cùng đã thuyết phục được Yên Vương, xây dựng được hình tượng trung tín của mình trong lòng Yên Vương.

Phần IV - Sáng Suốt Giữ Mình

Thường ngôn nói rằng: “Bệnh vào từ miệng mà họa cũng từ miệng mà ra”. Khi giao tiếp trong thế giới rộng lớn này, những người giỏi ăn nói, miệng toàn nở hoa sen. Những lời hay ý đẹp như châu, như ngọc, làm việc gì cũng được như ý, luôn xuôi chèo mát mái; ngược lại, nếu không xem tình hình, không biết xử sự, nói xiên xẹo, lung tung, hồ đồ sẽ gây chuyện thị phi, thậm chí gây họa.

Vậy làm thế nào để tránh “Bệnh vào từ miệng mà họa cũng từ miệng mà ra”? Điều này cần phải chú trọng đến nghệ thuật ăn nói. Đối với mỗi đối tượng khác nhau, ngữ cảnh khác nhau, đều phải suy nghĩ cho thấu đáo, rõ ràng. Có như vậy, bạn mới có thể bình tĩnh, ung dung để đối phó, vật lộn với cuộc đời rộng lớn đầy rẫy những lọc lừa, gian trá. Bạn mới có thể đứng vững, có thể bắt rết, nở hoa và cho ra những quả trái cuộc đời sai trĩu.

Chương 1 : Có Thể Khéo Léo Vận Dụng Những Lời Nói Mơ Hồ

Đôi lúc không thể nói thẳng nói thật được, phải để lại cho mình những khoảng tiện thoái lui. Nếu quá cứng nhắc, ta cũng khó tránh khỏi bị bối rối. Do vậy, cần nói nhiều những lời mơ hồ.

Câu trả lời của “thầy bói”

Có một câu chuyện cười như thế này, một hôm, có một người do không cẩn thận, đâm vào kiệu quan của Tri phủ đại nhân, bị trói lại đưa đến công đường nha huyện. Tri phủ đại nhân quát hỏi: “Người là ai mà dám đâm vào bản quan?”

Người đó sợ hãi, run rẩy trả lời: “Tiểu nhân không phải là cố ý xô vào đại nhân, bầm đại nhân, tiểu nhân là thầy bói”.

Vừa hay vợ của tri phủ đang có mang, tri phủ đại nhân rất muốn biết vợ mình có mang con trai hay con gái, do vậy mới nói với thầy bói rằng người biết xem bói thì hãy xem cho ta một quẻ, xem vợ ta “nặn ra ngọc hay ra ngói?”

“Nặn ra ngọc, ra ngói” là câu nói thể hiện phong tục thời xưa. Thời xưa, khi sinh con trai, phải tặng 1 miếng ngọc nên mới nói là “nặn ra ngọc”, nếu sinh ra con gái thì chỉ tặng ngói để chơi thôi nên mới gọi là “nặn ra ngói” .

Người thầy bói đó nào biết được ý mà tri phủ đại nhân hỏi nên cứ thuận miệng trả lời rằng: “Bầm đại nhân, theo như con tính thì bà vừa nặn ra ngọc, vừa nặn ra ngói”.

Tri phủ thoát nghe nói đã nổi giận: “Mi là đồ dối trá, mồm mép lém lỉnh, rõ

ràng là lừa đảo người khác. Bay đâu! Đánh thật nặng 40 roi rồi đuổi đi cho ta!”.

Nào ngờ, sau đó vợ ông ta sinh quả thật đã sinh ra một đôi “thai long phượng”. Tri phủ đại nhân vui đến nỗi không để đâu cho hết, lúc đó mới đột nhiên nghĩ đến lời nói của thầy bói kia. “Ồ! Vừa nặn ra ngọc lại vừa nặn ra ngói, tên thầy bói này nói đúng quá. Mình phải chuẩn bị hậu lễ để đến thăm ông ta mới được”.

Đương nhiên, đây chỉ là một câu chuyện cười. Nhưng nó cũng nói lên được rằng, khi một sự việc hoặc một vấn đề khó có thể biểu đạt, thì cách nói mơ hồ hai khả năng đều được này lại là một cách để thoát khỏi tình huống khó khăn.

Chúng ta đều biết rằng, những thầy bói trên phố đều rất biết dùng những lời nói mơ hồ này để lừa người, bởi vì họ rất biết cách đoán ý qua lời nói là nét mặt, gió chiều nào theo chiều ấy khiến cho lời nói của họ có tính đàn hồi lớn, mời các bạn hãy xem tiếp câu chuyện dưới đây:

Ba tú tài kết bạn với nhau ở trên đường cùng đến tỉnh lỵ để tham dự kỳ thi cử nhân. Khi đến tỉnh lỵ, họ tìm đến một thầy bói để nhờ ông ta xem cho kết quả kỳ thi. Thầy bói giả vờ bấm ngón tay để tính, sau đó làm ra vẻ thần bí giơ một ngón tay lên. Máy người tú tài mới hỏi thế là có ý gì. Thầy bói liền cười và nói rằng: “Người được học hành như các anh là những người thông minh, nào cần gì tôi phải nói nhiều, đạo lý chính là ở ngón tay này”, dứt lời ông ta không nói nữa.

Các tú tài trả tiền rồi đi khỏi. Sau khi kết quả thi được công bố, các tú tài tức giận hăm hăm tìm đến thầy bói nọ và nói: “ông xem bói giỏi cái gì chứ, lần trước 3 người chúng tôi đến chỗ ông, nhờ ông xem mấy người có thể đỗ, ông giơ một ngón tay ra và nói rằng một người có thể đỗ, nhưng chúng tôi đỗ được 2 người, ông còn được coi là “thần toán” nữa không?”.

Thầy bói cười mà nói rằng: “Tôi có được coi là thần toán hay không thì bản thân tôi không tự nói được. Chỉ là 3 vị đã hiểu lầm ý của tôi, tôi giơ một ngón tay ra ý nói là chỉ có một người trượt, còn các anh lại cho là chỉ có một người đỗ, tôi rất ân hận là đã không nói rõ cho các anh biết”.

Ba người tú tài nghe xong: “Ồ! Quả là thần toán!”.

Họ liền khen ngợi rồi rít. Thực ra, những vị tú tài kia nào biết được cái khéo léo khi dùng những lời lẽ mơ hồ của vị thầy bói kia chứ? “Một ngón tay” có rất nhiều ý nghĩa, dù cho kết quả thi của 3 người họ có ra sao thì ông ta cũng sẽ giải thích được:

Ví dụ một người đỗ, thì “1 ngón tay” có nghĩa là “1 người có thể đỗ”. Nếu 2 người đỗ thì “1 ngón tay” có nghĩa là “Chỉ có một người trượt”. Nếu cả 3 người cùng đỗ thì “một ngón tay” có nghĩa là 3 người cùng đỗ.

Nếu chẳng ai đỗ cả, thì “1 ngón tay” có nghĩa là “chẳng có 1 ai là đỗ cả”.

Tóm lại, mọi trường hợp ông ta đều có thể ứng phó được cũng có thể thấy được sự thông minh của ông thầy bói này.

Xin các bạn hãy xem tiếp một câu chuyện về thầy bói như sau:

Vào thời Đường, Triệu Vương - Lý Đức Thành trấn thủ Giang Diện. Ở địa phận quản hạt của ông ta có một thầy bói. Mọi người đều nói ông ta là “thánh sống”. bởi vì miệng của ông ta có thể nói người sống thành người chết, nói người chết thành người sống. Chẳng có chuyện gì có thể làm khó ông ta được. Lý Đức Thành vẫn ngưỡng mộ danh tiếng ông ta từ lâu. Một hôm, Lý Đức Thành mời ông ta cùng uống rượu, ông thầy bói khi rượu say la đà, mắt đỏ ngầu nói rằng: “Triệu Vương gia, tôi thấy ngài là một người đại phú đại quý, sau này sẽ lập được sự nghiệp huy hoàng?”.

Lý Đức Thành có lẽ vẫn chưa say, mới thờ ơ mà hỏi rằng: “Làm thế nào để nhận ra được?”.

Ông thầy bói do uống rượu say, mới nói lung tung rằng: “Béo, gầy, cao, thấp, phú quý nghèo hèn, tiểu nhân chỉ cần liếc qua là biết”. Lý Đức Thành không hề phản bác ngay, mà vẫn cứ tiếp tục nghe thầy nói khoác lác nhưng ông ta là người có dụng ý, nên đã ghi lại lời nói của thầy bói trong bữa tiệc.

Vài ngày sau, Lý Đức Thành đoán rằng ông thầy tướng đã tỉnh rượu, nên

sai người đến mời ông ta, nói với ông ta rằng: “Lần trước nghe ông nói rằng: “Người phú quý nghèo hèn, ông chỉ cần thoáng qua là phân biệt được ngay”, phải vậy không? Nhờ ông xem giúp, trong 5 người phụ nữ kia, ai là phu nhân của ta?”

Ông thầy bói nhìn theo hướng tay chỉ của Lý Đức Thành. Năm người phụ nữ đứng ở sân ăn mặc giống nhau như đúc. Ông ta nghĩ, phen này thì gay rồi. Mình chẳng qua chỉ là nói khoác khi uống rượu, nào ngờ ông ta lại cho lời mình là thật. Việc này chẳng phải là ông ta cố ý làm khó cho mình rồi sao? Xem ra, lần này nếu bị ông ta bóc mẽ thì e rằng mình sau này chẳng dám ngẩng đầu trước mặt ông ta nữa. Có điều: “Không có trâu thì cũng phải bắt chó đi cày” (ý nói, dù thế nào cũng phải thực hiện cho được). Quyết không thể chịu thua được. Mình cứ chỉ bừa một người thì cũng còn có 20% hy vọng. Phải rồi, mọi người chẳng phải nói rằng phu nhân của ông ta có sắc đẹp nghiêng nước nghiêng thành sao? Người đẹp nhất nhất định là bà ta rồi. Nghĩ đến đây, ông thầy bói đầy tự tin đi đến trước 5 người phụ nữ để nhận mặt. Nhưng khi đứng trước họ, ông ta sợ toát cả mồ hôi, làm thế nào bây giờ? Cả 5 phụ nữ ấy ai cũng xinh đẹp, thông minh và hấp dẫn, làm sao có thể chỉ được đây? ông ta hồi hận thực sự, hồi hận vì đã quá lời khi uống rượu, để đến nỗi nay phải há miệng mắc quai. Ông ta liếc trộm sang Lý Đức Thành một cái chỉ thấy Lý Đức Thành nở nụ cười đáng sợ. Ông thầy bói giật thót mình nhưng đã kịp trấn tĩnh lại. Ông ta rút cục vẫn là một người nay đây mai đó, hiểu biết nhiều, trò lừa bịp cũng lắm, lập tức sử dụng ngay chiêu. “Nói mơ hồ” đã thành tài của mình. Ông ta bước vài bước đến bên Lý Đức Thành và nói rằng: “Bẩm vương gia, người trên đầu có mây vàng là phu nhân của ngài”. Nói xong, liền nhìn ngay xem phản ứng của 5 người phụ nữ ra sao. 5 người phụ nữ nghe xong liền có phản ứng khác nhau. Chỉ thấy 4 người phụ nữ ngược nhìn sang người phụ nữ đứng đầu tiên ở bên phải, còn người phụ nữ đó thì ngượng ngùng ngẩng đầu lên mặt ửng đỏ.

Triệu Vương Lý Đức Thành hỏi: “Rút cuộc thì là ai, ta thấy trên đầu họ đều có mây vàng!”

Ông thầy tướng từ từ đi đến trước mặt người phụ nữ đứng đầu tiên phía bên phải, rồi dắc ý chỉ vào bà ta và nói: “Bẩm vương gia. người này chính là phu nhân của ngài!”

Lý Đức Thành vô cùng kinh ngạc, lập tức cũng cho ông thầy bói này là khác người, là thánh sống.

Ông thầy bói đã dùng một chút mẹo mắt, dùng lời nói mơ hồ để thoát khỏi cảnh khó xử của mình, giữ vững được hình ảnh sáng chói của vị “thánh sống” trong lòng của Triệu Vương gia.

Vận dụng những lời nói mơ hồ, giữ cho mình một khoảng trống tiện thoái lui, cũng làm cho người khác khó nắm được đuôi để gây chuyện bất lợi cho mình.

Lưu Bang khôn khéo cứu bản thân mình

Khi Sở diệt Tần, Sở Hoài Vương chia quân theo 2 ngả đông và tây. Cánh phía đông có 70 vạn binh mã do Hạng Vũ lãnh đạo, cánh phía Tây gồm 10 vạn binh mã do Lưu Bang lãnh đạo. Hai cánh quân cùng tiến vào Quan Trung. Hoài Vương đã có giao hẹn trước. Ai vào Quan trung trước, người đó sẽ được làm Quan Trung vương. Kết quả là Lưu Bang đã tránh chủ lực của quân Tần, tránh điểm mạnh, đánh vào điểm yếu và vào Quan Trung trước. Nếu như thực hiện đúng lời hẹn ước. lý ra Lưu Bang phải được làm Quan Trung vương, nhưng lúc đó Hạng Vũ binh nhiều thế mạnh, không phục Lưu Bang, muốn bày kế để hãm hại ông. Hạng Vũ tự xưng làm bá vương, phong Lưu Bang làm Hán Vương, dự định cho Lưu Bang đến Nam Trịnh. Mưu sĩ của Hạng Vũ là Phạm Tăng lại kịch liệt phản đối: “Nam Trịnh trong có núi non trùng điệp kiên cố, ngoài có các đỉnh núi hiểm yếu. Để Lưu Bang đến Nam Trịnh thì khác gì thả hổ về rừng?”

Hạng Vũ hỏi: “Thế thì làm cách nào để giết được ông ta?”

Phạm Tăng nói: “Có cách. Đợi khi Lưu Bang lên triều, đại vương hãy hỏi ông ta: “Quả nhân cử ông đến Nam Trịnh, ông có đồng ý đi không?”. Nếu ông ta đồng ý thì đại vương hãy nói: “Quả nhân đã sớm biết là ông muốn đi rồi, đó là nơi dưỡng binh luyện tướng, tích lũy lương thảo lý tưởng, sau khi thao luyện xong sẽ tranh đoạt thiên hạ với ta, phải vậy không? Điều này chứng tỏ ông có ý muốn phản ta. Quân đâu hãy bắt lại đem giết cho ta!”. ”

Nếu ông ta không muốn đi thì đại vương hãy nói: “Quả nhân biết là ông không muốn đi, Sở Hoài Vương vốn dĩ có hứa từ trước, ai vào Quan Trung trước thì người đó sẽ được làm Quan Trung vương, bảo ông đến Nam Trịnh thì làm sao ông có thể đồng ý được chứ? ông không muốn đi thì ắt là muốn ở lại đây để phản ta. Chi bằng bây giờ ta cứ giết ông đi là xong. Bay đâu, hãy trở lại đem giết cho ta”. Như vậy Lưu Bang ắt sẽ không tránh khỏi hoạ bị chém đầu.”

Sau khi bí mật bàn bạc xong, Hạng Vũ liền triệu Lưu Bang lên điện, Hạng Vũ vội vàng hỏi Lưu Bang: “Quả nhân muốn phong ông đến Nam Trịnh, ông có đồng ý đi không?” Thấy Hạng Vũ sốt sắng hỏi như vậy, Lưu Bang cảm thấy hơi chột dạ, dường như bên trong có âm mưu gì đó, tuy bản thân muốn đi nhưng cũng phải thận trọng một chút. Thế là Lưu Bang liền trả lời như thế này: “Thưa đại vương, thần ăn lộc vua, mệnh lệnh nằm trong tay vua, thần chỉ như con ngựa của điện hạ, quát thì chạy, thu cương thì dừng lại, thần chỉ biết nghe theo lệnh?”.

Lưu Bang vừa không trả lời là muốn đi, lại không nói là không muốn đi, cách nói nước đôi này hoàn toàn vượt ra ngoài sự dự liệu của Hạng Vũ. Hạng Vũ không viện được cớ gì để giết ông ta. Nên đành miễn cưỡng nói rằng: “Ông hãy nghe theo ta, đừng đến Nam Trịnh nữa.”

Lưu Bang đáp: “Vâng, thần tuân chỉ”. Và thế là Lưu Bang đã dùng lời nói mơ hồ để cứu được mạng sống của mình.

Người đánh cá khéo léo trả lời quốc vương

Một người đánh cá nọ bắt được một con cá màu sắc kỳ lạ, vẫy lại óng ánh. Ông ta chưa từng thấy một con cá nào như vậy ở trong đời. Ông ta muốn mang con cá này ra chợ bán, nhưng bán cũng chẳng được là bao nhiêu, chỉ bằng cứ đem vào cung dâng cho quốc vương. Nếu quốc vương thích, không chừng còn thưởng cho mình một khoản tiền lớn nữa. Người đánh cá sau khi quyết định xong, đã đem con cá đó dâng cho quốc vương. Quốc vương nhìn thấy con cá kỳ lạ rất vui mừng liền ra lệnh thưởng cho người đánh cá một trăm đồng tiền vàng. Một vị đại thần ở bên cạnh quốc vương thấy người đánh cá được thưởng nhiều như vậy, trong lòng rất khó chịu, bèn thì thầm

với quốc vương, nói rằng: “Thưa bệ hạ, bỏ ra 100 đồng vàng chỉ vì con cá này thì quả là không đáng”.

“Quân tử một lời nói ra, tứ mã nan truy, ông bảo ta phải làm thế nào đây?”, quốc vương nói khẽ.

“Điều này dễ thôi”, vị đại thần đó hiến kế: “Xin bệ hạ hãy hỏi người đánh cá xem, con cá này là con đực hay con cái. Nếu ông ta nói là đực, thì bệ hạ hãy nói là cần con cái, chứ không cần con cá đực này. Nếu ông ta nói là con cái, thì ngài hãy nói là ngài cần con đực, không cần con cái này. Dù ông ta có trả lời ra sao thì bệ hạ cũng sẽ đòi được những đồng vàng kia.”

Quốc vương thấy vị đại thần kia nói có lý, bèn vui vẻ hỏi người đánh cá rằng: “Con cá này là con đực hay con cái, người có biết không?”.

Người đánh cá tận mắt nhìn thấy vị đại thần kia thì thầm với quốc vương nên đoán là quốc vương muốn nuốt lời, đòi lại tiền vàng. Thế là, người đánh cá đã khéo léo trả lời rằng: “Thưa bệ hạ, đây là một con cá lưỡng tính phản phúc vô thường”.

Câu trả lời mơ hồ này của người đánh cá đã khiến cho quý kế của đại thần kia và quốc vương bị vỡ tan, đồng thời còn dùng cách nói mơ hồ này để khéo léo chế giễu hành vi lật lọng, phản phúc vô thường của bọn họ.

Thông thường, lời nói phải mạch lạc, rõ ràng, chuẩn xác, không được mơ hồ. Nhưng điều này không phải là tuyệt đối. Trong 1 số trường hợp, trước mặt một số người không có ý tốt thì phương pháp vận dụng kiểu nói mơ hồ một cách thích hợp có thể làm cho mình giành được quyền chủ động.

Xin các bạn hãy xem ví dụ dưới đây:

Thư sinh nghèo khôn khéo trả lời quan giám khảo

Trước đây, có một thư sinh từ nhỏ đã rất ham học, tuy nhà nghèo nhưng bụng chứa đầy kinh luân, tài học hơn người. Song cả mấy lần thi khoa cử đều bị trượt. Vậy mà rất nhiều người dốt hơn anh ta lại đỗ được cử nhân.

Nguyên nhân là gì vậy? Một người quen quan giám khảo mới tiết lộ cho anh ta hay rằng: Không phải là tài học của anh kém hơn người khác, mà là do lần nào anh cũng trả lời thành thực với quan giám khảo rằng nhà anh nghèo như thế nào, xuất thân nghèo hèn ra sao?

Anh thư sinh đó mới chợt tỉnh ngộ. Tuy rằng, anh ta cảm thấy bất bình với cách làm chọn người căn cứ theo gia cảnh của quan giám khảo, nhưng đã biết là như vậy thì đành phải thích ứng thôi. Và thế là anh thư sinh đó đã định ra kế sách của riêng mình.

Năm đó, khi ứng thi, quan giám khảo mới hỏi anh ta rằng: “Gia cảnh nhà anh ra sao?”. Anh thư sinh đã rút ra được bài học do trả lời thành thật ở những lần trước nên trượt, lần này bèn dùng những lời nói mơ hồ để trả lời: “Nhà tôi rộng hàng 9 luống đất, nhà có hàng nghìn cột, 70 người nấu cơm, 80 người gánh nước, 2 thuyền muối, bữa nào cũng chỉ uống canh nhạt mà thôi!”.

Quan giám khảo nghe thấy nhà của thí sinh này sang trọng như vậy, hẳn là con quan rồi. Thêm vào đó lại có tài năng, đâu cần phải dựa vào gia đình để thăng quan tiến chức. Thế là, ông ta lập tức giăng bẫy cho đỡ.

Thực ra, gia cảnh của chàng thư sinh này là: Nhà anh ta thuê 9 luống đất của người khác, còn nhà ở thì chỉ là 1 túp lều tranh quây bằng thân ngô ở giữa ruộng, “70, 80 người” được nói đến chính mà mẹ già 70 tuổi và cha già 80 tuổi, 2 thuyền muối chỉ là 2 con gà mái già đẻ trứng để đổi lấy muối ăn, còn bữa nào cũng canh nhạt chính là nói mỗi bữa cơm chỉ được ăn canh trứng mà thôi.

Nhưng anh thư sinh đó không hề nói sai. Anh ta chẳng qua cũng chỉ là dùng vài phép so sánh để miêu tả gia cảnh của mình mà thôi. Từ đó làm cho tình hình thực của gia đình mình trở nên mơ hồ, khiến quan giám khảo chuyên chọn người nhà giàu kia đã có phán đoán sai lầm về gia cảnh của anh ta. Lỗi không phải là ở anh thư sinh kia mà là ở vị quan giám khảo luôn nhìn người theo hình thức và gia cảnh.

Do lời nói mơ hồ có tính đàn hồi và thay đổi rất mạnh, có khoảng trống tiền thoái lui rất lớn, do vậy được mọi người sử dụng rộng rãi. Bởi vì, vận dụng

phương pháp này tiến có thể công, lùi có thể thủ, công thủ kết hợp, khiến cho bản thân mãi mãi ở vào thế bất bại.

Xin các bạn hãy xem những ví dụ dưới đây:

Chúc Chi Sơn khéo chọc lão địa chủ

Chúc Chi Sơn - một trong “tứ đại tài tử Giang Nam”, cầm kì thi phú, thư hoạ đều tinh thông. Một hôm, có ông địa chủ vốn hâm mộ danh tiếng từ lâu, sai người đến xin Chúc Chi Sơn tranh chữ để làm câu đối xuân. Chúc Chi Sơn thường ngày rất khinh thường những địa chủ học làm sang dốt nát kia, nay lại thấy ông ta không đích thân đến mà lại sai người đến để xin tranh chữ, chỉ dựa vào mấy đồng tiền mà muốn ra vẻ trước mặt ta! Được, thế thì cứ chờ ta chơi cho ông một vố đã thế còn không làm gì được ta nữa. Nghĩ xong, ông ta tùm tùm cười rồi vung bút viết trên dải giấy đỏ như sau: “Kim niên chính hảo hôi khí toàn vô tài miên tiến môn” (Năm nay quả thực đen đủi, chẳng có của cải vào nhà) 12 chữ lớn có trọng lượng này được đưa cho người đến xin chữ, anh ta cảm ơn rồi rút rồi ra về.

Địa chủ nhìn thấy người đầy tớ vui mừng hơn hờ trở về, biết là việc đã làm xong, vội vàng mở dải giấy mà Chúc Chi Sơn viết ra, 12 chữ đó vừa hiện ra trước mắt lão địa chủ, lão tức muốn chết đi được. Chúc Chi Sơn, người lại dám chửi ta ngay trong ngày lễ vui vẻ đón xuân về mà không hề kiêng nể. “Năm nay quả thực đen đủi, chẳng có của cải vào nhà” là có dụng ý gì đây. Lão địa chủ vội vàng tìm đến Chúc Chi Sơn để tranh cãi trực tiếp với ông ta, hỏi xem tại sao Chúc Chi Sơn lại chửi bới ông ta như vậy. Chúc Chi Sơn nghe xong lớn tiếng cười. Lão địa chủ ngơ ngác chẳng hiểu gì. Chỉ nghe thấy Chúc Chi Sơn nói rằng: “Ngài đọc sai rồi. Nên đọc là: Năm nay thật tốt, không có vận đen, của cải vào nhà. Đây là một khẩu hiệu tuyệt vời biết bao.”

Tài chủ nghe xong, tức giận chuyển sang vui và hớn hờ ra về.

Chúc Chi Sơn đã khéo léo lợi dụng đặc điểm không có dấu của chữ Hán cổ, khiến cho ý nghĩa của câu đối do ông viết trở nên mơ hồ, rất có tính đàn hồi và tính biến hoá. Do vậy vừa chọc được tài chủ, lại vừa khéo léo bảo vệ

được mình. Có thể thấy rằng, ngôn ngữ mơ hồ thật tuyệt diệu xiết bao.

Bức thư của bà mai

Vương công tử nhờ một bà mai làm mối cho chuyện hôn nhân. Bà mai vui vẻ nhận lời. Vương công tử muốn biết cô gái là người như thế nào nên bà mai đã viết cho anh ta một bức thư, giới thiệu về tướng mạo của cô gái này cho Vương công tử. “Cô gái này có tóc đen không rõ chân không to đứng đắn”.

Vương công tử sau khi xem xong bức thư hình ảnh của người con gái đó đột nhiên hiện lên trong đầu. Anh ta vui vẻ viết thư trả lời cho bà mai nói rằng anh ta đồng ý cuộc hôn nhân này.

Nhưng vào ngày thành thân, cô dâu của Vương công tử lại là một người phụ nữ xấu xí, đen đui, trọc đầu, mặt thì rỗ, chân thì thọt. Vương công tử tức điên lên, vội vàng đem theo bức thư mà bà mai viết cho để đến tìm bà ta, trách cứ bà ta sao lại lừa mình. Bà mai trả lời rằng: “Tôi đâu có lừa công tử. Tôi chẳng phải là đã nói thật với công tử rồi sao? Là do công tử tự đồng ý cuộc hôn nhân này chứ”.

Vương công tử nghe xong càng thêm tức giận, hầm hầm lấy bức thư đó ra và nói với bà ta: “Để ta xem bà còn dám狡辯 nữa không, bà hãy xem bức thư mình viết mà xem, trong thư chẳng phải bà đã nói “Cô gái này tóc đen, không rõ, chân không to, đứng đắn” sao? Giấy trắng mực đen đây, bà còn muốn狡辯 nữa không?”

Bà mai cầm lấy bức thư rồi nói: “Tôi lừa công tử ở chỗ nào? Là do công tử đọc sai chứ, trong thư tôi đã viết rất rõ rồi: Cô gái này rất đen, tóc không có, rỗ, chân không bình thường. Tôi đã nói thật với công tử rồi còn gì.”

Vương công tử chẳng nói lại được câu nào, đành phải tự cho mình là đen đui.

Bà mai đó cũng thật đáng ghét, tuy là có thể kiếm được cơ cho hành vi lừa gạt của mình nhờ vào việc sử dụng ngôn ngữ mơ hồ, không rõ ràng, nhưng

từ mặt phản diện nó cũng nói rõ được tác dụng của ngôn ngữ trong việc bảo vệ bản thân.

Vận dụng ý nghĩa không rõ ràng trong ngôn ngữ mơ hồ đôi lúc có thể khiến bạn có thể thoát khỏi tuyệt lộ, chuyển bại thành thắng.

Xin các bạn xem ví dụ dưới đây.

Vụ án tranh chấp tài sản thừa kế

Trước đây, có một phú ông nhà có đến hàng vạn quan tiền, tên là Trương Lão. Trương Lão không có con trai, chỉ có một người con gái nên mới thương con rể như con trai. Rất lâu sau, người thiếp của Trương Lão sinh cho ông ta một người con trai. Trương Lão về già mới có con trai, vui mừng khôn xiết, đặt tên cho con là Nhất Phi. Nhất Phi khi tròn 4 tuổi thì Trương Lão lâm bệnh qua đời. Trương Lão khi bệnh nặng đã nói với anh con rể rằng: “Con do thiếp sinh ra không có tư cách thừa kế tài sản của ta. Ta muốn đem toàn bộ tài sản của mình tặng cho hai vợ chồng con. Nhưng các con phải nuôi hai mẹ con Nhất Phi, để họ không chết vì đói rét, cũng coi như các con đã tích được âm đức rồi đó”. Nói xong, Trương Lão liền cầm bút viết di chúc, trong di chúc có ghi: “Trương Nhất Phi là con ta được hưởng toàn bộ tài sản con rể và người ngoài không được tranh giành”.

Trong bản di chúc này không hề có dấu câu, nó được viết liền một mạch. Anh con rể cầm lấy bản di chúc và đọc thành: “Trương Nhất, không phải là con ta, gia sản toàn bộ giao cho con rể, người ngoài không được tranh giành.”

Anh con rể rất vui mừng, không chút do dự chiếm giữ gia sản hàng vạn quan tiền của Trương Lão. Sau đó khi con trai của người thiếp là Trương Nhất Phi trưởng thành, anh ta đã đến quan phủ để kiện, đòi phân chia tài sản với anh rể. Anh con rể giao lại bản di chúc cho quan phủ. Quan phủ xem xong, chẳng thèm để ý đến vụ kiện của Trương Nhất Phi. Một ngày nọ, có một vị quan vâng lệnh cấp trên đến cơ sở để xử án. Nhất Phi lại đến kiện. Anh con rể của Trương Lão lại nộp bản di chúc lên trên. Vị quan này đọc kỹ bản di chúc, cảm thấy không đúng. Nguyên cáo tên là Trương Nhất Phi, nhưng trong di chúc lại chỉ nói đến Trương Nhất, phải chăng là Trương

Lão còn có ý sâu xa khác. Viên quan này đọc kỹ vài lượt bản di chúc, trong lòng đột nhiên hiểu ra tất cả. Thế là, ông ta đã xử cho Trương Nhất Phi được hưởng toàn bộ tài sản. Anh con rể của Trương Lão hỏi lý do là gì? Vị quan này mới trả lời rằng: “Bản di chúc phải đọc như thế này: Trương Nhất Phi, con ta, được hưởng toàn bộ gia sản, con rể, người ngoài không được tranh giành. Bởi vì, em vợ của người không phải tên là Trương Nhất mà tên là Trương Nhất Phi, bố vợ của người sở dĩ có ý viết chữ “ “ (phi) thành chữ “ “ (phi)(âm tiếng Hán của 2 chữ này đều đọc là phi) là do con trai ông ấy còn nhỏ, sợ người sẽ hại nó. Bố vợ người đã nói rõ rằng người là người ngoài rồi, cứ sao người còn dám tranh giành tài sản với anh ta chứ?”.

Anh con rể của Trương Lão nghe xong sững cả người, đành phải trao trả toàn bộ gia sản của Trương Lão cho Nhất Phi. Mọi người vô cùng thán phục kết quả phán quyết của vụ án này, họ đều nói rằng vị quan này liệu việc như thần.

Thực ra, vị quan xử án này đã khéo léo sử dụng hàm ý mang tính đàn hồi trong ngôn ngữ mơ hồ, mới có thể giải thích lý do phán quyết một cách chặt chẽ, không chút sơ hở như vậy, không hề có chút miễn cưỡng và gò ép nào, khiến anh con rể kia phải tâm phục khẩu phục, phục tùng sự phán quyết. Từ đó, Nhất Phi có thể chuyển bại thành thắng.

Chính vì đặc điểm tính đàn hồi và tính biến hoá trong ngôn ngữ mơ hồ quá mạnh, do vậy nó thường xuyên được sử dụng trong rất nhiều trường hợp. Trong các trường hợp ngoại giao lại càng hay sử dụng ngôn ngữ mơ hồ, cổ kim trong ngoài cũng không hề ngoại lệ. Ví dụ, năm 1977, Ai Cập và Israel được sự giúp đỡ của Quốc vương Monaco - Hasang đệ nhị, đã tiến hành mật đàm bàn về quan hệ giữa hai nước. Khi ngoại trưởng Israel hỏi đại diện của Ai Cập là lúc nào sẽ thiết lập quan hệ ngoại giao, đại diện của Ai Cập nói rằng 5 năm sau khi Israel rút toàn bộ quân ra khỏi Ai Cập và bán đảo Sinai thì Ai Cập, Israel có thể thiết lập quan hệ ngoại giao. Quốc vương Hasang đệ nhị sau khi nghe xong, đã hỏi đại diện của Ai Cập là tại sao lại định ra thời hạn là 5 năm? Quốc vương Hasang đã bảo với đại diện của Ai Cập rằng trong vấn đề ngoại giao, cần đặc biệt chú ý đến cách dùng từ, đừng nên nói rõ thời gian cụ thể khi thiết lập quan hệ ngoại giao, mà nên nói rằng: Sau một khoảng thời gian thích hợp nữa hoặc sau khi rút khỏi bán đảo Sinai không lâu, Ai Cập sẽ thiết lập quan hệ ngoại giao. “Một khoảng

thời gian thích hợp”, “không lâu” mà Quốc vương Hasang sử dụng ở đây, đều là ngôn ngữ mơ hồ, có tính linh hoạt tương đối lớn. Nó tương đối chủ động đối với Ai Cập.

Vậy mà đại diện của Ai Cập lại nói là 5 năm, nếu đến lúc đó không thể thực hiện lời hứa thì sẽ bị Israel chỉ trích là nói mà không giữ lời, và sẽ bị rơi vào thế bị động trong ngoại giao. Chính vì tác dụng độc đáo của ngôn ngữ mơ hồ nên những nhà ngoại giao đã gọi ngôn ngữ mơ hồ là: “Kỹ xảo cao nhất trong ngoại giao”, “là nguyên tắc khiến đối phương không ra quyết định được”

Chính vì ngôn ngữ mơ hồ có tính đàn hồi, tính biến hoá, khoảng trống tiện tiến thoái lớn, nên chúng ta trong khi giao tiếp hãy sử dụng nhiều ngôn ngữ mơ hồ, cố gắng giữ lại trong câu nói của mình một khoảng trống đầy hữu ích đó.

Chương 2: NỊNH

Đã là người thì ai cũng có tâm lý thích được người khác nịnh. Trong một số tình huống bất lợi, nói vài câu nịnh có thể người đó từ tức giận chuyển sang vui mừng và sẽ không làm khó cho bạn nữa. Như vậy, bạn có thể ung dung mà thoát thân.

Hãy nhớ rằng, không ai là không muốn nịnh cả. Ngay cả những người lúc bình thường nói là ghét được người khác nịnh, thì thực ra trong lòng cũng thích được người khác nịnh. Chỉ có điều là, bạn phải nịnh khéo một chút, nịnh chừng mực, không được để lộ quá, không để lại dấu vết gì. Như vậy, người đó sẽ cảm thấy rất tự nhiên và tự đắc, tự khắc sẽ rất yêu mến bạn. Xin hãy xem một mẫu chuyện cười trong “Tiếu tiếu lục” của người Thanh. Tục gọi “nịnh bộ” là “đội mũ cao”.

Có 2 học sinh chuẩn bị sang nơi khác để làm quan. Lúc sắp đi, họ đến gặp thầy dạy học. Người thầy nói với họ rằng: “Ngày nay, nếu sống quá thẳng thì không được các con cứ nịnh người ta là được rồi”. Một học trò mới nói rằng: “Lời thầy nói quả là không sai, trên đời này, những người không thích nịnh như thầy chỉ đếm được trên đầu ngón tay.” Người thầy rất đổi vui mừng. Vừa ra khỏi cửa, người học trò đó liền nói với bạn mình rằng: “Đã tặng được một chiếc mũ cao rồi”. (Đã nịnh được một người rồi).

Có thể thấy rằng, những người bình thường nói không thích nịnh cũng là người có lời nói và hành động không nhất quán. Tuy nói là không thích được nịnh, nhưng chỉ cần bạn nịnh khéo một chút, thì họ vẫn bị mắc như thường.

Nịnh người khác nhiều khi giúp bạn trong lúc nguy khốn có thể bảo toàn được tính mạng, ung dung thoát khỏi hoàn cảnh nguy hiểm.

Người hầu gái thoát thân trong lúc nguy khốn

Một ngày nọ, Viên Thế Khải đang ngủ trưa, một người hầu gái theo lệ bụng đến một bát canh sâm để Viên Thế Khải tắm bổ sau khi ngủ dậy. Nào ngờ, khi cô bước vào phòng, do không cẩn thận làm rơi chiếc bát ngọc dương chỉ cầm trong tay, rơi xuống đất vỡ tan thành từng mảnh, làm cho Viên Thế Khải đang ngủ say bỗng bừng tỉnh. Cô hầu gái biết chắc rằng đại họa sắp, đổ xuống đầu, sợ đến nỗi mặt trắng nhợt, toàn thân run lẩy bẩy.

Viên Thế Khải tỉnh dậy, vừa nhìn thấy chiếc bát ngọc dương chỉ mà mình yêu quý bị đánh vỡ, liền nổi giận đùng đùng. Ông ta làm sao mà không tức giận cho được? Chiếc bát ngọc dương chỉ này là bảo bối mà ông ta có được từ trong hoàng cung của Triều Tiên. Trước đây, ngay cả đến Từ Hi lão Phật gia ông ta còn không muốn tặng, nay lại bị người hầu gái không cẩn thận làm vỡ, Viên Thế Khải tức đến nổi mặt mũi tím tái lại, ông ta quát tháo: “Hôm nay ta quyết phải lấy mạng con tiện nhân như ngươi”.

Chính vào lúc sống chết này, người hầu gái dập đầu như bả củi, xin Viên Thế Khải khai ân. Viên Thế Khải tức giận gạt phắt đi. Người hầu gái lúc đó liền cái khó bó cái khôn, cuối cùng cô ta mạnh dạn trả lời rằng: “Đây không phải là lỗi của con, con có nội tình nhưng không dám bẩm lên trên”.

Viên Thế Khải quát lớn: “Nói mau, xem xem ngươi lúc chết đến nơi còn có thể phịa ra được chuyện gì”.

Người hầu gái khóc mà trả lời rằng: “Khi con bụng bát canh sâm vào thì nhìn thấy người nằm trên giường không phải là đại tổng thống”.

“Đồ khốn kiếp”, Viên Thế Khải càng tức giận hơn. “Người nằm trên giường không phải là ta thì là ai? Ta thấy ngươi đúng là chán sống rồi đó”.

Người hầu gái khóc rồi nói: “Con không dám nói nữa. Con sợ?”

Viên Thế Khải tức đến nỗi đứng phắt dậy, nghiêng răng rồi nói: “Nếu ngươi không nói thì ta sẽ nghiền ngươi ra thành vụn mảnh”.

“Vâng, con nói, con nói. Trên giường, trên giường... có một con rồng 5 móng lớn đang nằm. Con nhìn thấy nên sợ quá mới ngã”.

Viên Thế Khải nghe xong lập tức chuyển từ tức giận sang vui mừng, mình ngày nào cũng nằm mơ được làm hoàng đế, thì ra mình quả thật là châu long truyền thể, và thế là ông ta không những không giết người hầu gái làm vỡ cái bát mà còn thưởng cho cô ta rất nhiều đồ vật và tiền bạc.

Vào khoảnh khắc giữa cái sống và cái chết, người hầu gái nhanh trí đã phía ra câu chuyện “con rồng vàng 5 vuốt làm sợ đến nỗi rơi bát ngọc” đã đội cho Viên Thế Khải “một chiếc mũ cao”, “một chiếc mũ hoàng đế” cao chót vót, khiến Viên Thế Khải đang tức giận cũng chuyển sang vui mừng, đồng thời còn giữ sạch trách nhiệm đánh rơi chiếc bát ngọc của mình và được hưởng “hoàng ân” mà cô ta không hề ngờ tới. Có thể thấy, nghệ thuật dùng lý lẽ để bảo vệ mình của cô hầu gái thật cao siêu đến chừng nào.

Những ví dụ nịnh người khác để bản thân mình thoát hiểm giống như vậy nhiều không kể xiết. Xin các bạn hãy xem ví dụ dưới đây.

Bulerte bình an thoát hiểm

Tháng 5 năm 1671, Luân Đôn xảy ra một vụ án hình sự lớn nhất nổi tiếng nhất trong lịch sử nước Anh tính cho đến nay. Một nhóm tội phạm 5 người do Bulerte cầm đầu, lừa gạt được phó giám đốc của tháp Luân Đôn, trà trộn vào trong tháp Martin cướp được thần khí trấn quốc đặc biệt của nước Anh - vương miện của vua Anh.

Nhưng đám tội phạm này không may mắn cho lắm, vừa xông vào tháp Luân Đôn đã bị đám thị vệ của vương thất vây lấy, sau khi vật lộn dữ dội 1 hồi, toàn bộ 5 tên tội phạm đã bị bắt.

Tổng Giám đốc tháp Luân Đôn Taierboxiang đích thân thẩm vấn những tên tội phạm này và xử chúng tử hình, sau đó báo cáo với vua Anh là Charley đệ nhị. Charley đệ nhị thấy rất hứng thú với những tên tội phạm coi thường pháp luật và liều mình này nên đã quyết định đích thân thẩm vấn tên cầm đầu là Bulerte để xem xét rốt cục hắn có phải là người 3 đầu 6 tay hay không, sao lại có thể liều mình làm những chuyện này như vậy. Khi bị thẩm vấn, Bulerte đã phát huy hết tài ăn nói của mình và đã thực hiện một cuộc

thẩm vấn hình sự thú vị nhất trong lịch sử nước Anh với quốc vương Anh. Dưới đây, tôi xin giới thiệu với độc giả một đoạn hay nhất trong cuộc đối thoại đó:

Charley đề nghị: “Người khi còn là thuộc hạ của Cromwell đã giết Emcron để đòi lấy chức thiếu tá và tước hiệu nam tước?”

Bulerte: “Bẩm bề hạ, thần không phải là con trưởng trong nhà, cho nên không có quyền thừa kế tài sản, ngoài bản thân và tính mạng của mình ra thì thần chẳng có gì cả, nên thần phải bán tính mạng của mình cho một người có giá nhất”.

Charley đề nghị: “Người còn có 2 lần định hành thích công tước Aomon, phải vậy không?”

Bulerte: “Bẩm bề hạ, thần sở dĩ định hành thích ông ta chỉ là muốn xem ông ta có xứng với chức vị cao quý mà bề hạ ban cho ông ta hay không. Nếu như ông ta dễ dàng bị thần tống cổ đi thì bề hạ có thể tìm một người thích hợp hơn để thay thế ông ta”.

Charley đề nghị trầm ngâm một lúc, ông cảm thấy người này không những to gan lớn mật mà còn là một người đối đáp nhanh nhẹn, nên mới hỏi tiếp rằng: “Người càng ngày càng liều lĩnh hơn, lần này còn ăn trộm vương miện của ta nữa”.

Bulerte: “Bề hạ nói rất đúng, thần cũng biết là hành động này của mình là quá cuồng vọng, nhưng thần chỉ có thể dùng cách này để nhắc nhở bề hạ quan tâm đến một người lính già sống không nơi nương tựa như thần”.

Charley đề nghị: “Người không phải là thuộc hạ của ta, sao lại đòi ta phải quan tâm đến người làm gì?”

Bulerte: “Bẩm bề hạ, thần từ xưa đến nay chưa đối đầu với ngài bao giờ, giữa những người anh với nhau mà phải đối đầu với nhau thì đã quá bất hạnh rồi. Bây giờ thiên hạ thái bình, tất cả mọi người đều là thần dân của ngài, thần đương nhiên cũng là thuộc hạ của ngài”.

Mặc dù Charley đệ nhị cảm thấy hấn là một tên vô lại thật sự, nhưng vẫn tiếp tục hỏi: “Người tự mình nói xem, ta nên xử lý người như thế nào?”

Bulerte: “Xét từ góc độ pháp luật thì thần nên chịu án tử hình. Nhưng 5 người chúng thần mỗi người ít nhất cũng có 2 người thân khóc vì chuyện này. Nếu nhìn từ lập trường của bệ hạ thì nhiều hơn 10 người ca ngợi ngài tốt hơn nhiều so với việc thêm 1 người khóc.”

Charley đệ nhị không hề nghĩ rằng hấn ta sẽ trả lời thư vậy, ông không kìm được mới gật đầu mà hỏi tiếp ông: “Người thấy mình là một dũng sĩ hay là một kẻ nhát gan?”

Bulerte: “Thưa bệ hạ, từ khi lệnh truy nã của ngài ban ra, thần không có nơi nào có thể an thân, cho nên năm ngoái thần có làm 1 đám ma giả ở dưới quê, hy vọng lại cảnh sát tin là thần đã chết mà không truy lùng nữa. Đây không phải là một hành cộng dũng cảm. Do vậy, dù cho trước mặt người khác, thần là một dũng sĩ, nhưng trước mặt ngài, bệ hạ tôn kính, thì thần chỉ là một kẻ nhát gan.”

Charley đệ nhị vô cùng hài lòng với câu nói này, nên không những miễn tội chết cho Bulerte mà còn thưởng cho anh ta một khoản tiền thưởng năm không nhỏ.

Bulerte sở dĩ thoát chết ngay trong gang tấc, bình an thoát hiểm là chủ yếu do anh ta rất biết ăn nói, khiến cho Charley đệ nhị không hề cảm thấy chán ngán, thêm vào đó Bulerte luôn chọn đúng thời điểm để đội một “Chiếc mũ cao” cho Charley đệ nhị - “thần Bulerte tuy rằng trước mặt người khác là một dũng sĩ nhưng trước mặt ngài, thần chỉ là một kẻ nhát gan. Ngài - Charley đệ nhị mới đúng là dũng sĩ thực sự”.

