

TẠ NGỌC ÁI (BIÊN DỊCH)

TÍNH CÁCH QUYẾT ĐỊNH THÀNH BẠI

TẬP II



Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách :

Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

LỜI NÓI ĐẦU

*** Tính cách chi phối cuộc sống, người có dũng khí làm chủ cuộc sống mới là người anh hùng. Tính cách có sức mạnh vô biên, chỉ có phát huy được sức mạnh của tính cách, con người mới có thể làm nên lịch sử.**

*** Số phận không phải do trời định đoạt, thành bại do con người quyết định, tính cách quyết định số phận, người có vận may coi thành công thuộc về trí tuệ và sở trường của mình**

Số phận con người không do trời định đoạt, thành bại do chính con người làm nên, tính cách quyết định hết thảy. Có rất nhiều người thường oán trách số phận bất công, thường chỉ vì một vài thất bại mà đấm ngực, giậm chân nhưng họ đâu có biết được rằng, những người suốt ngày ngồi than thân trách phận, chắc sẽ khó lòng có được thành công trong cuộc sống.

Tính cách là đặc trưng tâm lý được thể hiện ở thái độ và hành vi của con người trước những sự việc khác nhau, như những tính cách: nguyên tắc, dũng mãnh, hòa nhã, nhu nhược, bộc trực, hào phóng, ngang ngược, kiên nhẫn, hẹp hòi, cô độc... Có điều tính cách không chỉ đơn giản như vậy. Tính cách không chỉ chia thành các tầng thứ khác nhau mà nó còn chịu ảnh hưởng của môi trường xung quanh. Thí dụ nhà văn và nhà chính trị có sự hào phóng khác nhau, điều này cũng sẽ liên quan đến trình độ tiếp thu giáo dục văn hóa của mọi người, tổ dưỡng văn hóa khác nhau sẽ tạo ra những tính cách khác nhau. Mọi người chúng ta chỉ cần tỉnh táo nhận thức được mối quan hệ giữa tính cách và thành bại, hiểu được tính cách quyết định thành bại, hiểu được điều đó tức là bạn đã thành công được một nửa.

Văn hào nổi tiếng người Anh Charles Dickens từng nói: "Một tính cách lành mạnh sẽ có sức mạnh hơn một trăm loại trí tuệ". Câu danh ngôn bất hủ này cho chúng ta một chân lý: tính cách như thế nào sẽ có cuộc đời như thế.

Lịch sử văn minh mấy ngàn năm của nhân loại cho chúng ta thấy: Tính cách tích cực có thể cho con người sức khỏe, hạnh phúc và của cải; còn tính cách tiêu cực sẽ lấy đi của con người những thứ có ý nghĩa trong cuộc sống, cho dù con người đã đạt tới đỉnh cao, nó vẫn có thể đẩy chúng ta xuống vực sâu.

Chúng ta thường nói phải làm chủ vận mệnh của mình, nhưng nếu chúng ta trước hết không thể hoàn thiện được tính cách của mình, biến trái tim yếu đuối trở nên mạnh mẽ thì chúng ta làm sao nói đến chuyện làm chủ vận mệnh?

Xin hãy nhớ rằng, vận mệnh không phải là không thể lựa chọn hay làm chủ được. Nếu chúng ta lấy tính cách của mình làm gốc, lấy sự sinh tồn và phát triển làm động lực để đi tìm cuộc sống tích cực và vui vẻ, thì cuộc sống có thể chọn lựa được, có thể làm chủ được vận mệnh của mình. Cho dù trong hoàn cảnh bất lợi, đứng trước tình hình khó khăn, chúng ta vẫn có thể tìm kiếm và sáng tạo ra trạng thái sinh tồn mà mình mong muốn. Tính cách có sức mạnh chiến thắng bất cứ gian nan, trắc trở và áp lực nào.

Cuốn sách này có chữ viết đẹp, ngôn ngữ trong sáng, trôi chảy, giàu triết lý, hàm chứa những tình cảm mãnh liệt. Trong từng mục nhỏ của mỗi trang đều sử dụng những câu chuyện ngắn sinh động giúp người xem giải thích những nghi hoặc trong lòng hoặc sử dụng những kiến thức lý luận mới nhất, trình bày chi tiết và đầy đủ, phân tích một cách sâu sắc các biểu hiện của bản tính con người. Cuốn sách có dàn ý chi tiết, nội dung sâu sắc, giúp người đọc dễ hiểu và lý giải.

Tin rằng, sau khi bạn đã để tâm đọc và lĩnh hội nội dung cuốn sách này, bạn sẽ hiểu ra rằng: không có sự đồng ý của bạn, không ai có thể khiến bạn cảm thấy tự ti và đau khổ. Chúng ta có đầy đủ các tính cách tốt đẹp, chúng ta sẽ thành công trong suốt cuộc đời, vì chúng ta tin tưởng chắc chắn rằng: tính cách quyết định hết thảy.

LÀM NGƯỜI CÓ TÍNH CÁCH LẠNH LÙNG, TÀN BẠO

Rất nhiều người tỏ ra sợ hãi khi nghe đến hai từ "tàn bạo" và thường tránh xa khi gặp người có tính cách này. Lạnh lùng, tàn bạo là tính cách đặc biệt rõ nét của kẻ thống trị. Họ hung bạo như lang sói, tàn ác như hổ báo, tính động vật trong người lớn hơn tính người, để đạt được mục đích của mình họ sẵn sàng dùng bất cứ thủ đoạn nào. Tất cả những hành động và suy nghĩ của họ đều làm người khác sợ hãi.

Họ có lòng nhiệt tình rất lớn đối với bản thân mình, nhưng lại không hề quan tâm đến người khác, chưa bao giờ họ đứng trên lập trường của người khác mà suy nghĩ. Có thể nói, họ chỉ sống vì bản thân mình, tự tư cực độ, sống không có phép tắc.

1- Ekaterina II- phong lưu tàn bạo

Ekaterina II là người nước Phổ, mẹ có quan hệ rất thân thiết với hoàng tộc nước Nga. Lúc đó, Nữ hoàng Nga-Elizabeth I (1533-1603) đã chính thức chọn người kế vị-con trai Peter-đang chọn lựa vị hôn thê. Vì lý do này, mà Ekaterina II mới 15 tuổi đã bị tiến cung. Không lâu sau, bà và mẹ bà hướng thẳng cung đình nước Nga mà tiến, khi đó, Ekaterina II rất có đầu óc, hiểu được quan hệ giữa tình yêu và tương lai, quyền lực của hoàng hậu mãi mãi lớn hơn tình yêu. Ekaterina quyết định xoá bỏ tư tình, đến thẳng Cung đình Nga, trong lòng Ekaterina, địa vị hoàng hậu cao hơn tình yêu.

Ekaterina đã không chịu được sự cám dỗ của quyền lực, dốc hết sức làm vui lòng người đàn ông mình không hề yêu. Mùa thu năm 1745, Ekaterina kết hôn với Peter, chính thức trở thành "phu nhân nước Nga".

Cung đình nước Nga phong kiến bấy giờ đầy rẫy sự tranh đấu, loại trừ lẫn nhau, âm mưu, bôn cọt, cũng đã có nhiều chính biến cung đình và chuyên chế độc tài ở đây, và cũng có lúc tại nơi này tai họa phát sinh, máu chảy như mưa. Sự giải thoát của Ekaterina II biểu hiện ở chỗ thông qua chính biến cung đình mà đăng quang vương vị, và ngồi trên vương vị đó 34 năm. Trong thời gian đó, bà đã trừ tận gốc kẻ thù chính trị, tiến hành hàng loạt cuộc chiến tranh, mở rộng bờ cõi nước Nga, nhưng người ta vẫn cho rằng thời kỳ thống trị của Ekaterina II là thời kỳ đẫm máu nhất trong lịch sử nước Nga.

Tính cách của Ekaterina II được thể hiện ở hai điểm chính: Xảo trá và dâm dăng. Nếu bà không phải là người phụ nữ xảo trá, bà không thể đăng quang được vương vị, và còn có thể bị Peter đệ Tam phế truất. Nhưng nhờ tính cách xảo trá, Ekaterina II đã đoán được thời điểm ra tay của Peter đệ Tam III, và kịp thời phế truất Peter đệ tam, bà còn mượn kẻ địch giết chết Ivan VI trong ngục. Ekaterina II là người đàn bà thủ đoạn trong chính trị và dâm loạn trong cuộc sống nổi tiếng các nước châu Âu lúc bấy giờ. Một sử gia đã nói rằng, mọi người có thể đoán chính xác bà đã đánh bao nhiêu trận chiến, chiếm lĩnh bao nhiêu vùng đất, giết bao nhiêu người, nhưng không thể biết được chính xác bà có bao nhiêu người đàn ông. Có thể nói hai nét tính cách dâm dăng và xảo trá của Ekaterina II là "chiến tích" được tạo nên trong cung đình nước Nga phong kiến. Cũng giống như cung đình phong kiến nước Nga dưới thời kỳ thống trị của Elizabeth với những tiệc tùng xa xỉ, hào nhoáng với những cuộc vui thả cửa, Ekaterina đã hoà mình vào các không khí ấy của cung đình nước Nga.

Elizabeth I là người đàn bà rất phóng dăng, chưa đầy 20 tuổi đã ở góa, trời phú cho Elizabeth một sắc đẹp mỹ miều, khả năng tình dục dồi dào, vì thế mà không biết bao đàn ông luôn ân cần, niềm nở với bà. Elizabeth lại không muốn giữ khoảng cách, tình nhân của bà nhiều không đếm xuể. Elizabeth I có hai sở thích là: uống rượu và tình dục. Những hành động xấu này đã làm mất dần đi đạo đức phẩm cách của cung đình. Mọi người không những không trách móc hay ngăn cản hành động phong lưu nam nữ này mà trái lại còn như đồng tình, điều này có ảnh hưởng lớn tới Ekaterina. Elizabeth không hề che giấu đời sống riêng tư dâm dăng của mình,

điều này cũng đã cho Ekaterina một bài học sâu sắc. Sau những ngày ở bên người tình, Elizabeth lại giả vờ giữ gìn tôn nghiêm, không để người ngoài biết hoặc không bộc lộ ra ở những nơi công cộng. Ekaterina sống trong môi trường cung đình như vậy cảm thấy rất cô đơn.

Rất nhanh chóng, Ekaterina có người tình thứ nhất, và chẳng bao lâu là có thai. Nhưng khi đó, cả cung đình đều biết Peter còn là một cậu bé cho nên tình yêu vụng trộm của Ekaterina có thể bị bại lộ. Để che mắt thiên hạ, Ekaterina cùng người tình đã làm một "thủ thuật ngoại khoa" để lừa Peter, Ekaterina đã cùng chồng kết hôn lâu như vậy nhưng lúc này mới có một đêm tân hôn thực sự. Sau đó Ekaterina phái người mang "chứng cứ trình tiết" của bà đến nơi ở của nữ hoàng. Nhưng trên thực tế, trước đó Ekaterina đã qua hai lần đẻ non. Cánh cửa tình dục đã bị đè nén nhiều năm cuối cùng đã mở, và tình yêu, tình dục, người tình đã trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống và "sở thích" của Ekaterina.

Ekaterina không phải là người đàn bà bình thường, sống trong hoàng cung, dưới sự giám sát của Elizabeth I nhưng bà vẫn thoả thích dâm lạc, lấy phẩm hạnh, danh dự, thể xác của bản thân tìm kiếm trò vui, chứng tỏ bà là người giỏi về kế sách, mảnh khảnh và thủ đoạn. Nhưng cái không bình thường của Ekaterina là ở chỗ, bà không chỉ toàn tâm toàn lực để thoả mãn sự dâm lạc, tình dục của bản thân, mà còn có dã tâm, bà biết rõ rằng, Hoàng đế tương lai thực sự không có khả năng, bà có cơ hội đứng ở vương vị cao nhất. Thế là, Ekaterina đã chủ động nắm lấy mối quan hệ giữa quyền lực, người tình, và tìm cách thoả mãn tình dục cho bản thân, bà muốn biến dã tâm của mình thành hiện thực. Ở Ekaterina, sự xảo trá và dâm dăng đã được kết hợp hoàn hảo.

Mặt xảo trá ở Ekaterina không phải là sự dâm dăng đơn thuần, bà kết hợp cả dâm dăng và dã tâm chính trị của mình, ví dụ, mối quan hệ của bà với sĩ quan cận vệ đã nói lên đầy đủ tính cách này. Bà thích một Ôsla tính tình phóng dăng, nhưng càng thích 4 đội quân cận vệ do anh ta và một vài người anh em nắm giữ, vì hơn ai hết bà biết rõ đoàn quân cận vệ có tác dụng vô cùng quan trọng trong đấu tranh chính trị ở Hoàng cung. Ekaterina muốn dựa vào "giao lưu tình cảm", để làm nền tảng cho việc cướp đoạt ngôi vị.

Mặt xảo trá của Ekaterina còn được thể hiện trong quan hệ của bà với nữ vương. Đối thủ lớn nhất của Ekaterina trong Hoàng cung là nữ vương, bởi nữ vương cũng không chịu được Ekaterina, đòi sống riêng tư thì dâm dăng. Trong cung bà luôn tìm cách tiếp cận nữ vương, đạt được sự tín nhiệm của nữ vương. Những người có mưu đồ gièm pha về quan hệ của nữ vương và Ekaterina, đều bị vào tù. Ekaterina đã dựa vào bản lĩnh được rèn luyện trong cung đình mà tránh được nhiều nguy hiểm và đứng vững. Dã tâm của mình không lay chuyển, Ekaterina đành phải đợi cơ hội đến.

Cuối cùng cơ hội cũng đến, Elizabeth I băng hà, Peter đệ Tam lên kế vị, Ekaterina trở thành vương hậu. Nhưng Peter đệ Tam không chỉ mất khả năng về sinh lý mà ông ta cũng không có năng lực chính trị, cho nên không được các tầng lớp xã hội hài lòng, đầu tiên là quân đội. Ngoài ra, hàng loạt các chính sách ngoại giao, nội chính của ông đều không được lòng người. Ví dụ, ông cố ý trang điểm cho mình trở thành tín đồ trung thành của giáo phái Lô Đức, mà giáo phái chính thống của Nga là phái Đông chính, điều này không tránh khỏi xung đột đối với phái Đông chính, gây nên những lời oán thán của các tầng lớp xã hội. Đây là những điều kiện có lợi để Ekaterina đoạt quyền.

Mùa hè năm 1762, dưới sự ủng hộ của giáo hội và quân đội, Ekaterina phát động chính biến, lật đổ Peter đệ Tam, tuyên bố mình là nữ hoàng nước Nga- Ekaterina II, Peter đệ Tam với tính cách mềm yếu nhu nhược còn muốn đàm phán nhưng Ekaterina đã hoàn toàn khống chế cục diện, Peter khẩn cầu trước nữ vương mới lên ngôi cho phép ông được ở cùng với người tình của mình, nhưng lời khẩn cầu bị cự tuyệt. Peter đệ Tam bị giam giữ trong ngục khoảng một tuần, sau đó đột ngột qua đời.

Thời gian này, bản tính tàn bạo của Ekaterina được bộc lộ rất rõ ràng. Sau khi đăng quang vương vị, Ekaterina cũng tự công nhận mình là "lòng gan dạ sắt". Đối với kẻ thù chính trị, đối

với nhân dân trăm họ, Ekaterina chưa bao giờ động lòng thương cảm. Trong mấy tháng gần gũi, bà đã tiêu diệt hết những kẻ thù chính trị và đối thủ của mình (bao gồm cả chồng bà). Người ta nói rằng bà giẫm lên thân thể kẻ thù để giữ vững quyền thống trị ổn định. Trong thời kỳ đầu đương quyền, bà tung tin thực hiện chính sách "tiến bộ", nhưng cuộc sống của những người nông dân Nga dưới quyền thống trị của Ekaterina vẫn không hề có một chút cải thiện nào. Bà hạ lệnh nông dân phải tuyệt đối tuân theo địa chủ, địa chủ có thể tùy ý xử lý nông dân, thậm chí có thể coi nông dân như súc vật có thể mua bán, khi đó một đứa trẻ chỉ có thể bán được vài chục Rúp (đơn vị tiền Liên Xô cũ), giá trị của một con chó săn thuần chủng lên tới mấy trăm, thậm chí hơn nghìn Rúp. Sự đối xử tàn nhẫn và hà khắc của Ekaterina đối với nông dân thì đối lập rõ rệt với sự đối xử của bà với tình nhân. Bà tặng cho người tình một phần đất lớn và cả những người dân sống trong vùng đất đó, anh em nhà Ôsla cũng có được hơn 50 nghìn nông dân. Theo thống kê của Bộ Ngoại giao Anh và Đức lúc bấy giờ, Ekaterina đã tặng cho mười mấy người tình, số lượng nông dân không ít hơn 800 nghìn người, tiền bạc không ít hơn 92320 nghìn Rúp.

Đằng sau cái gọi là "văn minh" và "huy hoàng" là cuộc sống bi thảm, tột cùng của nông dân và nông nô, vì thế cuối cùng cũng nổ ra cuộc "khởi nghĩa Pugacher's Revolt" (1773-1775) nổi tiếng trong lịch sử nước Nga. Ekaterina tàn bạo quyết không thể dễ dàng bỏ qua người lãnh đạo cuộc khởi nghĩa này. Một vị tướng lĩnh thân cận của vị lãnh tụ khởi nghĩa Pugacher's Revolt bị bắt sống, Ekaterina đã dùng những thủ đoạn dã man nhất, thậm chí thú tính nhất hành hạ vị tướng lĩnh này, chặt chân tay và đầu ông. Những người tham gia khởi nghĩa người thì bị phanh thây, người bị lột da, hình phạt nhẹ nhất cũng bị cắt mũi, bi thảm nhất là Pugacher's Revolt bị 5 con ngựa xé xác.

Không chỉ có vậy, Ekaterina còn không ngần ngại bức hại phần tử trí thức. Những nhà tư tưởng tiến bộ đều bị bức hại rất thảm khốc, đồng thời những nông nô, nông dân-tầng lớp thấp nhất của xã hội cũng đang sống trong cảnh nước sôi lửa bỏng. Để duy trì các khoản chi khổng lồ cho chiến tranh, quân đội, Ekaterina thực hiện chế độ trưng thu sưu cao thuế nặng đối với nông dân, những khoản nào có thể trưng thu thì trưng thu, thậm chí người dân để râu vào thành cũng phải nộp thuế! Đối với những mạo phạm liêu lĩnh, nếu là người hầu bên cạnh nữ vương, cũng bị nghiêm trị không tha. Có một lần, Ekaterina đã trừng phạt vô nhân đạo người tình của một nữ tỳ bên cạnh mình-đánh 101 đòn, đây cũng coi như án tử hình; nếu may mắn họ sống lại, thì sẽ bị cắt mũi, dùng thanh sắt nung đỏ để đánh dấu lên trán, rồi đẩy đến vùng Xibêri xa xôi. Một người sau khi uống rượu, lỡ mồm tự xưng mình là Peter đệ Tam. Câu nói đó đã động đến thần kinh mất cảm của Ekaterina, vì vậy mà anh ta bị đánh. Trong thời gian nắm quyền mặc dù thông qua hàng loạt cuộc chiến tranh xâm lược, đoạt được nhiều vùng đất rộng lớn, nhưng những năm tháng mà nữ vương dâm dăng, hung ác, giảo hoạt này thống trị vẫn là những năm tháng đen tối và đẫm máu trong lịch sử nước Nga. Thế nhưng vị nữ vương nham hiểm, xảo trá này vẫn còn tâng bốc "chủ nghĩa yêu nước", "chủ nghĩa nhân đạo", "yêu thương người thân"... Chính sự hung ác độc địa và thói dâm dăng điểm của Ekaterina đã vén lên bức màn và tất cả những điều giả dối mà bà ta đã tâng bốc ca ngợi.

Ekaterina còn là người thích làm những việc lớn. Về đối ngoại thì bà phát động chiến tranh xâm lược ồ ạt. Dưới sự thống trị của Ekaterina, bản đồ nước Nga đã được mở rộng. Nếu xem xét trên quan niệm bình đẳng nam nữ, thì những hành vi, suy nghĩ của Ekaterina là (hơi) quá đáng, tình nhân nhiều, hung ác, tàn bạo, khiến người người phải sợ hãi. Cho đến tận bây giờ, khi nghe thấy tên bà, người nghe vẫn thấy rùng mình sợ hãi.

2- Tàn nhẫn vô đạo, huỷ hoại cả cuộc đời

Hoàn Nhan Lượng - Hải Lăng Vương của nước Kim, vốn là một Hoàng đế tài trí phi thường nhưng lại có tính tham lam tàn bạo, cạn tình, cuối cùng mang hoạ tàn sát cả gia tộc.

Hoàn Nhan Lượng là con thứ của vua Liên - Hoàn Nhan Tông Can, mẹ là vợ lẽ thứ nhất của Tông Can. Hoàn Nhan Lượng từ nhỏ đã thông minh, hiếu học, Kỳ Mầu Đại Thi là người có học, nên từ nhỏ Hoàn Nhan Lượng đã được mẹ dạy bảo, đã có được sự hiểu biết rất sâu sắc về văn hoá dân tộc Hán. Nhưng vì là con thứ, thường phải chịu sự kỳ thị, phân biệt của chính thất (vợ

cả) Đỗ Đơn Thị, nên Hoàn Nhan Lượng còn biết chịu nhân nhượng để bản thân được an toàn. Những điều đã trải qua thời niên thiếu ấy, đã tạo nên một Hoàn Nhan Lượng với tính cách: Lòng dạ khó lường, nghi kỵ, tàn nhẫn, làm việc thận trọng, sớm trưởng thành trước tuổi.

Hoàn Nhan Lượng không chỉ tàn bạo, tham lam, mà còn rất giỏi nguy trang, đánh lừa. Với tài xu nịnh, lấy lòng, giả dạn vững vàng, Hoàn Nhan Lượng giành được sự tín nhiệm của cha, được Hy Tông phong làm Phụng Quốc thượng tướng quân, sau đó con đường công danh rất rộng mở. Không lâu sau, Tông Cán bị bệnh qua đời, Hoàn Nhan Lượng mất đi chỗ dựa, nhưng may thay do từ nhỏ đã nuôi dưỡng tính cách giỏi đoán ý tứ qua sắc mặt và lời nói và biết cách linh hoạt chuyển đổi tình thế, vì thế quan hệ của ông với các vương công đại thần rất tốt đẹp, thậm chí rất được lòng người. Ông dùng bản lĩnh khi còn nhỏ phụng dưỡng, chăm sóc Đỗ Đơn Thị, vận dụng trong cung đình rất hiệu quả. Có một lần, Hy Tông cùng Hoàn Nhan Lượng, nói chuyện về lịch sử gian lao. Khi Thái Tổ khai lập nhà Kim, Hoàn Nhan Lượng giả vờ như hết sức cảm động, nghẹn ngào, thái độ đó làm Kim Hy Tông cảm thấy rất ít có ở người khác, từ đó rất tin tưởng Hoàn Nhan Lượng. Do vậy, địa vị của Hoàn Nhan Lượng không ngừng tăng tiến, quyền lực ngày càng lớn, từ Quang Lộc Đại Phu, Trung Kim Lưu Bảo, Thượng Thư Tả thừa, Tả thừa tướng, Hữu thừa tướng, đứng đầu 3 tỉnh kiêm luôn chức Nguyên soái, có thể nói ông là vị đại thần quyền lực mạnh mẽ nhất trong thời kỳ Hy Tông nhà Kim.

Hoàn Nhan Lượng mặc dù nắm quyền lực trong tay, nhưng không thể nắm vững được số phận của bản thân mình. Bởi Kim Hy Tông đa nghi, hồ đồ, tàn nhẫn thích chém giết làm Hoàn Nhan Lượng đôi khi có cảm giác như là ở nơi lạnh lẽo, vực sâu. Có một lần, vào dịp lễ sinh nhật của Hoàn Nhan Lượng, Kim Hy Tông ban cho ông rất nhiều quà, Hoàng hậu nghe nói như vậy, cũng đem tới nhiều quà ban thưởng cho Hoàn Nhan Lượng, đây là điều tưởng như bình thường, nhưng Hy Tông và Hoàng hậu không hoà hợp, vì thế mà vua nổi giận lôi đình, đánh người mang quà tới, và cướp lại quà tặng. Việc này làm Hoàn Nhan Lượng rất sợ hãi, ông ta biết rõ rằng, Hy Tông tính khí thất thường, làm việc không có nguyên tắc, không biết chừng nào ông ta đem mình ra giết cũng nên. Có một lần, Hoàn Nhan Lượng bị kẻ thù vu cáo vì tội xúi giục người khác phỉ báng Hy Tông, Hy Tông không hỏi một câu, dùng dùng giáng chức Hoàn Nhan Lượng và đuổi ra khỏi triều đình. Hoàn Nhan Lượng chỉ còn cách xuất kinh, đi về phía Nam, nhưng chỉ đi đến Làng Lương, Hy Tông đã cho sứ giả đến đưa ông quay về. Nhan Lượng không biết làm thế nào, hết sức sợ hãi, nhưng ngoài việc nghe lệnh trở về cung, ông không có cách nào khác cả. Sau khi đã bình tĩnh thay đổi ý, Hy Tông bổ nhiệm ông làm Bình Chương chính sự. Hành động thất thường của Hy Tông làm tăng thêm tính hiềm nghi trong tính cách của Hoàn Nhan Lượng và tăng thêm sự tàn bạo, hung ác, vô tình, khi ông đối xử với kẻ thù.

Cuộc sống quan trường đầy nguy hiểm, được bữa sáng lo bữa tối đã làm Hoàn Nhan Lượng hạ quyết tâm trừ bỏ Hy Tông. Khi đó, Bình Chương chính sự. Bình Đức, Hữu thừa tướng, phò mã Đường Quát Biện, Đại Lý khanh, Điều Đới... và nhiều vị trọng thần bị ăn đòn, theo nguyện vọng của nhân dân, Hoàn Nhan Lượng tìm họ quay trở lại cùng ông bàn bạc kế sách phế bỏ Hy Tông. Theo như kế hoạch đã định, họ sẽ dùng sách lược khiến Hy Tông giết hết những đại thần tận trung với ông ta, thế là trong cung đình không còn đại thần tận trung thành với Hy Tông nữa. Ngày 9 tháng 12 năm 1149, Hoàng Nhan Lượng qua nội ứng, dẫn quân vào tận phòng ngủ, giết chết Hy Tông.

Trong tính cách tàn bạo của Hoàn Nhan Lượng có kèm theo sự gian trá. Mặc dù đã giết Hy Tông, nhưng ông ta không lấy làm đắc ý ngay, bởi vì ông ta biết rằng Hy Tông vẫn còn thế lực tàn dư. Để tiêu diệt lực lượng đó, Nhan Lượng phong toả chặt tin Hy Tông bị giết, giả truyền thánh chỉ, triệu tập quần thần, muốn cùng đại thần bàn bạc. Quần thần không ai biết sự tình, vội vàng vào triều, lúc đó Hoàn Nhan Lượng đã mai phục vũ trang, ở trong triều đã lập tức bắt sống Tào Quốc vương Tông Mẫn, Hữu thừa tướng Tông Hiền bị giết chết, đồng thời phong cho Bình Đức, Đường Quát Biện làm tả, hữu thừa tướng. Điều Đới làm Bình Chương chính sự, hạ lệnh đổi thành viên hiệu Thiên Đức.

Hoàn Nhan Lượng lên ngôi chưa lâu, tính cách tàn bạo, càn tính bị kìm nén lâu nay đã bộc lộ hết ra ngoài. Tai ương đầu tiên tất nhiên là gia tộc Hy Tông. Hoàn Nhan Lượng đã quyết định mượn cơ giết sạch gia tộc Hy Tông. Sau cuộc tàn sát đó, con cháu Tông thất dường như không

còn tồn tại.

Thông qua cuộc tàn sát khiến người nghe thấy phải rùng mình này, Hoàn Nhan Lượng cơ bản đã tiêu diệt hết những lực lượng Hoàng tộc có khả năng tranh giành ngôi vị với ông ta, nhận thấy có thể "ngồi vững trên giang sơn" được rồi. Nhưng sau khi diệt trừ kẻ thù chính trị của mình, ông ta vẫn tiếp tục chính sách giết hại, hễ thấy chướng tai gai mắt là ông giết hại luôn. Ông ta nhìn Hoàng tộc Tà Dã không vừa ý, liền sai người thảo một bức thư mưu phản, dựa vào bức thư này, nắm được quân đội, tài sản cả gia tộc Tà Dã và giết hại những đại thần ông ta không tin tưởng. Kết quả ông ta đã giết hại hơn 130 người. Sự tàn nhẫn của Hoàn Nhan Lượng có làm cho mọi người sợ hãi song mặt khác cũng khiến quần thần và gia quyến kinh sợ, dần dần hình thành sự ngăn cách giữa ông ta và mọi người.

Tình cảnh này, cũng giống như lúc Hoàn Nhan Lượng nắm đó dưới trướng Kim Hy Tông.

Khao khát phục thù của Hoàn Nhan Lượng càng ngày càng mãnh liệt. Ông ta không chỉ giết sạch Hoàng tộc của Hy Tông, mà thậm chí đối với Nhan Lượng - Tông Cán có 3 người vợ, người vợ cả Đồ Đơn Thị không sinh nở được, người vợ thứ là Lý Thị sinh ra Trịnh vương Hoàn Nhan Xung, người vợ thứ ba Đại Thị sinh ra 3 người con trai, người con trưởng chính là Hoàn Nhan Lượng. Đồ Đơn Thái hậu nhận Hoàn Nhan Lượng làm con nuôi, đương nhiên trong lòng Nhan Lượng không cảm thấy vui vẻ, may là Đồ Đơn Thị thấy Nhan Lượng thông minh, lanh lợi, khiến mọi người đều yêu mến, vì thế rất yêu quý Nhan Lượng, lại thêm Đồ Đơn Thị là người hiền đức, sống rất hoà thuận với mẹ Nhan Lượng. Vì thế, có thể nói, Hoàn Nhan Lượng không nên đổ kỵ mà ghen ghét Đồ Đơn Thái hậu. Thế nhưng, Nhan Lượng lại không thể chịu đựng được, điều này ngày ngày đụng chạm đến lòng tự tôn của ông ta, ông ta kiên quyết báo thù. Sau khi Hoàn Nhan Lượng giết Hy Tông, Đồ Đơn Thị biết chuyện đã sợ hãi nói: "Hoàng đế dù vô đạo, nhưng làm bề tôi cũng không nên như vậy", đến khi gặp Hoàn Nhan Lượng cũng không chúc mừng ông ta lên ngôi Hoàng đế. Từ đó Nhan Lượng càng nuôi sự hận thù trong lòng.

Sau khi Hoàn Nhan Lượng lên ngôi Hoàng đế, Đồ Đơn Thị và Đại Thị đều được tôn làm Thái hậu. Một lần, sinh nhật Đồ Đơn Thị, Hoàn Nhan Lượng và mẹ là Đại Thị cùng đến chúc thọ, khi Đại Thị nâng cốc chúc mừng, Đồ Đơn Thị lại nói chuyện với người khác, vẻ như không để ý đến, để Đại Thị phải đợi một lúc. Điều này làm Hoàn Nhan Lượng hết sức tức giận. Ông ta cho gọi ngay người đã nói chuyện cùng Đồ Đơn Thái hậu hôm đó, và đánh cho người này một trận.

Mẹ Hoàn Nhan Lượng - Đại Thị nghe nói chuyện này, cảm thấy hơi quá đáng, đã trách cứ Hoàn Nhan Lượng. Lúc đó, Hoàn Nhan Lượng nói rằng "Ta giờ đây đã là Hoàng đế, ai dám đối xử lạnh nhạt với ta như trước đây được?"

Sau khi Đại Thị qua đời, Hoàn Nhan Lượng đưa Đồ Đơn Thái hậu đến Trung Đô. Bề ngoài Nhan Lượng tỏ ra hết sức hiếu thuận, thường xuyên đến thỉnh an Thái hậu, nhiều lần cùng bá quan văn võ chúc thọ, tận tay hầu hạ, chăm sóc Thái hậu, cùng ngồi chung xe khi khởi hành, khiến mọi người cho rằng ông ta là người con có hiếu, đến cả Đồ Đơn Thái Hậu cũng tuyệt đối tin tưởng. Vì vậy, Đồ Đơn Thị nhiều lần chân thành khuyên Nhan Lượng làm nhiều việc thiện, ít dùng binh đao, đặc biệt không nên chinh phạt nhà Tống. Hoàn Nhan Lượng nghe xong, trước mặt miễn cưỡng chịu đựng, nhưng mỗi lần về cung, đều bùng bùng phần nộ.

Sau đó, Hoàn Nhan Lượng nhớ đến người con nuôi của Đồ Đơn Thị - Hoàn Nhan Xung đã có 4 đứa con trai trưởng thành rồi, mà cả 4 người đó đều nắm binh quyền bên ngoài, Đồ Đơn Thị lại kết giao với nhiều đại thần, còn thường xuyên bộc lộ tư tưởng phản đối ông ta. Nếu bọn họ, cùng nhau khởi binh, sợ rằng rất khó đối phó, thế rồi ông ta quyết định giết trừ Đồ Đơn Thái hậu. Đầu tiên, Nhan Lượng mua chuộc nữ tỳ Cao Phúc Lương của Đồ Đơn Thái hậu, bắt nữ tỳ này giám sát nhất cử nhất động của Thái Hậu, lấy được chứng cứ "mưu phản", rồi phái người tới bức tử Thái hậu, còn hoá thiêu xác Thái hậu thành tro, rồi ném xuống nước. Nữ tỳ bên cạnh thái hậu đều bị giết sạch.

Sự hoang dâm của Hoàn Nhan Lượng cũng khiến cho người người sợ hãi.

Khi còn giữ chức Tể tướng, Hoàn Nhan Lượng luôn giả vờ tận tụy làm việc, cũng có đến 3

người vợ, khi làm Hoàng đế, hậu cung có vô vàn mỹ nữ, nhiều đến không sao đếm xuể. Nhưng điều vô liêm xỉ, đáng xấu hổ nhất là ông ta còn cướp đoạt vợ của các đại thần, đặc biệt là loạn luân thì trong lịch sử các Hoàng đế cổ đại Trung Quốc trước sau chỉ có một. Ông ta bắt thím của mình, em gái của mình nạp vào cung. Việc làm này khiến người người phẫn nộ. Số người vì có sắc đẹp hơn người mà bị Hoàn Nhan Lượng hại cho tan cửa nát nhà, người thân lưu lạc, nhiều không đếm xuể.

Ông ta còn đặt ra một vài quy định rất tàn bạo. Đàn ông phục dịch trong cung, chỉ cần ngẩng đầu nhìn phi tần của ông ta một lần, sẽ bị khoét hai mắt; khi ra vào không được đi một mình, phải có 4 người đi cùng, người nào không đi theo đường đã quy định bị chém đầu; nam nữ gặp mặt nhau trong lúc vội vàng nếu người nào chào trước được tặng 3 cấp, chào sau bị chém đầu, đồng thời tuyên bố, cả hai đều được miễn tội.

Hoàn Nhan Lượng còn không biết xấu hổ khi nói với đại thần Hoan Trinh: "...Ta có ba điều ước nguyện: Một là việc quốc gia đại sự đều do ta gánh vác, hai là các tướng soái trước khi đi đánh trận xa nhà đều phải được rửa tội, ba là được lấy phái đẹp làm vợ". Nguyện vọng thứ nhất và nguyện vọng thứ ba của ông ta có thể nói đã được "thực hiện" rồi, chỉ còn lại nguyện vọng chính chưa thực hiện là trừng phạt Nam Tống, thu quân thần của Nam Tống về một mối. Thế rồi Hoàn Nhan Lượng chuẩn bị cất quân đánh Tống.

Sau một loạt cuộc tranh luận kịch liệt, Hoàn Nhan Lượng không nghe những kiến nghị có lý, vẫn quyết định xuất binh đánh Tống và dời đô về phủ Khai Phong. Trước tiên, Hoàn Nhan Lượng thu nạp trai đinh nhập ngũ, để tăng số lượng quân đội, ông ta cử những nam giới từ 20 tuổi đến 50 tuổi, đều phải nhập ngũ, bất kể người đó có phải phụng dưỡng cha mẹ hay không. Tiếp theo, ông ta còn chuẩn bị kinh phí và ngựa. Lúc đó, một thước lông chim đáng giá nghìn tiền, ngay cả qua thậm chí cả chim sẻ, cũng chẳng có con nào thoát khỏi bị bắt và nhổ hết lông vũ. Ngựa trong dân gian, nhất loạt bị trưng dụng, quan thất phẩm trở lên cũng chỉ có một con ngựa để sử dụng. Do chỉ huy hỗn loạn, ngựa phương Đông điều sang phương Tây, ngựa phương Tây lại điều sang phương Đông nên rất nhiều ngựa bị chết trên đường. Khi đó, không có cỏ, thức ăn nuôi ngựa, Hoàn Nhan Lượng hạ lệnh thả ngựa tại chỗ để chúng đến những đồng cỏ để ăn rất nhiều lương thực của dân chưa thu hoạch. Dưới sự thúc ép của pháp lệnh trưng binh, trưng vật cực kỳ tàn khốc này, nông dân khắp nơi đứng lên khởi nghĩa: Lâm Nghi, Hải Châu, Đơn Châu, Phủ Đại Danh, Phủ Tế Nam..., phản đối Hoàn Nhan Lượng rất mạnh mẽ. Rất nhiều người khuyên Hoàn Nhan Lượng dừng việc đánh Tống, nhưng ông ta vẫn giữ nguyên ý kiến của mình, quyết không nghe theo và chia quân thành 4 đường tiến về phía Nam.

Trong quá trình Nam tiến, nhiều người không muốn xuống phía Nam, rất nhiều người trốn lên phương Bắc. Chính lúc này Hoàn Nhan Dung giết chết Cao Phúc Tồn-đại tướng mà Hoàn Nhan Lượng phái đi giám sát ông ta, tự lập thành Hoàng đế, đổi niên hiệu thành Nguyên Đại Định, hậu thế gọi là Kim Thế Tông. Lúc này, Hoàn Nhan Lượng có nhà mà khó quay về, đành phải miễn cưỡng "phạt Tống", kết quả là đại loạn, ông ta cũng bị bộ hạ giết chết.

Hoàn Nhan Lượng là người có tài, nếu biết cách dùng tài năng ấy, thì cũng không phải rơi vào tình cảnh như thế vậy. Chỉ thấy đáng tiếc là ông ta quá thâm hiểm, quá tàn bạo, không chỉ tự tay phá huỷ cuộc đời mình, mà bản thân cũng bị người đời phỉ nhổ.

3- Bokassa - bạo chúa thú tính

Người ta thường dùng từ "sống không bằng loài cầm thú" để hình dung một người thống trị có tội ác nặng nề.

Bokassa-vị quân vương của Trung Phi, là một người như vậy.

Trung Phi là một đất nước nghèo khó, lạc hậu. Tại đây, có vũ lực là có tất cả. Trong thời gian trong quân đội, Bokassa được biết đến mối quan hệ giữa quyền lực, súng đạn, quân đội. Napoleon là người anh hùng trong lòng ông. Sau này khi trở thành Hoàng đế Trung Phi, Bokassa vẫn tự cho mình là "Napoleon của Trung Phi". Trong thời gian ở quân đội Pháp do có thành tích xuất sắc nên năm 1958 Bokassa được Tổng thống cộng hoà Trung Phi-Datcraft

mời trở về nước thành lập quân đội.

Lần trở về nước thành lập quân đội này đã cho Bokassa rất nhiều cơ hội, ông ta từ từ khống chế quân đội trong tay mình một cách dễ dàng. Do quan hệ đặc thù giữa quyền lực và quân đội, mà Bokassa đã nắm chắc quân đội, vì thế cuối năm 1965, ông ta phát động cuộc chính biến quân sự. Năm 1966, Bokassa bắt Tổng thống Datacraft ký công bố giao chính quyền Trung Phi cho ông ta. Buổi sáng sớm hôm đó, Bokassa đã tuyên bố kết quả chính biến trên Đài phát thanh Bangui - Thủ đô Trung Phi, tự nhận mình là Tổng thống và Thủ tướng. Từ đó, lịch sử Trung Phi bước vào một màn đêm đen tối.

Sau khi chính biến thành công, để ổn định chính quyền mới của mình Bokassa giả bộ thực hiện một số lời hứa, mua chuộc lòng dân, để chứng tỏ ông ta là vị cứu tinh của đất nước nghèo khổ này. Ông dùng dư luận làm công cụ tuyên truyền, gạt bỏ trách nhiệm của bản thân, lừa gạt nhân dân. Ông ta còn nói, vì Tổng thống bị ông ta lật đổ cũng có tư cách tranh cử tổng thống tương lai. Khác với Tổng thống Datacraft đã bị lật đổ, Bokassa tăng lương, thăng chức cho quân đội đã giúp ông ta cướp đoạt chính quyền. Nhưng chính sách này thực hiện không được bao lâu, sau khi ổn định địa vị, Bokassa lại bộc lộ bản chất tàn bạo, hung ác của mình.

Sự tham tàn, độc ác của Bokassa có thể do bản tính cá nhân của ông ta, cũng có thể là do chế độ chuyên chế quyết định.

Bokassa mặt ngoài cứng rắn, mặt trong yếu hèn mặc dù thống trị cộng hoà Trung Phi, nhưng ông ta biết rất rõ chính quyền trong tay mình như thế nào, ông ta sợ người khác cũng giống như ông ta, phát động chính biến, cướp lấy chính quyền của ông ta. Nước Pháp cử một sư đoàn lính dù tinh nhuệ cho ông ta, cho đến khi Bokassa cảm thấy bình yên vô sự thì sư đoàn lính dù này mới rút lui về nước.

Một kẻ thống trị tàn bạo, thường có tính tham lam, Bokassa không chỉ có tham vọng không bờ bến đối với tài sản, mà đối với mọi thứ khác ông ta đều có lòng tham không đáy. Sau khi làm chủ một nước việc đầu tiên Bokassa thăng quan cho bản thân mình: trước tiên phong cho mình làm tướng 2 sao, sau đó tiến lên tướng 4 sao; trước tự nhận mình là "Tổng thống suốt đời", sau lại "trao tặng" cho bản thân quân hàm Nguyên soái. Ông ta chính là vị nguyên soái duy nhất của đại lục châu Phi. Tên gọi này có ý nghĩa gì trong khi cả đất nước này đã thuộc về ông ta? Điều này thực ra cũng chỉ là một loại hư vinh mà thôi. Vị bạo chúa này sở dĩ tham lam như vậy, nguyên nhân chính là tại ông ta không chịu bỏ qua một điều gì.

Sau khi thiết lập chế độ độc tài, Bokassa lập tức dừng lại tất cả những hoạt động không có lợi cho sự thống trị độc tài của mình. Một kẻ độc tài tàn bạo dù ở bất kỳ thời điểm nào cũng không hi vọng nhìn thấy những dấu hiệu không thuận với sự chuyên chế của hắn. Giống như một bạo chúa chuyên chế, Bokassa hạ lệnh thiết lập cơ cấu thẩm tra tin tức đăng trên báo chí, đặc biệt là đối với bản tin đối ngoại trước khi đăng phải được ông ta phê chuẩn. Ở bất kỳ một thời đại nào, một chế độ quốc gia nào thì sự chuyên chế cũng được duy trì dựa trên chính sách đàn áp. Bokassa cho rằng, phải chế định pháp luật nghiêm khắc, lấy trọng hình để duy trì sự ổn định của xã hội. Ví dụ, ông ta đã hạ lệnh thực hiện hình phạt nguyên thủy, đã man đối với kẻ trộm bị bắt: kẻ trộm lần đầu bị bắt, cắt một tai; lần thứ hai bị bắt thì cắt nốt tai còn lại; lần thứ ba bị bắt chặt tay trái; lần thứ tư bị bắt có thể xử tử. Kết quả như thế nào? Nhưng sau khi Bokassa ban bố pháp lệnh dùng trọng hình xử phạt trộm cắp không lâu, dinh thự của ông ta cũng được vinh dự đón tiếp kẻ trộm. Điều này làm cho Bokassa hết sức tức giận, tự tay xử tử 50 người, để giải toả nỗi tức giận.

Một kẻ thống trị chuyên chế không bao giờ nghĩ đến sự an nguy của nhân dân càng không nghĩ đến lợi ích của đất nước, của gia đình và của dân tộc. Bokassa cũng không ngoại lệ, ông là một kẻ thống trị chuyên chế đúng với nghĩa của nó. Ông ta áp dụng một hệ thống "biện pháp" khiến cho mọi người sùng bái, đặt cơ sở tinh thần cho nền chuyên chế của mình, đến quyển sách bài tập của học sinh cũng được in "hình tượng huy hoàng" của ông ta.

Nhưng tất cả những điều này chỉ là khởi đầu, đây cũng không phải là "mục tiêu cuối cùng" mà Bokassa theo đuổi. Ông ta không hài lòng với danh hiệu tổng thống. Mặc dù ông ta đã trở thành

kẻ độc tài của đất nước này nhưng ông ta còn muốn một "tên gọi" khác- danh hiệu Hoàng đế. Để đạt được mục đích của mình, ông ta không một chút ngần ngại áp dụng cách thức bỏ tù, thủ tiêu những người phản đối việc xưng đế của ông ta. Quần thần dưới áp lực này không được lựa chọn, chỉ có cách "cung kính mà tuân lệnh". Bokassa cuối cùng thực hiện được ước nguyện mặc Hoàng bào một cách logic, hợp lý. Ngày 4 tháng 12 năm 1976, Bokassa chuyển đổi nước cộng hòa Trung Phi thành đế quốc Trung Phi, còn bản thân ông ta trở thành Hoàng đế đế quốc.

Để đạt được khao khát của mình, Bokassa không đếm xỉa gì đến cuộc sống gian khổ của nhân dân Trung Phi để chuẩn bị cho ông ta một lễ đội một vương miện long trọng chưa từng có.

Bokassa lấy cả của cải do mồ hôi nước mắt dân làm ra để tổ chức một buổi lễ đội vương miện long trọng, xa xỉ, làm náo động trong phạm vi thế giới. Ông ta mời các vị nguyên thủ và những người đứng đầu chính phủ từ hơn 100 quốc gia trên thế giới đến, phát thiệp mời tới hơn 4000 vị khách có tiếng tăm trong giới chính trị trên toàn thế giới. Thế nhưng, có một việc mà vị Hoàng đế này quá vui mừng mãn nguyện đã quên mất, đó chính là đội vương miện xưng vua là đi ngược với trào lưu lịch sử, không những đi ngược lại lòng dân mà còn không được lòng dân chúng và các nước yêu chuộng chính nghĩa trên thế giới, vậy thì những vị lãnh đạo quốc gia sáng suốt, làm sao có thể nịnh nọt bợ đỡ tên bạo chúa này? Mặc dù vậy, Bokassa vẫn tự cảm thấy mọi việc rất tốt đẹp.