Những lời nịnh nọt như vậy đã làm cho Charley đệ nhị - người được nịnh - cảm thấy rất vui, mặt mày rạng rỡ, cuối cùng đã miễn tội chết cho Bulerte, ngoài ra còn thưởng cho hấn ta một khoản tiền thưởng năm không nhỏ nữa. Tục ngữ nói: “Người gặp chuyện vui thì tinh thần sảng khoái”. Khi mọi người làm việc đạt được thành quả, đạt được thành công trong sự nghiệp, được người khác tôn trọng, ca ngợi, khi mọi người có được những niềm vui

ngoài ý muốn hoặc sau khi làm một hoạt động vui vẻ, thì đều luôn ở vào trạng thái hưng phấn và vui vẻ. Khi chìm đắm trong niềm vui thì mọi người sẽ trở nên thấu tình đạt lý, đối xử khoan dung hơn lúc bình thường, vui vẻ hợp tác và dễ dàng chấp nhận yêu cầu của người khác. “Đội cho người khác một chiếc mũ cao” cũng tức là cách nịnh nọt, tán dương người khác, để cho người đó ở vào trạng thái tâm lý tốt, và như vậy người đó mới có thể đối xử khoan dung, ít làm khó cho người khác hơn.

Giang Ất khéo léo cứu Chiêu Hề Tất

Thời Xuân Thu Chiến Quốc, vào thời kỳ Sở Tuyên Vương cầm quyền, thực lực của nước Sở rất mạnh, các nước láng giềng đều không dám đối đầu với nước Sở, Sở Tuyên Vương nghe nói các nước chư hầu ở Trung Nguyên đều sợ đại tướng của nước Sở là Chiêu Hề Tất, trong lòng ông ta cảm thấy rất khó chịu. Thế là, ông ta liền hỏi các đại thần: “Các nước chư hầu đều sợ Chiêu Hề Tất đến như vậy, thực tế thì ông ta là người như thế nào?” Quân thần nghe xong thì đều im lặng, họ đều không biết phải trả lời như thế nào. Lúc đó, một đại thần tên là Giang Ất đứng dậy mà nói rằng: “Xin hãy để cho thần kể cho đại vương nghe câu chuyện. “Cáo mượn oai hổ”. Có một lần, một con hổ đói ra ngoài để kiếm thức ăn. Nó bắt được một con cáo. Con cáo nói với hổ rằng: “Ngài không thể ăn ta được. Thiên đế cử ta đến đây làm chúa tể của muôn loài. Nếu ngài ăn thịt ta thì sẽ làm trái với ý chỉ của thiên đế. Nếu ngài không tin ta thì ta có thể đi ở phía trước, ngài đi sau, để xem xem bách thú thấy ta có sợ không”. Hổ tin lời của cáo, đi ở sau cáo, trên đường đi, hổ thấy bách thú trông thấy họ liền chạy mất, liền tin vào lời lừa gạt của cáo và thả cho cáo đi. Hổ không hề biết rằng bách thú bỏ chạy là vì sợ mình.

Giang Ất sau khi kể xong câu chuyện liền nói tiếp: “Nay đại vương có hàng nghìn dặm đất, hàng trăm vạn quân, mà quân quyền thì lại giao hết cho Chiêu Hề Tất nên tất nhiên là các nước chư hầu đều sợ ông ta. Thực ra là họ sợ quân đội của đại vương cũng giống như bách thú sợ hổ vậy”.

Sở Tuyên Vương vốn nghe nói người mà các nước chư hầu sợ là Chiêu Hề Tất chứ không phải là ông ta - đường đường là đại vương nước Sở - nên trong lòng tự nhiên cảm thấy khó chịu. Giang Ất biết rõ rằng, Sở Vương

đang ghen tị với Chiêu Hề Tất mà một khi vua ghen tị với thần thì thần khó tránh khỏi tội chết nên đã ra sức cứu ông ta. Phương pháp duy nhất là đội cho Sở Vương “một chiếc mũ cao”, nói rằng người mà các nước chư hầu sợ thực ra là Sở Vương, chứ không phải là Chiêu Hề Tất. Như vậy mới làm cho Sở Vương nguôi giận, Chiêu Hề Tất mới được cứu. Thế là câu chuyện ngụ ngôn “Cáo giả uy hổ” của Giang Ất đã ví von, so sánh rất xác đáng, cuối cùng đã không để lộ ra bất kỳ dấu vết nào, đã khéo léo đội cho Sở Tuyên Vương một “Chiếc mũ cao” khiến cho Sở Tuyên Vương nhân lúc “vui cười hơn hổ” mà bỏ qua cho Chiêu Hề Tất và không làm khó dễ cho ông ta nữa.

Phong Nhân Tử Cao cũng dùng cách nịnh này mà cứu được một vị quan. Câu chuyện như thế này:

Theo “Lã Thị Xuân Thu” ghi chép: Hàn Thị xây thành ở Tân Thành, hạn trong vòng 15 ngày phải hoàn thành. Tư không lúc đó là Đoạn Kiêu (Tư không tương đương với người nghiệm thu công trình ngày nay). Do công trình ở một huyện X bị chậm 2 ngày, Tư không Đoạn Kiêu liền cho bắt quan chủ quản và tổng vị quan này vào trong ngục. Con trai của vị quan chủ quản đó liền chạy đến tìm Phong Nhân Tử Cao mà nói rằng: “Cháu biết đại nhân có thể cứu được cha cháu nên mới khẩn cầu đại nhân cứu giúp”.

Phong Nhân Tử Cao nhận lời. Ông ta cầu kiến Tư không Đoạn Kiêu. Đồng thời lấy cớ để cùng ngắm cảnh thành mới xây với Đoạn Kiêu. Phong Nhân Tử Cao nhìn quanh một lát rồi liên tục tán dương rằng: “Đây quả là một toà thành tuyệt vời. Để hoàn thành một công trình vĩ đại như vậy quả thật là không hề dễ dàng gì. Ngài nhất định sẽ được trọng thưởng. Từ cổ chí kim, chưa có ai có thể hoàn thành được một công trình vĩ đại như vậy, hơn nữa lại chưa từng phạt ai hoặc chưa từng giết ai.”

Phong Nhân Tử Cao vừa về khỏi, thì Tư không Đoạn Kiêu ngay đêm đó đã thả vị quan chủ quản đang ở trong ngục ra.

Tại sao lại có kết quả như vậy? Đó chính là do những lời nói của Phong Nhân Tử Cao, là ở nghệ thuật đội “chiếc mũ cao” cho Tư không Đoạn Kiêu của Phong Nhân Tử Cao: Tư không Đoạn Kiêu nếu muốn được đúng như lời nịnh thì cần phải thả vị quan trong ngục kia ra. Cái vĩ đại của công trình này chính là ở chỗ chưa từng phạt ai hoặc xử chết ai. Nếu ngài tiếp tục giam

vị quan kia ở trong ngục thì công trình này không còn được coi là vĩ đại nữa. Vậy thì Đoạn Kiều cũng sẽ không xứng với lời khen kia nữa. Thiết nghĩ, ai lại muốn bỏ “Chiếc mũ cao” đang đội kia xuống đây? Phong Nhân Tử Cao đã lợi dụng tâm lý này của Đoạn Kiều để làm cho ông ta thay đổi quyết định.

Nghệ thuật nịnh của Phong Nhân Tử Cao quả thật là tuyệt diệu. Khi nịnh người khác, họ sẽ chuyển từ tức giận sang vui vẻ, sẽ đối xử khoan dung hơn. Bạn hãy lợi dụng tâm lý này của mọi người, khi người khác gây khó dễ cho bạn, bạn hãy đội cho người đó “một chiếc mũ cao” một cách thần không hay quỷ không biết, họ sẽ ngại và không muốn gây khó dễ cho bạn nữa.

Sau khi phơi áo lỡ tay

Thời xưa, có vị quan tên là Bành Vương Lân, một lần đi ngang qua một ngõ hẻo lánh. Có cô gái đang dùng sào để phơi quần áo, lỡ tay làm rơi chiếc sào xuống, rơi ngay xuống đầu của Bành Vương Lân. Bành Vương Lân nổi giận đùng đùng chỉ cô gái phơi quần áo kia mà quát lớn.

Cô gái phơi quần áo mới nhìn đã nhận ra ngay đó là Bành Vương Lân, trong lòng càng thêm sợ hãi. Làm thế nào để đối phó với tình huống này đây? Đột nhiên cô gái đó liền “cái khó ló cái khôn”, nghiêm mặt mà nói rằng: “Nghe giọng điệu của ngài chắc là người ở xa đến, cho nên mới ngang ngược vô lễ như vậy, chắc hẳn là ngài phải biết Bành Cung Bảo (tức Bành Vương Lân) ở đây chứ. Ông ấy liêm khiết, thẳng thắn. Nếu để tôi đi mách với ông ấy thì chỉ e rằng ông ấy sẽ đánh cho ngài mấy chục gậy đấy”.

Bành Vương Lân mới nghe thấy cô gái này ca ngợi mình, lập tức chuyển sang vui vẻ, bình tĩnh hoà nhã rồi bỏ đi.

Cách “nịnh” của cô gái phơi quần áo cũng thật tuyệt, rõ ràng là biết thân phận thực sự của đối phương nhưng vẫn cố làm ra vẻ hồ đồ, cố ý ca ngợi ông ta để tạo ra ấn tượng về danh tiếng của ông ta ở bên ngoài, khiến cho Bành Vương Lân không dám trực tiếp “bộc lộ” thân phận thực sự của mình bởi điều đó chỉ làm cho “hình tượng” của bản thân bị tổn hại mà thôi. Cho nên, ông ta chỉ có thể nguôi cơn giận, làm ra vẻ sợ Bành Vương Lân để bảo

vệ hình tượng vĩ đại của mình trong lòng những người dân. Vì vậy, mà cô gái phơi quần áo kia đã thoát khỏi được tình huống khó xử. Bạn thử nói xem, nghệ thuật “nịnh” của cô gái kia có tuyệt diệu không?

Tục ngữ nói: “Làm bạn với vua như làm bạn với hổ”, ở cạnh hoàng đế không phải là chuyện chơi, hoàng đế chỉ nổi giận, nhẹ thì giáng chức cho xung quân, nặng thì đầu lìa khỏi cổ, chu di 9 họ. Do vậy, đối với hoàng đế càng cần phải chú ý đến nghệ thuật “nịnh”. Nếu sử dụng quá vụng về thì hoàng đế sẽ không nhận tình cảm này của bạn, và thế là bạn càng thêm thảm hại.

Chúng ta hãy xem xem một số vị quan trong lịch sử đã làm thế nào để làm cho hoàng đế vui như được ngồi trên nệm.

Lưu Dung khéo léo trả lời Càn Long

Càn Long có một vị đại thần, tên là Lưu Dung, giữ chức trung đường. Ông ta nổi tiếng vì đầu óc thông minh, giỏi ăn nói. Một hôm nọ, Càn Long đến “Sơn trang nghỉ mát” ở Thừa Đức. Lưu Dung đi với hoàng thượng. Khi Càn Long cùng với Lưu Dung ra ngoài dạo bộ, đi đến chùa Đại Phật, Càn Long thấy phật Di lặc với chiếc bụng to đang nhìn mình cười, liền tiện miệng hỏi: “Lưu ái khanh, phật Di lặc tại sao lại cười trộm?”

Lưu Dung trả lời: “Khởi bẩm Hoàng thượng, hoàng thượng là truyền thể của bồ tát Văn Thù, là Phật sống ngày nay, hôm nay ngài đến đây, nên phật nhìn thấy phật mới cười.”

Nịnh cho một câu, Càn Long quả nhiên rất đổi vui mừng. Nhưng khi Lưu Dung đi đến trước mặt Phật Di lặc thì Càn Long đột nhiên quay người lại rồi hỏi: “Vậy Phật nhìn thấy khanh cũng cười, đó là vì có gì?”

Lưu Dung không ngờ rằng Càn Long lại hỏi như vậy nên sững người một lát rồi ngay lập tức khéo léo trả lời rằng: “Phật thấy thần thì cười, đó là vì cười thần không thành được Phật”.

Đối với câu hỏi đầu tiên của Càn Long, Lưu Dung nói là Phật thấy Phật nên

cười, đối với câu hỏi sau của Càn Long nếu vẫn cứ trả lời như vậy thì sẽ không thể hiện được cốt cách hoàng gia trí tôn của Càn Long, tất sẽ làm cho Càn Long nổi giận. Do vậy, chỉ một câu nói: “Cười thần không thành được phật” lại nịnh Càn Long thêm một câu nữa. Đương nhiên đây chỉ là so với Lưu Dung. Càn Long nghe xong đương nhiên sẽ mở cờ trong bụng, Lưu Dung cũng ung dung thoát khỏi tình huống khó xử.

Mặc dù những người làm thần tử không muốn hạ thấp bản thân, nhưng dù gì thì cũng phải đề cao hoàng thượng, để thỏa mãn tính hư vinh của hoàng thượng, nếu không sẽ gặp đại nạn. Trong cái xã hội không bình đẳng đó, nói chuyện cũng không bình đẳng, cho nên phải chú ý đến chừng mực và thân phận của mình.

Bệ hạ và thần đều giỏi nhất

Vào đời Tề thời Nam Triều, có một nhà thư họa nổi tiếng tên là Vương Tăng Kiên, là cháu 4 đời của Tấn Đại Vương, kiểu chữ Hành và chữ Khải ông đều kế thừa được từ tổ tiên, bút pháp rất tài hoa. ông viết chữ Lệ (thể chữ thông dụng thời Hán) đẹp đến nỗi như nước chảy vậy.

Hoàng đế đương triều là Tề Cao Đế - Tiêu Đạo Thành cũng là người rất giỏi viết chữ, hơn nữa lại tự cho mình là tài nghệ phi phàm, không chịu nghe người khác nói là thư pháp của mình kém hơn thần tử. Vương Tăng Kiên vì vậy mà rất bị gò bó, không dám thể hiện tài năng.

Một hôm, Tề Cao Đế - Tiêu Đạo Thành đòi được thi tài thư pháp cao thấp với Vương Tăng Kiên. Thế là, hai vua tôi đều chăm chú viết xong 2 bức tranh chữ. Viết xong, Tề Cao Đế - Tiêu Đạo Thành đặc chỉ hỏi Vương Tăng Kiên: “Người nói xem, ai là số một, ai là số hai?”

Nếu là những thần tử khác thì đương nhiên sẽ lập tức trả lời rằng: “Bệ hạ là số một” hoặc “thần không bằng bệ hạ”. Nhưng Vương Tăng Kiên lại không muốn hạ thấp bản thân. Rõ ràng là thư pháp của mình cao hơn hoàng thượng thì tại sao lại phải trả lời ngược lại?

Nhưng lại không dám đắc tội với hoàng thượng, làm thế nào đây? Vương

Tăng Kiên hơi chuyển động con mắt, rồi đột nhiên trả lời một câu tuyệt vời, lưu truyền thiên cổ: “Thư pháp của thần đứng đầu trong số thần tử, thư pháp của bệ hạ đứng đầu trong số các bậc đế vương”.

Ông ta đã khéo léo chia cuộc thi thư pháp giữa thần và vua thành 2 nhóm, tức là “nhóm thần” và “nhóm vua”, và lại thêm vào đó lời bình, vừa nịnh được hoàng thượng, nói thư pháp của hoàng thượng là “đứng đầu trong các vị vua”, thoả mãn được ước muốn chiến thắng của hoàng đế lại vừa giữ được uy tín và phẩm cách của mình, khiến hoàng thượng càng thêm tôn trọng cốt cách của ông và cảm thấy ông không phải là kiểu người chuyên đi nịnh hót.

Quả đúng như vậy, sau khi Tề Cao Đế - Tiêu Đạo Thành nghe xong liền cười lớn, và không còn hỏi xem ai là người nhất nữa.

Nịnh người khác trên thực tế cũng chính là thoả mãn nhu cầu tâm lý của mọi người. Nhu cầu tâm lý của mọi người rất khác nhau, nhưng đều muốn được thoả mãn trong cuộc sống hiện thực. Chỉ cần bạn biết cách thể nghiệm và quan sát tâm lý, hiểu được nhu cầu bức thiết nhất của đối phương. Sau đó mới phóng tên để kích thích và thoả mãn. Và như vậy họ sẽ đối xử tốt với bạn. Đặc biệt là đối với những đối phương có tính công kích mạnh, bạn nên động não hơn một chút, đừng bỏ lỡ thời cơ, nịnh người đó vài câu, đổi cho họ “một cái mũ cao” để cho tâm lý của họ được thoả mãn tột độ, họ tự khắc sẽ bị giảm bớt nhuệ khí, và chuyển sang đối xử tốt với bạn. Ví dụ như chúng ta thường xuyên gặp những chuyện như thế này trong các chợ tư nhân: ban đầu, nhân viên bán hàng tranh luận rất gay gắt với khách hàng về chất lượng hàng hoá, kiểu dáng và giá cả, nhưng sau đó người bán hàng thông minh sẽ thay đổi chiến thuật, chuyển sang khen ngợi khách có kiến thức và kinh nghiệm phong phú về hàng hóa, cô ta nói rằng: “Xem ra ông là một người rất thành thạo, tôi phải học hỏi nhiều, xin được thỉnh giáo thêm. Dù cho ông có không mua chiếc áo đó thì thu hoạch của tôi vẫn rất nhiều!”

Nói kể cũng lạ, đối phương được bạn ca ngợi như vậy, liền cảm thấy trong lòng bất an, hành động trở nên không tự nhiên nữa, thậm chí còn có một số khách hàng khi mới được người bán hàng khen liền cảm thấy nếu như mình không mua món hàng này thì sẽ có lỗi với người bán hàng vậy. Bạn thử nghĩ xem, thế có lạ không chứ?

Do vậy, trong cuộc sống hiện thực, nếu chúng ta muốn tạo được các mối quan hệ tốt , thì cần phải học cách vận dụng phương pháp “Hãy đội cho anh ta một chiếc mũ cao” này, hãy nhìn đôi phương hơn một chút, hãy tăng bốc anh ta lên một chút, làm cho anh ta được thoải mái về tâm lý, tự khắc anh ta sẽ không “làm khó” cho bạn nữa. Đương nhiên, khi nhìn người khác bạn cũng đừng nên nhìn quá, nếu nhìn quá họ sẽ cảm thấy mất tự nhiên rồi đâm ra chán ghét bạn. Tốt nhất đừng nên gọi nhân viên vệ sinh đang quét phòng ở bệnh viện là “Bác sĩ”, hoặc gọi người phụ nữ mặt đầy nếp nhăn là “Cô gái”. Như vậy họ sẽ cho rằng bạn đang chế giễu họ, từ đó mà đâm ra ghét bạn.

Chương 3: Không Nên Tuỳ Tiện Chạm Vẩy Rồng

Chúng ta thường nói rằng, khi nói phải chú ý từng trường hợp, phải nhận rõ đối tượng, tuyệt đối không được chỉ dựa vào mồm miệng nhanh nhẩu của mình, mà không để ý đến khả năng chịu đựng về tâm lý của đối tượng đối với những lời nói của bạn. Đặc biệt là khi bạn đối mặt với lãnh đạo của cơ quan mình, thì bạn ăn nói phải cẩn thận hơn một chút, phải chú ý đừng nên nói năng tuỳ tiện, càng không nên nói năng bừa bãi, nếu không bạn sẽ gặp hoạ lớn đó.

Trong truyền thuyết, dưới cổ của rồng có một lớp vẩy lớp vẩy này lại mọc ngược, nên gọi là “vẩy ngược”, lớp “vẩy ngược” này tuyệt đối không được sờ vào. Chỉ cần bạn sờ vào nó, thì rồng sẽ đau thấu tim, nhất định sẽ giãy giụa đến đảo lộn trời đất.

Đối với lãnh đạo, đối với cấp trên, khi nói tốt nhất không nên đối đầu, đối đầu không phải là biện pháp giải quyết vấn đề tốt nhất, ngược lại có lúc còn làm cho sự việc trở nên xấu đi. Bởi vì, đã là lãnh đạo, thì đều muốn duy trì uy quyền của mình, để không cho nó bị tổn hại. Nếu như bạn đối đầu trực tiếp với ông ta, chỉ trích ông ta, chỉ ra hết các lỗi sai của ông ta, thì nhất định ông ta sẽ vì hình tượng và uy quyền của bản thân bị tổn hại mà trút giận sang bạn, bạn sẽ bị dòn vào chân tường. Đúng vậy, những người cứ hễ một cái là thích phê bình, chỉ trích thì đều bị lãnh đạo cho là những người điên, không biết trời cao đất dày là gì.

Thời xưa, các đại thần khi khuyên can hoàng thượng đều rất chú ý đến điểm này, không tuỳ tiện xúc phạm đến uy quyền của bậc quân vương, không đối đầu trực tiếp với hoàng thượng, mà thường nói vòng, ngữ khí nói cũng rất chậm rãi, từ từ như nước chảy, bình tĩnh để khuyên giải. Bởi vì, rốt cục thì những bậc quân vương sáng suốt, khiêm tốn, tấm lòng khoan dung, độ lượng như Lý Thế Dân rất hiếm. Cho nên, Hán Phi có nói: “khuyên đáng quân vương, điều cấm kỵ nhất là xúc phạm trực tiếp”.

Danh tướng nước Tề là Án Tử rất thông hiểu đạo lý này, cho nên lời khuyên của ông thường xuyên được tiếp thu. Chúng ta hãy xem câu chuyện dưới đây:

Nghệ thuật khuyên của Án Tử

Tục ngữ nói: “Làm bạn với vua như làm bạn với hổ”, nhưng tể tướng nước Tề là Án Tử vẫn bình an vô sự sống qua 3 đời vua: Tề Linh Công, Tề Trang Công và Tề Cảnh Công. Bí quyết của ông là gì? Đó là ở chỗ ông hiểu được cách khuyên “không chạm vảy ngược”.

Tề Linh Công thích ngắm phụ nữ mặc quần áo của nam giới, nên bắt tất cả các phi tần và người hầu gái của mình đều mặc đồ của nam giới. Ít lâu sau, khắp cả nước đều rộ lên kiểu mốt này. Tề Linh Công rất tức giận, ông cho rằng điều này làm tổn hại đến phong hoá, tự mình sẽ bị các nước chư hầu chê cười, nên mới ra lệnh rằng: “Tất cả những người nào ăn mặc giả trai, thì đều bị xé rách đai lưng, xé nát quần áo”. Mặc dù như vậy, nhưng phong trào này vẫn không tài nào cấm được.

Một hôm nọ, Tề Linh Công nhìn thấy Án Tử, mới hỏi rằng: “Quả nhân đã áp dụng các biện pháp cứng rắn, nhưng tại sao vẫn không cấm được?”. Án Tử trả lời rằng: “Không biết là đại vương đã nhìn thấy chưa, có cửa hàng thịt ở ngoài cửa thì treo đầu dê, nhưng trên bàn lại bán thịt chó. Làm sao có thể thế được? Nếu muốn bên dưới không theo thì trước tiên bên trên phải không làm mới được!”

Tề Linh Công làm theo như vậy. Quả nhiên, 1 tháng sau, phong trào gái giả trai ở nước Tề đã được chặn đứng. “Treo đầu dê, bán thịt chó” và việc gái giả trai vốn dĩ là những chuyện hoàn toàn khác xa, chẳng có điểm gì giống nhau nhưng Án Tử đã khéo léo nối kết 2 việc này lại với nhau, tự nhiên mà lại xác đáng, không có vẻ gì là gượng ép. Án Tử mượn việc này để nói việc kia, vừa uyển chuyển lại vừa hàm súc, vừa nói được với Linh Công đạo lý “xà trên mà không thẳng thì xà dưới sẽ cong”, lại vừa chú ý đến thân phận làm thần tử của mình, vừa giữ được thể diện là đáng quân vương cho Tề Linh Công lại vừa đạt được mục đích khuyên can của mình.

Trong vườn hoa sau của Tề Cảnh Công có nuôi rất nhiều chim, người quản lý việc nuôi chim tên là Chúc Trâu. Một hôm, Tề Cảnh Công phát hiện thấy mấy con chim quý đã bay mất, nên rất tức giận, bắt vệ sỹ cầm dao để chặt chân tay của Chúc Trâu.

Lúc đó, Án Tử đang đứng cạnh để hầu hạ, khi vệ sỹ của Cảnh Công vâng lệnh cầm dao đi, thì Án Tử đã ngăn họ lại, sau đó mới hỏi Tề Cảnh Công rằng: “Không biết là việc chặt chân tay bắt đầu từ đâu?” Tề Cảnh Công đột nhiên tỉnh ngộ và nói rằng: “Đó là lỗi của ta, nếu phải chặt chân tay thì phải bắt đầu từ ta”.

Và thế là, ông ta đã từ bỏ ý nghĩ chặt chân tay của Chúc Trâu, và nói rằng: “Vậy thì hãy nhốt hẳn vào trong ngục?” Án Tử nói: “Nếu đại vương làm như vậy sẽ làm cho ông ta không hiểu là mình đã phạm tội gì mà chết oan, xin hãy để thần kể tội của ông ta, để cho ông ta hiểu rốt cục là ông ta đã phạm tội gì, rồi sau đó hãy tống ông ta vào trong ngục”. Cảnh Công đồng ý, thế là Án Tử liền nói: “Chúc Trâu, người có 3 tội, người có biết không?”

“Thần, thần không biết”. Chúc Trâu trả lời.

Án Tử nghiêm mặt nói: “Người có 3 tội: đại vương bảo người nuôi chim nhưng người lại để chim bay mất, đây là tội đáng chết đầu tiên. Con chim bay mất lại là con chim đại vương thích nhất, đây là tội đáng chết thứ 2 mà người phạm phải, hơn nữa người lại khiến cho đại vương vì mấy con chim mà giết người. Nếu dân chúng mà nghe thấy chuyện này, thì sẽ cho rằng đại vương là kẻ bất nhân. Nếu các nước chư hầu nghe thấy chuyện này, thì nhất định sẽ coi thường nước ta. Người không những để chim bay mất mà còn làm cho dân chúng cho rằng đại nhân là người trọng vật chứ không trọng người, họ sẽ trở nên căm phẫn và oán hận, từ đó khiến cho quân đội của ta yếu hơn quân của các nước láng giềng. Đây là tội đáng chết thứ 3 mà người phạm phải. Xong rồi, bây giờ có thể tống Chúc Trâu vào ngục rồi”.

Tề Cảnh Công nghe xong, liền thở dài mà nói rằng: “Tiên sinh hãy thả cho ông ta đi. Đừng nên làm hại danh tiếng nhân đạo của trẫm”.

Tề Cảnh Công vì mấy con chim yêu quý của mình bay mất mà muốn chặt

tay chặt chân của người nuôi chim. Đây vốn dĩ là một việc làm quá đổi hoang đường, nhưng khi Tề Cảnh Công đang tức giận mà phản đối ra mặt, thì nhất định sẽ đổ thêm dầu vào lửa. Do vậy, Án Tử đã dùng cách khác, tức là dùng phương pháp “Vu hồi” để nhắc nhở Tề Cảnh Công nên làm một vị thánh hiền, từ đó mà cứu được tính mạng của người nuôi chim. Sau đó, ông lại lợi dụng cơ hội kẻ tội của người nuôi chim, để nói tội Tề Cảnh Công một cách khéo léo và hàm súc, không “chạm vào vẩy ngược”, không làm cho Tề Cảnh Công tức giận, cuối cùng đã làm nguôi được cơn tức giận trong lòng của Cảnh Công và xá miễn cho người nuôi chim.

Án Tử rất biết dùng cách “thế thân” lấp liếm tội của vua, để khuyên vua, câu chuyện sau đây cũng giống như vậy.

Tề Cảnh Công thích ăn mặc, chỉ một mình mà có biết bao quần áo đẹp và sang trọng. Án Tử đã muốn khuyên can từ lâu nhưng vẫn chưa tìm được cơ hội thích hợp. Mùa đông năm nọ... Tề Cảnh Công sai người làm một đôi giày đặc biệt, giày được dùng những sợi vàng để bện thành, mặt giày giát đầy vàng bạc xung quanh còn trang trí rất nhiều ngọc trai nữa. Tề Cảnh Công đặt tên cho đôi giày của mình là “giày kim ngân bảo”.

Một hôm, Tề Cảnh Công có ý đi đôi giày này để tiếp kiến Án Tử. “Giày Kim ngân bảo” vừa rộng lại vừa to, Tề Cảnh Công đi lại rất khó khăn, khi đi được đến đại sảnh thì đã thở hổn hển hển rồi. Trên mặt ông ta tỏ ra khó chịu về đôi giày này. Án Tử thấy thời cơ đã đến, liền nhân cơ hội này mà khuyên rằng: “Thưa đại vương, mọi người mùa đông thì mặc áo bông, mùa hè thì mặc áo đơn, quần áo mùa hè làm mỏng là để cho mát, nay lại đang là mùa đông, vậy mà đại vương lại không đi giày bông mà lại đi loại giày 4 mặt đều thông gió này, hơn nữa giày lại vừa to vừa nặng, đi lại thật bất tiện biết bao? Việc này nếu truyền ra ngoài, thì trẻ con sẽ cười”. Tề Cảnh Công bị nói đến phát ngược nhưng lại không dám nổi giận. Án Tử lại nói tiếp: “Thực ra thì chuyện này không thể trách đại vương được, mà là do thợ giày làm ra thứ đồ kỳ quái này, nên mới để cho đại vương bị xấu mặt như vậy. Nếu việc này truyền ra nước ngoài, người ta sẽ chế giễu đại vương không hiểu được tình hình của những người ở dưới, không thương xót lê dân trăm họ. Và cũng vì vậy mà khinh thường nước Tề. Theo thần thì nên giết tên thợ giày này đi”. Tề Cảnh Công trong lòng chợt nghĩ, đóng đôi giày vốn là chủ ý của mình, giết tên thợ giày để làm gì, nhưng ông ta ngại không

dám nói ra, chỉ làm ra vẻ như 1 ông vua nhân từ, và nói với án Tử rằng: “Người thợ giày này đã làm giày cho trẫm nhiều năm rồi, hãy nể tình ông ta lần đầu phạm tội mà tha cho ông ta, quả nhân từ nay về sau không đi đôi giày này thế là được chứ gì”. Án Tử thấy mục đích khuyên can đã đạt được rồi, liền chữa mũi nhọn, nói sang các vấn đề khác. Án Tử làm bạn với vua đã hơn 30 năm nhưng ông vẫn được an toàn ở trong miệng hổ, đó là nhờ nghệ thuật khuyên giải cao siêu của ông ta, vừa khéo léo, hàm súc, lại vừa đạt hiệu quả ngay, đánh trúng chỗ lợi hại, khiến cho “3 vua” đều buộc phải nghe theo lời khuyên.

Mỗi một người lãnh đạo đều có sự uy nghiêm và tự tôn của mình. Là người cấp dưới thì phải biết căn cứ vào tình hình, căn cứ vào đối tượng và không nên trực tiếp kịch liệt khuyên can, dù cho đó là những lời trung thành rất có lợi cho dân cho nước lại không hề có hại, cũng không được tùy tiện nói ra trực tiếp. Bởi vì, người lãnh đạo cũng còn có một vấn đề nữa, đó là khả năng chịu đựng về tâm lý! Tốt nhất là nên ít nói những lời trung nghĩa chớ ương tai, nên vận dụng đầu óc nhiều, để cho “những lời trung nghĩa” này nghe xuôi tai. Như vậy thì vừa có lợi cho nước cho dân, lại vừa có lợi cho người khuyên can và người bị động. Nếu nói thẳng quá cho dù là ý kiến ban đầu có tốt thế nào đi chăng nữa thì cũng khó tránh khỏi làm cho người khác thấy không vui, thậm chí còn mang đến cái họa sát thân.

Nói thêm về việc khuyên can của Ngụy Chính

Can gián, không phải là một chuyện dễ dàng, đặc biệt là trong thời kỳ chuyên chế phong kiến do các bậc đế vương nắm quyền, càng không nói đến những “hôn quân” chỉ thích nghe quần thần a dua, nịnh hót. Ngay cả những bậc minh chủ như Đường Thái Tông có lúc cũng vì những lời nghịch tai mà trở nên tức giận.

Một lần nọ, khi Ngụy Chính lên triều, chỉ vì một chuyện mà tranh luận với Thái Tông đến nổi mặt đỏ dừ. Đường Thái Tông quả thực không muốn nghe tiếp nữa, muốn nổi giận, nhưng lại sợ mất đi danh tiếng biết nghe lời hay lẽ phải, tấm lòng khoan dung độ lượng của mình trước mặt quần thần, nên đành phải nén cơn giận lại. Sau khi thoái triều, về đến hậu cung, ông vẫn chưa hết tức giận, không tìm được mối tự nhủ rằng: “Đến một ngày

nào đó, nếu như ngươi còn làm ta tức giận thì ta nhất định sẽ giết chết cái đồ nhà quê này!”

Hoàng hậu Trường Tôn ở bên cạnh nghe thấy vậy liền hỏi: “ Đồ nhà quê là ai vậy?”

Đường Thái Tông nói; “Đó chính là Ngụy Chính. ông ta thường xuyên chọc ngoáy ta trước mặt nhiều người khiến ta rất khó xử”.

Hoàng hậu Trường Tôn nghe xong, lập tức lui ra ngoài thay triều phục rồi đi đến trước mặt Đường Thái Tông khấu đầu chúc mừng. Thái Tông ngạc nhiên hỏi nguyên do. Hoàng hậu Trường Tôn đáp: “Thiếp nghe nói, bệ hạ anh minh thì đại thần mới dám nói thẳng. Giờ đây Ngụy Chính dám thẳng thắn khuyên can, đó là do bệ hạ hiền minh, sao thiếp lại ... không chúc mừng cho được?”

Đường Thái Tông nghe xong, liền tỏ ra vui vẻ, không bận tâm đến chuyện ngụy Chính thẳng thắn khuyên can khiến ông khó xử nữa.

Trong lịch sử, những người do thẳng thắn khuyên can nên bị quân vương trừng phạt nhiều không kể xiết.

Long Phùng, Tỉ Vu, Phù Sai đều là những trung thần hết lòng trung thành, tấm lòng trong sáng như nhật nguyệt nhưng do sự ngu dốt, bạo ngược của đối tượng được khuyên mà gặp phải bất hạnh. Đương nhiên, trong xã hội phong kiến, tiêu chuẩn quan trọng để đánh giá trung thần đó là: “Quan văn liều chết để khuyên nhủ, quan võ liều chết để chinh chiến”. Tức là khi đáng quân vương có sai lầm, thì các quan văn phải liều chết để can gián, khi sự an toàn của quốc gia bị uy hiếp, thì các quan võ phải liều chết để chiến đấu. Nhưng để thực hiện tiêu chuẩn đánh giá trung thần e cũng hơi khó. Một là nếu như nội dung liều chết mà can gián không hợp với lòng vua thì tất sẽ mang lại nguy hiểm cho mình, hơn nữa nếu vua cũng có vấn đề về khả năng chịu đựng tâm lý, mà bạn lại nói thẳng không chút kiêng nể, sẽ làm cho quyền uy của ông ta bị tổn thương, không biết chừng còn nảy sinh tâm lý ngược lại. Điều mà bạn nói, ông ta sẽ không nghe, sẽ “tranh cãi” với bạn, đối đầu với bạn, lúc đó nếu bạn không chịu được mà bỏ đi thì bạn sẽ thật thảm hại.

Nguy Ching cũng hiểu rất rõ về điểm này. Chính vì ông biết rất rõ tính cách của Thái Tông nên mới dám khuyên thẳng, mới dám chạm “vây rồng”, nói những lời mà vua không muốn nghe. Nếu như ông gặp phải những hôn quân như Kiệt, Trụ, thì hẳn sẽ không đại gì mà thẳng thắn khuyên can cả. Nguy Ching thực ra rất biết cách bảo vệ mình. ông đã từng xin Đường Thái Tông cho ông làm lương thần, chứ đừng cho ông làm trung thần. Thái Tông hơi nghi ngờ, mới hỏi rằng: “Trung thần và lương thần lẽ nào lại có điểm khác nhau sao?” Nguy Ching đáp: “Tắc Khiết, Cửu Đào thời Nghiêu Thuấn là lương thần, Long Phụng vì khuyên can Hạ Giả mà bị giết, Tỉ Vu vì khuyên Thương Trụ mà bị moi tim, họ đều là những trung thần. Làm lương thần thì bản thân cũng được tiếng tăm, bậc quân vương cũng được tiếng, con cháu nối tiếp, vận nước tốt lành. Làm trung thần thì bản thân bị sát hại, bậc quân vương thì bị tiếng xấu, đất nước bị diệt vong, chẳng qua cũng chỉ là được cái danh hảo mà thôi. Điểm khác nhau giữa 2 cái là ở đó.” Chính vì Nguy Ching hiểu rất rõ điều này, ông mới có thể “bản thân được tiếng tăm”, mới có thể làm cho “bậc quân vương cũng được tiếng”. Có thể thấy rằng, Nguy Ching cũng rất hiểu cách “sáng suốt giữ mình”, sở dĩ ông dám thẳng thắn can gián vì ông biết Thái Tông là “minh chủ”.

Nếu Thái Tông là hôn quân giống như Kiệt, Trụ, thì hẳn ông sẽ không muốn làm Long Phụng và Tỉ Vu.

Những suy nghĩ về bi kịch của Ngũ Tử Tư

Năm thứ 36 đời Chu Kính Vương, Việt Vương Câu Tiễn cử đại phu Chu Kê dẫn 3 nghìn quân sang giúp nước Ngô đánh Tề. Ngô vương Phù Sai lập tức huy động quân của 9 quận, tấn công ào ạt vào nước Tề. Đúng vào lúc quân Ngô chuẩn bị tiến quân thì Ngũ Tử Tư đã thẳng thắn khuyên can Ngô Vương rằng: “Nước Việt là mối đại họa trong lòng của nước Ngô chúng ta, còn nước Tề thì lại không phải là mối nguy hiểm chính của chúng ta. Vậy mà nay đại vương lại dẫn 10 vạn đại quân đi xa ngàn dặm để đánh nước Tề, quên cái đại họa trong lòng là nước Việt, thần chỉ sợ rằng đại vương không đánh thắng được nước Tề, trái lại còn khiến cho nước Việt nhân lúc chúng ta yếu mà xông vào để uy hiếp nước Ngô!”

Ngô Vương tức giận nói: “Ta sắp sửa xuất chinh mà ngươi lại nói những lời không tốt lành này, ngươi đáng tội gì?”. Nhân lúc tức giận muốn giết Ngũ Tử Tư. May mà có Bá Nam khéo léo khuyên can, nhắc nhở Ngô Vương rằng Ngũ Tử Tư là lão thần của tiên vương, không thể giết được, nên Ngô Vương mới không giết Ngũ Tử Tư.

Ngô Vương Phù Sai đích thân làm tướng của đại quân, thái tử Bá Tà làm phó tướng, Tiễn Môn Sào làm tướng thượng quân, vương tử Cô Tào làm tướng hạ quân, 10 vạn đại quân, rầm rầm rộ rộ tiến sang nước Tề. Khi tấn công nước Tề, Ngô Vương đích thân lâm trận, dũng khí của quân Ngô tăng gấp bội, nên đã đánh bại nước Tề. Ngô Vương khải hoàn trở về.

Khi Phù Sai mang quân trở về, bá quan đều ra chúc mừng, chỉ có Ngũ Tử Tư là trầm mặc không nói. Phù Sai nói với Ngũ Tử Tư rằng: “Ngươi nói quả nhân không nên đánh nước Tề, còn nói rằng ta đánh Tề có thể sẽ thất bại, giờ ta thắng lợi trở về, duy chỉ mình ngươi là không có công lao gì, ngươi có thấy xấu hổ không?”

Ngũ Tử Tư lạnh lùng trả lời rằng: “Khi ông trời muốn diệt một nước, thì thường cho nước đó có được một số chuyện vui nhỏ, sau đó mới làm cho nó gặp đại họa. Lần này thắng Tề chẳng qua cũng chỉ là một chuyện vui nhỏ, thần e rằng đại họa của chúng ta sắp đến rồi”.

Ngô Vương tức giận nói: “Lâu không gặp tướng quốc như ngươi, tai ta cảm thấy rất yên tĩnh, nay ngươi lại đến làm nhải, làm mất cả nhã hứng của ta”.

Vài ngày sau, Việt Vương Câu Tiễn dẫn quân thần sang nước Ngô để triều bái Ngô Vương. Việt Vương Câu Tiễn hồi lộ hết các quan dưới trướng của Ngô Vương. Ngô Vương Phù Sai bày rượu ở trên bàn, Việt Vương Câu Tiễn ngồi cạnh hầu rượu, Phù Sai nói rằng: “Ta nghe nói: Vua không quên thần có công, phụ không quên tử có công. Nay Bá Hỉ trị bệnh cho quả nhân có công nên ban cho chức thượng khanh. Việt Vương Câu Tiễn hiếu sự với quả nhân, nay ban cho danh hiệu Tài năng kỳ quốc, để cảm ơn công lao của Việt Vương đã giúp ta đánh Tề”.

Các quân thần đều a dua, nịnh hót rằng: “Đại vương anh minh, đại vương

anh minh”.

Phù Sai rất vui, liên tục cười lớn. Nụ cười vừa tắt, đột nhiên nhìn thấy Ngũ Tử Tư quỳ trước mặt mình, mà nói rằng: “Thưa đại vương, ngài đừng nên nuôi hổ để họa về sau, gây họa cho bản thân, đừng nên gây ra họa vong quốc khiến đất nước hoang tàn, cỏ dại mọc đầy điện”.

Đang lúc vui, lại nghe thấy Ngũ Tử Tư nói như vậy Phù Sai cảm thấy rất ngứa tai, tức giận mà nói rằng: “Lão tặc đầy gian xảo kia, là yêu nghiệt của nước Ngô, lại muốn chuyên quyền tự động ra uy, nay bãi chức cho về tự mưu sinh”.

Tử Tư vẫn thẳng thắn khuyên can “Lão thần nếu bất trung bất tín, thì sẽ không được làm thần của tiên vương. Cũng như Long Phùng gặp phải Kiệt, Tỉ Vu gặp phải Trụ vậy, thần khó tránh khỏi phải chết, vua sẽ bị diệt. Thần may mắn nhờ phúc của vua nên không gặp phải yêu nghiệt”.

Phù Sai nghe xong, tức giận không đề đầu cho hết, bèn ban thanh kiếm “Thuộc Lâu” cho Ngũ Tử Tư, để ông tự kết liễu đời mình. Tử Tư nhận lấy thanh kiếm, đứng ở trung đình, ngửa mặt lên trời mà kêu to rằng: “Đại vương ơi, hôm nay ngài không nghe theo lời khuyên của thần, lại còn ban cho thần cái chết. Hôm nay, thần chết đi thì ngày mai binh mã của nước Việt sẽ kéo đến, họ sẽ tiêu diệt giang sơn xã tắc của ngài”.

Nói xong, Ngũ Tử Tư liền vung kiếm tự sát.

Ngũ Tử Tư một lòng trung thành với Phù Sai, nhưng lại gặp phải kết cục bi thảm như vậy, chủ yếu là ở chỗ ông không xem xét kỹ trường hợp, không phân biệt đối tượng nên đã nói thẳng thắn quá. Điều đáng tiếc hơn là rõ ràng ông đã phát giác ra Phù Sai là một hôn quân giống như Kiệt, Trụ nhưng vẫn liều chết can gián, vẫn không chùn bước mà làm 1 “trung thần” giống như Long Phùng, Tỉ Vu, cuối cùng rơi vào cảnh bị ban cho cái chết. Thật là đáng thương, những trung thần “ngu trung”, không biết tiến thoái, không biết sáng suốt giữ mình như vậy trong xã hội phong kiến đã phải mất không tính mạng của mình mà không hề được bù đắp. Họ thật không đáng bị như vậy.

Muốn sáng suốt giữ mình, muốn “tạm thời giữ được tính mạng” trong xã hội phong kiến, thì đừng nên giống như Ngũ Tử Tư và Khuất Nguyên. “Người đời say chỉ riêng ta là tỉnh” mà hãy làm theo “Người đời say thì ta cũng say”. Trước tiên là phải giữ được tính mạng “Giữ được núi xanh thì không sợ không có củi đốt” mà.

Thời phong kiến, những người thông hiểu đạo lý sáng suốt giữ mình cũng rất nhiều, Ki Tử chính là một người trong số đó. Ki Tử là thần tử của Thương Trụ Vương. Trụ Vương thích ban ngày thì đóng cửa sổ, kéo kín rèm, thấp nến, rồi uống rượu để làm vui không kể ngày hay đêm để đến nỗi quên cả ngày tháng. Ông ta hỏi người hầu rằng, bây giờ là ngày mấy tháng mấy, người hầu chẳng ai biết cả, ông liền sai người hỏi Ki Tử. Ki Tử trả lời người đến hỏi rằng: “Ta say quá, đầu óc cứ mơ hồ, giờ là ngày bao nhiêu ta cũng không nhớ được nữa”.

Sau khi người đó ra về, người nhà mới trách Ki Tử là đã không trả lời thật. Ki Tử liền nói: “Các người hiểu gì chứ! Trụ Vương là bậc trí tôn thiên hạ, nay đã không biết ngày tháng là gì thì chúng tở thiên hạ giờ đã nguy cấp lắm rồi. Cả nước từ trên xuống dưới đều quên hết ngày tháng, nếu chỉ có mình ta tỉnh táo mà biết được ngày tháng thì ta sẽ gặp phải đại họa”.

Câu trả lời của Ki Tử có thể nói là thật sự sáng suốt. Là người như thế nào thì nói những lời như thế ấy. Thế mới gọi là “Gặp người thì nói tiếng người, gặp quỷ thì nói tiếng quỷ” (Đi với bụi mặc áo cà sa, đi với ma mặc áo giấy). Nếu không căn cứ vào tình hình, không xem xét kỹ đối tượng, nói những lời trung nghĩa thẳng thắn với những kẻ ngu dốt, bạo ngược thì chỉ mất mạng mà thôi.