Buổi lễ đội vương miện xa xỉ, hào hoa này tiêu hao tốn 35 triệu USD, bằng một nửa số tiền dự toán tài chính hàng năm của Trung Phi. Qua buổi lễ đội vương miện long trọng, xa hoa này ông ta chính thức trở thành Hoàng đế của "Đế quốc Trung Phi"; còn đối với toàn thể nhân dân Trung Phi thì đây là tai họa chưa từng có, bởi tất cả khoản chi phí này do nhân dân Trung Phi gánh chịu. Các khoản chi tiêu trong buổi lễ này qua những con đường khác nhau phân bổ đến từng người dân phải gánh chịu, ví như ngừng phát tiền trợ cấp cho học sinh, ngừng phát tiền lương cho công nhân xí nghiệp công cộng... Ngoài ra, Bokassa còn tuyên bố rằng những người dân Trung Phi tròn 18 tuổi đều là thành viên nghĩa vụ của phong trào "vận động phát triển xã hội châu Phi" - của Đảng cầm quyền, phải nộp một khoản "Đảng phí" nhất định, nếu không nộp phải phục dịch 6 tháng. Khi tên bạo chúa này đang tổ chức lễ đội vương miện cũng là lúc Trung Phi đang bị nạn đói (mất mùa) hoành hành, các tổ chức cứu trợ thế giới thông qua nhiều con đường bù đắp lại những mất mát mà nhân dân đất nước này đang gánh chịu. Năm thứ 2 sau khi Bokassa tổ chức đại lễ này, Trung Phi nợ nước ngoài lên tới 1400 triệu Frăng. Với một đất nước bé nhỏ như vậy, khoản nợ này rõ ràng là con số khổng lồ. Thiên tai, tai họa do con người gây ra khiến đất nước Trung Phi nghèo đói, kinh tế lạc hậu này khó khăn càng chồng chất. Sau lễ đội vương miện của Bokassa, Trung Phi đã trở thành một trong những quốc gia nghèo nhất thế giới.

Nếu nói lễ đội vương miện là một lần tiêu xài vung phí, thì những lần sau đó là sự vor vét đục khoét và bóc lột vô cùng vô tận. Bokassa đặt ra rất nhiều khoản thuế, để vor vét của cải. Đất nước đã nghèo rồi, nhân dân cũng nghèo thế nhưng "hầu bao" của Bokassa vẫn căng. Số tiền của ông ta trong các ngân hàng ở Pháp, Thụy Sĩ lên đến hơn 1 tỷ USD. Ngoài cuộc sống quá xa hoa, lãng phí, ông ta còn dùng khoản tài sản phi pháp này mua rất nhiều vila, biệt thự ở nước ngoài. Theo thống kê chưa đầy đủ, ông ta có tổng cộng có 25 vila, cung điện ở trong nước. Những cung điện này rất hào hoa nhưng ông ta cũng chưa thoả mãn, còn muốn xây dựng những cung điện này thành những cung điện có kiến trúc nổi tiếng trên thế giới như Nhà trắng của Mỹ, cung điện Beckingham của nước Anh, cung Louvie của Pháp. Nhưng đó chỉ là viễn tưởng, chưa kịp thực hiện thì ông ta đã bị lật đổ.

Tính cách tàn bạo của Bokassa đã đưa ông ta sớm đi vào con đường bị hủy diệt. Bokassa đã làm nhiều việc bất nghĩa, vì vậy con đường tất yếu của tên bạo chúa này phải là sự diệt vong. Ông ta sống cuộc sống xa hoa, dâm dật; bóc lột, vor vét, tài sản nhân dân. Năm 1979, Bokassa hạ lệnh học sinh phải mua trang phục có in chữ "Đế quốc Trung phi". Do phụ huynh học sinh mấy tháng không hề có lương, nên không đủ tiền chi trả khoản chi tiêu này. Những học sinh này ra phố, yêu cầu trả lương cho bố mẹ của chúng, Bokassa nhìn thấy tình cảnh này, hết sức phẫn nộ tàn nhẫn ra lệnh cho cảnh sát tiến hành đàn áp đẫm máu đối với những đứa trẻ ngây thơ vô tội trong tay không một tác sất. Kết quả là hơn 150 trẻ em bị giết hại thảm khốc, hơn

200 trẻ em khác bị tổng giam trong ngục, có một số trẻ em bị đánh đập đến chết, một số bị tàn tật, số còn lại bị đối xử vô nhân đạo xưa nay chưa từng thấy. Mọi người không rõ tại sao Bokassa lại đối xử như vậy với trẻ em? Trong năm nhi đồng quốc tế, rất nhiều trẻ em bị sát hại thảm khốc dẫn đến sự phẫn uất của toàn nhân loại, ai nấy đều lên án tội ác tày trời của Bokassa.

Năm 1979, vị Hoàng đế độc ác này bị lật đổ tại hội nghị Li Bi. Ông ta lại tiu nghỉu như chó cắt đuôi, lưu vong qua ngày tại Pháp. Năm 1986, ông ta nghĩ rằng nhân dân Trung Phi sẽ đón mừng ông ta trở về nước, thế rồi ông ta hồ hởi quay về. Thế nhưng người dân Trung Phi đã phải chịu bao nguy nan làm sao có thể dung nạp một bạo chúa như vậy? Cái đang chờ đợi ông ta đó là một tòa án vô tình. Sau đó ông ta bị kết án tử hình vì tội sát hại trẻ em, chiếm dụng tài sản quốc gia, ăn thịt người... tất cả 14 tội. Năm 1988, Tổng thống Trung Phi tuyên bố pháp lệnh sửa đổi án tử hình của Bokassa thành lao dịch trung thân. Ông ta giờ đây chẳng khác nào một con thú hoang bị nhốt trong chuồng sống nốt những ngày còn lại.

4 - Một kẻ điên cuồng, tàn bạo, tự đào mồ chôn mình

Hitle là thủ phạm đầu sỏ của cuộc chiến tranh thế giới lần thứ II, là một trong những tội phạm của nước Pháp. Ông ta cũng là người phát động đại chiến thế giới lần thứ II, đưa đến cho nhân dân toàn thế giới tai họa khôn cùng. Tính cách của Hitle là tàn bạo, thích chém giết, vì vậy mà chính ông ta đã tự đào mồ chôn mình, tự huỷ hoại bản thân mình.

Hitle vốn là kẻ ham thích chiến tranh. Sự thèm khát, ham thích đặc biệt của ông ta với chiến tranh có thể làm tinh thần ông ta hưng hực sống. Cũng giống như những kẻ điên cuồng vì chiến tranh khác, Hitle vừa hung bạo vừa tham lam. Chính tính cách này đã thôi thúc ông ta phát động cuộc chiến tranh thế giới lần thứ II - cuộc chiến tranh đã cuốn đi toàn bộ châu Âu. Sự tàn khốc, sự tổn hại do chiến tranh gây nên là không thể tính được. Ông ta cũng là một nhà mưu lược có dã tâm, vừa mới bước lên vũ đài đã bắt đầu chuẩn bị cho kế hoạch xưng bá châu Âu của mình.

Hitle còn là một kẻ điên cuồng vì chiến tranh. Ông ta dùng lý luận chiến tranh của mình - chủng người Aryan cũng chính là chủng tộc Gecmanentum người Đức ưu việt hơn các chủng tộc khác, luôn là người chinh phục trong lịch sử - giành được sự ủng hộ của đại đa số người Đức, leo lên địa vị cao nhất của nguyên thủ nước Đức; ông ta còn tự cao tự đại kích động: "Nếu có đủ thực lực hùng mạnh, chúng ta có thể chinh phục toàn thế giới, trở thành chúa tể duy nhất của toàn thế giới. Như vậy, dưới cục diện này...", "nếu chúng ta phân loài người thành 3 loại: người sáng tạo văn hóa, người duy trì văn hóa và người phá hoại văn hóa, vậy thì duy chỉ có chủng người Aryan mới có đủ tư cách làm đại biểu của loại thứ nhất? Chính do sự kích động này. Hitle đã biến nước Đức thành chiến trường, đẩy 75 triệu người Đức xuống vực sâu của chiến tranh; ông ta còn dùng lời lẽ ngon ngọt, xảo quyết ra lệnh cho các nước lớn ở châu Âu: Anh, Pháp... khom lưng cúi đầu, ông ta còn dựa vào tính cách tàn bạo như ác quỷ, xúi bẩy quân đội Đức đánh châu Âu, biến các thành phố thành đồng hoang tàn, hàng nghìn, hàng triệu thể xác của con người bất hạnh bị phơi nắng phơi sương. Sự tàn khốc của Hitle khiến người ta phải rùng mình. Có người nói rằng, khi còn nhỏ Hitle bị một quý bà người Do Thái ngược đãi, hoặc người Do Thái không biết tự lúc nào đã làm cho con quỷ tàn bạo này tức giận, hoặc... Những điều này chỉ là có thể, nhưng sự tàn khốc, bức hại của Hitle đối với người Do Thái là sự thật không dễ dàng chối bỏ. Tiếp nhận ý kiến của ông ta, Đảng Quốc xã đã giết hại trên dưới hàng vạn người Do thái. Hitle còn là một kẻ hành hạ điên cuồng, không phải vì tâm lý báo thù. Ông ta giết người phải theo chủng loại, ví dụ thử nghiệm khí độc, tiêm chủng vi rút, đặc biệt đối với người phụ nữ Do Thái thì ông ta càng điên cuồng hành hạ, giày vò những người bị thực nghiệm này chết đi sống lại, mất đi giới tính trong cơ thể.

Mọi người đều nói: "làm nhiều hành động bất nghĩa ắt phải chết". Để hình dung những kẻ thống trị ngang ngược và Hitle-một kẻ thống trị tàn ác, tham lam, sa đoạ trong lịch sử cuối cùng cũng bị huỷ diệt. Điều đó không phải ngẫu nhiên mà là tất yếu của lịch sử, cũng chính là số mệnh cuối cùng của ông ta, cũng phù hợp với ước vọng của nhân dân yêu chuộng hoà bình trên thế giới.

Tính cách của Hitle có hai điểm chính, trước khi nắm quyền là sự say mê kỳ quặc cực đoan, sau khi nắm quyền thì sự say mê kỳ quặc này đã biến thành sự tàn bạo.

Khi còn trẻ Hitle muốn trở thành một họa sĩ, nhưng ước muốn đó không thành, ông đã đi lưu lạc khắp ở Vienna. Cuộc sống lưu lạc đã hình thành trong Hitle bản tính hiếu kỳ, ngông cuồng, ngang ngược sau này nó cũng quyết định toàn bộ số phận của cuộc đời ông ta. Trong cuốn sách "Cuộc chiến đấu của tôi" ông ta viết:

"Vienna là nơi tôi đã đi qua, nhưng cho đến bây giờ đó vẫn là trường học với những điều kiện gian khổ nhất trong cuộc đời tôi, và cũng là trường học triết để nhất. Khi tôi mới đến thành phố này, tôi còn là một đứa trẻ, khi rời xa nó, tôi đã là một người trưởng thành, tính cách cũng trở lên trầm tĩnh, nghiêm túc hơn".

Trong xã hội nước Áo rối ren, không ổn định, Hitle bắt đầu chú ý nghiên cứu nguyên nhân thành công của Đảng Dân chủ xã hội trong nhân dân. Sau khi trở về nhà, ông ta bắt đầu đọc các tạp chí của Đảng Dân chủ xã hội, phân tích các diễn văn của các vị lãnh đạo, nghiên cứu các tổ chức của Đảng này, suy ngẫm thủ đoạn chính trị và tâm lý trong Đảng, tính toán, ước lượng sự thành công, thành tích của nó. Khi còn trẻ, Hitle mặc dù không có kinh nghiệm thực tế tham gia hoạt động chính trị của nước Áo, nhưng cũng đã bắt đầu luyện tập các bài diễn văn của mình trước mặt đám đông quần chúng nhân dân các địa phương ở Vienna, kỹ xảo này sau đó phát triển thành "tài năng không ai có được". Ở Đức trong suốt hai cuộc đại chiến thế giới, kỹ xảo đó cũng có tác dụng rất lớn trong thành công đáng ngạc nhiên của Hitle.

Tính cách của Hitle có rất nhiều thành phần của bệnh trạng, việc ông điên cuồng sát hại người Do Thái cũng vì chịu sự tác động của tính cách này. Không chỉ Hitle là người có tính cách như vậy, và dưới ông ta cũng có rất nhiều kẻ điên cuồng, kỳ dị, chuyên thực thi những tội ác theo mệnh lệnh của ông ta. Một trong những trợ thủ được Hitle nuông chiều nhất đó là Julius Strêichr-tên đầu sỏ của Đảng Phát xít Franknia-một kẻ biến thái tình dục nổi tiếng, và hẳn cũng là một trong số những kẻ có tiếng xấu xa nhất đế quốc thứ ba. Cái nổi căm thù mạnh mẽ ở các đế quốc thứ ba sau này vẫn còn ảnh hưởng tới rất nhiều người Đức, cuối cùng dẫn tới một cuộc tàn sát đẫm máu quy mô lớn, để lại một vết nhơ trong lịch sử văn minh nhân loại.

Có thể nói, chiến tranh đã tạo ra sự tàn bạo của Hitle, và sự tàn bạo này lại hình thành bản tính điên cuồng trong ông ta. Tất cả những hậu quả đó đều được hình thành trong những ngày Hitle tham gia quân đội.

Chiến tranh đã mang lại cho Hitle nhiều vinh dự hão huyền. Tháng 12 năm 1914, ông ta được thưởng một Huân chương Chữ thập sắt hạng hai, năm 1918, lại được thưởng Huân chương Chữ thập sắt hạng nhất. Trong quân đội đế quốc trước đây Huân chương hạng nhất rất ít khi thưởng cho lính thông thường. Một chiến sĩ trong quân đoàn cùng với Hitle nói, ông ta có được tấmh huân chương khiến mọi người phải ngưỡng mộ như vậy bởi vì ông ta đã bắt sống được 15 tù binh quân đội Anh, còn có một chiến sĩ nói là quân đội Pháp. Ông ta luôn tự hào đeo những huân chương này, cho đến lúc chết.

Tháng 11 năm 1918, khi nghe tin quân Đức đại bại và đầu hàng, nhưng Hitle vẫn cho rằng, quân đội Đức không thất bại trên chiến trường, đó là mũi tên ngầm của "kẻ bán nước" trong nước bị bắn phía sau. Cách nhìn hoang đường này đã bám chắc trong đầu Hitle, dần dần hình thành tâm lý bệnh hoạn của ông ta. Buổi tối ngày 10 tháng 11 năm 1918, sau khi vị mục sư rời khỏi Pardoo, Hitle "phải trải qua những ngày đáng sợ, thậm chí có cả những đêm đáng sợ". "Tôi biết", Hitle nói, "tất cả đều đã kết thúc, chỉ có những kẻ ngốc, kẻ lừa bịp, kẻ có tội mới hy vọng kẻ địch có thể rủ lòng từ bi. Trong những đêm dài này, trong lòng tôi nảy sinh lòng thù hận, thù hận những kẻ đã gây ra chuyện này... những tội nhân biến chất, bỉ ổi! Càng muốn làm rõ chuyện hoang đường này vào thời điểm đó, tôi càng cảm thấy tủi nhục, giận dữ, so với hoàn cảnh bi thảm này, thì bệnh mắt của tôi chẳng là cái gì cả?".

Thế rồi, "cuối cùng tôi cũng nhận ra điều đó của mình. Tôi quyết định dấn thân vào chính trị". Từ đó, Hitle lao vào hoạt động tội ác chống cộng sản, chống chủ nghĩa xã hội, chống lại nước cộng hòa mới. Kết quả đã chứng minh, đây đều là những quyết định khủng bố có liên

quan đến tính mạng không chỉ đối với Hitle mà đối với cả thế giới.

Trong tính cách tàn bạo, quái dị của Hitle, dường như có một sức mạnh đặc biệt giúp đỡ ông ta, ông ta không bao giờ mất đi ý chí, thất bại nhưng không hề gục ngã, mà "nghe rằng" cho xuất bản cuốn sách "Cuộc chiến đấu của tôi".

Và như vậy, trong thời kỳ chiến tranh động loạn, cuốn sách này đã rất thịnh hành tại Đức, tạo nên sức quyến rũ khó mà cưỡng chế nổi trong lòng người Gecmanetum, thúc giục họ phát điên, phát cuồng vì Hitle mà chinh chiến Đông Tây, giết hại bao người. "Cuộc chiến đấu của tôi" trở thành thánh kinh đương đại của kẻ phát xít. Trong cuốn sách tràn đầy sự xảo trá và tính kích động này, Hitle miêu tả tỉ mỉ cương lĩnh hành động và kế hoạch của đế quốc thứ ba đặc biệt là miêu tả kế hoạch "trật tự mới" rất dã man khi châu Âu bị ông ta chinh phục từ năm 1939 đến năm 1945 một cách trắng trợn, khiến người ta sởn tóc gáy.

Sự tàn ác của Hitle khiến chúng ta có thể tìm thấy chứng cứ biểu hiện ngay trong lời nói của ông ta. Ông ta thường biểu hiện những luận điệu kỳ quái đối với hai sứ giả nước ngoài. Đó là ngày 27 tháng 11, khi cuộc phản công Nga-Nhật còn chưa bắt đầu, thì nước Đức đã ngừng tiến công Matxcova. Hitle nói "nếu một ngày nào đó, dân tộc Đức không còn đủ mạnh hoặc không chuẩn bị đầy đủ cho hy sinh vì sự tồn tại của nước Đức, thì hãy để nó diệt vong... Nếu như vậy, tôi cũng sẽ không bao giờ rơi nước mắt vì dân tộc Đức". Kết luận sao mà đáng sợ, điều đó có nghĩa là dân tộc Đức không có khả năng chinh phục thế giới, thì phải bị chém giết để cho thấy sự trừng phạt của mình. Mỗi lần gặp khó khăn, vấp vấp, Hitle đều mạnh mẽ như tư tưởng đáng sợ này.

Trong quá trình chinh phạt điên cuồng của Hitle, ngoài dục vọng vô bờ bến về đất đai, lãnh thổ ra, còn có dục vọng làm chúa tể của loài người. Hitle rầm rộ lập nên "trật tự mới", đó là người Gecmanetum phải thống trị châu Âu. Cả đời Hitle có hai mục tiêu lớn: Đức làm chúa tể châu Âu và tiêu diệt người Do thái. Trong quá trình thực hiện mục tiêu thứ nhất, Hitle đã nếm trải sự thất bại, sau đó ông ta dốc toàn lực thực hiện mục tiêu thứ hai. Trong một thời gian dài, quân đội Đức tiến hành chiến tranh mà không có kết quả gì, thế nhưng từng chiếc xe lửa chở đầy xác người Do thái ngày đêm lao đi. Tháng 1 năm 1942 Hitle hạ lệnh "diệt hết người Do thái".

Cuộc đại tàn sát đã gây ảnh hưởng đến hành động quân sự của Hitle vì hàng ngàn, hàng vạn thành viên Đảng đều bận bịu thực thi cuộc đại tàn sát này, vì mỗi ngày để đưa một lượng lớn người tới địa điểm giết hại đều phải đi qua châu Âu, từ đó làm đội quân chiến đấu mất đi một lượng lớn toa xe cần bổ sung gấp. Hy vọng thắng lợi cuối cùng cũng thành hảo huyền. Cuộc đại tàn sát đã minh chứng rằng hoà bình do thoả hiệp là không thể xảy ra, bởi thực tế ngày càng rõ ràng; cuộc đại tàn sát còn làm các nhà chính trị tin rằng muốn chiến tranh kết thúc có ý nghĩa, dựa vào Hitle mà đạt được thoả hiệp ngoại giao là không thể, chỉ có thể dựa vào pháp luật mà khởi kiện ông ta.

Những người Do thái trong vùng Đảng Quốc xã chiếm đóng, trước tiên bị đưa đến phương Đông-nơi đã bị chinh phục, trong đó một số mệt nhọc đến chết, số ít còn sống sót thì bị xử tử. Thì ra, ở phương Đông đã có mấy triệu người Do thái sống dưới ách thống trị của Đức rồi, với sinh mạng của những người Do thái này, Hitle coi là thù địch, Thư ký Quốc vụ khu quản lý thay mặt Tổng Đốc Balan-tiến sĩ Gionfaphei đã đề xuất một phương án xử lý hiện hành, trong phương án đó, những người Do thái này "tạo ra một uy hiếp lớn", họ là "những kẻ truyền nhiễm bệnh độc ác, tàn bạo, những kẻ kinh doanh của thành phố đen tối, hơn nữa họ còn không thích lao động". Những người như vậy nên được giải quyết tại chỗ.

Trong tiểu đoàn tử vong của Đức Quốc xã, "giải quyết cuối cùng" đã thu được "thành tựu" khiến người ta nghe thấy phải rùng mình. Hơn 30 tiểu đoàn tập trung do phát xít Đức lập ra đều đã bị diệt vong. Cuốn sách "Thực tiễn và lý luận của địa ngục" đã tiết lộ, có 7,82 triệu người tham gia thì có đến 7,12 triệu người tử vong. Có một thời kỳ Hitle dùng khí độc nhằm tiêu diệt người Do thái đạt hiệu quả cao nhất, giữa những người lãnh đạo, chỉ huy đã có không ít những cuộc cạnh tranh kịch liệt, trong đó tốc độ là nhân tố rất quan trọng nhất là tại Auschwitz. Khi

tiểu đoàn này sắp tan rã, nó đã lập nên một "kỷ lục mới", dùng chất độc sát hại 6,7 nghìn người. Tiểu đoàn trưởng của tiểu đoàn này- Randph Horst nhận tội tại toà án Nurnberg, thuốc độc mà ông ta sử dụng là axít Xianhydric kết tinh, gọi là "Cyslon B", có hiệu quả rất cao. Chỉ một lượng thuốc nhỏ trong phòng với thời gian từ 3-15 phút có thể gây tử vong cho người, đợi cho những người này không động đậy nữa, họ dùng bơm hút khí độc và mở cửa lớn. Nhân viên của "đội đặc nhiệm" đến và bắt đầu làm việc. Công việc của họ đầu tiên là rửa sạch vết máu và vết bẩn, sau đó dùng dây thừng và móc sắt tách rời những thi thể bám vào nhau. Đây mới chỉ là bước mở đầu của việc tìm vàng và nhổ vụn răng và tóc của người chết một cách rùng rợn, bởi người Đức cho rằng những bộ phận răng và tóc này đều là vật tư chiến lược. Công việc tiếp theo là: dùng thang máy hoặc xe chở hàng chở những thi thể đến lò thiêu, mang xương cốt đến nhà nghiền thành tro, làm phân hoá học.

Vậy chỉ riêng một trại tập trung của Auschwitz cuối cùng Hitle đã giết hại bao nhiêu người bất hạnh? Chúng ta mãi mãi sẽ không có được một con số chính xác. Bản thân Horst đã tổng kết trong bản khai của ông ta, có 2,5 triệu người bị chết trong phòng có khí độc và trong lò thiêu, ít nhất còn có 500 nghìn người chết vì đói và bệnh tật, tổng số khoảng 3 triệu người, trong đó phần lớn là người Do thái. Tháng 1 năm 1945, sau khi Hồng quân Liên Xô chiếm được trại tập trung này, Chính phủ Liên Xô đã mở một cuộc điều tra và có được con số là 4 triệu người. "Quyết sách cuối cùng" cho đến khi chiến tranh kết thúc mới dừng lại. Theo hai nhân chứng của đội bảo vệ Đảng tại Nurnberg kể lại, chỉ riêng người Do thái-Karl Adolt Eichman bí mật giám sát và đưa ra số lượng là 5,6 triệu người. Cũng theo Eichman, trước khi nước Đức sụp đổ, Eichman nói, ông có chết cũng mỉm cười, điều này khiến ông cảm thấy thoải mái. Trong sách mà Nurnberg khởi kiện thì con số là 5,7 triệu người-con số này khớp với con số thống kê trong Đại hội người Do thái toàn thế giới.

Năm 1939, Người Do thái sống trong khu vực quân đội do Hitle chiếm đóng có khoảng 10 triệu người. Bất luận theo sự thống kê nào, chắc chắn họ cũng đã bị phát xít Đức tiêu diệt gần một nửa. Đây là kết quả bi thương do "trật tự mới" của kẻ độc tài Đức Quốc xã gây ra cho người dân Do thái.

Trong thời kỳ thúc đẩy mạnh mẽ chiến lược "trật tự mới", mỗi hành động hay lời nói của Hitle đều bộc lộ sự thèm khát chém giết trên quy mô lớn. Nếu nói rằng, sự điên cuồng, bạo ngược đó bắt đầu từ sự thuần tuý thì lại đối lập với những cuộc tàn sát quy mô lớn Hitle gây ra mà thôi.

Tính cách bạo ngược, tham tàn, hung ác của Hitle đã đưa ông ta trở thành con quỷ chiến tranh nổi danh trên thế giới. Nhưng từ xưa đến nay, kẻ tàn ác sẽ có ngày diệt vong. Những ngày tận số ấy cũng đến, ông ta đã mất đi uy phong thường ngày nhưng không thay đổi bản chất tàn bạo. Những tuần cuối cùng trong cuộc đời, bộ dạng ông ta thay đổi đến nỗi người khác không nhận ra. Ông ta già nua, ủ rũ, yếu ớt, dáng dấp như một con kèn kèn yếu đuối, đi không vững, như người đang say. Chưa đến vài tuần mà ông ta như già đi mười năm.

Hitle là một kẻ điên cuồng vì chiến tranh, hàng loạt sự thất bại này là quá lớn với ông ta, ông ta không thể kiềm chế được sự nóng nảy đáng sợ của mình, cá tính cố quái, lúc lúc thay đổi như sấm sét, của mình. Hitle điên cuồng, bạo lực đã đến đỉnh điểm, ông ta ra mệnh lệnh cuối cùng: "Phá huỷ toàn bộ ngành công nghiệp quân sự, các thiết bị vận tải và giao thông cùng với tất cả các kho tàng quân sự của nước Đức", không để rơi vào tay đối phương. Ông ta còn bổ sung thêm "tất cả mọi chỉ thị chống lại mệnh lệnh này đều không có hiệu lực". Điều này cho thấy ông ta muốn biến nước Đức thành một mảnh đất khô cằn, để nhân dân Đức sau chiến tranh không còn giữ lại được bất cứ thứ gì.

Ngày hôm sau, Hitle tàn bạo, mất hết lý trí, công bố câu chuyện "Tiêu thổ"- câu chuyện xấu xa mà ai cũng biết. Tất cả công xưởng, những thiết bị điện lực quan trọng, cửa hàng thực phẩm, nhà máy nước, cửa hàng quần áo, những thiết bị giao thông, đường sắt, cầu cống, sông ngòi, tàu thuyền, xe cộ... của Hitle đều bị phá huỷ. Cách làm này, cũng chẳng khác gì "chính sách ba sạch" của Nhật khi xâm lược Trung Quốc.

Cuối cùng do nhiều nguyên nhân, những mệnh lệnh này vẫn chưa kịp thực hiện, Hitle kiệt sức và kêu gào thảm thiết-điều này cho chúng ta biết rằng con ác quỷ tàn bạo này đã đến ngày tận số.

Cá tính tàn bạo, hiếu chiến của Hitle đã mang cho ông ta lực lượng quân sự lớn mạnh, và phát động chiến tranh thế giới thứ hai. Cuộc chiến tranh phi nghĩa này tất nhiên thất bại, Hitle cũng vì thế mà bị bêu danh xấu, để lại sự ô danh muôn thuở.

5- Võ Tắc Thiên - người đàn bà tàn ác cực điểm

Võ Tắc Thiên- Nữ hoàng chân chính số một của Trung Quốc cũng là một người đẹp quyền rũ, say mê lòng người nhưng lại mang trong mình một tâm địa như rắn độc. Bà ta có cả tính tàn nhẫn, lẫn khao khát quyền hành. Để đạt được mục đích làm Hoàng đế, bà ta giết người như giết cây cỏ, với đầy đủ những thủ đoạn xảo trá, tàn ác.

Người ta nói, hổ dữ không ăn thịt con, thế nhưng Võ Tắc Thiên lại giết cả chồng con của mình, để leo lên ngôi vị Hoàng đế, đến 7 người cháu cũng chết dưới tay bà ta, thử hỏi còn có người đàn bà nào độc ác hơn! Thật xứng đáng với cái danh "Quý vương sát nhân" mà hậu thế đã trao tặng cho bà. Sự tàn nhẫn của Võ Tắc Thiên cũng làm cho mọi người hiểu được thế nào là người đàn bà độc ác nhất.

Võ Tắc Thiên là nữ hoàng đích thực duy nhất trong lịch sử Trung Quốc. Sau khi bà ta qua đời, tại Càn Long còn dựng một chiếc bia đá lớn không có chữ duy nhất ở Trung Quốc. Bà cũng là người đàn bà duy nhất được hợp táng cùng với Hoàng đế trong lịch sử Trung Quốc. Sự thành công của Võ Tắc Thiên có thể nói chính là nhờ tính cách tàn bạo của bà ta. Bà ta đối xử với những người phản đối mình vô cùng tàn bạo, không hề ghê tay, bất luận người ấy là chồng hay con mình. Để đạt được mục đích của mình, bà ta giết người hàng loạt không hề thương tiếc.

Thực tế đúng như vậy, giai đoạn lịch sử mà Võ Tắc Thiên sống đó là chế độ xã hội phong kiến nam quyền, không hề đem đến cho bà cơ hội, bà không thể đứng cùng một vạch xuất phát mà cạnh tranh với nam giới, chỉ dùng những thủ đoạn xảo trá, tàn nhẫn mới có thể đạt được vị trí cao như nam giới lúc bấy giờ.

Võ Tắc Thiên, người huyện Văn Thủy, tỉnh Sơn Tây, sinh vào đời Đường, năm Võ Đức thứ 7 (CN 624). Khi Võ Tắc Thiên nhập cung bà mới 14 tuổi. Bình thường, một bé gái ở độ tuổi này không muốn rời xa cha mẹ, huống hồ lại là vào chốn thâm cung. Nhưng Võ Tắc Thiên lại coi đây là cơ hội tiến thân của bản thân mình, lại có thể thoát khỏi sự quản thúc và đè nén của anh em họ hàng, do đó bà vào chốn cung đình với tâm trạng háo hức vui sướng. Võ Tắc Thiên là người thông minh, lại thích đọc sử sách, thích suy ngẫm tình hình chính trị, gặp chuyện thì thích nghe nhiều, xem nhiều, nghĩ nhiều, tính cách thì tàn nhẫn, quyết đoán.

Trong 12 năm (từ 14-26 tuổi) ở trong thâm cung, Võ Tắc Thiên sống cuộc sống rất tẻ nhạt. Khi đó thân phận bà chỉ là một Tài nhân tứ phẩm, là nội quan thấp nhất, không sao lấy được sự sủng ái của Thái Tông. Không lâu sau, Thái Tông mang bệnh nặng, Võ Tắc Thiên thấy Thái tử Lý Trị thường xuyên ra vào cung để hỏi thăm, bà nảy ra ý nghĩ, muốn phò mặc thân phận cho Thái tử nhỏ hơn mình 4 tuổi này. Thế rồi, bà nghĩ cách tiếp cận và tranh thủ được thiện cảm của Thái tử. Thái tử Lý Trị tính tình nhu nhược, gặp chuyện thì không có chủ kiến, còn Võ Tắc Thiên lại là một người con gái trẻ, đẹp, thông minh, thạo đời như vậy, tất yếu không thể không thuận theo.

Thái Tông lo lắng cục diện chuyên quyền giống như Lã Trĩ đời Tây Hán xuất hiện, bèn quyết định giết Võ Tắc Thiên. Một hôm, Thái tử Lý Trị và Võ Tắc Thiên cùng hầu hạ Thái Tông, Thái Tông nói với Võ Tắc Thiên: "Ta từ khi lâm bệnh nặng đến nay, thuốc thang không hiệu quả, xem ra bệnh càng ngày càng nặng hơn. Nhà ngươi bao năm hầu hạ ta, ta không nhân tâm vứt bỏ, sau khi ta chết người dự định thế nào?" Võ Tắc Thiên nghe vậy, toát hết mồ hôi, nhưng vẫn rất nhanh trấn tĩnh lại, nói với Thái Tông: "Thiếp nhờ ân sủng của bệ hạ nên thân thiếp nguyện lấy cái chết để đáp đền đại ân đại đức của bệ hạ. Nhưng sức khỏe của bệ hạ vẫn có nhiều khả năng hồi phục, vì vậy thân thiếp không dám đi trước. Thiếp nguyện cạo đầu, mặc áo đen, ăn

chạy niệm phật cầu nguyện cho thánh thượng, báo đáp ân đức của thánh thượng". Câu trả lời của Võ Tắc Thiên hết sức thông minh, xem ra lúc đó chỉ có xuất gia mới là con đường tự bảo toàn tính mạng cho bản thân mình.

Thái Tông nghĩ một lát rồi nói: "Tốt lắm, người đã nghĩ như vậy, thì hãy mau ra khỏi cung đi, đừng để ta phải lo lắng cho ngươi". Giống như được xá tội, Võ Tắc Thiên vội vàng thu dọn hành trang, chuẩn bị đi tu làm nicô. Thái tử Lý Trị mặc dù không muốn nhưng cũng không có cách nào ngăn cản, sau này nghe thấy Thái Tông lắm bầm nói: "Ta thực ra muốn giết Võ Tắc Thiên, nhưng nghĩ lại thấy nhần tâm, nay Võ Tắc Thiên đi tu làm nicô cũng được, trên đời trước nay chưa có nicô đương quyền".

Trong tính cách tàn nhẫn của Võ Tắc Thiên, không hề muốn mất đi cái danh lợi, bà ta thừa hiểu dụng ý trong câu hỏi của Hoàng đế Thái Tông, nên đã khéo léo hoá giải.

Không lâu sau, Thái Tông băng hà, Võ Tắc Thiên cùng một số cung nữ không sinh con bị đưa đến chùa Cảm Nghiệp làm nicô.

Đúng 1 năm, sau ngày mất của Đường Thái Tông, Đường Cao Tông (Lý Trị) mượn cơ kỷ niệm ngày mất của Thái Tông đến chùa Cảm Nghiệp thắp hương để gặp Võ Tắc Thiên. Đường Cao Tông mặc dù rất nhớ Võ Tắc Thiên, nhưng vì Võ Tắc Thiên đã từng hầu hạ Thái Tông, nên không dám công khai đưa bà về cung. Cuộc gặp gỡ của hai người bị Vương Hoàng hậu biết được. Khi đó, Cao Tông đang sủng ái Tiêu Thục phi, Vương Hoàng hậu ghen ghét, vội kích động Cao Tông đưa Võ Tắc Thiên về cung, mục đích là chia rẽ Cao Tông và Tiêu Thục phi. Được sự ủng hộ của Hoàng hậu, Cao Tông lập tức đưa Võ Tắc Thiên trở lại cung. Võ Tắc Thiên hiểu rất rõ tình cảnh của mình, nên có thái độ hầu hạ phục tùng Hoàng hậu; Hoàng hậu rất yêu thích Võ Tắc Thiên, thường nói tốt về Võ Tắc Thiên trước mặt Cao Tông. Nhưng không lâu sau, Cao Tông chỉ sủng ái Võ Tắc Thiên, phong cho bà chức Chiêu phi. Hoàng hậu và Tiêu Thục phi cùng bị thất sủng, liên hợp lại đối phó với Võ Tắc Thiên. Nhưng Võ Tắc Thiên không hề sợ hãi.

Nhưng Vương Hoàng hậu lại được sự ủng hộ của các thế lực gia đình quyền thế mạnh. Sau khi nghe tin Võ Tắc Thiên mang thai, Vương Hoàng hậu vì không sinh nở nên vô cùng sợ hãi, sợ rằng Võ Tắc Thiên sinh con trai, ngôi vị Hoàng hậu của mình sẽ bị uy hiếp. Thế là Vương Hoàng hậu liên lạc với người cậu ruột của mình đưa con trưởng của Cao Tông do hậu cung họ Lưu sinh ra là Lý Trung làm Thái tử và điều những trọng thần của triều đình lúc đó như Trương Tôn vô kỵ, Chử Trục Lương, Hàn Ác, Dư Vu Chí Ninh, Trương Hành Thành, Cao Lý Phu, phó tá Thái tử.

Việc Vương Hoàng hậu liên kết với đại thần đoạt ngôi Thái tử đã tác động sâu sắc đến Võ Tắc Thiên. Bà ta biết rõ ràng, bản thân mình chưa hề làm phi nữ của tiên hoàng, lại không xuất thân trong gia đình danh gia vọng tộc, do vậy không thể có được sự ủng hộ của đại thần. Bà thấy rõ các đại thần trong ngoài triều đình không ai chấp nhận mình, ở vào vị thế này, muốn đạt mục đích, không có mưu mô thì không được.

Tính cách của Võ Tắc Thiên là càng khó khăn, càng nỗ lực. Bà ráo riết tập hợp lực lượng, phàm là những người mà Vương Hoàng hậu và Tiêu Thục phi không thích, bà đều thu nhận hết, bà ban cho họ những phần thưởng của mình. Do vậy, mọi động tĩnh của Hoàng hậu và Tiêu Thục phi bà đều biết tường tận, rồi nói lại với Cao Tông. Nhưng nếu chỉ dựa vào những điều này, chắc còn chưa đủ.

Võ Tắc Thiên vẫn đang tìm cơ hội. Và cuối cùng cơ hội cũng tới. Võ Tắc Thiên sinh được một công chúa rất linh lợi, đáng yêu. Vương Hoàng hậu biết chuyện, cũng đến thăm, bế ẵm công chúa Vương Hoàng hậu vừa mới đi, lại có tin báo Cao Tông sắp đến. Võ Tắc Thiên, nghĩ rằng cơ hội ngàn năm mới có đã đến rồi. Thế là, bà ta dùng chần làm công chúa nghệt thở mà chết, rồi ra nghênh đón Cao Tông".

Khi Cao Tông tới, Võ Tắc Thiên vẫn cười nói như trước, tuyệt đối không có hành động hoảng loạn nào, đợi Cao Tông mở chần ra phát hiện công chúa đã chết tự bao giờ. Võ Tắc Thiên giả vờ kinh ngạc, kêu lên tiếng bi thương. Cao Tông vội hỏi các nữ tỳ xung quanh, họ đều nói là Vương

Hoàng hậu vừa mới tới. Cao Tông giận dữ: "Hoàng hậu đã giết con gái của trẫm rồi". Võ Tắc Thiên lại thừa cơ đổ tội cho Vương Hoàng hậu. Vương Hoàng hậu quả là có miệng cũng khó mà thanh minh chuyện này.

"Hổ dữ còn không nỡ ăn thịt con", nhưng Võ Tắc Thiên vì tranh giành địa vị tối cao trong cung mà tự tay giết con gái của mình. Một người như vậy, quả thật đáng lấy từ "tàn nhẫn" để hình dung cũng chưa thoả đáng. Có điều trong việc này Võ Tắc Thiên đã tính toán, bà ta "đánh" cho Vương Hoàng hậu một đòn, làm Vương Hoàng hậu có nhảy xuống sông Hoàng Hà cũng không rửa sạch được tội lỗi.

Tình hình lúc đó, có lẽ đi lên bằng thân xác con gái mình là cách duy nhất hiệu quả. Cao Tông lập tức phế bỏ Vương Hoàng hậu, lập Võ Tắc Thiên.

Sau khi lên làm Hoàng hậu, việc cấp thiết nhất của Võ Tắc Thiên là tiêu diệt tận gốc bè phái của Hoàng hậu trước. Bà ta dùng những thủ đoạn tàn nhẫn nhất để giết chết Vương Hoàng hậu và Tiêu Thục phi trong lãnh cung, làm Chủ Chu Lương chết ở Ái Châu, Hàn Ái bị chết ở Chấn Châu, Trương Tôn vô kỵ tự sát, giết Liễu Sảng ở Tượng Châu. Những người thân thích của họ cũng bị giết hoặc bị giáng chức. Đến năm 659 sau CN, tập đoàn quyền lực Trương Tôn Thị đã bị Võ Tắc Thiên tiêu diệt tận gốc.

Tháng 8 năm 674 sau CN, "Hoàng đế gọi là Thiên hoàng, Hoàng hậu gọi là Thiên hậu". Đến lúc đó, sau hơn chục năm làm Hoàng hậu, Võ Tắc Thiên chiến thắng trong cuộc tranh giành quyền lợi và địa vị Thái tử. Thắng lợi này không chỉ là thắng lợi của riêng Võ Tắc Thiên, nó còn là bước ngoặt mang tính lịch sử nhất định, bởi lực lượng chính trị đại biểu cho địa chủ, quý tộc Hàn Môn cuối cùng đã bước lên vũ đài lịch sử.

Cao Tông bệnh tật đầy mình, cùng với tuổi tác ngày càng cao bệnh của ông ngày càng nặng. Cao Tông muốn truyền ngôi cho Thái tử Lý Hoảng. Thái tử là người "nhân, hiếu, khiêm, cần", "được người người quý mến", lại thêm "biết chiêu mộ hiền tài, người trong ngoài đều tâm phục", còn rất có tài năng chính trị, vì thế Cao Tông rất coi trọng. Nhưng Võ Tắc Thiên lại không thích vị Thái tử này. Có một lần, Lý Hoảng thấy hai chị gái tuổi quá 30 - do Tiêu Thục phi sinh ra, sống ru rú trong cung, liền xin phép để hai chị ra khỏi nhà, còn có vài lần làm trái ý Võ Tắc Thiên, nên ông không được sự yêu quý của mẹ. Thực ra, điều này chỉ là thứ yếu, điều quan trọng là Lý Hoảng sẽ tranh quyền với Võ Tắc Thiên. Thế là, bà ta dùng rượu độc giết chết con trai - Thái tử Lý Hoảng của mình. Đây cũng vì quyền lực mà Võ Tắc Thiên đã giết chết người thân thứ hai của mình.

Sau khi Lý Hoảng chết, người con thứ của Võ Tắc Thiên - Lý Hiền lên làm Thái tử. Sau khi nghe tin Lý Hoảng chết, bệnh tình Cao Tông càng nặng hơn, ông đau đầu đến nỗi không biết được chuyện gì, muốn nhường ngôi cho Thái tử Lý Hiền nhưng Võ Tắc Thiên kiên quyết phản đối, nên cuối cùng đành phải nhường ngôi cho Hoàng hậu. Mấy năm sau, Cao Tông vẫn muốn để Lý Hiền đôn đốc việc nước, nhưng vì Lý Hiền không nghe lời Võ Tắc Thiên nên bà ta lấy lý do "ham thanh sắc" để phế bỏ Lý Hiền làm dân thường, giải đến kinh sử và giam lỏng ở đấy. Sau đó, lập con trai thứ ba - Lý Hiền làm Thái tử.

Năm 683 (SCN), Đường Cao Tông băng hà, Thái tử Lý Hiền kế vị (tức Đường Trung Tông). Lúc lâm chung Cao Tông nói "Chuyện quốc gia đại sự không giải quyết được, hãy xin ý chỉ Thiên hậu", Võ Tắc Thiên lấy thân phận Hoàng Thái hậu lâm triều xưng chế.

Võ Tắc Thiên lâm triều xưng đế được 7 tháng ở Dương Châu phát sinh phản loạn Từ Kính Nghiệp. Tể tướng trong triều Bùi Viêm cũng cấu kết với ông ta, tình hình lúc đó đúng là loạn trong giặc ngoài. Nhưng Võ Tắc Thiên không hề sợ sệt, bà ta một mặt không bỏ qua cơ hội diệt trừ Bùi Viêm và Trình Vũ Đĩnh... mặt khác điều gấp 30 vạn quân binh chưa đến 50 ngày đã dẹp xong quân phiến loạn Từ Kính Nghiệp. Năm 688 (SCN), Võ Tắc Thừa Tự - cháu ruột Võ Tắc Thiên thấy thời cơ xưng đế của Võ Tắc Thiên đã đến, liền bí mật cho người khắc dòng chữ "Thánh mẫu lâm nhân, vĩnh thánh đế nghiệp" lên một hòn đá màu trắng, rồi sai Đường Đồng Phụng người Ung Châu dâng biểu giả vờ được làm hòn đá này ở sông Lạc Thủy. Võ Tắc Thiên biết tin hết sức mừng, liền suy tôn hòn đá này là "Bảo Thạch đồ", và chuẩn bị ngày tốt trong

tháng 5, đích thân tới Lạc Thủy rước hòn đá về. Sau đó, bà ta phong cho Đường Đồng Phụng - người có công dâng "Bảo Thạch đồ" làm tướng quân du kích. Đến ngày giờ đã định, Võ Tắc Thiên "Cảm tạ trời đất, lễ xong ở "Ngũ Minh Đường, bố cáo quần thần", và không lâu sau chính thức xưng "Thánh mẫu thần đế". Từ đó trở đi, Võ Tắc Thiên bắt đầu xưng "Bệ hạ".

Họ hàng nhà Lý Đường biết rõ rằng, Võ Tắc Thiên thực tế đã là Hoàng đế rồi, việc thay đổi niên hiệu chỉ còn là vấn đề thời gian thôi, việc mà họ hàng nhà Lý Đường phải đối mặt lại là một tai họa chết người. Để tự mình bảo toàn tính mạng, họ dồn dập khởi binh.

Đầu tiên, họ hàng Lý Đường lấy "Nghênh hoàn Trung Tông", "cứu Bát Duệ Tông" để làm cớ hiệu kêu gọi dân chúng. Nhưng vì Phạm Dương Vương Lý An không cẩn thận lộ mưu kế. Trong lúc hỗn loạn đó, Hàn Vương Lý Nguyên Hy khởi binh trước, tiếp đó Lang Nha Vương Lý Xung khởi binh tại Bắc Châu, Việt Vương Lý Nguyên khởi binh tại Diên Châu, Hoắc Vương Lý Nguyên Quỹ khởi binh tại Thanh Châu, Lỗ Vương Lý Vinh Diên khởi binh tại Hình Châu. Nhưng lúc này, tình hình đất nước tương đối ổn định, nhân dân không muốn sống trong cảnh loạn lạc chỉ vì lợi ích của một gia đình, một người nào đó. Thế rồi quân đội của Chư Vương họ Lý mất hết ý chí chiến đấu, vừa thấy binh mã của Võ Tắc Thiên đến không đầu hàng thì thi nhau bỏ chạy, cơ bản lực lượng rất mỏng yếu, trong thời gian rất ngắn, quân phản loạn của Chư Vương họ Lý đã bị Võ Tắc Thiên trấn áp một cách dễ dàng.

Lần thất bại này của Chư Vương họ Lý cho thấy những gia đình quý tộc, quyền thế trong xã hội đang không được lòng người.