Trong thế giới đầy rẫy sự xảo quyệt và gian trá thì cần phải để ý 1 chút, nếu bạn không quá thẳng thắn, bạn sẽ không bị người khác gây khó dễ, không bị nguy hiểm đến tính mạng. Phạm Văn Tử, người nước Tần thích nói thẳng, đến nỗi bố của ông là Phạm Vũ Tử đã dùng gậy đánh và giáo huấn rằng: “Người nói thẳng thắn quá thì không được người khác quý. Không ai dám tiếp nhận con, chúng tở hoàn cảnh của con rất nguy hiểm, thậm chí còn liên quan đến cả cha nữa”.

Đúng vậy, nếu nói thẳng thắn quá sẽ không được người khác quý. Nếu chỉ chú ý đến bản tính thẳng thắn của mình mà không chú ý đến khả năng chịu đựng về tâm lý thì sẽ khó tránh khỏi làm cho người khác tức giận, đặc biệt với người khác. Từ câu chuyện dưới đây, có lẽ chúng ta sẽ được gợi mở đôi phần:

Chuyện thị phi của cô gái thẳng thắn

Cô gái thẳng thắn trong “Khoái chảy Lý Thúy Liên ký” (Lý Thúy Liên - Cô gái nhanh nhẩu) là người thông minh, đảm đang, kiên cường, dám nghĩ, dám nói, thẳng thắn nhưng cuối cùng bị ép phải làm nì cô.

Khi đến lúc trai khôn lấy vợ, gái lớn gả chồng, người mai mối đến bàn chuyện hôn nhân, điều mà cha cô lo lắng chính là tính “nói thẳng” của cô. Cha cô nói rằng: “Con tôi là người nhân hậu, chỉ có điều là hay nói thẳng... tôi không yên tâm”. Quả nhiên, khi đi lấy chồng, cô vì tính khí ưa nói thẳng nên đã chửi mắng người mai mối, đặc biệt với em chồng, bác, đốp chát với mẹ chồng. Mới 3 ngày mà mẹ chồng cô đã bắt con trai phải li dị vợ. Sau khi về nhà mẹ đẻ, bị bố mẹ, anh trai, chị dâu oán trách, bản thân cô trong lúc tức giận đã đi làm nì cô.

Mặc dù “mồm miệng thẳng thắn” hay “không thẳng thắn” không phải là giới hạn của cái đúng, cái sai, sai hay đúng là do nội dung của bản thân sự vật quyết định nhưng trong xã hội hiện thực, sự việc không hề đơn giản như vậy.

Cô phản đối lễ tiết phiên phức trong lễ giáo phong kiến. Khi lên kiệu, bà mối dặn rằng: “Tiểu nương tử, khi cô đến cửa nhà mẹ chồng thì đừng có nói gì”. Đến cửa nhà chồng, bà mẹ chồng lại bưng 1 bát cơm ra, và nói rằng: “Tiểu nương tử, con hãy há miệng ra để nhận cơm nào”.

Lý Thúy Liên vì thẳng thắn nên đã nói ngay “Bảo con ngậm miệng rồi lại bảo con há miệng, dặn con không được mở miệng, vừa mới ngồi kiệu đến cửa nhà chồng sao lại bảo há miệng ra?”

Hàng ngàn hàng vạn cô gái trong thời đại phong kiến vào ngày kết hôn, đều bị người ta tùy ý sai bảo, sắp đặt, chẳng ai dám phản đối, chỉ có Lý Thúy Liên là không chịu nghe theo “luật lệ phép tắc”, lớn tiếng kêu gào vì phụ nữ. Do vậy, trong con mắt của những kẻ thế tục, cô là một “người phụ nữ xấu xa” không giữ đạo của người phụ nữ, không tuân theo tập tục.

Cô phản đối những tập tục hôn lễ nhạt nhẽo, ví dụ như “rắc giường” rắc ngũ cốc đầy lên giường cô dâu, làm cho vung vãi khắp nơi rồi bắt cô dâu phải quét. Ông thầy xem âm dương còn nói là: “Từ xưa đến nay chồng hát thì vợ phải họa theo, chưa từng có ai gằm lên như sư tử hà Đông cả.” Lý Thúy Liên lại nói luôn: “Rắc giường? Đâu, gạo, lúa mạch rắc đầy giường, thử nghĩ xem, nó ra cái thế thống gì”.

Cái cách nói không chút kiêng nể này của cô, trong ánh mắt của những kẻ thế tục thì cô đương nhiên là một người không được giáo dục. Nhà chồng bàn với nhau phải dạy bảo cô. Bố chồng bắt cô phải hầu trà. Cô chẳng hề phản nản, cởi ngay bộ quần áo cô dâu ra, mặc quần áo vải thô vào, đi xuống bếp rửa nồi và bát; rồi lại đến tận phòng lấy một ít hoa quả, pha một ấm trà, bê đến phòng khách, bày ghế ra rồi cung kính mời bố mẹ chồng, bác trai và bác gái dùng trà. Tất cả người trong nhà chồng đều ngồi cả, chỉ để mình cô đứng phục vụ. Bố mẹ chồng thấy cô tay chân nhanh nhẹn, thái độ khiêm tốn, đang lúc cho rằng là được rồi thì cô em chồng và em trai chồng cũng đòi uống trà. Cô không chịu được, nói luôn: “Bố mẹ uống trà, bác trai, bác gái cũng đến uống trà. Cô chú nếu muốn uống thì đến lấy 2 cái bát ở trên bếp ấy” Cô vừa vào nhà chồng chưa đầy 3 ngày thì em gái và em trai chồng đã nói ra nói vào, thường xuyên nói xấu cô, nay lại sai cô làm cái này làm cái kia thì làm sao cô chịu nổi đây?

Lý Thúy Liên có năng lực, hiểu lễ nghĩa, biết ăn nói, lý thuộc về cô, nhưng hiệu quả lại không tốt. Chủ yếu là do cô không chú ý đến trường hợp nói, không phân biệt rõ đối tượng nói, nói thẳng khiến người khác phải bực mình đắc tội với người khác. Vì vậy làm cho bản thân ở vào thế bất lợi, cuối cùng rơi vào cảnh bị buộc phải làm nì cô.

Người nói thẳng nói thật phải thận trọng !

Vậy thì, nên nói năng thế nào với cấp trên? Làm sao để có thể đối thoại không bình đẳng?

Điều quan trọng của đối thoại không bình đẳng

Thời đại đối thoại đã tới rồi, nhưng thời đại của đối thoại bình đẳng vẫn còn xa lắm. Dù là phái lạc quan mang đậm nét chủ nghĩa lý tưởng, trên sân khấu giao tiếp ngày nay, e rằng cũng không dám mong đến “đối thoại bình đẳng”. Bởi vì, trong thế giới mà sự giàu có và quyền lực vẫn là trục chi phối, là nguyên nhân của thị phi, thì mong muốn giao tiếp ngôn ngữ hoàn toàn bình đẳng, chẳng qua cũng chỉ là chàng ngốc nói mê mà thôi, bởi vì chàng ta không đối mặt với xã hội hiện thực.

Trên thế giới không có hai chiếc lá hoàn toàn giống nhau. Con người rơi vào những vòng xoáy rắc rối thì còn phức tạp hơn lá cây rất nhiều. Xã hội do con người hợp thành rất phức tạp nên hai bên nói chuyện không hoàn toàn giống nhau, không thể tương đương. Cho nên, dù hai bên trò chuyện thân mật, cử chỉ như nhau, tay bắt mặt mừng hay vòng tay nhau nâng cốc, cùng lắm cũng chỉ là sự bình đẳng có tính hình thức.

Vì thế mà “đối thoại” có nghĩa là không bình đẳng. Hiểu được điều này, đối với người ở vào thế yếu, mong muốn bảo vệ bản thân là cực kỳ quan trọng. Nó có thể làm cho người mong muốn bảo vệ bản thân tỉnh táo lại, không còn ảo tưởng nữa.

Vậy thì nên đối thoại không bình đẳng như thế nào để bảo vệ bản thân? Điều quan trọng khi đối thoại không bình đẳng là gì?

Đừng vội, hãy xem từng điều sau:

Điều quan trọng thứ nhất: phải thừa nhận mình ở vào thế yếu, chứ đừng tự lừa mình như tinh thần A.Q. Bạn phải thừa nhận điểm yếu của mình là kém hơn đối phương hoặc đang mong muốn được như đối phương. Điểm yếu của bạn chính là điểm mà đối phương thích công kích, tự nhận thấy yếu điểm của mình, bạn mới có thể có những phòng ngự tích cực đối với nó.

Điều quan trọng thứ hai: luôn điều chỉnh tâm lý của mình, duy trì tự tin. Yếu thế gây cho người ta có cảm giác đau khổ, sẽ làm cho bản thân không thích ứng nữa, căng thẳng, tâm lý chịu áp lực nặng, rất dễ mất tự tin, dẫn tới suy nghĩ bị bế tắc, dao động lòng tin. Để cân bằng, loại trừ áp lực tâm lý, bạn phải xác nhận tính chân thực, tính đúng đắn và tính khả thi của mục tiêu đối thoại, luôn cổ vũ để bản thân lạc quan, tự tin. Tinh thần tràn trề sức sống, không để đối phương áp đảo, lấy sức mạnh đạo nghĩa, sức mạnh nhân cách và sức mạnh lô-gíc để quật ngã đối phương.

Điều quan trọng thứ ba: cần xoay quanh mục tiêu đã định trước, bám sát năm chữ “Lí, Nghĩa, Lợi, Tình, Uy” mà nói, tức là làm cho đối phương hiểu cái lý, truyền cho đối phương cái nghĩa, dụ cho đối phương cái lợi, khiến cho đối phương xúc động, hạn chế cái uy của đối phương. Thông thường, nói chuyện hay nói chen thêm, hi vọng người khác nghe rồi sẽ phục tùng, làm theo yêu cầu của mình. Mọi người nghĩ đến cái “Lợi” trước tiên, sau đó là “Lí”, “Nghĩa”, “Tình”, cuối cùng mới đến “Uy”. Nhưng so sánh với đối phương có thể mạnh, “nguồn vốn” chủ yếu người thế yếu khi đối thoại là “Lí” và “Nghĩa”, chứ không phải là “Lợi” và “Uy”, (đây chính là nguyên nhân bên yếu lâm vào thế yếu, nếu không đã có thể mạnh rồi).

Vì vậy chú trọng, dành công sức cho “lý” và “nghĩa”, khiến đối phương hiểu được cái lý, truyền cho đối phương được cái nghĩa là điều quan trọng cho bên yếu thế tạo bước đột phá. Nhất định phải nói rõ đạo lý, nói đúng nội dung, nói sao cho đối phương xúc động, thích nghe, nói tới mức lòng tự tôn, niềm vinh dự, lòng chính nghĩa của đối phương trỗi dậy và cảm thấy hài lòng. Lúc đó, khéo léo tác động tình cảm sẽ đạt hiệu quả cao. Tất nhiên, không có nghĩa là dùng “Lợi” và “Uy” thì vô tác dụng đối với bên yếu thế. Chẳng qua là, bên yếu thế cần phải tính toán kỹ về cái “Lợi” này, thận trọng như khi dùng dao vậy. Còn với “Uy”, bên yếu thế cũng phải cẩn thận, trường hợp bất đắc dĩ mới được sử dụng. Bởi vì điều này tạo ấn tượng áp đặt đối với người khác, đưa mà cổ bễ sẽ không ngọt, tuy người khác sẽ nhất thời sợ “Uy” của bạn nên nghe theo ý kiến của bạn, nhưng khó tránh khỏi không hận ghét bạn, giả như đến lúc đó phản kích lại bất ngờ, thì chắc khiến bạn thật thảm hại. Giống như cách “Tử gián” lấy cái chết để bắt ép nhau, áp đặt ý chí cho người khác, nên tỉ lệ thành công không cao, có khi còn uổng phí tính mạng.

Tóm lại, khi bày tỏ ý kiến với cấp trên của mình, tuyệt đối không được làm thương tổn đến sự tôn nghiêm và quyền uy của họ, cố gây khó dễ cho người khác, không được áp đặt ý chí đối với họ, mà phải chú ý tới địa vị của họ, cân nhắc trong từng lời nói.

Chương 4: Áp Đảo Đối Phương Trước Là Sách

Lược Hay

Có một nhà hiền triết từng nói: “ý nghĩ là người mở đường cho hành động”, người phát ngôn trước sẽ truyền cho đối phương những nhận thức của mình nên đối phương sẽ đi theo phương hướng mà người đó vừa chỉ ra. Điều này là hợp với quy luật tâm lý, kết quả thực nghiệm tâm lý học có liên quan cũng cho thấy, trong những kích thích xã hội (tin tức) như nhau kế tiếp tác dụng đối với mọi người, kích thích xã hội nào xuất hiện trước sẽ gây được ấn tượng mạnh nhất đối với mọi người, đây cũng là điều mà tâm lý học gọi là hiệu ứng nhân tố đầu tiên.

Trong giao tiếp, người cạnh tranh của bạn sẽ tìm cơ hội hạ thấp, bêu giễu bạn trước mặt lãnh đạo, nếu bạn cảm nhận được sự nguy hiểm này, thì nên áp đảo đối phương trước, hãy tuyên truyền một ý nghĩ vào đầu lãnh đạo trước, nói một người nào đó hận ghét bạn như thế nào, có thể sẽ chia rẽ quan hệ giữa lãnh đạo và bạn. Trước khi chuyện đó xảy ra, nếu bạn trấn áp đối phương trước, gặp gỡ trước với lãnh đạo, tạo được sự coi trọng của lãnh đạo, khi sau này thực sự có kẻ muốn bôi nhọ bạn, thì trong lòng lãnh đạo đã vững tin rồi, sẽ không làm khó bạn, thế là bạn có thể bình an vô sự rồi .

Tuyệt chiêu thắng lợi của Trần Chấn

Trần Chấn là thuyết khách nổi tiếng thiên hạ, trứ danh tung hoành khắp nơi thời Chiến Quốc. Con người này về mưu lược ngoại giao và chính trị đều có những kiến giải rất độc đáo, nhưng lại không trung thành với một nước nào.

Trong suốt cuộc đời chính trị của mình, Trần Chấn không được hài lòng lắm.

Ban đầu, Trần Chấn và Trương Nghi đều ở trong cung Tần Huệ Văn Vương

và đều được trọng dụng. Cả hai là những cao thủ về mưu lược ngoại giao và rất có tài ăn nói. Điều này cũng phản ánh câu tục ngữ “Hai hồ không thể nhốt chung một chuồng”, Trương Nghi du thuyết Tần vương với thuật liên hoành, đã được vua Tần sủng tín, đồng thời còn được phong chức thừa tướng, quyền lực khuynh đảo thiên hạ một thời. Trương Nghi lợi dụng sự tín nhiệm của Tần vương đã dụng kế phản gián, hãm hại rất nhiều quần thần cũ của nước Tần, để củng cố địa vị thêm cao của mình. Trần Chấn biết Trương Nghi từ lâu đã muốn hãm hại mình nên không đợi Trương Nghi ra tay, Trần Chấn đã trấn áp đối phương trước, nhờ Điền Cách tâu với Tần vương: “Nước Sở có thể sẽ gây nguy hại cho nước Tần chúng ta, nước Sở biết Hoàn Môn Quân giỏi dùng binh; Trần Chấn tinh thông mưu lược, tất để cho Trương Nghi tới hãm hại hai người, xin đại vương đừng tin lời Trương Nghi”.

Không ngờ, sau đó quả nhiên Trương Nghi đến nói xấu Trần Chấn, nhưng ông ta vừa mở miệng thì Tần vương nổi cơn thịnh nộ không thêm nghe. Ở đây, Trần Chấn đã biết việc sớm muộn Trương Nghi sẽ hãm hại mình, thế là liền chủ động xuất kích, áp đảo đối phương trước, nhờ Điền Cách ra tay, truyền cho Tần Vương ý nghĩ của mình, đó là diệu pháp giành được thắng lợi của Trần Chấn. Nếu đích thân Trần Chấn tuyên truyền cho Tần vương ý nghĩ này thì chắc chắn sẽ không đạt hiệu quả bằng nhờ người khác làm hộ. Mọi người thường cho rằng, khi mình nói cho mình thì sẽ bị thiên kiến, không khách quan, chẳng phải là mọi người thường nói “Bà Hoàng bán dưa, vừa bán vừa khoe” đó sao. Còn lời nói của người bên cạnh mình, gần như thay mặt cho một kiểu dư luận xã hội, bất luận điều đó có chính xác hay không, ấn tượng đối với người khác là, người nói ấy không phải nói cho bản thân họ nên quan điểm đó sẽ tương đối khách quan. Trần Chấn đã khéo léo vận dụng kiểu tâm lý này của mọi người, vì vậy đã đạt hiệu quả cao.

Trương Nghi gặp khó khăn như vậy nhưng vẫn không từ bỏ ý đồ của mình, tiếp tục tâu điều giả dối với Tần vương: “Trần Chấn làm đại thần nước Tần, nhưng lại thường tiết lộ chuyện cơ mật quốc gia với nước Sở, thần không muốn cùng làm chuyện đó, mong đại vương hãy cho bắt ông ta, xử tội chết.” Có đại thần theo địch phản quốc thật là việc tày trời, vì vậy, Tần Vương cho gọi riêng Trần Chấn lại hỏi. “Nghe nói, ngươi sắp đến nước Sở,

có chuyện đó không?” Trần Chấn trả lời đúng sự thực: “Thưa, đúng”, sau đó liền kể cho Tần vương câu chuyện:

Một người nước Sở có hai vợ, có kẻ tán tỉnh người vợ cả, bị người vợ đó chửi mắng thậm tệ, hấn liền xúi giục, dụ dỗ người vợ bé kia, được cô ta hứa hẹn. Sau này, người Sở kia chết, người ngoài hỏi kẻ dụ dỗ đó: “Anh muốn lấy cô vợ cả hay cô vợ bé đó ?” Kẻ dụ dỗ trả lời: “Tôi muốn lấy cô vợ cả làm vợ.” Người ngoài không hiểu hỏi anh ta: “Người vợ cả đó mắng anh, còn người vợ bé kia lại lấy thân mà hẹn thề cùng anh, tại sao anh lại muốn lấy người vợ cả kia?” Kẻ dụ dỗ trả lời: “Vì tôi muốn vợ của tôi là một người trung trinh, cô ấy có thể vì tôi mà chửi mắng thậm tệ kẻ muốn tán tỉnh cô ấy.”

Kể xong câu chuyện, Trần Chấn nói: “Sở vương và Sở tướng đều rất hiền minh, bây giờ làm thần của nước Tần mà thần lại bất trung với đất nước, đi - bán chuyện cơ mật quốc gia với nước Sở, vậy thì liệu nước Sở có tin tưởng được ở nhân phẩm của thần không?”

Trần Chấn lại nói tiếp: “Thần sắp đến nước Sở, chuyện này ngay kẻ đi đường cũng biết. Bệ hạ biết không, bởi vì con người Hiếu Kỉ rất hiếu kính với cha mẹ mình, vì vậy cha mẹ trong thiên hạ đều mong muốn có được người con như ông ta; Tử Cốt trung thành với vua của mình nên mình chủ trong thiên hạ đều muốn có được đại thần như ông ta; người con gái tốt thì ai cũng muốn lấy, thần bất trung với nước Tần thì nước Sở sao có thể đón làm trung thần? Trung thành với nước mình thì bị từ chối, thần không đến nước Sở thì còn cách nào khác nữa đây?”

Trần Chấn đã thông qua câu chuyện trên để “nói” với Tần vương một đạo lý: Kẻ không trung trinh sẽ không thực sự được người khác hoan nghênh, mà chỉ có người trung thành kiên định mới được tôn trọng, để ngầm cho Tần vương biết chuyện này không thể xảy ra với con người tài năng trí tuệ, đầu óc tinh táo như ông. Còn những lời nói sau bỗng có ý khác, từ việc mình được hoan nghênh tới nước Sở để nói bản thân là trung thần của nước Tần. Trần Chấn nhờ có ảnh hưởng của chiến thắng lần trước lại thêm tài ăn nói xuất sắc của mình mới tiếp tục giành được sự tín nhiệm của Tần vương, làm cho Trương Nghi bị trúng thương, âm mưu hãm hại Trần Chấn bị phá

võ, thậm chí Tần Huệ Văn vương phải cảm khái nói với Trương Nghi: “Trần Chấn là người hùng biện biệt tài trong thiên hạ.”

Vận dụng sách lược áp đảo đối phương trước chủ yếu tức là trước tiên thông qua lời nói để được lãnh đạo coi trọng, nếu như có người gièm pha bạn, lãnh đạo có thể sẽ lấy những lời nói trước của bạn làm cơ sở xem xét sự việc, đem ra đối chiếu với nhau, vì “hiệu ứng nhân tố trước tiên” của tâm lý con người luôn rất quan trọng và giành chiến thắng. Như thế, bạn có thể bình an vô sự rồi. Tuy nhiên, dùng sách lược áp đảo đối phương trước cần phải tận dụng mọi khả năng để thu thập các tin tức tình hình của đối thủ, chỉ có “Biết người biết ta” thì mới có thể “Trăm trận trăm thắng”.

Bí mật giữ mình của Cam Mậu

Cam Mậu là người Hạ Tể thời Chiến Quốc, người này rất thạo nói giỏi biện, nhiều mưu lược, được Trương Nghi tiến cử với Tần Huệ vương. Sau khi Huệ vương qua đời, Vũ vương kế vị, Cam Mậu vì có công bình định nước Sở phản bội, được lên chức làm Tả thừa tướng.

Cam Mậu sau khi đảm nhiệm chức Tả thừa tướng, có bất hoà với hai đại thần Sở Lý Tật và Công Tôn Diễn nước Tần. Ông lo sợ Lý Tật, Công Tôn Diễn nói xấu mình trước mặt vua Tần, bất lợi cho mình, liền trấn áp đối phương trước, tìm một cơ hội nói với Tần vương về nỗi lo lắng của mình. Cam Mậu tâu với Tần vương:

“Thần kể câu chuyện 'Tăng Tham giết người' cho đại vương nghe nhé. Tăng Tham là đệ tử của Khổng Tử, nổi danh thiên hạ vì hiếu kính song thân. Tại quê nhà của ông ta, có một người cùng tên cùng họ với ông. Người đó không biết tại sao đã giết người. Có người nghe được tin này, đã làm đệ tử Tăng Tham của Khổng Tử giết người. Mọi người sau một hồi áy náy cũng đem tin “Tăng Tham giết người” nói với mẹ của ông. Tại nhà của Tăng Tham, có người tìm thấy mẹ Tăng Tham đang bận khâu vá, nói với bà: “Tăng Tham giết người rồi”. “Đứa con này không thể giết người.” Chẳng ai hiểu con bằng mẹ, mẹ của Tăng Tham vẫn cứ thản nhiên khâu vá như lúc đầu. Một lúc sau, lại có người khác đến, nói với mẹ của Tăng Tham “Tăng Tham giết người rồi”. Mẹ Tăng Tham vẫn không tin con trai mình có thể

giết người, không hề động lòng, cứ im lặng khâu vá tiếp. Không ngờ, một lúc sau đó, lại có người đến, trịnh trọng nói với bà: “Tăng Tham giết người rồi”. Lần này mẹ của Tăng Tham không thể không tin rồi! Tục ngữ nói: lời bất quá tam. Mẹ Tăng Tham nghe xong lời của người thứ ba, vội bỏ ngay công việc, chạy đi tìm hiểu sự tình.”

Sau khi kể xong câu chuyện, Cam Mậu tiếp tục bình luận: “Thực ra, với nhân cách của Tăng Tham, thêm sự tin tưởng giữa hai mẹ con Tăng Tham, đáng lẽ rất khó tin những lời nói đó. Song, từ xưa đến nay, lời rêu rao đều đáng sợ, lời rêu rao năm lần bảy lượt truyền đến, ngay đến mẹ Tăng Tham hiểu Tăng Tham đến vậy còn tin vào nó, huống chi người bình thường. Thần là kẻ tầm thường, nhân cách của thần đương nhiên không thể cao thượng như Tăng Tham, mức tin tưởng của đại vương với thần không thể nhiều như của mẹ Tăng Tham đối với ông ấy. Cho nên, hiện giờ thần không lo lắng gì khác ngoài một điều, có một ngày nếu như có người tố cáo thần với đại vương, đại vương chắc hẳn sẽ tin lời người đó. Như vậy, lẽ nào thần không.....?”

Cam Mậu nói một mạch nhiều như thế, Vũ vương cứ im lặng chăm chú nghe. Đợi Cam Mậu vừa ngừng, Vũ vương bèn sốt sắng nói ngay: “Ta có thể thề với trời, ta hoàn toàn tin tưởng ngươi, ta tuyệt đối sẽ không nghe theo lời của hai đại thần bên cạnh ta, huống hồ bọn họ có tư giao rất sâu đậm với nước khác.”

Vũ vương sợ Cam Mậu không tin, bèn trịnh trọng cùng thề với Cam Mậu. Sau này, Sơ Lý Tật, Công Tôn Diễn dù nói xấu Cam Mậu trước mặt Vũ vương như thế nào, Vũ vương đều không nghe. Có thể thấy uy lực của việc Cam Mậu áp đảo đối phương trước, truyền bá trước cho Vũ vương suy nghĩ của mình rất có hiệu quả.

Cam Mậu còn rất biết lợi dụng một số tin tức tình báo để áp dụng sách lược áp đảo đối phương trước.

Cam Mậu nhiệm chức Tả thừa tướng cho Tần Vũ Vương, nhưng Tần Vũ Vương cũng vô cùng sủng ái Công Tôn Diễn. Có một lần, Vũ vương vui mừng nói với Công Tôn Diễn: “Không lâu nữa, ta muốn lập ngươi làm tướng quốc.”

Đúng lúc đó, câu này không sót một từ lọt vào tai Cam Mậu. Ông ta nhận thấy địa vị của mình có thể bị uy hiếp. Để giữ được chức thừa tướng quý báu, ông nghĩ phải có hành động áp đảo đối phương trước. Nếu không, sẽ đúng như lời Vũ vương nói, không lâu sau Tể tướng của nước Tần không phải là ông - Cam Mậu, mà là Công Tôn Diễn.

Cam Mậu cuối cùng đã nghĩ ra một kế sách, trong một cơ hội ông cho là thích hợp, ông đi bái kiến Vũ vương trước. Cam Mậu áp dụng kế áp đảo đối phương trước, sau khi hàn huyên đôi chút, liền chúc mừng Vũ vương: “Nghe nói đại vương có một hiền tướng, thật là một hỉ sự vô cùng!”

Tần Vũ vương bất giác giật mình, hỏi Cam Mậu: “Đại sự quốc gia đều nhờ người cả. Việc có được hiền tướng, người muốn chỉ ai?”

Cam Mậu không chờ Vũ vương nói hết, tiếp lời luôn: “Đại vương chẳng phải đã định sau một thời gian nữa sẽ lập Công Tôn Diễn làm tướng quốc đó sao?”

Vũ Vương giật mình, vội nói: “Người nghe ai nói vậy?”

Cam Mậu trả lời: “Là Công Tôn Diễn buột miệng nói với thần, nếu không thần không tin đâu! Ông ta nói đại vương sau một thời gian nữa sẽ lập ông ta làm tướng quốc, cho nên thần đến để chúc mừng đại vương?”

Chỉ là những câu đối thoại đơn giản này đã làm mất hết sự tín nhiệm của Vũ vương đối với Công Tôn Diễn. Tần Vũ vương nghĩ trong lòng, hoá ra Công Tôn Diễn là kẻ không biết giữ bí mật, thì sao mình lại còn trọng dụng hắn chứ? Ít lâu sau, Vũ vương bèn tìm cớ, trục xuất Công Tôn Diễn ra khỏi nước. Cam Mậu áp đảo đối phương trước như vậy, chỉ bằng những câu nói đối lung tung, chẳng tốn hơi sức gì đã đánh bại được đối thủ cạnh tranh mạnh nhất của mình, từ đó yên tâm với chức tể tướng.

Bàng Thông khéo can gián Ngụy vương

Thời Chiến Quốc, Bàng Thông ở nước Ngụy phải dẫn thái tử Ngụy đến

nước Triệu Hàn Đan làm con tin. Bàng Thông nghĩ, lần này thái tử ra đi, không biết ngày nào trở lại trong lòng vô cùng buồn bã. Để dự phòng sau khi ông đi, Ngụy vương sẽ nghe theo những lời dối trá vu khống mình, ông nhận thấy phải nên cảnh tỉnh Ngụy vương trước. Thế là trước khi đi xa, Bàng Thông nói với Ngụy vương: “Nếu bây giờ có người đến báo trên đường có hổ, đại vương có tin không?”

Ngụy vương trả lời: “Không tin.”

Bàng Thông hỏi tiếp: “Nếu bây giờ có hai người đến báo trên đường có con hổ lớn xuất hiện, đại vương có tin không?”

Ngụy vương nói: “Thế thì ta có chút hoài nghi.”

Bàng Thông lại hỏi: “Giả dụ có ba người đến báo với đại vương trên đường có hổ lớn, đại vương có tin không?”

Ngụy vương nói: “Nếu ba người đều nói như vậy, thì ta không thể không tin rồi.”

Bàng Thông nói: “Trên đường sẽ không có hổ, đây là việc hiển nhiên, nhưng một rồi hai, hai lại ba người nói trên đường có hổ, thực sự đúng là có hổ rồi. Hiện nay, Hàn Đan cách Đại Lương còn xa hơn nhiều so với ở ngoài đường mà người trách mắng thần trước mặt đại vương chắc chắn không chỉ có ba người, mong đại vương phải minh xét mới được.”

Ngụy vương gật đầu nói: “Tự ta sẽ xem xét cẩn thận.”

Bàng Thông thông minh ở chỗ đã liệu được trước sau này có kẻ thù địch của mình sẽ nói xấu ông trước mặt Ngụy vương, mà ông lại không thể ở bên Ngụy vương, ngay đến cơ hội giải thích cũng không có, chỉ bằng áp đảo đối phương trước, nói lời cảnh tỉnh trước, để Ngụy Vương chú ý. Cơ hội cũng phải chọn được lúc thích hợp, chọn ngay trước đêm đưa thái tử đến Hàn Đan làm con tin, càng khiến cho Ngụy vương có ấn tượng với những điều ông nói, nếu như sau này có kẻ nói xấu Bàng Thông, Ngụy vương tất sẽ nhớ đến lời Bàng Thông nói trước khi ra đi, lấy đó làm cơ sở để đối chiếu, hơn nữa, vào lúc không nữa rời xa này, lời nói càng dễ khiến

lòng người cảm động. Ngụy vương đã quá xúc động nên hứa: “Ta sẽ xem xét cẩn thận.” Đó tất nhiên là lời hứa mà Bàng Thông hy vọng đạt được sau khi bày tỏ suy nghĩ của mình với Ngụy vương.

Quán triệt sách lược áp đảo đối phương trước tức là chủ động xuất kích, giành quyền chủ động về phía mình, khiến cho đối phương phải thuận theo hướng suy nghĩ của mình, từ đó buộc đối phương phải thay đổi hành vi hoặc quan điểm bất lợi cho mình. Xin hãy nghe mẫu chuyện sau.

Roberpier mưu trí cứu cô gái trẻ

Roberpier là nhà cách mạng kiệt xuất của giai cấp tư sản nước Pháp. Thời kì đại cách mạng, ông là lãnh tụ chính quyền của phái Yagebin, trước khi tham gia hoạt động cách mạng, là một luật sư ưu tú, vừa thông thạo pháp luật, lại rất công trực, dám lên án những thói xấu và hủ tục, dám bảo vệ cho những người bị ức hiếp lăng nhục. Mưu trí cứu được cô gái trẻ này chính là minh chứng cho việc dám bảo vệ những người bị ức hiếp của ông. Câu chuyện như sau:

Một hôm, một người thiếu nữ tìm cách tự tử, vừa hay bị Roberpier phát hiện, khéo léo khuyên giải, cuối cùng đã khiến cho thiếu nữ đó từ bỏ ý nghĩ đi tìm cái chết, thiếu nữ Morna kể cho Roberpier, khi cô tới giáo đường cầu nguyện, cha cố có ý đồ xâm phạm cô, cô rất tức giận đã tát cho cha cố mấy bạt tai, cha cố ngượng quá hoá khùng, kiện lên pháp đình, vu tội cho Morna nhục mạ Chúa. Morna cảm thấy không thể tự giải thích, nên mới nghĩ đến lấy cái chết để chống lại.

Nghe lời kể của Morna, Roberpier không nén nổi sự tức giận, nói với Morna là mình sẽ bào chữa cho cô ấy.

Morna còn cho Roberpier biết một chi tiết quan trọng: Khi cha cố khiển trách cô đã xâm phạm đến Chúa, cô đã tháo chiếc nhẫn đá, đưa ra trước “Tượng thánh bằng vàng”, để xin chúa bớt giận. Chiếc nhẫn đó có giá trị rất lớn. Cha cố lại nhân lúc cô cầu nguyện, xảo quyệt cho ngay vào túi áo chiếm làm của riêng. Trên chiếc nhẫn có đánh dấu mà cha cô khi mua nó đã dặn người thợ vàng làm. Roberpier đã nhớ kĩ chi tiết này.

Trước toà án, trận giao chiến giữa chính nghĩa và ác tà đã bắt đầu. Nguyên cáo cha cố khởi tố trước: “ Morna hôm đó vừa xông vào giáo đường đã chạy ngay tới trước tượng chúa mắng chửi ầm lên, tội này Chúa thật khó tha.”

Roberpier nói: “Thượng đế đã từng nói: Trên đời này tội ác lớn nhất không gì bằng là tội nói dối. Morna đứng trước Thượng đế, chưa từng nói dối một câu nào.” (Đây là câu nói áp đảo đối phương trước để nắm ngay quyền chủ động, vấn đề Morna nhục mạ thánh thần trong chốc lát sẽ chuyển thành vấn đề ai là người nói dối, hơn nữa, vì là lời của Chúa nên càng dễ khiến mọi người chú ý. Như thế, sẽ gây chú ý rất mạnh đối với nhiều người, mọi người sẽ hành động theo ý muốn của ông ta, quả thực không hổ là cao thủ trong việc áp đảo đối phương trước.)

Thẩm phán nói: “Ngài, có phải là ngài đã nói cha cố đã đánh lừa Chúa không?”

Roberpier trả lời: “Không chỉ Chúa, mà còn đánh lừa cả chính nghĩa của toà án, coi thường thánh địa toà án này.” (Lần này càng nắm chắc quyền chủ động hơn, từ vấn đề Morna lừa dối Chúa bỗng chốc đã chuyển thành vấn đề cha cố lừa dối Chúa, đánh lừa cả sự chính nghĩa của toà án và coi thường thánh địa toà án.)

“Xin mời nguyên cáo đưa ra chứng cứ trước!”. Roberpier khinh thường liếc nhìn cha cố có vẻ đạo mạo trang nghiêm lắm.

“Vu khống ? Dối trá trước Chúa chính là nguoi! Việc này chính mắt ta đã chứng kiến.” Cha cố tức giận nói.

“Xin hỏi, Morna vì có gì mà nhục mạ Chúa?” Roberpier hỏi.

Cha cố không biết trả lời ngay thế nào, một lúc sau mới nói: “Điều này, điều này, điều này phải hỏi kẻ nhục mạ Chúa, Morna!”

Morna trả lời: “Tôi không biết tội là ở chỗ nào, chỉ có cha cố hiểu rõ, nên để chính cha cố trả lời.”

Trước sự bác bỏ chính đáng của Morna, cha cố cảm thấy khó có thể ứng phó được, bèn giả bộ thành kính ngước mắt lên trần nhà, sau khi cầu nguyện vài câu, rồi lầm bầm: “Thượng đế thực sự biết, Morna không thể nguy biện bào chữa và tiếp tục lừa dối Thượng đế!”

“Thượng đế tốt bụng nhất thực sự hiểu Morna là thiếu nữ đáng thương bất hạnh. Xin toà án hãy thẩm tra, Morna không hề nhục mạ Chúa, tội danh lẽ nào lại do kẻ khinh thường toà án định?”

Roberpier nói xong, đưa cho ban bồi thẩm những căn cứ biện hộ. Ban bồi thẩm xét duyệt nửa tiếng, đưa cho từng bồi thẩm viên phân tích, thẩm tra cẩn thận căn cứ biện hộ của Roberpier.

Nửa tiếng sau, cuộc phúc thẩm bắt đầu.

Thẩm phán hỏi cha cố: “Người có nhân chứng nghe thấy Morna nhục mạ Chúa không?”

“Chỉ có một mình tôi.”

“Morna thần trí tỉnh táo, người nhận thấy chứ?” Thẩm phán hỏi.

“Thần trí của cô ấy tương đối tỉnh táo.” Cha cố đáp, ông ta cho rằng trả lời như vậy thì khó có thể biện minh cho tội nhục mạ Chúa của cô ta.

Không ngờ thẩm phán hỏi: “Lẽ nào một người đầu óc tỉnh táo, lại vô duyên vô cớ chạy đến trước mặt Chúa mà nhục mạ Chúa? Đây đâu phải là người điên trong viện tâm thần.”

Câu hỏi của thẩm phán, thực là một lý lẽ mà hai cái khó, vì: Nếu như thần trí Morna tỉnh táo, tất sẽ không vô duyên vô cớ nhục mạ Chúa. Nếu như Morna thần trí không tỉnh táo, tất không nên xét tội cho hành vi của cô ta. Bất kể câu trả lời như thế nào, đều có lợi cho Maria. Cha cố cho rằng Morna thần trí tỉnh táo, lại không đưa ra được lý do Morna nhục mạ Chúa, nên đã khiến cho cha cố rơi vào thế khó xử. Cha cố quả thực không có lời nào để đáp lại câu hỏi của thẩm phán.

Roberpier lại hỏi: “Giả như tất cả điều đó là có thật, xin hỏi, cha đã làm những gì?”

“Ta lập tức đuổi cô ta ra khỏi giáo đường” Cha cố trả lời

“Lẽ nào những cái tát đó chỉ là phản kháng lại khi bị cha đuổi?” Roberpier hỏi.

Cha cố há miệng mắc quai, mặt đỏ bừng.

Roberpier dồn ép từng bước: “Như lời thẩm phán nói, Morna không phải người điên, Thượng đế sẽ không tin lời dối trá của ông? Morna vì mẹ bệnh nặng nên đã đến cầu nguyện Chúa, không ngờ Morna xinh đẹp như hoa, Chúa không nhìn thấy, mà lại dẫn đến một con ong độc!”

Roberpier mời ban bồi thẩm đưa ra kết luận tại chỗ.

Thẩm phán vốn tưởng sẽ không bại lộ “chuyện chiếc nhẫn”, định xử nhẹ cha cố, nhưng không tránh được lời yêu cầu kịch liệt của Roberpier, đành phải cho người đưa chiếc nhẫn ra. Cha cố còn muốn狡辯, Roberpier lập tức tiết lộ: chỗ vòng xoắn của chiếc nhẫn có ba chữ “Morna”. Thẩm phán kiểm tra ngay tại chỗ vòng xoắn quả nhiên như thế thật. Đến lúc đó, nỗi oan của Morna mới được xóa bỏ.

Morna được minh oan, lại còn được một khoản tiền bồi thường của cha cố, cô tìm lại được hạnh phúc của đời mình.

Trong vụ xét xử ở toà án này, Roberpier đã chọn sách lược áp đảo đối phương trước, ông ta không bị đối phương xỏ mũi, không nhằm vào “tội danh” mà đối phương đã định. Ông theo hướng chứng minh Morna vô tội, trong sạch, đã xỏ mũi được đối phương là cha cố, khiến cho cha cố phải vất vả ứng phó với tội lỗi của mình. Thế là, Roberpier đã hoàn toàn nắm quyền chủ động về phía mình, cuối cùng chân tướng vụ án đã rõ, vì vậy đã cứu được một thiếu nữ thanh bạch vô tội.

Trên thương trường, để mình có thể đứng vững hơn, cũng cần phải vận

dụng sách lược “áp đảo đối phương trước”, làm cho đối phương cuối cùng phải dựa vào mình, từ đó mà đạt được thoả thuận. Sau đây xin nghe cuộc trò chuyện tiếp thị, vận dụng tuyệt vời sách lược “áp đảo đối phương trước” của một nhân viên tiếp thị:

Nhân viên tiếp thị: Trọng lượng hàng trung bình các anh vận chuyển mỗi lần là bao nhiêu?

Khách hàng: Rất khó nói, khoảng hai tấn!

Nhân viên tiếp thị: Có lúc nhiều, có lúc ít, đúng không?

Khách hàng: Đúng vậy.

Nhân viên tiếp thị: Vậy thì cần loại xe chở hàng nào, một mặt phải xem chở hàng gì, mặt khác phải xem đi trên đường gì đúng không ?

Khách hàng: Anh nói đúng, song,...

Nhân viên tiếp thị: Giả như anh đi qua khu đồi núi, hơn nữa mùa đông ở đó tương đối dài, lúc này máy móc của xe và xe phải chịu áp lực chẳng phải là lớn hơn rất nhiều so với bình thường sao?

Khách hàng: Đúng là như vậy.

Nhân viên tiếp thị: Số xe các anh xuất đi vào mùa đông nhiều hơn mùa hè đúng không?

Khách hàng: Nhiều hơn nhiều, mùa hè làm ăn không được lắm.

Nhân viên tiếp thị: Có khi hàng nhiều quá, lại đi qua vùng đồi núi trong mùa đông, có phải xe thường rơi vào tình trạng quá tải.

Khách hàng: Đúng, đó là sự thực.

Nhân viên tiếp thị: Khi các anh chọn mua loại xe, thì phải tính khoảng dư lớn, đúng không?

Khách hàng: Ý của anh là....

Nhân viên tiếp thị: Về lâu về dài, anh có quyết định mua một loại xe là đáng hay không?

Khách hàng: Đương nhiên phải xem tuổi thọ sử dụng của nó.

Nhân viên tiếp thị: Một chiếc xe luôn chở quá tải, một xe khác chưa từng chở quá trọng lượng, anh thấy chiếc xe nào có tuổi thọ dài hơn?

Khách hàng: Đương nhiên là chiếc xe mã lực lớn, trọng tải nhiều.

Nhân viên tiếp thị: Cho nên, ý của tôi là mua chiếc xe trọng tải bốn tấn tốt hơn.

Trong ví dụ này, nhân viên tiếp thị đã dùng sách lược áp đảo đối phương trước, khiến cho khách hàng cứ thuận theo ý mình, nên đã đạt được mục đích tiêu thụ thành công.

Rõ ràng, trước những khách hàng do dự chưa quyết định, bạn nên chủ động xuất kích, áp đảo đối phương trước, dẫn dắt khách hàng đưa ra quyết định có lợi cho bạn, như vậy, bạn mới có thể đứng vững trên thương trường và ngày càng phát triển.

Trong thương trường, bạn muốn ngồi đợi khách hàng vào cửa hay là muốn chủ động xuất kích, sớm tìm được khách hàng ?

Tuy cơ hội trong thương trường là rất nhiều, nhưng còn phải phụ thuộc vào bạn có chủ động khai thác hay không. Nên nhớ, trên đời sẽ có vô số cạm bẫy, cũng chẳng có bữa ăn miễn phí. Hãy chủ động xuất kích! Thành công thuộc về bạn !

Chương 5: Điều Tra Dò Hỏi Tâm Tư Người Khác

Bình pháp Tôn Tử nói: “Tri binh giả, động nhi bất mê, cử nhi bất cùng” có nghĩa hiểu biết là tiền đề của hành động, căn cứ của cử chỉ. Biết người biết ta, mới có thể trăm trận trăm thắng. Nói chuyện cũng vậy, cũng yêu cầu phải hiểu đối phương trước. Hiểu được tâm bệnh mới có thể cắt thuốc, nếu không, không biết nói bừa, sẽ rước họa lớn.

Là một người yếu thế, cần phải sáng suốt giữ mình, phải đoán được trước ý đồ trong lòng của đối phương rồi mới nói, nếu như chưa biết được tâm ý của đối phương mà bạ đâu nói đấy, làm cho đối phương phát chán, thì sẽ khiến mình rơi vào hoàn cảnh nguy hiểm.

Bài học của Quan Kì Tư

Theo sách của Hàn Phi Tử, thời xưa, Trịnh Vũ Công muốn tiến đánh nước Hồ, đầu tiên gả con gái của mình cho vua Hồ để giấu giếm ý đồ ấy. Sau đó, Trịnh Vũ Công cố tình trưng cầu ý kiến quần thần nói: “Ta muốn đẩy binh đánh trận, để kiểm tra xem khả năng chiến đấu của quân ta, các ngươi cho rằng nên đánh nước nào?”

Có một đại phu tên là Quan Kì Tư tâu: “Nên đánh nước Hồ!”

Vũ Công tức giận, nói: “Nước Hồ là láng giềng thân mật của ta, hơn nữa chúng ta đã kết làm Tần Tấn thân mật, sao có thể bảo ta đi đánh nước Hồ được?”. Thế là Vũ Công ra lệnh xử Quan Kì Tư tội chết.

Hồ vương nghe được tin này, cứ cho rằng Trịnh Vũ Công thực là bạn tốt của mình, do đó đã phòng bị lỏng lẻo.

Không lâu sau, đại quân nước Trịnh thừa cơ đánh nước Hồ, đã thôn tính được nước Hồ.

Trong câu chuyện này, Quan Kì Tư chỉ biết được một mặt Trịnh Vũ Công muốn đánh nước Hồ, mà không biết mặt Vũ Công mưu mô xảo quyệt, mê hoặc nước Hồ, vì vậy bị mất đầu oan uổng. Bài học này, thực là thâm thúy. Hàn Phi Tử cũng đã chỉ ra, đối với những sự việc kế hoạch bí mật của vua, nếu thần tử không hiểu nội tình mà nói ra, đó là việc rất nguy hiểm. Nếu Quan Kì Tư suy nghĩ thấu đáo một chút, điều tra dò hỏi, đoán chừng được ý đồ của Vũ Công rồi mới bảm tấu, cùng làm bộ làm tịch, kết hợp với Vũ Công cùng diễn vở kịch nhà quân sự dùng binh phải biết lừa địch, vậy thì Quan Kì Tư đã không những không bị mất đầu, ngược lại còn được hưởng vận quan, tận hưởng vinh hoa phú quý.

Người biết cách điều tra dò hỏi tâm tính người khác luôn có thể đứng vững giữa chốn quan trường chìm nổi.

Cách xử trí của Thân Bất Hại

Theo sách Chiến Quốc ghi: Khi nước Ngụy vây đánh Hàn Đan - nước Triệu, tể tướng nước Hàn - Thân Bất Hại muốn vua Hàn liên minh với một trong hai nước đó để giành được thắng lợi, nhưng không biết suy nghĩ của Hàn vương như thế nào, sợ mình mạo muội nói không hợp với ý của Hàn vương. Thế là, ông ta đã nghĩ ra một cách, trước tiên điều tra dò hỏi tâm tư của Hàn vương trước rồi sẽ nói sau.

Một hôm, Hàn vương và Thân Bất Hại bàn đến chuyện chiến tranh giữa Triệu và Ngụy. Hàn Vương hỏi Thân Bất Hại: “Người xem ta giúp nước Triệu tốt hay nước Ngụy tốt?” Thân Bất Hại trả lời: “Đây quả là đại sự liên quan đến an nguy xã tắc, xin cho phép thần suy nghĩ kĩ đã”

Sau khi chia tay với Hàn vương, Thân Bất Hại tìm đến hai vị đại thần khác là Triệu Tác và Hàn Tiều nói: “Hai ông đều là trọng thần của đất nước, trước vấn đề chiến tranh Triệu Ngụy, hai ông nên nói rõ quan điểm của mình cho đại vương, đại vương rất tin tưởng hai người.”

Thế là Triệu Tác và Hàn Tiều lần lượt đem cách nghĩ của mình về vấn đề Triệu Ngụy nói với vua Hàn, Thân Bất Hại ngầm quan sát xem Hàn vương

rất cực thích ý kiến của ai, sau đó mới lấy ý kiến của người trúng ý vua Hàn mà can gián vua. Hàn vương tất nhiên rất tán thành chủ trương của Thân Bất Hại.

Chỗ cao siêu trong việc điều tra dò hỏi của Thân Bất Hại là ông ta giỏi dùng người khác để thử nghiệm, giúp mình tránh được nguy hiểm, tiến thoái đều dễ. Chính vì kiểu tâm kế này mà Thân Bất Hại mới giữ được chức tướng của nước Hàn trong nhiều năm.

Dùng phương pháp điều tra dò hỏi, đoán chừng tâm tư của đối phương trước rồi mới quyết định hành động của mình, có thể khiến cho mình ở vào thế chủ động. Nếu như ý định của đối phương không giống với mình, ta tất có thể lùi nếu tâm tư của đối phương giống với mình, ta có thể thừa thế tiến lên. Điều tra dò hỏi khiến cho ta tiến thoái đều bình an, đương nhiên ta có thể giành thế chủ động rồi. Còn nếu cứ hồ đồ nói ra chủ trương của mình, nếu chủ trương của bạn không hợp với ý của đối phương, một câu thôi đối phương đã không chế lời của bạn rồi, bạn sẽ rơi vào thế bị động.

Cam Mậu khéo thử Tần Vũ vương

Năm 308 trước Công nguyên, Tần Vũ vương muốn mở một con đường, qua Tam Xuyên đến Châu Triều, để xưng bá chư hầu, bèn sai đại thần Cam Mậu và Hường Thọ đi sứ sang Ngụy, du thuyết vua Ngụy tấn công Ngộ Dương nước Hàn. Sau khi đến nước Ngụy, Cam Mậu và Hường Thọ nhanh chóng hoàn thành nhiệm vụ. Sau đó, Cam Mậu nói với Hường Thọ: “Người về nói với đại vương, nước Ngụy đã đồng ý với ý kiến của chúng ta, nhưng ta mong đại vương sẽ không đánh nước Hàn. Sau khi sự việc thành công, công lao sẽ đều tính cho người hết.” Hường Thọ nghe xong, cũng không chần chừ, lập tức lấy ít đồ rồi về nước. Khi yết kiến Vũ vương, ông ta nói lại y hệt lời của Cam Mậu.

Vũ vương vừa nghe Cam Mậu đã thuyết phục được vua Ngụy liên minh, đã rất vui mừng. Sau một thời gian, Cam Mậu từ nước Ngụy trở về, Vũ vương đích thân ra đón, còn hỏi ông: “Tại sao lại không đánh ngay nước Hàn?” .

Cam Mậu trả lời: “Xin cho thần được phân tích một chút. Chúng ta muốn

tấn công Nghị Dương, nhưng Nghị Dương từ xưa đến nay là nơi hội tụ của những nhà giàu có vùng Thượng Đảng và Nam Dương. Trên danh nghĩa tuy chỉ là một huyện nhỏ, nhưng thực tế thực lực của nó tương đương với một quận. Quan trọng hơn là, nếu chúng ta tấn công Nghị Dương, trên đường phải đi qua rất nhiều vùng đồi núi nguy hiểm, có thể thấy là rất khó khăn, cho nên, suy cho cùng; muốn đánh Nghị Dương không phải là chuyện dễ đâu!”

Vũ vương nghe đến đây, vẫn chưa tỏ ý gì.

Cam Mậu tiếp tục nói: “Còn nữa, dù thế nào, thần cũng chỉ là một đại thần, đại vương có thể tiếp nhận ý kiến của thần, đương nhiên rất tốt. Nhưng, nếu như đại thần Sơ Lý Tật và Công Tôn Diễn nói với đại vương, thì tình hình sẽ ra sao? Cần phải biết, bọn họ có tư giao rất sâu nặng với nước Hàn. Như vậy, kế hoạch tiến công nước Hàn sẽ bị bác bỏ, thế là, nước Ngụy mà thần đã du thuyết xong sẽ tức giận vì chúng ta phản lại họ. Không những mọi nỗ lực trước kia đều phí công vô ích, mà còn về phía nước Hàn, nếu tể tướng nước Hàn - Công Trọng Xi biết được Tần Ngụy liên kết đánh Hàn là chủ ý của thần - Cam Mậu, ông ta chắc chắn sẽ rất hận thần, rồi tính sổ từ trước đến giờ với thần.”

Cam Mậu bề ngoài thì không đồng ý tấn công Nghị Dương, lại trình bày rất rõ ràng với Tần vương mọi khó khăn khi tấn công Nghị Dương, nhưng mục đích chính là chủ trương đánh Nghị Dương (mục đích đi sứ lần này sang nước Ngụy chính là muốn liên kết với Ngụy để đánh Hàn).

Song ông ta muốn thăm dò xem quyết tâm đánh Hàn của Tần Vũ vương đến đâu. Ngộ nhờ đánh Nghị Dương không thắng thì cũng đã cảnh báo trước, đây là ông ta giữ lại cho mình một lối thoát. Có thể thấy cách Cam Mậu khôn khéo giữ mình thật là cao siêu.

Thông qua đợt thăm dò này, sau khi Cam Mậu biết được quyết tâm đánh Hàn của Vũ vương là rất lớn, bèn lập tức triệu tập quân đội, tấn công dữ dội Nghị Dương và đã giành thắng lợi, bắt nước Hàn sai tể tướng Công Trọng Xi đến nước Tần tạ tội, buộc công nhận nước Hàn phụ thuộc nước Tần. Mục đích của điều tra dò hỏi chính là phải “biết người”, chỉ có “biết người”, sau khi hiểu được ý đồ của đối phương, mới có ích cho sách lược

mà mình quyết định. Để hiểu được tâm tư của đối phương một cách đầy đủ, thì phải để ý đến lời nói, sắc mặt của họ, từ tình cảm, tốt xấu của đối phương mà hành động, đoán chừng tâm lý của đối phương.

Thuần Vu Khôn “có sở trường đón ý bắt lòng”

Thuần Vu Khôn là một thuyết khách nổi tiếng của nước Tề thời Chiến Quốc. Có một lần, ông ta qua nước Ngụy, Ngụy Huệ vương từ lâu đã nghe nói danh tiếng của ông, nên rất muốn gặp ông ta. Thuần Vu Khôn cũng muốn bái kiến Ngụy Huệ vương.

Khi lần đầu tiên gặp Ngụy Huệ vương, Thuần Vu Khôn trầm mặc không nói gì. Ngụy Huệ vương cảm thấy rất kì lạ, nghĩ thầm, có lẽ Thuần Vu Khôn ngại các cận thần bên cạnh mình, lần sau khi mời ông ta đến nhất định phải cho các cận thần lui để tiện trò chuyện.

Không ngờ khi gặp lần thứ hai, Thuần Vu Khôn cũng không nói một câu nào. Huệ vương vô cùng thất vọng, nghĩ bụng, người này đâu có đáng một biện tài, chẳng qua chỉ là một tên ngốc bảo thủ cứng nhắc mà thôi, xem ra người ta đã tâng bốc quá rồi.

Ngụy Huệ vương cảm thấy mình như bị đem ra trêu chọc, người khác rốt cục đã tiến cử cho ông một “bọc cỏ”, đó chẳng phải là có ý trêu chọc ông sao? Huệ vương càng nghĩ càng tức, liền mắng người tiến cử Thuần Vu Khôn một trận: “Chẳng phải người đã ca ngợi hấn là tài năng ngang với Quản Trọng, Yên Anh đó sao? Nhưng khi ta gặp hấn, hấn lại không thém màng tới ta, vì sao vậy? Nếu không làm rõ nguyên nhân cho ta, cần thận cái đầu của ngươi đấy.”

Người tiến cử liền tìm gặp Thuần Vu Khôn để hỏi nguyên do. Thuần Vu Khôn nói: “Khi lần đầu bái kiến Huệ vương, ông ấy toàn nghĩ đến chuyện “ngựa”, lần thứ hai gặp, ông ấy trong lòng cứ bị tiếng nhạc ảnh hưởng, ta nói chuyện thì có tác dụng gì? Có nói, ông ấy cũng chẳng nhớ.”

Người tiến cử nói lại y nguyên lời của Thuần Vu Khôn cho Huệ vương. Huệ vương nghe rồi giật mình, không khỏi thán phục Thuần Vu Khôn: Ông

ta đúng là danh bất hư truyền, khi lần đầu cho gọi ông ta, vừa lúc có người đem tặng ngựa; lần thứ hai, đúng lúc ta đang muốn nghe ca hát, thì Thuần Vu Khôn tới, tuy ta đã cho cận thần lui để gặp riêng với Thuần Vu Khôn, nhưng trong đầu quả thực ta cứ nghĩ đến chuyện nghe hát.

Theo “Sử kí”, Thuần vu Khôn là một người “có sở trường đón ý bất lòng”, theo cách nói hiện đại của chúng ta, Thuần Vu Khôn đúng là một người giỏi thông qua quan sát lời nói sắc diện để đoán chừng tâm trạng của người khác. Chính vì có biệt tài này mà ông dễ dàng nhận ra sự phân tán tư tưởng của Huệ vương.

Không lâu sau, Huệ vương cho gọi Thuần Vu Khôn lần thứ ba. Thuần Vu Khôn thấy lần này Huệ vương có vẻ tập trung tinh thần, rất là chú ý, cũng đã biểu diễn tài nghệ ăn nói cực kì sắc xảo, thao thao hùng biện trước mặt Huệ vương. Điều này khiến cho Huệ vương càng ngưỡng mộ ông, còn định cho ông giữ chức tể tướng. nhưng Thuần Vu Khôn đã từ chối khéo, bởi vì những ngày ở nước Tề quả thực đã rất có ý nghĩa rồi.

Thuần Vu Khôn chính bằng sở trường “đón ý bất lòng”, rất biết đoán chừng tâm trạng của Tề Vương, vì vậy, nhiều năm ở nước Tề đều được sống vinh hoa phú quý.

Trong cuộc sống thường ngày, vận dụng phương pháp điều tra dò hỏi này, sẽ giúp cho bạn tránh được khó xử khi bị người khác từ chối, ví dụ, khi bạn mong người hàng xóm không thân không thiết giúp đỡ, hoặc muốn người quen không lấy làm thân mật lắm hỗ trợ, nếu bạn cứ đưa ra yêu cầu của mình, bạn sẽ vô cùng khó xử, rất có thể làm hỏng hoà khí, không chừng còn vô phúc rước hoạ. Thực ra, để tránh tình huống khó xử này, tốt nhất bạn hãy “điều tra dò hỏi”, vô tình hữu ý nói chuyện phiếm cùng người đó trước, sau đó chọn lúc thích hợp nhắc tới vấn đề bạn muốn đối phương giúp, thăm dò xem đối phương có muốn đồng ý giúp bạn giải quyết vấn đề hay không. Nếu khi thấy đối phương có thể bằng lòng giúp bạn giải quyết vấn đề, thì bạn thành thực nêu vấn đề, ngược lại, bạn hãy âm thầm mà rút lại vấn đề, nói lảng sang chuyện khác, như thế sẽ tránh khó xử cho cả hai, các bạn vẫn có thể tiếp tục giữ được mối quan hệ trước đó.

Muốn dùng phương pháp điều tra dò hỏi, đạt được mục đích khi nói

chuyện, buộc phải hiểu tình hình của đối phương, ngoài quan sát ngôn ngữ cử chỉ, còn phải chú ý thu thập “tin tức tình báo” có liên quan đến đối phương, nếu khi nói chuyện mà ông nói gà bà nói vịt hay phạm phải kiêng kị nào đó của người ta, người ta sẽ vô cùng khó chịu, lúc đó chắc hẳn bạn sẽ cực kì khó xử.

Cuộc phỏng vấn thất bại

Một nhà báo trẻ rất hồ hởi đi phỏng vấn một nữ khoa học gia, không ngờ nói được mấy câu thì ra về chẳng mấy vui vẻ gì. Chuyện xảy ra như sau:

Nhà báo trẻ hỏi: “Xin hỏi, cô tốt nghiệp đại học nào?”

Nữ khoa học gia đáp: “Xin lỗi, tôi chưa từng học đại học, tôi hoàn toàn là nghiên cứu khoa học, tôi cho là tự học cũng có thể thành tài.”

Nhà báo rất ngượng, muốn thay đổi đề tài và làm dịu không khí, bèn hỏi: “Con của cô học ở đâu?”

Sắc mặt của nữ khoa học gia mất tự nhiên, nói: “Tôi từ lâu đã quyết định dồn hết tâm lực cống hiến cho sự nghiệp khoa học. Cho nên, đến giờ vẫn độc thân. Xin thông cảm, vấn đề này không nên nói nhiều.”

Đến đây, cuộc nói chuyện giữa nhà báo và nữ khoa học gia tự nhiên không thể tiếp tục được nữa. Nhà báo trẻ đành ngại ngùng cáo từ.

Sở dĩ cuộc phỏng vấn lần này thất bại, chính là vì nhà báo kia không nắm được tình hình cơ bản của nữ khoa học gia nên hỏi lung tung, phạm phải vấn đề kiêng kị, tất nhiên sẽ khiến cô ta không vui, không thể tiếp tục nói chuyện.

Cùng với sự mở rộng của giao tiếp, không chỉ cần hiểu tình hình cơ bản của mỗi người, mà còn cần phải hiểu được văn hoá tập tục dân tộc đất nước của người đó. Chỉ sau khi hiểu được tình hình đó một cách toàn diện, thì bạn mới biết chú ý vận dụng những “tin tức tình báo” của mình trong cuộc nói chuyện, để không phạm phải điều người ta kiêng kị, gọi được chủ đề mà họ

có hứng thú, khiến họ mở lời thì bạn mới có thể quan sát ngôn ngữ cử chỉ của họ, từ cuộc nói chuyện này, hoặc từ những dấu hiệu khác để đoán chừng tâm tư của họ, rồi điều chỉnh sách lược đàm thoại của mình, giúp mình chiếm thế chủ động.

Đã từng có người biên một tập truyện cười để nói lên sự khác nhau trong phong tục tập quán các nước. Tại một nhà ăn, có người Anh, người Pháp, người Tây Ban Nha, người Nhật Bản, người Á Rập Xê út, người Mỹ, họ muốn uống một cốc cà phê, đều phát hiện thấy trong cốc có một con ruồi, nhưng cách xử sự của họ với tình huống này lại hoàn toàn khác nhau:

Người Anh với phong độ thân sĩ dặn người phục vụ: Làm ơn đổi một cốc cà phê khác!

Người Pháp lại thẳng thắn nhanh chóng đổ sạch cà phê.

Người Tây Ban Nha không uống, chỉ để lại phiếu thanh toán, bỏ đi không nói một lời. (Bạn cũng đừng hy vọng anh ta sẽ lại đến cửa hàng ăn này)

Người Nhật thì gọi người phục vụ đến nói: “Gọi giám đốc của các anh tới đây, tôi phải dạy cho anh ta biết thế nào là quản lý cửa hàng ăn.”

Người Ả Rập lại gọi người phục vụ đến rồi đưa cà phê cho anh ta: “Tôi mời anh uống!”

Người Mỹ tương đối hài hước, anh ta nói với người phục vụ: “Ồ nước Mỹ chúng tôi, cà phê và ruồi được để riêng, khách hàng thích ăn bao nhiêu ruồi, thì tự thêm vào, không làm phiền đến các anh phải cho vào trước.”

Kiểu truyện cười này tuy chỉ là biên tạo, nhưng nó cho thấy cách thức hành vi không giống nhau giữa những người có phong tục tập quán khác nhau. Vì vậy, nói chuyện với mỗi người, phải chú ý tình hình cơ bản của họ, bao gồm cả văn hoá tập tục của họ. Nếu bạn hiểu được tập tục văn hoá của đối phương, như thế đối phương cảm thấy mình được bạn tôn trọng, tất nhiên sẽ nói chuyện rất hợp với bạn, bạn sẽ có thể đoán được tâm tư của họ từ cuộc nói chuyện. Nếu bạn không nắm được tình hình cơ bản của đối phương,

phạm phải điều kiêng kị, đối phương sẽ từ chối bạn, bạn đâu còn cơ hội để điều tra dò đoán chứ.

Chương 6: Phải Có Ý Đề Phòng Người Khác

Tục ngữ nói: Hai người chớ nên, nhưng phải có ý đề phòng người khác. Chúng ta cũng biết, rừng mà già thì có mọi loài chim, xã hội phức tạp thì loại người nào cũng có, khó tránh khỏi sự gian trá, nham hiểm của kẻ tiểu nhân với bạn. Tốt nhất bạn phải biết cách nói năng, không được lỡ ý để lộ thế giới nội tâm của mình, phòng người khác chơi xấu. Dễ dàng tin một người, kể hết mọi điều cho người đó nên bị kịch tạo thành cũng nhiều vô kể. Thế nên, trong tình huống biết người nhưng không hiểu lòng người, thì phải thận trọng hơn, đề phòng dã tâm của người khác, nếu không, hối cũng chẳng kịp.

Bi kịch của Tôn Tần

Thời Chiến Quốc, Bàng Quyên người nước Ngụy và Tôn Tần người nước Tề cùng theo học tiên sinh Quỷ Cốc Tử - người nổi tiếng khắp chốn. Bàng Quyên học xong, từ biệt thầy xuống núi, xưng thần dưới Ngụy Huệ, làm đại tướng quân. Tôn Tần vẫn theo Quỷ Cốc Tử chuyên tâm đọc sách nghiên cứu.

Một hôm, môn sinh ở Mặc Trác là Cầm Hoạt Ly du ngoạn đến Quỷ Cốc Tử, sau khi nói chuyện với Tôn Tần một hồi, Cầm Hoạt Li thấy Tôn Tần kinh luân đầy mình, là nhân tài hiếm có, bèn nói với Tôn Tần: “Với học vấn tinh thâm của anh, sao không xuống núi cầu công danh? Làm một đại trượng phu sự nghiệp lẫy lừng.”

Tôn Tần trả lời: “Bạn học - Bàng Quyên của tôi khi xuống núi đã nói với tôi, nếu anh ta cầu danh thành công, nhất định tới gặp tôi, tôi đang chờ tin của anh ta?”

Cầm Hoạt Li nói: “Kì lạ thật? Bàng Quyên bây giờ đã làm quan đại tướng quân nước Ngụy, tại sao lại vẫn chưa đến tìm anh? Tôi đi hỏi thăm tin tức hộ anh nhé?”

Sau khi Cầm Hoạt Li đến nước Ngụy, nói chuyện với Ngụy Huệ vương về Tôn Tần, đồng thời giới thiệu về quan hệ giữa Bàng Quyên và Tôn Tần, điều này đã cực kì gây hứng thú cho Ngụy Huệ vương, Ngụy Huệ vương bèn lệnh cho Bàng Quyên đi mời Tôn Tần.

Sau khi Tôn Tần đến nước Ngụy. Ngụy Huệ vương phong cho ông là khách liêu. Nửa năm sau, có người nói giọng nước Tề, tự xưng là Liễu Ất đến tìm Tôn Tần, còn mang theo thư của Tôn Bình và Tôn Trác - anh em chú bác của Tôn Tần, đại ý của thư là gọi Tôn Tần về nước Tề, lập lại gia nghiệp. Tôn Tần trả lời thư nói: “Tôi bây giờ đang làm khách liêu, không tiện tùy ý hành động.” Không ngờ, thư trả lời của Tôn Tần bị người nước Ngụy tịch thu, giao cho Ngụy Huệ vương, Ngụy vương rất không vui, cho là Tôn Tần không yên tâm ở nước Ngụy nên trong lòng cảnh giác với Tôn Tần, Bàng Quyên lúc này lại nói với Tôn Tần: “Anh xa nhà lâu năm, tại sao không xin phép Huệ vương về quê thăm mộ tổ tông?”

“Tôi cũng muốn về quê thăm mộ tổ tông, chỉ lo Ngụy vương nghi ngờ, nên không dám nói ra.”

“Tất cả đã có ta đây, ta sẽ nói thay cho anh trước mặt đại vương.”

Thế là Tôn Tần làm thê chương, xin về quê tế tổ. Huệ vương không xem thì thôi, chứ xem rồi dùng dùng nổi giận, mắng Tôn Tần tư thông với nước Tề, rồi bắt Tôn Tần vào quân sự phủ thẩm vấn. Bàng Quyên thấy tình hình như vậy, vội an ủi Tôn Tần nói. “Anh không nên sợ, tôi sẽ xin hộ anh.”

Một lúc sau, Bàng Quyên vội vàng quay lại nói: “Không xong rồi, đại vương thịnh nộ, nhất định xử anh tội chết, vì tôi nhiều lần xin nên đại vương nể tình tha tội chết cho anh. Song đại vương nói. “Tội chết có thể miễn, nhưng tội sống thì khó chống, phải xử anh biệt hình. Đây là pháp lệnh của nước Ngụy, tôi cũng chẳng có cách nào khác.”

Tôn Tần sau khi chịu hình phạt, bị chặt xương bánh chè, trở thành một người tàn tật. Bàng Quyên cho người phụng dưỡng Tôn Tần, Tôn Tần thế là an phận ở phủ Bàng Quyên.

Một hôm, Bàng Quyên đến gặp Tôn Tần nói: “ Binh pháp (binh pháp Tôn Tử) mà Tiên sinh Quỷ Cốc Tử giải thích, đệ có thể viết ra không, để ta đọc, tăng thêm hiểu biết?”

Tôn Tần vì “ ân cứu mạng” của Bàng Quyên, không suy nghĩ gì nhận lời luôn. Từ đó, Tôn Tần bắt đầu âm thầm viết binh pháp (binh pháp Tôn Tử) cho Bàng Quyên.

Một lần, gia nhân chăm sóc Tôn Tần nói chuyện phiếm với người hầu của Bàng Quyên, hỏi: “Đại tướng quân tại sao cứ giục tiên sinh nhà chúng tôi viết sách?”

Người hầu của Bàng Quyên trả lời: “Anh không biết sao, đại tướng quân thật là hiểm độc, ông ta giữ mạng của ông Tôn, chính là kì binh thư tổ truyền của ông ý, binh thư hễ được viết xong, e rằng tính mạng của Tôn Tần cũng kết thúc.”

Khi gia nhân Tôn Tần kể lại cho Tôn Tần lời người hầu của Bàng Quyên, Tôn Tần như bừng tỉnh cơn mộng, ông hối hận vô cùng, than thở rằng: “Ta đúng là đui mù, lại tin kẻ tiểu nhân, mặt người dạ thú, ta vốn tưởng rằng ông ấy giữ chức quan này cho ta, lần này lại còn cứu mạng của ta, là đại ân nhân của ta, không ngờ, không ngờ ông ấy lại có dụng tâm hiểm độc như vậy, có ý đồ dã man.”

Sau đó, Cầm Hoạt Li dụng kế, Tôn Tần giả điên, mới đưa Tôn Tần trốn về nước Tề. Về tới nước Tề, Tôn Tần hỏi đến anh em chú bác - Tôn Bình và Tôn Trác về chuyện bức thư, hai người chẳng hiểu gì cả, mới biết là Bàng Quyên đã dụng kế hãm hại mình.

Tôn Tần sở dĩ có bi kịch chịu hình phạt oan uổng, chủ yếu là vì quá cả tin Bàng Quyên. Tôn Tần vốn là người thông minh tuyệt đỉnh, chỉ vì tin Bàng Quyên mới loá mắt, mới chặn đứng suy nghĩ của mình. Nếu không có sự phát hiện ngẫu nhiên của gia nhân, e là khi chết ông ta vẫn còn cảm tạ ơn đức của Bàng Quyên. Cả tin thật là tai hại. Mong mọi người đừng quá cả tin.

Muốn giữ mình an toàn, còn phải giấu được thế giới nội tâm của mình,

không được để người khác biết nội tâm cách nghĩ của mình, nhất là về một số việc có liên quan trực tiếp đến lợi hại của bản thân thì càng phải đề phòng lòng người, tránh bị người khác lừa, bắt lợi cho mình.

Phạm Thự tính nhâm

Phạm Thự trước giờ là một người tương đối trầm tính kín đáo, nhưng đối với những việc lớn liên quan trực tiếp đến lợi ích bản thân lại không giấu được, bất cần để lộ nội tâm suy nghĩ của mình cho người khác biết, khiến cho chính mình lâm vào thế bị động.

Phạm Thự là tể tướng nước Tần. Có một lần, đất phong Nhữ Nam của ông ta bị nước Hàn cướp mất, Tần vương biết được, nói với Phạm Thự: “Người đã bị mất đất phong, vậy người có cảm thấy buồn không?”.

“Thần chẳng hề lo buồn chút nào cả” - Phạm Thự trả lời.

“Tại sao vậy?”- Tần Vương hỏi.

Phạm Thự bèn trả lời: “Thần được nghe, ở nước Lương có một người tên là Đông Môn Ngô, khi con trai ông ta chết, ông ta không hề tỏ ra đau thương. Thấy vậy, quản gia của ông ta bèn hỏi: 'Ngài trước đây đã rất yêu thương con trai ngài, thật là thiên hạ ít có, nay con trai ngài chết đi, tại sao ngài lại chẳng đau lòng chút nào vậy?'. Đông Môn Ngô đã nói: “Ta vốn dĩ là người không có con trai, khi chưa có con trai, ta cũng chẳng đau lòng, bây giờ con trai chết rồi thì cũng như khi chưa sinh con trai vậy, ta có cái gì để có thể đau lòng kia chứ?”. Thần trước kia chẳng qua chỉ là một người áo vải, khi là người áo vải thần chẳng lo buồn gì, bây giờ bị mất Nhữ Nam, cũng giống như chuyện mất con trai của Đông Môn Ngô mà thôi, thần vì sao phải lo buồn kia chứ?”

Tần Vương cho rằng đây chẳng phải là lời nói thật lòng của Phạm Thự. Có một lần, Tần Vương nói với Đại tướng Mông Ngạo: “Bây giờ nếu như ta có một thành ấp bị vây khốn, ta sẽ ăn không ngon, ngủ không yên. Nhưng nay Phạm Thự bị mất đất phong, hắn lại nói là không lo buồn gì đây lẽ nào lời nói thực tâm của hắn?”

Mông Ngạo: “Thần sẽ thử đi thăm dò lời nói thực lòng của ông ta cho đại vương”.

Khi gặp Phạm Thụ, Mông Ngạo liền nói: “Thực xin lỗi tiên sinh, tôi thật đáng tội chết”.

Phạm Thụ hỏi: “Ngài nói vậy là có ý gì?”

Mông Ngạo nói: “Tôi thân là một tướng lĩnh của Đại Tần hùng mạnh, lại để cho một nước Hàn nhỏ bé như vậy cướp mất đất phong của ngài, tôi cảm thấy thật không còn mặt mũi nào đến gặp ngài nữa, xin ngài thứ tội?”.

Phạm Thụ nghe xong lập tức chấp tay nói với Mông Ngạo: “Tướng quân có tội gì đâu, nhưng chuyện này tôi vẫn phải trông cậy vào ngài đó!” .

Mông Ngạo liền đem lời của Phạm Thụ báo lại cho Tần Vương. Sau đó, mỗi khi Phạm Thụ bàn đến tình hình của nước Hàn, Tần Vương đều không nghe, cho rằng Phạm Thụ vì muốn đoạt lại đất phong ở Nhữ Nam nên mới nói như vậy.

Phạm Thụ lần này đã cả tin Mông Ngạo, nói những lời thật lòng mình, khiến cho Tần Vương mất lòng tin, ngay cả đất phong của ông ta cũng chẳng hề lấy lại được nữa.

Phạm Thụ, một người luôn luôn bình tĩnh, vững vàng nhưng lần này cũng tính sai rồi. “Lòng cảnh giác đối với người khác phải đặt lên hàng đầu”. Điều quan trọng nhất chính là phải không chế được sự cám dỗ của cái lợi, đặc biệt là sự cám dỗ của cái lợi tự nhiên mà có. Chúng ta cần luôn luôn ghi nhớ trong lòng câu ngạn ngữ “bánh có nhân không thể từ trên trời rơi xuống”. Nhìn chung, có rất nhiều người đã trượt ngã do tối mắt vì lợi. Rất nhiều vụ lừa đảo cũng đều lấy chữ “lợi” để mê hoặc những người có ý chí mềm yếu, không tỉnh táo.

Trong xã hội hiện nay, chúng ta có thể thấy một số vụ lừa đảo thường lấy chiêu bài “tuyển dụng” làm mồi nhử, đã khiến cho nhiều cô gái trẻ ở nông thôn đang ấp ủ trong lòng những ước mơ đẹp đẽ về cuộc sống trở thành đối

tượng lừa gạt của chúng. Những cô gái trẻ này sợ dĩ gặp phải cảnh ngộ bi thảm như vậy, ngoài yếu tố họ chưa biết gì còn bởi vì họ đã tối mắt vì lợi nên đánh mất tinh thần cảnh giác. Rất nhiều bị kịch vốn có thể tránh được nhưng vì mất cảnh giác mà cứ liên tục tái diễn, điều này há chẳng đau lòng lắm sao?

Cho nên nói: “lòng cảnh giác”, điều quan trọng nhất chính là phải ngăn chặn được sự cám dỗ của những cái lợi tự nhiên mà có, đối với sự cám dỗ đó cần có sự bình tĩnh phân tích, làm như vậy bạn sẽ không sợ phạm phải sai lầm hay vấp ngã.

Krubaotekin - nhà cách mạng thông minh

Krubaotekin là một chính trị gia nổi tiếng của nước Nga đầu thế kỷ 20. Khi còn trẻ, ông đã từng ở trong hội người lưu vong chính trị Nga tại Gionevơ tiến hành hoạt động phản đối sự thống trị của Sa Hoàng, và đương nhiên, bọn thuộc hạ của Sa Hoàng cũng tìm mọi cách để thâm nhập vào những tổ chức như vậy tại Gionevơ.

Một hôm, có người báo cho ông biết có một thân sĩ người Nga muốn gặp ông. Vị thân sĩ người Nga này nói ông ta đã xem qua tờ tập san do Krubaotekin chủ biên và rất tán thành với quan điểm chính trị của tờ tập san này. Ông ta muốn mời Krubaotekin làm một tờ bằng tiếng Nga để phản đối Sa Hoàng, kinh phí sẽ do một mình ông ta đảm nhận. Các đồng chí trong tổ chức đều cảm thấy rất có hứng thú với thân sĩ người Nga này và tích cực yêu cầu Krubaotekin đi gặp mặt ông ta.

Khi Krubaotekin gặp vị thân sĩ người Nga đó, ông ta đã nói rằng ông ta rất bất mãn đối với các chính sách áp bức dân tộc của Sa Hoàng và cũng cảm thấy rất buồn trước tình cảnh nước Nga hiện nay. Kể từ khi tình cờ đọc được tờ tập san do Krubaotekin và các đồng chí của ông chủ biên, ông ta cảm thấy mình như từ đêm đen nhìn thấy ánh sáng mặt trời, cảm thấy mình phải có trách nhiệm đối với sự nghiệp cách mạng Nga. Vị thân sĩ này tự xưng mình là một người giàu có, nhiều đất đai và nhà xưởng. Ông ta còn cho Krubaotekin xem phát minh của mình - đó là một chiếc giá cắm nến và nói rằng đang chuẩn bị đăng ký bản quyền cho phát minh này, tới khi đó

ông ta sẽ trở nên giàu to và sẽ có thể đóng góp nhiều của cải vật chất hơn cho sự nghiệp cách mạng thiêng liêng mà Krubaotekin và các đồng chí của ông đang tiến hành.

Krubaotekin vừa xem qua phát minh của ông ta, trong lòng liền dấy lên một sự nghi ngờ đối với vị thân sĩ này - chiếc giá cắm nến này đâu phải là một phát minh mới, nó đã quá phổ biến rồi, một người tự xưng là có tiền như ông ta mà lại đặt hi vọng vào một chiếc - giá cắm nến như vậy, ông ta liệu có phải là một người thực sự nhiều tiền không?

Sau khi trong lòng đã có sự nghi ngờ, Krubaotekin quyết định sẽ thử ông ta xem, vì thế Krubaotekin bèn nói: “Cách nghĩ của ông rất đúng, vô cùng cảm ơn ông đã bằng lòng giúp đỡ sự nghiệp của chúng tôi, ông đã tôn trọng, tin tưởng tôi như vậy, thì ông có thể lấy danh nghĩa của tôi mà đem tiền của ông gửi vào ngân hàng. Số tiền đó tôi sẽ chi dùng khi có nhu cầu. Tôi tin rằng ông bằng lòng giúp đỡ hoàn toàn là vì cách mạng nước Nga chứ không phải vì mục đích cá nhân, vì thế tôi có điều này muốn nói với ông. Sau khi tờ tập san được làm xong, ông sẽ không có quan hệ gì với tờ tập san này. Chúng tôi, cũng không muốn ông vì cách mạng Nga mà phải chịu nguy hiểm”.

Vị thân sĩ nói: “Tờ tập san này đương nhiên do các ông tự chủ biên, tôi không thể tham dự, chỉ có điều, tôi muốn thỉnh thoảng có thể đến xem, lúc cần thiết thì có thể đóng góp một chút quan điểm, hơn nữa tôi cũng có thể giúp các ông bí mật chuyển tờ tập san này vào trong nước”.

Krubaotekin nói: “Những việc này đều không cần làm phiền đến ông, chúng tôi sẽ cố gắng làm tốt. Ông chịu giúp đỡ đã là sự đóng góp lớn nhất đối với sự nghiệp cách mạng Nga rồi, chúng tôi cũng không tiện làm phiền ông thêm nữa”.

Sau cuộc nói chuyện, Krubaotekin thầm nghĩ “Nếu ông ta thực sự là người ủng hộ cách mạng Nga, ông ta sẽ không bao giờ để ý xem liệu mình có thể trở thành người lãnh đạo của tờ báo mới này hay không, còn nếu sau khi ông ta biết mình không được tham gia vào công việc làm báo mà từ bỏ ý định giúp đỡ, sau đó lại bắt vô âm tín thì việc ông ta bỏ tiền làm báo nhất định là có ý đồ khác”.

Quả nhiên, sau đó họ không hề nhận được tin tức gì về vị thân sĩ người Nga này. Không lâu sau, đồng chí Retebob có thông báo với Krubaotekin một chuyện. Đó là gần đây có một tên mật thám của Sa Hoàng đã đến Gionevơ. Theo sự mô tả của đồng chí Petebob thì đặc điểm của tên mật thám này không khác gì so với vị thân sĩ người Nga nọ.

Krubaotekin khi đứng trước cái lợi đến một cách bất ngờ, ông đã không đánh mất tinh thần cách mạng và đã khéo léo vận dụng trí thông minh để đối phó với tên mật thám của Sa Hoàng, cuối cùng đã bảo vệ được tổ chức cách mạng Gionevơ, giúp cho tổ chức này tránh được sự phá hoại của bọn tay chân Sa Hoàng.

Chương 7: Không Bị Mắc Hoạ Từ Miệng

Bạn đã nghe qua câu chuyện “tiệc đầu lưỡi” chưa? Yso nhà ngụ ngôn nổi tiếng của Hi Lạp cổ đại, khi còn trẻ đã từng làm nô lệ cho một nhà quý tộc. Một lần, chủ nhân của ông mở tiệc mời khách. Các vị khách được mời đều là những nhà triết học nổi tiếng của Hy Lạp đương thời. Chủ nhân ra lệnh cho Yso chuẩn bị tiệc rượu và làm những món ăn ngon nhất để đãi khách. Thế là Yso đã đi tìm lấy các loại đầu lưỡi động vật, chuẩn bị một bữa “tiệc đầu lưỡi”.

Khi bắt đầu khai tiệc, chủ nhân vừa ăn một miếng liền kinh ngạc hỏi: “Đây là cái gì vậy?”.

Yso trả lời: “Ngài đã bảo tôi phải chuẩn bị món ăn ngon nhất cho các vị khách quý, đầu lưỡi chính là nơi bắt nguồn của các loại học vấn uyên bác, vì vậy, đối với các nhà triết học đây mà nói, đầu lưỡi chẳng phải là món ăn ngon nhất hay sao?”

Các vị khách nghe Yso nói xong đều gật đầu lia lịa và cười ồ cả lên. Chủ nhân ra lệnh cho Yso: “Vậy thì ngày mai người lại làm một bữa tiệc nữa, lần này thì là các món ăn tồi nhất”.

Sang ngày thứ hai khi mọi người ngồi vào bàn tiệc thì vẫn thấy toàn là lưỡi, chủ nhân bèn vặn hỏi, Yso bình tình trả lời rằng: “Lẽ nào tất cả những chuyện xấu xa đều không phải từ miệng mà ra sao, vì vậy đầu lưỡi vừa là thứ tốt nhất cũng vừa là thứ xấu xa nhất”.

Chủ nhân im lặng không nói gì. “Lưỡi vừa là thứ tốt đẹp nhất, cũng vừa là thứ xấu xa nhất”. Câu nói trên mang ý nghĩa khá sâu sắc và đầy tư tưởng biện chứng.

Quả thật, tài ăn nói có tính hai mặt: những người nói năng hoạt bát, nói những lời hay ý đẹp thì làm việc bao giờ cũng thuận lợi như ý. Những

người nói năng không khiêm tốn, hay dùng những lời lẽ cay nghiệt để hại người thì chỉ gây ra những chuyện thị phi và mang họa vào thân mà thôi.

Như vậy thế nào mới không bị mắc họa từ miệng?

Người viết cho rằng chủ yếu có hai điểm cần chú ý:

* Tránh những lời lẽ thô tục.

Khi nói chuyện phải coi trọng sự văn minh lịch sự, đây là yêu cầu tối thiểu nhất. Những lời lẽ và thái độ khi nói chuyện không văn minh như ngôn ngữ thô tục, trong miệng đầy những lời nói vô văn hoá tục tĩu, cay nghiệt làm hại người khác thường dẫn đến những kết quả chẳng vui vẻ gì, ảnh hưởng đến giao tiếp, làm bại hoại phong cách sống.

Xin hãy xem ví dụ dưới đây:

Thời gian đi làm và tan sở, người đi xe buýt rất đông, người A khó khăn lắm mới chen được lên xe, anh ta xì dài một tiếng, không cẩn thận đụng trúng người B đứng đằng trước. Người B không hề khách khí nói ngay: “Dĩ ỉu gì mà dĩ ỉu, ai mà không biết năm nay là năm lợn”.

Người A nghe qua tức quá cũng không chịu kém, đáp lại: “Năm chó qua rồi, anh sửa cái gì?”

Hai người cãi cọ, mọi người xung quanh nghe xong đều không nhịn được liền phá lên cười, kiểu châm biếm này không tránh khỏi hơi chanh chua cay nghiệt.

Nếu hai người đều có thái độ đối xử đúng đắn, anh kính tôi nhường thì sẽ không dẫn đến tình cảnh nực cười như vậy Ví dụ, người B nói: “Xin anh chú ý một chút, anh chen vào tôi rồi”, người A thì nói: “Thật không phải, xin anh thông cảm”, như vậy sẽ có thể tránh được tình trạng nói trên.

Lại có một câu truyện như sau: Ở một làng nọ có một thằng bé đang học lớp 7, thành tích học tập của nó không tốt, có rất nhiều môn dưới điểm trung bình, cha nó tức giận không kịp suy nghĩ mà mắng chửi nó: “Ông

mày nuôi một con lợn, một năm cũng có thể bán được mấy trăm đồng, nuôi mày thì được tích sự gì! Thi lại cũng không nên thân, mày xéo đi cho ông?” Thằng bé tự biết sức học của nó không thể bỗng chốc khá lên được bèn viết một lá thư để lại rồi bỏ đi, báo hại cho phụ huynh phải chạy Đông chạy Tây tìm nó, còn phải đăng quảng cáo tìm người. Kết quả là tốn mất mấy ngàn đồng, qua mấy tháng trời mới tìm được. Mẹ của thằng bé cũng vì lo quá mà mắc bệnh tinh thần. Suy nghĩ của trẻ con rất đơn thuần, hơn nữa ý chí lại rất mềm yếu, dễ bị tổn thương, vì vậy không nên mắng chửi, nói những lời cay nghiệt với chúng, trẻ con cũng có lòng tự trọng của chúng chứ.

Chúng ta lại xem một câu truyện dưới đây:

Có một gã choai choai nhìn thấy một thiếu phụ dung nhan xinh đẹp, thân hình đầy đà bèn cố ý chạm vào người cô khi gã đi ngang qua, lấy tay vuốt vào mông cô. Thiếu phụ thoát đầu thì giật mình sau đó tức giận không nói lên lời: “Cậu ...” gã choai choai đều cáng nói: “Tôi, tôi thì làm sao, cô cũng đi, tôi cũng đi, đó là do mông của cô chạm vào tay tôi đấy chứ?”. Thiếu phụ không nén nổi cơn giận lôi gã lại và chửi cho một trận. Sau cùng cảnh sát đến bắt gã đi, nhất định gã sẽ nhận được một bài học thích đáng, thật đáng kiếp.

Những người dân thường cần chú ý nói năng văn minh lịch sự, đối với những vị lãnh đạo thì ngôn ngữ lại càng không thể dung tục, tùy tiện, nếu không sẽ chỉ làm cho vấn đề trở nên rắc rối thêm. Xin hãy xem câu chuyện dưới đây:

Tháng 7 năm 1959, trước khi phó tổng thống Mỹ Nixon đi thăm Moscow, Quốc hội Mỹ đã thông qua nghị quyết cho phép không chế các nước. Trong cuộc gặp giữa Khrushchev và Nixon, Khrushchev rêu rao rằng đây là một sự khiêu khích nghiêm trọng, là một nghị quyết mang tính đe dọa ngu xuẩn. Ông ta dùng tay đấm lung tung xuống mặt bàn, lại còn tức giận thốt ra vài câu thô lỗ, đến người phiên dịch ngồi cạnh ông ta cũng phải đỏ cả mặt, một lúc sau, người phiên dịch mới nói: “Nghị quyết này tiếng tăm rất hôi thối, như mùi bốc lên từ đồng phân ngựa vừa được thải ra, chẳng có mùi nào có thể khó ngửi hơn mùi này nữa”.

Do Nixon biết rằng Khrushchev trước đây đã từng là người chăn lợn nên

cũng không hề chịu kém mà đáp lại rằng: “E rằng ngài chủ tịch đã nhầm rồi, có một mùi còn khó ngửi hơn cả mùi phân ngựa, đó chính là mùi phân lợn”.

Sau khi nghe phiên dịch nói lại lời của Nixon, mặt Khrushchev bỗng đỏ bừng, nhưng cũng không tiện tức giận ra mặt, ông ta chỉ ngượng ngáp cười và nói: “Về điểm này có lẽ ông đã đúng, bây giờ chúng ta hãy chuyển sang vấn đề khác đi”.

* Tránh chỉ ra điểm yếu của người khác.

Ai cũng có những điểm yếu riêng. Vì vậy, khi nói chuyện với người khác cần phải tránh đề cập đến những thứ mà đối phương kiêng kỵ. Bởi vì, tâm lý kỵ hủ là điều mà ai cũng có. Đến ngay cả AQ - nhân vật trong truyện của Lỗ Tấn - người mà thường sử dụng phép thắng lợi tinh thần cũng không phải là ngoại lệ. Hắn ta thường sử dụng biện pháp này để tự an ủi mình, vì vậy mà rất ít khi đối mặt với những chuyện phải lo nghĩ nhiều. Cho dù người khác lừa hắn, chửi hắn, hắn vẫn có thể kiềm chế được bản thân. Chỉ một chốc là có thể lấy lại được cân bằng, duy chỉ có một điều hắn ghét nhất, đó là bị người khác gọi là điên.

Chỉ cần có người đứng trước mặt hắn nhắc đến chữ điên hoặc phát ra một âm gần giống với từ “lại”, hoặc đề cập đến những chữ “hoảng”, “lượng”, “đăng”, “chúc”. Hắn sẽ tức đến đỏ mặt tía tai. Nếu nó mạnh thì hắn chửi, nếu nó yếu thì hắn đánh. Trong thời đại phong kiến, số người do không lưu tâm, nói năng phạm vào điều cấm kỵ dẫn đến họa rơi đầu cũng có vô số. Vị anh hùng áo vải Trần Thắng, người trước đây từng làm tôi tớ nhưng sau này đã dựng nên nghiệp lớn rất kỵ người khác nhắc đến xuất thân hèn kém của mình. Một vài huynh đệ đã từng vào sinh ra tử với ông vì vô tình đã làm tổn thương đến “hình tượng lãnh tụ” của ông nên đã chuốc lấy họa diệt thân.