Sau lần trấn áp quân phản loạn này, Võ Tắc Thiên quyết tâm tiêu diệt các thế lực thù địch. Bà ta đã lựa chọn ba biện pháp: một là khuyến khích tố giác, hai là dùng hình phạt bức cung, ba là dùng các quan lại tàn ác. Võ Tắc Thiên đề bạt Chu Hưng, Lai Tuấn Thần, Tổ Nguyên Lễ, và một số quan lại tàn ác khác chuyên trách làm việc "thanh trừng". Họ bí mật quan sát hành động của các vương công đại thần trong dòng họ nhà Lý, nếu ai có sơ hở gì thì bắt ngay lập tức dùng bức cung cực hình, bị vu tội mưu phản. Võ Tắc Thiên còn lập một hòm thư tố giác bằng đồng, chuyên nhận thư tố giác. Theo quy định, bất cứ viên quan nào cũng phải tố giác, bất kể chức vị cao thấp, từ người nông dân, bác tiều phu cho đến cả quan ngũ phẩm. Đặc biệt, nếu ai có công tố giác sẽ được phong quan vượt bậc, nếu tố giác thất bại, thì tuyệt đối không bị truy cứu. Với chính sách này, các đại thần bị giết lên đến hàng trăm, người trong họ hàng Lý Đường bị giết lên đến hàng trăm người, từ quan Thứ sử trở xuống, số người bị giết không sao đếm xuể. Chính sách khủng bố quá đáng này của Võ Tắc Thiên đã gây ra vô số cái chết oan uổng.

Đương nhiên, theo cách nghĩ của Võ Tắc Thiên, giết hết hoàng tộc Lý Đường vừa làm cho trong triều đình và trong nhân dân "người người lo sợ, gặp nhau mà không dám nói chuyện, đường ai nấy đi", là để không ai dám tạo phản nữa.

Đến lúc đó, bước thứ ba trong kế hoạch của Võ Tắc Thiên đã được thực hiện hoàn toàn. Bà ta tàn nhẫn giết hết con cháu khác nhau trong họ Lý chỉ để lại một Cao Tông, hơn thế nữa những đứa con do phi tần của Cao Tông sinh ra cũng bị giết hết. Danh hiệu làm hoàng đế của Võ Tắc Thiên chỉ là một vấn đề thủ tục mà thôi. Tháng 7 năm 690 (SCN), nhà sư trong chùa Đông Ngụy quốc viết mấy cuốn kinh thư, trong kinh thư viết rõ Võ Tắc Thiên là do đức Phật DiLặc đầu thai chuyển thế, sẽ thay nhà Đường làm Thế Chủ Diên Phù (tức làm chủ nhân phương Đông). Không lâu sau, Ngự sử Phó Du Nghĩa dẫn hơn 900 người đến cống cung Trường An, dâng biểu thỉnh cầu đổi quốc hiệu Đại Đường thành Chu. Võ Tắc Thiên vờ từ chối, không ưng thuận nhưng lại thăng quan cho Phó Du Nghĩa, đề bạt, cất nhắc hẳn.

Võ Tắc Thiên thấy "khó đi ngược lại ý dân", chỉ còn cách nghe theo. Ngày 9 tháng 3 năm 690, Võ Tắc Thiên đổi quốc hiệu Đường thành Chu, lên ngôi Hoàng đế, làm Nữ hoàng Võ Chu-Nữ hoàng duy nhất trong lịch sử Trung Quốc.

Cho dù kết quả thế nào, Võ Tắc Thiên với bản tính tàn nhẫn, phong thái mới mẻ trên ngai vàng đã mang đến cho thế lực quý tộc một sự công kích, diệt vong tất yếu. Điều này cũng là đòn giáng mạnh vào tầng lớp đàn ông trên thế giới, khiến cho đàn ông Trung Quốc không thể không mở mắt to mà nhìn người phụ nữ, điều này cũng làm thay đổi quan niệm "tông pháp"

Trung Quốc, làm cho đàn ông Trung Quốc không dám quên quyền lực của người phụ nữ. Tất cả những điều đó đều là thành công của Võ Tắc Thiên và tất cả những thành công đó có được là nhờ vào tính cách đặc trưng của bà.

LÀM NGƯỜI CÓ TÍNH CÁCH PHÓNG KHOÁNG

Đặc điểm lớn nhất của người phóng khoáng là hào phóng, cởi mở, đi ngay về thẳng, không vòng vo Tam quốc. Họ rất giàu tình cảm, không chịu được gò bó, ràng buộc, có một mặt phản nghịch. Phấn đấu mà không hề dè dặt để theo đuổi sự nghiệp chân chính, có thể dốc lòng báo đáp ân tri ngộ của bản thân, bạn tri kỷ, dù chết cũng không hối tiếc. Họ coi trọng giá trị làm người chứ không coi trọng phương thức làm người. Người phóng khoáng đa số đều là người rất thông minh, giỏi giang, tri thức uyên bác, có thể lấy tấm lòng khoan dung, thương người yêu vật để gánh chịu sức ép của cuộc sống.

Nhược điểm của tính cách phóng khoáng là quá buông lỏng bản thân, khó tránh khỏi kiêu ngạo, ngang ngược, thậm chí mù quáng, tự cao tự đại, tự hát tự khen hay. Cuối cùng nảy sinh tư tưởng đối lập nghiêm trọng với cá nhân hoặc với xã hội.

1- Giới văn sĩ hào hiệp xem rượu như tính mạng, coi tình cảm là trò chơi

Năm 1985 Cổ Long đại hiệp từ trần. Tin buồn truyền đi, trong giới người Hoa như bị một cơn sốc nặng. Ông từ bỏ cõi đời khi tròn 48 tuổi - độ tuổi vừa chiếm lĩnh được đỉnh cao nhất của sức sáng tạo trong sự nghiệp, sức sống của ông, đang ở độ sung mãn nhất.

Trong quãng đời ngắn ngủi ấy, ông đã để lại rất nhiều tác phẩm võ hiệp được coi là kinh điển, cũng vì thế mà cuộc đời ly kì của ông có được tiếng thơm muôn thuở.

Cổ Long tên thật là Hùng Diệu Hoa, quê gốc ở Giang Tây, sinh năm 1936 ở Hồng Kông. Năm 1950 ông theo mẹ sang định cư ở Đài Loan. Thuở nhỏ ông đã phải nếm trải cảnh bom rơi lửa đạn của chiến tranh, tâm hồn thơ dại của ông luôn hi vọng có một đại hiệp ra tay dẹp loạn, cứu vớt dân lành, vì thế từ nhỏ ông đã ham mê đọc tiểu thuyết võ hiệp.

Tình cảm giữa cha mẹ ông không được thuận buồm xuôi gió nên sau này hai người đã li hôn. Ông đã thiếu cảm giác an toàn và niềm vui đoàn tụ, sự thiếu thốn này đã tạo nên những tâm sự của chàng lãng tử. Văn học trở thành nơi gửi gắm cuộc sống cô quạnh của ông, ông bắt đầu đọc rất nhiều tác phẩm văn học gồm cả những tiểu thuyết Âu - Mỹ và tiểu thuyết võ hiệp. Năm 19 tuổi ông giới thiệu tác phẩm đầu tay của mình "Từ Bắc quốc tới Nam quốc", đây là một tác phẩm văn học đơn thuần, sau này ông lại liên tiếp giới thiệu một số tác phẩm văn học khác.

Để kiếm kế sinh nhai, ông bắt đầu sáng tác các tiểu thuyết võ hiệp nhuận bút tương đối cao. Năm 1960, sau khi xuất bản tập đầu bộ tiểu thuyết đầu tay "Thương khung thần kiếm" (thanh kiếm của bầu trời), trong một năm ông xuất bản liên tiếp 6 bộ tiểu thuyết võ hiệp lớn. Năm đó ông mới 20 tuổi, sức trẻ dồi dào, tinh thần hăng hái, nhưng trong lòng ông lại chất chứa bao nỗi băn khoăn, do dự, hoài nghi.

Lúc này, Cổ Long thương yêu một vũ nữ tên Trịnh Lợi Lợi. Bất chấp sự phản đối của gia đình ông cùng sống với Lợi Lợi ở một thị trấn nhỏ vùng ngoại ô Đài Bắc. Trong cuộc sống thoải mái, hạnh phúc ấy, ông đắm chìm trong tuổi trẻ, tình yêu và men rượu, ông cảm giác lâng lâng như ở chốn bồng lai tiên cảnh, những tình cảm sâu thẳm ấy được ông chuyển thành tiết tấu và nhạc điệu bằng ngôn ngữ và chữ viết, từ đó rượu là người bạn đời của ông.

Ba năm sau ông rời Lợi Lợi và con trai cùng thị trấn nhỏ bé trở về Đài Bắc. Năm 1967 ông xuất bản hai tác phẩm "Tuyệt đại song kiếm" và "Thiệt huyết truyền kì" gây náo động ở Đài Loan, trong phút chốc ông đã công thành danh toại. Khắp các đường lớn ngõ nhỏ đâu đâu cũng bàn luận hai nhân vật đặc sắc Tiểu Ngưu Nhi và Sở Lưu Hương. Một thời các tiểu thuyết võ hiệp của Cổ Long rất thịnh hành và được bán rất chạy.

Cuộc đời hào hoa phóng túng của Cổ Long còn một thứ quan trọng nữa, đó chính là đàn bà.

Năm 1968, ông sống cùng một mỹ nữ Đông Dương trong khu nhà Tam Phúc ở đường Cổ Lĩnh, Đài Bắc. Đây là khoảng thời gian vui vẻ nhất, khả năng sáng tạo sung mãn nhất trong cuộc đời Cổ Long. Các tác phẩm "Kiếm khách đa tình, vô tình kiếm" và "Thanh kiếm của tam thiếu

gia" đều được xuất bản trong thời kỳ này; sự nghiệp của ông vô cùng xán lạn. Kim Dung sau khi tạm gác bút đã hợp lại với Cổ Long, sẵn sàng nhường lại phụ san "Minh báo" cho Cổ Long.

Năm ông 25 tuổi, các bộ tiểu thuyết võ hiệp ông sáng tác dung lượng lên tới trên 25 triệu chữ, mỗi năm ông viết ít nhất là một triệu chữ. Viết lách là việc tuyệt đối cô độc, vì vậy ông trở nên lập dị. Mỗi khi hoàn thành tác phẩm, ông phải đi vui chơi thoải thích, đi hàng quán nhậu nhẹt, tìm bạn gái, xem phim. Sau khi thành danh, ông mua một căn hộ lộng lẫy nhưng lại thường lấy khách sạn làm nhà, không gần gũi với người vợ đẹp, do vậy cuộc hôn nhân của ông liên tục rạn vỡ. Học trò của ông từng nói: "Cổ đại hiệp bản tính là một lãng tử nên không thể thích hợp với cuộc sống hôn nhân".

Rời bỏ Trịnh Lợi Lợi, ông lại mê say vũ nữ Diệp Tuyết. Ông sống với cô ta một thời gian, cô cũng sinh cho ông một bé trai. Sau này ông gặp cô học sinh cấp ba nhã nhặn, thuần phác Mai Bảo Châu, hai người chính thức kết hôn, đây cũng là lần đầu tiên ông kết hôn chính thức. Mai Bảo Châu sinh cho ông cậu con trai thứ ba. Được một thời gian dài, ông không chịu nổi cảnh đơn điệu của cuộc sống gia đình, thường xuyên ra ngoài không quay về. Về sau khách sạn dường như đã biến thành nhà ông, chỉ khi đùa bốn chán chê ở ngoài ông mới mò về nhà. Việc này dẫn đến kết quả là cuộc hôn nhân chính thức đầu tiên của ông tan vỡ.

Bước vào tuổi trung niên, lại một lần nữa ông ngã xuống dòng sông tình ái. Lần này ông yêu cô bé học sinh cấp hai Vu Tú Linh trẻ trung, xinh đẹp. Vu Tú Linh thành vợ hai chính thức và cũng là cô vợ TÍNH CÁCH QUYẾT ĐỊNH THÀNH BAI cuối cùng của ông, với bao sự dịu dàng và niềm an ủi, nhưng thực sự ông đã để lại cho cô một nỗi ám ảnh-bóng ma của chết chóc.

Ông vốn tính xuề xòa, không chấp nhặt chuyện nhỏ, có phong độ của một lãng tử, thường mặc âu phục nhưng không bao giờ thắt cà vạt. Ông chỉ chú ý mặc sao cho gọn nhẹ, hợp với vóc người, không cầu kì chất liệu vải. Ông có chút khí phách thời Ngụy Tấn, cách sống phóng túng, không câu nệ phép tắc kiểu cách.

Thói quen viết lách của ông cũng rất kỳ quặc. Ông có thói quen sau bữa ăn tối thì vào phòng vệ sinh, rửa tay sạch sẽ rồi gọt giữa móng tay cho thật đều đặn. Thời gian gọt giữa móng tay chính là lúc ông sắp xếp các tình tiết của tiểu thuyết. Cô giúp việc thấy ông sửa móng tay là biết ngay chắc chắn ông sẽ ở nhà viết bản thảo, thế là phải nhanh chóng đến thư phòng đặt một cái bảng đen trên đất và dùng bảng đen làm bàn, ở tư thế làm việc đó ông mới cảm thấy linh cảm sáng tác tuôn trào.

Tay trái kẹp thuốc thơm, tay phải cầm bút, ông viết không ngừng, vừa viết vừa hút thuốc. Trong một buổi tối ông hút hết hai bao thuốc, một chương đặc sắc cũng hoàn thành. Lúc viết bản thảo ông không đụng đến một giọt rượu.

Cổ Long ham rượu như ham sống, ham tới mức không gì có thể ham hơn, và cũng chính men rượu đã tạo nên bi kịch cuối đời. Thời kì cuối đời, một bữa ông có thể uống liên tục trong 7,8 tiếng, thời gian uống rượu gấp nhiều lần thời gian viết lách, mà bản thân ông không thể tự thoát ra được. Từ khi thành danh, ngày nào không rượu ngày đó ông không hứng khởi, uống không say không về. Ông rất hiếu khách nhưng chính sự hiếu khách này là cái cớ để ông uống rượu, lý do của ông là phải uống vài ly với khách. Phải nói trời sinh ông là một tiên tử, ông thường trút cho khách say mềm, mình thì hớn hờ, rạng rỡ.

Ông là một lãng tử, tâm hồn cũng lang thang, phiêu bạt, đem lại cho ông cảm giác lâng lâng sung sướng trong những năm tháng tiêu khiển ở quán rượu. Bạn của ông kể hồi đó ông có thể tu một hơi hết cả bình đầy rượu mạnh. Chính ông từng nói: "Lần tôi uống nhiều nhất là uống hết 28 chai rượu brandi trong một đêm, có điều không phải tôi uống một mình mà năm người cũng uống".

Cả ngày đắm chìm trong rượu, ông mắc bệnh gan. Đến giai đoạn cuối, bệnh xơ gan bùng phát ông mới chịu cai rượu.

Lần đầu tiên ông nằm viện, bị thổ huyết trầm trọng. Xuất viện được ba tháng, ông cảm thấy khoẻ hơn nhiều, nghĩ rằng mình sẽ không bị sao nữa thế là chứng nào tật đấy, ông lại bắt đầu

uống rượu, cuối cùng ông bị hôn mê vì bệnh tái phát, phải nhập viện lần nữa.

Trước lúc lâm chung, tâm trạng ông vô cùng bình thản, tuy thực sự vẫn cảm thấy đau thương, cô quạnh. Ông nói thứ mà ông thích là "không khí và hứng thú uống rượu, không khí này chỉ có rượu mới có thể chế ra được".

Đối mặt với cái chết, Cổ Long cảm khái nói: "Tôi hi vọng có thể sống thêm ít nhất 5 năm nữa để tôi viết xong cuốn "Thời đại võ hiệp", tôi tin chắc nó sẽ là tác phẩm nâng cao địa vị của tiểu thuyết võ hiệp, nhưng thương để không để cho ông toại nguyện. Ngày 21 tháng 9 năm 1985 ông đã vĩnh viễn giã từ chốn nhân gian ngay trong bệnh viện ở thành phố Đài Bắc, Trung Hoa.

2- Lòng can đảm, nghĩa hiệp viết Xuân Thu

Các hiệp khách Trung Quốc thời cổ, đặc biệt là các hiệp khách thời Xuân Thu Chiến Quốc, là những người vừa mạnh mẽ vừa lãng mạn. Trong thời loạn lạc đạo đức suy đồi, mua vui bằng vật chất, nhiều kẻ ỷ mạnh hiếp yếu, họ vẫn ôm trong mình lý tưởng truyền thống "dùng thanh kiếm trong tay mình cứu vớt hiện thực", quanh người họ lấp lánh ánh sáng lý tưởng và hào quang cá tính sáng chói. Họ vùng vẫy trong hiện thực mà thoát khỏi hiện thực. Họ không chú ý đến sinh mạng, họ chỉ cần biết giá trị của sinh mạng.

Kinh Kha chính là đại biểu trong số đó. Ông là người nước Vệ, sau đó chuyển sang sinh sống ở nước Yên, người nước Yên gọi ông là Kinh Khanh. Ông rất ham đọc sách, luyện kiếm, ông từng dâng sớ bàn về thuật trị quốc với vua nước Vệ, cũng từng ngao du đến rất nhiều nước và thường đấu kiếm, luận bàn về kiếm với người khác nhưng ông vẫn chưa gặp được một người bạn tri kỷ. Kinh Kha đến nước Yên, nhờ tính hào hiệp, nghĩa khí, ông đã kết giao được với một nhóm nghĩa sĩ, như Cao Tiệm Ly, Điền Quang...

Không lâu sau, Thái tử Đan của nước Yên vì bị sỉ nhục ở nước Tần nên tháo chạy về Yên. Lúc này Tần đã hạ được rất nhiều thành trì của nước giáp miền Tây nước Yên và đang trực tiếp đe dọa nước Yên. Thái tử Đan muốn báo thù những nước nhỏ thế yếu, không đủ sức chống đỡ. Sau nhiều lần khảo, trần trọc, Thái tử Đan tìm đến Kinh Kha. Để bảo vệ nước Yên, Kinh Kha đồng ý dẫn thân đi ám sát Tần vương. Thái tử Đan tiếp đãi Kinh Kha rất nồng hậu, ngày nào cũng đi thăm và không ngừng tặng Kinh Kha tiền vàng, gái đẹp; nhưng qua một thời gian vẫn không thấy Kinh Kha có động tĩnh gì liền hỏi: "Hiện tại Vương Tiễn tướng Tần phải vượt qua sông Dịch Thủy. Khi đó thì tôi muốn hầu hạ phụng dưỡng ngài lâu dài cũng không được". Kinh Kha nói: "Ngài không nói, tôi cũng đang muốn tìm ngài. Tôi đi tay không thế này, chắc chắn Tần vương không tin tưởng. Nếu có thể mang theo thủ cấp (đầu) của Phàn Ư Kỳ và bản đồ vùng Đốc Cánh màu mỡ nhất nước Yên dâng lên Tần vương, nhất định ông ta sẽ tin, tôi nhân cơ hội đó ám sát ông ta". Thái tử Đan nghĩ giết Phàn Ư Kỳ sẽ mang tiếng bất nghĩa, không muốn làm theo.

Kinh Kha đến gặp riêng Phàn Ư Kỳ nói: "Tần vương đã giết cả nhà ngài, lại treo thưởng thủ cấp ngài bằng nghìn vàng, vạn chức hầu. Tôi có một kế có thể báo thù cho ngài chính là mượn thủ cấp của ngài để lừa lấy sự tín nhiệm của Tần vương rồi nhân cơ hội ám sát ông ta". Nghe xong, Phàn Ư Kỳ liền cắt cổ tự vẫn.

Thái tử Đan nghe tin, liền gào khóc sụt sướt, nhưng Phàn Ư Kỳ đã chết, đành phải gói kín đầu ông ta lại rồi chuẩn bị cả bản đồ vùng Đốc Cánh, giao cho Kinh Kha.

Thế rồi Kinh Kha bảo Thái tử Đan tìm cho mình thanh đoản kiếm sắc bén nhất, dùng trăm lạng vàng mua đoản kiếm của phu nhân Triệu Nhân Từ, nhờ thợ thủ công tôi thêm thuốc độc lên đoản kiếm đó rồi đem một người ra dùng thử, chỉ cần thấy máu chảy ra là người đó mất mạng ngay tức khắc. Kinh Kha còn phái Tần Vũ Dương làm trợ thủ. Tần Vũ Dương là một dũng sĩ của nước Yên, 13 tuổi đã từng giết người, người nước Yên không ai dám đối mặt với anh ta. Như vậy mọi việc đều chuẩn bị chu toàn, chỉ còn đợi thời cơ chín muồi.

Kinh Kha muốn đến Tần cùng một người nữa nhưng người đó sống ở rất xa, ngay lập tức chưa thể đến ngay được nên có ý hoãn ngày khởi hành lại. Thái tử Đan cho rằng ông thay đổi ý định, bèn nói với ông: "Thời gian không còn nhiều, Kinh Kha vẫn có ý định vào Tần chứ? Hãy

để tôi phái Tần Vũ Dương đi trước nhé!". Ông bực bội: "Ngài giục cái gì! Đã bước chân đi thì không rút trở lại mới làm nên sự nghiệp. Hơn nữa chỉ với một đoàn kiếm tiến vào nước Tần hùng mạnh kia thì không ổn. Sở dĩ tôi lưu lại vài hôm là vì muốn đợi một người cùng đến Tần. Nay Thái tử cho rằng tôi tiến quá chậm trễ thì tôi xin từ biệt ngay bây giờ".

Thái tử và tất cả những người khách biết việc này đều mặc y phục trắng đến sông Dịch Thủy tiễn chân. Sau khi lễ bái xong, chọn tuyến đường đi, Cao Tiêm Ly gầy đàn trúc (một loại đàn cổ có 13 dây) còn những người đến tiễn chân đều trào rơi nước mắt. Kinh Kha lại tiến lên trước cao giọng ca rằng: "Gió thổi vì vu biết Dịch Thủy trở lạnh, trăng sẽ một đi biết không trở lại!".

Sang tới Tần Kinh Kha, gói đoàn kiếm trong bản đồ rồi tiến vào cung. Ông dâng thủ cấp của Phàn Ư Kỳ nên được Tần vương tín nhiệm, nhân lúc Tần vương cúi đầu xem bản đồ, ông rút đoàn kiếm từ trong bản đồ ra, tóm chặt lấy tay áo Tần vương định đâm ông ta. Tần vương vùng dậy thoát rồi chạy quanh cái cột trụ đồng. Kinh Kha thấy không thể đuổi được Tần vương liền phóng đoàn kiếm nhưng đoàn kiếm va vào cột trụ đồng mà không đâm trúng Tần vương, Tần vương thừa cơ, rút thanh kiếm bên mình ra, đâm Kinh Kha tám nhát. Tự biết việc không thành, Kinh Kha bèn dựa vào cột trụ vừa cười vừa nói: "Sở dĩ ta không ám sát được Tần vương là vì ta muốn ép Tần vương làm giao kèo để mang về báo đáp Thái tử Đan".

Bản thân hành động ám sát Tần vương của Kinh Kha thất bại nhưng tinh thần trọng lời hứa, sẵn sàng lấy cái chết báo đáp tri kỉ của ông đáng để người đời sau ca ngợi mãi mãi.

Chuyên Chư là một trong những thích khách nổi tiếng thời Xuân Thu. Hồi đó, Công tử Quang của nước Ngô rất muốn ám sát Liêu Ngô vương. Lý do là gì? Thì ra, phụ thân của Công tử Quang là Ngô vương Chư Phàn. Chư Phàn có ba em trai, nhị đệ là Dư Tế, tam đệ là Di Muội, tứ đệ là Lý Tử Trát. Chư Phàn biết Lý Tử Trát là người hiền lành tài đức, muốn truyền ngôi vua cho Tử Trát nên không lập con trai để Công tử Quang làm thái tử. Sau khi Chư Phàn qua đời ngôi báu được truyền cho Dư Tế; Dư Tế qua đời, ngôi báu truyền cho Di Muội; sau khi Di Muội từ trần, ngôi vua truyền lại cho Quý Tử Trát, Quý Tử Trát không muốn làm vua, đã bỏ trốn. Thế là người Ngô lập Liêu con của Di Muội làm Ngô vương.

Việc này lúc bấy giờ xem ra không hợp lý. Nếu nói việc truyền ngôi cho Quý Tử Trát là di nguyện của Chư Phàn thì truyền ngôi cho Liêu không hợp lý, đáng lẽ phải truyền ngôi vua cho Công tử Quang con trai của Chư Phàn. Vì vậy, Công tử Quang rất oán hận, muốn giết Ngô vương Liêu. Công tử Quang kết giao với Chuyên Chư qua đại tướng Ngũ Tử Tư, thấy anh ta là người vô cùng anh dũng uy vũ lại thấu hiểu đạo nghĩa nên quý trọng anh ta hơn, đối xử tốt cả với mẫu thân của anh ta. Sau thời gian dài, Chuyên Chư phát hiện Công tử Quang đối với mình trước sau như một nên cảm kích sâu sắc, cảm thấy rất vinh dự vì một người tầm thường như mình lại được Công tử Quang tôn trọng. Sau đó, Chuyên Chư hỏi Công tử Quang vì sao lại tiếp đãi mình nồng hậu vậy. Sau khi Công tử Quang nói là do ngưỡng mộ Chuyên Chư lại nhắc đến nỗi hận mất ngôi báu và năm lần bảy lượt tỏ rõ ý muốn đoạt lại ngôi vua bằng hành vi chính nghĩa. Chuyên Chư nghe rồi ngó ý muốn thay Quang sát hại Ngô vương Liêu. Đương nhiên Công tử Quang hết sức cảm kích, bày tỏ ý nguyện coi thân thể Chuyên Chư chính là thân thể mình, con cái Chuyên Chư chính là con cái mình, nếu Chuyên Chư có mệnh hệ sẽ thường xuyên cúng tế.

Mấy năm sau, Ngô vương Liêu xuất binh đánh Sở, trong nước trống trải, triều đình hỗn loạn; Công tử Quang dự định sát hại Ngô vương Liêu, cho quân lính tinh nhuệ mai phục sẵn ở góc phòng rồi mời Ngô vương Liêu đến nhà mình uống rượu. Ngô vương Liêu cũng rất thận trọng với Công tử Quang, sai quân hộ vệ hộ tống từ Hoàng cung đến tận cửa nhà Công tử Quang, binh lính đứng canh ở cổng đó cũng toàn là thân thích của Ngô vương Liêu.

Lúc rượu say ngà ngà, Công tử Quang giả vờ loạng choạng, bước nhanh về góc phòng rồi đổi giày, lệnh cho Chuyên Chư giấu đoàn kiếm trong bụng cá, nhân cơ hội mang cá ra thì sát hại Ngô vương Liêu. Chuyên Chư đưa cá đến trước mặt Ngô vương Liêu, mổ phanh bụng cá, rút đoàn kiếm đâm chết Ngô vương Liêu. Ngô vương Liêu gục xuống, lính hộ vệ của ông cùng nhau ập vào giết chết Chuyên Chư.

Công tử Quang chỉ huy đội quân tinh nhuệ đã phục sẵn xông ra giết chết lính hộ vệ thân

thuộc của Ngô vương Liêu, rồi lên ngôi vua và phong con trai của Chuyên Chư làm đại quan.

"Chiến quốc sách" đã ghi chép tỉ mỉ về Nhiếp Chính, cho chúng ta thấy Nhiếp Chính không tiếc thân mình, sẵn sàng lao vào nước sôi lửa bỏng vì Nghiêm Trọng Tử như thế nào.

Nhiếp Chính là người vùng Trửu ấp Thâm Cảnh Lý, vì đã giết người nên phải cùng mẹ và chị gái lưu vong sang nước Tề để trốn tránh kẻ thù, cả nhà sống bằng nghề giết mổ gia súc.

Rất lâu sau đó, Nghiêm Trọng Tử là người Hán Dương, theo hầu Hàn Ai hầu, có hận thù với tể tướng Hiệp Luỹ của nước Hàn phải chịu sự bức hại vô lý của Hiệp Luỹ, bị ép phải trốn chạy. Ông chu du khắp các nước, muốn tìm một người có thể báo thù cho mình. Khi ông đến nước Tề, có người nói với ông Nhiếp Chính là một dũng sĩ vì phải trốn kẻ thù nên mai danh ẩn tích dưới lốt người giết mổ. Ông thăm dò biết được tin này liền đến nhà Nhiếp Chính thăm hỏi, đi đi lại lại mấy lần, sau đó ông chuẩn bị sẵn rượu thịt, đích thân dâng tặng mẹ của Nhiếp Chính. Đợi lúc mọi người uống rượu thoả thuê, ông lại lấy ra mấy trăm lạng vàng tặng mẹ của Nhiếp Chính và chúc thọ bà. Nhiếp Chính thấy lạ vì cách đối xử nồng hậu của ông, nên kiên quyết từ chối. Ông cứ khăng khăng tặng cho bằng được, Nhiếp Chính không nhận bèn nói khéo: "Tôi may mắn vì mẹ già vẫn khỏe mạnh, còn cuộc sống nghèo khó, phải làm nghề giết mổ nơi đất khách quê người sớm muộn cũng có thể mua chút cơm ngon canh ngọt kính dâng lên mẹ già, thực sự không dám nhận quà của Trọng Tử nữa. Nghiêm Trọng Tử tránh ra chỗ không có ai, nói với Nhiếp Chính: "Tôi có thù muốn báo, vì vậy tôi đi khắp các nước đã nhiều năm, lần này đến Tề, được biết ngài luôn bên bếp lửa, nên tặng trăm nghìn vàng làm chi phí cơm canh cho mẹ già, để có thể kết bạn với ngài nào dám vì thế mà có mong ước cao xa khác!". Nhiếp Chính nói: "Tôi phải khuất phục, chịu nhục, chỉ vì muốn phụng dưỡng mẹ già. Chỉ cần mẹ vẫn sống trên nhân gian, tôi không dám nhận lời hy sinh thân mình vì người khác". Nghiêm Trọng Tử cứ khẩn cầu mãi, Nhiếp Chính cương quyết không nhận, nhưng Nhiếp Chính hiểu thuận hết sức cảm động với việc Nghiêm Trọng Tử tặng quà cho mẹ mình.

Một thời gian rất lâu sau, mẹ của Nhiếp Chính qua đời. Sau khi an táng, cởi bỏ tang phục, Nhiếp Chính tự nhủ thầm: "Chào ôi! Nhiếp Chính ta chẳng qua chỉ là một kẻ tầm thường cầm dao mổ chó mà thôi. Còn Nghiêm Trọng Tử lại là tướng khanh của nước chư hầu, lại không quản xa xôi nghìn dặm hạ cố đến kết bạn với ta. Ta đối xử với ông ta thực sự chưa phải đạo, chưa có công gì xứng đáng với sự tôn trọng và hậu lễ của ông ta. Nghiêm Trọng Tử kính tặng mẹ ta trăm lạng vàng, tuy ta không nhận nhưng ông ta làm vậy thực sự là tri kỉ của ta. Một hiền tài như ông, vì căm hận kẻ thù mà phải đích thân đến nhờ cậy một người sống ở nơi nghèo hèn, ta làm sao có thể im lặng cho qua được? Huống hồ trước đây ông ta đã cầu xin ta mà ta không đồng ý chỉ vì vẫn còn mẹ, bây giờ mẹ đã khuất núi, ta phải dốc sức vì người đã hiểu và giúp đỡ mình".

Thế rồi Nhiếp Chính đi về phía tây, đến Hán Dương gặp Nghiêm Trọng Tử, nói: "Lần trước tôi không chấp nhận lời mời của ngài chỉ vì nhà có mẹ già. Đến nay mẹ đã rời bỏ thế gian, xin hỏi kẻ thù của ngài là ai? Hãy giao việc này cho tôi!" Nghiêm Trọng Tử kể tỉ mỉ với Nhiếp Chính: "Kẻ thù của tôi là Tướng Hiệp Luỹ. Hiệp Luỹ là chú ruột của Hàn Vương, gia tộc của hắn ta thế mạnh người đông, nơi ở được phong bị nghiêm ngặt, tôi đã phái người đi ám sát hắn ta nhiều lần đều không thành công. Bây giờ ngài không bỏ mặc, tôi sẽ tăng thêm các tráng sĩ làm trợ thủ cho ngài".

Nhiếp Chính đáp lại: "Hai nước Hàn, Vệ cách nhau không xa, hiện tại muốn ám sát tể tướng của họ, ông ta lại là Vương thân quốc thích, không thể nhiều người đi được vì nhiều người sẽ khó tránh khỏi phải chia nhiều đường, vì vậy sẽ dễ tin tức lọt ra ngoài, nếu tin tức lọt ra ngoài thì tất cả người nước Hàn đều thù địch với ngài thế chẳng phải rất nguy hiểm sao?" Thế là Nhiếp Chính không cần tăng thêm quân viện trợ, từ biệt Nghiêm Trọng Tử rồi một mình ra đi. Anh hùng hi sinh một mình chứ quyết không liên lụy tới người khác, Nhiếp Chính đã luôn kiên trì với nguyên tắc này của mình.

Nhiếp Chính cầm thanh kiếm sắc bén tiến thẳng đến nước Hàn. Tể tướng nước Hàn là Hiệp Luỹ ngồi trong phủ, xung quanh có rất nhiều thị vệ cầm binh khí. Nhiếp Chính lao thẳng qua

bạc thêm, đâm chết Hiệp Luỹ, xung quanh náo loạn. Nhiếp Chính gào thét liên tục chém chết mười mấy người, sau đó tự lột da mặt, móc mắt, moi ruột, ngã vật xuống chết.

Người nước Hàn phan thanh Nhiếp Chính trên đường phố, bỏ tiền ra để điều tra tung tích nhưng không ai biết. Người nước Hàn dán cáo thị treo thưởng nghìn vàng để truy cho bằng được hung thủ đã giết tể tướng Hiệp Luỹ. Nhưng một thời gian dài vẫn không ai biết được thân phận của hung thủ.

Nhiếp Chính tự biết thâm nhập vào đám vệ sĩ của Hiệp Luỹ để giết Hiệp Luỹ thì sẽ không có đường sống nên không dẫn theo vệ sĩ, sau đó đã tự huỷ dung nhan để không liên lụy tới Nghiêm Trọng Tử và những người khác, có thể gọi là nghĩa, hiểu đều vẹn toàn. Chị gái của Nhiếp Chính cũng thế, đó là một phụ nữ phi thường.

Chị gái Nhiếp Doanh của Nhiếp Chính nghe nói có người ám sát tể tướng nước Hàn, thân phận hung thủ không rõ vì ở nước Hàn không ai biết, thì thể hấn ta đang bị phan ra trên phố, người ta còn treo thưởng cho ai biết tung tích của hấn ta, bà tức giận nói: "Ờ rằng đó là em trai mình! Chao ôi, Nghiêm Trọng Tử đã "trọng dụng" em trai tôi như thế đó!", bà lập tức đến nước Hàn. Đến nơi, thấy người chết đúng là Nhiếp Chính, liền vỗ lên tử thi khóc lóc thảm thiết, nói trong đau thương tột bậc: "Đây chính là Nhiếp Chính người làng Trục ấp Thâm Tỉnh Lý mà!" Những người đi lại trên phố đều nói: "Người này đã sát hại tể tướng của nước chúng tôi, Quốc vương đang treo thưởng nghìn vàng để điều tra thân phận của hấn ta, lẽ nào bà không nghe nói sao? Tại sao dám đến nhận?" Nhiếp Doanh trả lời họ: "Tôi đã nghe rồi. Nhiếp Chính, em trai tôi trước đây phải nhẫn nhục sống ở nơi chợ búa chỉ vì mẹ già vẫn khoẻ mạnh, tôi chưa lấy chồng. Bây giờ mẹ đã qua đời, tôi đã lấy chồng, Nghiêm Trọng Tử đã giúp em trai tôi trong lúc khó khăn, kết làm bạn chí thân, ông ta đối với chúng tôi ân trọng như núi. Còn có thể làm sao được? Kẻ sĩ có thể chết vì người tri kỉ! Vì tôi vẫn sống trên đời cho nên em Nhiếp Chính của tôi tự huỷ khuôn mặt để mọi người không nhận ra được, đây là vì sợ tôi bị liên lụy mà! Còn tôi sao có thể sợ hoạ sát thân mà chôn vùi tên tuổi anh hùng của em tôi được?". Người nước Hàn vô cùng sửng sốt. Nhiếp Doanh kêu lên ba tiếng: "Trời ơi!" Cuối cùng vì đau thương cực độ, Nhiếp Doanh đã chết bên cạnh Nhiếp Chính.

Dân chúng các nước Tần, Sở, Tề, Vệ nghe được chuyện này đều than thở: "Không những Nhiếp Chính quá tuyệt vời, ngay cả chị gái của anh ta cũng là một phụ nữ dám hi sinh vì tiết nghĩa. Bà không nề hà gian khó, vượt ngàn dặm đường nguy hiểm đến ca ngợi tên tuổi em trai. Nhưng nếu Nhiếp Chính biết chị gái mình cũng nguyện chết trên đường phố nước Hàn, có lẽ anh ta không dám xả thân vì Nghiêm Trọng Tử.

Sở dĩ Nhiếp Chính nổi tiếng, không phải do anh ta đã ám sát tướng quốc của một nước chư hầu, mà do tinh thần hiệp nghĩa có lòng báo đáp tri kỉ, quyết không liên lụy đến người khác.

Có người gọi thời chiến quốc là thời đại ám sát, quả thực đúng như vậy. Nhưng nói đó là thời đại anh hùng có lẽ càng thích hợp hơn. Đời người coi cái chết nhẹ tựa lông hồng. Kinh Nha, Nhiếp Chính đều không nề hà cái chết, họ chỉ vì muốn báo đáp tri kỉ mà sẵn sàng hiến dâng cuộc sống. Tinh thần xả thân vì nghĩa này thực sự khiến mọi người cảm động và khen ngợi.

3- Rộng rãi, phóng khoáng không sợ nguy nan

Người có tính cách phóng khoáng, phần lớn họ có ưu điểm đều vẫn giữ được lạc quan khi đối mặt với khó khăn, trong cách cư xử thường ngày sự lạc quan càng thể hiện đậm nét. Họ ôm ấp lý tưởng của ngàn đời, tung hoành trong hiện thực và lý tưởng, luôn hào phóng thẳng thắn, xả thân vì nghĩa; một lời hứa đáng giá ngàn vàng, họ lấy hết sự ngay thẳng và nhiệt tình của mình viết nên khúc ca cuộc đời bi tráng. Nhà văn Tô Thức thời Tống chính là một con người như vậy. Tính tình bộc trực, không thích so đo tính toán, ông từng nói: "Trên ta là Ngọc Hoàng, dưới là những người đói khổ nghèo hèn. Trước mặt thiên hạ không ai là người không tốt!".

Đây là câu mà Tô Thức cao hứng nói với em trai Tô Triệt. Câu nói khí phách này đủ để miêu tả tính cách và cuộc đời Tô Thức quả thực không có gì quá khoa trương.

Tô Thức cả đời ngay thẳng, chính trực nhưng vì ông không khéo léo gỡ mách khoé nên cuộc

đời gặp nhiều thăng trầm, trắc trở. Sự chán ngán chính trị, những trở ngại trên đường công danh khiến Tô Đông Pha tu dưỡng nhân cách đạt đến giới hạn tối cao mà sĩ phu phong kiến có thể đạt được. Cả đời chìm nổi trong dòng xoáy chính trị với những lệnh giáng chức và lưu đầy, nhưng khí chất tri thức của ông vẫn bền vững như sắt đá, sự khoan dung độ lượng trong tính phóng khoáng được thể hiện rõ nét.

Năm 1036 (đời Tống Nhân Tông Cảnh Hựu năm thứ hai) ở Mi Châu Tứ Xuyên, trong nhà tài tử Tứ Xuyên Tô Tuân sinh đứa con đầu lòng. Tô Tuân chăm chú ngắm nhìn khuôn mặt đứa trẻ, bất giác trong lòng trĩu nặng, nhưng nhìn thấy thiên đình (chỉ điểm giữa trán) đầy đặn, mũi dọc dừa, đặc biệt là đôi mắt như hai dòng suối, vẻ mặt trong sáng, rạng rỡ. Hồi lâu Tô Tuân mới nói với phu nhân: "Đứa trẻ này tính cách hào phóng, ruột để ngoài da, không biết tuý cơ úng biến, về sau chắc chắn sẽ bị miệng lưỡi người khác hãm hại, e rằng cuộc đời có nhiều trắc trở".

Sau khi Tô Đông Pha khôn lớn, tham dự cuộc thi chọn tiến sĩ toàn quốc, bài văn "Hình thưởng trung hậu chí chí luân" được ban giám khảo nhất chí khen ngợi hết lời; trong đợt thi ứng khẩu, Tô Đông Pha đã giành giải nhất với bài "Xuân-Thu đối tỉ".

Một trong những quan chủ khảo lúc đó là văn hào tiếng tăm lừng lẫy Âu Dương Tu, ông quyết định cho Tô Đông Pha cơ hội thể hiện sự vượt trội; dưới sự dìu dắt cổ vũ của ông, Tô Đông Pha đã nổi danh trong thiên hạ.

Tô Đông Pha từng làm quan ở một số nơi như Phong Tường Thiêm Phán, năm 1069 (năm Hi Ninh thứ 2) rồi lại trở về Khai Phong, vẫn giữ chức "nhập trực sử quán". Dưới sự ủng hộ của Thần Tông, Vương An Thạch chuẩn bị thực thi Tân pháp như vậy trên triều đình hình thành hai phái riêng biệt: đảng cũ và đảng mới.

Tư Mã Quang là nhân vật đại biểu cho đảng cũ kịch liệt phản đối Tân pháp. Tư Mã Quang không chỉ là một đại thần lão thành có uy thế cao trong triều, còn là một học giả lớn; tác phẩm sử học lớn "Tư trị thông giám" là do ông chủ trì biên soạn. Còn Vương An Thạch vì nôn nóng và dùng người không thích hợp, cuối cùng đã thất bại trong cuộc vận động "biến pháp". Tô Đông Pha thấy rõ thế sự gay go, kiên trì quan điểm cũ, vừa bị đảng mới bài trừ, vừa bị đảng cũ không dùng.

Tô Thức nghĩ dù ở phương thức cải cách cụ thể hay tiến cử nhân tài, Vương An Thạch đều có nhiều chỗ không thoả đáng, không căn cứ vào thực tế lúc đó, không có lợi cho sự ổn định của xã hội, sự phát triển của kinh tế, không có lợi cho sự đoàn kết của triều đình. Vì vậy ông giữ thái độ kịch liệt phản đối Vương An Thạch. Tư Mã Quang lãnh tụ phái bảo thủ lúc đó ủng hộ thái độ Tô Đông Pha, cảm thấy cao hứng, cho rằng Tô Đông Pha kiên trì với quan điểm của ông, nên khen ngợi Tô Đông Pha không ngớt, ông muốn mượn uy tín của Tô Đông Pha để ngăn chặn Vương An Thạch phổ biến Tân pháp.

Một lần, Tư Mã Quang trực tiếp nói chuyện với Tô Đông Pha về Vương An Thạch và Tân pháp. Tô Đông Pha nói: Vương An Thạch thay đổi hiến pháp nhìn chung là vì nước vì dân là chí công vô tư, có điểm đáng khen ngợi nhưng Tân pháp có điểm gây hại cho nước, cho dân nên ông mới kiên quyết phản đối. Niềm tin "phép tắc của tổ tông không thể thay đổi" còn hại nước, hại dân hơn cả Tân pháp của Vương An Thạch.

Tư Mã Quang nghe đến đây bỗng nhiên nổi giận, cao giọng mắng chửi: "Hay cho cái đảng của tên Giới Phủ (tên chữ của Vương An Thạch)!, rồi phát tay áo bỏ đi. Từ đó Tư Mã Quang cũng xa rời Tô Thức.

Tô Thức vì tính thẳng thắn, nói không úp mở nên đã đắc tội với cả hai đảng, nhưng ông không quan tâm đến điều đó bởi ông đã gắn chặt với nhân dân. "Đã biết thì nói, đã nói thì nói hết", với tấm lòng thanh cao vì dân vì nước, trung thành với Hoàng đế, trong hai tháng ngắn ngủi, ông đã viết cuốn "Thượng Thần Tông Hoàng đế thư" và "Tái thượng Hoàng đế thư" phê bình toàn bộ Tân pháp của Vương An Thạch làm cho cả triều đình sững sốt. Tô Đông Pha ví sự thay đổi quá ẩu của Tân pháp với "người mù cưỡi ngựa đui", không ít đại thần thúc mạnh vào

lưng ngựa bắt nó chạy nhanh hơn. Ông hi vọng Thần Tông Hoàng đế tận tình gỡ bỏ yên ngựa xuống, hãy dừng lại. Thủ hạ của Vương An Thạch nghe điều ông nói thì vô cùng bất mãn, quyết định trừng trị ông đến cùng, cho ông biết thế nào là "lễ độ".

Không lâu sau, thành viên quan trọng của Tân đảng Vương An Thạch là Tạ Cảnh Ôn dâng sớ vu cáo Tô Thức khi đi cứu tế trở về Tứ Xuyên đã lợi dụng thuyền quan vận chuyển muối riêng. Về sau sự việc được làm sáng rõ nhưng Tô Thức đã chán ghét sự tranh chấp giữa hai phe của triều đình nên muốn đi nhận chức quan ở vùng khác. Tân đảng đang muốn trừ bỏ phái đối lập, liền nhân cơ hội đẩy ông xuống Hàng Châu nhận chức thông phán Hàng Châu.

Tháng 2 năm 1080 (năm Nguyên Phong thứ 3), sau khi trải qua bao khó khăn, hoạn nạn, Tô Thức bị giáng xuống làm phó sứ đoàn liên (tổ chức vũ trang địa phương giai cấp địa chủ dùng để trấn áp khởi nghĩa nông dân vào thời Tống đến đầu thời Dân quốc) ở Hàng Châu. Ở đây ông đã viết tác phẩm lưu danh thiên cổ "Tiền Xích Bích Phú". Cả đời Tô Đông Pha ngay thẳng, phóng khoáng đã để lại muôn vàn tiếng thơm.

Năm 1085 (năm Nguyên Phong thứ 8), Tống Thần Tông bị bệnh qua đời ở tuổi 38, Triết Tông kế vị khi đó mới 10 tuổi, Cao thái hậu nắm quyền nhiếp chính. Cao thái hậu nhất quyết phản đối Tân pháp của Vương An Thạch, sau khi nắm quyền, việc đầu tiên là bà quét sạch các viên quan nhờ kết đảng mà kiếm lợi, leo lên địa vị cao. Bà bãi chức tể tướng của Vương Khuê, bổ nhiệm Tư Mã Quang tiếp tục lên làm tể tướng, lần lượt phục chức cho các nhân vật đã bị cách chức vì phản đối Tân pháp. Trước tiên, Tô Thức được bổ nhiệm làm thái thú Đằng Châu, sau đó lại được triệu về triều đình... Lý Định, Thư Tuyên thấy Tô Thức quả nhiên "thua canh này bày canh khác", vừa căm giận vừa lo sợ, lúc nào cũng tìm cơ hội hãm hại ông. Dưới sự ủng hộ của Cao thái hậu, trong một năm ông thăng chức ba lần, chức quyền của ông chỉ thấp hơn tể tướng.