Hoàng Đế khai quốc nhà Minh là Chu Nguyên Chương cũng đã từng là “hòa thượng”, là “giặc” (từ để chỉ những người khởi nghĩa trong thời đại phong kiến). Từ khi làm hoàng đế, ông rất kỵ người khác nhắc đến việc “mất thể diện” đó. Nếu như có người nhắc đến những từ như “hoà thượng”, “tăng”, “sinh” trước mặt ông thì cũng có nghĩa là tự lãnh cho mình tội chết. Ông cũng không cho phép người khác nhắc đến chữ “tặc” (giặc), thậm chí cả từ có cách đọc gần giống là “tắc” cũng không được nhắc đến nếu không sẽ bị chặt đầu.

Trong thời đại phong kiến, bước phát triển đỉnh cao của tâm lý kỳ huỷ này chính là sự mọc lên của những “nhà tù văn tự”. Có rất nhiều văn nhân học giả vì phạm huỷ đối với những nhà cầm quyền đương thời mà phải chịu cảnh lao tù trong suốt cuộc đời còn lại, thật đáng tiếc làm sao.

Những người bình thường cũng có tâm lý kỳ huỷ. Nếu như bạn gặp những người bị hỏi đầu mà nói những câu như “Tức đến mức khó mà dựng cả tóc tai lên được” hay là “Cái đèn này sao tự nhiên không sáng vậy?” hoặc là “Hôm nay mặt trời chiếu sáng quá” thì nhất định người này sẽ biến sắc mặt vô cùng tức giận quay ngoắt bỏ đi và hẳn bạn sẽ cảm thấy rất bối rối.

Vậy phải làm thế nào mới không phạm huỷ?

Chúng tôi cho rằng trước tiên phải tìm hiểu những điều mà đối phương kiêng kỵ. Đối với những việc mà đối phương cho là cấm kỵ thì nhất nhất phải luôn chú ý không nhắc tới để tránh làm tổn thương đến họ.

Trước mặt người hỏi đầu không nên nói từ “bóng”, trước mặt người béo không nên nói từ “mỡ”, trước mặt người gầy không nên nói từ “khí”, trước mặt người lùn không nên nhắc đến “Võ Đại Lang” (một nhân vật trong truyện Thủy Hử có chiều cao rất thấp), trước mặt người có dung mạo không đẹp không nên nói “xấu xí”, người có tật ở chân không nên nói “chăm phẩy”, trước mặt người gù không nên nói “gánh vác nặng nề”. Đối với những người có một tâm nguyện chưa được hoàn thành thì cũng nên tránh nói đến nỗi đau của họ. Ví dụ như không nên thao thao bất tuyệt về cuộc sống trên đại học trước mặt những người học hành không đỗ đạt, không nên nói nhiều đến chuyện sinh con đẻ cái đối với những người hiếm muộn, đối với những người có hành vi trộm cắp thì không nên nhắc đến “Lầu A Thử”.

Tránh phạm huỷ không chỉ là vấn đề nghệ thuật ngôn ngữ và khéo léo trong quan hệ giữa con người mà còn là vấn đề về thái độ đối với bạn bè, đồng nghiệp. Tôn trọng người khác cũng có nghĩa là tôn trọng chính mình. Vì vậy, trong giao tiếp nhất thiết phải tránh phạm huỷ, giữ gìn lời ăn tiếng nói để tránh những điều đáng tiếc có thể xảy ra do nói năng thiếu suy nghĩ gây nên.

Phần V - Sự Kỳ Ảo Của Ngôn Ngữ

Ngôn ngữ là công cụ quan trọng nhất để biểu đạt tình cảm ý nghĩ, để trao đổi thông tin giữa người với người.

Những tổ hợp khác nhau của ngôn ngữ và cách sử dụng chúng trong từng trường hợp đều có thể tạo ra những hiệu quả khác nhau, thậm chí là tương phản. Ngôn ngữ được thốt ra từ miệng những người có tài ăn nói thì cũng giống như những trò ma thuật trong tay các ảo thuật gia vậy. Các kỹ năng vận dụng ngôn ngữ một cách biến ảo như: Lợi dụng sự đồng âm khác nghĩa của ngôn ngữ để khéo léo tạo ra những cái bẫy, vận dụng sự ngừng ngắt một cách cố ý trong câu nói để làm thay đổi kết cấu lời văn, biết dẫn chuyện bằng nhiều cách khác nhau và biết sử dụng các phương pháp loại suy, suy lý... thường mang lại hiệu quả rất cao. Vậy bạn có muốn tìm hiểu hay thậm chí muốn có những kỹ năng này không?

Chương 1: Sự Tuyệt Diệu Của Cách Dùng Đồng Âm Khác Nghĩa

Cuộc sống quanh ta thật rực rỡ sắc màu và ngôn ngữ được sinh ra từ thực tiễn cuộc sống cũng rất phong phú và đa dạng. Chúng ta có thể dùng những ngôn ngữ khác nhau để biểu đạt những tư tưởng khác nhau, đồng thời cũng có thể sử dụng cùng một loại ngôn ngữ để biểu đạt những ngữ ý không giống nhau. Thí dụ chúng ta có thể lấy cách đọc gần giống hoặc giống nhau giữa các từ ngữ để hiểu lời nói của đối phương theo một cách khác hoặc có thể mượn tính đa nghĩa của ngôn ngữ để ngầm chỉ một ý nghĩa khác.

Trong cuộc sống và quan hệ giao thiệp với bạn bè, nếu chúng ta có thể vận dụng một cách hiệu quả kỹ xảo về đồng âm khác nghĩa của ngôn ngữ thì sẽ không chỉ làm cho ngôn ngữ của chúng ta trở nên sinh động, dạt dào cảm xúc mà còn có thể giúp giải quyết được rất nhiều vướng mắc lúng túng không đáng có, thắt chặt thêm tình hữu nghị và gặt hái được nhiều thành công mà bạn không ngờ tới trong cuộc sống cũng như trong công tác.

Kính Nhất Đan khéo léo xin đề từ

Ngày 7 tháng 10 năm x là một ngày rất đặc biệt đối với chuyên mục “Phòng vấn toạ đàm về những vấn đề nóng hổi”. Buổi chiều ngày hôm đó, thủ tướng Chu Dung Cơ cùng với các nhà lãnh đạo sẽ tiến hành một cuộc toạ đàm với các biên tập viên, phóng viên của chuyên mục này. Trong buổi nói chuyện đó, thủ tướng Chu Dung Cơ đã tặng cho chuyên mục lời đề từ: “Giám sát dư luận, tiếng nói quần chúng, tai mắt chính phủ, tiên phong cải cách”. Mọi người đều biết rằng thủ tướng Chu Dung Cơ từ trước tới giờ rất ít khi ông tùy tiện viết đề từ những chuyên mục “Phòng vấn toạ đàm về những vấn đề nóng hổi” lại có được lời đề từ của ông. Bạn có biết chuyên mục này làm thế nào để có được lời đề từ đó hay không?

Thì ra, trước hôm thủ tướng Chu Dung Cơ đi thị sát đài truyền hình trung ương một ngày, các vị lãnh đạo trong đài đã nói với Kính Nhất Đan, muốn cô khi thủ tướng tới thị sát phải nghĩ cách để có được lời đề từ của ông. Điều này đối với Kính Nhất Đan mà nói quả thực có đôi chút khó khăn. Cô băn khoăn suy nghĩ mình sẽ phải đưa ra lời thỉnh cầu này với thủ tướng như thế nào mới ổn đây? Ngày hôm sau, thủ tướng Chu Dung Cơ cùng với bộ trưởng bộ tuyên truyền Đinh Quan Căn tới thị sát đài truyền hình trung ương. Khi thủ tướng bước vào phòng quay của tổ chuyên mục “Phỏng vấn đàm thoại về những vấn đề nóng hổi”, mọi người đều đứng dậy vỗ tay đón chào ông. Bầu không khí bỗng chốc trở nên náo nhiệt, mọi người đều tranh nhau bắt chuyện với thủ tướng. Một vị biên đạo nói: “Trên người những vị có sức hấp dẫn đặc biệt thì luôn luôn có điện trường. Trước đây tôi đã được nghe người khác nói như vậy tôi thấy trên người ngài cũng có loại điện trường như vậy”. Thủ tướng Chu Dung Cơ chỉ cười mà không nói gì.

Bầu không khí trong phòng quay cũng trở nên náo nhiệt hơn. Kính Nhất Đan cảm thấy đây là một cơ hội ngàn năm có một, nếu mình không biết nắm bắt thì nó sẽ qua đi rất nhanh. vì vậy cô liền bước đến trước mặt thủ tướng và nói: “Thưa thủ tướng, số người đang đứng cạnh ngài trong phòng thu này ngày hôm nay chỉ là 1/10 số nhân viên của tổ chuyên mục chúng tôi thôi ạ”. Thủ tướng nghe vậy bèn hỏi: “Các đồng chí có nhiều người đến vậy sao?” Kính Nhất Đan đáp: “Thưa đúng vậy, bọn họ đại đa số đều đang đi phỏng vấn ở bên ngoài, vất vả không ít. Bọn họ cũng rất muốn đến đây, muốn có cơ hội được nói chuyện trực tiếp với thủ tướng nhưng bọn họ đã lấy công việc làm trọng vì thế mà hôm nay không thể đến đây được. Thủ tướng có thể để lại cho họ vài lời được không ạ?”. Kính Nhất Đan nói với giọng rất thành khẩn lại rất uyển chuyển. Sau đó cô cung kính đưa giấy và bút lên trước mặt thủ tướng. Thủ tướng Chu Dung Cơ nhìn cô một cái, ông mỉm cười rồi nhận lấy giấy bút vui vẻ đặt bút viết 16 chữ “Giám sát dư luận, tiếng nói quần chúng, tai mắt chính phủ, tiên phong cải cách”. Khi thủ tướng viết xong, toàn trường vang lên một tràng vỗ tay, đưa bầu không khí của chuyên thị sát lên cao trào.

Kính Nhất Đan đã hoàn thành nhiệm vụ mà lãnh đạo giao cho cô, qua phân tích lời nói của cô, chúng ta có thể thấy rằng Kính Nhất Đan là người có kỹ năng vận dụng ngôn ngữ rất tốt. Thứ nhất: bởi vì lời thỉnh cầu này không

phải là của cá nhân cô mà cô lại có thể bạo gan đưa ra. Thứ hai: do Kính Nhất Đan biết rằng thủ tướng Chu Dung Cơ rất thích các phóng viên trẻ tuổi của chuyên mục này vì vậy cô đã vẽ ra cho thủ tướng một một cảnh tượng: Các phóng viên bốn ba tứ phương, lẫn lộn đường xa, thậm chí phải gánh chịu cả những nguy hiểm đang rình rập để đi khắp nơi phỏng vấn, tìm hiểu dân tình, phản ánh tiếng nói của người dân, thực hiện nhiệm vụ giám sát dư luận cho xã hội nhưng trong lòng họ vẫn có một nguyện vọng đó là được gặp gỡ trò chuyện với thủ tướng. Họ đã vì sự nghiệp của chuyên mục mà không thể đến được, điều này đã khiến cho thủ tướng về mặt tình cảm mà nói không thể cự tuyệt lời thỉnh cầu rất hợp lý kia. Thứ 3 khi thủ tướng Chu Dung Cơ đã nhận lời để lại vài câu cho các phóng viên vắng mặt buổi hôm đó thì ông sẽ nhắc lại vài câu hay là dùng bút viết lên giấy để gửi lại? Điều này hoàn toàn dựa vào khả năng nắm bắt thời cơ của Kính Nhất Đan. Cô đã nhanh nhẹn lấy giấy và bút đưa cho thủ tướng làm cho thủ tướng Chu Dung Cơ trong bầu không khí sôi nổi như vậy không còn cách nào khác đã phải vui vẻ múa bút.

Không phải là đang đánh vợ

Trong một số trường hợp chúng ta đang sử dụng những ngôn ngữ khác nhau để biểu đạt những ngữ ý tương đồng thì hiệu quả lại có sự khác biệt. Có khi lời ở chỗ này mà ý lại ở chỗ khác khiến cho người khác phải vắt óc suy nghĩ.

Có một cặp vợ chồng nọ, người vợ rất thích hát, nhưng chị ta lại hát rất dở, có nhiều lúc quấy nhiễu làm cho anh chồng không cách nào nghỉ ngơi được. Anh chồng đã nhiều lần khuyên vợ nhưng đều vô ích. Có một lần khi chị vợ đang hát, anh chồng liền vội vàng chạy ra đứng ở ngoài cửa. Chị vợ ngỡ ngàng không hiểu chuyện gì bèn hỏi: “Sao mỗi lần em hát anh đều chạy ra đứng ở ngoài cửa làm gì vậy” Anh chồng trả lời rằng: “Anh làm như vậy để cho hàng xóm biết rằng không phải anh đang đánh em”. Câu trả lời của anh ta nhìn bề ngoài có vẻ như là hỏi một đằng trả lời một nẻo nhưng kỳ thực anh ta đã áp dụng phép giương đông kích tây. Người vợ thoát nghe xong, cũng chẳng hề để ý gì, thế nhưng sau khi hiểu ra thì lại dở khóc dở cười như thể vừa nuốt phải một con nhặng vậy. Ý nghĩa chính của câu nói này là nhằm châm biếm người vợ hát rất khó nghe, giọng của cô cứ như bị ai đánh đau mà la lên vậy. Câu trả lời như thế rõ ràng có hiệu quả thật thấm thía, đã

nghe qua thì khó có thể quên được.

Mỗi người đều có vật báu của riêng mình

Trong “Tả truyện” năm thứ 15 đời vua Tương Công có ghi một đoạn: Ở một địa phương có một vị quan tên gọi Tử Hãn làm quan rất liêm khiết chính trực. Một hôm có một người cứ khẳng khẳng đòi đem viên ngọc thạch của mình dâng lên Tử Hãn, Tử Hãn không nhận. Người dâng ngọc nói: “Tất cả các thợ làm ngọc đều cho rằng đây là ngọc quý vì vậy tôi mới dâng lên ngài”. Tử Hãn trịnh trọng đáp: “Ta lấy sự liêm khiết làm đầu, người coi ngọc là vật báu, nếu người đem nó cho ta thì hai chúng ta đều bị mất đi vật báu, chỉ bằng mỗi người chúng ta hãy tự giữ lấy vật báu của mình”. Trong câu trả lời của mình, Tử Hãn đã khéo léo sử dụng chữ “bảo” (vật quý, vật báu) trong lời nói của người dâng ngọc, từ đó mà mở rộng ra và chuyển sang nói đến chữ “bảo” của mình - đó là sự thanh liêm. Cách nói của ông đã khiến cho hàm ý của chữ “bảo” được nâng lên ở một tầm cao hơn. Hai chữ “bảo” một thực một hư, lấy cái thực làm nổi bật cái hư, làm nổi bật bảo vật vô giá - sự thanh liêm. Sau khi nghe xong câu nói của ông, mọi người không chỉ cảm thấy kính trọng phong cách cao đẹp “thấy lợi chẳng tham” của ông mà còn khâm phục sát đất tài đối đáp của Tử Hãn. Lời nói của ông không giống như cách nói theo lễ tiết tầm thường của các vị quan đương thời, nó không chỉ thể hiện được cái tâm trong sáng như ngọc của ông mà còn có tác dụng giáo dục người khác có thể từ chối một cách khéo léo, thật khiến người ta vô cùng bội phục.

Tiên sinh và hậu sinh

Trước đây, có một vị tiên sinh không đứng đắn, ông ta nhìn thấy một thiếu phụ trên tay bế một đứa trẻ, còn trên lưng lại cõng một đứa trẻ khác thì trong lòng nảy ra một ý định đen tối, muốn chọc ghẹo thiếu phụ kia. Ông ta bèn hỏi: “Đại tẩu này, hai đứa con trai của chị, đứa nào là của tiên sinh?” Thiếu phụ thấy ông ta không có ý tốt bèn cười và đáp: “Tiên sinh hậu sinh đều là con trai của tôi”.

Vị tiên sinh không đứng đắn đã sử dụng đại từ nghi vấn đặc chỉ “đứa nào” để hỏi, muốn người thiếu phụ lựa chọn 1 trong 2 cách nói “đứa trẻ bế trên tay là con của tiên sinh” hoặc “đứa trẻ cõng trên lưng là của tiên sinh” để trả lời. Do từ “tiên sinh” mang 2 ý nghĩa: có thể chỉ bản thân người tiên sinh này (Đây chính là ý nghĩa mà ông ta muốn nói) hoặc mang nghĩa “được sinh ra trước”. Nếu thiếu phụ trả lời căn cứ vào phạm vi của đại từ nghi vấn “tiên sinh” ở trong câu thì cô sẽ bị trúng kế, mắc lõm đến thảm hại. Tuy nhiên, cô lại không trả lời theo cách trên. ở đây cô đã tách phạm vi được xác định trong đại từ nghi vấn “đứa nào” ra để nói thành “tiên sinh hậu sinh đều là con của tôi”. Thiếu phụ đã áp dụng cách thay đổi chủ đề làm đòn phản công, khiến cho kẻ thích chọc ghẹo người khác bị một phen bẽ mặt. Đúng là gây ông lại đập lưng ông.

“Tiêu diệt phát xít”

Có một lần, thủ tướng Chu ân Lai mở tiệc tiếp đón các vị đại sứ các nước Đông âu. Trên bàn tiệc, các vị khách đều tấm tắc khen ngợi các món ăn Trung Hoa, bầu không khí vô cùng thân mật và thắm thiết. Lúc đó, nhà bếp bung ra một món ăn rất cầu kì và lạ mắt, các miếng măng trong đĩa được tĩa thành hình chữ “lạc”(vui vẻ) nhưng khi chúng bị lật nghiêng đi thì lại trở thành biểu tượng “chữ thập” của bọn phát xít. Các vị khách nước ngoài rất lấy làm lạ, hỏi: “Tại sao món ăn này lại có biểu tượng của phát xít vậy?”

Thủ tướng Chu ân Lai bèn giải thích: “Đây chính là biểu tượng của chữ “vạn”, cũng có nghĩa là 'vạn sự như ý, phúc thọ an khang', chính là một lời chúc tốt lành của người dân Trung Quốc chúng tôi dành cho quý khách”.

Tiếp đó Chu ân Lai bèn gấp một miếng măng lên và nói: “ Nếu coi là biểu tượng của phát xít thì cũng được, mọi người chúng ta đang đấu tranh tiêu diệt phát xít, vậy thì cùng ăn hết chúng đi”.

Mọi người nghe thấy vậy liền cười ồ cả lên, bầu không khí càng thêm ấm cúng. Kết quả là số măng đó đã bị ăn hết sạch một cách ngon lành.

Rơi đĩa mà vẫn vui

Có một lần, Tiểu Vương ăn cơm cùng với một vị giám đốc doanh nghiệp, vừa ăn vừa bàn bạc việc quảng cáo sản phẩm của doanh nghiệp. Trong lúc sơ ý, Tiểu Vương đã làm rơi mất đĩa của vị khách, nhất thời cảm thấy có phần bối rối. Mọi người trong bàn ăn đều nhìn anh ta để xem anh xử trí ra sao. Tiểu Vương trong bụng rất lo lắng nhưng đúng là “cái khó ló cái khôn”, đã nhanh trí nói rằng: “Tôi xin được nói rõ, tôi ‘đánh rơi đĩa’ cũng chính là chúc ông ‘vui vẻ’ bởi vì ‘đĩa rơi’ cũng có nghĩa là ‘vui vẻ’ (trong tiếng Hán từ ‘đĩa rơi’ phát âm gần giống với từ ‘vui vẻ’). Trong lần gặp mặt đầu tiên này, tôi muốn dùng một cách đặc biệt chúc ông vui vẻ để thể hiện tấm lòng của tôi và hy vọng rằng ông sẽ giao công việc quảng cáo sản phẩm cho tôi được không?”.

Vị khách kia nghe xong rất lấy làm thích thú mà trả lời rằng: “Nói hay lắm, nói hay lắm”.

Mọi người xung quanh lại cười nói vui vẻ. Sau sự việc đó, một người bạn hỏi Tiểu Vương: “Nếu như có người làm rơi mất đĩa của anh thì nên xử trí ra sao?”

Tiểu Vương chớp chớp mắt trả lời : “Điều này dễ thôi? Tôi sẽ nói: Rất cảm ơn tấm lòng của anh. Đĩa rơi cũng chính là vui vẻ. Anh muốn làm cho tôi vui nên đã dùng cách biểu đạt mới mẻ này, tôi rất lấy làm cảm kích”.

Bạn thấy đấy, lấy việc “đĩa rơi” mà hiểu thành “vui vẻ”, việc đó không chỉ làm dịu đi sự căng thẳng mà Tiểu Vương còn nhân cơ hội này đã đạt được mục đích. Thật đúng là “Một mũi tên trúng hai đích”.

Đời đời bình an

Việc sử dụng những từ đồng âm hoặc có cách giải thích khác đi đôi với một sự việc chính là nghệ thuật sử dụng ngôn ngữ có kết hợp khả năng vận dụng

vốn ngôn ngữ khéo léo của bản thân với sự việc xảy ra trong thực tiễn. Điều này nhiều khi đem lại những kết quả bất ngờ và thú vị.

Đêm 30 tết, cả nhà quây quần cùng ngồi xem tivi. Cụ ông không cẩn thận làm rơi mất phích nước, chỉ nghe “bịch” một cái, ruột phích vỡ, nước chảy ra sàn nhà. Mọi người không ai nói gì cả nhưng cụ ông lại cảm thấy không vui vì cho rằng sang năm mới mà làm vỡ đồ thì sẽ gặp điều không may. Cô con dâu đã nhanh trí nói “Không hề gì, không hề gì, theo các cụ thì đây còn là việc tốt ấy chứ, như thế gọi là “đời đời bình an”. Hơn nữa, rơi bình nước cũng có nghĩa là nhà ta sẽ phải mua một chiếc bình mới to hơn, đẹp hơn, như thế cũng có nghĩa là nhà ta sẽ ngày càng phát đạt hơn”. Lời nói của cô con dâu đã giúp cụ ông vui vẻ trở lại. Thế là việc dùng những từ đồng âm để giải nghĩa khác đi bỗng chốc đã có thể làm thay đổi tính chất của vấn đề, làm cho vấn đề đó mang một ý nghĩa khác nữa, có thể làm ông cụ bớt phần lo lắng lại giúp cho cả nhà đón năm mới một cách vui vẻ.

“Mất một được hai”

Lần đó, Tiểu Lý cùng mấy người bạn vừa ăn tối vừa bàn bạc việc mở công ty. Một người trong lúc nói chuyện đã làm rơi vỡ chén rượu. Mọi người đều tỏ ra lo lắng vì cho rằng công ty còn chưa thành lập thế mà đã “đổ vỡ” thế này thì thật không may. Lúc đó, Tiểu Lý đã nhanh trí nói “Mọi người đừng lo, đây là việc tốt ấy chứ. Tục ngữ có câu: “Mất một để được hai”. Công ty của chúng ta sắp được thành lập, mấy ngày hôm nay tôi đang đi tìm cái gì đó để “mất” đây. Vừa hay hôm nay làm vỡ chén rượu, như vậy là công ty của chúng ta nhất định sẽ được thành lập, sẽ “được hai” và còn nhiều hơn nữa”. Mọi người nghe nói vậy cảm thấy rất vui.

“Người bạn cũ của chúng ta”

Chủ tịch Mao Trạch Đông trong cuộc đời mình đã tiếp đãi vô số các vị khách. Vì ông là một vị lãnh đạo tối cao, được nhiều người kính trọng nên người được tiếp kiến với ông thường có một tâm trạng thấp thỏm, không

được tự nhiên. Mao Trạch Đông tính cách vốn cởi mở, ông thường có những câu nói hóm hỉnh làm phá tan bầu không khí căng thẳng.

Năm 1972 tổng thống Mỹ Nixon thăm Trung Quốc đã có cuộc hội ngộ lịch sử với chủ tịch Mao Trạch Đông.

Quan hệ Trung - Mỹ đã có 20 năm không được mặn mà nên hai vị nguyên thủ quốc gia lần đầu tiên gặp mặt không khỏi có phần ngại ngùng, lúng túng, thăm dò đối phương.

Tuy vậy, Mao Chủ Tịch sau khi nói chuyện hàn huyên với tổng thống Mỹ Nixon đã nói “Người bạn cũ Tưởng Ủy Viên Trưởng(Tưởng Giới Thạch) của chúng ta có lẽ sẽ không thích việc này đâu nhỉ”. Ông ngừng một lúc rồi nói tiếp: “Kỳ thực, mối thân tình của chúng tôi với ông ấy (Tưởng Giới Thạch) đã có trước các ông từ lâu rồi kia”.

Câu nói này nhất thời đã làm cho bầu không khí nhẹ nhõm hơn. Những lời nói như “ Người bạn cũ của chúng ta”, “mối thân tình” đã biểu đạt được rất nhiều ý tứ, làm cho mọi người đều cảm thấy bớt căng thẳng.

“Khổng Tử khuyên can”

Trần Hàu cho xây một cái đài cao phải huy động rất nhiều nhân công. Đến ngày xây xong còn bắt thêm ba người nữa. Khổng Tử khi đó cũng đang dừng chân ở nước Trần. Trần Hàu bèn cho mời ông cùng lên đài thưởng lãm. Khổng Tử vốn không đồng tình với sở thích hao tiền tốn của này của Trần Hàu, đặc biệt là việc 3 người bị bắt đáng thương kia. Khổng Tử lên tới đài cao, quan sát một lượt rồi chấp tay cung kính nói với Trần Hàu rằng: “Đài này thật là đẹp, quân vương thật là sáng suốt”. Trần Hàu nghe nói vậy trong lòng cảm thấy vô cùng khoan khoái. Nhưng ngay sau đó, Khổng Tử đã đổi giọng nói rằng: “Từ xưa đến nay, các bậc thánh vương xây đài, không có ai không giết người mà xây được ngôi nhà đẹp như thế này”.

Trần Hàu lặng im một lúc, sau đó cũng hiểu ra ngụ ý của Khổng Tử, cảm thấy có phần hối hận bèn hạ lệnh tha tội cho ba người bị bắt kia.

“Phải tranh luận mới hiểu được nhau”

Chủ tịch Mao Trạch Đông khi đàm phán thường có cách nói chuyện khá thú vị. ông thường dùng những lời mở đầu nhiều khi có tính hài hước làm cho hai bên bớt căng thẳng và có thể bước vào đàm phán trong bầu không khí thân mật hơn.

Năm 1973, Điền Trung Giác Vinh đến thăm Trung Quốc đã cùng hội đàm với Chu ân Lai nhằm cải thiện mối quan hệ Trung - Nhật và tiến tới bình thường hoá quan hệ giữa hai nước. Sau đó, ông đã được tiếp kiến chủ tịch Mao Trạch Đông. Mao Chủ Tịch bất chợt hỏi Điền Trung và Chu ân Lai: “Cuộc tranh luận của các ông đã kết thúc chưa?”, không đợi trả lời Mao Chủ Tịch lại nói: “Tranh cãi là tốt cho các ông đấy vì không có tranh luận thì làm sao mà hiểu nhau hơn được?”.

Những câu nói này đều ngụ ý chỉ việc đàm phán giữa hai bên. Mới nghe thì có vẻ như những câu nói đùa nhưng nếu suy xét kỹ thì cũng ẩn chứa rất nhiều ý tứ. Những lời nói dễ nghe thường để lại trong lòng người khác những ý nghĩ tốt đẹp. Việc Mao Chủ Tịch gọi cuộc đàm phán cấp cao là “Tranh luận”, “cãi cọ” đã phần nào giảm bớt tính căng thẳng, làm cho mọi người cảm thấy thân mật với nhau hơn.

“Múa rìu qua mắt thợ”

Vào năm 1931, Hồ Thích Điền lúc đó là chủ tịch tỉnh Hồ Bắc đã mời Bộ trưởng Bộ Giáo Dục Hoàng Kiến Trung và nhà địa chất học Lý Tứ Quang đến dự một buổi giao lưu tại trường trung học tỉnh Hồ Bắc.

Sau khi đọc lời phát biểu, ông Hồ đã mời các vị khách lên giao lưu. Vị Bộ trưởng với phong thái nho nhã, lịch sự của một nhà nho đã hoàn toàn chiếm được cảm tình của hàng nghìn người có mặt trong hội trường ngày hôm đó. Câu chuyện của ông chủ yếu chỉ xoay quanh chủ đề của câu tục ngữ “Nhai kỹ no lâu, cày sâu tốt lúa”. Ông nói, đây là một câu tục ngữ hoàn toàn có cơ sở khoa học. Tại sao “nhai kỹ” lại có thể “no lâu”; “cày sâu” lại có thể “tốt

lúa”. Chúng ta nên nhìn nhận sự thật, hiện tượng dưới con mắt của một nhà khoa học, phải dùng cách phân tích dựa trên cơ sở khoa học để nhìn nhận một vấn đề rồi đưa ra kết luận. Không nên chỉ răm rắp nghe theo lời của người xưa hoặc là nghi ngờ mà không dám làm theo. Đó cũng chính là tinh thần của một con người ham học tập.

Ông còn nói: “Tôi đứng trước ngài Lý Tứ Quang mà giảng giải về khoa học thì cũng như là đứng trước mặt Khổng Tử mà đọc “Tứ thư” vậy. Thật đúng là “múa riu qua mắt thợ”. Thôi bây giờ xin mời “Khổng Tử” lên nói chuyện với các bạn học sinh”. (Ông vừa nói vừa đưa tay mời Lý Tứ Quang)”. Cả hội trường nghe thấy vậy đều cười vui vẻ.

Chuyện kể về Lâm Đại Ngọc

Trong giới nữ nhân Trung Hoa, Lâm Đại Ngọc nổi lên như một tài năng xuất chúng. Nàng vừa thông minh đỉnh ngộ, lại am hiểu văn chương, là một thi nhân được nhiều người biết đến. Có được vốn kiến thức sâu rộng, đương nhiên tài ăn nói của nàng cũng vô cùng sắc xảo bởi những lời nói uyên thâm ẩn chứa nhiều hàm ý thường xuất phát từ một tâm hồn sâu sắc và vốn kiến thức uyên thâm.

Nàng lúc thì rất thích châm chọc kẻ khác bằng lời nói đầy ẩn ý, lúc thì lại nói toàn lời hay ý đẹp, rung động lòng người. Có một lần, Bảo Ngọc nghe lời Bảo Thoa không uống rượu nguội. Điều này khiến cho một con người mẫn cảm như Đại Ngọc cảm thấy rất không bằng lòng. Vừa hay có người sai con hầu Tuyết Nhạn mang tới một cái lò sưởi nhỏ Đại Ngọc bèn nhân cơ hội này cười nói với Tuyết Nhạn rằng: “Thật là thiệt cho người khi phải nghe lời kẻ khác. Những điều thường ngày ta nói, người đều để ngoài tai. Tại sao những lời người khác nói, người đều làm theo răm rắp vậy?”. Lời nói này chứa nhiều ẩn ý, mới nghe thì tưởng là nói với con hầu nhưng kỳ thực là nàng đang ám chỉ người khác. Rõ ràng là nói với Tuyết Nhạn nhưng lại ngụ ý chỉ Bảo Ngọc, lại cũng có ý trách Bảo Thoa nhưng vì là lời nói bóng gió nên Bảo Thoa cũng phải giả câm giả điếc làm ngơ. Đến Bảo Thoa cũng phải thốt lên rằng: “Con bé này cũng thật không vừa, làm cho người ta yêu không được, ghét cũng chẳng xong”.

Một lần khác, khi Bảo Ngọc đang chăm chú ngắm nhìn cánh tay trần trắng như tuyết của Bảo Thoa thì bị Đại Ngọc bắt gặp. Bảo Thoa bèn hỏi nàng tại sao lại đứng một mình trước ngưỡng cửa như vậy. Đại Ngọc cười đáp: “Chỉ vì em nghe thấy có tiếng kêu, chạy ra xem hoá ra là một con ‘chim ngốc’”. Bảo Thoa liền hỏi: “Chim ngốc ư? ở đâu vậy? Chị cũng muốn xem xem”. Đại Ngọc trả lời: “Khi em chạy ra chỉ nghe thấy nó vỗ cánh một tiếng rồi đã bay đi”. Nàng vừa nói vừa chỉ chiếc khăn tay về phía Bảo Ngọc. Ở đây, tác giả đã miêu tả thật sâu sắc và tinh tế tâm lý của người con gái. Khi gặp những chuyện không vừa ý, Đại Ngọc thường không dùng những lời lẽ cay nghiệt để phê phán mà hay dùng những hình ảnh ngụ ý để biểu lộ tình cảm của mình. Một mặt vừa giữ được thể diện cho Bảo Ngọc, mặt khác lại có thể bày tỏ thái độ của mình. Đại Ngọc thường hay nói những câu tưởng chừng như băng quơ, vừa tự nhiên lại không để lộ ra chỗ sơ hở của mình. Con “chim ngốc” vừa ám chỉ Bảo Ngọc lại cũng ám chỉ cả Bảo Thoa.

Tào Tuyết Cần hao tâm khổ tứ suốt mười năm để xây dựng nên kiệt tác “*Hồng Lâu Mộng*” trong đó có Lâm Đại Ngọc với những câu chuyện thú vị về khả năng ứng đối, cách sử dụng ngôn ngữ tài tình đã để lại một ấn tượng sâu sắc trong lòng độc giả.

Tiền lương và tờ giấy

Jack được tuyển làm giám đốc phòng sản xuất, anh áp dụng một số biện pháp mới để tăng năng suất, nên vừa làm việc trong công ty được 3 tháng, sản lượng đã tăng 30%. Jack vẫn áp dụng biện pháp mới, vài tháng sau, sản lượng lại tăng 10%. ông chủ rất vui, vỗ vai Jack nói: “Cậu làm việc rất cù! Hãy tiếp tục cố gắng làm việc tốt hơn nhé?”

“Vâng, thưa ông” - Jack nói, “nhưng sao ông không cho những lời này vào phong bì tiền lương của cháu?”

“Nhất định tôi sẽ làm thế.” - ông chủ nói. Và quả thật ông ta đã giữ đúng lời hứa ấy.

Sang tháng sau, khi Jack nhận được phong bao tiền lương, Phát hiện bên

trong có kèm theo một tờ giấy viết : “Anh làm rất tốt. Hãy tiếp tục cố gắng để thể hiện tốt hơn nữa”.

Chính sách đà điểu

Đại hội lần thứ 26 của Liên Hợp Quốc năm 1971 đã khôi phục lại địa vị hợp pháp của Trung Quốc tại Liên Hợp Quốc.

Kiều Quan Hoa được Mao Chủ Tịch cử dẫn đầu đoàn đại biểu tham gia đại hội. Tài hùng biện của ông ta tại các diễn đàn quốc tế đã mang lại niềm vinh dự cho nhân dân Trung Quốc, khiến toàn thế giới thấy được phong cách của một nhà ngoại giao Trung Quốc. Trong chuyến bay tới dự đại hội, không biết từ đâu xuất hiện một nhóm các nhà báo nước ngoài, họ vừa chụp ảnh vừa quay phim, đồng thời liên tiếp đặt ra hàng loạt câu hỏi.

Đôi mắt với tình huống bất ngờ như vậy, Kiều Quan Hoa rất bình tĩnh, từ tốn bắt đầu câu chuyện, điều đó giúp ông ta không bị hoang mang và không cứng nhắc khi nói chuyện. Đầu tiên ông ta chủ động mở đầu bằng cách nói vui với các nhà báo phương Tây : Có phải các vị từ trên trời bay xuống không đấy? Người Trung Quốc chúng tôi có một câu nói cổ gọi là “phiêu phiêu dục tiên”, bay lơ lửng trên trời chẳng phải là tự do tự tại sao? Nói xong cả Kiều Quan Hoa và các nhà báo đều bật cười.

Một nhà báo hỏi “Thưa ông Kiều, với tư cách là trưởng đoàn đại biểu Trung Quốc tham gia đại hội lần thứ 26, ông có suy nghĩ gì về nghị quyết khôi phục lại địa vị của Trung Quốc tại Liên Hợp Quốc mà đại hội đã thông qua? Liệu ông có cảm thấy bất ngờ?”

Kiều Quan Hoa : “Tôi không hề thấy bất ngờ. Hãy dùng một thành ngữ Trung Quốc để nói về điều này, đó là: “Trăng đến rằm trăng tròn”. Một tổ chức lớn như Liên Hợp Quốc thì không thiếu một nước lớn như Trung Quốc. Có nước không áp dụng chính sách ngoại giao hiện thực chủ nghĩa mà sử dụng những chính sách gần giống như loài chim đà điểu : nó chui mình vào đồng cát và nghĩ rằng đó là niềm vui cho bản thân, nhưng thực chất thì sao? Con đà điểu chui sâu vào đồng cát thì càng cho thấy là nó không thông minh, phần hông vẫn bị hở ra ngoài”.

“Ông ám chỉ ai vậy .”

“Các vị đều là những người thông minh, có cần tôi phải nói rõ không?”

Cuộc nói chuyện diễn ra trong không khí vui vẻ hài hước và thân thiện khiến cho mọi người cảm thấy đó thực không phải là cuộc phỏng vấn hay một cuộc tranh luận. Chỉ điều đó thôi cũng đủ cho mọi người phải kính nể.

Thể diện

Khi chúng ta lâm vào những tình huống khó xử thì lúc đó hài hước là chất bôi trơn trong quan hệ giao tiếp, hãy đừng ngại nói vui đùa với họ. Nhà khoa học nổi tiếng Einstein là một người có tính hài hước. Một lần, có một cặp vợ chồng trẻ do ông ấy làm chủ hôn trước đây mang con tới thăm ông. Đứa trẻ vừa nhìn thấy ông ta đã khóc oà lên khiến cho cặp vợ chồng này rất khó xử. Còn Einstein thì vui vẻ xoa đầu đứa bé nói : “Cháu là người đầu tiên trước mặt nói ra ấn tượng của cháu đối với ta”.

Câu đối đáp khéo léo, thẳng thắn và chân thành ấy vừa không làm cho chính nhà khoa học đó bị mất mặt, lại vừa giữ thể diện cho cặp vợ chồng đó. Không những thế, nó còn làm cho không khí cuộc nói chuyện sôi nổi hơn và mối quan hệ cũng hoà hợp thân thiện hơn.

Có con lúc cuối đời

Dùng một từ đồng thời mang cả hai nghĩa là nghĩa đen và nghĩa bóng, thì cái mà người ta thường nhấn mạnh vẫn là hàm nghĩa ẩn chứa bên trong - nghĩa bóng. Từ ngữ thì như thế này nhưng ý nghĩa lại khác, hàm ý rất sâu sắc khiến cho người ta phải suy ngẫm, suy xét và liên tưởng.

Theo mục “ích lợi của nụ cười”, có một nhà nghiên cứu khi sắp 70 tuổi sinh một đứa con trai, đặt tên là “Niên Kỷ”, hàm ý là ông ta đã già rồi mà vẫn có con. Một năm sau lại sinh thêm một đứa con trai nữa, là một người được ăn

học, ông đặt tên con là “Học Vấn”, hàm ý bản thân ông ta là một nhà nghiên cứu và có học vấn. Đến năm sau ông lại sinh thêm một đứa con trai thứ ba, nhà nghiên cứu tự giấu mình nói : không ngờ đến cái tuổi cổ lai hy mà vẫn có con, thật buồn cười! Do đó ông ta đặt tên con là “Tiểu Thoại”.

Khi các con trưởng thành, nhà nghiên cứu liền sai các con lên núi đốn củi. Sau đó ông ta hỏi vợ xem ai trong số ba đứa con đốn được nhiều? Bà vợ nói : “Niên Kỷ được một bó to, Học Vấn không được chút nào, còn Tiểu Thoại thì đốn được một gánh”. Ở đây bà vợ đã lợi dụng sự đồng âm để nói đến hai ý khác nhau nhằm châm biếm về sự cổ hủ của ông chồng.

Chương 2: Xây Dựng Và Phòng Tránh Những Cái Bẫy Trong Ngôn Ngữ

Đối với mỗi người, cuộc sống đầy rẫy những cám dỗ mê hoặc, đồng thời cũng tạo ra vô số những cạm bẫy, đặc biệt là trong giao tiếp ngôn ngữ giữa người với người thì những cám dỗ và cạm bẫy càng thể hiện rõ, khi kẻ mạnh dùng nó thì kẻ đó càng mạnh hơn; khi kẻ yếu dùng nó thì có thể “lấy thủ làm công”, chuyển bại thành thắng; người giỏi dùng nó thì có thể mang lại sự giàu có vô cùng; hay thậm chí một tên trộm nếu dùng đúng lúc thì vẫn có thể thoát thân một cách yên ổn, biến nguy thành an ... Nếu không tin hãy xem dưới đây :

Võ Tòng đả hổ

Trong “Môn ngoại văn đàm” do Lỗ Tấn viết, có một đoạn nói hai người A và B - một mạnh một yếu đang đóng kịch “Võ Tòng đả hổ”. Đầu tiên A đóng vai Võ Tòng, B đóng vai con hổ và B bị A đánh cho một trận gần chết nên rất oán giận A. A nói : “Anh là hổ, nếu không đánh hổ thì chẳng phải là để hổ cắn sao?”. Vì vậy B liền yêu cầu đổi vai nhưng lần này lại bị A cắn cho gần chết nên lại oán trách A. A nói “Anh là Võ Tòng, nếu hổ không cắn thì chẳng phải là để anh đánh chết à?”

Ở đây nói đến một loại người mà thường dùng tài ăn nói của mình để lấn lướt người khác, giành phần thắng về mình. A dường như đã tận dụng triệt để điều đó: Khi đóng vai Võ Tòng, anh ta nói trên góc độ “đánh hổ để không bị cắn”, còn khi đóng vai hổ anh ta nói trên góc độ “cắn để không bị đánh”. Điều này là do A lấy “cái tôi” làm trung tâm để khéo léo chọn lấy góc độ nói chuyện, luôn đặt cái tôi ở thế thắng, đẩy B vào tình thế khó khăn.

Trong thực tế, khi nói chuyện, người nói nên lựa chọn góc độ biểu đạt hay

nhất để người nghe có thể hiểu được mạch tư duy nói chuyện và cách thức phân tích suy luận. Khi người nghe tham gia vào chủ đề câu chuyện mà bạn đưa ra, thì tự nhiên bạn sẽ đạt được hiệu quả mình mong muốn.

Có người đã thổi phồng với Afanti về người mới đến sống ở chỗ họ: “Ông ấy là một người rất thông minh và có trí tuệ”.

“À, điều đó thì có thể”. Afanti nói “Bởi vì anh ta rất ít khi sử dụng trí tuệ nên trong đầu ông ấy đầy trí tuệ”.

Hai người nói về một người, kẻ khoác lác thì ca ngợi người kia về mặt trí tuệ, còn Afanti lúc đầu nói “Điều đó cũng có thể” là biểu thị sự tán đồng, sau đó ông giải thích rõ hơn bằng một hướng đi khác nói rằng người kia không thông minh mà có trí tuệ, vì trí tuệ chỉ bộc lộ thông qua sử dụng, trí tuệ mà không được sử dụng thì không được gọi là trí tuệ. Afanti đã đẩy đối phương vào cái bẫy của mình bằng cách dùng chính câu nói của họ.

Tôi có thể hút thuốc được không?

Ở một giáo đường, sau khi kết thúc buổi hành lễ, hai vị tu sĩ tự nhiên cảm thấy thèm thuốc, một vị hỏi bề trên “Khi con cầu nguyện thì có thể hút thuốc không?”, kết quả là bị bề trên trách mắng. Vị kia rút kinh nghiệm từ câu chuyện trước nên hỏi “Khi con hút thuốc có thể cầu nguyện được không?”, bề trên mỉm cười gật đầu.

Hai vị tu sĩ đều đưa ra câu hỏi trên để thoả mãn nhu cầu trong đó thông tin chính đưa ra là “hút thuốc”. Trong khi vị tu sĩ thứ nhất nhấn mạnh đến việc hút thuốc mà xem nhẹ việc cầu nguyện. Hút thuốc trong khi cầu nguyện là vi phạm quy định của giáo đường do đó bị trách tội là đáng đời. Còn ý chính trong câu nói của vị tu sĩ thứ hai được thay đổi, vấn đề được ông ta nói tới khá kín đáo trong đó nhấn mạnh tới việc cầu nguyện mà xem nhẹ chuyện hút thuốc. Cầu nguyện là công việc tất yếu mà một vị tu sĩ phải làm, do đó khi hút thuốc thì không thể quên cầu nguyện, chính vì sự thành kính đó mà được bề trên cho phép hút cũng là điều có thể hiểu được.

Dạy cho bọn lưu manh một bài học

Khi Trương Tác Lâm sống ở Đông Bắc, từng trải qua một chuyện :

Một lần có hai tên lãnh du người Nhật đến Trương phủ cầu kiến : “Nghe nói đại nhân tinh thông thư pháp, liệu có thể ban tặng một vài chữ được không?”. Trương Tác Lâm tuy không giỏi về văn hoá nhưng lại là một người rất thâm thúy, liền viết chữ “hỗ” rất sống động, và còn viết dưới chữ “hỗ” dòng chữ “Trương Tác Lâm thủ mặc”. Nhưng đáng tiếc là do không quen viết chữ “mặc” nên ông ta viết thành chữ “hắc”. Khi hai tên lãnh du người Nhật nhìn thấy thì rất lấy làm đắc ý, còn người thư ký của ông Trương vội chạy đến nhắc nhở : “Đại soái, đây là chữ “hắc”, chữ “mặc” ở dưới có bộ “thổ”. Trương Tác Lâm không những nhận ra mà còn cười lớn : “Ta đường đường là Trương đại soái, chẳng lẽ lại không biết ở đây còn có bộ “thổ” sao, nhưng ta không viết bộ “thổ”, có người sẽ nghĩ đó là chủ ý của ta mà nhớ đến đất đai của vùng Đông Bắc, một tấc đất ta cũng nhất quyết không cho! Ta đây chỉ viết chữ “thủ hắc”, tức là ai dám ngông cuồng ta nhất quyết không khách khí với kẻ đó!”. Thật tuyệt! Một lời nói mà nghe như sấm dậy bên tai. Hai kẻ lãnh du người Nhật thấy mất hứng liền lạng lẹ chuồn thẳng.

Trương đại soái thật đáng khâm phục, rõ ràng là viết sai nhưng đã hoá hung thành cát, hoá đá thành vàng, mở ra một cục diện hoàn toàn mới, khéo léo đuổi cổ hai tên lưu manh người Nhật.

Ông già bảo thủ

Đó là câu chuyện : Sau đại hội toàn quốc Trung Quốc lần thứ ba, ở nông thôn bắt đầu thực hiện chế độ tự chủ trong sản xuất, không ít gia đình đã giàu lên nhanh chóng nhưng có một ông lão họ Hoàng vì hai vợ chồng quanh năm ốm đau bệnh tật nên vẫn không giàu lên được. Nhìn hàng xóm láng giềng giàu có nên cảm thấy buồn bã, ông lão Hoàng bỗng có một suy nghĩ không đúng, cho rằng điều đó chính là do phong thủy nhà ông không

tốt gây ra, nguyên nhân là: cả hai bên hàng xóm đều họ Trần, còn ông ta thì họ Hoàng, ông phải “gánh nặng” cho hai bên đó.

Chính vì vậy ông ta quyết định chuyển nhà, ai khuyên cũng không được. Người chị dâu cả thông minh nghe tin biết được câu chuyện liền nói với ông ta : “Ông thật ngốc, chẳng phải ông họ Hoàng sao? Mà 'Hoàng' thì có nghĩa là hoàng thượng, hai nhà hàng xóm là hai vị đại thần, ông xem có phải đúng là hai vị đại thần ở hai bên để bảo vệ hoàng thượng không? Đó chẳng phải tuyệt lắm sao! Nếu ông chuyển nhà, ở đâu mới có được vận may như vậy?”. Ông lão nghe xong, quả nhiên hiểu ra và từ đó không nhắc đến hai chữ “chuyển nhà” nữa.

Thật lý thú? Chỉ vì dựa vào âm đọc của các chữ mà có thể thuyết phục được ông già cố chấp thay đổi như vậy. Bạn thấy đấy! Sức mạnh của sự suy diễn chẳng phải là thông qua những cái bẫy trong tư duy ngôn ngữ mà có được đấy sao?

Cô gái nông cuồng

Một lần, Puskin nhận lời tham dự một vũ hội, khi đó anh ta vẫn chưa nổi tiếng. Không ngờ khi anh ta lịch thiệp mời một cô gái trẻ đẹp nhảy, cô gái nông cuồng đó lại ngạo mạn liếc nhìn anh ta nói . “Không được đâu. Tôi chẳng muốn nhảy với trẻ con tẹo nào”. Vậy thì làm thế nào đây? Đối phương đã ngạo mạn một cách vô lý như vậy thì nên “ăn miếng trả miếng”, Puskin cười và lập tức xin lỗi : “Thật xin lỗi cô, tôi quả thực không biết là cô đang có mang”. Xin hãy để ý, ở đây chữ “trẻ con” trong câu nói của đối phương rõ ràng là chỉ Puskin, tuy nhiên cũng có thể hiểu “trẻ con” là bào thai trong bụng cô gái, nếu như vậy thì cũng không thể tránh được việc người ta dùng “li miêu” để đổi lấy “thái tử”, lấy “cái trước” kín đáo đổi thành “cái sau”. Đương nhiên, sự thay đổi như vậy đã bảo vệ được danh dự bản thân, chuyển từ phòng thủ sang tấn công, trừng trị đích đáng cô gái nông cuồng đó.

Tiền bạc và chính nghĩa

Có lúc khi nói chuyện, để đạt được một mục đích nào đó của mình, ban đầu người ta thường không bộc lộ ngay ý định, thậm chí đôi lúc chỉ trả lời những câu hỏi của đối phương, và cho đến khi đối phương rơi vào cái bẫy mà mình đặt sẵn. lúc ấy người đó mới ra tay và giáng cho đối phương một đòn chí mạng. Có một lần, nhà vua hỏi Afanti : “Nếu trước mặt nhà ngươi là chính nghĩa và tiền bạc thì ngươi chọn cái nào?”. Afanti trả lời “Thần chọn tiền bạc”. Nhà vua lại nói “Nếu là ta thì ta chọn chính nghĩa, không cần tiền bạc”. Afanti trả lời tiếp : “Thưa đúng, người nào thiếu cái gì thì cần cái đó”. Afanti đã dùng cảm mưu trí lựa chọn tiền bạc không phải vì ông ta tham tiền mà là để dẫn dụ, chi phối và điều khiển nhà vua, đầu tiên là đưa nhà vua vào bẫy, sau đó mới tể nhị bày tỏ quan điểm của mình, khiến nhà vua lâm vào tình thế dở khóc dở cười không thể nói được lời nào. Điều đó có thể coi thật là kỳ diệu.

Định giá theo giá trị sản phẩm

Tại một buổi giao lưu nhỏ, có một khán giả nữ hỏi Triệu Bảo Sơn : “Nghe nói trong giới danh hài toàn quốc, ông là người có cát xê cao nhất, mỗi vở hơn một vạn đồng, có đúng không?”. Những câu hỏi như vậy thường làm cho người ta cảm thấy lúng túng, khó xử. Nếu như Triệu Bản Sơn trả lời là đúng thì sẽ rất không hay, còn nếu như là đúng có chuyện đó thì anh ta cũng không thể phủ định.

Song đối với câu hỏi khó xử như vậy, Triệu Bản Sơn không hề do dự trả lời vòng vo như sau: “Câu hỏi cô đặt ra thật bất ngờ, xin hỏi cô làm ở đâu?”

“Tôi. ở công ty kinh doanh liên thụ điện khí Đại Liên”. Cô ta nói.

Triệu Bảo Sơn lại hỏi : “Vậy các cô kinh doanh mặt hàng gì?”

“Đầu Video, Ti vi, Catssette ...”

“Một cái đầu video bao nhiêu tiền?”

“Bốn nghìn đồng”

“Vậy thì có người trả cô bốn trăm đồng cô có bán không?”

“Đương nhiên là không. Giá của một loại hàng hoá phải được tính trên giá trị của chúng”. Cô gái trả lời một cách thẳng thừng.

“Đúng là như vậy, giá trị của một diễn viên thì do khán giả đánh giá”. Ý mà cô gái muốn hỏi là “Cát xê mà anh được trả cho một vai diễn là hơn một vạn đồng có đúng không?”. Nhưng Triệu Bảo Sơn lại chuyển hướng câu chuyện thành “Cát xê diễn xuất mà diễn viên nhận được là do cái gì quyết định”.

Trước khi đi đến câu trả lời cuối cùng, anh ta tạm gác lại vấn đề nói tới, những vấn đề dường như chẳng có gì liên quan, và sau một loạt những dẫn dắt loại suy đối với câu chuyện phiếm đó, Triệu Bảo Sơn mới đi đến kết luận cuối cùng chủ đề mà anh ta đã lái sang.

Làm như vậy thì vừa có thể trả lời thẳng vào vấn đề, lại không để lại ấn tượng hỏi một đằng trả lời một nẻo, “ông nói gà bà nói vịt” khiến cho không khí của cuộc nói chuyện trở nên nhẹ nhàng thân mật.

Vấn đề mới

Công ty Hoa Luân và một vài nhà cung cấp hàng trong khu vực có mối quan hệ công việc, một lần khi đàm phán với một trong những nhà cung cấp, vấn đề giá cả phải thương lượng khá lâu mà vẫn chưa có kết quả, vì vậy lần này công ty Hoa Luân bất ngờ đưa ra một vấn đề mới. “Nghe nói phía các vị thu mua xi măng bán lẻ của một số nhà máy lân cận với giá xuất xưởng, sau đó đem về đóng gói lại rồi đem bán cho chúng tôi, xin hỏi việc đó có không?”

“Làm sao có chuyện đó được?”

“Lần trước cũng có công ty X nói như vậy, vì thế chúng tôi cần được chứng thực”

“Không thể có điều đó đâu! Những gì nhà máy làm chúng tôi phải biết

chứ?”

“Chúng tôi cũng không tin là phía các vị làm như vậy nhưng ...”

Cuộc đàm phán vẫn tiếp tục xung quanh vấn đề này, một bên thì tỏ ra bán tin bán nghi, một bên thì thề thốt “điều đó quyết không thể có”, đến khi phía người mua nói “đã muộn rồi, chúng ta hãy nghỉ ngơi một chút, ngày mai lại tiếp tục được không?”. Và mục đích của họ đã đạt được lần sau lại đàm phán tiếp, thì trong lòng người bán vô hình trung lại dấy lên sự lo lắng vì biết khách hàng đã giảm lòng tin đối với mình.

Nếu nhân loại không tồn tại

Năm 1994, “Cuộc thi hùng biện Hán ngữ quốc tế lần thứ hai” được tổ chức với chủ đề : Bệnh Aids là một vấn đề ý học hay một vấn đề xã hội. Trong cuộc thi, bên chính biện hỏi : “Xin hỏi, nếu như bây giờ chúng ta phát minh ra một loại vắc xin phòng bệnh Aids thì sẽ nảy sinh những vấn đề xã hội gì? Xin các bạn hãy nói rõ”.

Bên phản biện : “Nếu điều “nếu như” trở thành sự thật thì có thể cho toàn bộ Paris vào một cái bình, các vị chưa nói như vậy. Nếu như nhân loại không tồn tại thì lúc đó bệnh Aids có còn không?” (Có tiếng cười và tiếng vỗ tay)

Bình thường mà nói, trong biện luận không dùng giả thuyết mà những điều cần thiết là lý do đưa ra có thể thuyết phục được người nghe hay không. Bên phản biện đã vận dụng những suy luận Logic để tận dụng cái sai của bên chính biện và đẩy nó đến cực đoan, khi ấy thì hiệu quả của nó không nói cũng rõ.

Điều đó cho thấy, trong cuộc tranh luận mà hai bên hoàn toàn đối lập thì chúng ta không nên xem thường những sai sót trong lời nói của đối phương. Khi đó, quan điểm và lập trường của anh ta mỗi lúc có những thay đổi rất lớn chỉ trong một khoảng thời gian ngắn.

Những thay đổi như vậy sẽ nhanh chóng qua đi và tất yếu sẽ lập tức làm rõ

vấn đề. Nó thường trở thành bước ngoặt quan trọng đối với sự thành bại của hai bên trong cuộc tranh luận.

Anh chàng bắt trị

“Vờ tha để bắt chặt” là cách thức khuyên bảo một người mà trước tiên ta đón ý lựa lời rồi mới chỉ bảo, ban đầu là nói xấu những điều không hay rồi sau đó mới nói tốt, vòng vo tam quốc rồi cuối cùng mới đi vào vấn đề chính. Cách nói này vừa tế nhị, vừa tự nhiên mà lại đạt được kết quả tốt hơn mong đợi.

Ông chủ tìm gặp một anh chàng bắt trị trong công ty của mình để nói chuyện. Ban đầu ông ta thăm hỏi rất lịch sự “Chào anh Tiểu Lý”. Khi ông chủ muốn anh ta lý giải tại sao thu nhập hàng lại thiếu thì Tiểu Lý đáp với giọng bất cần rõ rệt: “Vì tôi là kẻ khốn nạn nổi tiếng trong công ty mà!”

Ông chủ lúc đó không những không chỉ trích anh ta mà ngược lại còn lý giải: “Anh không ăn cắp, không ăn cướp, không làm việc xấu xa, vậy thì sao anh lại khốn nạn cơ chứ!”

“Có người nói là tôi “hết thuốc chữa rồi!””

“Nói như vậy là sai, anh không phải là người xấu. Nói anh “hết thuốc chữa” không những là phủ định anh mà còn phủ định cả người dạy dỗ chính mình”.

Câu nói đó đã bắt trúng vào tâm lý của Tiểu Lý khiến anh ta cười vui “Ha ha, vậy là tôi và ông chủ có cùng quan điểm rồi”.

“Tôi nghe nói anh đã từng cứu người?” ông chủ tiếp luôn.

Đây lại là một “đòn tấn công” mà ông ta đã dày công suy nghĩ sắp đặt từ trước.

“Chuyện đó qua rồi, hảo hán thì không nhắc lại làm gì”, Anh ta nói cho qua chuyện.

“Trước kia anh có chí khí, đã từng là một trang hảo hán, vậy bay giờ thì sao? Anh chửi người, đánh nhau, đe dọa người khác, là “anh hùng” thì sao lại làm những việc ngu xuẩn như vậy?” .

Và thế là sau một hồi vòng vo tam quốc, ông chủ mới bắt đầu khéo léo nói đến vấn đề của Tiểu Lý, ôn tồn nhẹ nhàng, đánh trúng vào tâm lý anh ta. “Thế nào là chân-thiện-mỹ, thế nào là đều giả độc ác, xấu xa? Anh không thể xấu xa. Khổng Phu Tử ba mươi tuổi mới thành danh, anh năm nay cũng vừa tròn ba mươi, giống như bông hoa nở muộn, đã đến lúc bắt đầu rồi đấy”.

Một hồi khuyên bảo thẳng thắn, chân tình khiến Tiểu Lý tâm phục khẩu phục, cuối cùng xúc động đứng dậy nắm tay ông chủ nói : “Thật chí tình?”

Cái anh chàng Tiểu Trâu này khá thật

Ông chủ của công ty giao cho Tiểu Vương và Tiểu Trâu tiến hành công việc triển khai một loại sản phẩm mới. Sau vài ngày, Tiểu Vương quay lại tìm ông chủ và trình bày đủ loại lý do để thoái thác công việc. Ông chủ không tỏ rõ ý kiến gì, chỉ nói : “Cái anh chàng Tiểu Trâu này khá thật, mới làm việc chưa được vài năm mà đã có nhiều tiến bộ, đặc biệt là rất nhẫn nại, chịu khó, dám đi sâu nghiên cứu, quả là rất có triển vọng”.

Ông ta chưa nói hết, Tiểu Vương đã không thể ngồi yên, đứng dậy nói : “Ông chủ, để tôi làm thử lại xem sao”.

Chỉ vài ngày sau, Tiểu Vương đã đem đến một bản kế hoạch mới. Rõ ràng đây là kết quả của việc ngầm khích bác Tiểu Vương mà ông chủ đã làm.

Khích bác ngầm là sự chú ý khen một người thứ ba trước mặt đối phương, kín đáo hạ thấp anh ta khiến cho anh ta bị kích động và quyết tâm vượt qua kẻ thứ ba đó. Cách này không phải là sự khích bác thẳng thừng mà dùng cách nói “ý tại ngôn ngoại”. “Giương đông kích tây” là một cách nói khôn khéo để chuyển tải thông tin cần khích bác.

Trên thực tế, mỗi người đều muốn được người khác tôn trọng mình, tuy

nhiên khi có một người khen một người thứ ba trước mặt mình thì tự nhiên trong anh ta cảm thấy bị kích động và nảy sinh tâm lý muốn so tài cao thấp với kẻ đó và ví dụ trên là một điển hình minh họa cho điều đó.

Tên trộm cầm nhầm áo

Ở một cửa hàng quần áo, một tên trộm đã ăn cắp một chiếc áo khoác rồi thản nhiên khoác áo trên tay đi ra cửa. Sau đó có người phát hiện ra và bắt được tên trộm này. Hắn quay lại và nói với người đó : “Ô xin lỗi, tôi cầm nhầm”.

Nếu như người này chỉ hồ đồ một chút và chỉ cần tên trộm đem chiếc áo trả lại lên giá thì sự việc coi như không còn có chuyện gì để nói. Nhưng điều cần chú ý ở đây là “từ câu nói của tên trộm “tôi cầm nhầm”, ta rút ra một giả thuyết là “tôi đã có một chiếc áo gần giống như thế này”, người ta sẽ dễ dàng có cách đối phó, chẳng hạn như hỏi lại luôn : “Vậy xin hỏi chiếc áo của anh đâu?”

Thông thường tên trộm sẽ không thể kiếm đâu ra chiếc áo hoặc chí ít cũng không thể đưa ra một chiếc áo giống với chiếc áo bị lấy trộm. Khi đó đích xác hẳn là kẻ trộm, chứng cứ đã rõ ràng.

Cơm và sạn

Có một vị khách ăn cơm tại một quán ăn, do trong cơm có rất nhiều sạn nên ông ta phải nhổ sạn lên bàn, chủ quán thấy vậy vừa cảm thấy áy náy vừa cảm thấy không thể làm ngơ liền hỏi : “Toàn là sạn sao?”

Vị khách cười nói : “Không, cũng có cơm đấy chứ”. Ở đây, cái mà chủ quán và vị khách nói đến đều là về một đối tượng đó là bát cơm có nhiều sạn. Từ bát cơm có sạn đó, người ta có thể nói đến từ góc độ “cơm” hoặc cũng có thể từ góc độ “sạn”. Và khi nói đến nó, chủ quán đã chọn hạt sạn làm đối tượng đề cập trong câu nói của mình, còn vị khách lại chọn hạt cơm để làm đối tượng nói đến bằng cách dùng chữ “không” ở đầu câu để diễn đạt ý ngược lại.

Như vậy, việc chọn góc độ đề cập ngược lại hoàn toàn này vừa làm cho câu nói rất thâm thúy, vừa mang tính di dỏm cao.

Ngụy Sứ Phu tuần táng

Thời Chiến Quốc, Tuyên Thái hậu nước Tần ở goá trong cung, rất sủng ái Ngụy Sứ Phu. Trước khi lâm bệnh nặng sắp qua đời, bà ta ra lệnh : “Khi nào ta chết rồi, phải chôn Ngụy Sứ Phu theo!”

Ngụy Sứ Phu rất lo sợ liền mời quan đại thần Dung Nhuế vào cầu xin Thái hậu tha cho ông ta.

Khi Dung Nhuế can ngăn Tuyên Thái hậu, ông nói : “Người chết thì còn có cảm giác không?”

Tuyên Thái hậu nói : “Người chết thì làm gì có cảm giác”.

“Vậy một người anh minh sáng suốt như Thái hậu, rõ ràng biết là người chết thì không còn cảm giác, thì tại sao Thái hậu lại khẳng khẳng đòi một người còn sống mà Thái hậu sủng ái phải bị tuần táng theo một người chết không còn biết gì? Hay nói nhẹ đi là nếu người chết có cảm giác đi nữa thì tại sao tiên vương không có người tuần táng theo, ắt hẳn ông ấy đã oán hận từ lâu lắm rồi. Khi Thái hậu xuống dưới đó có tạ tội với ông ấy cũng không kịp nữa. Vậy thì làm gì còn thời gian rồi để sủng ái Ngụy Sứ Phu nữa?”.

Tuyên Thái hậu nghe xong nói “Người nói có lý, vậy thì bỏ chuyện đó đi”. Lúc ấy, ý nghĩ buộc Ngụy Sứ Phu phải tuần táng theo qua đi. Sự khôn khéo trong lời nói của Dung Nhuế thể hiện ở hai điểm : Một là sự đối đáp rất tế nhị, không đi thẳng vào vấn đề mà mở đầu bằng những vấn đề xa xôi, đặt ra những câu hỏi có tính gợi mở. Hai là để tiếp cận vấn đề cần nói, ông xuất phát từ vấn đề con người ở hai khía cạnh là có cảm giác và không có cảm giác : Người chết rồi thì không còn cảm giác, buộc người sống phải bị chôn theo là một điều vô nghĩa, không cần thiết. Nếu như người chết có cảm giác thì liệu Tiên vương có tha thứ cho những việc làm của Thái hậu không? Sinh thời Thái hậu đã có lỗi với tiên vương, chết đi lại đem theo

người của ông ấy, há chẳng phải giống như đổ thêm dầu vào lửa sao, chẳng phải tự mình chuốc thêm phiền phức sao?

Vậy thì ở cả hai phương diện, Thái hậu đều không thể biện minh được, do đó buộc phải từ bỏ ý định vô lý kia.

Hãy cởi bỏ những trang phục không muốn mặc

Đề tôn trọng tập tục tôn giáo, nữ phóng viên nổi tiếng của Italia, Farach, khi phỏng vấn Homeni đã mặc trang phục của phụ nữ đạo Hồi, khoác choàng dài trông rất kín đáo nghiêm mật. Thực sự, cô không hài lòng với cách cưỡng ép lấy danh nghĩa tôn giáo này, nhưng cô vẫn mặc nó để có thể phỏng vấn thuận lợi. Và khi nói chuyện với Homeni về vấn đề quyền của phụ nữ, cô đã đưa ra vấn đề trang phục.

Farach: Ví dụ, một mặt họ yêu cầu tôi mặc áo choàng dài đến gập ông, một mặt ông muốn duy trì, gìn giữ chiếc áo mà tất cả phụ nữ đều mặc. Hãy nói xem, tại sao ông lại bó buộc họ trong bộ trang phục vừa không thoải mái vừa có phần quái đản đó, làm cho người ta làm việc, cử động đều bất tiện. Và ở đây, phụ nữ cũng thể hiện rõ sự bình đẳng với nam giới. Họ cũng chiến đấu, chịu tù tội, cực hình, góp bao nhiêu sức lực cho cuộc cách mạng.

Homeni: Những người phụ nữ đóng góp cho cuộc cách mạng đã là quá khừ rồi. Bây giờ là những người phụ nữ mặc áo choàng Hồi giáo chứ không phải những người ăn mặc gọn nhẹ, cầu kỳ như chị. Đi lại khắp nơi mà không kín đáo thì sẽ kéo theo sau lũ đàn ông.

Farach: Giáo trưởng, đây không phải là sự thật. Cho dù thế nào, tôi không chỉ nói về mỗi chuyện trang phục mà còn nói tới những gì mà bộ trang phục đó đại diện cho. Đó chính là thực trạng phụ nữ bị cách li. Sau cách mạng, phụ nữ cũng rơi vào tình trạng bị cách li cô lập. Ý tôi muốn nói đến sự thực này. Ví dụ như phụ nữ không được học chung trường với nam giới, không được ra bãi biển hoặc bơi cùng nam giới, họ phải bơi ở một nơi khác, phải mặc áo choàng. Tiện đây, tôi xin hỏi, họ mặc áo choàng thì bơi như thế nào?

Homeni: Cô không nên đề cập đến điều này. Cô có muốn thay đổi phong

tục của chúng tôi cũng không được. Nếu không thích trang phục của đạo Hồi, cô không nhất thiết phải mặc nó.

Farach: Giáo trưởng, tôi thừa nhận ý tốt của ông. Ông đã nói như vậy thì bây giờ tôi có thể bỏ cái đồ rách nát giữa thế kỉ này. Tốt rồi, cởi nó ra thôi ...

Thật khiến người ta bất ngờ và thán phục. Farach từ lúc không muốn mặc, mặc đến khi cởi bỏ trang phục mỗi lúc đều thể hiện sự mưu trí và năng lực vận dụng ngôn ngữ đạt tới trình độ cao của cô.

Trương Sinh và Thôi Điều Điều

Trong vở kịch nổi tiếng của Trung Quốc có tên là: “Tây Sương Ký”, Trương Sinh và Thôi Điều Điều có thể nên vợ nên chồng, mọi người đều biết đó là nhờ vào tài ăn nói, ứng xử linh hoạt của Hồng Nương. Nhân vật Hồng Nương để lại ấn tượng sâu sắc nhất trong lòng khán giả trong đoạn trích “Thăm vấn Hồng Nương”.

Lão phu nhân vừa nhìn thấy Hồng Nương liền phủ đầu ngay: “Mày biết tội chưa?”. Hồng Nương khi được gọi đến đã liệu tính trước dù có thế nào cũng giả bộ không biết tội gì. Nhưng khi thăm dò sắc mặt lão phu nhân thì đoán rằng lão phu nhân đã biết ít nhiều sự việc. Vì vậy, khi nghe phu nhân hỏi: “Ai cho mày với tiểu thư ra vườn?”, biết rằng không thể giấu được nữa, Hồng Nương liền thay đổi sách lược, thật thà kể lại rõ ràng sự việc từ đầu đến cuối.

Hồng Nương chậm rãi kể: “Đêm đó khi đang thêu thùa cùng tiểu thư, nghe tin Trương Sinh ốm, chúng con vội trốn đi thăm anh ta.”

Lão phu nhân liền hỏi: “Nó đã nói những gì?”

Hồng Nương đáp: Anh ta oán trách phu nhân lấy oán báo ân khiến anh ta từ vui thành sầu mà sinh bệnh. Anh ta bảo con về trước, tiểu thư sẽ về sau.

Lão phu nhân lo lắng : “Nó là con nhà gia giáo, bảo nó về sau sao được?”

Hồng Nương nói : Con chỉ nghe đó là cách tốt để chữa bệnh cho anh ta, nào ngờ họ đã thành thân, ở cùng nhau hơn một tháng rồi. Phu nhân không nên quá lo lắng. Họ rất vui vẻ, tâm đầu ý hợp. Phu nhân thấy họ là an tâm ngay. Tục ngữ nói thật chẳng sai: Con gái lớn không nên giữ lâu.

Hồng Nương trong câu nói của mình đã hàm chứa những dụng ý khéo léo. Ban đầu, cô kể lại quá trình đôi uyên ương cảm mến nhau. Tiếp đó Hồng Nương nói: Kết quả hôm nay hoàn toàn do lỗi của phu nhân. Hôm đó phu nhân đã tuyên bố chính thức: Ai đánh đuổi được cướp thì gả tiểu thư cho. Bây giờ đã đuổi được cướp, nhà yên rồi, phu nhân lại không muốn gả tiểu thư cho Trương Sinh. Phu nhân không tán thành cho họ lại không đuổi Trương Sinh đi lại còn giữ anh ta ở lại trong thư viện, để cho họ trai chưa vợ gái chưa chồng gặp nhau nên mới đến cơ sự này.

Lúc này lão phu nhân đuối lý, không nói được gì nữa, Hồng Nương thừa cơ chuyển chủ đề: “Cho nên, nếu phu nhân không dàn xếp cho êm xuôi thì sẽ làm nhục gia phong tướng quốc, mang tiếng thất tín với Trương Sinh. Lại còn nếu kiện lên quan phủ phu nhân sẽ bị tội trị gia không nghiêm ...”

Mục đích của Hồng Nương là tán thành hôn sự cho Trương Sinh và Thôi Điều Điều, vì vậy trách lão phu nhân chỉ là thủ đoạn để đạt được mục đích này. Giờ đây, lão phu nhân phải lo lắng xem sẽ giải quyết vấn đề với Trương Sinh và Thôi Điều Điều ra sao.

Hồng Nương đã ra đòn quyết định khi nhắc tới việc kiện ra quan phủ. Đó chính là điểm yếu của lão phu nhân. Mọi người mà biết tiếng xấu này của tướng phủ thì uy danh bấy nay bỗng chốc tiêu tan sao? Lão phu nhân đành phải chấp nhận điều mà không muốn cũng phải làm: “Theo ngu ý của Hồng Nương, bỏ qua lỗi lầm của họ, tán thành hôn sự cho Trương Sinh và Thôi Điều Điều, như thế vừa tránh được tiếng xấu cho tướng phủ. Thật là vẹn cả đôi đường. Tiểu thư là do phu nhân đứt ruột sinh ra, phu nhân nỡ đẩy tiểu thư vào đường cùng sao?”

Rốt cuộc, lão phu nhân đành phải chấp nhận hôn sự của Trương Sinh và Thôi Điều Điều.

Hồng Nương đã thành công nhờ tài ăn nói hoạt bát của mình.

Bộ mặt của diễn viên hề

Trong cuộc sống nhiều khi ta có thể tìm thấy sơ hở, lời nói hớ của đối phương trong cách tư duy và ngôn ngữ của họ để dùng chính điều đó dồn họ vào thế bí, há miệng mắc quai.

Durov - một diễn viên hề nổi tiếng nước Nga, trong một lần nghỉ giữa buổi diễn, có một khán giả đi đến hỏi một cách chế diễu: “Anh hề, khán giả rất thích anh có phải không?”

Durov đáp: “Cũng tạm tạm.”

“Để được khán giả ưa chuộng, phải chăng anh hề phải có bộ mặt đàn độn xấu xí?”

“Rất đúng.” Durov đáp: “Giá mà tôi có được bộ mặt như anh, tôi sẽ được gấp đôi lương.”

Câu trả đùa của Durov làm đối phương không thể đắc ý được.

Người dân nước Tấn bắt hoà?

Tương truyền, thời Xuân Thu, Tấn Huệ Công Di Ngô nhờ Mục Công nước Tần giúp đỡ mới được lên ngôi vua. Trước đó ông đã hứa ngay sau khi làm vua sẽ tặng cho nước Tần 5 thành ở vùng Hà Đông. Nhưng sau đó lại thấy tiếc, không thực hiện lời hứa của mình. Nước Tấn bị nạn đói phải vay nước Tần lương thực. Tấn Mục Công khăng khái giúp đỡ. Nhưng khi nước Tấn bị nạn đói, nước Tấn một hạt thóc cũng không giúp đỡ. Hai việc đó khiến Tấn Mục Công rất tức giận. Đợi nước Tần qua nạn đói, lập tức phát binh tấn công nước Tấn. Kết quả, nước Tấn đại thắng, bắt được Tấn Huệ Công. Huệ Công bèn lệnh cho Lữ Nam tới Tần giảng hoà, giải cứu.

Lữ Nam phụng mệnh tới Tần. Mục Công gặp ông ta ở Nam Thành hỏi: “Người nước Tần có hoà thuận không?”

Lữ Nam đáp : “Không hoà thuận.”

Đáng lẽ phải nói hoà thuận mới đúng. Vì như vậy vừa che giấu được yếu điểm của mình lại vừa giữ được sự tôn nghiêm của quốc gia. Nhưng Lữ Nam lại làm như vậy khiến Mục Công vừa ngạc nhiên vừa thích thú. Thế là, Mục Công bèn hỏi: “Vì sao bất hoà?” - ông ta định qua câu hỏi này xem nhà ngoại giao này đánh giá thế nào về yếu điểm của nước mình.

Lữ Nam thưa: “Bọn tiểu nhân nhân lúc quốc vương bị bắt đi, tranh nhau làm thái tử, làm vua. Còn những bậc quân tử, trung thành với Tần vương thấy được sai lầm của mình, chẳng quản thu thuế luyện binh đợi mệnh lệnh của Tần vương. Họ nói rằng nhất định sẽ báo đáp ân đức của Tần vương, thậm chí phải chết cũng không ăn ở hai lòng. Vì vậy người nước Tần mới bất hoà.”

Tần Mục Công cũng không phải là người tầm thường, đương nhiên ông hiểu rõ hàm ý trong câu nói của Lữ Nam. Bạn thấy đấy, người nước Tần tuy thái độ đối với nước Tần không giống nhau nhưng họ đều “chẳng quản thu thuế luyện binh”, đồng lòng bảo vệ nước nhà. Đây chẳng phải trong ngoài như một sao? Chẳng hề bất hoà chút nào. Điều mà Lữ Nam nói là giả, hoà thuận mới thật.

Vậy chiêu bài thực sự của Lữ Nam là gì? Lữ Nam đã ngầm báo cho Tần vương thấy hai con dao qua câu trả lời “Bất hoà”. Một là “con dao cứng”: mượn lời của kẻ tiểu nhân để nói lên rằng người nước Tần không sợ cường bạo, thề chết để báo thù cho nước, chống đối Tần vương, bắt chẹt Tần vương sớm thả Tần Huệ Công. Con dao cứng này rất mạnh, dùng không cẩn thận sẽ gây hậu quả xấu. Vì vậy Lữ Nam đồng thời dùng một “con dao mềm”, mượn lời lẽ thuận tai của các bậc quân tử, bày tỏ niềm hi vọng của người nước Tần rằng Tần Mục Công sẽ thả Tần Huệ Công. Dưới sự cưỡng bách dẫn dụ của hai con dao, Lữ Công đã làm mất uy phong của Tần Mục Công, tỏ rõ chí khí của mình. Ông vừa cứng rắn, vừa mềm mỏng, nói rõ lợi hại, chỉ cho Tần vương một cách tốt nhất là ngay lập tức thả Tần vương.

Tần vương nghe xong câu nhắc lợi hại, nói: “Đây chính là ý của ta”. Rồi ngay lập tức thả Tần Huệ Công, 'còn' có cả hậu lễ.

Thế là Lữ Nam đã giành thắng lợi.

Vấn đề vô lễ

Trên chương trình truyền hình hữu tuyến của Nhật Bản, một trăm chính trị gia được mời tới. Người dẫn chương trình lần lượt hỏi họ các câu hỏi. Ban đầu họ đều lặng thinh hoặc trả lời dè dặt. Nhưng đến khi người dẫn chương trình hỏi họ một số câu hỏi thiếu lễ độ, họ đều phần nộ nói: “Các anh đùa cợt kiểu gì vậy? Sao lại hỏi tôi những điều như thế?”

Có người nói xong liền đứng dậy, rời khỏi chỗ ngồi. Camera ở phía sau họ không bỏ lỡ cơ hội, không bỏ qua một cảnh thú vị nào.

Nhiều người tưởng làm đây là chủ ý của người dẫn chương trình, thực ra là sự sắp xét của đơn vị sản xuất chương trình. Phải làm cho các chính trị gia không giữ nổi bình tĩnh thì họ mới bộc lộ con người thật của mình. Bởi vì trong các cuộc họp quốc hội hay họp báo họ đều trả lời một cách có lí trí, bài bản với phong độ đỉnh đạc đường hoàng của đảng quân tử. Người dẫn chương trình lần này đã làm thay đổi lập trường, thái độ cứng nhắc đó, dù họ phải tức giận.

Quả nhiên, không ngoài dự đoán của những người làm chương trình, các chính trị gia này đã tức giận ra mặt, lộ rõ tính cách họ vốn che giấu.

Hẹn làm việc với những người nổi tiếng

Một biên tập viên của một toà báo nọ nổi tiếng vì luôn mời được những người nổi tiếng và bận rộn để viết bài cho tạp chí của họ. Anh ta không có bí quyết gì đặc biệt.

Nhưng đối với những lời từ chối của đối phương như: “Tôi hiện nay rất

bận, sợ rằng không giúp gì được...”. Họ đã có một câu ứng đối rất hiệu quả: “Đương nhiên tôi biết ngài rất bận. Nhưng chính vì ngài bận, tôi mới mời ngài viết cho báo chúng tôi. Đối với những người vô công rồi nghề, tôi không nghĩ họ có thể viết được những tác phẩm hay.”

Theo như anh ta nói, cách này không bao giờ thất bại, lần nào cũng đạt được mục đích như mong muốn.

Anh lại đánh vợ à?

Trương Tam gặp Lý Tứ liền hỏi: “Anh có lại đánh vợ nữa không đấy?”

Lý Tứ đáp : “Không đâu?”

Ở đây Lý Tứ đã rơi vào bẫy của Trương Tam, trong lời nói của Trương Tam đã ngầm nói rằng: Lý Tứ trước đây đã đánh vợ. Khi trả lời “Không”, tuy anh phủ định việc “bây giờ lại đánh vợ” nhưng thực tế đã vô tình thừa nhận mình từng đánh vợ. Nếu hai vợ chồng Lý Tứ từ trước tới nay yêu thương nhau, không lời qua tiếng lại thì Lý Tứ oan uổng vô cùng, tự mình chuốc lấy những oan ức không đâu.

Những câu nói thế này được dùng trong giao tiếp, ngôn ngữ học gọi nó là “đã định sẵn”.

Báo viết, có một quán ăn Âu, kinh doanh trứng gà làm đồ ăn sáng không có hiệu quả lắm. Về sau, ông chủ quán phát hiện ra vấn đề là ở chỗ người phục vụ. Nhân viên phục vụ khách hàng của quán này thường có thói quen hỏi khách: “Có ăn trứng gà hay không?”. Phải có đến gần một nửa khách nói là không. Người chủ quán thông minh này đã yêu cầu nhân viên phục vụ của mình thay đổi cách hỏi, như: “Ông ăn trứng gà chứ ạ?” bằng “Quý khách cần dùng mấy quả ạ?” Chính điều này đã đem lại cho ông ta một món lời khổng lồ. Rõ ràng, đó là tác dụng của ngôn ngữ đã định sẵn. “Có ăn trứng gà hay không?” thì có thể là có, có thể là không, nhưng nếu hỏi: “Quý khách cần mấy quả trứng gà?” thì lại nhất định cần trứng gà và cho người ta cảm giác cần phải ăn trứng gà. Thông thường, những người khách cần ít nhất một quả.

Bạn thấy đấy, một tiểu xảo ngôn ngữ nho nhỏ không phải đã mang lại một món lời khổng lồ sao?

Chương 3: Khéo Dùng Nghĩa Khác Nhau Và Cách Ngừng Ngắt Câu

Dù trong giao tiếp hàng ngày hay những cuộc nói chuyện nghiêm túc có tính chất công việc, các cuộc hội đàm trang trọng, mọi người rất khó tránh khỏi xảy ra những lần khẩu chiến. Trong trường hợp này, nếu bạn khéo léo sử dụng nghĩa khác nhau của ngôn ngữ, dẫn dắt cuộc nói chuyện với đối phương vào mạch tư duy của mình, dùng luận cứ của đối phương để chứng minh quan điểm của mình, thì rất có lợi. Ngôn ngữ trau chuốt chính là ở chỗ lên bổng xuống trầm. Trong khi nói chuyện với người khác, ngừng ngắt đúng lúc không chỉ làm khả năng biểu đạt ngôn ngữ của bạn thêm phong phú đa dạng mà còn tạo cho người nghe một không gian tư duy kịp thời, làm cho những lời đó và nội dung cần biểu đạt sau có sự cộng hưởng mạnh, hiệu quả đạt được tốt hơn.

Tôi làm sao có thể là kẻ hai mặt đây?

Còn nhớ năm đó, trong cuộc tổng tuyển cử, khi tổng thống Lincoln đã bị đối thủ chỉ trích là kẻ hai mặt, ông đã nói hóm hỉnh rằng: “Tôi làm sao có thể là kẻ hai mặt được? Nếu vậy thì tôi sẽ không thể nào xuất hiện trước công chúng được” (Lincoln sinh ra vốn đã không được bánh trai lằm). Ở đây, Lincoln đã sử dụng thủ pháp “lấy xà thay cột” để trả lời câu hỏi của đối phương, ông đã chuyển “kẻ hai mặt” thành diện mạo của mình và tự mình chữa ngượng một cách khéo léo, làm người nghe cảm thấy thoải mái và thư giãn như có một cơn gió mát thoảng qua vậy. Lincoln tránh không đáp lại câu hỏi này, thử nghĩ xem, e rằng lịch sử nước Mỹ sẽ phải viết lại.

Trung Quốc có vấn đề mại dâm không?

Hiện nay trong các cuộc thi hùng biện, các thí sinh tham gia phải chịu tư tưởng “thắng bại” quá nhiều nên sợ khi trả lời đối phương rơi vào thế bị động và hiểu sai nghĩa. Thầy giáo của họ đã nói thẳng rằng “tránh những câu hỏi của đối phương”. Chính vì những lý do này nên bạn chỉ cần lưu ý một chút sẽ thấy khi hùng biện, các thí sinh thường tránh trả lời đúng câu hỏi. Trên thực tế, hùng biện xuất sắc có nghĩa là phải ứng đối thông minh, hóm hỉnh - đây là điều các thí sinh cần rèn luyện.

Thời kì đầu của công cuộc xây dựng đất nước, tại một cuộc gặp gỡ với các nhà báo, sự tranh luận giữa Chu Ân Lai và các nhà báo phương Tây đã để lại ấn tượng sâu sắc và đáng nhớ cho đến ngày nay. Các nhà báo này cố ý hỏi khó Chu Ân Lai.

Nhà báo hỏi: Các nước đều gọi là “công lộ” vì sao nước ông lại gọi là “Mã lộ” (“công lộ” và “mã lộ” đều là danh từ chỉ con đường cái)?

Chu Ân Lai đáp: “Chúng tôi đi theo con đường chủ nghĩa Mác nên gọi như thế (Trong tiếng Hán, tên của Mác có âm đầu đọc là “Mã”).

Nhà báo hỏi : “Trung Quốc có chuyện “mại dâm” không?”

Chủ tịch Chu đáp: “ Có ...”

Trong lúc mọi người đang hết sức ngạc nhiên thì ông nói tiếp: “Đó chính là ở tỉnh Đài Loan nước tôi.”

Trên đây, Chủ tịch Chu Ân Lai đã triệt để vận dụng tính nhiều nghĩa và ngừng ngắt một cách linh hoạt, đúng lúc để sáng suốt trả lời hết sức hóm hỉnh các câu hỏi của nhà báo phương Tây, khiến họ chẳng biết nói sao chỉ nhìn ông kính nể.

Trí tuệ của người được tổ tình.

Một anh chàng sinh viên đem lòng yêu một người bạn gái. Anh đã từng nói với cô ấy như thế này: “Khi anh xa em, em là mặt trời sưởi ấm tâm hồn anh,

là mặt trăng soi đường cho anh, là sao bắc đẩu chỉ lối cho anh và là sao mai mỗi sáng đánh thức anh.”

Cô nữ sinh rất thông minh, mặc dù đã hiểu những lời tỏ tình nồng nhiệt của chàng trai nhưng bản thân chẳng thích anh ta chút nào, vậy phải làm sao đây? Nếu đột nhiên nói “Tôi không thích anh” thì sẽ làm đôi phương rơi vào tình trạng bối rối khó xử, còn nếu không tỏ rõ ý kiến thì chẳng phải là vô trách nhiệm với anh ta hay sao? Vậy thì cô nữ sinh sẽ nói thế nào đây?

Cô ấy chỉ có một câu: “Thật tuyệt! Anh thật am hiểu thiên văn học. Nhưng em xin lỗi, em chẳng thích thiên văn học của anh chút nào cả.”

Tuyệt! Rõ ràng là khi bị đôi phương tỏ tình, cô gái đã khéo léo lái những lời nói của anh chàng hiểu thành thiên văn học. Nhưng cũng khó trách, lời nói của đôi phương là thiên thể vũ trụ đơn thuần một màu một vẻ vừa là mặt trời vừa là mặt trăng, vừa là Vị bắc đẩu lại vừa là sao mai, không phải là thiên văn học thì là cái gì?

Hoàng đế và Nhân Chủ

Có một người tên “Nhân Vương”, hoàng thượng nghe rất không vui, trong lòng nghĩ: Mình mới là vua chứ.

Thế là sai người đặt cho anh ta một cái tên khác là “Nhân Ngọc”. Nhưng người này lại không thích cái tên đó nên cố tình nói một cách trịnh trọng: “Dấu chấm trong chữ Ngọc là thứ Hoàng Thượng ban cho, đặt nó ở phía dưới là không lễ phép, phải đặt nó ở phía trên”. Nói rồi anh ta viết dấu chấm lên phía trên, biến chữ Ngọc thành chữ Chủ. Tin đến tai Hoàng Thượng,

Hoàng Thượng đành gọi anh ta là Nhân Chủ.

Suy nghĩ kỹ một chút thì sẽ thấy có chút hài trong đó Chữ Ngọc nếu biến đổi một chút sẽ nói lên được một đạo lý mà đến Hoàng Thượng cũng phải chịu, hơn nữa lại tạo nên một cái tên cực kì có ý nghĩa.

Không ăn cơm cũng không thể chết

Trương Tam và Lý Tứ hai người cùng nói về chủ đề “Người ta không ăn cơm nhưng cũng chẳng thể chết được”.

Trương Tam nói: Con người không thể một ngày không ăn cơm, không ăn cơm trong một thời gian dài thì đói chết mất.

Lý Tứ phản bác ngay: Không đúng, một tháng rồi tôi có ăn cơm đâu, sao vẫn còn sống khoẻ mạnh đấy thôi?

Trương Tam hỏi: Thế có đúng là anh không ăn cơm không?

Lý Tứ trả lời: Đúng là không ăn cơm mà chỉ ăn mỳ thôi.

Lý Tứ rõ ràng đã lợi dụng tính đa nghĩa của từ “cơm”. Cơm vừa chỉ cơm gạo cụ thể, lại vừa chỉ thực vật nói chung làm thành lương thực. Thậm chí còn chỉ thực vật ở nghĩa rộng hơn. “Cơm” mà Trương Tam nói đến có nghĩa chung chung, “cơm” mà Lý Tứ đề cập đến mới là chỉ cơm gạo cụ thể. Lý Tứ ở đây đã sử dụng khái niệm này để chứng minh quan điểm của mình: không ăn cơm cũng không thể chết.

Nếu như không có Mao Chủ tịch

Báo viết, một vị khách người Mỹ sau khi tham quan nơi ở của Mao Trạch Đông, vào một quán ăn gần đó, bà chủ đã nhiệt tình phục vụ các món khiến anh ta rất hài lòng. Sau khi trả tiền, anh ta đột nhiên hỏi: “Nếu như Mao Trạch Đông còn sống thì bà có được phép mở quán không?”

Thật khó trả lời cho câu hỏi này: Nếu nói rằng được phép, thì rõ ràng không đúng sự thực, nếu nói không được phép thì lại có ý phủ định, hạ thấp, còn không trả lời thì cũng ảnh hưởng tới không khí nói chuyện. Nhưng sau một thoáng suy nghĩ bà chủ điềm nhiên trả lời: “Nếu không có Mao Chủ tịch, thì tôi đã chết đói từ lâu rồi, làm sao còn có thể mở quán được nữa.”

Câu trả lời thật khéo léo, cách chuyển chủ đề câu chuyện cũng thật nhanh trí.