Sau khi nắm quyền, Tư Mã Quang gạt bỏ Tân pháp. Tháng 3 năm 1086 (năm Nguyên Hựu đầu tiên). Tư Mã Quang chủ trì bàn chính sự, yêu cầu các triều thần từ ngũ phẩm trở lên tham gia; vấn đề trung tâm là xoá bỏ hoàn toàn Tân pháp mà Vương An Thạch đã thi hành. Trong thời gian Tô Thức bị giáng chức, ông đã tận mắt thấy một số điểm tốt của Tân pháp, ông nghĩ không nên xoá bỏ hoàn toàn, vì vậy ông phản đối chủ trương của Tư Mã Quang.

Trong cuộc họp bàn này một mình Tô Đông Pha một phái, dám nói thiên hạ là đầu. Ông cho rằng: "Sở dĩ thiên hạ không thể lập lại an ninh trật tự, lỗi do dùng người không thích hợp chứ không phải là do bản thân phép tắc. Đến nay Tư Mã Quang muốn dẹp sạch trơn Tân pháp, thật quá sai lầm!" Ông vừa nói xong không chỉ có Tư Mã Quang ngỡ ngàng, không khí của cả công đường họp chính sự đều như ngưng đọng. Tư Mã Quang thắc mắc: "Trước đây tôi và ông đều phản đối Tân pháp, lại còn bị Tân đảng hại, tại sao vẫn muốn nói đỡ cho Tân đảng, Tân pháp?". Tô Thức đáp: "Mọi việc phải căn cứ vào tình hình thực tế, đó là đạo của người làm quan vì triều chính, không nên phân bè kết đảng phái, cũng không nên phân tranh chính kiến riêng. Trước đây, Vương An Thạch gấp rút thi hành Tân pháp, thực sự không phù hợp, nhưng đến nay xoá sạch Tân pháp cũng như đổi đá lấy bùn, cũng không thoả đáng!" Tư Mã Quang nghe đến đây, vô cùng phẫn nộ, kiên quyết phủ định ý kiến của Tô Đông Pha, rũ tay áo bỏ đi. Do tính hào phóng tự do, lại luôn lo cho dân cho nước, Tô Đông Pha vừa không thể vừa mắt với phái mới vừa không thể làm đẹp lòng đảng cũ, tính chính trực bắt ông chỉ có thể đứng về phái chân lí. Vì vậy vừa chạy khỏi "hang ổ" của Tân đảng, ông lại bị phái cũ gạt bỏ, đồng thời phái Tân đảng vẫn còn trong triều cũng ra sức chèn ép ông, cảnh ngộ của ông quả rất gian nan. Ông liền tiếp dâng sớ xin ra ngoài triều, Cao thái hậu hiểu nỗi lòng ông nên để ông lấy thân phận Long đồ các học sĩ đi tiếp quản Hàng Châu.

Tô Thức tiếp quản Hàng Châu được hơn một năm; trong khoảng thời gian đó ông đã hai lần bị triệu về triều và bị đổi chỗ làm việc hai lần. Về sau, Tô Thức được bổ nhiệm làm Thượng thư bộ binh, rồi lại đổi sang chức Thượng thư bộ lễ, học sĩ điện Đoan Minh, Tô Triệt em trai ông cũng được bổ nhiệm làm tể tướng.

Khi Triết Tông lên 10 tuổi, Tô Thức nhận làm thầy giáo. Triết Tông ngang bướng, tự phụ,

ham thích công trạng, không thích trung thành với người lão thành; những lời gièm pha của kẻ đối địch chính trị làm Triết Tông dần dần xa lánh Tô Thúc. Sau khi Triết Tông tự mình chấp chính, quét sạch mọi việc Cao thái hậu đã làm. Trong thời gian đầu, ông bổ nhiệm Chương Đình làm tể tướng, những kẻ gian tà nịnh hót như Lữ Huệ Khanh cũng lần lượt trở lại quan trường. Vận rủi của Tô Thúc lại đến. Toàn bộ phe Tân đảng như Chương Đình hồi triều, bọn họ áp dụng những thủ đoạn "báo thù" tàn khốc đối với những đại thần chấp chính thời Nguyên Hựu, đương nhiên Tô Thúc khó tránh khỏi tai vạ. Ông bị giáng chức xuống Huỳnh Châu Quảng Đông với tội danh "bêu xấu tiên triều", trên đường đi lại bị giáng xuống làm tiết độ phó sứ của quân Ninh Viễn, cả nhà phải trôi dạt tới Huệ Châu.

Cuộc sống đầy ải cực kì gian khổ, nhưng Tô Đông Pha bản tính phóng khoáng đã xử lí mọi chuyện diễn ra trước mắt bằng thái độ khoan dung, rộng lượng, ông đích thân bắt tay làm việc, tự lực cánh sinh, cả nhà đồng tâm nhất chí sống vui vẻ trong cảnh khổ cực.

Cảnh sống yên phận của Tô Đông Pha khiến những viên quan to trong triều ăn không ngon, ngủ không yên; bọn họ nghĩ trăm phương nghìn kế để quấy rối làm xáo trộn cuộc sống của ông. Ngày 17 tháng 4 năm 1097 (Thiệu Thánh năm thứ 4), triều đình hạ lệnh giáng chức ông xuống làm ở Quảng Châu, tổ chức quân Xương Hoá, không được kí tên vào các công văn.

Quỳnh Châu là đảo Hải Nam bây giờ, khi đó là một miền đất hoang vu. Đối với Tô Đông Pha sắp gần đất xa trời, lần hạ cấp này không khác gì một lần đày ải, ông sẵn sàng chuẩn bị bỏ xác tại Quỳnh Châu, không mong thoát nạn trở về. Tâm trạng này có thể thấy được qua rất nhiều bài thơ văn của ông.

Nhưng sau khi tới Quỳnh Châu, Tô Đông Pha đối mặt với cuộc sống éo le bằng tính phóng khoáng, ông dũng cảm sống tiếp và đã có cống hiến to lớn cho sự phát triển văn hoá ở đảo Hải Nam. Ông có ảnh hưởng sâu rộng đến ngôn ngữ và tập quán sinh hoạt... của cư dân trên đảo.

Năm Nguyên Phù thứ 3, Triệu Cát lên kế vị, để điều hoà xung đột giữa hai đảng, ông cho mời Tô Đông Pha về triều. Trên đường trở về phương Bắc, con người tài hoa ngồi ngời, lạc quan, rộng lượng đã nói lời từ biệt cõi trần vì bệnh tật.

Cả đời Tô Đông Pha không quen lấy lòng người khác, kiên quyết giữ những phẩm đức, hành vi thường ngày, đó chính là nguyên nhân khiến số phận của ông gặp nhiều rủi ro. Thái độ đối mặt với cuộc đời bất công bằng những lí tưởng siêu hiện thực thể hiện khí phách một kiểu nhân cách của phần tử trí thức Trung Quốc.

Cuộc đời Tô Thúc đúng như lời tiên đoán của bố ông: lênh dênh, chìm nổi. Nhưng tính cách rộng rãi, phóng khoáng của ông, sự bình tĩnh, thản nhiên đối mặt với nguy nan khiến người đời sau phải thán phục. Tô Đông Pha đã xây dựng cho người Trung Quốc: một tấm gương rèn luyện nhân cách không thể thay thế.

4 - Nhà thơ có khí phách lớn mà phóng khoáng - Lý Bạch

Lý Bạch sống ở thời nhà Đường, học rộng, tài cao. Các văn nhân bình thường đều sống hướng nội, khiêm tốn, thận trọng, duy chỉ có Lý Bạch sống hào phóng, thường ngao du quan tâm đến việc thiên hạ, làm bạn với những người thanh cao nho nhã, uống rượu ngâm thơ, ý thơ như thuỷ triều, tuôn chảy đến nghìn dặm. Tính phóng khoáng của ông thường gây ra những chuyện "kinh thiên động địa".

Triều Đường là thời đại hoàng kim của lịch sử Trung Quốc, là thời đại quân vương cởi mở, gần gũi dân chúng. Chính sách mở thúc đẩy văn hóa mở. Môi trường xã hội tốt khiến các văn nhân sĩ tử hăng hái xây dựng nghiệp, danh truyền muôn thuở, tham gia hoạt động xã hội bằng thái độ tích cực tiến thủ. Tiến thủ tự do, thoả thích trở thành đặc trưng chủ yếu của nhân cách phóng túng đời Đường.

Không gì có thể phản ánh rõ nét khí thế hùng mạnh, hưng thịnh của nhà Đường vượt nổi những câu thơ của Lý Bạch. Ông là người phát ngôn tính cách văn hoá và tinh thần thời đại nhà Đường. Ông rất tự do phóng túng, không chịu ràng buộc, bản tính hào phóng, thích tung hoành

đây đó, không có sự gò bó và sự cổ hủ của nho sĩ. "Thập ngũ quan kì thư, tác phú lăng tương như" 15 tuổi đã tự cho mình có thể sánh vai với Tư Mã Tương Như, ông tự phụ tới mức mọi người phải sợ hãi. "Vua xem tài năng của ta, đâu có giống Lỗ Trọng Ni?" Dám mang cả Khổng thánh nhân ra bàn luận, thế mới biết ngạo mạn đến chừng nào. Sự kiêu căng, tự phụ, hống hách của ông không dừng lại ở đó, ông còn cao giọng xướng lên: "Ta vốn dĩ là kẻ ngông cuồng nước Sở, tấu khúc ca cười nhạo mộ Khổng", ông dám khinh miệt Khổng Tử. Ông tự so sánh quê hương, tự xưng là kẻ ngông cuồng, dám cười nhạo thánh nhân Nho gia, miệt thị thần tượng quyền uy, làm được việc này trong xã hội Trung Quốc lấy tư tưởng trung dung làm hạt nhân quả thực vô cùng dũng khí. Ông chưa bằng lòng với tài năng học vấn của mình, luôn mong tìm được cái mới lạ, quyết học theo Triệu Nhuy, mục đích là có thể khuyên bảo quân vương bằng chính tài năng học vấn của mình như du sĩ thời chiến quốc, làm quân sư phò trợ quân vương trị thiên hạ. Sự ngông cuồng quá mức thường sẽ dẫn đến sự lựa chọn không sát thực tế, quá thông minh thường là nhược điểm chí tử của con người. Mọi người hay than thở mình tài cao phận thấp, khi đã khâm phục ngưỡng mộ thiên tài, thường coi nhẹ các nhân tố thuộc về bản thân thiên hạ. Một người cậy tài khinh người càng dễ bộc lộ những khuyết điểm của mình. Tính tự do phóng đãng của Lý Bạch đã đập vỡ lý tưởng chính trị của ông và cũng khiến ông lưu danh thiên cổ.

Thời trẻ Lý Bạch chú trọng nhất cách vào đời tích cực của nho gia, lấy tư tưởng tình cảm "cứu với thiên hạ" làm chính. Động lực tư tưởng này khiến Lý Bạch ngay từ đầu đã không trao toàn bộ cuộc đời mình cho việc sáng tác thơ ca. Tô Đình là người sớm phát hiện ra tài năng Lý Bạch. Ông cho rằng tài văn chương của Lý Bạch rất khả quan nhưng cốt cách chưa rắn rỏi. Chỉ cần tiếp tục nỗ lực, tương lai chắc chắn sẽ thành người tài, có thể sánh vai với Tư Mã Tương Như. Lý Bạch thì cho rằng: Tư Mã Tương Như chẳng qua là viết văn hay, Hán Vũ đế cũng chỉ là nuôi chí ở phường tuồng.

Từ đó có thể thấy, ngay từ đầu, lí tưởng của Lý Bạch đã thiên về chính trị. Lí tưởng chính trị mạnh mẽ của ông không trùng khớp với tính cách ngông nghênh phóng túng của ông. Tính cách này làm ông bước sai một bước khi chọn lựa dẫn thân vào con đường công danh. Chế độ khoa cử đời Đường tương đối hợp lí, phá vỡ chế độ chính trị Trung Quốc, rất nhiều người dựa vào đó mà thăng chức vèo vèo. Lý Bạch không thêm đi theo con đường đó, có lẽ ông cho rằng thiên lí mã không phi cùng ngựa xấu, cũng có lẽ ông hống hách xem thường sự bon chen, tranh cướp trong trường thi. Nhưng quan trọng nhất là lập trường của ông không giống các nho sinh, ông muốn làm thầy của bậc vương giả, ngồi cùng hàng với người thống trị, kết làm tri kỉ với họ. Người bình thường không thể có suy nghĩ đó, sự thực là không dám như vậy nhưng Lý Bạch không phải người bình thường tính cách tự do phóng đãng nên mới dám nghĩ như thế. Ông không muốn bước lên con đường một nho sinh phải đi. Ông không cam lòng làm nô lệ của khoa cử, chịu sự ràng buộc của khoa cử.

Nhưng thiên tài tự kiêu Lý Bạch phóng túng mộng tưởng có thể giống Lã Thượng, tự tạo ra hiệu quả một vở hài kịch nổi tiếng nhanh chóng. Ông có một giấc mơ, trong mơ ông hoá thành một con đại bàng, dang rộng đôi cánh che kín bầu trời, bay lượn trong vòm trời vô bờ bến. Trong từng bài thơ ông đều thể hiện tâm trạng muốn sống ẩn dật để đạt được mục đích chính trị. Nhưng với tính cách ấy ông không thể trở thành người buông câu thành công, nó làm ông khó giữ được nhẫn nại hoàn toàn trong thời gian dài, cái nó cần là sự mới mẻ và biến đổi liên tục. Lý Bạch không có tính điềm tĩnh, nhẫn nại của Lã Thượng, hơn nữa không có mưu cao chước giỏi như Lã Thượng. Ông hoà mình vào thế giới tự do nên ông không thể làm Lã Thượng.

Lý Bạch luôn tìm kiếm cơ hội thăng tiến vào triều đình dựa vào tài hoa vượt trội của mình. Ông đến Trường An, tự giới thiệu bản thân. Qua giới thiệu của đạo sĩ Ngô Quân và công chúa Ngọc Chân, Đường Huyền Tông hạ lệnh triệu Lý Bạch vào cung Lý Bạch được tin, vui mừng khôn tả xiết, ông cho rằng từ đây có thể thực hiện hoài bão chính trị: "Ngẩng lên trời cười lớn bước ra cửa, đời ta đâu phải là cỏ bồng!" Quá ư tự tin, sự điên cuồng quá phóng khoáng!

Đường Huyền Tông triệu kiến Lý Bạch tại điện và thân chinh tiếp đón ông, để ông ngồi trên giường, tự tay múc canh cho ông. Với người thống trị, đây chẳng qua là lễ tiếp đãi đặc biệt để

tăng tiếng tăm của mình với bậc hiền sĩ. Chức hàn lâm học sĩ vừa không có quan phẩm vừa không có thực quyền, chỉ vẻn vẻ là tuân mệnh hầu hạ Hoàng đế thảo chiếu hoặc làm thơ luận văn bất cứ lúc nào, nếu dùng từ ngữ thời nay thì đó là một anh bồi bút, chỉ có thể viết một số chiếu thư, cáo thị hoặc công văn ca tụng công đức mà thôi. Đại bàng tung cánh bị nhốt trong lồng chim, cả ngày bị bó chân trong khu vườn không phù hợp với tính tự do phóng đãng của ông, ông cố gắng chịu đựng. Quảng đời chính trị này tuy là viết chiếu thư, cáo thị cho triều đình, ông còn liên tục giải đáp giúp Đường Huyền Tông các vấn đề thắc mắc về quân sự, ngoài ra là tiệc tùng vui vẻ với các phi tần của Đế Vương. Ông coi thường Tư Mã Tương Như là quan phường tuồng mà ông lại cũng làm quan phường tuồng, ức chế của cá tính làm ông mượn rượu giải sầu, sau khi uống rượu sẽ trút sạch những tâm sự của mình, thích sao làm vậy. Ông ngâm nga to: "Ba chén thông đại đạo, một say giải nghìn sầu. Nhưng mua vui trong rượu không coi là cầu phú quý".

Cá tính tự do, phóng đãng của Lý Bạch quyết định số phận ông không thể ở mãi trong triều. Tài hoa của ông khiến cho người khâm phục, đồng thời cũng khiến người ta đổ kị vì ông không biết giấu tài. Tính hay khoe mẽ của ông khó tránh khỏi "đắc tội" với một kẻ tiểu nhân, kẻ thống trị rộng lượng hơn nữa cũng khó chịu với hành vi làm nổi bật bản thân một cách tùy tiện, thoải mái của ông, không giống đạo trung dung vinh dự vì tập thể; tính phóng túng gặp mạnh mẽ thì mạnh mẽ, gặp cứng rắn thì cứng rắn, không giống đạo trung dung không ôn hoà cũng không nổi xung; cứng quá thì dễ gãy, đạo trung dung mềm dẻo khắc cứng nhắc. Tuy Lý Bạch hàn lâm cố gắng kìm chế tính chất cao như núi, chỉ cần bắt đầu trút ra là sẽ cuộn trào. Ông tự do, phóng túng đến mức mọi người khó chấp nhận, ông bị cuốn vào quán rượu, từng hô to: "Thiên tử gọi đến không lên thuyền". Một lần, Đường Huyền Tông chỉ thị ông viết phiên thư, ông say xỉn điên cuồng bắt Cao Lực Sĩ-người được Huyền Tông sủng ái-cởi giày cho mình, bắt quý phi múc canh, Thiên tử mài mực. Ông ngông tới mức to gan lớn mật, không còn sợ gì cả; tính cách này triều đình không tiếp nhận, đám tiểu nhân quần thần đem lời gièm pha trước mặt Huyền Tông và Quý Phi, Đường Huyền Tông dần dần xa lánh Lý Bạch. Lý Bạch không được trọng dụng thì càng tự do, phóng đãng hơn. Sự chán ngán chính trị bắt nguồn từ chính tính cách ấy. Ông có cảm giác rõ ràng hơn về triều đình và hiện thực, "khép nép, luồn cúi thờ phụng quyền quý khiến tôi không thể vui vẻ". Từ Trường An ông mang theo biệt hiệu Tiên tửu" và "Trích tiên nhân" ra đi cùng tính phóng túng. Người cảm thông với ông cho rằng cảnh ngộ của ông do những kẻ thống trị phong kiến tạo ra, kì thực căn nguyên của cảnh ngộ của ông và đau khổ ấy nằm ở cá tính của ông. Theo quan điểm thực dụng của người hiện đại thì Lý Bạch là một văn nhân, một nhà nghệ thuật. Tính cách ông không phù hợp với mưu cần phát triển chính trị, chúng ta phải cảm ơn lực lượng đã hất cẳng Lý Bạch ra khỏi đường công danh, vì chính sự khắt khe của họ đối với cá tính của ông đẩy ông tới đỉnh cao của nghệ thuật thơ ca, nếu không thì tìm ra đâu ra những bài thơ "kinh thiên động địa, quỷ khóc thần sầu" của Lý Bạch.

Phải nói là cuộc đời Lý Bạch không tách rời rượu, sự phóng túng của ông gắn chặt với rượu. Ông nản lòng trên đường công danh đều do sự mâu thuẫn giữa lí tưởng và hiện thực, tình cảm và lí trí, làm quan và ẩn dật vì vậy ông đã chọn cách ham rượu. Lý Bạch là tiên thi, cũng là tiên tửu, ông dùng rượu để biểu hiện cá tính thích "gây scandal" và tấm lòng rộng rãi. Chắt rượu vào phong cách thần tiên xuất phát từ tính ngông cuồng khác người, đã ăn sâu và tâm hồn ông. Ông không dùng rượu để gây mê mình vì ông là tiên tửu, lúc tỉnh là say, lúc say là tỉnh, say cũng tỉnh để tỉnh cũng say, khi không uống rượu ông là người điên, rượu ông là tiên trong rượu. Có rượu, thiên hạ, vương hầu đều không lọt mắt; có rượu, sẽ thư thái ngao du thiên hạ; có rượu là có văn thơ; có rượu càng có cốt cách thần tiên. Đỗ Phủ nói: "Lý Bạch một đấu rượu làm trăm bài thơ, là ma men thành Trường An. Thiên tử gọi đến không lên thuyền, tự xưng thần là tiên trong rượu". Lý Bạch uống say mềm, người điên đảo, trong rượu mới bộc lộ rõ bản chất thực sự, tỏ rõ sự nhiệt tình trong cuộc sống, giải bày lí tưởng đời người, hoá giải những buồn phiền, chán ngán. Sau khi ranh giới giữa say và tỉnh hoàn toàn mất đi, tính phóng túng của ông sẽ phát huy tới mức thoải thuê cực độ.

Dù sao Lý Bạch cũng không là một thi nhân ngồi sáng tác thơ ca trong căn nhà nhỏ, tính cách đưa bước chân ông lưu lạc đến nơi chân trời. Ông mang theo tình yêu Tổ quốc, non sông tươi đẹp, mang theo trí tưởng tượng phong phú và tâm hồn lãng mạn đi khắp hai bên bờ sông

Trường Giang. Ông đã chuyển hoá sự điên cuồng và thoải mái, sự chân thành và khen ngợi, sự mơ hồ và thất ý thành những tình cảm mãnh liệt của cuộc sống, chảy vào những vần thơ kì lạ, dùng phong thái nhân cách của mình phát ra tiếng gào thét dữ dội!

Cái chết của ông giống như sự tự do, phóng khoáng đã thoát khỏi phạm tục. Lý Bạch say rượu muốn bắt ánh trăng trong nước, vì vậy trong dòng nước trong veo, ông đã mang theo mộng tưởng tốt đẹp lên thiên đàng. Có lẽ chỉ có Lý Bạch mới thích hợp với cái chết như vậy, thư thái, li kì mà lãng mạn.

Trong tính cách của Lý Bạch, có vẻ thoát tục của Trang Tử, có lòng trung hiếu của Nho gia, có sự trọng nghĩa thanh cao của hiệp sĩ, có dáng rũ bỏ bụi trần của Đạo gia, có cái tự do và ngông cuồng của huyền học. Cũng Nho, cũng hiệp, cũng Đạo, Nho hiệp- tiên hợp với nhau càng tuyệt đẹp; cũng ngông, cũng ngay thẳng, cũng thanh nhàn, ngông-ngaynhàn cùng hợp lại trong một con người, cùng đúc thành khí phách ngạo nghễ, tính cách hơn hẳn mọi người của ông, viết ra những bài thơ bất hủ trong lịch sử văn hoá Trung Quốc. Vì quá tự do, phóng túng nên số phận Lý Bạch rất hẩm hiu, nhưng cũng chính vì tự do, phóng khoáng mới khiến thơ Lý Bạch "kính thiên động địa, quỷ khóc thần sầu".

LÀM NGƯỜI CÓ TÍNH CÁCH ĐIỀM TĨNH LÝ TRÍ

Loại người này có kinh nghiệm sống vô cùng phong phú, tính cách của họ có được do tích lũy và rèn luyện mà có, là ranh giới để mọi người đều hướng tới nhưng rất khó nắm bắt được. Tính cách này mang tính bao dung cực mạnh, có thể nối liền những tinh hoa của các hệ tư tưởng. Họ dung hoà tính khoan dung, rộng rãi, nhân ái, sành sỏi và giáo hoạt thành một và có sự điều chỉnh linh hoạt theo tình hình cụ thể.

Họ hành động thận trọng, luôn tự biết mình, khi cần thì ẩn mình để không lộ sự sắc sảo, tự cho là đúng; khi xung đột lợi ích cũng có thể né tránh vấn đề cốt lõi. Trong cuộc xung đột thực tế họ không bao giờ mở ước viễn vông, làm việc đúng mức, phân rõ phải trái, luôn độc lập tự chủ; khả năng tự tìm chế khá tốt.

1 - Tiêu Hà vớt danh, bỏ của chạy lấy người

"Làm bạn với vua như chơi với hổ" là nhận thức chung cho người làm quan từ xưa. Trong xã hội phong kiến, Hoàng đế không nói chơi, nói một là một, một câu nói có thể giúp bạn thăng chức vùn vụt, cũng có thể khiến bạn phải trả giá bằng cả tính mạng người thân. Tiêu Hà là cao thủ đùa giỡn với hổ, ông lo việc chu toàn, quan sát thận trọng, lý trí. Biết rõ quyền to ép chủ, công lớn lấp chủ, tài cao lừa chủ, nên ông có ý tự huỷ tên tuổi của mình, tự buông thả, để mong được yên phận.

Các quần thần khai quốc thường hay bị nghi kỵ, không thận trọng một chút thôi là không thể sống thọ rồi, nhưng Tiêu Hà lại là một ngoại lệ. Tiêu Hà và Lưu Bang đã quen biết nhau từ lâu. Hồi đó, Lưu Bang làm đình trưởng Tứ Thủy, Tiêu Hà là tổng quản huyện Bái, hai người là đồng hương. Tiêu Hà học thức sâu rộng, lại tinh thông luật pháp, Lưu Bang đặc biệt tôn trọng và tin tưởng Tiêu Hà. Mỗi khi Lưu Bang có việc gì đó giải quyết không thoả đáng, Tiêu Hà giúp đỡ chỉ bảo, châm chước, che giấu cho Lưu Bang. Vì vậy quan hệ giữa hai người ngày càng khăng khít, gắn bó mật thiết.

Sau khi Lưu Bang dấy binh ở huyện Bái, Tiêu Hà luôn luôn ở bên cạnh, gần như Tiêu Hà bảo sao Lưu Bang nghe vậy, các phương thuật chính trị lớn trong cuộc tranh đua giữa Sở và Hán thậm chí để khai lập triều Hán dường như đều nằm trong tay Tiêu Hà, có thể nói Tiêu Hà công lao to lớn. Tiêu Hà quản lý quốc gia theo một hệ thống, không lâu sau "nước Hán yên định", dân chúng đều vui lòng quy thuận Tiêu Hà, Tiêu Hà cấp lương thảo cho Lưu Bang cũng đầy đủ kịp thời. Trong sử sách ghi chép: "Sở, Hán bắt đầu chinh chiến, Hán Vương Lưu Bang lệnh cho thừa tướng Tiêu Hà trấn giữ quan ải, phò trợ thái tử Lưu Đan, quản lý các quận huyện, tổ chức hậu cần, thống lĩnh đại quân động phạt dẹp Hạng Vũ". Đương nhiên không phải Lưu Bang không hề cảnh giác Tiêu Hà nhưng ông cư xử khá khéo léo.

Trong giai đoạn giằng co gay go, ác liệt giữa Sở- Hán Lưu Bang liên tục phái sứ thần quay về quan ải chỉ để thăm hỏi Tiêu Hà. Tiêu Hà không băn khoăn với việc này nhưng môn khách Bào Sinh tìm đến, nói với Tiêu Hà: "Hiện nay, Hán Vương dẫn binh đi chinh phạt, ném mật nằm gai, vô cùng khổ sở, lại còn cho người đến tỉnh giáo sách lược ứng phó, Bào Sinh liền hiến kế sách: "Để tránh rước hoạ vào thân, thừa tướng nên chọn trong thân tộc các cháu trai trẻ tuổi, cường tráng, để chúng áp tải lương thảo, đến Huỳnh Dương (Hà Nam) tòng quân, như thế Hán Vương sẽ không nghi ngờ nữa". Tiêu Hà sáng suốt hành sự theo kế, phái rất nhiều anh em con cháu áp tải lương thảo đến Huỳnh Dương, Lưu Bang nghe tin thừa tướng vận chuyển quân lương đến, lại còn phái không ít con em thân tộc đến tòng quân, trong lòng vui như mở cờ, truyền lệnh đích thân tiếp đón. Khi hỏi đến tình hình của thừa tướng, con em Tiêu gia đều thưa: "Nhờ hồng phúc của Hán Vương, thừa tướng mọi việc đều ổn, có điều luôn áy náy vì đại vương phải dãi gió dầm mưa, rong ruổi nơi sa trường mà không thể chung vai gánh vác vất vả mệt nhọc. Nay cố ý phái thần đến tòng quân, nguyện hiến dâng tính mạng vì đại vương". Lưu Bang hết sức sung sướng nói: "Thừa tướng vì nước quên gia, lòng trung thành thật đáng khen thưởng!". Ngay sau đó, lệnh cho quan bộ lại suy xét rồi tuyển dụng con em Tiêu gia mỗi nghi đối với Tiêu Hà cũng được hoá giải.

Sau này cũng có nhiều lần Lưu Bang hoài nghi Tiêu Hà nhưng đều được hoá giải một cách êm thấm nhờ sự thông minh, nhanh trí của Tiêu Hà. Có một lần rất khó khăn, cuối cùng hoá giải được nhờ sự trợ giúp của môn khách Triệu Bình. Triệu Bình là người rất hiểu biết, làm Lạc Lãng Hầu thời Tần, sau khi Tần bị diệt vong thì trở thành dân thường, cuộc sống nghèo túng, bằng nghề trồng dưa ở phía Đông Trường An, dưa ông trồng rất ngọt nên người thời đó gọi là dưa Lạc Lãng. Sau khi Tiêu Hà vào quan ải, nghe danh hiền sĩ của Triệu Bình mới chiêu mộ làm tướng dưới trướng. Tháng 9 năm 197 trước công nguyên (đời Hán năm thứ 10). Trần Hy phản loạn, Lưu Bang dẫn quân chinh phạt. Hàn Tín thừa cơ cũng lập mưu nổi loạn. Tiêu Hà và Lữ Hậu đã nỗ lực đặt bẫy bắt và giết được Hàn Tín. Lưu Bang được tin liền sai người về Trường An, phong Tiêu Hà làm tướng quốc, ban thêm 5000 hộ và đội quân bảo vệ 500 người. Quần thần nghe tin, lũ lượt kéo đến chúc mừng, riêng Triệu Bình đến để chia buồn. Triệu Bình nói với Tiêu Hà: "Cấp cao nhờ việc này sẽ có đại buồn!" Tiêu Hà sững sốt vội hỏi: "Sao ngài nói thế?" Triệu Bình đáp: "Thánh thượng chinh chiến nhiều năm, chỉ có ngài yên ổn trấn thủ đô thành, không phải lao vào nguy hiểm. Nay Hàn Tín vừa muốn phản Trường An, thánh thượng đã hiềm nghi. Phong thêm cho ngài, phái quân hộ vệ, tiếng là trọng thần, kì thực là bị kiểm soát, đây chẳng phải là đại họa sắp tới hay sao?" Tiêu Hà nghe xong, bưng tỉnh ngộ, vội nói: "Ngài nói thật chí lý, không biết phải làm thế nào mới ổn?" Triệu Bình nói: "Ngài có thể hạn chế nhận quà ban thưởng, lấy tài sản của mình ra ban phát cho quân sĩ, cách đó có thể tránh được họa". Tiêu Hà gật đầu tán thành, ông chỉ nhận chức vị tướng quốc, trả lại các cấp được phong, lấy gia tài phụ giúp quân đội. Lưu Bang biết được hoàn toàn không còn nghi ngờ gì.

Hoài Nam Vương Anh Bố tạo phản, Lưu Bang chỉ huy sư đoàn tiến về Nam dẹp Anh Bố. Thời gian chinh chiến, Lưu Bang nhiều lần phái sứ về Trường An hỏi xem gần đây tướng làm những việc gì. Sứ thần quay về bẩm báo: "Vị bệ hạ bận việc quân, nên tướng quân ở đô thành chăm sóc, an ủi dân chúng, lo liệu quân lương..." Một môn khách biết chuyện này, đến nói với Tiêu Hà: "Ngày ngài bị tru di tam tộc không còn xa nữa". Tiêu Hà tái mặt, sững người, "công ngài đứng hàng đầu, không thể phong hơn nữa. Chúa thượng nhiều lần hỏi han việc ngài làm, sợ rằng ngài ở quan ải lâu, rất được lòng dân, nếu thừa cơ gây bạo động, há chẳng phải Hoàng thượng ra đi khó quay trở lại sao? Nay ngài không để ý, cứ tận tụy với dân, càng làm chúa thượng ngờ vực thêm, thử hỏi cứ thế thì họa lớn không nhanh chóng đổ lên đầu sao? Hiện tại hạ lo lắng cho ngài, ngài nên mua nhiều nhà cửa, ruộng vườn, ép buộc nhân dân bán rẻ, tự huỷ danh hiền sĩ để dân gian nói xấu về ngài. Chúa thượng nghe được tin này, ngài mới có thể bảo toàn tính mạng, gia tộc cũng bình an vô sự". Tiêu Hà làm theo kế đó, Lưu Bang được biết như vậy thì bình tâm trở lại.

Sau khi bình định xong Anh Bố, Lưu Bang trở về Trường An. Trên đường đông đảo dân chúng chặn đường dâng sớ vạch tội Tiêu Hà bắt dân bán ruộng. Tiêu Hà vào cung, Lưu Bang mở từng tấu thư cho Tiêu Hà xem và nói: "Tướng quốc vì dân thế này sao? Hãy tự mình tạ tội với dân chúng đi". Tiêu Hà thấy Lưu Bang không trách mắng gay gắt, khi trở về liền đem ruộng vườn mua ép hoặc trả đủ tiền, hoặc hoàn lại cho chủ cũ. Lời oán thán của dân chúng dần dần lắng xuống. Vì thế Lưu Bang cũng mang tiếng thơm.

Nhờ tỉnh táo, sáng suốt Tiêu Hà đã bảo toàn được tính mệnh rõ ràng điểm này sáng suốt hơn Hàn Tín nhiều lần. Tuy các môn khách có giúp ông thời khắc quan trọng nhất, nhưng ông có thể bình tĩnh phân tích, tiếp nhận, để cầu an không tiếc của cải và thanh danh, đủ thấy lí trí của ông rộng mở, nếu không có tính cách này, chưa chắc ông đã có thể sống bình an.

2 - Tăng Quốc Phiên: chịu nuôi dưỡng sức sống trọn vẹn

Người lý trí thường biết nắm bắt thời cơ, chọn thời cơ. Họ có khả năng chịu đựng rất tốt, không bao giờ bị rối trí bởi chuyện được mất trước mắt, luôn nhìn xa trông rộng, dự tính trước mọi việc, luôn kín kẽ. Tăng Quốc Phiên là một ví dụ.

Tăng Quốc Phiên là nhân vật có ảnh hưởng đa nguyên trong lịch sử. Tính cách của ông vốn gần như ngang bướng, vì tu luyện đều đặn mấy chục năm, nếm trải sự đời rồi rèn, thấu hiểu nhân tình thế thái, tính cách ông mang đặc trưng của tính lý trí cương nhu dung hoà, hiền từ, điềm tĩnh. Vị tướng phong thái lúc lâm nguy không rối trí, bình tĩnh ứng phó với nguy nan, giúp

ông lấy nhu khắc cương, để từ đó trở thành nhân vật kinh điển mà người đời sau lấy đó làm gương để tu dưỡng phẩm cách, thay đổi cách sống. Cả đời Tăng Quốc Phiên trải nghiệm bao trắc trở, cuối cùng ông rời bỏ vùng đất Tương Giang, trở thành danh thần phục hưng. Ông chế ngự mọi quyền lực một cách khéo léo, kín đáo mà tùy cơ ứng biến, vì vậy đã tự mình rèn luyện thành con người vĩ đại nhất, hoàn mỹ nhất. Cách xử thế của ông luôn được ca tụng. Thành công của ông được quyết định bởi tính cách cương nhu song hành. Mao Trạch Đông tôn ông là: "Người làm việc kiêm truyền giáo".

Tính cứng rắn là bản tính của Tăng Quốc Phiên, tính mềm tính nhã nhận là do ông rèn luyện sau này mà có được, tính cách này thay đổi số phận của ông, tạo ra cho ông sự nghiệp sáng chói suốt cuộc đời.

Từ khi Hàm Phong dấy quân, Đoàn Luyện (tổ chức vũ trang phản động địa phương của giai cấp địa chủ thời Tống tới đầu thời Dân Quốc, dùng để trấn áp khởi nghĩa nông dân) tung hoành, quyền nằm trong tay tổng đốc tuần phủ, đời Thanh đã hình thành cục diện, ngoại trong nội khinh, quân Tương lúc đó rất có vai vế. Nhưng sau khi Thiên Kinh bị tấn công, tiếng tăm của anh em Tăng Thị lừng lẫy tốt đỉnh. Tăng Quốc Phiên không những tước vị lớn trên thực tế còn chỉ huy hơn 30 vạn quân Tương, điều khiển quân Hoài dưới chương Lý Hồng Chương và quân Sở dưới chương Tả Tông Đường; ngoài trực tiếp thống trị Giang Tô, An Huy, hai ba tỉnh ở Trường Giang ra, tướng lĩnh của quân Tương còn khống chế cả các tỉnh Chiết Giang, Hồ Nam, Hồ Bắc, Phúc Kiến, Quảng Đông, Quảng Lương, Tứ Xuyên... thủy binh của quân Tương tuần tiễu trên Trường Giang, nắm toàn bộ đường sông Trường Giang. Ngoài ra còn khống chế việc thu thuế của các tỉnh Giang Tây, An Huy và trợ cấp cho một số tỉnh. Khi đó tướng lĩnh quân Tương đã có mấy chục tổng đốc, tuần phủ, tất cả những người được Tăng Quốc Phiên chọn lựa đều làm đạo phủ hoặc Đề trấn. Có thể nói Tăng Quốc Phiên lúc này địa vị ngang với Tam Công, quyền lực rải khắp chốn, một tay lay trời chuyển đất. Nửa giang sơn của vương triều Mãn Thanh nằm gọn trong tay ông. Thời khắc ấy, hoàn cảnh ấy, con đường chính trị sau này của Tăng Quốc Phiên như thế nào, tất cả chỉ là phỏng đoán. Triều Thanh đã có hơn 200 năm kinh nghiệm lịch sử thống trị Trung Nguyên thua động chỉ là chuyện nhất thời; những kẻ trung thành với lợi lộc của Tăng Quốc Phiên ra sức xúi bẩy ông mở đầu tấn công ô at, tự mình xưng đế. Những lựa chọn, kế sách đi đâu về đâu đặt ra trước mặt ông. Nhưng lúc này ông đã không còn là người trẻ tuổi chỉ biết cứng rắn nữa, sự tôi luyện và rèn giũa mấy chục năm đã biến tính quật cường gần như cương ngạnh của ông trở thành lý trí, ông am tường lịch sử, thấu hiểu chính mình "nắm quyền quá lâu, binh quyền quá mạnh, kiểm soát kinh tế quá rộng, kẻ ở xa kinh sợ, kẻ ở gần lo ngại". Ở nơi sâu thẳm trong tư tưởng của ông, buồn vui giao thoa lẫn lộn; tính cách được rèn luyện bao năm khiến ông làm chủ được trong thời kỳ này, buộc ông cân nhắc lợi hại để đưa ra sự lựa chọn cuối cùng, xử lý ổn thỏa quan hệ với triều Thanh để triều đình công nhận lòng trung thành của ông, đó chính là mấu chốt để ông bảo toàn quyền lực và địa vị. Vì thế, thoát khỏi tình cảnh chính trị khó giải quyết trước mắt là vấn đề ông cần giải quyết trước tiên. Ông bắt đầu tự mình giải trừ quân bị: bắt em thứ chín Tăng Quốc Thuyên từ quan về quê, chăm lo cho gia đình; cắt giảm 12 doanh trại quân Tương, đồng thời trao hơn 2 vạn người ngựa tâm phúc của mình cho Thẩm Bảo Trinh quản lý. Ngoài ra ông còn ngừng thuế má các tỉnh Quảng Đông, Giang Tây, Hồ Nam... giảm quyền lợi của mình xuống mức thấp nhất, từ trong cảnh vinh hoa ông nhảy bén trông thấy điềm báo nguy cơ tiềm ẩn, cuối cùng dựa vào lý trí và kinh nghiệm ông đã biến nguy thành yên.

Tính cách lý trí của Tăng Quốc Phiên thể hiện tinh tế sâu sắc trong việc kết bạn. Quan hệ qua lại giữa ông và Tả Tông Đường được người đời sau ca tụng. Do lý trí, Tăng Quốc Phiên tính tình rộng rãi, không hay tính toán. Tả Tông Đường cậy tài khinh người, luôn tỏ ra là có tài hay lực địch với Tăng Quốc Phiên. Tương truyền rằng Tăng Quốc Phiên coi Tả Tông Đường như phu nhân rửa chân, cười nói: "lụn bại như phu nhân rửa chân". Tả Tông Đường giễu cợt lại ngay: "Tứ Đồng xuất thân là tiến sĩ". Vì thân phận tiến sĩ của Tăng Quốc Phiên là triều đình ban cho, không phải con nhà nòi, Tả Tông Đường đem nó ra chế giễu, khinh bỉ Tăng Quốc Phiên. Có lần, Tăng hài hước nói với Tả: "Quý tử tài cao, ý kiến thường không đối lập với ta". Ông đã khéo léo chen cả ba từ "Tả Quý Cao" và câu nói. Tả lập tức trả đũa: "Phiên hầu thời nay, đâu cần hỏi ông về tiền của". Rõ ràng tỏ ra coi khinh hơn. Hai lần giao chiến bằng lời có thể thấy ngôn ngữ của

Tăng Quốc Phiên tương đối ôn hoà, vừa nắm được đặc điểm cá tính của Tả Tông Đường vừa chỉ ra được mâu thuẫn đôi bên.

Tháng 2 năm Hàm Phong thứ 8, đang ở doanh trại Thụy Châu-Giang Tây, Tăng Quốc Phiên nghe tin cha qua đời, lập tức ông trở về quê hương. Tả Tông Đường cho rằng ông không đợi quân lệnh, bỏ quân chạy tang, thực sự là không nên, quan viên thậm sĩ Hồ Nam cũng xông xáo hòa theo. Sang năm sau, Tăng Quốc Phiên phụng mệnh dẫn quân viện trợ cho Chiết Giang. Lúc qua Trường Sa, có ghé thăm và làm câu đối 12 chữ "Kính thẳng đãi, nghĩa thẳng dục; tri kỳ hùng, thủ kỳ thư" theo lối chữ Triện biểu thị ý khoan nhượng làm cho quan hệ căng thẳng giữa hai người dịu đi. Tăng Quốc Phiên không so đo hiềm khích ngày trước, chủ động thăm hỏi, vì ông hiểu rõ Tả Tông Đường cũng là cánh tay của triều đình, quan hệ của họ không suôn sẻ, có thể làm tình thế rối ren ảnh hưởng tới quốc kế dân sinh. Sự điềm tĩnh, lí trí của Tăng Quốc Phiên thể hiện rất rõ ràng.

Tính cách này của Tăng Quốc Phiên được thể hiện rõ nhất ở việc cất nhắc Tả Tông Đường năm Hàm Phong thứ mười. Năm đó, do tính nóng nảy mà Tả Tông Đường lâm vào tình cảnh khó khăn, bị mọi người vạch tội. Tả Tông Đường tới doanh trại tam thời tránh mũi nhọn, Tăng Quốc Phiên nhiệt tình tiếp đãi và trao đổi ý kiến với ông ta mấy ngày liền. Tăng Quốc Phiên tấu: "Tả Tông Đường kiên cường, sáng suốt, cần cù chịu khó, nắm rõ quân cơ. Hiện tại ta đang cần dùng người, hoặc lệnh cho ông ta phòng thủ Hồ Nam, hoặc đề bạt làm quan trấn giữ biên cương, cho ông ta quản lí địa phương để ông ta yên tâm làm việc, nhất định ông ta sẽ cảm động rơi nước mắt, tận lực báo đáp triều đình, có ích cho thời cuộc". Khi Tả Tông Đường chán nản tột độ, Tăng Quốc Phiên đã dang tay cứu giúp. Ngày 18 tháng 3 Đồng Trị năm thứ 2, Tả Tông Đường nhận mệnh làm tổng đốc Phúc Kiến và Chiết Giang, vẫn tạm thay tuần phủ Chiết Giang, từ đó ông ngồi ngang hàng với Tăng Quốc Phiên. Trong 3 năm, từ một sĩ tử bị vu cáo, bị dồn vào đường cùng, Tả Tông Đường nhảy vọt lên làm quan trấn giữ vùng biên cương, đường công danh một ngày đi vạn dặm. Tuy căn bản do tài năng và chiến công của ông nhưng cũng nhờ sự cất nhắc như thế chỉ có Tăng Quốc Phiên mới có thể làm được.

Tăng Quốc Phiên từng viết câu đối: "Thụ tận thiên hạ bách quan khí, dưỡng tự hung trung nhất đoạn xuân" - Câu đối này bắt đầu từ việc chịu hà hiếp để tạo ra dưỡng khí, trong nhu lộ rõ cương, tự chủ giấu mũi nhọn, có thể tiến có thể lùi. Chính tính điềm tĩnh này khiến ông hoà hợp với đất trời.

Tuy nhiên, tính cách của ông không phải do trời sinh ra, ông đã có được nhờ rèn đúc qua thực tiễn. Như chính ông nói: khí chất con người do trời sinh ra, bản tính khó đổi, chỉ có đọc sách mới có thể cải biến con người.

Cuộc đời Tăng Quốc Phiên chỉ có đọc sách mới hoá sự hung hãn thành hòa nhã, ông thuận lợi trên quan trường phong kiến, được bề trên tín nhiệm, bề dưới sùng kính, trở thành rường cột không thể thiếu trong vương triều Đại Thanh.

3 - Không trọng của cải, không mệt mỏi vì danh vọng

Marie Curie là nhà khoa học nổi tiếng thế giới. Cả đời bà hết lòng vì sự nghiệp, luôn nỗ lực phấn đấu trước sau điềm tĩnh đối mặt với hiện thực, bất luận là khổ cực hay giàu sang, thất bại hay vẻ vang.