Thông thường, trong quá trình tư duy thống nhất của mọi người, sử dụng ý nghĩa của lời nói đều phải phù hợp với quy luật logic, không thể tùy tiện thay đổi phạm vi khái niệm. Tuy nhiên, trong trường hợp đặc biệt, người ta lại lợi dụng tính không xác định và tính mơ hồ của ngôn ngữ để ngấm thay đổi khái niệm làm cho ý chính của khái niệm trong chủ đề nói chuyện giữa hai bên không tương đồng, nhằm đạt được hiệu quả đặc biệt. Trong lời nói của vị khách người Mỹ thực chất đã bao hàm một phán đoán:

Mao Trạch Đông sẽ không cho phép bà mở quán, vì thế Mao Trạch Đông phải bị phủ định. Bà chủ quán đã hiểu ý của vị khách này đã khéo léo chuyển ngay đề tài, dùng những thành quả Mao Chủ tịch gây dựng cho Trung Quốc và ảnh hưởng của cuộc sống hiện thực của chính mình để trả lời người khách trong vấn đề phủ định Mao Trạch Đông, vừa không coi thường người khách, lại có thể bảo vệ được địa vị lịch sử của Chủ tịch Mao Trạch Đông.

Sản phụ ít rồi

Một câu có ý nghĩa liên mạch ăn khớp với nhau, nếu như cố ý ngừng ngắt, khéo léo để người nghe nghe theo quán tính, sau đó ngừng lại một chút rồi lại chuyển tiếp ngay, tạo cho người nghe có cảm giác mong đợi vừa hợp lý vừa bất ngờ - cách ngừng ngắt này thu được hiệu quả rất hữu ích. Chẳng hạn như: “Bây giờ sản phụ ít rồi”, lại thấy bụng của đàn ông to dần lên (ngừng ngắt). Bụng rượu bia ý mà, uống quá nhiều ...

Một phụ nữ đang bế con nói: “Ngoan nào, con yêu, không cần như thế nữa, không cần phải mang bánh mì đến chỗ chú cất nữa ---- Mẹ xin lỗi (Ngừng) Mẹ đem nó đến vườn bách thú rồi.”

Lời nói này không cần phải tô vẽ thêm, chỉ cần ngừng ngắt để tăng thêm sự hồi hộp. Sự biểu đạt đang diễn ra một cách bình thường bỗng chuyển đổi đột ngột, làm thay đổi nhanh chóng tâm lý con người.

Mười phút không nhiều

Một đội xây dựng có vài công nhân trẻ cho rằng nói chuyện phiếm trong giờ làm việc là rất khó tránh khỏi, không chịu tiếp thu sự phê bình, mà còn lý luận: “Chúng tôi chỉ nói chuyện khoảng mười phút có gì là ghê gớm đâu nhỉ?”

Người thư ký biết chuyện, trong một lần đại hội liên đề cập vấn đề này, đột nhiên ngừng nói và xem đồng hồ, thời gian ngừng khoảng 80 giây.

Đang lúc mọi người lấy làm lạ thì người này mới tiếp tục nói: “Vừa rồi các vị có cảm giác 80 giây không được thoải mái, đó chính là thời gian vừa đủ để công nhân xây thêm một viên gạch. Khoảng 10 phút thì có thể xây được bao nhiêu viên gạch? Xây dựng một toà nhà 100 m² thì cần tất cả bao nhiêu viên gạch, các vị cũng đều tính được. Việc xây dựng cũng cần tốc độ nhanh chóng, tranh thủ từng phút từng giây. Câu này nên hiểu như thế nào? Làm sao có thể nói mới nói chuyện hơn 10 phút, có gì là ghê gớm cơ chứ?”

Người thư ký đã lợi dụng triệt để điều kiện thời gian, vận dụng cách ngừng ngắt về mặt thời gian, lấy nhân tố thời gian để phản bác quan điểm sai lầm, dùng thời gian để biểu đạt nội dung cụ thể, khiến người khác tin phục.

Anh em công nhân chúng ta làm hay không?

Một nhà máy đồ chơi, đã nhận làm hai lô hàng. Lượng đặt hàng thì nhiều, thời gian lại gấp, nếu cứ theo khả năng sản xuất bình thường thì không thể giao hàng đúng hạn. Nếu không giao hàng đúng hạn thì không những phải bồi thường khoản tiền phạt lớn do trái hợp đồng, mà còn ảnh hưởng nghiêm trọng đến uy tín của nhà máy. Ông chủ vì chuyện này đã tiến hành một cuộc họp, phát biểu hết sức nhiệt tình: “Anh em công nhân, hôm nay, có một chuyện thực sự quan trọng cần bàn bạc một chút, việc này có liên quan đến sự sống còn của nhà máy đồ chơi chúng ta. Mọi người đều biết, cạnh tranh thị trường trong hai năm gần đây rất gay gắt, lợi nhuận của nhà máy đồ chơi chúng ta liên tục giảm sút đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến lợi ích của mỗi

người. Là một giám đốc, tôi không có khả năng để mọi người có mức lương cao hơn, thật vô cùng xin lỗi các bạn.

Thế nhưng, bây giờ cơ hội đã đến, có khách đặt một lượng hàng trị giá 100000 đô la Mỹ, tôi biết trong thời gian ngắn ngủi, việc hoàn thành nó là rất khó khăn, nhưng giành được hợp đồng này cũng chẳng dễ dàng gì, không làm thì chúng ta sẽ không có cơm ăn.”

Đến đây, ông chủ ngừng nói, nhìn những người công nhân, rồi đột nhiên nói tiếp: “Anh em công nhân, chúng ta làm hay không làm?”

“Làm.” Cả hội trường đồng thanh hô vang. “Cho dù tăng ca thêm giờ, sống chết gì cũng phải hoàn thành công việc.”

“Tốt, anh em công nhân, có được lời này thì tôi yên tâm rồi. Bây giờ giải tán, mong mọi người trở về, chuẩn bị nhận nhiệm vụ. Tôi đảm bảo sau khi công việc hoàn thành mỗi người sẽ được nhận một phong bao hậu hĩnh.”

Do ông chủ biết lợi dụng kỹ xảo ngừng ngắt câu một cách tài tình, khiến cho những người công nhân nảy sinh sự đồng cảm, đã cổ vũ lòng nhiệt tình của từng công nhân, khiến mọi người đồng tâm hiệp lực, nỗ lực sản xuất, tăng ca thêm giờ. Quả thật, ba ngày trước hạn giao hàng đã hoàn thành toàn bộ công việc đó.

Người chồng hoàn mỹ

Theo sự giải thích của từ điển “Diệt dư” là một kiểu chế giễu, nhưng chế giễu (diệt dư) một cách nghệ thuật cần phải nói đó là một kỹ xảo vận dụng ngôn ngữ.

Có một lần tôi đến làm khách tại nhà một người bạn, đúng lúc hai vợ chồng họ đang treo một bức tranh.

Người chồng hỏi vợ: “Treo thẳng chưa?”

Người vợ trả lời: “Thẳng rồi.”

Sau khi treo xong, người chồng vừa nhìn đã thấy vẫn còn chỗ lệch, liền trách móc: “Em việc gì cũng qua loa đại khái, nhưng anh thích người hoàn mỹ.”

Người vợ cảm thấy hơi bẽ mặt nhưng có tôi ở đó nên lịch sự đáp lại: “Anh nói đúng lắm, nếu anh không lấy em, em cũng được gả cho anh đấy.”

Đây thật là sự chế giễu khéo léo, không chỉ giữ được thể diện mà còn tạo không khí vui vẻ, người chồng cũng cho là mình lỡ lời, liền mỉm cười ngỏ ý xin lỗi.

Chiếc răng nanh của Cung Lợi

Sau khi vai nữ chính trong bộ phim “Cao Lương Đỏ” nhanh chóng nổi tiếng, Cung Lợi bắt đầu thu hút được sự chú ý của thế giới. Lần đầu tiên “Cao lương đỏ” được trình chiếu ở Hồng Kông, trong buổi chiếu đầu tiên đó có một nhà báo Hồng Kông đã hỏi khi phỏng vấn cô: “Cô đánh giá như thế nào về dung nhan của bản thân?”

Người nhà báo này muốn Cung Lợi tự đánh giá về dung nhan của mình, khiến cô khó tránh khỏi phiền phức cho dù đẹp hay không đẹp. Lúc đó Cung Lợi nhanh trí chỉ chiếc răng nanh của mình mà cười và nói rằng: “Tôi cảm thấy răng của tôi rất đẹp bởi nó thẳng, đều và không giống với mọi người.”

Câu hỏi nhà báo muốn Cung Lợi trả lời là “đánh giá bản thân đẹp hay xấu”, nhưng Cung Lợi lại chuyển sang đề tài khác, thành một đề tài gần giống với ý của nhà báo là “đánh giá răng lợi của bản thân đẹp hay xấu?” “Răng đẹp” với “dung nhan đẹp” có liên quan nhất định, chỉ có điều phạm vi mà Cung Lợi trả lời hẹp hơn nhiều so với phạm vi mà nhà báo muốn hỏi.

Hãy so sánh, xem xét ở một vài cửa hàng

Một cậu sinh viên muốn mua một dàn thiết bị âm thanh nhưng vì chủng loại quá nhiều, thêm vào đó là điều kiện kinh tế có hạn, nên quyết định cần mua như thế nào đó mới có thể phù hợp với điều kiện kinh tế bản thân.

Khi anh đang đi đi lại lại trên phố bán dàn âm thanh, một vị giám đốc của cửa hàng nọ đã hiểu thấu tâm trạng của anh ta, liền đến hỏi: “Tôi thấy cậu rất muốn mua bộ dàn âm thanh, giá cả của thiết bị ở đây quả thật rất đắt. Cậu cần phải thận trọng đấy. Hãy quyết định cẩn thận, cậu nên đến các cửa hàng khác so sánh. Điều này rất có lợi cho cậu. Tục ngữ có câu “Đi mua hàng muốn không bị thiệt thì phải đi nhiều cửa hàng”. Cậu cần phải thận trọng một chút.”

Thế là, cậu sinh viên này vào các cửa hàng khác quan sát, so sánh cũng chưa thấy có kết quả gì. Cuối cùng, cậu quay trở lại cửa hàng của vị giám đốc kia để mua một bộ dàn âm thanh.

Sự thông minh của vị giám đốc này ở chỗ ông ta không trực tiếp giới thiệu điểm tốt của sản phẩm của cửa hàng mình và tuyệt vời ở chiến thuật làm cho cậu sinh viên kia quay lại. Ông ta đã để đối phương tự quyết định, thực chất lúc này đối phương đang do dự. Cuối cùng để anh ta quyết định có lợi cho mình một cách nhanh chóng, nhẹ nhàng thoải mái.

Sự im lặng của Edison

Sau khi nhà phát minh nổi tiếng Edison phát minh ra máy gửi tin, vợ ông nói rằng phải trả hai vạn nhân dân tệ mới bán. Lúc đó, Edison vừa mới mở công ty, cần gấp nhiều tiền, nhưng ông không ý thức được cái máy mà mình phát minh ra đáng giá bao nhiêu, cho rằng giá cả này đối với khách hàng có thể quá cao. Do không thể xác định giá cả được khi bàn bạc thương lượng với khách hàng, ông quyết định sử dụng chiến thuật “im lặng là vàng”, dựa vào sự quan sát của đối phương mà nâng giá lên.

Người mua giục ông ra giá một lần nữa, Edison vẫn do dự: Cuối cùng vị giám đốc tức giận nói: “Mười vạn đồng, ngài có bán không?”

Sự im lặng của Edison đạt được hiệu quả kinh tế cao đến nỗi bản thân ông

cũng không nghĩ tới ! “Im lặng là vàng”, chủ yếu gây áp lực tâm lý cho người khác, trước áp lực tâm lý như vậy, đối phương do không chịu nổi, mất hết nhuệ khí nên thất bại.

Phòng làm việc tinh xảo đẹp đẽ

Isman, người sáng lập ra công ty Kodak nổi tiếng của Mỹ, đã bỏ ra một khoản tiền xây dựng một trung tâm hoà nhạc, một nhà kỷ niệm và một kịch viện ở Luoquesite.

Để nhận được hợp đồng của công trình này, rất nhiều nhà sản xuất đã cạnh tranh quyết liệt nhưng những người mà muốn tìm Isman hợp tác đều “nhân dịp vui mà đến rồi lại cụt hứng ra về”, hoàn toàn không thu được kết quả gì. Trước tình hình này, Adamson, vị giám đốc của công ty nọ cũng đến gặp Isman, hi vọng có thể nhận được vụ làm ăn trị giá 9 vạn USD.

Sau khi Adamson được mời vào phòng làm việc của Isman, thấy Isman đang chăm chú giải quyết một văn kiện trên bàn, anh ta im lặng đứng đó quan sát kỹ gian phòng.

Được một lúc, Isman ngẩng đầu lên, nhìn thấy Adamson, liền hỏi: “Anh có chỉ giáo gì không?”

Adamson không hề nhắc tới chuyện làm ăn mà nói : “Ngài Isman, trong khi tôi đợi ngài, tôi đã quan sát kỹ căn phòng này. Bản thân tôi làm trong nghề trang trí nội thất đã nhiều năm nhưng từ trước tới giờ tôi chưa thấy qua một văn phòng nào tinh xảo đẹp đẽ như thế này.”

Isman đáp: “Ồ anh đã nhắc tới một chuyện mà tôi suýt quên mất. Căn phòng này là do tự tay tôi thiết kế đấy. Khi vừa mới làm xong, tôi rất thích. Nhưng về sau bận quá, không có thời gian ngắm kỹ gian phòng này.”

Adamson đến bên tường, dùng tay chà lên miếng gỗ và nói: “Tôi nghĩ, đây là gỗ cây sồi của Anh, có phải không? Chát gỗ cây sồi của Ý không như thế này.”

“Đúng đây.” Isman vui vẻ đứng dậy trả lời: “Đó là gỗ cây sồi nhập từ Anh quốc, do người bạn của tôi chuyên gia nghiên cứu về gỗ đi Anh đặt cho tôi đây.”

Tâm trạng Isman rất vui, nên đưa Adamson đi thăm quan kỹ căn phòng của mình.

Cố gắng để cho đối phương nói ra những điều mà họ muốn nói cũng có nghĩa là làm cho toàn bộ những điều mà họ nghĩ thể hiện ra ngoài và tránh việc trả lời những câu hỏi đặt ra cho mình. Về sau họ sẽ làm theo sự sắp đặt của mình.

Ngài thích cô ấy không?

Trong khi giao tiếp và nói chuyện, nếu gặp phải trường hợp khó xử thì hãy lợi dụng tính mơ hồ và đa nghi của ngôn ngữ để đối phó, có thể thoát khỏi một cách khéo léo và thông minh. Một lần, Kissinger trong chuyến xuất ngoại tạm dừng chân ở Teheran. Buổi tối hôm đó, thủ tướng Iran mời Kissinger đi xem buổi biểu diễn của vũ nữ Parsha. Kissinger xem rất chăm chú. Hơn nữa khi buổi biểu diễn kết thúc, ông còn tán dóc với cô ấy một hồi.

Ngày hôm sau, một nhà báo hỏi khó ông: “Ngài thích cô ấy không?”

Kissinger nghe xong rất bực mình, nhưng ông trả lời nhà báo kia với vẻ mặt lại như không hề có chuyện gì: “Không sai, cô ấy là một cô gái quyến rũ, hơn nữa lại có hứng thú đối với công việc ngoại giao.”

Nhà báo kia nhanh chóng bị mắc bẫy: “Thật thế ư?”

Kissinger trả lời: “Sao không thật? Chúng tôi cùng nhau thảo luận về cuộc hội đàm hạn chế vũ khí chiến lược. Tôi đã mất khá nhiều thời gian giải thích cho cô ta về việc cải tiến tên lửa đạn đạo SS7 thành tên lửa phóng trên tàu ngầm như thế nào.”

Vị nhà báo này vốn muốn nghe điều gì đó thú vị, không ngờ Kissinger lợi

dụng tính mơ hồ của ngôn ngữ để ứng đối khiến anh ta cụt hứng.

Kỹ xảo của nhân viên tiếp thị

Một nhân viên tiếp thị nọ đang tiếp thị hai căn nhà A và B. Nhưng lúc đó, anh muốn bán căn nhà A. Vì vậy, khi nói với khách hàng, anh ta nói như sau: “Anh xem, căn phòng A này như thế nào? Hiện tại, mấy hôm trước căn nhà này đã có người muốn mua rồi, nhờ em giữ lại cho anh ta. Vì thế, hay là anh xem phòng B nhé. Kỳ thực nó cũng rất tốt.”

Người khách đương nhiên muốn xem cả hai phòng, nhưng người tiếp thị đã để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng họ, làm họ có tâm trạng: “Nhà A đã có người đặt trước rồi nhất định là rất tốt.” Trước tác dụng của dụng ý tâm lý, người khách cảm thấy căn phòng B không bằng căn phòng A. Cuối cùng, anh ta ra về với tâm trạng tiếc nuối.

Bảy ngày sau, nhân viên tiếp thị này vui mừng tìm đến họ, nói với anh ta rằng: “Bây giờ, anh có thể mua được căn nhà A rồi. Anh gặp hên đấy. Thật may là người khách đã đặt mua trước căn A tạm thời chưa chuyển nhà được. Em đã khuyên họ nếu không mua ngay thì để lại cho anh vì hôm nọ em thấy anh có ý mua”.

Nghe đến đây, người khách đương nhiên thấy vui mừng vì mình có cơ hội mua được căn A. Bây giờ, thứ mình muốn đã được đưa đến tận cửa rồi, không mua ngay thì còn đến khi nào nữa. Do đó cuộc mua bán căn A đạt kết quả tốt.

Thần vi quân cương

Trong một lần trả lời ở cuộc thi kiến thức, người dẫn chương trình hỏi: “Điều mà “Tam cương” muốn nói là gì?”

Một cô gái tranh trả lời: “Thần vi quân cương, thê vi phụ cương, tử vi phụ cương.”

Trả lời xong, cả hội trường cười ồ lên. Thì ra cô ta đã nói ngược “Tam cương”. Cô gái này ngay lập tức ý thức được điều này, nhưng cô không có vẻ ngồi xuống một cách gượng gạo. Trái lại, cô ung dung tiếp tục nói: “Mọi người cười gì chứ? Cái tôi muốn nói là “Tam cương” mới cơ. Đất nước ta, nhân dân lấy nhà làm chủ, là chủ nhân, nhưng lãnh đạo dù to đến đâu cũng là đầy tớ của nhân dân. Thế không phải là “thần vi quân cương” ư ? Hiện nay, đất nước thực hiện chính sách kế hoạch hoá gia đình, mỗi cặp vợ chồng chỉ có một con, những người con này đều trở thành những “tiểu hoàng đế”, thế không phải là “tử vi phụ cương” ư? Trong gia đình, quyền lực của người phụ nữ nhiều khi hơn cả đàn ông, “vợ quản nghiêm”, “chồng gương mẫu” ngày càng phổ biến, thế không phải là “thê vi phụ cương” là gì?”

Tạm thời không nói đến câu trả lời của cô gái này có thể cộng 10 điểm hay không, nhưng cô đã lợi dụng được tính đa nghĩa của từ để tiến hành phân tích một cách ung dung, bình tĩnh, làm tiếng cười chế giễu tắt hẳn. Nhanh trí biến sai sót của lời nói thành cách giải thích mới mẻ, xoay chuyển được tình thế, khiến mọi người tán thưởng khả năng ứng đối linh hoạt khi nói chuyện của cô gái.

Không cần râu, cần lông mày

“Ý nghĩa khác nhau của từ” chỉ sự giải thích sai có khả năng xảy ra đối với một sự vật mà có hai hay vài cách giải thích khác nhau. Ý nghĩa khác nhau của từ vốn là hiện tượng tiêu cực trong ngôn ngữ và là điều kiêng kỵ lớn nhất khi nói chuyện. Thế nhưng, trong ngữ cảnh và mục đích đặc biệt, biết lợi dụng tài tình thì có thể đem lại hiệu quả tu từ tốt hơn mong muốn.

Theo truyền thuyết, Afanti khi làm thợ cắt tóc, có một thầy tế không chịu trả tiền. Một ngày nọ, thầy tế đến cắt tóc Afanti muốn trả đũa ông ta liền hỏi: “Thầy tế ông có cần lông mày không?”

Thầy tế đáp: “Đương nhiên là cần, lại còn phải hỏi nữa.”

Afanti nói: “Ừa, ông muốn thì tôi chiều ông.”

Nói đến đây, thối thối máy cái, cắt xoẹt hai đường lông mày của thầy tế. Thầy tế giận giữ không biết làm thế nào - Ai bảo lại tự nói ra là cần cơ?

Afanti: “Thầy tế, có cần râu không?”

Thầy tế: “Không cần, không cần”. Thầy tế sợ hãi vội đáp.

Afanti: “Được, không cần thì không cần.”

Nói rồi hươ hươ, cắt xẹt túm râu của thầy tế rơi xuống đất.

Thầy tế tức quá trợn mắt nhìn - ai bảo lại nói ra là không cần cơ!

Sự thông minh của Afanti chính là sử dụng các nghĩa khác nhau của từ để trừng phạt cái con người ích kỷ này.

Chữ “cần” của Afanti mang hai nghĩa: một nghĩa là muốn lấy được muốn có được trong tay; một nghĩa khác là muốn giữ lại, vẫn để nguyên vị trí cũ. Nhưng Afanti lúc hỏi lại không nói rõ nghĩa nào, làm cho thầy tế bị mắc lừa.

Ông Lý ở đâu?

Có một cô gái hỏi bà trông cửa: “Này ông Lý ở đâu?”

Bà trông cửa thấy cô gái hỏi trống không liền nói : “Đi theo tôi”.

Đợi đến khi cả hai cùng hồn hên thở dốc leo lên đến tầng 16, cô gái toan gõ cửa thì bà trông cửa lại nói thêm: “Ông ấy đang tĩa hoa trong vườn dưới kia”.

Đúng là làm cho người ta mừng hụt, bề ngoài thì “ở đâu” là hỏi “nơi ở”, thực ra ý đúng của câu hỏi là “có thể tìm thấy ông ấy ở đâu?” Bà trông cửa cố ý chỉ hiểu nghĩa đen của từ này, khéo diễn một vở kịch vừa gây cười vừa

có thể dạy cho cô gái bất lịch sự kia một bài học.

Chương 4: Phép Loại Suy Đối Ngẫu Thể Hiện Tác Dụng Thần Kì

Trong cuộc sống có rất nhiều sự việc có thể đem ra loại suy. Bạn có thể dùng phép loại suy đối ngẫu để nhấn mạnh cảm xúc. Bạn cũng có thể dùng phép so sánh đối lập để phân tích và chứng minh một quan điểm sai lệch hay để đối phó khi bạn bị người khác trêu ghẹo. Lúc bị chọc tức, bạn có thể dùng so sánh đối lập để quay phản kích hay để phản đối ý kiến của đối phương, không cần tranh luận đã thấy đối phương sai; bạn lại càng có thể dùng cách này để thuyết phục khách hàng nghe theo bạn ...

“Bạn nên đến vườn Viên Minh.”

“Bạn nên đến vườn Viên Minh?” Những nơi hiện nay bạn đi thăm, Cố Nghi cũng đẹp, Bắc Hải cũng đẹp, Di Hoà Viên cũng đẹp... Tất cả đều mười phần vẹn mười, rực rỡ màu sắc, chỉ có vườn Viên Minh đã bị huỷ hoại vì bị cháy, giờ chỉ còn là di chỉ? Chỉ khi bạn đứng trên di chỉ này, bạn mới có thể cảm nhận được sự tủi hổ và tai hoạ mà dân tộc Trung Quốc phải chịu đựng. Cũng như bạn, một nhà văn đến Bắc Kinh không thể không đến thăm vườn Viên Minh vì ở đó có thơ, có văn, có thể tạo cảm xúc mãnh liệt. Khi một nhà văn nổi tiếng của Đài Loan là Quỳnh Giao đến Đại Lục, có một nhà báo nói chuyện qua điện thoại gợi ý bà đến thăm vườn Viên Minh. Tại đây, vị nhà báo này đã dùng thủ pháp so sánh đối lập để diễn tả lịch sử đau thương và tình cảm dân tộc thân thiết, tạo cho ngôn từ của anh ta một sức truyền cảm và chứa đầy tính trữ tình. Quỳnh Giao nói rằng: “Đây là những lí lẽ rất hay và có sức thuyết phục cao.”

Gia đình chúng ta rất giàu có phải không?

Cho dù hoàn cảnh gia đình bạn như thế nào, khi con cái hỏi bạn về của cải của bạn, câu trả lời của bạn nên là phủ định. Một chuyên gia giảng dạy về kinh tế chính trị cho học sinh Mỹ là Williard nói rằng: “Cho dù gia tài của bạn rất lớn, bạn cũng không nên để con bạn nghĩ rằng có thể muốn gì được nấy hoặc có thể sang nhà hàng xóm khoe khoang. Nếu nhà bạn thiếu tiền, bạn cũng không nên để con cái lo lắng quá là không có nơi ăn chốn ở. Để thoả mãn sự hiếu kì của con trẻ về tình hình kinh tế nhà mình, bạn có thể nói cho bọn trẻ là gia đình bạn thuộc tầng lớp trung lưu, cũng có nhiều người nghèo hơn và cũng có nhiều người giàu hơn. Sau đó bạn tổng kết lại: “Chúng ta vừa có đủ tiền để mua cơm ăn, áo mặc và những thứ khác chúng ta cần.” Nên thông qua cách so sánh để dạy con trẻ trong thế giới tiền bạc có người tốt mà cũng có người xấu để chúng biết rằng: người giàu có không hẳn đã tốt hơn người nghèo khổ.

Trẻ con thường so sánh mình với các bạn khác. Đối với vấn đề này, bạn không nhất thiết phải tranh luận với con bạn là nhà ai giàu hơn, nhà ai tốt hơn. Bạn có thể khéo léo dẫn dắt câu chuyện sang việc thảo luận cách tiêu tiền của mỗi gia đình, nêu ra việc nhà bạn mỗi năm đi du lịch một lần hay bạn muốn dành tiền cho con cái bạn đi học đại học, vì thế mà bạn không chọn những chiếc xe hơi sang trọng hay những căn hộ rộng rãi.

Nếu thu nhập nhà bạn kém xa so với thu nhập nhà bạn của con bạn, bạn hãy thẳng thắn nói với con bạn là hoàn cảnh của mỗi người không giống nhau - như cả hai bố mẹ đều đi làm so với cả hai bố mẹ đều ở nhà thì việc kiếm tiền sẽ nhiều ít khác nhau và cách chi tiêu cũng khác nhau.

Tật lẩm điều của các bà vợ.

Bà vợ ông Kiến Tài là Vu Tinh Hảo lúc đầu thì ngoan ngoãn vâng lời nhưng giờ lại rất lẩm lời. Nếu cứ thế mãi sẽ gây phiền phức cho ông. Thế là, trong một tối khuya, ông mới rủ vợ đến nơi mà họ hẹn hò trước đây rồi nói với bà: “Này bà, trong cảnh tĩnh lặng, lãng mạn và êm ái này, bà có cảm thấy gì không?”

“Tôi cảm thấy nhẹ nhõm lạ thường, rất thoải mái và dễ chịu.” Bà nói.

“Tôi kể bà nghe câu chuyện được không? Eugenie, vợ của vua nước Pháp, Napoleon đệ tam là một cô gái có tật nói nhiều, cô ta có thể vì một chuyện không đâu mà nói liên hồi. Có lần, trước mặt khách khứa, cô ta trách móc Napoleon thế này không được, thế kia không được, không những làm cho Napoleon tức giận mà còn khiến ông vô cùng xấu hổ. Kết quả là cứ buổi tối, ông lại lén ra ra sau nhà để hẹn hò với một cô gái xinh đẹp khác, còn để kệ Eugenie.”

“Được rồi được rồi, ông đừng kể nữa, chẳng phải ông đang muốn dùng câu chuyện này để ám chỉ bệnh nói nhiều của tôi sao? Tôi xin nhận là có lúc như vậy.”

Và đúng như thế, bà vợ rất nhanh chóng bỏ được tật nói nhiều của mình.

Tên trộm và tên cướp

Ý nghĩa thực sự của chữ “biện luận” là ở chữ “biện”, khi con người chẳng có giao tiếp, mâu thuẫn thì chữ “biện” cũng không còn tồn tại nữa. Ở một chừng mực nào đó, sự cố gắng tranh luận chính là tập trung vào việc giải quyết mâu thuẫn. Khẩu khí của một đại biểu Quốc hội quan trọng là Ngô Nghi đã sớm được mọi người biết đến trong thời gian bà mới nhậm chức thứ trưởng bộ Thương mại. Có một lần, trong khi đàm phán với một nước phương Tây, đối phương mới nói rằng: “Chế độ bản quyền của nước bà rất không nghiêm, người ăn cắp bản quyền của chúng tôi há chẳng phải là tên ăn trộm sao?”

Ngô Nghi không chút do dự, thản nhiên đáp lại ngay: “Nếu cho rằng chúng tôi là tên trộm như vậy thì di chỉ vườn Viên Minh cho chúng ta thấy: Các ông mới chính là những tên cướp chính cống.”

Giảng co một hồi, Ngô Nghi bằng cách so sánh đối lập đã khiến cho đối phương há miệng mắc quai.

Dưới cái mũ có thứ đồ chơi gì?

Trong giao tiếp, có những lúc không vui vẻ vì bị người khác công kích là khó tránh khỏi, nếu bạn không muốn bị thua thiệt, bạn có thể tấn công lại đối phương bằng cách châm biếm. Muốn dùng được cách này, bạn cần phải lợi dụng một cách khéo léo, nhanh trí các sơ hở trong các câu chữ của đối phương mới có thể phản công lại sự khiêu khích ác ý và giải thoát cho bạn khỏi thế bí.

Anderson là một học sinh rất giản dị, chất phác, đã có lần đội mũ rách đi trên phố, gặp một người qua đường muốn trêu ghẹo cậu: “Thứ đồ chơi bọc bên ngoài cái đầu của cậu là gì vậy? Có thể gọi là mũ được không?”

Anderson liền đáp lại ngay một cách nhã nhặn: “Thế thứ đồ chơi dưới mũ của anh là gì vậy? Có thể gọi đó là cái đầu được không?”

Sự đối đáp nhanh trí của Anderson chính là dựa vào cách nói của đối phương để chế giễu đối phương, khiến người ngoài nghe thấy vô cùng khoái trá.

Đi mua xe tải bốn tấn.

Một cơ quan vốn đang cân nhắc mua một xe tải loại bốn tấn của một nhà máy nọ. Về, sau để giảm chi nên từ bỏ ý định đó, định mua xe tải loại hai tấn của một nhà máy khác. Nhà máy ban đầu biết được, thấy mọi việc không ổn như thế, sẽ ảnh hưởng đến việc kinh doanh của nhà máy sau này nên đích thân ông giám đốc đã tìm đến ban lãnh đạo của cơ quan đó, tìm hiểu ngọn nguồn và thuyết phục cơ quan đó mua sản phẩm của nhà máy mình.

Vị giám đốc này quả nhiên không để các công nhân của mình thất vọng, đã thành công mãi mãi. Nhờ khả năng ăn nói xuất sắc, chỉ trong một khoảng thời gian ngắn ngủi vận dụng cách so sánh, phân tích hợp tình, hợp lý cho đối phương nghe, khiến đối phương cảm động phải nghĩ lại.

Sau đây là cuộc nói chuyện giữa họ.

Giám đốc: Trọng lượng bình quân của phương tiện vận tải mà các ông muốn mua là bao nhiêu?

Bên mua: Rất khó nói, cứ cho là hai tấn đi!

Giám đốc: Có lúc nhiều có lúc ít đúng không?

Bên mua: Đúng vậy.

Giám đốc: Rốt cục thì loại xe tải các ngài cần, một mặt căn cứ vào số lượng, trọng lượng hàng hoá, một mặt cũng phải xem là đi trên loại đường nào, trong điều kiện nào, đúng không?

Bên mua: Đúng, nhưng mà.. ..

Giám đốc : Ví dụ các ngài đi trên những địa hình không bằng phẳng, hơn nữa lại đi vào mùa đông. Lúc này, áp lực mà động cơ của ô tô phải chịu sẽ lớn hơn so với mức bình thường, đúng không?

Bên mua: Đúng vậy.

Giám đốc: Theo những gì tôi biết, ở cơ quan các ngài, xe đi vào mùa đông nhiều hơn vào mùa hè có phải không?

Bên mua: Đúng vậy, việc kinh doanh của chúng tôi vào mùa hè không được chạy lắm nhưng vào mùa đông lại rất tốt .

Giám đốc: Vậy thì ý các ngài là như thế này rồi: Trong điều kiện bình thường chuyên chở hàng hoá sẽ cần xe loại hai tấn, còn vào mùa đông ô tô sẽ bị quá tải khi đi trên những địa hình gồ ghề.

Bên mua: Đúng vậy.

Giám đốc: Nhưng lúc đó lại đang là thời gian mà việc kinh doanh của các

ngài bận rộn đúng không?

Bên mua: Đúng vậy, lại đứng vào mùa đông.

Giám đốc: Khi các ngài quyết định mua loại xe bao nhiêu mã lực, liệu có tính đến một khoản dư nhất định không?

Bên mua: Ý của ông là... ..

Giám đốc: Về lâu dài mà nói thì yếu tố gì sẽ quyết định mua một chiếc ô tô đáng mua hay không đáng mua?

Bên mua: Vậy thì đương nhiên là phải xem xem nó có thể sử dụng thường xuyên trong bao lâu.

Giám đốc: Ngài nói tất cả đều đúng. Giờ hãy để tôi so sánh xem. Có một chiếc xe mã lực khá lớn, ít phải chờ quá tải, còn một chiếc xe khác luôn phải chờ quá tải, thậm chí phải chờ như thể thường xuyên, vậy các ngài thấy loại nào tuổi thọ sẽ cao hơn?

Bên mua: Tất nhiên là chiếc xe có mã lực lớn hơn rồi.

Giám đốc: Lúc quyết định mua loại xe nào, các ngài chủ yếu xét đến tuổi thọ của nó đúng không?

Bên mua: Đúng, đều phải xem xét tới tuổi thọ và giá cả.

Giám đốc: Ở đây, tôi có một vài số liệu về hai loại xe này. Ngài có thể so sánh giá cả và hai tuổi thọ của xe qua những con số này.

Bên mua: Hãy để tôi xem nào.(tập trung xem các con số)

Giám đốc: Thế nào, các ông nghĩ thế nào?

Bên mua tự mình hoạch toán. Kết quả của cuộc nói chuyện là:

Bên mua: Nếu chúng tôi bỏ ra thêm 5 nghìn tệ, chúng tôi có thể mua được

một chiếc xe sử dụng thêm 3 năm.

Giám đốc: Một cái xe trong một năm có thể thu được bao nhiêu doanh lợi?

Bên mua: ít nhất thì cũng phải 500000 hay 600000 tệ.

Giám đốc. Bỏ thêm 5 nghìn, trong ba năm thu thêm đến tiền vạn, còn không đáng sao? Ông nói xem có đúng không?

Bên mua: Đúng vậy.

Vị giám đốc nhà máy trong cuộc nói chuyện này đã lí giải từng bước một, cuối cùng bằng cách so sánh đã thuyết phục được bên mua và kí được hợp đồng.

Đóng tốt những vai khác nhau.

Tiểu Vương là một giáo viên tiểu học dạy môn ngữ văn, anh ta rất bất mãn với một số hiện tượng xã hội, hay kêu ca phàn nàn, thậm chí ngay cả trong giờ học, có lúc anh ta cũng bỏ cả nội dung bài giảng để kêu ca. Rõ ràng anh ta thiếu ý thức tâm lý cần phải có trong vai trò một người thầy giáo. Hiệu trưởng sau khi biết được việc này đã nói chuyện với Tiểu Vương một cách rất chân thành.

Hiệu trưởng nói: “Anh không có cảm tình với xã hội và bất mãn với sự đả ngộ vật chất của nghề giáo viên, điều này có thể hiểu được. Cho dù trong lòng có bức tức, anh có thể trút giận vào tôi, chứ nhất định không được nổi cáu với ca thán trước học sinh. Bởi vì chúng ta là những người thầy, thiên chức của chúng ta là giảng dạy, giáo dục con người. Tâm hồn của trẻ em còn rất trong trắng, chân thật, anh bất mãn về xã hội thì tại sao lại không giảng cho các em học sinh rằng việc chấn hưng Tổ quốc là nhiệm vụ của thế hệ mới. Như vậy mới chính là một nhà giáo mẫu mực.”

Nghe xong những lời nói từ đáy lòng của thầy hiệu trưởng, Tiểu Vương hiểu rõ là một người thầy không được phép kêu ca phàn nàn, tâm lý bất mãn đó sẽ ảnh hưởng xấu đến các em học sinh. Từ đó không còn thấy Tiểu

Vương có biểu hiện như vậy trong giờ học nữa.

Đàn ông sinh con

Thiếu phụ họ Xảo trong truyện dân gian lưu truyền ở Phúc Kiến là một người có tài ứng đối. Một lần, hồng chiêm đoạt tài sản của Sử Lão Hán, tên tri huyện đã cố ý đưa ra một điều kiện rất khó: Nội trong ba ngày phải đem nộp ba con trâu đực có chữa, nếu trái lời thì tài sản sẽ bị sung công. Xảo thiếu phụ đã an ủi bố chồng không nên khóc, đến khi đó sẽ có cách. Lão Hán liền chấp nhận yêu cầu của tri huyện.

Ba ngày sau, tri huyện đến nhà Sử Lão Hán, ra tiếp đón tri huyện lại là người con dâu. Hai người, một người hỏi, một người đáp như sau:

Tri huyện: Lão Hán đi đâu?

Người con dâu: Bố tôi đang ở nhà, không thể ra ngoài.

Tri huyện: Ông ta sợ không gặp tôi, phải chăng là muốn trốn?

Người con dâu: Đâu dám, bố tôi đang sinh con trong phòng.

Tri huyện: Lão, đàn ông làm sao sinh được con?

Người con dâu: Đàn ông không thể sinh con, vậy sao ngài lại bảo là trâu đực mang thai?

Có thể thấy rằng, đối với những lời nói hoang đường thì cơ bản không cần tranh cãi làm gì, mà hãy dùng ngay cái đạo của họ để trị họ, vừa hay lại vừa hữu dụng.

Lời cam đoan khi bầu tổng thống

Trong cuộc tranh luận, dùng những lời phản vấn để trực tiếp phản bác rất có hiệu lực, đặc biệt trong sự phối hợp với nhau thì hiệu quả càng cao.

Một lần, trong cuộc họp hội nghị quốc tế, một nhà ngoại giao phương Tây nói với vị đại biểu Trung Quốc với ý khiêu khích. “Nếu các ngài không hứa với nước Mỹ rằng không dùng vũ lực để giải quyết vấn đề Đài Loan, thì rõ ràng là không có thành ý giải quyết bằng biện pháp hoà bình.” Vị đại biểu Trung Quốc nghiêm nghị trả lời. “Vấn đề Đài Loan là vấn đề nội bộ của nước chúng tôi, dùng hình thức gì để giải quyết là việc của nhân dân Trung Quốc. Không cần phải cam đoan với các nước khác. Xin hỏi: Lẽ nào các ngài bầu cử tổng thống cũng cần cam đoan gì đó với chúng tôi?”.

Vậy là, một câu phản vấn mà làm cho các nhân sĩ ngoại giao phương Tây không nói được điều gì nữa.

Người Trung Quốc trọng tình cảm

Năm 1985, tổng giám đốc Nhiệm Truyền Tuấn của công ty công nghiệp sợi nhân tạo Nghi Chinh - Giang Tô khi đàm phán đòi công ty Jienma - Tây Đức bồi thường đã gặp rất nhiều khó khăn. Bên Trung Quốc đòi 11 triệu đồng Mác Đức, bên Đức chỉ đưa 3 triệu Mác Đức, khi hai bên vẫn chưa thống nhất, bên Trung Quốc đưa ra một lời đề nghị mời đôi phương đi thăm quan Dương Châu. Tại chùa Đại Minh, Nhiệm Truyền Tuấn xúc động nói: “Đây là nơi tưởng niệm của một vị hoà thượng vì đạo Phật đã sáu lần đến xứ sở Phù Tang, bị mù cả hai mắt, ngày nay nhân dân hai nước Trung Nhật vẫn không quên được ông. Các ngài vẫn thường thấy lạ là vì sao người Nhật thường dễ dàng đầu tư vào Trung Quốc, một nguyên nhân rất quan trọng là người Nhật hiểu được tâm lý của người Trung Quốc và biết rằng Trung Quốc là một dân tộc trọng tình cảm, trọng nghĩa bạn bè.”

Những đại biểu bên phía Đức rất xúc động, khi trở lại bàn đàm phán đã thoả hiệp một cách vui vẻ.

Chỉ đất hơn hai đồng

Ông Felliston, giám đốc một trong những công ty sản xuất lớn nhất nước Mỹ - công ty cao su sản xuất Nonstone - thời kỳ đầu lập nghiệp là một ông chủ làm kinh tế không gặp may mắn. Với tinh thần “điếc không sợ súng”, ông đã tìm đến ông hoàng xe hơi Ford, quảng cáo sản phẩm sản xuất mới của mình. “Thưa ngài Ford, nghe nói ngài đang chế tạo xe mới, tôi đem cho ngài một loại sản xuất cũng mới đây.”

“Anh biết đấy, đặc điểm loại xe mới này của tôi là giá rẻ,” ngài Ford cười nói, “không thể dùng loại sản xuất tốt như thế này.”

Ông Felliston đã khôn khéo thuyết phục: “Tôi dám bảo đảm rằng nó rất phù hợp với loại xe mới của ngài. Loại sản phẩm mới này người khác chưa từng nhìn thấy bao giờ.”

Lời chào hàng rất mới lạ, dí dỏm này làm cho ngài Ford chú ý, kết quả thử nghiệm khiến ông ta rất hài lòng, nhưng giá lại hơi đắt. “Tôi nhất định một đồng cũng không giảm, cung cấp cho ông theo giá thành phẩm, loại sản xuất này so với loại trước chỉ đắt hơn hai đồng, mà với loại xe mới thì sẽ không ảnh hưởng lớn lắm.”

Lời nói khéo léo của ông Felliston hợp tình hợp lý, khiến người ta không thể không mua. Ngày loại xe mới của Ford lên ngôi cũng là ngày công ty cao su của Felliston bắt đầu phát triển. Hai người do đó mà trở thành bạn tốt của nhau.

Người đồ tể và mục sư đọc thư.

Mùa xuân 1935, Hồ Thích được hiệu trưởng Lý Yển Chung, trường đại học sư phạm Bắc Bình và viện trưởng viện văn học Lê Miên Sáng mời làm giảng viên giảng về Thiền Tông trong Phật học cho sinh viên khoa văn trường đại học sư phạm Bắc Bình. Sau khi giới thiệu xong, Hồ Thích nói: “Hiệu trưởng Lý Yển, ngài Lê Miên Sáng lúc đầu hẹn tôi giảng một lần, hôm nay họ không thể không mời tôi giảng nhiều lần giảng giải hết về Thiền Tông. Chà, hôm nay tôi bị họ bóc lột nặng nề rồi.”

Câu nói đó làm cho cả lớp cười ồ lên. Không khí trở lên vui vẻ, đã mất đi cái không khí trầm mặc nghiêm trang, ông lại tiếp tục nói "Ngài Lý Miên Sáng muốn tôi kể cho các em nghe một câu chuyện như sau:

Có một thợ may già dành dụm được một số tiền cho con của ông ta lên học đại học ở Luân Đôn. Một lần con gửi thư về, ông ta không biết chữ đành phải nhờ anh đồ tể giết lợn hàng xóm đọc thư, anh đồ tể không biết nhiều, lấy tờ thư xem đi xem lại rồi nói với ông ta rằng: 'Con của ông nói rằng, tiền ông gửi lần trước đã tiêu hết rồi, ông hãy gửi cho nó 20 đồng nữa.' Người thợ may hỏi: 'Con tôi nói không có cái gì?' Anh đồ tể nói: 'Cái gì cũng không có.'

Người thợ may trở về nhà càng nghĩ càng tức, trong lòng nghĩ: Ta làm mười mấy năm trời khổ cực may quần áo cho mọi người, ăn thì ít tiêu thì dè xẻn, không dễ dàng gì mà nuôi nó ăn học đại học, nó không biết tốt xấu lại còn bảo mình nhanh gởi cho nó 20 đồng, ngay cả một câu hỏi thăm an ủi cũng không có. Thật là phí công nuôi nó? Mình không gửi xem nó làm thế nào?' Trong khi đang buồn bực thì một vị mục sư đến nhà ông ta may quần áo, hỏi ông ta sao lại bực bội. ông ta kể lại đầu đuôi câu chuyện. Mục sư bảo 'Đưa tôi xem lá thư.'

Mục sư đọc thư từ đầu đến cuối một lần rồi nói với thợ may rằng: 'Con của bác viết thư rất hay, tôi đọc cho bác nghe. Trong lá thư viết rằng. "Bố kính mến! Gần đây con vẫn khoẻ. Bố hàng ngày vất vả, khó nhọc tiết kiệm ăn uống tiêu dùng không dễ kiếm ra tiền nhưng bố vẫn gửi cho con mọi thứ. Con rất không an lòng, chỉ biết cố gắng học tập thật giỏi, sau này sẽ báo đáp bố, mới đây con đã học một môn mới, cần phải mua một số sách và tạp chí để tham khảo, ngoài ra tiền ăn cuối tháng cũng đã trả rồi. Vì thế con muốn bố gửi cho con một ít tiền. Nếu như bố gửi được 10 đồng con rất cảm ơn, nếu như 20 đồng con cảm ơn bố vô cùng."

Người thợ may không tin, hỏi: 'Chuyện có thật như vậy không?'

Mục sư nói: 'Tôi đâu dám dối bác! Bác nghĩ xem mấy trang giấy mà viết tiền con tiêu đã hết, nhanh gửi cho con 20 đồng, chỉ có vài chữ đã hết thư sao?'

Bác thợ may hiểu ra, ông ta rất vui liền gửi cho con 20 đồng ngay lập tức.

Hồ Thích nói tiếp: “Cùng một lá thư, cách nói của hai người không giống nhau nên hiệu quả cũng không giống nhau. Hôm nay tôi đã kể cho các em nghe một câu chuyện là cũng giống như anh đồ tể đọc thư, tốt nhất là mời ngài Lê Miên Sáng làm mục sư kể cho các em nghe lại một lần”, cả hội trường lại ồ lên tiếng cười.

Sợ ngồi máy bay.

Mấy năm trước, ở nhiều nơi trên thế giới, đi máy bay thường xảy ra tai nạn, những người thường hay ra nước ngoài giảng dạy rất lo sợ.

Một hôm, khi đang mua vé máy bay ở công ty hàng không, có người đã nói đùa với nhân viên phục vụ rằng: “Máy bay thường xảy ra tai nạn, chẳng may tôi gặp tai nạn thì nguy quá. Tôi nghĩ mình sẽ tự lái xe, làm một chuyến giảng dạy đường dài thôi ?” Nhân viên phục vụ chẳng hề ngạc nhiên nói: “Thưa ông, việc máy bay xảy ra tai nạn là sự việc rất nghiêm trọng và không bình thường. Vì thế mà các du khách kính hải, thật sự tỷ lệ máy bay xảy ra còn ít hơn nhiều so với tỉ lệ trúng xổ số, còn chưa đến hai phần triệu.”

“Trúng số xổ kỳ nào cũng có người trúng. Lẽ nào mỗi chuyến đều xảy ra một lần tai nạn?”

“Không thể thế được! Không thể thế được, mấy năm gần đây tỷ lệ máy bay xảy ra tai nạn là rất ít. Nói một cách chính xác là tỷ lệ máy bay xảy ra tai nạn không đến một phần tỷ.”

Anh ta giải thích một cách tự tin.

Lời giải thích của anh ta dùng những con số để chỉ sự so sánh khiến cho khách hàng bình tĩnh lại. Cảm giác không an toàn đã mất hẳn, sức mạnh của con số chính là đem đến cảm giác chân thật.

Làm việc không có tiền công.

Buster là một nhà nguy biến thời Hy Lạp cổ. Ông ta khua môi múa mép nói đen thành trắng, tự cho mình bằng lời nói có thể lừa thiên hạ.

Ông ta từng nói với một người bạn rằng: “Anh không mất đồ thì đồ vật này còn không?”. Sau khi có được câu trả lời khẳng định chắc chắn ông ta nói: “Anh không mất sừng trên đầu, như vậy trên đầu anh vẫn có sừng.” Người bạn không phục tranh cãi lại với ông ta, hai người tranh cãi cho đến tận nhà của Đại Công. Đại Công là một người thông minh, nói với Buster rằng: “Trong thành này, anh không mất cơ hội ngồi tù ở đây, vậy được thôi, xin mời anh ở đây thưởng thức ba ngày?”

Ông Buster trong lòng rất hận, tìm cách bãi công trong tù. Một hôm trời sắp nổi bão, Đại Công sai người đi thu hoạch ngũ cốc. Buster làm lễ mê, kết quả là đồng ngũ cốc của ông ta bị ướt hết cả, Đại Công quở trách ông ta, ông ta ngược lại nói rằng: “Một hạt ngũ cốc không phải là một đồng ngũ cốc, thêm một hạt nữa cũng không thể trở thành một đồng, cứ như vậy mỗi lần thêm một hạt đều không trở thành một đồng ngũ cốc được. Do vậy mà từ trước đến nay đồng ngũ cốc không tồn tại. Ngài sai tôi vận chuyển đồng ngũ cốc này, tôi sao có thể làm được.” Đại Công cười nhạt, không nói không rằng phát tiền công ngày hôm đó, Buster không được đồng nào, dùng dùng nổi giận đến tìm Đại Công. Đại Công nói: “Một đồng không phải là tiền công của anh, thêm một đồng nữa cũng không phải là tiền công của anh, tiền công của anh thực ra không tồn tại.”

Vì thế, tiền công của Buster bị dùng đền bù cho đồng ngũ cốc kia.

So bì trâu với dê.

Có một lần, Mạnh Tử đi gặp Tề Tuyên Vương đàm luận về đạo lý thống trị đất nước. Hai người đã có đoạn hội thoại sau:

Tề Tuyên Vương: “Như ta đây có thể làm cho cuộc sống nhân dân ổn định

âm no chẳng?”

Mạnh Tử: “Có thể.”

Tề Tuyên Vương: “Vì sao?”

Mạnh Tử: “Thần thường nghe nói rằng: Đức vua ngồi trên ngai vàng. Có người mang con trâu đi qua dưới điện. Đức vua hỏi con trâu từ đâu đến. Bẩm báo rằng giết trâu để tế thần. Đức vua khuyên người dắt trâu rằng thả cho nó sống, bởi vì nhìn thấy con trâu run lẩy bẩy đáng thương không một chút tội lỗi mà lại bị tế thần thì thực ra trong lòng đức vua không nỡ giết nó. Người kia hỏi rằng có phải là không tế thần nữa? Đức vua nói rằng hãy thay con trâu này bằng con dê, không biết chuyện ấy có thật hay không? Với tấm lòng như vậy là có thể thống nhất thiên hạ. Dân chúng cho rằng Tề Tuyên Vương keo kiệt tiếc con trâu, thần thì đã sớm biết rằng đức vua không nhẫn tâm.”

Tề Tuyên Vương: “Đúng, dân chúng đa nghi như vậy đó nước Tề tuy không lớn nhưng chẳng lẽ ngay cả một con trâu cũng tiếc? Vì không nhẫn tâm nhìn thấy dáng vẻ run lẩy bẩy đáng thương của nó nên mới lấy dê thay thế trâu.”

Mạnh Tử: “Nhưng dân chúng nói đức vua là người keo kiệt bủn xỉn, ngài cũng không nên lấy làm lạ. Dê nhỏ, trâu to, dân cho rằng là tiếc rẻ con trâu, làm sao mà có thể hiểu được tình cảm sâu sắc của đức vua? Nếu thật sự thương hại con trâu không xử nó thì con dê cũng có khác gì đâu.”

Tề Tuyên Vương: “Điều này ta cũng không rõ lắm, xét cho cùng, ta không phải là kẻ bủn xỉn về tiền tài mà lấy con dê thay con trâu. Ông nói như vậy thì lời của dân chúng quả thực cũng có chút đạo lý.”

Mạnh Tử: “Thực ra cũng không sao. Sự không nhẫn tâm đó của đức vua chính là lòng nhân ái, còn vì sao lại có thể giết con dê ư? Bởi vì đức vua tận mắt trông thấy con trâu, chứ không trông thấy con dê đó. Người quân tử đối với những loài chim thú nếu đã nhìn thấy chúng thì sẽ không muốn nhẫn tâm giết chúng, nghe thấy tiếng chúng kêu than sẽ không nỡ ăn thịt chúng

nữa, người quân tử xây nhà bếp ở xa chỗ mình, cũng chính là vì đạo lý này”.

Tề Tuyên Vương: “Ngài nói như vậy đã giúp ta hiểu thấu cả rồi.”

Như vậy, thông qua pháp phân tích mổ xẻ từng lớp, dùng phép suy lý phân tích vấn đề, không ngừng đi sâu vào lòng người, tiếp cận thực tế làm cho bản chất vấn đề bộc lộ ra một cách rất tự nhiên.

Chương 5: Câu Chữ Tùy Người Mà Tách Hay Hợp

Ngôn ngữ là câu chữ hợp thành các loại tổ hợp khác nhau, có thể dẫn đến những kết quả mà bạn không hề nghĩ tới. Nếu chúng ta có thể vận dụng một cách thuần thục những tổ hợp khác nhau về câu chữ, tùy cơ ứng biến, đang ở thế yếu thì không chỉ có thể làm đảo ngược tình huống đối thoại mà còn tạo ra hiệu quả thuyết phục lớn hơn gấp bội.

Nếu như trong cuộc sống đối thoại, bạn muốn điều khiển đối phương thì việc nghiên cứu, luyện tập nghệ thuật kết hợp câu chữ ngôn ngữ càng trở nên quan trọng. Nếu như bạn muốn nâng cao khả năng nói chuyện với người khác thông qua việc học cách kết hợp câu chữ thì ví dụ có thực sau đây chắc chắn sẽ giúp bạn rất nhiều.

Bạch mã phi mã (ngựa trắng không phải là ngựa)

Thời Xuân Thu Chiến Quốc, có một vị đại sư nổi tiếng về tài nói chuyện tên gọi là Công Tôn Long. Ông ta đã đưa ra chủ đề ra cho mọi người bàn luận: “Bạch mã phi mã”. Công Tôn Long nói rằng. Ngựa là đặt tên từ hình dáng, màu trắng là đặt tên từ màu sắc. Ngựa trắng có nghĩa là ngựa và màu trắng, ngựa và màu trắng có phải là ngựa không? Vì thế “Bạch mã phi mã” theo quan điểm của Công Tôn Long, ngựa là tên gọi về hình dáng, trắng chỉ tên gọi về màu sắc, ngựa trắng có nghĩa là hình dáng con ngựa có thêm màu trắng, hình thêm sắc thì làm sao có thể bằng hình? Nói theo cách ngày nay, tức là nói khái niệm về ngựa không bao gồm các thuộc tính của ngựa trắng. (Nói chung là không bao gồm tất cả các thuộc tính cá biệt). Do vậy, ngựa trắng khác với ngựa. Cá biệt không giống với cái chung. Tư tưởng này có phần hợp lý, chúng ta nhận biết sự vật, xử lý vấn đề không thể vì cái chung là do những đặc điểm cá biệt khái quát lại mà thành mà phủ định sự khác biệt giữa cái chung và cái cá biệt.

Vừa phải chú ý đến những tính chất giống nhau của sự vật vừa phải chú ý đến những tính chất đặc thù của chúng. Ngày nay, chúng ta nói phải xuất phát từ nguyên lý chung nhất định, kết hợp với tình hình cụ thể của thực tế. Căn cứ của lý luận, đó chính là tính khác biệt giữa cái cá biệt và cái chung. Công Tôn Long đã phóng đại sự khác biệt giữa cái cá biệt là cái chung dẫn đến một kết luận sai lầm. Nhưng ông đã chỉ ra được sự khác biệt và cái chung. Rõ ràng là có ý nghĩa tích cực đối với sự nhận biết chính xác sự vật.

Tây Thi không đẹp.

Trung Quốc thời cổ có một nhà tư tưởng tên là Trang Tử, ông nói với mọi người rằng không có điểm khác biệt giữa mỹ nhân và cô gái xấu xí. Ông nói rằng: “Mọi vật đều có nguyên do của nó, mọi vật đều có thể tồn tại. Không có cái gì không có nguyên do, không có cái gì không thể tồn tại. Ví như Lệ và Tây Thi và đều là người”. Trang Tử đã chứng minh quan điểm cái đẹp và cái xấu không có gì khác biệt như sau: Tây Thi là một mỹ nhân, cá nhìn thấy cũng phải giấu mình dưới nước, cũng như cô Lệ xấu xí, chim nhìn thấy nàng cũng vậy, vậy thì làm sao mà biết được hai người ai đẹp ai xấu?

Chúng ta hãy bỏ qua việc cá và chim. Không thể nhận biết được sự xấu đẹp của con người. Trang Tử ở đây đã dùng những tiêu chuẩn so sánh khác nhau để phủ định tính khách quan của cái đẹp. Sự khác biệt giữa cái xấu và cái đẹp là tương đối. Nhưng khi đối tượng so sánh đã được xác định đối với cùng một tiêu chuẩn thì trong sự khác biệt tương đối giữa cái xấu và cái đẹp hàm chứa cả nội dung tương đối, đặt cô Lệ xấu xí cạnh người đẹp Tây Thi để so sánh thì Tây Thi đương nhiên là người đẹp.

Vạn vật đều có cơ sở tồn tại và tính hợp lý của nó, đây là một điều hoàn toàn đúng, nhưng nếu nói vạn vật đều có ý nghĩa tương đối với nhau không nghi ngờ thì đó là sự nguy hiểm. Ở đây, Trang Tử đã đảo lộn các tiêu chuẩn so sánh không giống nhau của các sự vật làm cho mọi người theo chủ nghĩa tương đối đạt mục đích mà ông muốn chứng minh.

Thượng đế có tồn tại.

Thượng đế có tồn tại, xem ra ngày nay, tất cả mọi người đều không cho rằng điều này có cơ sở khoa học, mà chỉ là một đạo lý giả tưởng. Tuy nhiên, thời trung cổ, Anselon bằng việc chứng minh luận chứng này đã tuyên bố đó là sự thật. Anselon đã nói rằng. “Khi chúng ta suy nghĩ về Thượng đế, chúng ta coi rằng thượng đế là sự tổng hoà của tất cả cái đẹp của con người trước tiên phải tồn tại. Bởi vì những vật không tồn tại thì tất nhiên không thể coi là hoàn mỹ. Do vậy mà chúng ta nhất thiết phải coi sự tồn tại là một trong những sự hoàn mỹ của Thượng đế, vì vậy Thượng đế nhất định có tồn tại”. Tiền đề của luận chứng đó là những vật có trong suy nghĩ đều tồn tại. Tuy nhiên, đây là một tiền đề giả tưởng, lẽ nào chúng ta nghĩ đến một người có ba đầu sáu tay nên quái vật đó sẽ có thật? Ngoài ra kết luận mà cần chứng minh “Thượng đế có tồn tại” đã bao hàm trong tiền đề rồi.

Thỏi vàng giá một nửa không cần tiền.

Trước kia, có một ông quan huyện đến cửa hàng vàng bạc mua thỏi vàng, chủ cửa hàng cầm ra hai thỏi vàng. Ông quan huyện hỏi: “Giá hai thỏi vàng này bao nhiêu?”

Người chủ cửa hàng trả lời: “Nếu đại nhân muốn mua, tiểu nhân chỉ bán cho ngài giá một nửa thôi.”

Huyện quan không hỏi giá tiền nữa, lấy một thỏi, còn một thỏi trả lại cho người chủ cửa hàng rồi bước ra khỏi cửa hàng. Chủ cửa hàng vội vàng nói: “Xin đại nhân trả tiền ngài đã mua một thỏi vàng.”

Ông quan huyện: “Không phải là ta đã trả cho người rồi.”

Chủ cửa hàng ngạc nhiên nói: “Tiểu nhân đâu có nhận được tiền.”

Ông quan huyện đổi giọng: “Tên hạ dân to gan kia, bản quan mua của hai

người hai thỏi vàng, người nói chỉ lấy một nửa giá, ta đã trả lại cho người một thỏi vàng coi như là trừ giá tiền một nửa. Ta mà lừa người ư?”

Nói xong rồi đi thẳng. Xem ra thì cũng có lý. Một nửa giá hai thỏi vàng chẳng phải là một thỏi vàng? Kỳ thực không đúng. Hai khái niệm “thỏi vàng” và “giá vàng”.

Một thỏi vàng là hai nửa thỏi vàng, chứ không phải là một nửa giá của hai thỏi vàng, ví dụ: giá của hai thỏi vàng là 100 lạng bạc. Mỗi thỏi giá 50 lạng bạc, giá của nửa thỏi giá 25 lạng bạc. Không thể ngang bằng với giá của hai thỏi vàng. Nếu như cho rằng một thỏi vàng giá bằng một nửa hai thỏi vàng thì có khéo cho không.

Điều này rõ ràng là không hợp lý: Vấn đề là ở chỗ nào? Ở chỗ: ông quan huyện đã lấy khái niệm một nửa thỏi vàng để đổi lấy một nửa giá của một thỏi vàng. Theo logic của vị quan này, một nửa giá của hai thỏi vàng chẳng phải là bằng một thỏi vàng? Do hai khái niệm chỉ gồm những từ “thỏi vàng” và “một nửa” lại lẫn lộn thêm với khái niệm giá một nửa và giá toàn bộ. Do vậy, nếu không suy nghĩ kỹ thì tuy biết rõ ông huyện quan này không đúng nhưng ngay lúc đó lại không nói lại được ông ta nói sai ở chỗ nào.

Chu Nguyên Chương gây khó dễ với tiến sỹ.

Triều Minh có một tiến sỹ tên là Giải Tấn rất giỏi nịnh, được Chu Nguyên Chương xem trọng, dần thăng chức.

Một hôm, Chu Nguyên Chương đột nhiên hỏi ông ta rằng: “Ngài có biết đêm hôm qua có chuyện gì vui?”

Ông tiến sỹ nghĩ tới việc thái tử vừa được sinh ra nên ngâm câu thơ rằng: “Quân vương đêm qua sinh rồng vàng.” ông ta muốn ví thái tử với rồng vàng.

Hoàng đế nghe xong rất vui, đâu ngờ Chu Nguyên Chương lại nói rằng: “Người sinh ra là bé gái.”

Sự thay đổi này làm cho Giải Tấn hơi sững người. Nhưng ông ta lập tức đọc một câu thơ thứ hai: “Biển thành mỹ nhân xuống cứu trùng.”

Chu Nguyên Chương lại nói tiếp một câu: “Đáng tiếc là sau khi sinh ra thì chết yểu.”

Giải Tấn nghe xong lại ngâm tiếp một câu thơ thứ ba: “Đoán rằng nhân gian ở chẳngặng.” Có nghĩa là nàng ta đã về trời rồi.

Nhưng Chu Nguyên Chương lại nói : “Nhưng đã quăng nàng vào trong lòng biển.”

Câu này khiến cho Giải Tấn lúng túng, vừa nói nàng đã bay lên trời rồi làm sao mà xuống biển được? Nhưng ông ta trầm tĩnh đọc tiếp: “Quay mình nhảy xuống thủy tinh cung.”

Chu Nguyên Chương vừa làm khó cho Giải Tấn nhưng Giải Tấn trong khi nguy cấp, ông ta đã rất thông minh biến nguy thành yên, tự bào chữa, giúp mình tránh khỏi tình cảnh khó xử. Thật là nếu không có sự tu luyện ngôn ngữ xuất sắc như vậy thì không thể có được sự cao siêu như thế.

Hoàng Mi Tăng ra câu đố khó cho Thanh Bào Khách.

Trong “Thiên long bát bộ”, khi Hoàng Mi Tăng đánh cờ với Thanh Bào Khách, hai người đều muốn đánh trước, sau đó Hoàng Mi Tăng muốn Thanh Bào Khách đoán câu đố, nếu như đoán đúng thì sẽ cho Thanh Bào Khách đi trước, nếu không đoán được thì ngược lại. Hoàng Mi Tăng đố Thanh Bào Khách: “Ông thử đoán xem, lão tăng hơn 70 tuổi, ngón chân của hai bàn chân là số lẻ hay số chẵn?”

Thanh Bào Khách trả lời: “Là số chẵn.”

Hoàng Mi Tăng nói: “Ông đoán sai rồi, là số lẻ.”

Thanh Bào Khách nói: “Bỏ giày ra sẽ rõ.”

Sau khi Hoàng Mi Tăng cởi giày ra, quả nhiên ông cũng như người thường có mười ngón chân, nhưng Hoàng Mi Tăng nhắc thỏi thép ở bàn chân trái ra rồi Hoàng Mi Tăng cười đáp: “Năm nay lão tăng 19 tuổi đến khi 70 tuổi, ngón chân của ta là số lẻ.”

Mỗi người đều có mười ngón chân, điều này ai cũng biết, nhưng ông ta ngược lại hỏi Thanh Bào Khách rằng khi ông hơn 70 tuổi, ngón chân của ông ta là số chẵn hay lẻ. Đây chính là ông đã cố tình dựng chuyện huyền hoặc.

Đối phương sợ ông ta cố ý huyền hoặc nên đoán là số lẻ vậy là ông ta đoán sai. Bởi vì ông ta vốn cũng có mười ngón chân như mọi người. Nếu như Thanh Bào Khách đoán là số chẵn thì cũng sẽ bị sai bởi vì một ngón chân của Hoàng Tăng có thể tháo ra. Ở đây, Hoàng Mi Tăng đã đưa ra một vấn đề, đó là khi ông hơn 70 tuổi thì vận mệnh của ngón chân ông sẽ ra sao. Như vậy trước khi ông ta 70, số ngón chân của ông ta chẵn hay lẻ đối với người đoán chẳng hề quan trọng, nhưng không ai có thể đoán được ngón chân ông ta đến 70 tuổi sẽ như thế nào.

Buộc phải làm chương môn.

Tô Tinh Hà biết rằng sư phụ trước khi lâm chung đã truyền hết võ công cho Hư Trúc, vì vậy muốn Hư Trúc làm chương môn của phái Tiêu Dao, nhưng Hư Trúc lại chẳng hề muốn đảm nhiệm chức vụ này, Tô Tinh Hà bèn dùng cách tự sát để ép Hư Trúc. Hư Trúc thấy vậy rất lo, vội vàng ngăn cản, Tô Tinh Hà nói. “Anh muốn tôi chết, tôi sẽ chết. Anh muốn tôi sống, tôi sẽ sống. Đây là lệnh của người đứng đầu trong thiên hạ. Nhưng anh chẳng phải là chương môn, vậy sao có thể bắt tôi chết hay sống?”

Hư Trúc chịu thua, đành nói: “Như vậy, những lời tôi vừa nói là sai, tôi huỷ bỏ là được.”

Tô Tinh Hà nói: “Anh bỏ lệnh không cho phép tôi tự vẫn, tức là cho phép

tôi tự vẫn. Vậy là tôi phải chết thôi.”

Hư Trúc không muốn làm chương môn thì Tô Tinh Hà sẽ chết, Hư Trúc chẳng đành lòng thấy anh ta chết, nhưng nếu không có quyền của chương môn thì không thể ra lệnh cho anh ta sống hay chết. Vì thế, Hư Trúc không muốn anh ta chết thì phải làm chương môn. Anh không muốn làm nên huỷ bỏ lời của mình. Anh vừa nói là “không cho phép Tô Tinh Hà tự vẫn.” Bây giờ huỷ bỏ nó, tức là hai lần phủ định. Câu “Anh huỷ bỏ lệnh không cho phép tôi chết” lại có ý nghĩa: Tôi không cho phép anh không tự vẫn. Hư Trúc đã muốn Tô Tinh Hà chết thì Tô Tinh Hà sẽ nghe theo, như vậy anh sẽ là chương môn. Bởi vì chương môn mới có quyền ra lệnh sống hay chết.

Việc của thái tử cũng như việc của quả nhân

Theo ghi chép, vào thời Chiến Quốc, Sở Bình vương đã từng tuyển chọn giai nhân Mạnh Doanh về làm vợ thái tử Kiến, nhưng sau đó lại nuốt lời, lấy Mạnh Doanh làm thiếp của mình, điều thái tử Kiến ra khỏi kinh thành và để Phán Dương đi bảo vệ thái tử, lúc sắp lên đường, ông ta đã nói nước đôi với Phán Dương rằng: “Việc của thái tử cũng như việc của quả nhân!”. Sau đó một mực đòi Phán Dương giết chết thái tử với tội mưu phản. Phán Dương rất thông cảm với thái tử nên đã mật cáo với thái tử và yêu cầu anh ta chạy trốn. Sau khi thái tử chạy trốn, Phán Dương đã tự hỏi mình để đến gặp Bình Vương, tâu viết: “Thái tử đã chạy trốn rồi ! Thần đến để xin chịu tội.” Bình Vương nghe xong nổi giận đùng đùng: “Chuyện này vừa ra khỏi miệng ta là đến tai người, ai nói cho thái tử Kiến biết?” Phán Dương không né tránh mà tâu rằng: “Thần nói cho thái tử biết”.

Chỉ một câu nói thôi nhưng đã làm cho Bình Vương tức đến nổi nổi giận lôi đình, chỉ hận một nỗi là không lập tức vung dao giết chết Phán Dương được. Ông ta nói rằng: “Người đã tự động thả thái tử thì chẳng khác nào con hổ trong miệng hổ, tuyệt đối không có hy vọng được sống sót” Nhưng Phán Dương rút cục vẫn là một người tài năng vượt bậc, mưu trí dũng cảm và giỏi ăn nói, nào chịu thua được? Thế là ông ta liền biện bạch rằng: “Khi thần đi Thành Vãn, đại vương có nói rằng việc của thái tử cũng như việc của quả nhân, nên thần đã tuân theo mệnh lệnh lúc ban đầu, cứu thái tử cũng như cứu đại vương, thần chẳng có tội gì phải sợ cả. Nếu đại vương

trách thần không tuân theo lệnh về sau, bắt tội thần và giết thần, thần vì cứu thái tử mà bị giết thì chết cũng vinh quang. Cái chết vinh quang thì làm gì phải sợ. Huống hồ thái tử không hề làm phản, thần không giết oan người vô tội, dù thần có bị định tội và bị giết thì chết cũng không hối hận, việc gì phải sợ Thái tử vì vô tội mà trốn thoát được đó là tâm nguyện của thần, thần chết cũng cam lòng, việc gì phải sợ?”

Cuối cùng đã làm cho Bình Vương cảm động tha mà không giết, lại còn phong làm tư mã Thành Văn nữa.

Phân tích việc tự biện bạch lỗi lầm của Phán Dương thì thấy rằng ông ta chỉ dựa vào câu nói “Không sợ tội sao?” của Bình Vương để tung ra phản đòn, nói ra bốn từ “việc gì phải sợ” nhằm gợi được lòng trắc ẩn của Bình Vương để ông ta nhận thức được sự bi ối của hành vi cảm thù của mình, cuối cùng buộc phải thả Phán Dương. Bốn từ “việc gì phải sợ” của Phán Dương thứ nhất là bịt được miệng của Bình Vương -Ngài yêu cầu tôi “Việc của thái tử cũng như việc của quả nhân”, nay tôi cứu thái tử cũng như là cứu ngài, tôi vô tội vậy việc gì phải sợ? - Thứ hai là nói về việc chết vì thái tử, sự vinh quang của cái chết. Đã là vinh quang thì chẳng có gì đáng sợ cả. Thứ ba là Phán Dương căn cứ vào việc thái tử chưa từng mưu phản để xoá bỏ cái án oan này đối với một người vô tội như thái tử thì Phán Dương không những không có tội mà còn có công. Đương nhiên là cũng chẳng có gì phải sợ. Điều này buộc người đương sự phải suy nghĩ về lỗi lầm giết oan người vô tội của mình. Tiếp đó, Phán Dương thà lấy cái chết của mình để đổi lấy cuộc sống cho thái tử, thể hiện lòng trung thành tuyệt đối và càng làm cho người khác cảm động. Bốn từ “việc gì phải sợ” thì dù cho là người có tấm lòng sắt đá cũng phải mềm lòng, làm sao không khiến cho Bình Vương phải tự kiểm điểm kỹ cho được?

Phán Dương quả là biết tác động vào tình cảm, thông hiểu lý lẽ, đã làm rung động lòng trắc ẩn của Bình Vương, khiến ông ta lấy lại được lương tri, từ trong sự hối hận nhận thức được “lòng trung thành, thẳng thắn đáng khen ngợi” của Phán Dương, không những không thể giết mà còn khôi phục nguyên chức.

Cách chiết khấu của người Mĩ

Chỉ chiết khấu không thì chưa đủ, thêm một chút yêu cầu cổ quái không những không phải chiết khấu quá nhiều mà còn có thể lấy lòng được các thượng đế nữa.

Xin hãy xem người Mĩ làm như thế nào:

Có một ông đến phòng bán vé của công ty hàng không miền Tây và nói với cô bán vé rằng: “Cho tôi mua hai vé đi Jiujinshan”.

“Ngài có phải là người da đỏ của Mĩ không?”

“Không phải. Cô hỏi chuyện đó để làm gì?”

“Thật đáng tiếc, thưa ngài, nếu ngài là người da đỏ, bay vào lúc 4 giờ sáng và lại quay về vào sáng ngày hôm sau thì chúng tôi có thể giảm giá cho ngài 30%, nhưng bây giờ chỉ còn lại 8%.”

“Ôi, Chúa ơi, xin hỏi các chị còn những điều kiện ưu đãi gì nữa không?”

“Ồ, nếu ngài đã kết hôn được hơn 50 năm mà vẫn chưa li hôn, hơn nữa lại còn đi tham dự kỉ niệm ngày cưới, thì chúng tôi sẽ giảm giá cho ngài 20%.”

“Điều này chẳng phù hợp với tôi, có còn nữa không?”

“Ồ thế vợ của ngài vẫn chưa đến 60 tuổi chứ? Nếu vẫn chưa đến 60 tuổi, hơn nữa lại không vội để đi du lịch vào cuối tuần thì có thể được hưởng giá ưu đãi 2%.”

“Nhưng cuối tuần chúng tôi mới rồi.”

“Ồ ngài đừng nản lòng, xin hỏi ngài và vợ ngài có ai đã từng là sinh viên chưa? Nếu trong hai người có người đã từng học đại học, hơn nữa lại đi máy bay vào ngày thứ sáu thì chúng tôi có thể giảm giá 45% cho ngài.”

“Trời ơi! Rẻ được gần một nửa. Nhưng đáng tiếc là hai năm trước tôi đã

học xong đại học rồi. Thế này đi! Cô đừng ưu đãi cho tôi nữa, cảm ơn cô đã giới thiệu.”

Bạn xem, biết bao nhiêu là điều kiện ưu đãi với những màu sắc hài hước như vậy, người khách này tuy cuối cùng không được hưởng ưu đãi là bao nhưng cũng vui vẻ mua vé máy bay.

Nhà triết học và kẻ tầm thường

Sông núi nhờ có sự độc đáo mà thu hút được con người; các nhà khoa học nhờ có những ý tưởng lạ nên mới có thể nhóm nên những ánh lửa trí tuệ, ngôn ngữ có những câu nói đặc biệt mới có thể thâm nhập được vào tâm hồn con người. Trong cuộc sống thường nhật và trong các quan hệ xã hội, nếu đối đáp khéo léo, có thể gợi mở cho người ta suy nghĩ hoá giải sự khó xử, biến chủ động thành bị động, hơn nữa còn giàu ý vị và tạo hiệu quả sâu xa.

Có người hỏi nhà triết học Aristotles rằng: “Ngài có gì khác so với người tầm thường?” Ông ta trả lời rằng: “Họ sống là để ăn cơm, còn tôi ăn cơm là để sống.” Câu trả lời của nhà triết học chỉ thay đổi vị trí trật tự của các từ, nhưng đã vẽ ra hình tượng một cuộc sống tầm thường của những người “ăn no cứng bụng, chẳng hề lo nghĩ, đi đứng như loài chó lợn”, vừa thể hiện được tất cả những vĩ nhân có những đóng góp trác tuyệt đối với nhân loại bao gồm cả Aristotles trong đó, họ ăn cơm cũng giống như máy móc cho thêm dầu mỡ để chuyển động mà thôi, so sánh một cách mới mẻ về hai kiểu người hoàn toàn đối lập nhau, một ti tiện, một cao cả; một bình thường, một vĩ đại, sự tôn ti cao thấp có sự phân biệt rõ rệt. Câu trả lời này thoát nhìn tưởng đơn giản, kì thực là rất khó khăn, tưởng bình thường mà lại rất đặc biệt, có thể nói là vô cùng tuyệt vời.

Con đường của những kẻ đánh bạc.

Tương truyền một người bố nọ biết con mình nhiễm phải thói xấu là đánh bạc, liền viết cho anh ta một bài thơ răn đánh bạc, dùng thơ để khuyên can. Thơ viết rằng: “Bồi giả thị nhân bất thi nhân, chỉ nhân kim bồi khởi hoạ căn

- hữu hiệu nhất nhất phân bồi liễu, đao đầu thành vi khiếm nhân.” Người con trai nghe xong vẫn không hiểu được ý của cha. Cha anh ta mới giải thích rằng: “Người nợ nần là kẻ cờ bạc”, “Kim khiếm thị bản” (trong tiếng Trung nếu ghép hai từ “kim” và “khiếm” thì sẽ thành chữ “tham” có nghĩa là “tham lam”), “phân bồi thị bản”(trong tiếng Trung, nếu ghép hai từ “phân” và “bồi” thì sẽ thành chữ “bản” có nghĩa là bản hàn). “Bồi giới thị tặc”(trong tiếng Trung, nếu ghép hai từ “bồi” và “giới” thì sẽ thành chữ “tặc” có nghĩa là cướp). “Cờ bạc, tham lam, bản hàn, cướp giết, là con đường tắt yếu của những kẻ đánh bạc”.

Người con trai nghe xong, chợt tỉnh ngộ, từ bỏ chuyện cờ bạc để quay lại con đường lương thiện, tự hưởng theo công lao mà mình làm ra. Cách mà người cha khuyên con từ bỏ chuyện cờ bạc hay là ở chỗ: Thứ nhất, dùng phương pháp khuyên bằng thơ rất mới mẻ để khiến cho người con buộc phải suy nghĩ về hàm ý của nó. Thứ hai, khi người con suy nghĩ mãi mà vẫn chưa hiểu thì ông đã dùng một câu nói để nói hết ý thơ, nói ra được đạo lý: “đánh bạc tất nhiên sẽ nghèo khổ, kẻ cướp giết cũng từ những kẻ cướp giết mà ra”, khiến cho người con tỉnh ngộ. Câu thơ của người cha có cấu tứ độc đáo, vừa trình bày được ý tưởng lại vừa nói rõ được đạo lý.

Trác Văn Quân khéo khuyên chồng

Việc tài nữ Tây Hán là Trác Văn Quân khéo dùng con số để khuyên lang quân có thể coi là tuyệt tác.

Trác Văn Quân là một tài nữ nổi tiếng thời Tây Hán, vì một tình yêu thiêng liêng, cô không để ý đến việc mọi người trách cứ, lên thành thân với Tư Mã Tương Như, mở quầy bán rượu mà không hề hối hận. Mới đầu hai vợ chồng rất tôn trọng nhau, tình cảm đầm ấm, sống những ngày vô cùng hạnh phúc. Nhưng về sau, Tư Mã tương Như ra làm quan, tình cảm đối với Trác Văn Quân ngày càng lạnh nhạt. Từ lá thư chỉ có 13 chữ: “Một hai ba bốn năm sáu bảy tám chín mười trăm nghìn vạn” mà Tư Mã Tương Như viết cho mình, Trác Văn Quân đã hiểu Tư Mã Tương Như đã thay lòng đổi dạ. Cô lo Tương Như xa mặt cách lòng thì tình như mây khói. Thế là cô như hoá thân vào 13 chữ mà Tương Như viết cho mình rồi viết một bức thư khuyên chồng tình sâu nghĩa nặng, chứa đầy ai oán: “Sau một ngày chia

cách, hai bên cùng mong nhớ. Dù nói là đi ba bốn ngày, ngờ đâu là 5,6 năm. Đàn bảy dây thiếp không buồn đánh, sách bát hành cũng chẳng muốn xem, bẻ gãy cả thế cửu liên hoàn, 10 dặm trường đình trông mòn con mắt. Trăm nhớ, ngàn thương, oán trách chàng hàng vạn lần. Hàng ngàn hàng vạn lời nói ra không hết. Chán ngán trăm phần đứng dựa lan can, tết Trùng Dương lên lầu trông bóng nhận. Tháng 8 Trung Thu người đi không trở về. Cuối tháng 7 đốt nến châm hương khẩn hỏi trời xanh. Tháng sáu mùa nóng nực mà lòng thiếp giá lạnh. Tháng 5 cây thạch lựu hồng như thấp lửa, bao trận mưa rào rơi xuống nhành hoa, tháng 4 Phê Ba chưa vàng, thiếp muốn soi gương mà trong lòng rối bời, lo lắng. Tháng 3 hoa đào trôi theo dòng nước, cánh diều phiêu du tháng hai đã đứt dây. Lang quân ôi, những mong kiếp sau những mong chàng là phận gái thiếp là phận trai.”

Trong bức thư khuyên chồng có một không hai này của Trác Văn Quân có hai điều kì diệu, một là nàng đã khéo léo dùng 13 ba con số trong bức thư của chồng, qua đó nêu lên tâm sự của mình, bày tỏ nỗi niềm ai oán đối với người chồng phụ bạc. Hai là nàng ví von tinh tế, trong đó không có lời nào là trực tiếp khuyên chồng cả. Tư Mã Tương Như sau khi đọc xong bức thư khóc lóc ai oán này của vợ, ông đã vô cùng xúc động và hối hận trước tình cảm sâu nặng của vợ mình.

Học sĩ đá và học sĩ ngói

Sự bùng phát thông minh và nhanh trí, sự đối đáp khéo léo và thông minh thường khiến cho bạn vào những lúc lâm nguy có thể có được những hiệu quả bất ngờ, từ tuyệt lộ trở về.

Nhà văn Thạch Mạn Khanh đời nhà Tống được người khác gọi là “Thạch học sĩ”. Một hôm sau khi uống rượu xong, liền cưỡi ngựa đến chùa Báo Quốc để dạo chơi, đột nhiên con ngựa sợ hãi lồng lên, hất Thạch Mạn Khanh từ trên mình ngựa xuống. Vậy mà, chỉ thấy Thạch Mạn Khanh đứng dậy phủi bụi trên người rồi cầm lấy roi ngựa, sau đó nói với những người xung quanh một cách hài hước rằng: “May mà ta là “Thạch” học sĩ, chứ nếu như là “Ngõa” học sĩ thì đã vỡ tan rồi”. Thạch học sĩ đã giải thích họ của mình với một cách khác, khéo léo thoát khỏi cảnh khó xử, được người đời

khen là hay.

“Tôi” là người theo chủ nghĩa tập thể

Nhà thơ nổi tiếng của Liên Xô Maiacopski một lần trong hội nghị, sau khi nhà thơ ngâm xong một tác phẩm mới của mình thì nhận được một mảnh giấy viết: “Ông nói là ông là một người theo chủ nghĩa tập thể, nhưng trong bài thơ của ông chỉ toàn thấy: “tôi, tôi...” điều này nghĩa làm sao?”

Nhà thơ đọc to mảnh giấy đó lên sau đó bình tĩnh trả lời: “Nichola đệ nhị thì không như vậy, khi nói toàn dùng “chúng tôi, chúng ta...” lẽ nào bạn cho rằng ông ta là người theo chủ nghĩa tập thể?” Trong hội trường bỗng vang dậy tiếng vỗ tay tán thưởng.

Maiacopski đã nắm lấy từ “tôi” trong lời nói của đối phương, ông không giải thích trực tiếp, mà đã chuyển chủ đề dùng “chúng tôi” trong lời nói của Nichola đệ nhị để trả lời, khéo léo công kích lại đối phương.

Cô gái lẳng lơ cầu tỏ tình

Có một nữ diễn viên lẳng lơ dung nhan xinh đẹp tỏ tình với Shobona, nói rằng cô không quan tâm đến tuổi già và dung mạo xấu xí của ông vì ông là một thiên tài. Nếu một cô gái xinh đẹp kết hôn với một thiên tài như thế thì “Con của chúng ta sẽ có trí tuệ giống ngài còn dung mạo giống em, chắc chắn sẽ rất tuyệt vời.”

Shobona phản bác lại: “Nhưng, nếu con của chúng ta có tướng mạo giống tôi, còn trí tuệ giống em, thì biết làm sao?”

Câu hỏi này thật khó trả lời! Nó đã khiến cho cô gái không bao giờ dám gặp lại ông nữa.

Trăm cánh cửa sẽ mở được mười cánh

Một ông chủ khi bắt đầu sự nghiệp thiếu vốn rất nhiều, kinh doanh lại không tốt, ông bèn cùng với công nhân tận dụng mối quan hệ của mỗi người, tới các ngân hàng vay vốn. Ban đầu, tình hình vay vốn thật khó khăn, chạy vay khắp nơi, khi mọi người tụ họp nhau lại mới biết uổng công cả ngày trời. Một công nhân hơi nản lòng, dự định bỏ công việc vất vả này, một lần trong cuộc họp đã dẫn câu “10 cánh cửa thì 9 cánh không mở được” để hình dung khó khăn của công việc đi vay vốn.

Trong hội nghị mà nói những câu như thế này thì thật khiến nhiều người nản chí! Nhưng, ông chủ kia đã nói một câu giống như vậy song lại ứng dụng trên một góc độ khác Lời nói thì giống nhau đây nhưng hiệu thì hoàn toàn khác biệt.

Ông nói: “Đúng vậy, tình hình của chúng ta bây giờ là '10 cánh cửa có 9 cánh không mở được'; nhưng cũng có nghĩa là '10 cánh sẽ mở được 1 cánh'. Như vậy, chúng ta phải gõ mười cánh cửa, cố gắng một chút, gõ nhiều hơn một chút là thành công rồi.”

Ông chủ đã xử lý tình huống thật khéo léo, đã phát triển câu '10 cánh cửa có 9 cánh không mở được' thành '100 cánh cửa sẽ mở được 10 cánh', điều này cổ vũ công nhân rất nhiều, thuận lợi cho việc hoàn thành hoạt động vay vốn như đã định.

Toát mồ hôi và không toát mồ hôi

Một hôm, Ngụy Văn đế cho truyền hai anh em Chung Dục, Chung Hội vào cung. Do lần đầu gặp mặt hoàng đế nên hai người rất căng thẳng, Chung Dục toát đẫm mồ hôi.

Hoàng đế thấy vậy cười hỏi Chung Dục: “Vì sao ngươi toát mồ hôi?”

Chung Dục vừa lau mồ hôi vừa trả lời: “Nơm nớp lo sợ mồ hôi như suối.”

Hoàng đế lại hỏi Chung Hội: “Vì sao người không toát mồ hôi?”

“Nom nóp run sợ, mồ hôi chẳng dám toát.”

Hai anh em, một người toát mồ hôi, một người không toát mồ hôi, nhưng đều dùng chữ nghĩa trả lời khiến hoàng đế phải khen ngợi, các quan trâm trở tán dương.

Hoàng đế là “lão đầu tử” (cách xưng hô đối với người già: ông già).

Đại thần triều Thanh Kỷ Hiểu Lam học vấn uyên thâm, tư duy nhanh nhạy, trí tuệ hài hước, rất được hoàng đế Càn Long sủng ái. Một lần, Kỷ Hiểu Lam đang gọi hoàng đế Càn Long là “lão đầu tử” thì bị Càn Long nghe thấy. Hoàng đế rất tức giận, ngay lập tức trách mắng Kỷ Hiểu Lam “Sao nhà ngươi lại gọi trẫm là 'lão đầu tử'? Nếu giải thích có lý thì toàn mạng, ngược lại thì mất mạng.”

Nếu là người khác thì đã sớm hồn bay phách lạc, nhưng Kỷ Hiểu Lam trong cái khó ló cái khôn, lập tức đáp: “Hoàng thượng được tung hô ‘vạn tuế’ chẳng phải là ‘lão’ ư? Hoàng thượng đứng đầu trăm họ, chẳng phải là ‘đầu’ sao? Hoàng thượng là con trời (thiên tử), chẳng phải là ‘tử’ ư?”

Hoàng thượng nghe xong, cảm thấy rất có lý, cũng chuyển giận làm vui.

Anh trai của Tổng Cao Tông

Tháng 9 năm 1957, Mao Trạch Đông tới Thượng Hải, được mời gặp Triệu Siêu Cầu, giám đốc toà soạn báo Tân Dân. Lúc đó, tinh thần anh Triệu rất bất an vì tình hình chính trị bấy giờ. Chẳng ai ngờ, vừa gặp anh Triệu, Mao Trạch Đông đã nói với người bên cạnh: “Anh trai của Tổng Cao Tông đến rồi kìa?”. Ông đã từ tên gọi ‘Siêu Cầu’, nhanh trí liên tưởng tới tên gọi của Tổng Cao Tông là ‘Triệu Cầu’. Như thế chẳng phải là anh trai của Tổng Cao Tông sao? Những lời nói đó khiến mọi người không ngờ tới, thoát nghe sẽ giật mình, khi nghĩ kỹ một chút mới thấy hết nghĩa trong đó, đặc

biệt còn có chút khôi hài, làm cho cả hội trường bỗng chốc tràn ngập tiếng cười. Gánh nặng trong tư tưởng của Triệu Siêu Cầu cũng lập tức được giải tỏa. Mao Trạch Đông liên tưởng đến tên họ của nhân vật lịch sử, lấy tên họ của Triệu Siêu Cầu để giải thích, để mọi người cùng vui vẻ lúc chợt hiểu ra khi suy nghĩ kỹ.

Lãnh đạo không có tài ăn nói

Khả năng ứng biến linh hoạt biểu hiện ở trình độ vận dụng tổng hợp có trí tuệ trên các phương diện quan sát, cảm thụ, suy nghĩ, phân tích..., nó đòi hỏi con người phải luyện tập thành thục để phân tích tổng hợp đối với văn tự và lời nói, trong một khoảng thời gian ngắn có thể quan sát kỹ càng, hiểu thấu biết sâu, tư duy nhanh nhạy, biện luận chuẩn xác.

Có một vị diễn giảng đến trường đại học để diễn giảng, lãnh đạo trường đã ngồi ở dưới để nghe, khi vị diễn giảng này nói đến: “Chúng ta có một số lãnh đạo không có tài ăn nói, ở trên bục họ cứ ấp a ấp úng, nói chẳng lưu loát, người nghe rất khó chịu”, thì học sinh ngồi ở dưới bỗng cười ầm lên, ông ta ngay lập tức nghĩ rằng mình đã nói sai, liền lập tức đính chính, nhanh trí cứu vãn sai sót. Ông ta đã nói thế này: “Nhưng điều này có thể trách họ không? Tôi nhớ là trong thời gian chiến tranh giải phóng, một số lãnh đạo của chúng ta rất có tài ăn nói. Nhưng sau này do có sự nhiễu loạn của 'mặt trái', mọi người không dám ăn nói tùy tiện, sau khoảng 57 năm, mọi người không dám nói thật, mọi người bắt đầu nói dối, nói khoác, lãnh đạo của chúng ta không chỉ mở bài viết ra nói, ngay cả khi đọc bài viết cũng nom nớp lo sợ, chỉ e đọc sai một chữ thì sẽ bị 'phản đối kịch liệt'. Lâu nay, lãnh đạo của chúng ta không dám nói nên dần dần ít nói, ít nói thì làm sao có thể nâng cao được tài ăn nói đây?...”

-- Hết --