Mùa thu năm 1891, Marie đến Pari, vào học ở Học viện Vật lý Pari. Học viên này nằm ở Vùng Sorbonne, còn gọi là Đại học Sorbonne. Mùa hè năm 1893 Marie giành được học vị học sĩ vật lý (tú tài) với thành tích cao nhất kì thi. Năm sau bà lại giành được học vị học sĩ toán học. Tháng 7 năm 1895 Marie kết hôn với Pierre, hôn lễ của họ rất đơn giản, không cử hành nghi lễ gì, ngay cả tuần trăng mật họ cũng chỉ đạp xe đạp đi chơi ở quê. Tuần trăng mật tuy đơn giản nhưng vui vẻ và êm ấm, sau đó họ ra ở riêng trọn một nhà tập thể ở Pari. Họ dút khoát không chuẩn bị cho khách đến chơi nên căn phòng chỉ vén vện hai chiếc ghế bành. Đúng là cách quản gia độc đáo! Mọi hành động cao cả, mọi tư tưởng vĩ đại đều bắt đầu từ những cái nhỏ nhoi. Hồi đó ngay cả căn phòng thí nghiệm bình thường nhất Curie cũng không có, sau bao lần Curie sử dụng một gian phòng nhỏ ẩm thấp làm các thí nghiệm lý hóa. Điều kiện ở phòng thí nghiệm này quá kém,

mùa hè thì nắng như lửa đốt vì trần nhà bằng kính; mùa đông lại lạnh đến tê cứng người; chính trong điều kiện này, bà hoàn toàn tập trung vào nghiên cứu Uranium. Trong điều kiện gian khổ ấy, trên thực tế bà vừa làm công việc của một người vợ, công việc mà rất nhiều bà vợ cảm thấy đủ mệt rồi, vừa làm công việc của một nhà khoa học, việc mà các nhà khoa học đều thấy như một gánh nặng.

Trước tình cảnh này, Marie vẫn điềm tĩnh, không kêu ca, vẫn suy nghĩ làm thế nào giải quyết vấn đề một cách hiệu quả. Bà quyết tâm làm cho việc nhà trở nên đơn giản và tiêu tốn ít thời gian nhất. Bà trang trí căn nhà đơn giản hết mức, một cái bàn, hai cái ghế và một giá sách toàn làm bằng gỗ thông chưa đánh bóng (gỗ thông là loại gỗ được ưa chuộng, không đòi hỏi phải quan tâm nhiều). Không có thảm phải giữ, không có ghế lớn hay phải lau, tường không có thứ gì phải phủ bụi. Cái đẹp của căn phòng này hoàn toàn do sự mộc mạc của nó và một bình hoa tươi, cùng với rất nhiều sách vở, một cây đèn dầu và hàng đồng bản thảo vật lý, hoá học, đó là nơi yên tĩnh của một học giả. Hai người thương yêu nhau, yêu thiên nhiên và học vấn, chỉ thế mà thôi. Có điều, nhà khoa học cũng phải no bụng, không thể bếp tắt nhìn ăn mà thôi. Marie với tính cách hòa nhã đã nhìn thẳng vào những khó khăn của cuộc sống hiện thực, tiếp tục lao vào nghiên cứu khoa học với một trái tim bình tĩnh.

Mỗi tối, lúc đi bộ trở về nhà cùng Pierre, bà tiện thể mua rau và hoa quả. Về đến nhà, ăn cơm tối xong, làm hết các công việc nhà, sau khi ghi nợ vào sổ, bà lấy sách ra nghiền ngẫm không mệt mỏi cho đến lúc rạng sáng để giành thêm một học vị nữa. Từ 6 giờ sáng đến canh hai, ngày nào bà cũng lặp lại như thế.

Trời không phụ lòng người. Năm 1902, sau khi tuyên bố sự tồn tại của chất phóng xạ radium được 4 năm 9 tháng Marie tinh chế ra radium. Gam radium đầu tiên trên thế giới được Marie tinh luyện từ 8 tấn cặn giáng hắc ín uranium đáng giá 30000 bảng Anh, song đối với bà nó là bảo vật vô giá, bà sẽ không bao giờ cắt bỏ gam radium đầu tiên này, về sau bà đã tặng nó cho phòng thí nghiệm, nó là thứ tượng trưng quý báu cho thành tựu lừng lẫy và công việc vĩ đại trong những ngày tháng gian khổ của cuộc đời vợ chồng Curie, nó sẽ mãi được bảo tồn.

Vào buổi sáng sớm của một chủ nhật, Pierre và Marie đang ngồi trong căn nhà ở đại lộ Coleman, người đưa thư đem đến một bức thư từ Mỹ gửi tới. Sau khi đọc kĩ lưỡng Pierre gấp thư lại đặt lên bàn làm việc

Đây là bức thư cầu viện, kỹ sư chế tạo radium ở Mỹ muốn vợ chồng Curie chỉ đạo kỹ thuật. Họ biết rõ rằng chỉ cần họ yêu cầu được độc quyền, họ sẽ có được số của cải lớn, sau khi suy xét họ đã đưa ra quyết định ngược lại. Bà Curie vẫn bình thản với đồng của cải trước mắt.

Marie biết giữ truyền thống của nhà khoa học vĩ đại chân chính. Bà nói: "Nhà vật lý học luôn công khai công bố thành quả nghiên cứu của họ. Phát hiện của họ chỉ là ngẫu nhiên có giá trị thương mại. Chúng tôi không thể vì thế mà kiếm lợi từ đó, hơn nữa radium đã bắt đầu dùng để chữa bệnh, chúng tôi càng không nên mưu lợi".

Như thế đấy, không hề ân hận, hối tiếc, Pierre và Marie từ chối hàng loạt của cải được mang đến, yên phận với cuộc sống bình dị, đạm bạc. Họ hoàn toàn có thể giàu sang nhưng vẫn quyết chọn cuộc sống nghèo khó, giản dị. Sau cuộc nói chuyện ngắn ngủi buổi sáng chủ nhật ấy, khoảng 15 phút sau, Marie và Pierre đi xe đạp đến khu rừng vui chơi. Buổi tối họ mệt mỏi nhưng vui vẻ trở về nhà, trong tay ôm đầy những bó hoa đẹp, ngắt từ nơi hoang vắng.

Marie và Pierre trở thành nhân vật nổi tiếng. Họ đã đem cho người bạn Anh-Huân tước Calvin một món quà-một gam radium quý báu gói trong túi bóng kính. Vị học giả có tuổi người Anh này thực sự vui mừng như đứa trẻ, cầm nó cho các đồng sự xem. Pierre phải thuyết trình về radium tại Hiệp hội phổ cập khoa học Anh quốc, Marie là người phụ nữ đầu tiên được mời tham gia hoạt động học thuật của cơ quan nghiên cứu khoa học nổi tiếng này. Cả học hội Hoàng gia đều bị radium thần kỳ lôi cuốn, toàn Luân Đôn xô đẩy nhau hi vọng nhìn thấy "bố mẹ" của radium, khắp nơi tổ chức tiệc mừng cho họ. Giới thượng lưu quần áo bảnh bao, trang sức xúng xính cũng ngạc nhiên chăm chú nhìn bà-một nhà khoa học nữ, mặc bộ đồ đen giản dị, không đeo trang sức, tự nhiên mà lại có chút ngượng ngùng tham gia bữa tiệc đêm; trên đôi

tay thô ráp, nhiều vết chai vàng cũng không đeo nhẫn; nhưng dáng người thon thả, sắc mặt hồng hào rạng rỡ, đôi mắt long lanh, ánh lên nhiệt huyết dưới cái trán rộng khiến bà hiện rõ vẻ hơn người.

Sự ra đời của radium làm vợ chồng Curie nổi tiếng trên toàn thế giới. Trường Đại học Pari nơi từng từ chối cung cấp phòng thí nghiệm cho họ, bỗng chốc bừng tỉnh, họ hối hận mãi vì lỗi lầm trước, ngày 25 tháng 6 năm 1903 họ quyết định trao tặng cho bà Curie học vị tiến sĩ vật lý. Với một phụ nữ, đó là một vinh dự đặc biệt nhất. Tiếp đó, vợ chồng Curie nhận lời mời của Viện Nghiên cứu khoa học Hoàng gia Anh. Trong bữa tiệc tiếp đón của Viện Nghiên cứu Hoàng gia, có tất cả các nhà khoa học nổi tiếng ở Anh, bà Curie trở thành người phụ nữ đầu tiên được tham gia bữa tiệc kiểu này. Ngày 10 tháng 12 năm 1903, Marie và Becquere cùng được nhận giải thưởng Nobel vật lý, bà là người phụ nữ đầu tiên trên thế giới được nhận giải thưởng quang vinh đặc biệt này. Nhưng một niềm vui khác ở nơi sâu thẳm trong lòng bà là: công việc nghiên cứu của bà được các nhà khoa học cùng thời đánh giá cao, bạn bè hết lòng chúc mừng, cuộc sống gia đình được cải thiện... Nhưng những lời ca tụng trên báo chí, những bữa tiệc xã giao, thư chúc mừng của công chúng, xin chữ kí, phong viên, nhiếp ảnh gia xin gặp mặt đã làm bà khó chịu. Bà từng viết: "Tôi thực sự muốn chui xuống đất để có được giây phút thanh bình".

Vợ chồng trở thành nhân vật của điểm nóng thông tin. Có một việc khác thường đủ để tỏ rõ phản ứng của vợ chồng Curie đối với cái mà Peirre gọi là "sự hâu đãi may mắn". Một lần, ông bà Curie nhận lời mời của tổng thống Pháp Loubet đến cung điện L'Elysee dự tiệc, một phu nhân cao quý đi đến gần và hỏi Marie: "Bà có thể để tôi dẫn bà gặp mặt Quốc vương Hy Lạp không?".

Marie nhẹ nhàng, lịch sự đáp: "Tôi nghĩ không cần thiết".

Vừa nói dứt lời, bà thấy vị phu nhân này hơi sững người, chính bà cũng không khỏi kinh ngạc, thì ra đó là phu nhân tổng thống, trước đó bà chưa nhận ra.

"Đương nhiên... đương nhiên, việc bà muốn tôi làm lẽ ra tôi nên tuân theo". Bà vội lấp bấp chữa lại.

Nhưng đương lúc danh tiếng của ông bà Curie nổi như cồn, bà còn đang tiếp tục nghiên cứu sâu hơn về radium thì một tai nạn không may đột ngột giáng xuống. Ngày 19 tháng 4 năm 1906 là ngày đen tối nhất trong cuộc đời Marie, ông Pierre lìa xa bà vĩnh viễn vì tai nạn giao thông. Bà nén nỗi đau đớn đè nặng, từ chối lễ diễu hành và diễn thuyết mà chính phủ Pari muốn cử hành cho ông Curie, chỉ xin dùng nghi thức đơn giản nhất, mai táng cho ông Curie trong phần mộ dòng họ của ông.

May mà bà Marie dũng cảm phi thường dám đối mặt với hiện thực. Mặc dù như vậy, bà mãi mãi không thể quên người chồng mà bà yêu thương vô hạn, ghi lòng tạc dạ. Bà chịu đựng nỗi đau lớn, tự xoa dịu đau thương của mình bằng cách viết những dòng nhật ký độc đáo.

"Pierre của em, họ muốn em thay thế vị trí của anh, tiếp tục những bài giảng của anh, chỉ đạo phòng thí nghiệm của anh. Em đã nhận rồi. Em không biết làm thế có đúng không nữa. Anh thường nói với em, anh muốn em mở lớp ở Sorbonne. Nhưng ít nhất em muốn cố gắng hết sức tiếp tục công việc của anh. Có lúc em nghĩ có lẽ tiếp tục sống như vậy là tốt nhất, nhưng có lúc em lại nghĩ gánh vác công việc này em giống như kẻ đại ngốc".

Ở Sorbonne từ trước đến nay chưa từng có một phụ nữ nào có thể vinh dự được học lên đến giáo sư, trong các ngành khoa học cũng chưa từng có người phụ nữ nào đảm nhiệm được công việc dạy học. Nhưng ở Pháp lại không có người đàn ông nào có thể tiếp nhận công việc của Pierre, vì vậy gánh nặng này đương nhiên phải đặt lên vai của Marie. Trong các nhà khoa học sung sức thời đó chỉ có bà mới đủ khả năng đảm nhiệm công việc này. Bà quyết tâm làm cho bài giảng của mình bắt kịp trình độ của Pierre, thế là bà đưa bọn trẻ về quê. Cả mùa hè bà ở lại Pari một mình, nghiên cứu các bài giảng và ghi chép của Pierre.

Những ngày bị thương đó, mọi người đều rất quan tâm tới bà, nhưng ngày bà phải trở lại thế giới bên ngoài cũng sắp đến. Lúc ở bên ngoài bà là một quả phụ nổi tiếng, làm mọi người cảm

động. Bà biết báo chí dư luận đang yêu cầu Sorbonne thay đổi lệ thường, muốn bà diễn giảng trong hội trường lớn, hàng nghìn người Sorbonne hiếu kỳ muốn nghe bài giảng của một phụ nữ. Lần đầu tiên ở Sorbonne đang mong mỏi bà đến. Ngày Marie lần đầu tiên lên bục giảng đã đến. Một số người hiếu kỳ cũng đang chờ đợi để nghe những lời nói cảm động của Marie hoặc để xem bà không kìm nén được tình cảm của mình như thế nào. Địa điểm giảng bài là phòng học sinh, bên trong đầy chật người, những học sinh nghe giảng thực sự bị chen đến nghẹt thở, sắp bị đẩy khỏi chỗ ngồi.

Cuối cùng, nhờ có sự chuẩn bị từ trước, bà Marie bước nhanh vào lớp trong tiếng vỗ tay đình tai nhức óc. Tiếng vỗ tay dừng, bà đứng lên chỗ ông Pierre từng đứng, bắt đầu bài giảng về vật lý học cao cấp: "Trong thời gian khảo sát sự tiến độ mà vật lý học đạt được 10 năm gần đây, mọi người tỏ ra kinh ngạc, kì lạ đối với sự thay đổi khác niệm về điện và vật chất của chúng tôi..."

Thời khắc đó, dường như tất cả những người đến nghe giảng đều cảm thấy kinh ngạc chưa từng có, kinh ngạc vì sự thay đổi cách nghĩ về điện. Họ vốn hiếu kỳ đến xem như là xem buổi triển lãm, kết quả là họ phát hiện ra rằng người phụ nữ này tuyệt đối không như họ nghĩ, bà là một người thực sự chân thành, bà chuyên tâm suy xét công việc, hiếm khi nghĩ đến bản thân. Họ cảm động sâu sắc, nước mắt tuôn trào. Bà giảng đến học thuyết mới về kết cấu điện, sự biến chất của nguyên tử và chất phóng xạ. Sau khi bà kết thúc bài giảng thuần túy cho học sinh, bà bước ra khỏi lớp nhanh chóng và đĩnh đạc như lúc vào.

Từ đó về sau, bà Curie vừa dạy học vừa tiếp tục nghiên cứu sâu về radium. Đồng thời bà còn dùng radium để chữa các vết thương cho người lính trong chiến tranh. Tháng 12 năm 1911 học viện tiến sĩ khoa học Thụy Điển tuyên bố trao tặng giải Nobel hóa học cho bà. Hồi đó không ai ngờ rằng sau đó 24 năm Irene Curie cũng được đến Stockholm nhận giải thưởng Nobel, cả nhà họ đã lập nên kì tích chưa từng có trong lịch sử khoa học nhân loại trước đó.

Bà Curie phát hiện ra radium, mở ra dòng chảy đầu tiên cho những nghiên cứu phóng xạ học của loài người. Bà đã làm việc 35 năm vì sự nghiệp radium, do thường xuyên tiếp xúc gần với tia phóng xạ bà bị bệnh máu trắng, ngày 4 tháng 7 năm 1934 bà qua đời. Theo di chúc của bà, người ta an táng bà vào cùng khu mộ với ông Curie. Trên bia mộ của bà chỉ ghi dòng chữ đơn giản: "Marie Sklodowska Curie, 1867-1934". Khi nhắc về bà, Anhxtanh nói: "Bà là người duy nhất không bị vinh dự ăn mòn". Chính tính điềm tĩnh, không rung động trước vinh hoa và của cải, giúp bà giữ được sức sáng tạo sung mãn trên con đường khoa học, khiến cuộc đời bà như cây tùng trên núi cao, dãi dầu mưa gió.

LÀM NGƯỜI CÓ TÍNH CÁCH TỰ PHỤ

Người có tính tự phụ thường tự tin đến mức đánh mất lý trí, ngông cuồng tự đại, luôn tự cho mình là đúng, khó tiếp thu ý kiến của người khác, làm việc dè dặt, võ đoán, bảo thủ, lại còn cậy tài khinh người, cho rằng mình là nhất thiên hạ, tôn thờ cái tôi độc tôn. Những người này thường rất nóng tính, khiến người khác khó phát biểu ý kiến.

Người tự phụ không thể làm việc một cách linh hoạt, họ thiếu năng lực giao tiếp cần có, ngoài ra tinh thần họ rất dễ hoang mang, dao động, thích làm việc theo cảm tính, thiếu lý trí và sự bình tĩnh, thường rơi vào dần vật đau khổ và không có lối thoát.

1- Tự cho mình là đúng, tự đoán tiền đồ

Chiến tranh thế giới thứ II đã cho nước Mỹ rất nhiều tướng quân kiệt xuất, MacArthur là một trong số đó. Cố tổng thống Mỹ Nixon từng nhận xét: "MacArthur là một nhân vật kiệt xuất của nước Mỹ, một nhân vật truyền kì, thể hiện mọi mâu thuẫn và tương quan của các nhân vật truyền kì. Ông ta là phần tử trí thức suy nghĩ chín chắn, là quân nhân tự phụ, oai phong lẫm liệt; ông ta là kẻ chuyên chế, là người của chủ nghĩa dân chủ; ông ta vốn giỏi ăn nói, diễn thuyết có sức truyền cảm rất mạnh, sự hùng biện kiểu Churchill có thể cổ vũ hàng triệu người cũng khiến đại đa số phải tự do khó lòng chống đỡ.

Với tư cách là thượng tướng năm sao kiệt xuất trong lịch sử Mỹ, ông xứng đáng là nhân vật ưu tú thời đó. Trong chiến tranh thế giới thứ hai, ông nhậm chức thống soái quân đồng minh Viễn Đông, đã có được những chiến công và vinh dự, người đời chú ý bằng ý chí kiên cường, sáng suốt vượt trội. Trong chiến tranh, MacArthur có tài thao lược, bày mưu lập kế, có những trải nghiệm chiến tranh vào sinh ra tử, xả thân nơi chiến trường, lâm nguy không sợ. Nhưng ông cũng có mặt hống hách tự cao, tự cho mình là giỏi nhất. Tính ương ngạnh, cậy tài khinh người làm ông khó xử lí tốt các mối quan hệ trên dưới, dẫn đến tiền đồ bị đứt đoạn.

MacArthur xuất thân trong gia đình tướng soái, cha ông từng làm tư lệnh quân Mỹ xâm chiếm Philippines. Ông tốt nghiệp trường quân sự nổi tiếng của Mỹ. Trong cái nôi tướng quân Mỹ này, ông học 4 năm vô cùng vất vả, thể hiện khả năng lãnh đạo quân sự ưu tú, trở thành học viên ưu tú nhất trong lịch sử trường quân sự West Point. Năm 1902 ông tốt nghiệp trường quân sự West Point với thành tích loại ưu.

Trong chiến tranh thế giới thứ nhất, MacArthur đảm nhận chức tham mưu trưởng thứ 42 của quân Mỹ, với quân hàm thượng tá. Sư đoàn của ông chiến đấu ở chiến trường châu Âu khoảng 4 tháng, vì chiến công vang dội nên trở thành đội quân hiển hách khét tiếng. MacArthur không giống mọi người, ông luôn đi đầu, mà không đội mũ sắt và đeo mặt nạ phòng độc. Ông đã trúng khí độc trên chiến trường, đạn súng máy đã đốt cháy xém phân phục của ông, ông bị thương đến hai lần một năm. Nhưng đối mặt với tất cả chuyện này, ông không hề sợ hãi nói với cấp dưới: "Cả nước Đức cũng không chế ra được loại đạn pháo nào có thể bắn chết MacArthur".

Sự dũng cảm và hiên ngang giúp ông nhận nhiều huân chương nhất và trở thành sĩ quan quân sự nổi tiếng thời đó.

Sau chiến tranh thế giới thứ nhất, MacArthur được bổ nhiệm làm hiệu trưởng trường quân sự West Point, trở thành hiệu trưởng trẻ tuổi nhất trong lịch sử trường này. Trong thời gian này ông bao dạn tiến hành những cải cách về thiết kế bài giảng và phương pháp dạy học của trường quân sự để nó thích hợp hơn với đòi hỏi của tình hình thế giới và sự phát triển hiện đại hóa.

Năm 1925, MacArthur được thăng chức Thiếu tướng, ông là tướng quân trẻ tuổi nhất trong lục quân Mỹ. Năm 1930 ông 30 tuổi được nhận chức tham mưu trưởng lục quân Mỹ và là tham mưu trưởng trẻ nhất trong lịch sử nước Mỹ. Những kì tích của ông còn thể hiện rõ nét hơn nữa trong đại chiến thế giới thứ hai.

Trong chiến tranh Thái Bình Dương, ông đề xuất "chiến thuật ếch nhảy" độc đáo, đó là phát

động tiến công nhảy vọt vào các quốc gia có mục tiêu quan trọng, tập trung binh lực, vạch kế hoạch tác chiến mở con đường thông tới Tokyo-Nhật Bản. Lúc đó Bộ trưởng Bộ Tác chiến hải quân Mỹ Ernest Gene và tư lệnh chiến khu Thái Bình Dương Nimitz đều không đồng ý với kế hoạch của ông.

Ông không quan tâm đến môi trường xung quanh và quan hệ với các cấp của mình, kiên trì "chiến thuật ech nhảy", và đã thu thành công cực lớn. Tự tin mang lại vinh dự vẻ vang cho ông nhưng cũng làm ông dần dần mất đi lý trí, ông ngày càng ngang ngạnh, hành sự vô đoán, khiến rất nhiều người không hài lòng.

Về vấn đề thu hồi Philippines, quan điểm của ông và các tướng lĩnh có quyền quyết sách cũng không giống nhau. Lầu Năm Góc cho rằng kế hoạch của ông hơi mạo hiểm, tham mưu trưởng Marshall nhận định: nếu MacArthur tiến công vào Philippines sẽ bị sa lầy. Roosevelt ủng hộ phương châm của MacArthur, nước Mỹ rất nhanh chóng chiếm lĩnh Philippines.

Mùa thu năm 1950 quân đội Liên Hợp Quốc bị kẹt ở Busan-phía đông nam bán đảo Triều Tiên. Nếu MacArthur phát động tấn công Busan, tất nhiên quân đội của ông sẽ bị thương vong lớn. Ông áp dụng chiến thuật đánh vào lúc địch không phòng bị, thành lính đổ bộ từ bến cảng Nikawa bờ biển phía tây bán đảo Triều Tiên. Chiến thuật của MacArthur không phải không có quan hệ với tính tự phụ của ông. Sau chiến tranh thế giới II ông lại mạnh bạo tiến hành thành công những cải cách lớn đối với kinh tế, chính trị của Nhật.

Từ khi đặt chân lên diễn đàn chính trị, tính tự phụ làm quan hệ của ông với cấp trên và các tổng thống đều không êm đẹp. Cuối thập niên 20 đầu thập niên 30, xảy ra khủng hoảng kinh tế, một số quân nhân xuất ngũ của Mỹ cùng người thân đến Washington đưa yêu sách, yêu cầu chính phủ trợ cấp bằng tiền mặt. MacArthur đến hiện trường ngăn cản, Tổng thống Hoover chỉ thị không dùng quân đội đối phó thị uy, nhưng MacArthur không thềm dếm xả, ông cứ dùng quân đội thị uy, giải tán quần chúng.

Thời kì chiến tranh thế giới II, MacArthur đến Philippines, muốn biến Philippines thành "Thủy Sĩ ở Thái Bình Dương". Roosevelt tỏ ra hoài nghi việc này, nên không cung cấp đủ viện trợ, MacArthur đứng về phía Tổng thống Philippines Quezon. Kết quả là MacArthur không có viện trợ cần thiết, lại còn rời bỏ lực quân, nơi ông đã phục vụ 38 năm, mất chức ở Bộ Lục quân.

Sau chiến tranh thế giới II, tuy Tổng thống Truman có ấn tượng không tốt với MacArthur nhưng vẫn khá trọng dụng ông. Ông trở thành kẻ thống trị tuyệt đối của Nhật. Khi còn chưa có phê chuẩn của Washington, ông đã tự ý cắt giảm một nửa số quân Mỹ đóng ở Nhật... Truman bực mình, quan hệ giữ hai người căng thẳng cực độ. Chiến tranh kết thúc, Truman hai lần mời ông về nước tham gia lễ kỉ niệm, đều bị ông cự tuyệt. Ông còn tự đề ra chủ trương, không hỏi Truman, tự đi viếng thăm Đài Loan, Truman vô cùng tức giận, cho rằng MacArthur vứt bỏ chính sách trung lập hoá Đài Loan của mình.

Sau khi đổ bộ lên Nikawa, MacArthur tiếp tục mở rộng chiến tranh đến tận ven sông Amnokang, quân tình nguyện Trung Quốc vào tham chiến, gây thiệt hại nặng cho quân Mỹ. Do thất bại quân sự, Truman đã xét đến việc đình chiến nhưng MacArthur cho rằng Truman là "chủ nghĩa bình định", là "đầu hàng" nên đã công khai chỉ trích Truman.

Tháng 4 năm 1951, Truman hạ lệnh bãi bỏ chức vụ của MacArthur. Điều này làm MacArthur lúng túng là ông biết tin này trên đài phát thanh, ông chưa bao giờ nghĩ rằng người công huân nổi trội như ông lại bị tổng thống tước bỏ mọi chức vụ ngay trên chiến trường. Cựu tổng thống Hoover gọi điện cho ông, muốn ông kể rõ đầu đuôi ngọn ngành cho nhân dân Mỹ biết vì theo cuộc trưng cầu dân ý thì 60% dân Mỹ ủng hộ MacArthur, phản đối Truman.

Trên chiến trường MacArthur dũng mãnh, ngoan cường, ông đã dùng những chiến thuật, chiến lược xuất sắc cứu vớt tính mạng hàng vạn quan binh. Nhưng tính cách tự phụ, hung hăng của ông không thể chấp nhận được. Tính tự phụ của ông cả thế giới công nhận. Khi ông tranh cử tổng thống với Eisenhower, cuối cùng nhân dân Mỹ đã gạt bỏ ông.

2- Quá khích và cố chấp, Hạng Vũ uống hận sông Ô

Mặt trái của tự tin là tự phụ, sùng bái cái tôi, nghiêng về quá khích, ngoan cố khiến hành vi con người xa rời chân lí, khiến những người ủng hộ mình càng ít, cuối cùng không phải sống cô độc thì cũng chết trong lẻ loi.

Thời Sở-Hán tranh hùng, Lưu Bang lúc đầu yếu, sau mạnh cuối cùng thắng lợi, Hạng Vũ lúc đầu mạnh sau yếu thế phải chịu thất bại. Rốt cuộc nguyên nhân là gì? Ở góc độ rộng, đó là đặc tính cách của Hạng Vũ tạo nên bị kích cho ông ta. Lưu Bang xuất thân nghèo khó nhưng tính ông có nhiều điểm tốt mà không nhiều người có được, đó là chịu khó lắng nghe ý kiến của người khác, sử dụng nhân tài hợp lí, không chấp nhặt chuyện con con. Hạng Vũ thì hoàn toàn trái ngược, không có chí khí lớn, không thể phát huy hết ưu thế của người tài, sử dụng nhân tài một cách không hợp lí, luôn tự cho là mình đúng, xuề xòa, hào phóng, hữu dũng vô mưu. Lưu Bang đã lợi dụng nhược điểm tính cách này, chiến thắng Hạng Vũ, chiếm lấy thiên hạ.

"Hồng Môn yến" là bữa tiệc đánh dấu sự phân cách Tần-Hán nổi tiếng, nhưng ở mức độ nhất định, nó thay đổi hướng đi của lịch sử đương thời. Lưu Bang dựa vào sự trợ giúp của mưu sĩ và mưu lược để thoát khỏi sự uy hiếp của tử thần. Hạng Vũ vì quá tự tin, bỏ lỡ cơ hội tốt lịch sử ban tặng, cuối cùng gieo gió gặt bão.

Tháng 10 năm 206 trước Công Nguyên, Lưu Bang tiến quân vào Hàm Dương (nay là Đông Bắc Hàm Dương tỉnh Thiểm Tây), được Trương Lương khuyến cáo, phong của cải quý báu trong phủ khố của Tần cho quân bá thượng. Tiêu Hà thì ra sức thu thập giấy tờ ở phủ thừa tướng Tần. Để thu phục người, Lưu Bang đặt ba điều quy ước cho dân thường, việc làm này được ủng hộ, họ đều sợ Lưu Bang. Nghe tin xấu: Hạng Vũ đánh bại tướng Tần Chương Hàm, phong làm Ung vương, xưng vương ở Quan Trung (lưu vực sông Vị Hà tỉnh Thiểm Tây), Chương Hàm vừa đến Bái Công sợ không thể xưng vương ở Quan Trung, vì vậy đề nghị Lưu Bang "nhanh chóng phái quân chặn giữ Hàm Cốc quan, không để quân chư hầu vào chiếm mộ lính Quan Trung để tăng thực lực". Lưu Bang nghe có lý liền làm theo.

Tháng 12 cùng năm, trong trận đánh Cự Lộc, Hạng Vũ tiêu diệt chủ lực quân Tần, dẫn lính chư hầu tiến sát Hàm Cốc quan. Được biết Lưu Bang đã đóng bên trong quan. Vì ham muốn xưng vương, Hạng Vũ không nén nổi giận dữ lập tức ra lệnh cho Kinh Bố công phá Hàm Cốc quan. Đại quân ồ ồ kéo đến vây hãm Lưu Bang. Trận địa của Lưu Bang đại loạn, lòng quân rệu rã. Lúc này Tào Vô Thương Tả Tư Mã của Lưu Bang lựa gió xoáy chiều, thấy Hạng Vũ khí thế bừng bừng liền thừa cơ tranh công mong phong hầu, bèn phái người nói với Hạng Vũ: "Bái Công muốn xưng vương Quan Trung". Câu này đối với Hạng Vũ chẳng khác nào thêm dầu vào lửa. Phạm Tăng được Hạng Vũ tôn làm á phụ cũng nói: Lưu Bang ở Sơn Đông háo sắc tham ô, nhưng khi vào quan lại có thái độ khác thường, không lấy vàng bạc châu báu, không ham thích đàn bà xem ra trí hướng không nhỏ. Ông ta khuyên Hạng Vũ nhanh chóng đẩy binh tấn công, đừng bỏ lỡ cơ hội.

Trước thời cơ quan trọng cấp bách này, Hạng Bá chú ruột của Hạng Vũ ngay trong đêm đến nói với Trương Lương tình hình thực tế. Hạng Bá và Trương Lương vốn là bạn tốt nên khuyên Trương Lương mau chóng xa rời Lưu Bang, không nên cùng chết. Trương Lương cho rằng "chạy trốn là bất nghĩa", kéo Hạng Bá cùng đi gặp Bái Công. Lưu Bang lập tức kết thân với Hạng Bá, còn bày tỏ tâm trạng với Hạng Bá và hứa hẹn sáng sớm hôm sau nhất định đích thân tạ tội với Hạng Vũ. Hạng Bá quay về doanh trại, chuyển lời của Lưu Bang tới Hạng Vũ, khuyên Hạng Vũ không nên huy động lắm người.

Vì Lưu Bang lập công lớn "đánh chẳng hay ho gì", chỉ bằng đối xử tốt với ông ta. Hạng Vũ tự cho mình là bá chủ một phương, không thêm chuẩn bị khai chiến nữa chỉ vì bài ba câu nói của Hạng Bá, lại một lần nữa mất đi cơ hội tốt tiêu diệt đối thủ; tính bảo thủ tự cao và lòng nhân từ khiến Hạng Vũ cuối cùng phải nếm thất bại đau đớn.

Sáng sớm hôm sau, Lưu Bang đến Hồng Môn trực tiếp tạ tội với Hạng Vũ: "Tôi và tướng quân hợp lực tấn công Tần, tướng quân tác chiến ở phía Bắc Hoàng Hà, tôi tác chiến ở phía Nam Hoàng Hà, không ngờ lại vào được trước, công phá quân Tần, gặp được tướng quân ở đây. Nay có kẻ tiểu nhân gièm pha làm tướng quân và tôi xích mích". Hạng Vũ nghe xong ngần ngại, thế

là nói toạc hết ra những lời của Tào Vô Thương ra, lại còn mở tiệc thết đãi Lưu Bang.

Trong bữa tiệc ở Hồng Môn, Phạm Tăng nhiều lần dùng mắt ra hiệu cho Hạng Vũ công kích Bái Công nhưng Hạng Vũ không phản ứng gì, Phạm Tăng đành phải rời bữa tiệc đi tìm Hạng Trang để nói với ông ta: "Quân vương tính hay rút rè, ngài hãy vào tìm kiếm, tìm binh của ông ta". Hạng Trang đến bữa tiệc mời rượu, mượn cớ "trong quân không có gì ngoài múa kiếm góp vui", tiếp đó rút kiếm ra múa. Hạng Bá chắc mẩm Hạng Trang múa kiếm, cố ý đến chỗ Bái Công, tung người múa kiếm, lấy thân mình che đỡ Bái Công. Tráng sĩ Phan Khoái giữ cảnh vệ ngoài doanh trại vội xông vào, Phan Khoái phân tích sự thực Lưu Bang vào Hàm Dương đợi Hạng Vũ, trách Hạng Vũ cứ tin lời kẻ tiểu nhân rồi coi Bái Công như kẻ địch, như vậy e rằng làm mất lòng thiên hạ. Mấy câu nói đó khiến Hạng Vũ không còn gì để nói lại. Lúc sau, Lưu Bang lấy cớ đi vệ sinh rồi lặng lẽ bỏ đi về, để Trương Lương ở lại độ sức với Hạng Vũ.

Phạm Tăng mưu cao chúc giời cũng chịu bó tay với tính tự phụ bảo thủ của Hạng Vũ, cuối cùng ngay cả bản thân mình cũng thành đồ tùy táng của tính cách này của Hạng Vũ.

Đầu năm 204 trước Công Nguyên (năm thứ 3 đời nhà Hán), hai quân Sở, Hán cầm cự ở Huỳnh Dương, Thành Cao. Quân của Hạng Vũ bao vây Huỳnh Dương, cắt đứt đường lương thực của quân Hán. Lưu Bang rơi vào tình thế vô cùng nguy cấp.

Quân Hán thiếu lương thời gian dài khó mà cố thủ, vì vậy phải phái sứ thần đi giảng hoà với Hạng Vũ, đem phía Đông Huỳnh Dương, Thành Cao cho Sở, phía Tây quy cho Hán, lấy sông đào Hồng Câu làm ranh giới, hai nước từ đó bãi binh, chia để trị. Nghe lời sứ giả, Hạng Vũ nghĩ lấy nhân từ, chân thành đối xử với người sẽ được thiên hạ. Phạm Tăng góp ý: "Lưu Bang sắp bại trận, nay không đánh, về sau ngài nhất định hối tiếc. Ban đầu ở bữa tiệc Hồng Môn, ngài đã mất một cơ hội, bây giờ lại không diệt Lưu Bang, tương lai chắc chắn sẽ bị một cơ hội, bây giờ lại không diệt Lưu Bang, tương lai chắc chắn sẽ bị Lưu Bang diệt". Hạng Vũ nghe cũng thấy hết sức có lý, từ chối giảng hòa, dấy binh đánh Huỳnh Dương.

Việc nghị hoà không có tiến triển, Lưu Bang tiến thoái lưỡng nan, cả ngày lo âu phấp phỏng trong thành Huỳnh Dương. Một lần ông nói với Trần Bình: "thiên hạ xôn xao, rốt cuộc đến bao giờ mới đạt được?" Trần Bình đáp: "Đại vương lo chẳng qua chỉ là Hạng Vương kia. Thần đoán chủ hạ của Hạng Vũ chỉ có Phạm Tăng, Chung Li Muội là mấy vị trung thần, tướng tài của ông ta không nhiều. Bản tính Hạng Vũ đa nghi, tự phụ, không biết nhìn người. Nếu đại vương nguyên bỏ ra khoản tiền lớn hối lộ người Sở phao tin đồn nhảm sẽ làm cho quân thần phe Hạng Vũ nghi ngờ lẫn nhau, sau đó thừa cơ tiến vào, đánh phá Sở sẽ rất dễ dàng" Lưu Bang cho là điều kế bèn để Trần Bình đem 4000 lạng vàng đến doanh trại Sở Trần Bình hối lộ tùy tùng của Sở Vương, nói Chung Li Muội cậy công đòi phân phong, cầu kết với Hán đánh Sở. Việc này làm Hạng Vũ lo lắng, ông cho rằng không có lửa làm sao có khói, bản tính đa nghi làm ông nóng lòng muốn biết rõ thực hư, quyết định mượn danh nghị hoà, sai sứ giả vào Hán tiện thể thăm dò thực hư trong thành. Trần Bình nghe nói sứ giả nước Sở sắp đến đúng với ý nguyện của mình liền cùng Lưu Bang bày binh bố trận đợi sứ giả nước Sở sập bẫy.

Sứ giả Sở vào Huỳnh Dương, đến thẳng phủ Hán vương bái kiến Lưu Bang. Lưu Bang giả vờ say rượu, sau khi nói vài câu bông quơ liền lệnh cho Trần Bình dẫn sứ giả Sở đi. Trần Bình dẫn sứ giả Sở vào quan nha, hai người ngồi lặng giây lát, tô tó đã bày sẵn rượu thơm đồ ăn ngon. Trần Bình giả vờ mình chỉ là nhân sự uỷ thác của Lưu Bang, thay Lưu Bang chiêu đãi khách, chứ không quen sứ giả, thế là hỏi rằng: "Phạm á phụ khéo léo! Ngài có thư tay của á phụ không?" Sứ giả Sở ngây người, đột nhiên hiểu rõ vấn đề, nghiêm mặt nói: "Tôi nhận mệnh của Sở vương, đến trước nghị hoà, không phải do á phụ phái đến". Trần Bình nhân cơ hội, cố ý giả vờ hốt hoảng, lắp liếm ngay: "Vừa rồi đều là nói đùa, hoá ra là sứ thần của Hạng vương!" Nói xong thì đứng dậy bỏ đi. Sứ giả Sở trở về, thêm mắm muối vào những việc mình mắt thấy tai nghe tâu lại với Hạng Vũ. Hạng Vũ vốn tự phụ, lại nghe từ một phía cộng thêm tính đa nghi đâm ra đề phòng Phạm Tăng.

Kế này không phải cao siêu, nếu có chút lý trí sẽ phát giác ra chỗ hở trong đó, nhưng Hạng Vũ ương ngạnh, cố chấp không suy nghĩ kỹ. Sau khi nghe xong, Hạng Vũ tức giận: "Hôm kia ta nghe

được tin đồn về ông ta. Hôm nay xem ra quả nhiên lão thất phu này tư thông với Lưu Bang". Muốn sai người lôi Phạm Tăng đến hỏi tội ngay, may mà còn có đội tuý tùng bên vực cho Phạm Tăng, Hạng Vũ mới tạm thời kìm nén nhưng đã không còn tin tưởng Phạm Tăng nữa.

Có thể nói Phạm Tăng nhất mực trung thành với Hạng Vũ, dốc lòng trợ giúp Hạng Vũ đánh bại Lưu Bang, không hề biết tí gì về chuyện này. Ông thấy để nghi hoà Hạng Vũ lại bình thần tấn công thành, liền tìm đến Hạng Vũ khuyên ông thắt chặt việc công thành. Hạng Vũ không nén được giận: "Ông bảo ta nhanh chóng công phá Huỳnh Dương, e rằng Huỳnh Dương chưa hạ được, đầu ta đã phải chuyển nhà rồi (ý nói mất đầu)!" Phạm Tăng một lòng phò Sở diệt Hán, thấy Hạng Vũ không nghe lời khuyên chân tình của mình, lại còn hoài nghi thì vô cùng đau lòng. Ông không chịu đựng được nữa liền nói với Hạng Vũ: "Hiện tại việc thiên hạ đã định, mong đại vương tự thu xếp lấy. Thần đã tuổi cao sức yếu, mong đại vương cho hài cốt thần được an táng nơi quê nhà". Nói rồi quay người ra đi. Hạng Vũ không níu giữ thêm, mặc ông ta tự đi. Như thế, Hạng Vũ đã giúp đỡ Lưu Bang một việc lớn.

So với sự khôn khéo, tinh quái của Lưu Bang, Hạng Vũ thực sự có tính cách anh hùng nhiều hơn. Ông dũng mãnh thiện chiến, không sợ gian nan, tính cách ngay thẳng, ân oán phân minh, yêu quý cấp dưới, coi trọng đạo nghĩa, có danh hiệu "sức mạnh có thể dời cả núi", nhưng những đặc trưng tính cách này đều bị tính tự phụ, cố chấp xoá nhoà. Về sau thế lực của Lưu Bang càng ngày càng mạnh, cuối cùng Hạng Vũ bị vây tứ phía, rơi vào tình thế cô lập hoàn toàn, phải tự vẫn, thực sự có thể nói là: "Một thân chỉ có sót lại tính kiêu ngạo".

3- Quan Vũ cố chấp, độc đoán chuyên quyền, đau đớn để mất Kinh Châu

Trong ấn tượng của mọi người, Quan Vũ nổi tiếng trung, dũng, nghĩa.

Trung, thể hiện ở lòng trung thành với Lưu Bị, trước sau như một, quyết không thay đổi. Nói đến cái dũng của Quan Vũ, ai cũng biết Trung Quốc có 10 đại thánh nhân, trong đó Võ thánh chính là Quan Vũ, hăm rệu chém Hoa Hùng, chém Nhan Lương, Chu Văn Sứ, Lã Bố, mai phục vây thành, qua 5 quan chém 6 tướng, chiến thắng đồn dật, đánh đầu thắng đó, dũng khí bùng bùng trên trang giấy; ngoài trung dũng, Quan Vũ còn rất có nghĩa, có nghĩa với Tào Tháo, với Hoàng Hán Thăng... Đây đều là những ưu điểm của Quan Vũ, cũng là thành công của đại tướng xả thân vì nước Thục.

Ngoài những ưu điểm kể trên, ai ngờ Quan Vũ cũng gặp thất bại, "bại tẩu Mạch Thành". Vậy nguyên nhân thất bại là gì? Chính tính bảo thủ, cố chấp của ông làm ông thất bại. Tính cách này xuyên suốt cả đời ông, chẳng qua là nó bị những ưu điểm kể trên che lấp mà thôi, vì vậy có thể nói Quan Vũ thất bại ở tính cách. Ông tự cho rằng mình là võ công che mắt thiên hạ, kết quả là đã chấp tay chuyển nhượng đất Kinh Châu mà Lưu Bị không hề "lừa" được về.

Lưu Bị nửa đời chinh chiến, nhờ trí của Gia Cát Lượng "lừa" được Kinh Châu. Đã có được Kinh Châu sẽ rất có lợi thế, có thể thực hiện được kế hoạch làm yên lòng thiên hạ. "Long trung đối" năm đó, chọn đi chọn lại, lại chọn Quan Vũ trấn tĩnh Kinh Châu. Quan Vũ trung dũng không chê vào đâu được. Nhưng ông có thể giữ được Kinh Châu lâu dài hay không, thực tế là ngay từ khi ông bắt đầu giữ Kinh Châu đã có kết luận. Vì sao vậy? Tính kiêu ngạo, cố chấp của ông gây nên thù địch ở tứ phía. Lúc đó Tôn Quyền mất Kinh Châu rất bức bối nhưng không muốn phá hỏng khối liên minh Tôn-Lưu, liền đề nghị con trai mình cầu hôn con gái của Quan Vũ. Quan Vũ từ chối một cách không khách khí: "Con gái của hổ lại yên phận gả cho con trai của chó ư?". Các thủ hạ vội khuyên ngăn, cho rằng làm thế không thoả đáng, nhưng trong mắt Quan Vũ cho dù không nhận lời cầu hôn, Đông Ngô cũng không thể làm gì ông được. Việc này ắt chọc tức Tôn Quyền, tức là tự gieo mầm họa cho thất bại sau này, cũng là để thức tỉnh người đời sau, kiêu căng tự đại, gây thù địch ở khắp nơi sẽ chỉ gieo mầm họa cho chính mình. Kỳ thực lúc này thế thua của Quan Vũ đã được định rõ ràng, ông đã tự cô lập mình về mặt chiến lược, biến mình thành kẻ thù của Ngụy, Ngô. Tính kiêu căng, ngạo mạn làm ông không coi ai ra gì. Người có tính cách này trong cuộc sống hiện thực cũng không ít. Có nhiều khi họ gặp thất bại hoặc thiệt thòi rồi vẫn không thể tìm ra nguyên nhân của thất bại hay thiệt thòi ấy. Nguyên nhân chính của thất bại là ở tính cách của bản thân mình, họ luôn nghĩ mình có kinh nghiệm, từng trải, ai

không biết những kinh nghiệm, từng trải này đốt cháy lòng sĩ diện kiêu căng ngạo mạn, cương ngạnh cố chấp của mình.

Người ta đều nói Quan Vũ "sơ ý mất Kinh Châu", kì thực có phải vì sơ ý mà mất Kinh Châu thật không? Thực ra không phải do sơ ý mất Kinh Châu mà do nhược điểm của tính cương ngạnh, cố chấp. Khi ông giữ Kinh Châu, Lã Mông của Đông Ngô làm đại đô đốc. Lã Mông sớm muốn đoạt lại Kinh Châu nhưng biết rằng không thể lấp được bằng sức mạnh, liền nghĩ cách lập mưu dựa vào nhược điểm của tính tự cao, cuồng vọng của Quan Vũ. Đúng lúc Quan Vũ đang dẫn binh đi đánh Phàn thành không đích thân trấn giữ Kinh Châu, Lã Mông thấy ngay cơ hội ngàn năm có một", vì thế bề ngoài chủ động kết thân với Quan Vũ, sau lưng thì ngầm ngầm dùng kế bịt mắt Quan Vũ, giả vờ mắc bệnh, để cậu bé Lục Tốn vô danh tiểu tốt ở Đông Ngô thay thế chức vị của mình. Lục Tốn vừa nhận chức liền viết một bức thư với lời lẽ hữu nghị rồi chuẩn bị hậu lễ, sai sứ giả đến báo kiến Quan Vũ. Quan Vũ biết việc này, tính cảnh giác giảm đi một nửa, lại còn cười nhạo Tôn Quyền: "Tôn Quyền hiểu biết nông cạn, rốt cuộc dùng tên nhãi con làm tướng!". Ông không thèm coi Lục Tốn ra gì, cho rằng Lục Tốn sẽ không làm gì được Kinh Châu, rút binh khỏi Kinh Châu đi đánh Phàn thành. Tư Mã Vương Phủ, Triệu Lưu thì không vậy, đã nhận định Đông Ngô ắt hẳn có âm mưu, ra sức khuyên Quan Vũ, không nên dễ dàng rút binh giữ Kinh Châu, Quan Vũ, không hề suy xét xem tại sao Lã Mông sớm không ồm, muộn không ồm, lại ồm vào lúc mình đi đánh Phàn thành? Ông ta có thực sự mắc bệnh không? Tại sao Lục Tốn vừa nhậm chức liền dâng lễ chào hỏi Quan Vũ? Gần đây hàng loạt hành động và biểu hiện của Quan Vũ đối với Đông Ngô không có sự phân tích, nghiên cứu kỹ lưỡng, chỉ biết nó như vậy nhưng lại không biết tại sao nó như vậy, cứ ngông cuồng cho là Đông Ngô hèn nhác, ngang nhiên giảm bớt quân giữ Kinh Châu. Đây chính là biểu hiện của tính kiêu ngạo đến mức không coi ai ra gì, cũng là nguyên nhân chủ yếu của thất bại về sau của ông. Chắc chắn mọi người đều đã biết việc, Lã Mông mặc đồ trắng qua sông chiếm Kinh Châu.

Cá tính ngông cuồng khiến Quán Vũ không coi ai ra gì, quên hết tất cả, không tin vào sự thật là Kinh Châu thất thủ. Nghe trong quân có kẻ đồn đại việc Kinh Châu thất thủ, ông không nín được giận nói: "Đây là lời lẽ điêu ngoa của địch để làm rối loạn lòng quân ta! Lã Mông của Đông Ngô bệnh hiểm nghèo, oắt con Lục Tốn làm đô đốc, không đáng phải lo!" - lời lẽ kiêu căng biết nhường nào! Tin cấp báo đến, biết được tình hình thực tế rồi ông mới tin là thực sự mất Kinh Châu, mới thất thần, bất đắc dĩ tìm đến Công An thuộc địa của Kinh Châu, nào ngờ Công An cũng đã bị Lã Mông đoạt lấy. Tình thế đến bước này Quan Vũ uơng ngạnh, cố chấp vẫn hết sức tự phụ, muốn đoạt lại Kinh Châu, nhưng ý chí của ông không thể xoay chuyển tình thế, đại quân của Ngô, Ngụy chặn đánh, truy sát, dồn ông vào đường cùng. Ông còn đang chưa hiểu ra thì sự đã rồi, ông thở dài than với Vương Phủ bên cạnh: "Hối hận vì không nghe lời túc bá, nay mới ra nông nổi này!".

Người ta thường nói "mất bò mới lo rào chuồng" vẫn chưa muộn, nhưng có thể lấy "mất bò mới lo rào chuồng" để hình dung sự thay đổi của tình thế chiến tranh được sao? Kì thực rất nhiều việc như thế, "mất bò mới lo rào chuồng" lúc đó đã muộn rồi, Quán Vũ đâu có trung dũng, đâu có nghĩa khí nhưng đến nước đó thì còn có thể triển khai gì đây? Xem ra tính bảo thủ, cố chấp quả là quá tai hại!

Kinh Châu mất thì đã mất rồi, chỉ cần còn người sẽ có một ngày lấy lại được Kinh Châu, Quan Vũ cùng đường bí lối quyết định trấn giữ Mạch thành, nhưng mảnh đất nhỏ bé Mạch thành làm sao có thể chống lại sự đoàn hùm lang của Đông Ngô, Tào Ngụy? Hơn nữa lúc này không có lương thảo, không binh cứu viện, trông mòn con mắt chờ đợi quân cứu viện của Thượng Dung. Tướng trấn thủ Thượng Dung là Lưu Phong, nghĩa tử của Lưu Bị, vốn bị Quan Vũ không ưa, nhiều lần sỉ vả căm hận Quan Vũ, không đem quân tiếp viện. Quan Vũ không thấy binh cứu viện đến, quyết định chọc thủng vòng vây bỏ Mạch thành đến Tứ Xuyên. Đến tận lúc này tính cách của Quan Vũ cũng không hề thay đổi, trên đường đến Tứ Xuyên, Tư Mã Vương Phủ nghe nói Quan Vũ muốn đi theo con đường hẻo lánh, vội đề nghị: "E rằng Ngụy đã mai phục sẵn theo đường nhỏ, nên đi đường lớn". Quan Vũ đâu có coi trọng Vương Phủ, cậy mình võ nghệ cao cường, coi trời bằng vung, vẫn cố chấp, không nghe lời Tư Mã Vương Phủ, lại còn vô cùng tự tin rêu rao: "Dù có bị mai phục, có gì phải sợ!", kiên quyết đi đường nhỏ. Vương Phủ đã đoán

trước Quan Vũ đi đường này chẳng khác nào thiêu thân bay vào lửa, lành ít dữ nhiều, đã khuyên dăm lần bảy lượt cũng vô ích. Kết quả ra sao? Hai cha con ông bị bắt và bị giết chết.

Sai lầm của Quan Vũ đều do cá tính bảo thủ, cố chấp của ông gây ra. Khi gặp xui xẻo người ta thường rơi vào ương ngạnh, cố chấp, ngông cuồng, tự đại, lễ tự nhiên từ xưa như vậy! Con đường của người bảo thủ, cố chấp chỉ có thể càng đi càng hẹp vì ngay từ đầu họ đã từng bước từng bước đặt bẫy cho chính mình, rồi từng bước từng bước tiến vào cạm bẫy ấy.

4- Jacqueline quá tả, để mất hạnh phúc

Người ương ngạnh quá tả thường thích sao làm vậy, không nói lý lẽ, làm mưa làm gió, bất chấp thái độ của người khác. Đây là một khuyết điểm lớn về tính cách, người vô cớ hạch sách, công kích người xung quanh sẽ khiến bản thân mình ngày càng cô lập.

Tổng thống Mỹ Kenedy nổi tiếng trên vũ đài chính trị. "Một người làm quan cả họ được nhờ", Tổng thống phu nhân Jacqueline cũng nhờ là phu nhân của Nhà Trắng mà vang danh khắp chốn. Lại thêm vẻ ngoài xinh đẹp xuất chúng làm vẻ lộng lẫy của bà càng nổi bật sự hoàn mỹ. Có điều tính cố chấp quá trớn của bà thực sự khiến người ta không chịu nổi. Tính cách này khiến hôn nhân của bà liên tiếp trục trặc.

Jacqueline có thể kết hôn với Kenedy, có lẽ diện mạo bên ngoài của bà là một lý do rất lớn, nhưng sau khi chung sống cùng nhau họ mới biết giữa họ không có sự hòa hợp. Thực sự là hứng thú, sở thích, cảm xúc riêng của cả hai đều có sự khác nhau biệt rất lớn. Tình cảm giữa vợ chồng Kenedy gần tới bờ đổ vỡ, cái níu giữ họ lại chỉ là áp lực của Kenedy cha, ông biết rõ nếu quan hệ giữa con dâu và con trai ông tan vỡ sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến tiền đồ chính trị của con trai ông. Trong xã hội Mỹ đối với Tổng thống, li hôn là việc làm nhân dân cả nước vô cùng thất vọng.

Ngày 22 tháng 11 năm 1963, Tổng thống Kenedy bị ám sát, Jacqueline vất vả nuôi hai con nhỏ. Năm năm sau, Jacqueline kết hôn với tỉ phú Hy Lạp vua tàu thuyền Onassis. Kết hôn chưa được bao lâu, cá tính quá trớn đáng ghét của Jacqueline trỗi dậy.

Vợ chồng đáng lẽ phải tôn trọng lẫn nhau, những sự công kích, chủ nghĩa vị kỷ chắc chắn sẽ làm tổn thương lòng tự tôn của đối phương. Jacqueline không suy nghĩ về những điều này, cái mà bà giữ chỉ là lấy mình làm trung tâm.

Người ích kỷ, hay soi mói, chỉ trích, không bao giờ nghĩ đến cảm giác của người khác sẽ làm người khác đau đầu, chán ghét, còn bản thân mình cũng khó điềm tĩnh thản nhiên. Người quá trớn như Jacqueline sẽ khó có được hạnh phúc trong tình yêu.

THÀNH VÀ BẠI CỦA NGƯỜI CÓ TÍNH CÁCH CHU ĐÁO, CẨN THẬN

"Bình vô thường thế, văn vô định pháp" (đánh trận thường không có bày binh bố trận sẵn, viết văn không có quy định phép tắc nào cả). Có thể gặp tròn thì tròn, gặp vuông thì vuông. Loại tính cách này là điển hình của thiện, nó có thể thay đổi tùy theo từng người, tùy theo thời thế, tùy theo thời gian khác nhau.

Tính cách chu đáo là loại tính cách khó đạt đến nhưng mọi người đều muốn hướng tới. Tính cách này có tính bao dung mạnh mẽ, có thể dung hoà tình hoa của các nhà tư tưởng. Người có tính này thường có "nhân", có "tư", có "tàn, hữu". Họ dung hoà lòng khoan dung, sâu rộng, nhân ái, tàn nhẫn vào nhau, khi vận dụng có thể điều chỉnh theo tình hình cụ thể.

1- Hồ Tuyết Nham - nhà kinh doanh chu đáo, cẩn thận

Muốn kinh doanh trước hết phải học làm người, thành công nhờ tấm lòng, lợi nhuận nhờ tình nghĩa. Kinh doanh làm người phải linh hoạt, thông thoáng mới thuận lợi mọi bề, trên không mắc tội với bá quan quý tộc, dưới không mất lòng dân, không phụ lòng mong mỏi của bạn bè, đồng nghiệp, thường xuyên rèn giũa cái đạo của người chu toàn, khéo léo, dưỡng rèn hoà khí, thế mới là "nhu" thương.

Tất cả những điều này chính là sự thể hiện thành công của người có tính cách chu đáo trong kinh doanh. Người có tính cách chu đáo trông thương trường như cá gặp nước, nếu bạn không tin thì có thể lấy Hồ Tuyết Nham ra làm minh chứng.

Hồ Tuyết Nham có tính cách chu đáo. Trong tình thế hỗn loạn cuối nhà Thanh, trong ngành thương nghiệp có nhiều người tài giỏi, nổi trội hơn người, nếu không có người như Hồ Tuyết Nham thì khó có thể thành công trong sự nghiệp. Xuyên suốt cuộc đời Hồ Tuyết Nham, những thành công của ông có thể quy kết ở tính cách mà ông có được.

Trong thời kỳ loạn lạc ấy, vuông tròn ông đều vận dụng. Hiểu được khi nào thì dùng "thiện", khi nào thì dùng "ác" khi nào phải nắm bắt cơ hội, khái quát lại ở ba mặt sau đây.

Trước hết là cái "tâm" của Hồ Tuyết Nham - việc làm tốt người trần không nhìn thấy, nhưng trời khắc biết.

Hồ Tuyết Nham cho rằng, nếu tiền chỉ tập trung trong tay người giàu thì tình hình buôn bán không sống động được, hưởng chi quá giàu ắt bị người người ghen ghét. Người nghèo càng nghèo, người giàu càng nguy hiểm, trong hoàn cảnh toàn dân đói, thì người giàu sẽ không có được những ngày bình yên.

Thương nhân không phải tự nhiên sinh ra đã có nghĩa vụ với các vấn đề xã hội, họ làm như vậy một mặt về phương diện tinh thần, chứng tỏ phẩm chất tốt của họ, mặt khác còn cho thấy những việc làm từ thiện của thương nhân đã góp phần xây dựng một xã hội mạnh khoẻ, ổn định. Điều này đòi hỏi nghĩa cử tốt đẹp của thương nhân đối với xã hội.

Ban đầu, Hồ Tuyết Nham xây dựng Khánh Dư Đường không có dự định kiếm tiền, sau đó vì vùng đất này có dược liệu, làm thuốc có hiệu quả cao, kinh doanh thịnh vượng rất dễ kiếm tiền. Nhưng tiền lãi rủng, sau khi đã chuyển thành vốn và mở rộng quy mô ra, thì ông thường để cung cấp thuốc, quần áo cho dân nghèo, khi có hạn hán, lũ lụt, dịch bệnh ông cũng đều lấy nguồn lớn từ lợi nhuận này để quyên góp cho dân bị nạn. Hồ Tuyết Nham chưa bao giờ sử dụng một đồng tiền nào của Khánh Dư Đường.

Bạn bè của Khánh Dư Đường có đánh giá: Hồ Tuyết Nham làm nhiều việc tốt như vậy, nhất định sẽ được hạnh phúc, ông chỉ tạm thời bị sụp đổ rồi sớm muộn cũng đứng dậy được thôi. Vì thế, mọi người đều làm việc duy trì hoạt động bình thường của cửa hàng. Hồ Tuyết Nham tính tình chu toàn như vậy, đối với nhân dân ông làm nhiều việc thiện, còn mình trở thành nhà

doanh nghiệp lớn nhất.

Sau khi thương nhân trở nên giàu có, phần lớn thường làm việc thiện, Hồ Tuyết Nham làm hai việc: một là cứu giúp dân nghèo, hai là sau khi đã giàu có phải giải quyết đúng đắn mối quan hệ giữa đất nước và bản thân. Đặc biệt là biểu hiện trong cuộc đấu tranh chống xâm lược bảo vệ Tổ quốc, ông tuân thủ nguyên tắc đặt lợi ích của Tổ quốc lên trên tất cả. Có được suy nghĩ như vậy và Hồ Tuyết Nham cũng có được những cống hiến to lớn qua nhiều năm giúp đỡ triều đình, ổn định thiên hạ, giúp đỡ xã hội, giúp đỡ dân bị nạn. Chúng ta không thể phủ nhận trong đó ông có chú ý đến thương nghiệp, nhưng nếu bình tâm mà bàn thì việc làm của Hồ Tuyết Nham là việc mà mọi thương nhân đều có thể làm được. Nếu nói nghĩa cử này là việc thương nhân "nên làm", thì đến ngày nay khẳng định là không tồn tại cái "nên" này, bởi từ góc độ xã hội mà suy nghĩ, việc này hoàn toàn có thể không liên quan gì đến ông, giống như Huyền Cao buôn trâu gặp Trần Sư hoàn toàn có thể trốn tránh được, dù thế nào việc buôn bán của mình phải có nơi làm, có tiền bạc mới có chỗ mà phát.

Hồ Tuyết Nham là người có thiên bẩm để giúp người cứu đời, thêm vào đó là sự hiểu biết siêu phàm của ông làm cho tài năng bẩm sinh của ông càng được phát huy triệt để, từ đó giúp ông thành công trong cả hai con đường quan trường và thương trường.

Tiếp theo đó, phương thức xử thế của Hồ Tuyết Nham chu đáo mà kỳ lạ.

Nước chảy chỗ trũng, người thì chọn nơi cao ráo mà đi. Tính cách con người cùng với vạn vật tự nhiên vốn đã khác nhau, cho nên không thể chọn thể chảy khác cho nước, người thì không thuận theo tự nhiên, muốn hướng về phía trước. Mọi sự đều do con người làm ra, chỗ không thông thì phải tìm cách làm nó thông suốt.

Chu đáo mà phi thường là nét khái quát tốt nhất trong phương thức xử thế của Hồ Tuyết Nham, đây cũng là nét khắc họa rõ nét trong tính cách của ông.

Cái gọi là chu đáo có nghĩa là linh hoạt, thông thoáng, khéo léo, chu toàn, hoàn hảo, mỹ mãn, bao quanh một chữ "viên", tính cách linh hoạt, dung hoà, toàn vẹn, thông suốt có thể xuất hiện ở một nhà buôn giàu có, lương thiện.

Hồ Tuyết Nham, thực ra không phải người xuất thân từ trí thức. Nhưng để đuổi theo chí hướng "vạn vật đều hướng tới toàn mỹ, con người theo hướng học cả đời" của Mạnh Giao thì Hồ Tuyết Nham tuyệt đối sẽ không thể có, không có và cũng không dám có.

Hồ Tuyết Nham là người duy nhất đạt đến chữ "thông" này, đây cũng là chữ "viên" mà vạn sự đều hướng tới. Mọi người nói thế nào, ông nói thế ấy, mọi người làm thế nào, ông cũng làm như vậy. Ông quan sát vui sướng, đau buồn của lòng người, thuận theo yêu ghét, thiện ác của mọi người. Làm được hai điều này, vạn sự đều như ý, được người người quý trọng.

Triết lý xử thế của Hồ Tuyết Nham chu toàn mà thần kỳ, đạt được cả 3 tiêu chuẩn trong triết lý xử thế của truyền thống Nho gia Trung Quốc, do đó trong hoạt động thương nghiệp và hoạt động xã hội phức tạp, ông gặp rất nhiều thuận lợi. Vì thế, Hồ Tuyết Nham được thăng chức rất nhanh là điều không khó lý giải. Người ngay thẳng thì được người khác ngưỡng mộ, thực ra mọi người đã sớm có sự phân biệt. Khí chất, phẩm cách của người ngay thẳng làm người khác rất mực kính trọng, họ giống như thánh nhân, vị thần trong miếu mạo, người phạm trần tự nhiên vô cùng sùng kính, nhưng sau những hành vi tôn kính này, vẫn còn là "sự xa cách".

Lấy Cơ Hạc Linh làm ví dụ, ông vốn là một nhân tài đa mưu túc trí, lương thiện, khéo léo, nhưng lại "cây tài bệnh người", chính trực, không chịu khuất phục, không coi trọng tiền bạc. Đây đúng là con người vừa có bản lĩnh vừa có chí khí. May mà gặp được Hồ Tuyết Nham.

Ngoài ra, còn có một điểm quan trọng nữa, cũng chính là điểm thứ ba: Hồ Tuyết Nham có nhãn quan xem xét thời thế, nhận định tương lai, tùy điều kiện mà thích nghi, khéo léo ứng biến trong thời kỳ loạn lạc.

Chúng ta nói Hồ Tuyết Nham xuất sắc hơn người, chính bởi vì đối với mọi việc ông đều có sự nhạy cảm đặc biệt, phù hợp với thời thế, từ đó giúp cho hoạt động thương nghiệp của ông tiến

sang lĩnh vực mới.

Điều này không phải nói nhân quan của Hồ Tuyết Nham khác với người thường, mà ông luôn có sự sắp xếp, dự định chu đáo đối với mọi việc. Giống như hầu hết người Trung Quốc lúc bấy giờ, nhận thức của Hồ Tuyết Nham về thế cục loạn lạc cũng dần dần cải biến. Khi mới tiếp xúc với người phương Tây, trong suy nghĩ của Hồ Tuyết Nham thấy họ thật kỳ bí, mới mẻ.

Nhưng cùng với thời gian giao tiếp, Hồ Tuyết Nham dần dần hiểu rằng người Tây chẳng qua cũng chỉ là vì lợi ích của họ, cho nên ông chỉ chủ trương giao tiếp qua lại, không tin tưởng tuyệt đối. Sau đó, mối quan hệ hai bên cùng có lợi cũng từng bước biến đổi.

Nhưng chính xác là Hồ Tuyết Nham có ưu thế bẩm sinh (tự nhiên), đó chính là sự nắm bắt và thấu hiểu mọi việc trước người khác một bước, do đó ông luôn đưa ra những biện pháp đối phó trước người khác. Có được ưu điểm này, Hồ Tuyết Nham đã có được "thiên thời", "địa lợi", "nhân hoà", dần tạo được lợi ích cho bản thân mình.

Khi chúng ta nói, Hồ Tuyết Nham có sự điều khiển đặc biệt đối với mọi việc, thì có nghĩa là, Hồ Tuyết Nham bởi chiếm được ưu thế này, mà dễ dàng ứng phó với mọi sự. Trong thời kỳ loạn lạc này, mọi người không ai biết ai mà so sánh thì ưu thế của Hồ Tuyết Nham càng biểu hiện rõ ràng.

Sau đó ít lâu, đại loạn nổ ra, người Tây dùng thuyền chiến, pháo súng khiến người Trung Quốc phải chịu bao cay đắng.

Trong biến cố đột ngột này, tầng lớp quan liêu phong kiến bắt đầu bị phân hoá. Đối mặt với sự tấn công của người Tây. Ban đầu tầng lớp này lựa chọn biện pháp cứng rắn, thống nhất phải bảo vệ sự tôn nghiêm của đế quốc. Sau đó, do các mặt tiếp xúc với phương Tây không giống nhau, dẫn đến những sự bất đồng về ý kiến.

Một số người thấy thế lực lớn mạnh của phương Tây nên chủ trương trong đối ngoại, lấy sự xoa dịu làm chính, phải dẹp bỏ sự đố kỵ, so đo ở khắp nơi, để người Tây không lấy cớ để gây sự. Cách nhìn nhận này mặc dù rất đáng quý nhưng lại vừa đáng thương và bi thảm. Bởi vì dục vọng càng cao, không có cách nào chối từ, chỉ cho rằng ru ngủ người Tây như vậy là có thể bó buộc họ, thật là ước muốn chủ quan xa xôi. Đương nhiên, những người này lao tâm tổn sức như vậy là không muốn lấy trứng chọi đá, mà tránh sự tổn hại cho người dân bình thường.

Một số người khác thì chọn thái độ chống đối người Tây, kiên quyết giữ nhà cửa, họ cho rằng một quốc gia nhất định không được có thái độ nhượng bộ, tránh để người Tây được đằng chân lân đằng đầu. Nhưng trên thực tế thì tình hình khó mà lường trước được, bởi vì sự chênh lệch về thực lực Đông - Tây quá lớn, nếu giao chiến, phải chịu đau khổ vẫn là nhân dân. Cả hai con đường này, họ đều đứng trên lập trường của đế quốc mà nhìn người Tây, do đó có thể nói đó đều là phương pháp xa xôi.

Còn có một số người, bởi vì giao thiệp với người Tây quá nhiều, dần trở thành người một nhà với người Tây, vừa dựa vào người Tây tạo lợi ích cho bản thân, vừa dựa vào người Tây để làm nhiều việc có ích cho đất nước. Đó là những thương gia sớm hiểu thời cuộc, họ cùng với người Tây can thiệp quá sâu vào khu vực duyên hải.

Có quan hệ qua lại với Hồ Tuyết Nham thời kỳ đầu còn có Tiết Hoán, Hà Quế Thanh, Vương Hữu Linh. Lợi dụng thái độ của người Tây, những người này và Tăng Quốc Phiên hình thành hai phái có sự va chạm trong nhiều vấn đề. Lợi dụng người Tây nhưng thái độ của Tiết Hà Vương lại biểu thị sự lo lắng, phản đối, đây cũng là thái độ của Tăng Quốc Phiên. Vì đã đầu quân vào cửa của Vương Hữu Linh, nên bản thân Hồ Tuyết Nham hiểu rất rõ về thuyền bè đạn pháo của người Tây, do đó ông trở thành người trù tính, lên kế hoạch tham gia trong các kế hoạch của Tiết Hà Vương, đồng thời cũng là người được nhiều lợi lộc.

Đối với sự tấn công của người Tây, phản ứng của nhân dân đa số là bị động. Những người giao tiếp với người Tây, đều tìm cách mang lợi ích về cho bản thân, còn đối với đại cục thì ảnh hưởng của họ không lớn lắm. Điều đáng chú ý là một số đại biểu của nhân dân, sau một thời

gian dài giao thiệp, dần dần hình thành một lực lượng ổn định, có vai trò làm cầu nối đối với sự giao lưu Đông - Tây.

Quan điểm của Hồ Tuyết Nham về thời cuộc, có thể phân tích như sau:

Chế độ cũ của triều đình nhà Thanh vừa bị tấn công đã vô cùng lo sợ, nhân dân thì lại càng không hiểu. Với vốn kinh nghiệm phong phú trong thương trường, Hồ Tuyết Nham cho rằng một xã hội muốn tồn tại phải có một trật tự ổn định.

Khi quân Hồng Dương nổi dậy, Hồ Tuyết Nham không cho rằng đây là cơ hội tốt để thừa cơ đắc lợi. Theo ông, nhân nước đục mà thả câu, thì cũng chỉ là may mắn bắt được cá. Ngược lại, Hồ Tuyết Nham cho rằng, trước hết nên thay đổi hệ thống quan lại cũ, kiến lập hệ thống mới, thì mới có môi trường tốt để hoạt động thương nghiệp, mà quan phủ lại cảm ơn, cũng có thể mang đến cho mình nhiều lợi ích.

Hồ Tuyết Nham đề xuất ý kiến của mình, sự gấp rút của ông khi đó đã giúp cho quan phủ rất nhiều. Nhưng không phải hôm nay "Trường Mao" thừa cơ kiểm soát, ngày mai quan phủ lại thừa cơ kiểm soát một mẻ. Bởi vì nếu như vậy, cả hai bên đều mất lòng tin ở ta, "Trường Mao" nghi ngờ ta cấu kết với quan phủ, quan phủ nghi ngờ ta nghĩ thay cho "Trường Mao". Cái quan trọng nhất trong kinh doanh thương mại đó là sự tín nhiệm, nếu điều đó không còn, thì lợi ích của ta cũng không thể lớn được. Bởi vì khách hàng quen biết cho rằng ta không dám đảm bảo một lòng vì lợi ích của họ, do đó họ có thể giao thiệp với ta một vài lần, nhưng tuyệt đối không quá đến 3 lần. Như vậy, ta chỉ còn cách là thay đổi khách hàng. Vậy là, ta lại phải bắt đầu xây dựng lại sự nghiệp của mình, giá thành sản phẩm thì ngày càng tăng, cơ hội tích lũy ngày càng giảm xuống.

Khi Chính phủ nhà Thanh phát hành tiền giấy, Hồ Tuyết Nham đã có một sự lựa chọn khác với ngành ngân hàng. Người trong ngành đều cho rằng, trước mắt, biến loạn Hồng Dương có đáng trở thành vấn đề lớn đối với Chính phủ hay không. Nếu hôm nay tôi nhận tiền giấy này, ngày mai không ai cần nó, tiền không đổi được, nó sẽ nát vụn, rõ ràng gây tổn thất. Hồ Tuyết Nham có cách suy nghĩ riêng của ông. Theo sự phân tích của ông ta, triều đình vẫn còn thế lực, mặc dù đang gặp phải rất nhiều khó khăn, có điều xã hội vẫn cần phát triển mà sự phát triển đó không thể không dựa vào triều đình. Huống hồ, sự tin tưởng đối với triều đình là do nhân dân đặt ra, mọi người đều duy trì lòng tin ấy, thì đương nhiên nó sẽ trở nên mạnh mẽ. Do đó, người khác không đếm xỉa đến tiền giấy này nhưng Hồ Tuyết Nham lại nhận, không những bản thân ông nhận, mà còn động viên người khác nhận, rồi còn lấy danh dự của mình ra đảm bảo.

Giúp quan phủ đánh "Trường Mao", điều này hơi nguy hiểm nhưng cũng là một sự đầu tư, đầu tư vào là nhân quan. Cách nhìn này của Hồ Tuyết Nham phù hợp với nguyên tắc bình thường của thương nghiệp, bất cứ thương nhân nào cũng yêu cầu sự ổn định. Đứng trước thời buổi loạn lạc, thương nhân có thể không quan tâm đến sinh tử để giành lấy lợi nhuận, nhưng thế cục loạn lạc này không phải là nguyện vọng của thương nhân. Bất cứ thương nhân nào cũng hy vọng mong muốn được đầu tư với sự mạo hiểm nhỏ nhất trong môi trường ổn định và đạt được lợi nhuận cao nhất. Huống hồ chế độ phong kiến của triều đình nhà Thanh bấy giờ về cơ bản vẫn tồn tại, tất cả những điều phải chịu đựng là đòn đột ngột nhưng không phải là đòn chí tử.

Do suy nghĩ này, Hồ Tuyết Nham mới dần dần dựa vào quan lại, bắt đầu từ Vương Hữu Linh trong việc vận chuyển lương thực, luyện tập lực lượng, tích lũy vốn, mua chất đốt, đến việc hợp tác với Tiết Hoán, Hà Quế Thanh để giết sạch quân Thái Bình. Cuối cùng, còn cùng với Tả Tông Đường thiết lập cục vận chuyển, giúp ông thành công trong công tác dẹp yên Tây Bắc. Do có công lao giúp đỡ quan lại, cho nên công việc kinh doanh của Hồ Tuyết Nham mới phát triển nhanh chóng từ phương Nam sang phương Bắc, từ ngân hàng tư nhân đến các loại thuốc, từ Hàng Châu ra nước ngoài. Quan phủ công nhận thành tích và sự lựa chọn của Hồ Tuyết Nham, cũng cho Hồ Tuyết Nham quyền tự do lựa chọn những thứ cần thiết trong hoạt động thương nghiệp. Nếu không có sự bảo hộ và sự cho phép của các tầng lớp quan lại, thì trong thời đại của đế quốc phong kiến này, Hồ Tuyết Nham ắt sẽ gặp phải nhiều cản trở, và đầu tư thương nghiệp

của ông cũng không lớn đến như vậy. Hơn nữa do đầu tư quá lớn và hao tổn quá nhiều thì sự nghiệp kinh doanh của ông cũng không thể hình thành quy mô lớn như thế.

Đối với chế độ cũ của triều Thanh, Hồ Tuyết Nham cũng có quan điểm riêng. Rất nhiều người vì sợ hãi quan lại, nên không nghĩ đến việc chế ngự quan lại. Ban đầu, Hồ Tuyết Nham cũng không có tư tưởng chế ngự quan lại, nhưng sau khi liên tục thăng quan nhờ sự giúp đỡ của Vương Hữu Linh, ông dần dần phát hiện nguồn lợi nhuận lớn đạt được nhờ Vương Hữu Linh. Đầu tiên là tiền bạc rồi đến lợi nhuận dựa vào sự luân chuyển tiền của quan lại, rồi ông phát hiện rất nhiều việc của quan lại bản thân mình có thể hoàn thành dựa vào các hoạt động thương nghiệp, chính là làm giảm hiệu quả của việc làm quan liêu, tự mình giành lấy lợi nhuận; thứ ba là mượn danh quan lại có thể làm được những việc mà thân phận thương nhân khó giải quyết được.

Do vậy Hồ Tuyết Nham có được lòng tin tưởng đối với chế độ phong kiến. Ban đầu, ông không muốn làm quan, cho rằng một người vừa làm kinh doanh vừa làm quan thì hơi phiền phức. Nhưng sau đó ông đã thay đổi suy nghĩ. Mặc dù làm quan và làm kinh doanh có quan hệ với nhau, như vậy có thể làm quan, xâm nhập quan trường, cách làm như vậy thực tế cũng là lấy sự đầu tư nhỏ nhất để thu lợi lớn nhất. Cách suy nghĩ này làm thay đổi tính cách của Hồ Tuyết Nham từ "mềm mỏng" sang "cương quyết".

Trong suy nghĩ của mọi người, đặc điểm lớn nhất của Hồ Tuyết Nham là "vị quan thương nghiệp", cũng là "thương nhân Hồng Đỉnh" mà mọi người thường nói tới. "Hồng Đỉnh" có ý nghĩa rất trừu tượng, bởi nó là danh hiệu do triều đình ban tặng. Mang danh hiệu đó có nghĩa là Hồ Tuyết Nham nhận được ân sủng của Hoàng đế. Nhưng trên thực tế, có nghĩa là Hoàng đế khẳng định tính hợp pháp của hoạt động thương nghiệp của Hồ Tuyết Nham. Mặc dù Hoàng đế là tối cao, và người được Hoàng đế bảo hộ cũng không bị gây trở ngại. Từ góc độ khác mà nhìn, sự tối cao của Hoàng đế cũng đảm bảo danh dự, uy tín của người được bảo hộ. Do đó các vương công đại thần rất yên tâm mang tiền bạc, của cải gửi tại ngân hàng của Hồ Tuyết Nham.

Hồ Tuyết Nham vừa đạt được uy tín, vừa ngăn chặn, tiêu trừ sự can thiệp ở khắp nơi đối với thương nhân trong thời đại phong kiến này, từ đó mới có thể giúp ông trở thành thương nhân chân chính trong hoạt động thương nghiệp.

Như đã nói ở trên, khi Hồng Dương khởi sự, có nhiều thương nhân mang tâm lý cơ hội, nhân lúc này để vơ vét của cải về mình, cho nên, họ đã chôn vùi một nguyên tắc, một ý niệm là chỉ biết lợi ích tạm thời. Làm như vậy tự huỷ hoại danh dự của mình. Tới lúc đó "Trường Mao" không tin tưởng anh ta, bởi anh ta dựa vào quan lại; quan lại cũng không tin anh ta, vì anh ta thường bí mật gặp gỡ "Trường Mao".

Nguyên tắc của Hồ Tuyết Nham rất rõ ràng, khẩu hiệu của "Trường Mao" không được lòng người, không thể tồn tại lâu được. Vì vậy phải giúp quan phủ đánh "Trường Mao" để duy trì một trật tự lớn.

Theo cách nhìn của Hồ Tuyết Nham, "Trường Mao" khởi sự, rất nhiều người dân bị cưỡng ép tham gia vào cuộc chiến hỗn loạn này. Ví dụ như, Chu Bát Tuấn, không chịu được sự ức hiếp của kẻ khác mà phạm tội, chỉ còn cách nương nhờ "Trường Mao". Lại như Trương Doanh Quan, bị "Trường Mao" đánh đến tận cửa nhà. Những ngày bình yên, đàn ông cày cấy, đàn bà dệt vải đã qua rồi, giờ đây chỉ có đầu quân cùng "Trường Mao" tác chiến.

Họ đều là bất đắc dĩ bị lôi cuốn vào, cho nên đối với đại cục họ không có nhiều cách giải quyết. Họ chỉ hy vọng được làm việc, muốn cố gắng, siêng năng.

Có nghĩa là lao vào "Trường Mao" để đạt mục đích nhỏ mọn, hoặc vì áp lực của "Trường Mao", tuân theo các hộ giàu có của "Trường Mao" đa số đều có điều ẩn giấu khó nói. Buộc phải như vậy. Bạn có thể nói họ hồ đồ. Có điều, trong đa số dân chúng, cũng có một số người không hồ đồ, họ cũng không phải là có ý đồ gì, chỉ là gió đông tới rồi, họ không thể không đổi hướng về phía Tây, gió Tây tới họ đành phải đổi hướng về phía Đông.

Có được sự đồng cảm này, Hồ Tuyết Nham cũng không hà khắc như vậy đối với họ. Đặc biệt

là khi gặp một người như Chu Bát Tuần gửi tiền ở ngân hàng, ông cũng dùng tấm lòng đồng cảm mà đối đãi anh ta, hy vọng lấy hoạt động thương nghiệp của mình mà mang đến cho họ hy vọng tái sinh. Đương nhiên cũng có thể nói trong trường hợp này Hồ Tuyết Nham có động cơ thương nghiệp. Có điều nếu không có sự cảm thông, đồng tình thì Hồ Tuyết Nham không thể hiểu được, và cũng không khỏi sợ hãi với những đồng tiền của họ trong tay mình, bởi rõ ràng, những người này có liên quan đến "Trường Mao".

Nhưng Hồ Tuyết Nham không nghĩ như vậy, quan hệ với "Trường Mao" cũng tốt, có điều là phải xem là do nguyên nhân gì, và với tư cách nào. Đây đều là những người dân nhỏ bé, chất phác, bạn không nhận giữ tiền cho họ, họ sẽ không thể không gửi chúng cho "Trường Mao" dùng, hoặc bị bọn tay chân, nha dịch cướp mất. Điều này không có lợi mà ngược lại còn có hại cho trật tự xã hội.

Không những thế, điều này còn có liên quan đến quan hệ của quan phủ và thương nhân. Thương nhân cũng phải xem xét vấn đề từ góc độ của quan phủ, mà thương nhân có nguyên tắc của thương nhân, quan phủ có nguyên tắc của quan phủ. Nếu thương nhân nhìn vấn đề từ góc độ của quan phủ, thì hiệu quả có tốt không? Chắc chắn là không. Bởi vì sỹ nông công thương, mỗi bên đều có vị trí riêng biệt, đều có nguyên tắc của riêng mình. Khi vị trí đó bị đảo lộn, sẽ kéo theo sự thay đổi các nguyên tắc.

Theo suy nghĩ của Hồ Tuyết Nham, thương nhân phải mang đến sự tin cậy cho khách hàng, quan lại mang đến sự ổn định, bình yên cho triều đình. Thương nhân có tự mình giữ lời hứa hay không, đối với đối tượng phục vụ của thương nhân - khách hàng; quan lại có tự mình làm việc để xứng đáng với triều đình hay không? Hai đối tượng khác nhau, nguyên tắc khác nhau, nếu mỗi bên tự biết công việc, nhiệm vụ của mình mà thực hiện thì cả xã hội sẽ ngày càng ổn định, trật tự. Nếu không thì hỗn loạn sẽ ngày càng phát sinh mạnh hơn.

Đây là cách suy nghĩ vượt trước một bước của Hồ Tuyết Nham. Bởi trong xã hội phong kiến, các ngành nghề không được phân biệt rõ ràng, nguyên tắc nghề nghiệp của các ngành nghề không có sự độc lập và bình đẳng, sỹ là tầng lớp trung tâm nhất trong xã hội, nếu làm quan là sẽ có đặc quyền cao hơn các tầng lớp nông, công, thương. Lúc đó, họ thường lấy quyền lực của mình cưỡng chế các giai cấp khác. Xã hội biểu hiện là có trật tự nhưng trật tự này là loại trật tự mang tính phục tùng, chứ không phải là trật tự mang tính bình đẳng, công bằng. Dưới trật tự này, công nông, thương nghiệp chắc chắn sẽ phải chịu sự quản chế, không thể có được địa vị khách quan. Còn thương nhân dưới trật tự này, thì lại càng phí sức lực, thấp thỏm, lo âu.

Phân công ngành nghề có nghĩa là các ngành nghề phải tuân theo nguyên tắc độc lập lẫn nhau. Dưới các nguyên tắc trừu tượng này, các ngành nghề phải cùng phát triển một cách bình đẳng. Dựa theo nguyên tắc này, quan lại không có quyền can dự vào các hoạt động thông thương của thương nhân. Như đã nói ở trên, nhập khoản của khách hàng cũng cần có sự bảo đảm và căn cứ khách quan. Cách suy nghĩ này của Hồ Tuyết Nham đảm bảo rằng toàn bộ quá trình nhập khoản các tài sản tư nhân của ông sẽ không có khả năng chịu sự khống chế nghiêm ngặt của quan lại. Ngoài sự tin cậy ra, khi Hồ Tuyết Nham kinh doanh ngân hàng tư nhân, ông kiên trì nguyên tắc cứ cho nhập khoản, không hỏi đến nguồn gốc của món tiền. Nguồn gốc của khoản tiền có chính đáng hay không là chuyện giữa quan lại và người sở hữu khoản tiền. Còn ngày nay, nó là chuyện giữa toà án và người sở hữu tài sản, chứ không phải là chuyện giữa ngân hàng và người sở hữu tài sản. Chỗ hơn người của Hồ Tuyết Nham chính là không sợ quan lại, dám làm việc theo suy nghĩ của bản thân mình.

Đối với người Tây và công việc của họ, chúng ta đã nói đến ở phần trên. Hồ Tuyết Nham là người xuất thân ở vùng duyên hải, cái ông thấy trước tiên đó là thuyền chiến, đạn pháo của người Tây, và cũng cùng họ giao thiệp từ rất sớm. Do vậy ngay từ đầu ông đã chủ trương dùng người Tây, dùng vũ khí của người Tây đánh "Trường Mao". Đương nhiên, bên trong điều này cũng có suy nghĩ về lợi ích, và từ đầu đến cuối phần lợi nhuận thương nghiệp lớn của Hồ Tuyết Nham là đến từ hoạt động mượn tiền người Tây mua súng đạn, máy móc của nước ngoài. Ông còn dựa và quan lại, duy trì trật tự xã hội, và cuối cùng đã tìm ra một môi trường kinh doanh tốt.

Giao tiếp với người Tây, điều mà ông cảm nhận sâu sắc nhất đó là sự khác biệt của Chính phủ của người Tây và triều đình nhà Thanh. Khi thương nhân của nhà Thanh có một chút lợi nhuận, nhà Thanh sẽ nghĩ tới ưu điểm, lợi nhuận của bạn, rất muốn cướp đoạt hết số lợi nhuận đó. Nếu không lấy được lợi nhuận, triều đình sẽ tìm cách cản trở người thương nhân đó, không để anh ta yên ổn và chỉ còn kết cục là phá sản.

Chính phủ của người Tây, giúp đỡ người Tây làm kinh tế. Bạn không có tiền, họ sẽ tặng bạn một tài khoản. Bạn làm ăn, buôn bán với nước ngoài bằng đường biển, Chính phủ sẽ phải cho tàu chiến bảo vệ bạn, thậm chí khi thương nhân vô lý, họ cũng khư khư che chở cho thương nhân của mình.

Bởi có sự so sánh này, Hồ Tuyết Nham đã có được sự hiểu biết sâu rộng đối với việc thể chế quan liêu phong kiến áp chế hoạt động thương nghiệp. Không so sánh thì không biết, còn nếu đã so sánh thì có thể thấy ngay, bản thân mình tốn bao sức lực, muốn tạo ra bầu không khí tốt để kinh doanh. Nhưng vì sự hạn chế của thể chế xã hội, thương nhân chỉ có thể đơn lẻ khai thác khu vực thương nghiệp vì bản thân mình. Nếu không cẩn thận, đặc quyền kinh doanh cũng có thể bị thu hồi.

Hồ Tuyết Nham cho rằng, người Tây cũng có điểm tốt riêng của họ. Đó là mang đến sự tin tưởng, đạo lý. Bạn nỗ lực làm việc cùng họ, thì họ cũng cần mẫn nhiệt tình nói chuyện với bạn, không hề nghĩ đến những điểm ngoài công việc làm ăn. Điều này khác hẳn với thương nhân Trung Quốc, trong thương nghiệp họ không thắng bạn thì họ sẽ đợi thời cơ đến, có thể là ở phương diện khác chống lại bạn.

Ví dụ như lợi dụng thế lực mạnh, hay lợi dụng quan lại cho nên Hồ Tuyết Nham nghĩ rằng, có nhiều lúc giao thiệp, làm việc với các thương nhân Trung Quốc rất vất vả, giao thiệp với người phương Tây thoải mái hơn. Thể chế của phương Tây, đã làm giảm đi ít nhiều giá thành sản phẩm của hoạt động thương nghiệp. Và như vậy sự thành công của Hồ Tuyết Nham cũng gặp nhiều cản trở. Thương nhân Trung Quốc để làm nên sự nghiệp tương tự như vậy còn phải nỗ lực nhiều hơn nữa.

Những tố chất của Hồ Tuyết Nham đã làm cho ông trở thành thương nhân có trí tuệ trên ý nghĩa văn hoá truyền thống Trung Quốc, trong quá trình kinh doanh ông không ngừng tích lũy, không ngừng thăng hoa. Trí tuệ của ông và hoạt động thương nghiệp của ông không ngừng tiến triển và hướng tới ranh giới dày công tôi luyện.

Tất cả những điều này chính là sự chuyển biến trong tính cách của Hồ Tuyết Nham.

2- Dương Lan - Người phụ nữ đương đại giàu có trung dung và cá tính vẹn toàn

Sự thành công của Dương Lan là niềm mơ ước của rất nhiều phụ nữ. Dương Lan vừa trẻ trung, xinh đẹp, vừa là người điều khiển chương trình truyền hình cả nước, vừa là một trong những người phụ nữ giàu có nhất Trung Quốc. Dương Lan đã lập gia đình và có một em bé. Tóm lại, Dương Lan có tất cả những gì mà một người phụ nữ hạnh phúc cần phải có.

Vậy thì điều gì đã giúp cho Dương Lan có được những thành công lớn lao như vậy?

Đó là do tính cách trung dung, khiêm nhường của cô.

Ở Bắc Kinh năm 1968, một bé gái bình thường như bao bé gái khác ra đời. Đúng như mọi người đã nói, dù là thiên tài, nhưng tiếng khóc khe khẽ của Dương Lan khi chào đời tuyệt không phải một ca khúc đẹp để có một không hai. Đứa bé gái đó không phải ai khác chính là Dương Lan - Người phụ nữ hiện đang là người phụ trách chương trình truyền hình nổi tiếng khắp Trung Quốc, cũng là tổng giám đốc của công ty TNHH mạng lưới của văn hoá Dương Quang, một người phụ nữ tài năng khiến biết bao người khác trong giới thương nhân phải khen ngợi.

Không cần phải tranh cãi, Dương Lan cũng là một trong những người phụ nữ xuất sắc nhất Trung Quốc lúc đó. Cô ấy trẻ đẹp, thông minh, thanh nhã, tri thức, chưa đến 40 tuổi mà đã thực hiện được: đỗ vào trường Đại học, tìm được công việc tốt, lấy một người chồng tốt, sinh

một cô con gái ngoan, xây dựng một sự nghiệp bền vững, hơn thế nữa tất cả những thành công đó chỉ là một sự khởi đầu trong cuộc đời Dương Lan mà thôi. Tất cả những thành tích đó không tách rời khỏi tính cách vuông tròn trung dung vĩ đại của cô.

Thời niên thiếu Dương Lan không được trời phú cho cái gì nổi trội hơn người. Có điều cô học tập chăm chỉ, làm bài tập kỹ càng, nên thành tích học tập rất tốt. Năm 1986, Dương Lan với thành tích học tập ưu tú đó đỗ vào Đại học Ngoại ngữ Bắc Kinh.

Sau khi tốt nghiệp, Dương Lan đã phải trở hết tài năng trong số hàng ngàn người tranh cử, trở thành người phụ trách chương trình "nghệ thuật tổng hợp" của Đài truyền hình Trung ương. Đây là cơ hội đầu tiên trong cuộc đời Dương Lan, và cô đã nắm lấy nó.

Sau khi trở thành người phụ trách tiết mục của Đài Truyền hình Trung ương, điều mà Dương Lan phải đối mặt không phải là màn ảnh vô tuyến lạnh lùng mà còn phải đối diện với sự kiểm nghiệm của người xem truyền hình.

Cùng dẫn chương trình "Nghệ thuật tổng hợp" với Dương Lan là Khương Côn- diễn viên nổi tiếng. Dương Lan hợp tác cùng Khương Côn rất vui vẻ, nói nói cười cười. Trong thời gian làm người dẫn chương trình, tính cách chu đáo đã mang đến cho Dương Lan rất nhiều nhân duyên. Quan hệ của cô với đạo diễn và các đồng nghiệp khác rất tốt, chưa bao giờ có lời xì xào, bàn tán nào.

Lần đầu tiên, khi đứng trước màn hình làm người dẫn chương trình, Dương Lan lúc đầu cảm thấy rất vui sướng, cảm giác đứng trước màn hình là việc làm dễ dàng. Nhưng thực ra làm một người dẫn chương trình truyền hình không dễ dàng gì, Dương Lan mới làm được một tháng đã nhận được rất nhiều lời phê bình của người xem gửi tới.

Trong những lời phê bình đó, phê bình tư thế của Dương Lan trước máy quay trông không lạnh lợi, tay dễ không đúng, nhưng nhiều nhất là phê phán sự căng thẳng, không thoải mái của cô khi đứng trước màn hình, đứng ở đó mà hai chân Dương Lan run bần bật khiến người xem cũng phải toát mồ hôi lo lắng thay cô.

Dương Lan nhìn thấy rất nhiều thư góp ý phê bình của người xem gửi tới đặt trên bàn, cô kiên trì tiếp thu, quyết tâm nhất định tuần sau phải làm tốt hơn. Hơn nữa, cô không cam chịu lạc hậu, không ngừng điều chỉnh, phấn đấu rèn luyện, Dương Lan dần dần đã tạo cho mình phong cách dẫn chương trình độc đáo, khán giả cả nước có được cái nhìn mới mẻ. Sau hai tháng, cái tên "Dương Lan" đã quen thuộc trong ý nghĩ của hàng tỷ người trong cả nước. Khán giả đã bị thu hút bởi trí tuệ, hành vi, cử chỉ và phong cách trang điểm của Dương Lan. Cô nổi bật lên trong số những đồng nghiệp của mình bởi vốn hiểu biết rộng rãi, phản ứng nhanh nhạy, sự hài hước đúng lúc, và khả năng tổ chức linh hoạt...

Khi đó, Dương Lan không hề ý thức được cơ hội này có ảnh hưởng lớn thế nào tới cuộc sống của cô sau này, chính chương trình "Kỹ thuật tổng hợp" đã đưa Dương Lan bước tới những bậc cao hơn, giúp cô có được sự chú ý và nổi tiếng trong cả nước.

Đầu năm 1994, Dương Lan giành được giải "Tai nghe vàng"- giải thưởng cho người dẫn chương trình xuất sắc nhất Trung Quốc. Cũng năm đó, Dương Lan sang Mỹ du học. Không lâu sau đó, Dương Lan vào học tại khoa truyền thông quốc tế của Đại học Côlômbia Mỹ, chuyên ngành chế tác điện ảnh. Năm 1996, Dương Lan tốt nghiệp trường Đại học Côlômbia và đạt được học vị Thạc sỹ.

Tháng 4 năm 1997, Dương Lan kết thúc cuộc sống của một lưu học sinh 2 năm tại Mỹ, chính thức đầu quân vào Đài truyền hình Phụng Hoàng Hồng Kông.

Lúc đó, các nhân sỹ cấp cao của đài này đã nhiều lần tha thiết yêu cầu Dương Lan nhanh chóng về làm việc tại Đài truyền hình của Đài Loan, Hồng Kông. Nhưng do có thời gian làm việc ở Đài Truyền hình Trung ương quá lâu, lại chịu ảnh hưởng sâu sắc của sự chuyên nghiệp trong những năm tháng sống tại Mỹ, nên lúc đó Dương Lan càng không thể thay đổi như vậy. Mặc dù cô không muốn "dựa theo" phong cách nào đó, nhưng khi đó bắt buộc phải "dựa theo"

chuẩn mực quốc tế. Đa số các chương trình của đài Hồng Kông và Đài Loan đều là sao chép từ Nhật Bản, mà Nhật Bản lại là sao chép lại của người phương Tây, do đó các chương trình "nhập vào Đài Loan, Hồng Kông đều là sự sao chép", từ lâu đã mô phỏng lại dựa theo chương trình truyền hình phương Tây. Nhưng trong bối cảnh văn hoá nội địa lớn như vậy, các chương trình cũng không tránh khỏi những biểu hiện không phù hợp. Do đó phải nói rằng thực ra những năm tháng du học tại Mỹ và thời gian làm việc ở Đài truyền hình Trung ương có ảnh hưởng lớn tới Dương Lan. Cô tuyệt đối không thể bị phong cách điều khiển của Đài Loan và Hồng Kông dễ dàng đồng hoá. Dương Lan quyết định phải tạo cho mình một phong cách riêng để khán giả cả nước tiếp nhận phong cách của cô, phải say mê chương trình của cô. Đây chính là cá tính của Dương Lan, có thể tiếp nhận những điều tốt đẹp của người khác, nhưng cũng không thể làm mất đi những điểm tốt của bản thân mình, đó mới là phong cách độc đáo riêng của mình.

Hình tượng người dẫn chương trình Dương Lan của Đài truyền hình Phụng Hoàng rất nhanh chóng được đông đảo khán giả đánh giá tốt. Trong thời gian ở Đài Phụng Hoàng, Dương Lan đã làm rất nhiều việc, trình độ kinh nghiệm được nâng lên. Đồng thời, cô cũng bắt đầu bước tới những con đường huy hoàng hơn.

Tháng 1 năm 1998, chương trình thăm hỏi "Phòng làm việc Dương Lan" do Dương Lan dẫn chương trình được ra mắt công chiếu. Trong thời gian này, Dương Lan đã phát huy hết đặc điểm tính cách chu đáo của bản thân mình, đã lôi kéo được rất nhiều nhân vật đương thời nổi tiếng, và tiến hành hàng loạt cuộc phỏng vấn. Sau khi tiết mục được công chiếu đã nhận được sự tán thưởng và đón mừng của đông đảo quần chúng khán giả.

Do biểu hiện khác lạ trong chương trình của Dương Lan, nên đến tháng 2 năm 1999, Dương Lan được "tuần san Á Châu" bình chọn là một trong 20 lãnh tụ văn hoá và xã hội của khu vực châu Á.

Nhưng Dương Lan lại không làm việc tại Đài truyền hình Phụng Hoàng lâu, tháng 10 năm 1994, cô đã không làm ở đây nữa.

Nguyên nhân khiến Dương Lan rời bỏ Đài truyền hình Phụng Hoàng được thổ lộ trong câu nói "Truyền hình là công việc tôi theo đuổi suốt đời. Tôi không để ý đến thời gian huy hoàng trong 2 năm vừa qua, tôi cho rằng sự nghiệp của tôi trong tương lai vẫn còn 20 năm nữa". Dương Lan đã từ một người dẫn chương trình đơn thuần trở thành người sản xuất điện ảnh mang tính quốc tế chân chính, cô còn có sự nghiệp lớn hơn cần phải làm. Đây chính là nguyên nhân khiến Dương Lan rời bỏ Đài Phụng Hoàng. Đây là sự linh hoạt "biến đổi" theo hoàn cảnh trong tính cách của Dương Lan.

Trong cuốn sách "Cơn lốc xoáy trù tính", Vương Chí Cương đã đề cập đến một lý luận: Trong khi lập kế hoạch không được chỉ thoả mãn với thành tích đạt được. Mấu chốt của việc lập kế hoạch là phải biết dự liệu chiến lược phát triển lớn hơn sau này.

Kế hoạch cuộc đời của Dương Lan giống như lời nói trong quyển sách đó, mỗi một bước đi cô đều dự trù bước tiếp theo, dự trù không gian phát triển.

Đầu tiên, cô lấy tên của mình làm tên chuyên mục, đó không chỉ là thương hiệu thuộc về đài truyền hình. Giữa Dương Lan và "Phòng làm việc Dương Lan" hình thành mối quan hệ mật thiết, các chuyên mục khác có thể đổi người dẫn chương trình, nhưng "phòng làm việc Dương Lan" thì không thể, nếu không, nó không còn là "phòng làm việc Dương Lan" nữa.

Hai là, Ngô Chinh là người bạn trong cuộc sống và trong sự nghiệp của Dương Lan vì Dương Lan mà phát triển, mở mang mạng lưới quan hệ quốc tế và không gian sự nghiệp.

Ba là, ở Đài truyền hình Phụng Hoàng, Dương Lan không chỉ là người dẫn chương trình, cô còn là người chủ của "phòng làm việc Dương Lan". Cô thường gọi đùa mình là bà quản gia bé nhỏ, chuyên chăm lo những việc gạo, nước, củi lửa trong tổ. Nếu phải đi ra ngoài phỏng vấn nhân vật nào đó, việc đầu tiên cô phải làm là tính lộ phí, tiền ăn, ở... Tất cả việc này đều phải được tính cụ thể. Những thiếu thốn về kinh tế lại là sự rèn luyện rất tốt cho Dương Lan, để cho cô biết làm thế nào khi điều kiện kinh phí thấp nhất mà vẫn cố gắng hoàn thành tiết mục.

Bốn là, tháng 1 năm 1998, khi "phòng làm việc Dương Lan" chính thức đi vào hoạt động được 2 năm, đã phỏng vấn được hơn 120 người, bao gồm Thủ tướng đặc khu kinh tế Mã Cao, Hà Hậu Hoa, trùm vàng bạc, học giả nổi tiếng Lý Tiễn Lâm, tác gia tiếng Hoa nổi tiếng Lý Ngao, Kim Dung, người đoạt giải Nobel vật lý Chủ Thôi Kỳ... Những người này đều là những nhân vật có tiếng tăm của thời đại, phỏng vấn họ, cũng giúp Dương Lan hiểu thêm nhiều điều.

Thường xuyên làm tiết mục phỏng vấn, Dương Lan tiếp xúc với nhiều người có tiếng tăm, nhân sỹ nổi tiếng trong xã hội, những nhân vật cao cấp này cấu thành một phần trong tính cách con người Dương Lan. Không ít người sau khi xem chương trình vẫn duy trì quan hệ mật thiết với Dương Lan, những mối quan hệ này ngoài sự giúp đỡ cụ thể cho Dương Lan, còn giúp cô giảm bớt những sức ép về tinh thần. Điều này cũng chính là sự tồn tại của sức hấp dẫn về nhân cách và sức hấp dẫn về tính cách trong con người Dương Lan.

Đồng thời, giao lưu với những người khác nhau về nghề nghiệp về bối cảnh cũng giúp cho nguồn thông tin của Dương Lan được đầy đủ hơn. Công việc chuẩn bị trước chương trình, khi làm tiết mục, từng câu hỏi, từng câu trả lời cũng phải huy động toàn bộ vốn tri thức, và trí tuệ của bản thân mình, đã giúp Dương Lan có cơ hội để tiếp thu và hiểu nhiều thông tin, tri thức hơn.

Hai năm làm việc tại Đài Truyền hình Phương Hoàng có ý nghĩa đặc biệt đối với Dương Lan. Đây là thời kỳ cô có những thay đổi về chất. Cô nổi tiếng trên thế giới, có kinh nghiệm công tác truyền thông nhiều năm, giữ nhiều mối quan hệ với những nhân vật tầm cỡ. Còn Ngô Chính là cao thủ về lưu thông tiền tệ. Dương Lan không giống những nhà hải ngoại hồi hương lập nghiệp, cô đã lưu lại những đường lối trong chiến lược phát triển. Những điều này rõ ràng đã thể hiện được nét chu đáo, thông hiểu trong tính cách của Dương Lan.

Tháng 9 năm 1999, Dương Lan chính thức từ bỏ công việc của người dẫn chương trình tại Đài truyền hình Phương Hoàng.

Đúng lúc mọi người đang chờ đợi Dương Lan trở thành người dẫn chương trình của một đài truyền hình nào đó, thì cô lại trở thành ngôi sao mới chói lọi, rực rỡ trong tay giới thương nghiệp Hồng Kông với số vốn 840 triệu nhân dân tệ.

Tháng 1 năm 2000, Dương Lan dùng 35 triệu nhân dân tệ liên kết với Chủ tịch tín hiệu vô tuyến Hữu Lợi mua quyền khống chế tập đoàn Dương Ký Hồng Kông. Muốn mua được thành công tập đoàn này, cần phải có quyết tâm, quyết đoán, đương nhiên có lúc phải có chút "tàn nhẫn". Đây cũng là sự "cương" trong tính cách của Dương Lan.

Ngày 17 tháng 3 năm 2000 (2 tháng sau đó), Dương Lan đổi tên tập đoàn Dương Ký Hồng Kông mà mình đã mua lại thành công ty TNHH vô tuyến điện tử và mạng lưới văn hoá Dương Quang, đồng thời công bố phương hướng phát triển của công ty này lấy những thước phim chuyên đề về truyền ký những nhân vật lịch sử làm sản phẩm chủ yếu, để phục vụ người xem. Dương Lan tự mình đảm nhiệm vị trí Chủ tịch công ty văn hoá Dương Quang. Do mọi người đều có thiện cảm với Dương Lan, nên họ cổ vũ cho cô, mọi cổ phần của công ty đã nhanh chóng tăng vọt đến 840 triệu nhân dân tệ trong một thời gian ngắn. Trên thị trường vốn, khái niệm truyền thông hiện giờ sáng ngời như mặt trời buổi trưa, sự xuất hiện của vệ tinh Dương Quang lúc bấy giờ rất nổi tiếng.

Tháng 10 năm 2000, "Văn hoá Dương Quang" được Tạp chí Tài chính kinh tế có tiếng trên toàn cầu "Forbes" bầu chọn là một trong 300 công ty cỡ nhỏ có tiếng nhất toàn cầu, năm 2001 được xếp vào một trong 20 công ty "ngôi sao của tương lai". Vệ tinh Dương Quang là công ty duy nhất ở Trung Quốc có được vinh dự đặc biệt này.

Là Tổng giám đốc công ty "Văn hoá Dương Quang", Dương Lan luôn ngẩng cao đầu trong mọi trường hợp. Khác hẳn với số đông thương nhân nhỏ khác, Dương Lan đã lựa chọn luôn luôn đứng hàng đầu ở Đài truyền hình Dương Quang. Trên mạng tạp chí, thường xuyên có thể nhìn thấy những bài báo nói tới Dương Lan: Dương Lan nói về gia đình, Dương Lan nói về phụ nữ, Dương Lan nói về thời trang, Dương Lan nói về truyền hình...

Điều đó đều biểu hiện một nét thương yêu trong tính cách của Dương Lan.

Dương Lan đã từng nói, cô sống ở Thượng Hải, kết bạn ở Bắc Kinh, buôn bán tại Hồng Kông. Bắc Kinh là trung tâm truyền thông của cả nước, hiệu quả trực tiếp của việc giao lưu kết bạn ở đây chính là thế mạnh của Dương Lan. Lúc này, vai trò của Dương Lan có nhiều thay đổi lớn, điều đó đã giúp Dương Lan từ một doanh nhân truyền thông trở thành người làm ra truyền thông.

Giống như nhiều phụ nữ khác, Dương Lan cũng坦然 thừa nhận mặt yếu đuối của bản thân mình. Cô nói: "Tôi là một người tương đối trung dung, hoặc nói là hơi bảo thủ, sợ những công việc nguy hiểm có khả năng thất bại. Ở đây tôi rất biết ơn ông Ngô Chính, ông thường xuyên động viên, cổ vũ tôi, kể cả khi tôi nếm trải thất bại hay những khi tôi đạt được thành công. Đây cũng chính là lý do thúc đẩy tôi không ngừng kiếm tìm, thử thách những điều mới lạ!

Đang là tổng giám đốc của công ty Văn hoá Dương Quang lại đảm nhiệm vai trò một người dẫn chương trình ở Đài truyền hình. Dương Quang mặc dù trong đầu Dương Lan đã không còn vàng sáng huyền ảo "thanh khiết ngây thơ" bao phủ, nhưng không ai phủ nhận "hình tượng thanh xuân" của cô, vẫn như ngày nào khi đối diện với khán giả xem truyền hình. Từng câu nói, từng cử chỉ, hành động cũng không có gì thay đổi. Một người dẫn chương trình của Đài truyền hình trung ương đã đánh giá Dương Lan "nhiều năm như vậy, nhưng tôi vẫn rất quan tâm, chú ý đến Dương Lan, tôi chưa từng nghe thấy một câu nói nào thừa trong chương trình mà cô ấy làm, cô ấy luôn luôn biểu hiện sự thông minh, hoạt bát, rục rịch và tươi tắn, để được như vậy Dương Lan đã phải bỏ ra bao nỗ lực đây? Tinh thần nghề nghiệp là cái gì? Chúng ta hãy nhìn vào Dương Lan sẽ biết.

Năm 1990, dựa vào tiết mục vui chơi giải trí "kỹ thuật tổng hợp", Dương Lan đã khiến mọi người phải ngạc nhiên khi cô chính thức trở thành diễn viên chính. Năm 2000, cùng lúc cho ra mắt chuyên mục truyền hình "Ngàn năm hồi vọng", Dương Lan lặng lẽ rời khỏi tiết mục vui chơi giải trí.

Dương Lan nói, sở dĩ cô dần dần ít xuất hiện trong các tiết mục giải trí, thực ra ban đầu cô suy nghĩ rất đơn giản: không thể mù quáng cùng gió, cũng giống như thị trường chứng khoán, đến một lúc nào đó không còn xa nữa trẻ em đánh giày sẽ có mặt ở cửa thị trường chứng khoán. "Cuối chợ thịt bò sẽ là chợ thịt gấu", tiết mục giải trí cũng như vậy, mọi người đều đã nhìn thấy miếng thịt mỡ này, phi ngựa thành vòng tròn giống như ong trong tổ, bạn cũng vui thì tôi cũng vui. Kết quả cuối cùng rất có khả năng là chẳng ai vui cả. Rất nhiều người thông minh phạm sai lầm chính là vì đầu óc quá căng thẳng, không nhìn thấy cái gì đã vội tiếp nhận. Do đó, tiết mục giải trí đang lúc nước tràn thành lụt, nước sôi lửa bỏng, thì Dương Lan đã nghĩ rằng khi bình yên thì nên đề phòng lúc nguy nan.

Đối mặt với công ty vô tuyến vệ tinh Dương Quang, có rất nhiều người lo lắng cho Dương Lan, cô là một người dẫn chương trình, có thể làm công tác quản lý được không? Nhưng điều khiến người ta ngạc nhiên, đó là một người chưa từng có kinh nghiệm quản lý công ty nhưng lại có phương pháp quản lý rất độc đáo.

Dương Lan cho rằng, từ góc độ kinh doanh mà xét thì cơ cấu nhân sự chính là cái sườn khó nhất. Vấn đề quan trọng đối với người quản lý ở các doanh nghiệp hiện đại là phải tìm được người thích hợp ngồi vào những vị trí phù hợp. Vấn đề này đối với công ty mà Dương Lan quản lý có nhiều sự may mắn, sau khi khai trương, nhân viên ừn ừn kéo đến, đội ngũ thập niên làm việc cò sát, phối hợp rất tốt, đây là bảo đảm quan trọng để công ty phát triển nhanh chóng. Tiếp theo đó là sự chuẩn xác của mô hình kinh doanh, Dương Lan cho rằng cách suy nghĩ về quản lý của "văn hoá Dương Quang" là dùng phương tiện thông tin đại chúng và phương thức truyền thông để lập các kênh theo chủ đề. Cô cảm thấy cách đề cập của mình trực tiếp lại chuẩn xác, áp lực về kinh tế tương đối nhỏ. Từ lúc có mặt trên thị trường, công ty đã tập trung được hơn 200 triệu nhân dân tệ tiền vốn. Đây là điều xí nghiệp khó có thể làm được.

Trên thực tế, Dương Lan từng không có ý muốn trở thành bà chủ, cái mà cô theo đuổi là làm sao có đủ khả năng để phát triển lâu dài.

Xuất phát điểm khi làm quản lý "Văn hoá Dương Quang" là Dương Lan rất thích truyền bá phổ biến văn hoá. Để truyền bá văn hoá thì phải dựa vào một công ty, như vậy cô không thể không nỗ lực làm tốt công việc ở "văn hoá Dương Quang".

Đối với viễn cảnh lợi nhuận của công ty, Dương Lan cho rằng tiềm lực rất lớn, mặc dù khán giả Trung Quốc tương đối nghèo nhưng thị trường quảng cáo của Trung Quốc là thị trường đứng thứ hai châu Á, chỉ sau Nhật Bản, lại đang phát triển với tốc độ rất nhanh, có không gian phát triển rất lớn.

Năm 2000 là năm đầu "Văn hoá Dương Quang" có ý kiên quyết mở rộng phát triển nghiệp vụ thông tin đại chúng. Nhờ vào sự nỗ lực chung của Dương Lan và tập đoàn quản lý, "Văn hoá Dương Quang" đã thực hiện thành công ý đồ phát triển kênh truyền hình theo chủ đề của Trung Quốc, đồng thời trong thời gian rất ngắn đã phát triển "Dương Quang" thành thương hiệu toàn quốc.

Cùng với việc tập đoàn chọn ra những kênh chủ đề về những nhân vật được phát bằng tiếng phổ thông, văn hoá Dương Quang thực hiện ý tưởng "lấy vui chơi giải trí để truyền bá giáo dục, mượn thông tin để soi rọi hướng dẫn cuộc sống".

Trong thời gian một năm ngắn ngủi, Dương Quang đã lập được một kho tàng phim với hơn 5000 giờ, đồng thời ở Đại lục, Hồng Kông và Đài Loan đã chọn được lựa được 1 kênh vệ tinh có chủ đề và 2 kênh hữu tuyến.

Xây dựng "Văn hoá Dương Quang" đã trở thành công ty phục vụ đa phương tiện phủ sóng toàn bộ khu vực Đài Loan và Lục địa, nhanh chóng đứng đầu trong ngành cung ứng tiết mục chất lượng tốt trong ngành truyền hình châu Á. Chương trình của "Văn hoá Dương Quang" sau một tháng được phát trên kênh 4 Đài Truyền hình Bắc Kinh đã thu hút được tỉ lệ người xem tăng ít nhất 4 lần so với năm ngoái, tăng cao nhất 24 lần. Sau khi phát tại Đài Loan và Hồng Kông, cũng được đánh giá tốt và tỷ lệ người xem rất cao. Văn hoá Dương Quang phủ sóng hơn 4000000 hộ gia đình tại Đài Loan và Hồng Kông.

Có thể nói ngay từ đầu Dương Lan đã đạt được sự thành công to lớn. Vô tuyến vệ tinh Dương Quang không những đánh bại kỷ lục đã đứng vững suốt 7 năm của truyền hình vệ tinh thế giới mà còn tạo ra một kỳ tích trong kinh doanh về mức sản xuất cao và đầu tư thấp.

Dương Lan cho rằng, thực ra cô kinh doanh không thuần tuý là để kiếm tiền, mà là những thành công trong kinh doanh có thể thực hiện được lý tưởng văn hoá của cô. Trong quá trình giao tiếp làm ăn, những biểu hiện của cô vẫn chứng tỏ cô là một người phụ nữ đầy bản sắc văn hoá.

Dương Lan hiện tại vừa không muốn làm một người phụ nữ giàu có, cũng không muốn trở thành một bà lớn đầy quyền hành. Trước sau cô luôn nghĩ mình là người làm truyền hình, cô muốn dùng những thành công trong kinh doanh để thực hiện lý tưởng văn hoá của mình: Đó là vì người xem (khán giả) mà làm ra thật nhiều những thước phim hay.

Ngày 11 tháng 9 năm 2001, Dương Lan - Tổng giám đốc của công ty Văn hoá Dương Quang Hồng Kông- người của truyền hình nổi tiếng tuyên bố đình hiệu một ngày, giới truyền thông Hồng Kông nhạy bén cảm thấy hình như "Văn hoá Dương Quang" đang có hoạt động mua bán. Và sự thật đúng là như vậy, "Dương Quang" đình hiệu là để mua công ty Easivision. Nhưng điều mọi người không ngờ tới là tin tức có liên quan đến công việc mua bán này sau 2 ngày đã được truyền đi từ mạng sóng mới của trạm cửa ngõ nội địa.

Ngày 13 tháng 9, mạng sóng mới này đột ngột công bố hợp đồng mua bán đầu tiên: mạng sóng mới này bỏ ra 8 triệu USD và một phần cổ phiếu để mua 29% cổ phần của Công ty Văn hoá Dương Quang Hồng Kông.

Điều mọi người không ngờ tới là "mạng sóng mới" này lại có hành động nhanh như vậy. Cách đây 3 tháng, trưởng đoàn đại diện của hệ thống mạng lưới mới này nhà đầu tư mạo hiểm dày dặn kinh nghiệm - Mậu Đạo Lân mới bắt đầu cùng với vợ chồng Dương Lan, Ngô Chính đặt

quan hệ hợp tác và xung quanh vấn đề này còn rất nhiều tranh cãi. Sự việc này người ngoài không biết được nhưng sau chỉ 2 - 3 tháng nỗ lực, họ đã có được hợp đồng mua bán làm ăn này.

Buổi tối ngày 14 tháng 9 năm 2001, Ông Đình - Tổng Giám đốc của mạng lưới mới này khi được phỏng vấn đã thuật lại câu chuyện: "Thời gian chúng tôi đàm phán với Dương Quang rất ngắn, nhưng hai bên đều rất nhiệt tình bởi vì chúng tôi đều nhìn thấy từ những mặt tích cực bổ sung cho nhau. Những điều khác với phân tích bên ngoài, Ông Đình đã thẳng thắn nói: "Sóng mới muốn nhập vào cổ phần mua lại công ty Dương Quang". Với "sóng mới", sự có mặt của Dương Lan đã bù đắp những chỗ thiếu hụt của họ.

Hai công ty "Văn hoá Dương Quang" và "Làn sóng mới" mỗi bên độc lập vận hành. Mặt bằng kinh doanh của cả hai công ty hầu như không có gì thay đổi, Dương Lan vẫn đảm nhiệm vị trí Chủ tịch tập đoàn Dương Quang, còn Mậu Đạo Lâm, Ông Đình vẫn tiếp tục đương chức của bên Làn sóng mới.

THÀNH VÀ BẠI CỦA NGƯỜI CÓ TÍNH CÁCH CAN ĐẢM

Can đảm là dám làm, dám chịu, không sợ khó khăn, không thoả hiệp trong nghịch cảnh, có dũng khí và quyết tâm vươn tới thành công, cũng dám mạo hiểm để tìm kiếm thành công.

Người can đảm có tính hiếu kỳ tương đối mạnh, đa số họ đều dễ bị xúc động, khuyết điểm lớn nhất của họ là qua loa, đại khái, không câu nệ, khiến bản thân mình trở lên lỗ mãng, có lúc có thể sa vào cảnh tuyệt vọng.

1- Giám đốc điều hành (CEO) số một toàn cầu thành công nhờ vào tính cách can đảm

Sự thành công của Jack Welch không thể tách rời tính can đảm của ông. Ông dám nghĩ dám làm, thường đề xuất hàng loạt nguyên tắc, đối với hoạt động tổ chức, đồng thời ông không sợ gian nan, đã hạ quyết tâm thì kiên trì đến cùng; ông cũng là người rất phóng khoáng, sôi nổi trong hoạt động bài trừ chủ nghĩa quan liêu, sẵn sàng sa thải những nhân viên quản lý dư thừa.

Thành công của Jack Welch chính là thành công ở tính cách can đảm của ông. Sự vĩ đại của ông là vĩ đại trên tính can đảm.

Không nghi ngờ gì nữa chính Jack Welch là vị lãnh đạo cấp cao nhất nhận được nhiều lời khen ngợi nhất trên thế giới, đảm nhận vai trò là vị lãnh đạo cấp cao kiêm chủ tịch hội đồng quản trị công ty điện khí thông dụng kéo dài 17 năm, người tự tay vẽ một đồ án xây dựng có giá trị thực tế vì hoạt động tổ chức của các xí nghiệp ở Mỹ. Cũng vì vậy ông được đánh giá là một trong những vị giám đốc kiệt xuất nhất. "Thời đại", "Tài sản", "Tuần san thương nghiệp"... và hàng loạt những tạp chí đều ra sức ca ngợi ông là vị lãnh đạo cấp cao nhiều ưu điểm nhất nước Mỹ, còn điện khí thông dụng thì được bình luận là "công ty đáng tôn sùng nhất nước Mỹ". Welch xứng đáng nhận danh hiệu "CEO số một toàn cầu".

Vậy vì sao Welch lại đạt được những thành tựu này? Ông là người có tính cách ra sao?

Ông dám nghĩ, dám làm, có gan cãi cách, đối với các hoạt động tổ chức thông thường, ông luôn đề xuất hàng loạt nguyên tắc, đồng thời không sợ khó khăn, đã hạ quyết tâm thì sẽ kiên trì đến cùng; ông phóng khoáng, năng nổ bài trừ chủ nghĩa quan liêu, sẵn sàng sa thải nhân viên dư thừa; ông duy trì những nguyên tắc đối với chất lượng sản phẩm. Tính cách không ngừng vươn lên, dám làm dám chịu của ông đã khiến ông trở thành nhân vật vĩ đại của công chúng.

Công ty điện khí thông dụng Mỹ (GE) do Edison thành lập năm 1892. Năm 1999, công ty đứng ở vị trí thứ 9 trên 500 xí nghiệp toàn quốc.

Welch đã chèo lái công ty mà Thomas Edison sáng lập, năm 1998 doanh thu đạt được 10,04 tỷ đô la Mỹ (đứng ở vị trí thứ 5 ở Mỹ) và lợi nhuận 0,93 tỷ đô la Mỹ (đứng thứ 2 toàn nước Mỹ). Sự phát triển của công ty trong thời gian Welch quản lý khiến người khác phải kinh ngạc: doanh thu tăng 11%; lợi nhuận tăng 13%, giá trị cổ phiếu tăng 14%. Trong thời kỳ Welch làm quản lý công ty điện khí đã mang đến cho cổ đông của công ty những lợi nhuận to lớn. Đồng thời biểu hiện của cổ phiếu trên thị trường cổ phiếu cũng đáng để người trong cuộc tự hào. Năm 1998, điện khí thông dụng trong thời gian 15 năm đã thu được rất nhiều lợi nhuận.

Trong hơn chục năm đương nhiệm, Welch dám nghĩ, dám làm, tính cách được thể hiện đột xuất: dám sáng tạo cái mới, có dũng khí, bền bỉ, dẻo dai, dựa vào đặc điểm của bản thân mình, khai thác ý chí tiến thủ, làm cho thành tích của công ty điện khí thông dụng tăng nhanh đến chóng mặt. Trong thời gian đó, ông đã sáng tạo và thực hiện 3 sách lược kinh doanh chưa từng có trong thời kỳ bấy giờ. Ông tiến hành tổ chức lại nghiệp vụ công ty, kiên trì chỉ giữ lại những phương pháp tổ chức có thể giữ được số lượng định mức của sản phẩm trên thị trường và những chủng loại nghiệp vụ đứng ở hàng thứ nhất hoặc thứ hai trong danh mục của khu vực. Ông tiến hành cắt giảm nhân viên với quy mô lớn, điều này đã kết thúc truyền thống không cắt giảm nhân viên của công ty điện khí này và hầu hết các xí nghiệp lớn ở Mỹ. Ông bán tài sản trị

giá 1,2 tỉ đô la Mỹ và mua về phần tài sản khác trị giá 2,6 tỉ USD. Đồng thời, ông giảm số lượng nhân viên công ty từ 41200 xuống còn 22900 người. Cuối cùng, ông còn giảm thủ tục quản lý hành chính thông thường: khi Welch đương chức, mỗi một bộ phận nghiệp vụ có 9 đến 11 tầng cơ cấu tổ chức; sau 15 năm đã giảm xuống còn 4 đến 5 tầng.

Sau khi tinh giảm, các đơn vị sản xuất của công ty chỉ còn lại 13 bộ phận: hàng không, động cơ máy bay, sử dụng dụng cụ điện, hành chính, hệ thống công nghiệp và nghiệp vụ, công trình chiếu sáng, hệ thống thiết bị y liệu, phát thanh toàn quốc, chất liệu (nhựa), hệ thống khổng lồ chế và phối hợp dùng điện, thông tin, hệ thống vận chuyển và động cơ điện.

Để đảm bảo chắc chắn công ty Điện khí thông dụng có cơ cấu nghiệp vụ hợp lý, Welch đề ra "sách lược khai thác nghiệp vụ" - bắt đầu từ bây giờ. Các nghiệp vụ của điện khí thông dụng phải đứng ở vị trí thứ nhất hoặc thứ hai trong khu vực, nếu không thì công ty sẽ lập tức đóng cửa hoặc mở ra viễn cảnh không mấy tốt đẹp. Mục tiêu của chiến lược này là làm sao cho công ty tiếp tục phát triển, ý tưởng kinh doanh này sẽ mở ra một trang lịch sử mới cho công ty.

Welch tin rằng chỉ có giữ vị trí thứ nhất hoặc thứ hai trên thị trường mới có thể có ưu thế cạnh tranh tuyệt đối. Nhưng điều quan trọng hơn là Welch muốn xây dựng một chế độ tiêu chuẩn tối ưu hoá làm những người biểu hiện trung bình tại công ty Điện khí thông dụng không thể có một chỗ đứng chắc chắn.

Sách lược kinh doanh "số một, số hai" là để đánh bại kẻ thù sống còn đối với sự phát triển nghiệp vụ toàn nước Mỹ vào những năm 80 của thế kỷ XX - Lạm phát tiền tệ. Lạm phát tiền tệ làm cho những sản phẩm loại II và sự tồn tại của cung ứng phục vụ khó mà tiếp tục duy trì.

Điện khí thông dụng yêu cầu các người điều hành bộ phận nghiệp vụ phải suy nghĩ một vấn đề: làm thế nào công ty mới có thể đứng ở vị trí thống trị trên thị trường. Sau đó, họ phải đưa ra những quyết sách: nghiệp vụ nào đáng được bồi dưỡng, đào tạo, nghiệp vụ nào phải bị xoá bỏ. Sách lược này của Welch không nhận được sự công nhận của các ban ngành lãnh đạo điện khí thông dụng. Họ cho rằng không cần vứt bỏ những nghiệp vụ làm cho công ty ở vị trí thứ ba hoặc thứ bốn trong khu vực. Như vậy, trong vòng 5 năm ngắn ngủi đã cắt bỏ 25% doanh nghiệp, cắt giảm hơn 10 vạn phần công việc.

Bắt đầu từ năm 1985 đến năm 1990, Welch đã cắt giảm số nhân viên hành chính của công ty từ 1700 người xuống còn khoảng 1000 người. Trước khi ông đảm nhiệm chức vụ cao nhất của công ty GE ông phải làm công tác báo cáo lên người phụ trách chung, người phụ trách chung của các bộ phận lại phải báo cáo với người cao nhất ở công ty. Nhưng mỗi một cấp đều có các ban ngành phụ trách tài vụ, kế hoạch tiêu thụ sản phẩm và kiểm tra tình hình của mỗi bộ phận. Welch giải tán những "đoàn", "bộ", xoá bỏ vật cản trong tổ chức. Hiện tại giữa người phụ trách từng bộ phận và người phụ trách nghiệp vụ cao nhất của công ty không có bất cứ cách trở nào, có thể trực tiếp trao đổi.

Ông nghĩ rằng phải cắt giảm tầng lớp quản lý hiện đại để thúc đẩy nhân viên quản lý cao cấp phát huy tối đa tiềm năng của họ. Ông gọi sách lược này là "giảm thiểu tầng lớp", nhằm mục đích sáng tạo ra một cơ cấu tổ chức cởi mở, không câu nệ hình thức.

Chức năng cơ bản nhất khi thực thi kế hoạch "giảm thiểu tầng lớp" này là: xây dựng, hình thành nhanh chóng một tinh thần làm việc tại xí nghiệp theo sự khởi xướng của Welch. Đây cũng là sự thể hiện tính can đảm của ông, trong thời kỳ đầu của cải cách, Welch đã phải đối diện với không ít áp lực. Khắc phục chủ nghĩa quan liêu bao cấp của tầng quản lý cũng là một trong những mục tiêu cải cách lớn của Welch.

Sau khi cắt giảm nhân viên, số thành viên của bộ phận hành chính công ty ngày càng ít đi. Trước đây, mỗi tháng, xí nghiệp đều báo cáo tài vụ tới cấp trên - mặc dù không có người nào sử dụng đến nó, kế toán trưởng của công ty hiện nay Dennis Dammerman đã bắt các xí nghiệp phải lưu lại số liệu của hai tháng trong tay ông, các bộ phận tài vụ của ông cũng mang hết sức mình để cải tiến "tình hình do ảnh hưởng của kết quả cuối cùng" - như hàng tích lại lâu ngày, nợ đọng, tình hình lưu động vốn,... Bộ phận tài vụ không phải cả ngày chỉ nhìn chăm chú vào

những con số, mà là dùng nhiều thời gian để đánh giá khả năng sinh lợi nhuận.

Bước vào những năm 90, nhịp độ cải cách quản lý công ty điện khí thông dụng không chỉ biến chuyển mà còn tăng nhanh. Từ năm 1989 đến năm 1993 số lượng công nhân viên chức của công ty giảm từ 29,5 vạn người xuống còn 22,5 vạn người, 13 đơn vị nghiệp vụ dư 12 người, bộ phận hàng không bị phân chia ra và hợp lại cùng công ty Martin Marietta.

Ý tưởng của Welch chính là phải duy trì những bộ phận chiếm ưu thế tuyệt đối trong nghề nghiệp, chủ yếu là thống nhất và có hiệu quả cao, chứ không phải là to mà vô dụng.

Jack Welch lựa chọn rất nhiều sách lược kinh doanh và phương pháp tổ chức sáng tạo. Nếu so sánh những thành viên của người điều hành cấp cao nhất của nước Mỹ (CEO) thì không ai bằng Jack Welch. Đương nhiên điều này có quan hệ với tính cách của ông, ông có chí tiến thủ, giỏi về thực hành dám nghĩ dám làm, quyết không khuất phục dưới bất kỳ áp lực nào, càng không thể nào thoả mãn hiện tại. Làm Chủ tịch hội đồng quản trị của Công ty điện khí thông dụng và là CEO, Welch ngay từ thời kỳ mới nhận chức đã chuyên tâm thúc đẩy công ty tiến hành cải cách mang tính quyết định với quy mô lớn. Năm 1981, năm đầu tiên sau khi Welch nhận quyền điều hành công ty, ông đã quan sát nhạy bén và cho rằng nếu không lập tức tiến hành cải cách có hiệu quả và triệt để, thì tương lai của công ty Điện khí thông dụng không mấy khả quan.

Từ những năm 79 đến đầu những năm 80 của thế kỷ XX, môi trường kinh doanh có sự biến đổi lớn. Trong bối cảnh đó, Welch cho rằng, điện khí thông dụng không có lý do gì để không tự biến đổi. Sự biến đổi của hoàn cảnh, môi trường kinh doanh - đặc biệt là sự xuất hiện cạnh tranh toàn cầu và sự phát triển cao của khoa học sản xuất - tất yếu sẽ là sự uy hiếp nghiêm trọng đối với Điện khí thông dụng. Yêu cầu chất lượng sản phẩm ngày càng cao, hiệu quả sản xuất của công nhân cũng ngày càng tăng. Để ứng phó với hoàn cảnh này, Welch đã suy nghĩ và cho rằng phương án cải cách của công ty phải triệt để và có tính cách mạng. Để thực hiện mục tiêu tăng cường sức cạnh tranh của Điện khí thông dụng, Welch thấy phải chọn lựa được một hệ thống hành động sách lược kinh doanh quy mô lớn từ trước tới nay chưa từng có trong giới doanh nghiệp Mỹ.

Cùng với việc theo đuổi nguyên tắc "số một, số hai", Welch cũng ý thức được ưu thế của các công ty nhỏ.

Công ty Điện khí thông dụng lớn, chắc chắn sẽ có nhiều thuận lợi lớn. Ví dụ: công ty này rất lớn nên lượng đầu tư lên tới 1 tỉ đô la Mỹ để nghiên cứu động cơ máy bay GE90 loại mới, hoặc nghiên cứu khí cháy ở tua bin, hoặc dựa vào tia X có bắn điện dương để có hàng loạt những hình ảnh chẩn đoán - những công trình phải mất nhiều năm mới có thể cho những sản phẩm có lợi ích kinh tế.

Quy mô lớn khiến những bộ phận nghiệp vụ lớn của công ty có được những ưu thế lâu dài trên thị trường đầy biến động. Khi ngành động cơ máy bay của công ty Điện khí thông dụng đối mặt với sự sút kém kinh tế đầu những năm 90, sách lược kinh doanh quy mô lớn sẽ giúp công ty nhận về một số tiền lớn, để khai thác sản phẩm mới, khiến bộ phận này đến thế kỷ 21 vẫn duy trì vị thế đứng đầu thế giới.

Quy mô lớn làm cho công ty Điện khí thông dụng có nguồn nhân lực đầy đủ, mỗi năm công ty đầu tư 500 triệu USD cho giáo dục để bồi dưỡng nguồn nhân tài cần thiết trong hệ thống cơ cấu nhân viên các cấp của các tổ chức, đơn vị.

Ở nước ngoài, quy mô lớn giúp công ty có được những mối quan hệ hợp tác, tiến hành đầu tư lâu dài với các quốc gia lớn và những công ty tốt nhất tại Ấn Độ, Mêxicô và những cường quốc công nghiệp khu vực Nam Á. Đồng thời công ty còn đầu tư 1 tỉ USD vào việc nghiên cứu và khai thác những sản phẩm cần thiết trên thị trường trong tương lai. Nhưng, trên thị trường quốc tế cạnh tranh kịch liệt ngày nay, quy mô lớn không là con át chủ bài như trước nữa - thị trường ngày nay cũng không lấy thương hiệu công ty, những con số mức độ tiêu thụ sản phẩm làm tiêu chí đánh giá mà là lấy nhu cầu, giá cả và thành tích thực tế để đánh giá.

Do nhận thức được điều này, Ban lãnh đạo công ty càng ngày càng phát hiện ra rằng: để cạnh tranh trên thương trường không ngừng biến đổi này, họ phải tiếp nhận rất nhiều quan điểm giá trị của các công ty như cuối những năm 80, Welch đã chỉ ra rằng: "Chúng ta phải tìm ra phương pháp kết hợp nguồn tài nguyên, nhân lực, kỹ thuật... của công ty chúng ta, đồng thời cần phối hợp với sự nhanh nhạy, bền bỉ của công ty con". Công ty con rõ ràng có ưu thế cạnh tranh, "thứ nhất, do sự kết nối trong nội bộ công ty rất thông suốt; thứ hai, hoạt động của công ty rất nhanh nhạy; thứ ba, tinh thần của người lãnh đạo ảnh hưởng đến công nhân viên, bởi vì hình tượng của họ càng rõ ràng hơn khi đứng trước nhân viên; thứ tư, công ty con rất biết quý trọng thời gian: thời gian chuẩn bị và báo cáo phải ít, mà chất lượng được tinh lọc của họ. Đa số các công ty dùng thời gian để cạnh tranh ngoài thương trường, không tồn tại đấu tranh nội bộ".

Có thể nói, khi mà rất nhiều người lãnh đạo xí nghiệp lớn của Mỹ đang say sưa với những lợi ích của công ty lớn, thì ban lãnh đạo của công ty điện khí thông dụng phát hiện: công ty lớn thường chỉ là ra oai để áp chế đối phương, còn công ty nhỏ lại tạo ra những thành tích thực tế làm người khác phải thán phục.

Những năm 80, không ít người chú ý nghiên cứu công ty nhỏ, để chứng minh công ty nhỏ không những tốt mà còn có sức sống. Tinh thần của các công ty được họ cổ vũ khiến những công ty lớn (như điện khí thông dụng) nhận được sự động viên, khích lệ ngày càng nhiều từ những góc độ khác nhau, quan sát các công ty nhỏ kinh doanh như thế nào, và họ làm thế nào có thể thu hút mấy tỉ đồng đầu tư vào những kế hoạch phiêu lưu của thời kì đầu sản xuất.

Vậy, công ty Điện khí thông dụng cuối cùng thích nhất mặt nào của các công ty nhỏ? Trong một bức thư gửi cho cổ đông, Welch viết: "Đại đa số những công ty nhỏ có sự sắp xếp thứ tự rõ ràng, đơn giản mà không cầu kỳ hình thức. Họ muốn xoá bỏ chủ nghĩa quan liêu, chủ yếu dựa vào sự nhiệt tình để thành công, họ dựa vào những ý kiến có tính chất xây dựng mà phát triển. Họ cũng yêu cầu sự nỗ lực của từng người, yêu cầu sự tham dự của mỗi người, căn cứ vào sự cống hiến của từng người đối với sự phát triển, thành công của công ty mà quyết định khen chê. Trong những công ty nhỏ thường chứa đựng những lý tưởng vĩ đại - đối với con số của sự tăng trưởng lại không có hứng thú. Chúng tôi thích phương thức giao lưu của công ty nhỏ: dùng luận chứng đơn giản, rõ ràng, đầy đủ.

Mỗi một nhân viên của công ty nhỏ đều hiểu vị khách của công ty họ thích gì? Không thích cái gì? Muốn cái gì? - Bởi vì các vị khách có vừa ý hay không sẽ quyết định tương lai công ty nhỏ này có thể phát triển thành công ty lớn hay không - hoặc sẽ không còn tồn tại nữa.

Kết quả, sự việc biến đổi hết sức đơn giản: công ty nhỏ hàng ngày phải đối diện với thị trường. Nếu phải lựa chọn hành động thì phải là hành động với tốc độ nhanh nhất. Sự sống còn của họ hoàn toàn quyết định ở phút giây đó.

Chúng ta đã nhiều lần thảo luận về ưu thế của công ty nhỏ: tốc độ. Tốc độ tạo ra một loại tính cấp bách, một loại hưng phấn, một sự quan tâm đối với tình thế quan trọng. Tốc độ là một loại thuốc phòng dịch đề phòng chủ nghĩa quan liêu và ngu xuẩn, là yếu tố đơn giản để vực dậy các công ty nhỏ, mà những công ty lớn do thiếu cái tốc độ này mà lâm vào tình thế khó khăn".

Do đó, công ty Điện khí thông dụng đã kiên trì theo đuổi mục đích đến cùng, trong từng bộ phận của công ty đã thấm dần linh hồn và tốc độ của công ty nhỏ. Trên thực tế, công ty này tích cực, không ngừng tìm tòi, nghiên cứu và rút ra ưu thế của công ty nhỏ, và thực hiện nhiều phương cách: kết nối thông tin tự do, trực tiếp; tinh thần sáng tạo, tình cảm tập thể, phản ứng linh hoạt... để nâng cao sức sản xuất của công ty, tăng cường sức cạnh tranh của công ty.

Với Welch, lãnh đạo không phải mục tiêu mà là quá trình. Hay nói một cách khác không có một định nghĩa "lãnh đạo" bất di bất dịch - lãnh đạo là một khái niệm tiến hoá. Còn với định nghĩa về người lãnh đạo lý tưởng, Welch cho rằng ông chưa hẳn đã nắm được câu trả lời tốt nhất. Quan điểm của Welch bị nhiều người phản đối, đặc biệt thông qua việc dùng người, về định nghĩa người lãnh đạo lý tưởng thì mỗi người đều có kiến giải riêng của mình.

Vận hành có kinh doanh của các xí nghiệp ở Mỹ trước đây rất gần với hệ thống chỉ huy ra lệnh của quân đội. Điều này không có gì là lạ. Bởi vì rất nhiều người lãnh đạo xí nghiệp xuất thân từ quân đội, do đó họ mô phỏng lại hình thức quản lý của quân đội.

"Tư lệnh" hạ mệnh lệnh, "sỹ quan" và "binh sĩ" thực hiện mệnh lệnh. Chỉ thị từ cấp trên. "Hạ sĩ" chỉ tuân theo mệnh lệnh, sau đó thực hiện, không có chỗ để có bất kỳ sự phản hồi nào. Thể chế ra lệnh chỉ huy này đã trở thành mẫu mực của giới công thương Mỹ những năm 50 đến những năm 70.

Vì cứ đắm chìm trong văn hoá do mình sáng tạo ra nên những người quản lý lại không dành cơ hội bộc lộ tiềm năng lãnh đạo cho giám đốc cơ sở.

Cho đến đầu những năm 80, sự cạnh tranh về văn hoá đối với các xí nghiệp truyền thống này vẫn chưa xuất hiện. Rút cuộc, xí nghiệp Mỹ đảm đương làm động cơ của những đơn vị kinh tế mạnh nhất toàn cầu (xem ra mãi mãi đảm đương). Môi trường cạnh tranh không ngừng biến đổi, do đó, đại đa số người lãnh đạo công thương nghiệp Mỹ đều tự mãn về lợi nhuận của họ, thậm chí ngạo mạn đến nỗi không nhận ra sự biến đổi của trào lưu, họ còn cho rằng sự chuyển biến của xí nghiệp do họ quản lý đang rất tốt đẹp, không cần phải tiến hành bất kỳ một sự điều chỉnh nào. Ở đây có một ngoại lệ rất rõ ràng.

Đối với Jack Welch của Điện khí thông dụng, nếu phát triển tiếp thì các công ty của Mỹ chắc chắn sẽ gặp khó khăn (mặc dù nhiều công ty cũng như công ty Điện khí thông dụng đang có lợi nhuận lớn). Nếu những công ty này thật sự muốn vượt qua khó khăn, họ sẽ trưởng thành hơn, người quản lý cũng có nhiều kinh nghiệm phong phú hơn.

Vậy thế nào là phương thức quản lý tốt nhất đây? Người quản lý nên khống chế chặt chẽ hay là cứ để tùy ý, như cũ? Hay nói cách khác, người quản lý nên hết lòng hết sức quản lý hay chỉ bỏ ít công sức mà thôi?

Về vấn đề này, quan điểm biện chứng của Welch là quản lý càng ít, công ty càng tốt.

Welch rất ghét ý nghĩ cường điệu quản lý. Ông cho rằng, đại đa số nhà quản lý đều quản lý quá độ, hậu quả của việc làm vậy là dẫn đến lười nhác và vô kỷ luật của chủ nghĩa quan liêu, đây là những điều mà một công ty lớn cần phải tránh xa.

Khi Welch trở thành thành viên điều hành cấp cao nhất của công ty Điện khí thông dụng, ông quyết định phải tạo ra một mô hình quản lý hoàn toàn mới. Ông thề phải chôn vùi thể chế quản lý ra lệnh chỉ huy của những người quản lý trước đây đã làm. Phương pháp duy nhất có thể làm Điện khí thông dụng có đủ sức cạnh tranh trong môi trường kinh doanh ngày càng kịch liệt, phức tạp là phương thức thay đổi hành vi của người quản lý, họ chỉ có thể quản lý ít phức tạp hơn. Phương pháp này của Welch hoàn toàn xa lạ với thói quen của nhiều nhà quản lý khác.

Welch cho rằng, quản lý không cần phải quá phức tạp bởi vì công ty tương đối đơn giản.

Đối với Welch, nghệ thuật kinh doanh thành công tại một công ty là phải đảm bảo những người quyết định chủ chốt đó được thông tin số liệu chính xác giống nhau. Nếu như vậy, ông tin rằng những người đó sẽ đưa ra những kết luận tương đối giống nhau khi xử lý những công việc tại công ty. Đây cũng chính là nguyên nhân vì sao các công ty lại đơn giản như vậy.

Theo quan điểm của Welch, vấn đề là ở chỗ mọi người không có được thông tin giống nhau: họ chỉ có được thông tin như được một miếng nhỏ trong cả một cái bánh gatô lớn. Bởi vì mỗi người họ lấy một phần theo nhu cầu, từ đó họ không thể đưa ra một quyết sách tốt cho xí nghiệp.

Nhưng đối với Jack Welch, chỉ quản lý và tránh chủ nghĩa quan liêu thì chưa đủ, theo ông, người lãnh đạo lý tưởng phải biết phát huy và cổ vũ nhân viên của mình.

Cuộc gặp mặt mỗi năm một lần của công ty vào tháng 1 năm 1989 được tổ chức tại bang Florida nước Mỹ. Tại đây, Welch đã công bố thực thi phương thức quản lý "quản sách quản lực" (mọi người cùng đóng góp kế sách và sức lực) tới 500 vị tổng giám đốc cấp cao.

Hàm ý cơ bản của "quần sách quần lực" là: trong các công ty tổ chức cho các tầng lớp nhân viên tham gia thảo luận. Tại buổi thảo luận, những người tham gia phải làm 3 việc: (1) Động não, tìm phương pháp; (2) Xoá bỏ trình tự và mất xích dư thừa ở mỗi cương vị; (3) cùng giải quyết những vấn đề nảy sinh.

Phương thức quản lý "quần sách quần lực" bắt đầu thực hiện từ tháng 3 năm 1989, một thời gian sau dần dần xuất hiện tại các bộ phận của công ty. Theo thống kê năm 1991, số công nhân viên tham gia phương thức quản lý này chiếm 1/8 tổng số công nhân viên chức trong toàn công ty.

"Quần sách quần lực" đã tập trung những người không liên quan với nhau lại, bao gồm: công nhân, giám đốc, lãnh đạo công đoàn mà khi bình thường trong công việc họ ít có cơ hội giao tiếp với nhau.

Tôn chỉ của "quần sách quần lực" là phát động các tầng lớp nhân viên tham gia quản lý, phát huy trí tuệ thông minh của nhân viên trong công việc. Cuộc thảo luận bầu ra 40 - 50 người từ các giai cấp, tầng lớp khác nhau đến trung tâm hội nghị hoặc mỗi một khách sạn, mọi người chia tổ thảo luận, tìm ra những sai lầm trong công tác quản lý, cuối cùng tìm ra phương án giải quyết.

Hội trường nhanh chóng biến thành "trường bắn", mà bia bắn là hình thức biểu hiện của chủ nghĩa quan liêu, đã làm mọi người chán ghét. Mỗi nội dung cần 10 chữ ký của 10 người: công việc phân tích kịch bản không có ý nghĩa, thói quen dư thừa và mù quáng... Những điều này đã sớm bị huỷ bỏ hoặc thay đổi tại chỗ, chứ không phải "lại nghiên cứu thêm".

Phương pháp phát động quần chúng phát biểu ý kiến đôi khi rất hiệu quả, khiến cho nhân viên quản lý của các bộ phận không thể bước ra khỏi khán đài. Chủ nhiệm bộ phận hậu cần - A Môn của xưởng chế tạo động cơ máy bay xúc động nhớ lại: "Khi trả lời các vấn đề thảo luận của các tổ, chưa đến 30 phút, tôi đã mồ hôi nhễ nhại. Họ đưa ra tất cả 108 câu hỏi, chỉ có 1 phút để trả lời mỗi câu". Có điều A Môn còn khẳng định những kiến nghị đã đưa ra và giúp xưởng này tiết kiệm 200 nghìn USD.

Cuộc thảo luận của xưởng chế tạo điện khí gia dụng rất kịch tính. Trong một lần thảo luận, có một tổ thảo luận giải quyết vấn đề môi trường phân xưởng. Phân xưởng này chế tạo thiết bị giặt quần áo, đến mùa hè phân xưởng rất nóng, không khí hầm hập, bí bách, khó chịu. Để thuyết phục lãnh đạo, tổ thảo luận đã dẫn cấp trên tới bãi đậu xe phơi dưới ánh mặt trời, sau đó họ quay lại phòng tiếp tục tiến hành thảo luận. Kết quả là, kiến nghị này được ưu tiên thông qua.

Sau cách mạng văn hoá, lợi ích, hiệu quả của công ty Điện khí thông dụng được nâng cao rõ rệt. Điện khí thông dụng đã giảm chu kỳ sản xuất từ 16 tuần xuống còn 8 tuần, đồng thời tăng 6% chủng loại sản phẩm, giá hàng tồn kho giảm xuống 20%. Welch cho rằng, xác lập loại văn hoá mới, đối lập với quan niệm văn hoá vốn đã ổn định vững chắc, phải mất thời gian 10 năm. Đến lúc đó, quan niệm đẳng cấp trong công ty đã không còn tồn tại, mặc dù trong kết cấu ngang thì vẫn có sự phân chia trách nhiệm nhưng ranh giới lại rất mờ nhạt. Mục tiêu của Jack Welch là xoá bỏ ranh giới đó, từ trên xuống dưới trong công ty cùng động não suy nghĩ tìm biện pháp, cùng hoạch định kế hoạch tương lai cho công ty.

Hành động chất lượng 68 không còn nghi ngờ gì nữa, chính là hoạt động quan trọng trong hoạt động có sáng tạo do Welch phát động. Bắt đầu từ năm 1996, hành động này đã tạo ra một ảnh hưởng lớn tới công ty. Sự ảnh hưởng đó còn tiếp tục cho đến ngày nay.

Tháng 4 năm 1999, Jack Welch chỉ ra rằng, trong 2 năm đầu thực thi kế hoạch, Điện khí thông dụng đã đầu tư 500 triệu USD để bồi dưỡng và huấn luyện nhân lực. Công ty còn chọn ra những nhân tài ưu tú nhất, những nhân viên chuyên nghiệp để đưa vào làm công tác của kế hoạch 68.

Dường như một công nhân chuyên nghiệp của điện khí thông dụng đều trở thành đại lung xanh - tức là đã qua 3 tuần đào tạo và hoàn thành một hạng mục 68. Ngoài ra 5000 vị chuyên viên có đại lung đen và nhà chuyên môn có đại lung đen đang thực hiện giám sát hạng mục 68

của công ty. Trong đó những chuyên viên và nhà chuyên nghiệp có dai lưng đen đã được nâng lên những cương vị lãnh đạo quan trọng của công ty.

Về mặt tài vụ, kết quả do 68 mang về vượt quá sự mong đợi. Năm 1988, thông qua kế hoạch 68, tổng cộng chi phí tiết kiệm lên tới 750 triệu USD, lớn hơn lượng đầu tư cho kế hoạch này của công ty. Năm 1999, con số này có thể đạt đến 1 tỷ USD. Welch dự đoán tùy theo sự tăng trưởng của phân ngành thị trường và chất lượng, lượng tiết kiệm có thể lên đến hơn 10 tỷ USD.

Năm 1998 là năm ra đời sản phẩm thiết kế dựa theo kế hoạch 68. Những loại sản phẩm này do khách hàng thiết kế, thu gom tất cả ý kiến khách hàng đề xuất, đảm bảo sản phẩm đạt chất lượng cao.

Bộ phận sản xuất động cơ máy bay nằm ở bang Ôkatô là cơ cấu đáng tin cậy trong các bộ phận của công ty. Năm 1997 và 1998, công ty cấp kinh phí đầu tư cho kế hoạch này lên tới 83 triệu USD, năm 1997 hoàn lại 36 triệu USD, 1998 tăng vọt lên 275 triệu USD.

Nhân viên của GEAE (ngành động cơ máy bay của công ty) đã cho thấy động cơ của công ty trước khi thực hiện kế hoạch này đã đạt đến tiêu chuẩn 68, nhưng để đạt đến trình độ này, nhân viên của GEAE đã dành nhiều thời gian lớn để sửa chữa và kiểm tra. Hành động 68 đã tiêu hao nhiều công sức như vậy mới làm sản phẩm đạt tiêu chuẩn cần thiết một lần.

Tất cả những thành công này chẳng lẽ lại không liên quan tới tính cách can đảm của Jack Welch hay sao? Nếu nhu nhược, không quyết đoán thì công việc cải cách của ông hẳn đã đứt gánh giữa đường. Chỉ có thể bằng tài năng nghị lực, ý chí phi thường, cầu tiến, dám làm dám chịu ông mới có được những thành công của ngày hôm nay.

2- Pierre Cardin: Dám nghĩ dám làm, trở thành thương hiệu nổi tiếng thế giới

Can đảm là một tính cách có kèm theo sắc thái thách thức. Người có tính cách này thường dũng cảm, không sợ sệt, không câu nệ với thực trạng trước mắt. Có ý chí và nghị lực vượt quá người bình thường. Họ kiên cường vững bước, không đạt đến mục đích, thề không ngơi nghỉ. Thành công của Pierre Cardin chính là nhờ tính cách dám nghĩ dám làm, nỗ lực khai thác ý tưởng và ý chí tiến thủ của ông.

Ai cũng biết Pierre Cardin là nhãn hiệu nổi tiếng, là thương hiệu vang dội, lẫy lừng không thua kém bất cứ một thương hiệu nổi tiếng nào khác trên thế giới.

Pierre Cardin là thương hiệu, là danh hiệu, là chất lượng, là thời trang, những cái đó đã góp phần hình thành nên một "đế quốc" đồ sộ. "Đế quốc" này bao gồm các tập đoàn xí nghiệp đồ gia dụng, thực phẩm, thời trang,... mà cái vòi của nó đã vươn ra khắp các vùng đất trên thế giới. Chủ nhân của "đế quốc" đồ sộ này là ông Pierre Cardin đã ngoài 70 tuổi. Cơ cấu của đế quốc này rất hoàn thiện. Nó có ngân hàng riêng, cảng, công xưởng riêng và tất cả phương diện liên quan đến con người, tiến hành sách lược kinh tế đồ sộ về sản xuất, cung cấp và tiêu thụ sản phẩm. Hiện nay, trên thế giới có khoảng hơn 90 sản phẩm nhãn hiệu Pierre Cardin, ít nhất có hơn 5000 cửa hàng, tại 185 quốc gia trên thế giới. "Đế quốc" có khoảng 180 nghìn nhân viên trên toàn thế giới.

Pierre Cardin không những là thương phẩm chuyên về thời trang mà còn chuyên sản xuất thực phẩm. Cardin đã từng tuyên bố một cách rất tự tin "tôi sẽ thao túng hai nền văn minh của nước Pháp - thời trang và ẩm thực trong tay mình". Pierre Cardin không nói khoác, khách sạn Marquesa và Pierre Cardin - những nhãn hiệu mang tên ông đã có mặt khắp mọi nơi trên thế giới. "Đế quốc" này có vài tỷ frăng tiền vốn, bản thân Pierre Cardin lại là một người giàu có thứ chín của châu Âu. Đây là nhãn hiệu chuyên thiết kế phục trang cho những thương nhân giàu có, những nhân vật quan trọng trong giới chính trị của nhiều quốc gia trên thế giới, như phu nhân Thủ tướng Anh trước đây, bà quả phụ của Tổng thống Mỹ John Kenedy quá cố v.v...

Không còn nghi ngờ gì nữa, Pierre Cardin là một trong những bậc thầy kinh doanh xuất sắc nhất thế giới. Người ta gọi ông là thiên tài kinh doanh, thiên tài thiết kế. Ý niệm kinh doanh của ông đã trở thành một hệ thống lý luận độc đáo riêng. Cũng giống như nhiều nhà thương gia

thành công khác, thành tựu của Pierre Cardin dorất nhiều yếu tố tạo nên. Tố chất của một nhà doanh nghiệp, sự nắm bắt cơ hội, thiên bẩm của người kinh doanh... đều là những nhân tố thúc đẩy sự thành công của Pierre Cardin. Đồng thời, chúng ta cũng có thể phát hiện được một đặc trưng tính cách chung từ những người thành công ấy, đó chính là không biết thoả mãn, bằng lòng, không ngừng khai thác, tiến thủ, thậm chí còn mạo hiểm, không ngừng thử thách bản thân, thử thách cuộc sống. Đây cũng là những nét khắc hoạ hoàn hảo trong tính cách của Pierre Cardin.

Quả thật, thành công của Pierre Cardin có nhiều kinh nghiệm đáng để chúng ta nghiên cứu. Nhưng tính cách không bằng lòng với thực tại, không ngừng tiến thủ chính là điều đáng được chúng ta nghiên cứu, thảo luận nhất, cũng là một trong những nhân tố giúp ông thành công.

Pierre Cardin là người dũng cảm không biết sợ sệt, có chí tiến thủ, chính tính cách này đã giúp ông duy trì được những giai đoạn rực rỡ nhất trong sự nghiệp của ông. Tính cách không ngừng tiến bộ, không ngừng sáng tạo đã giúp Pierre Cardin đạt được những thành công lớn, muốn hiểu được Pierre Cardin, trước hết phải hiểu tính cách này của ông. Tính cách này của ông đã thay đổi và trở thành tính sáng tạo trong thực tiễn kinh doanh của Pierre Cardin. Chúng ta đều biết rằng, tất cả thành tựu của ông đều bắt đầu từ thời trang.

Pierre Cardin sinh ra tại Italia (Ý), từ khi còn chưa tốt nghiệp tiểu học, ông đã theo cha tới nước Pháp. Năm 18 tuổi, Pierre Cardin một mình tới Pari để kiếm sống, khi đó ông không có một đồng xu nào trong túi. Trước tiên, ông học việc tại một cửa hàng quần áo. Từ đó, Pierre Cardin cùng thời trang hình thành nên mối duyên không lý giải nổi, chính điều này đã thay đổi số phận của ông. Pierre Cardin chuyên tâm học tập, ông có thiên bẩm đặc biệt trong lĩnh vực thiết kế thời trang, có thể nói ông là thiên tài thời trang bẩm sinh. Sau đó rất nhanh chóng, Pierre Cardin nắm được kỹ xảo thiết kế thời trang và đã có được chút ít tên tuổi trong giới thời trang tại "kinh đô thời trang của thế giới" - Pari. Rất nhiều phụ nhân, quý bà, quý cô đều biết đến người thanh niên trẻ có tài này, và đều muốn anh ta thiết kế trang phục, Pierre Cardin lại dám nghĩ dám làm, trong thiết kế dám sáng tạo cái mới, nên đã được tiếng tăm rất lớn.

Pierre Cardin rất biết mình biết người, ông biết bản thân mình trình độ văn hoá không cao, cho nên một mặt ông nỗ lực làm việc, một mặt ông tranh thủ thời gian chăm chỉ học tập. Ông cũng có nhiều cơ hội tiếp xúc với nhiều tác gia, nhà nghệ thuật nổi tiếng, giúp ông mở mang được nhiều. Nhưng cái lớn nhất ông thu được đó là những nhận thức mới, hiểu biết mới về thời trang. Ông đứng ở một vị trí cao hơn để nhìn thiết kế của người khác, từ đó làm cho những phục trang do mình thiết kế càng thêm "cao quý, lịch sự, thanh nhã".

Trước những năm 50, Pierre Cardin làm việc trong cửa hàng thời trang có tiếng ở Pari, ông đem hết những kiến thức mình đã học từ trước đến nay vào thực tiễn. Năng lực lý giải vấn đề và thiên bẩm trong thời trang đã giúp cho hai cửa hàng thời gian nơi ông làm việc có nhiều uy tín. Người Pari ăn mặc cầu kỳ, hay xoi mói dần dần cũng chấp nhận ông. Danh tiếng của Pierre Cardin ngày càng lớn. Đặc biệt là trong khi làm việc tại cửa hàng thời trang nổi tiếng những người, những ý tưởng gặp gỡ, tiếp xúc khác hẳn với khi làm việc tại cửa hàng thường, điều này rất bổ ích với Pierre Cardin.

Nhưng trong thời gian đó, Pierre Cardin vẫn là người làm thuê. Cùng lúc kỹ thuật thiết kế và ý tưởng ngày càng thành thực, Pierre Cardin quyết định tự mình thử sức, tự mình lập sự nghiệp của riêng mình. Năm 1950, khi Pierre Cardin 28 tuổi, ông thành lập công ty thời trang của riêng mình. Khi đó, ông một mình bước vào giới thời trang Pari, ông phải đối mặt với biết bao khó khăn trước mắt. Trước hết là áp lực cạnh tranh: tại Pari lúc đó, cửa hàng thời trang, công ty thời trang tương đối nhiều, nhưng những công ty thời trang được gọi là cao cấp chỉ có hơn 30 công ty. Công ty nhỏ của Pierre Cardin không những không có tiếng tăm mà cũng chẳng có thực lực vốn hùng hậu. Sự thành công của bất kỳ nghề nghiệp nào cũng không tách khỏi tính sáng tạo. Tính sáng tạo không ngừng vì sự phát triển của sự nghiệp mà trở nên tràn đầy sức sống. Đặc biệt, nghề thời trang lại là nghề có tính thử thách cao, mỗi ngày mỗi tháng đều có sự biến đổi, dường như mỗi giờ, mỗi khắc đều phát sinh sự thay đổi, nếu không có tính sáng tạo, thì chẳng những khó tồn tại, phát triển mà còn nhanh chóng bị đào thải. Ngay từ thời kỳ đầu

thành lập, Pierre Cardin đã nắm rõ điều này. Tính sáng tạo của ông và thiên bẩm kinh doanh của thiên tài dần dần đã giúp ông đứng vững.

Trong kinh doanh trang phục, Pierre Cardin là một người rất có đầu óc. Ông không phải người bảo thủ không chịu thay đổi, căn cứ vào quy tắc mà làm việc, trái lại ông can đảm dám làm dám chịu, không ngừng mưu cầu con đường mới, ý niệm kinh doanh mới, và cuối cùng ông luôn tìm tới sự mới mẻ, chấp nhận thử thách. Từ năm 1953, Pierre Cardin mạnh dạn tiến quân sang lĩnh vực thời trang nữ giới, ông chuyên sản xuất, thiết kế hàng loạt quần áo may sẵn dành cho nữ với phong cách tao nhã, chất liệu và giá cả phù hợp, và đã được tuyệt đại đa số phụ nữ bình dân trong xã hội chấp nhận. Sách lược kinh doanh của Pierre Cardin lại một lần nữa có được thị trường rộng lớn và danh dự lớn lao. Trong một thời gian, sản phẩm của ông cung không đủ cầu. Hành động bình dân hoá thời trang cao cấp của Pierre Cardin trong xã hội Pháp gặp nhiều sự phản đối, tranh cãi. Trong nhiều năm, tiêu chí của thời trang là chất lượng, là biểu tượng của đẳng cấp và địa vị, đặc biệt là những quý phu nhân, quý bà, quý cô chỉ hy vọng thời trang trở thành bản quyền của riêng họ, không mong muốn nó trở thành đồ dùng thường nhật của ngày càng nhiều phụ nữ bình dân trong xã hội. Do vậy, những nhà thiết kế thời trang phục vụ cho phụ nữ thượng lưu trong xã hội rất bất bình đối với cách làm của Pierre Cardin, họ cho rằng hành động của ông là trái ngược đạo lý, thậm chí cho rằng hành động đó làm bại hoại thuần phong mỹ tục. Tổ chức bảo an của nghề thời trang Paris vì thế mà khai trừ Pierre Cardin ra khỏi tổ chức. Đương nhiên, sự trừng phạt này ít nhiều cũng gây tổn thất nhất định cho Pierre Cardin, nhưng điều này cũng chỉ là một chướng ngại nhỏ nhỏ trên con đường sự nghiệp của ông. Đối với Pierre Cardin, ông quyết không khuất phục, chí tiến thủ và tính cách mới của ông không những không bị tổn thương mà còn làm ông tiến thêm một bước trong tư tưởng, suy nghĩ, chuẩn bị tiến quân sang lĩnh vực mới mẻ khác. Rất nhiều người thành công do có tính cách này, chỉ có điều ở Pierre Cardin thì tính cách này bộc lộ rõ ràng hơn.

Pierre Cardin không những không "sửa chữa sai lầm", mà ngày càng làm "trái ngược đạo lý" hơn nữa. Khi trận sóng gió trong lĩnh vực sáng tạo thời trang nữ chưa lắng, Pierre Cardin đã liếc mắt sang lĩnh vực thời trang nam giới. Có thể nói, hành động này còn can đảm hơn hành động ông tiến quân vào lĩnh vực thời trang nữ, và cũng mang tính khởi đầu. Bởi vì, truyền thống người Pháp cho rằng, thời trang là xứ sở của phụ nữ, quan niệm truyền thống cũng cho rằng thời trang là giá trị thể hiện nữ giới, thể hiện vẻ đẹp và sự quyến rũ, sức hấp dẫn, là vỏ bên ngoài để lấy lòng đàn ông. Nam giới cũng có thời trang của riêng mình, và không thể đánh đồng với thời trang nữ giới. Trong thế giới thời trang, không có quan niệm "nửa bầu trời". Điều này không phải là điều cấm, song cũng rất ít người đặt chân vào lĩnh vực thời trang nam. Do đó, bước chân vào lĩnh vực thời trang cho nam giới là mạo hiểm "trái với ý của thiên hạ", đồng thời cũng phải nhận thức rõ, đây cũng là lĩnh vực rộng lớn, có tương lai. Tính cách của Pierre Cardin là không sợ mạo hiểm, dám khai thác, có chí tiến thủ, ông bỏ qua tất cả những luật lệ, thói quen cổ hủ, Pierre Cardin của thời trang nữ giới đã thiết kế trước đây được đẩy ra cùng tranh đua với thời trang nữ giới hiện nay, và cùng tranh đua với hệ thống thời trang nam giới phong phú, đa dạng.

Pierre Cardin lại một lần nữa tạo ra hiệu ứng xôn xao chưa từng có trong giới thời trang nước Pháp. Tại đây, xưa nay thời trang trọng tử trung bày là thời trang nữ, bây giờ, thời trang nam giới không chỉ có được vị trí của mình, mà còn có ảnh hưởng ngày càng lớn. Phong trào thời trang dành cho nam giới nhanh chóng từ Pháp lan tràn sang châu Âu, Pierre Cardin không thoả mãn với hiện tại, tiếp tục suy nghĩ, kiếm tìm cơ hội kinh doanh mới. Lịch sử phấn đấu của Pierre Cardin trên thực tế cũng là lịch sử không ngừng sáng tạo cái mới, không ngừng tiến bộ, không ngừng khai thác.

Sau khi thời trang nam, nữ chuyển theo hướng đại chúng hoá, Pierre Cardin lại chọn lựa đối tượng phục vụ là các em nhi đồng, từ đó ra đời trang phục dành cho nhi đồng. Trong quá trình không ngừng sáng tạo, Pierre Cardin dần dần hình thành phong cách thời trang riêng của bản thân, mặc dù đó là những tác phẩm có phong cách, mạnh bạo, đường nét thanh gọn, màu sắc nhã nhặn, thanh thoát. Năm 1961, lần đầu tiên, Pierre Cardin cho ra đời "thời trang đang thịnh hành", và lại lần nữa làm náo động giới thời trang Pháp. Pierre Cardin không ngừng khai thác,

không ngừng nỗ lực, nên quy mô sự nghiệp của ông dưới sự khai thác mở mang ấy không ngừng được mở rộng. Đế quốc thương nghiệp của Pierre Cardin đã được xây dựng một cách xứng đáng từ đây.

Sự nghiệp của Pierre Cardin đang rực rỡ và nhân tố quyết định sự thành công ấy là tính cách can đảm của ông. Nhưng Pierre Cardin cuối cùng vẫn phải đối mặt với hai thử thách: tính sáng tạo của sản xuất và thiết kế thời trang, sự khai thác không ngừng của lĩnh vực thị trường. Nếu không có thị trường, thì sự phát triển sự nghiệp của Pierre Cardin là không thể tồn tại. Ông là bậc thầy về thiết kế thời trang, cũng là bậc thầy về kinh doanh, đặc biệt đối với vấn đề khai thác thị trường ông luôn khiến cho người khác bất ngờ. Sách lược kinh doanh của ông giống như thời trang của ông có ý nghĩa tiến bộ và không ngừng khai thác cái mới. Ông còn đề mắt tới thị trường các nước khác. Có thể nói, thị trường mà Pierre Cardin chiếm hữu có tầm cỡ thế giới, càng bộc lộ rõ tính cách can đảm có ý chí tiến bộ của ông.

Tính cách của Pierre Cardin là không ngừng khai thác, không ngừng tiến bộ hướng tới lĩnh vực mới mẻ, và những thử thách lớn lao. Đây cũng là điều mà người khác không lý giải được ở Pierre Cardin. Khi sự nghiệp của ông ngày càng phát triển, ông đầu tư 1 triệu 500 nghìn Franc để mua nhà hàng Makxim có lịch sử lâu đời nằm ở khu đô thị Pari. Việc làm này của ông tạo nên sự náo động lớn trong phạm vi thế giới. Mọi người kính phục sự gan dạ và dũng khí của Pierre Cardin và cũng lo lắng thay ông, họ cho rằng tuy đang rất thành công nhưng ông cũng không cần mạo hiểm mua nhà hàng Makxim với cục diện thối nát như vậy. Ý tốt này của mọi người có thể lý giải được, nhưng mọi người quên rằng số mệnh con người phải tuân theo một nguyên tắc. Số phận không quyết định bởi một con người nào trên thế giới mà cân tiểu ly của số phận sẽ nghiêng về những người không tiến lên, để đạt đến thành công và muốn duy trì sự thành công ấy phải nỗ lực phấn đấu. Nhìn vào quá trình phấn đấu của Pierre Cardin, chúng ta không khó khăn để nhận ra ông không dựa vào số mệnh, mà dựa vào ý chí; không dựa vào sự ngẫu nhiên, mà dựa vào sự đấu tranh, từ đó ông đi đến thành công, đến đỉnh vinh quang. Ý chí kiên cường, can đảm vững bước giúp Pierre Cardin tiến đến nhiều lĩnh vực thương nghiệp mới, đi tìm tòi, khám phá sự huy hoàng mới nhưng điều đáng chú ý là mỗi hành động can đảm của Pierre Cardin đều được xây dựng trên cơ sở tài thao lược, tác phong dũng cảm, quyết đoán, tinh thần sáng suốt trí tuệ hơn người của ông. Từ trước tới nay, Pierre Cardin có ý chí tiến thủ nhưng ông chưa hề mạo hiểm, mỗi lần chọn lựa ông đều suy nghĩ kỹ lưỡng, tuyệt nhiên ông chưa bao giờ mạo hiểm.

Pierre Cardin là một bậc thầy kinh doanh, ông hiểu rất rõ đạo lý kinh doanh. Khi mua nhà hàng Makxim ông đã nhìn thấy những khuyết điểm và tệ nạn của nhà hàng này. Nhân dân Pháp từ xưa đã nổi tiếng ăn mặc cầu kỳ, tiệm ăn Makxim nhờ sự hào hoa và phong thái quý tộc của nó mà đạt lấy danh tiếng. Nhưng cùng với sự biến chuyển của thời đại, nhịp sống con người nhanh hơn, mọi người không có nhiều thời gian, hao phí nhiều sức lực, ngồi trong một nhà hàng có đồ ăn chất lượng mà ung dung tự tại thưởng thức một bữa ăn mang đậm không khí quý tộc nữa. Hơn nữa, nhà hàng này giá cả đắt đỏ, không phải là nơi đón tiếp tầng lớp bình dân. Vì vậy mà ở nhà hàng này "trước cửa thưa thớt bóng người bóng xe", cái sự tôn quý thuở xưa đến ngày nay đã mất dần ý nghĩa.

Trong quá trình thiết kế thời trang sản xuất, kinh doanh, Pierre Cardin đã có được nhiều kinh nghiệm và ý tưởng gợi mở, từ đó ông đã lựa chọn nhiều sách lược: xóa bỏ gông xiềng quý tộc của nhà hàng Makxim, biến nó trở thành nơi văn nghệ dân gian đậm đà náo nhiệt. Cũng giống như kinh doanh thời trang, ông để cho nhà hàng "bỏ đi cái dáng vẻ ngông nghênh", trở thành nơi mọi người đều được đón tiếp trân trọng. Makxim thuộc về Pierre Cardin và dưới tên của ông không cần thay đổi tên nữa, nhưng hệ thống giá cả, khẩu vị, món ăn, phục vụ... đều có những thay đổi cơ bản. Bộ mặt nhà hàng đã được cải thiện, không khí vắng vẻ giờ đã nhộn nhịp, tấp nập trở lại. Pierre Cardin rất hiểu tâm lý người tiêu dùng, bởi vậy sau khi tiếp quản nhà hàng Makxim, ông không hề do dự chuyển hướng đại chúng hoá, vừa yêu cầu nghiêm ngặt về chất lượng phục vụ, thông qua phục vụ mà dành được khách hàng. Ví như, trong nhà hàng Makxim đều đặt nhiều vật nhỏ như bật lửa, hộp thuốc lá, bên cạnh thực đơn của Makxim, phân biệt quà biếu, tặng cho những khách hàng khác nhau về sở thích và thân phận, phương pháp

này không những thể hiện tình cảm quan tâm mà còn làm cho khách hàng tự nhiên trở thành người quảng cáo cho nhà hàng. Trong cạnh tranh thương nghiệp, Pierre Cardin có được một vị trí mà nhiều người mong muốn, dần dần trở thành cây đại thụ - "đế quốc" thương nghiệp.

Với tính cách dám nghĩ dám làm của Pierre Cardin, đã có những ý tưởng mới mẻ xuất hiện. Khi tiếp nhận nhà hàng Makxim, ông đã ngoài 60 tuổi, nhưng ý tưởng của ông không hề bảo thủ, khư khư cái cũ, đây cũng là nguyên nhân quan trọng để duy trì và phát triển sự nghiệp của Pierre Cardin. Qua hoạt động kinh doanh đồ ăn nhanh ở Mỹ mà ông có được ý tưởng, lần lượt đưa nhà hàng của mình vào các vùng đất khác trên thế giới.

Cũng giống như nhiều người thành công khác, Pierre Cardin có một tuổi thơ vất vả. Điều này có vai trò quyết định trong việc hình thành tính cách của Pierre Cardin, mà những tính cách lại quyết định sự thành bại của cuộc đời ông. Ngay từ ấu thơ, ông đã phải chịu cuộc sống thiếu thốn, nghèo đói, điều này để lại một ấn tượng rất đậm trong Pierre Cardin, thậm chí một miếng bánh mì cũng không được ăn dễ dàng. Cuộc sống khó khăn, những nỗi bất hạnh trong tâm hồn bé nhỏ của Pierre Cardin chính là hạt giống gieo mầm cho ý chí tự lực tự cường, không chịu khuất phục, lùi bước không ngừng tiến lên, nỗ lực vươn lên, đồng thời cũng hình thành ở ông tính cách can đảm, dám làm dám chịu. Cả đời ông nỗ lực làm việc, không cầu kỳ, xa xỉ hưởng thụ, cuộc sống của ông đơn giản tới mức người ta khó tưởng tượng được. Đến nay, Pierre Cardin tuổi đã cao, nhưng vẫn cần mẫn làm việc. Nhiều người không hiểu nổi vị triệu phú này, ông ta có hàng triệu triệu đô la Mỹ, tuổi đã cao như vậy còn làm việc hết mình, vậy vì cái gì? Mỗi lần nghe điều này, Pierre Cardin lại mỉm cười, rồi lại cúi đầu vào công việc và sự nghiệp. Ông mãi mãi không bao giờ thoả mãn với hiện thực, nếu thoả mãn thì ông đã không còn là Pierre Cardin nữa.

Người dám nghĩ dám làm như Pierre Cardin tuyệt đối luôn nắm chắc số phận của bản thân mình, tính cách can đảm ấy đã giúp ông xây dựng nên một đế quốc thương nghiệp đồ sộ của riêng mình và chính tính cách đó cũng quyết định sự thành công của cuộc đời Pierre Cardin.

3- Matsusita Kolosuke một mình đối mặt với thiên hạ

Dũng khí là tiêu chí để con người làm nên nghiệp lớn, là sản phẩm của tính cách chân chính. Người có tính cách can đảm thường có đặc trưng tính cách sau:

Người can đảm thường không cam chịu lép vế, tự mình độc lập làm nên sự nghiệp, nếu là thương nhân sẽ có gan đầu tư kinh doanh, dám làm dám chịu, không ngại mạo hiểm để đạt được lợi nhuận lớn nhất, và luôn đứng ở vị trí tiên phong của thời đại.

Matsusita là người rất can đảm. Khi làm việc ông dám tự mình từ chức, không sợ khó khăn, nguy hiểm, khi xây dựng sự nghiệp ông dám tranh đấu, kiên cường tiến lên, dám nghĩ dám làm, và cuối cùng ông đã mang về sự vinh quang cho gia đình.

Năm Minh Trị thứ 27, ngày 26 tháng 11, Matsusita ra đời.

Gia đình Matsusita vốn là một gia tộc danh tiếng, do một lần làm ăn không gặp vận mà khuynh gia bại sản. Từ đó, cả gia đình lâm vào đời sống nghèo khổ, bấp bênh. Khi Panasonic lên 4 tuổi, ông cũng phải trải qua cuộc sống nghèo túng như vậy.

Khi đủ tuổi tới trường, Matsusita vào học tập tại một trường tiểu học lớn của thành phố Wakayama. Khi Matsusita đang có những ngày tháng hạnh phúc của tuổi học trò và đang theo khoá học 4 năm thì bố của cậu gửi thư tới, muốn cậu đến làm việc tại một cửa hàng buôn bán lò sưởi. Cũng trong những ngày tháng khổ luyện này, đã nuôi dưỡng tinh thần đấu tranh kiên cường của Matsusita.

Sau khi làm việc tại cửa hàng lò sưởi 3 tháng, Matsusita chuyển đến làm việc tại một cửa hàng xe đạp Ngũ Đại được hơn 5 năm. Trong thời gian này, ông đã trưởng thành từ người phục vụ đến nhân viên rất linh hoạt lanh lợi, được chủ cửa hàng quý trọng.

Nhưng sang đầu năm thứ 7 làm việc tại cửa hàng xe đạp này, tháng 6 năm 1910, Matsusita bỗng nảy sinh ra một ý nghĩ lạ lùng: phải đến một cửa hàng mới nào có một môi trường sống

có ý nghĩa hơn.

Nhân định như vậy rất vội vàng, nhưng Matsusita dám nghĩ dám làm. Trên thực tế, việc chuyển đi của ông phải có quyết tâm rất lớn. Vợ chồng người chủ cửa hàng xe đạp Ngũ Đại đối xử với ông rất tốt, do vậy ông rất khó khăn nói với họ: tôi muốn xin thôi việc. Rồi đến một ngày, cuối cùng Matsusita không mang theo một cái gì tự mình ra đi khỏi cửa hàng. Sau khi đến nhà chị gái, ông mới viết một lá thư gửi tới vợ chồng Ngũ Đại xin lỗi về hành động này của mình, đồng thời trình bày tâm trạng không thể không làm như vậy.

Sau 3 tháng, có giấy tiếp nhận của "công ty Đèn điện Đại Bản", Matsusita đã bước đến một cương vị công tác mới ở công ty đèn điện Đại Bản, Matsusita ngày đêm chỉ mơ ước được là công nhân lắp ráp đường dây điện trong phòng. Có lẽ do có tài năng kỹ thuật bẩm sinh, lại thêm sự hứng thú trong công việc cho nên mới vào công ty không lâu, Matsusita đã có những tiến bộ rõ rệt. Sau khi vào làm việc ở bộ phận tiêu thụ sản phẩm (bán hàng trên phố) được 3 tháng, công ty này thành lập "bộ phận marketing", biết Matsusita có thành tích cao trong công việc, nên công ty điều ông làm đốc công ở bộ phận mới thành lập.

Mùa xuân năm 1917, Matsusita được những người công nhân lắp đặt đường dây điện bầu làm nhân viên kiểm tra, đạt đến vị trí mà mọi người mong ước. Ông có óc phán đoán hơn người, tiếng tăm đồn xa, khi làm báo cáo điều tra, ông làm việc không hề sai sót, mà còn chỉ huy công nhân làm việc tốt, quan hệ tốt với các hộ gia đình... ông làm việc, quan hệ đâu vào đấy, có trước có sau nên được cấp trên và đồng nghiệp kính phục và tin tưởng.

Thoải mái trong cuộc sống, quan tâm đến việc của công ty, khiến rất nhiều người ngưỡng mộ Matsusita. Nhưng điều bất ngờ là khi ông 22 tuổi, ông đã từ chối làm công việc của một nhân viên kiểm tra để bắt đầu tự mình kinh doanh. Lúc đó, nhiều người trong công ty muốn giữ ông lại, nhưng ông đã quyết định điều gì thì không thể nào thay đổi được. Chính quyết định này đã nuôi dưỡng cho ông tính cách dám nghĩ dám làm, dám mạo hiểm.

Khó khăn nối tiếp khó khăn, tiền vốn lấy đâu ra? Nhà xưởng thì thế nào? Nhưng bất luận thế nào, công xưởng cũng là điều cần thiết. Không có nhà xưởng, thì làm việc ở nơi mình ở cũng đủ. Tiền vốn chỉ có 100 đồng, đến mua 1 cái máy móc cần thiết cũng không đủ.

Nhờ sự giúp đỡ của bạn bè, ông mượn được 100 đồng nữa, công xưởng cuối cùng cũng bắt đầu hoạt động. Nhưng hoạt động không lâu, họ đã nếm mùi của khó khăn, những sản phẩm của lòng tự tin ấy lại không được mọi người để ý đến.

Lúc đó, Matsusita nghĩ đến Công ty Đèn điện Đại Bản, chỉ cần ông quay về công ty, dựa vào mức lương thường nhật là có thể ung dung sống qua ngày, nhưng điều này quyết không phải là con đường của ông, chỉ cần tiếp tục cải tiến và nghiên cứu, nhất định ông sẽ tìm ra những thứ có giá trị chân chính, và cách làm kiên quyết, vững vàng này cuối cùng đã giúp ông tìm được câu trả lời.

Cuối năm đó, một cửa hàng bán buôn trong thành phố Đại Bản tới để giao dịch, buôn bán. Thì ra đây là xưởng sản xuất quạt điện ở Xuyên Bắc muốn thử phương pháp cô đặc để sản xuất bàn trở quạt điện bằng sứ. Lúc đó, rất nhiều lĩnh vực bắt đầu sử dụng công nghệ này, nếu như có thể được, sức bền của sản phẩm sẽ có ưu thế rõ rệt.

Cuối cùng Matsusita cũng có được đơn đặt hàng đầu tiên: 1000 chiếc bàn trở quạt điện: và ông ngày đêm hăng say làm việc, và đã hoàn thành xong số lượng hàng đã đặt, thu được 160 đồng. Đây là lần đầu tiên Matsusita có được 80 đồng tiền lãi và cũng lần đầu tiên ông cảm nhận sâu sắc giá trị của những đồng tiền này.

Họ lấy đơn đặt hàng 1000 bàn trở quạt điện làm điểm xuất phát, không lâu sau lại có một đơn đặt hàng 2000 cái, cả xưởng lại bận bịu làm việc. Đơn đặt hàng dường như còn tiếp tục đến, làm xua tan đi những khó khăn, và thấy loé lên ánh sáng của tương lai. Matsusita rất phấn chấn, ông nghĩ rằng, từ nay có thể tiếp tục tiến hành công việc như trước đây. Khi mọi thứ đều đang rất thuận lợi, ông lại quyết định di chuyển địa điểm.

Nơi chuyển đến là mảnh ruộng lớn, là mảnh ruộng may mắn, biển số nhà là 844, nằm ngay ngắn trên một con đường nhỏ. Từ đó, tiếng máy trong xưởng âm vang, mọi người bắt đầu dốc toàn tâm toàn lực làm việc. Ngoài cửa trước treo một biển gỗ "xưởng sản xuất đồ điện Matsusita", ít nhiều cũng có cảm nhận của tương lai.

Lịch sử cuộc đời Matsusita từ đây mở sang trang đầu tiên.

Đối với Matsusita, công việc sản xuất bàn trở quạt điện chỉ là công việc ngoài ý muốn trong tình cảnh khó khăn. Ông vừa hoàn thành đơn đặt hàng, vừa nghiên cứu cải tiến dụng cụ dây nối - Đây mới là công việc đích thực của ông. Ông dốc toàn tâm toàn lực, nghiên cứu và cuối cùng ông đã chế tạo thành công linh kiện phích cắm.

Linh kiện phích cắm trước đây tiếp nối với dây mềm, là dụng cụ nối điện được sử dụng phổ biến trong những căn phòng không có ổ điện nhưng phải dùng điện, cách sử dụng rất bất tiện, giá cả đắt đỏ. Sau khi Matsusita cải tiến, phích cắm này rất thuận tiện khi sử dụng, không những kiểu dáng mới mẻ, giá cả lại rẻ. Vì thế, sau khi đưa ra thị trường, nó được các hộ sử dụng đánh giá rất cao, đơn đặt hàng tới tấp gửi đến. Matsusita lại tăng cường sáng tạo, mang lại cho xưởng sản xuất đồ điện mới khai trương những chuyển biến tốt về kinh tế, trong phương diện tiêu thụ sản phẩm, ít nhiều nó cũng có chút danh tiếng.

Để tăng cường sản xuất, lượng nhân viên cũng tăng lên 4,5 người. Sau đó, Matsusita lại cải tiến phích cắm dùng cho hai bóng đèn với kiểu dáng thực dụng. Sau khi sản phẩm này được bán ra thị trường, những đánh giá tốt nhiều hơn cả đối với sản phẩm linh kiện phích cắm trước đó. Lúc đó, công xưởng mới khai trương chưa đầy một năm.

Hai sản phẩm của Matsusita khi đi vào sản xuất công nghiệp đạt được thành công rất lớn. Trong vòng mấy năm, Matsusita đã tích lũy được rất nhiều kinh nghiệm trong cả lĩnh vực kinh doanh và kỹ thuật.

Qua mấy lần phỏng vấn, Matsusita đã nhận được một kết quả khó tưởng tượng: rất nhiều cửa hàng mong muốn bán sản phẩm của ông. Sau đó, thị trường tiêu thụ cũng dần dần ổn định trở lại.

Đúng 12 năm sau Matsusita, xưởng sản xuất dụng cụ điện lại cho ra đời một sản phẩm có tính sáng tạo - đèn xe đạp hình viên đạn. Xe đạp là phương tiện giao thông rất quan trọng, nhưng không thuận tiện khi sử dụng ban đêm, vì thế ông đã nghiên cứu ra đèn xe đạp hình viên đạn. Loại đèn này tính năng tốt, bền, kinh tế và đã trở thành cần thiết, bất ly thân của xe đạp.

Tháng 9 năm 1924, mỗi tháng, sản lượng sản xuất loại đèn xe đạp này vượt quá 1 vạn chiếc.

Cuối năm 1929, kinh tế Nhật Bản bắt đầu hỗn loạn, do chịu ảnh hưởng của nền kinh tế thế giới đang tiêu điều, xơ xác, các xí nghiệp không ngừng bị phá sản. Mặc dù xưởng sản xuất đồ điện Matsusita có quy mô tương đối, nhưng cũng không thể tránh được ảnh hưởng của nền kinh tế toàn cầu, lượng tiêu thụ sản phẩm của xưởng giảm xuống còn một nửa, sản phẩm tồn trong kho chất cao như núi.

Trước tình hình chưa có chiều hướng biến đổi, các xí nghiệp không thể không cắt giảm nhân viên và mức lương, Matsusita cảm thấy hết sức lo lắng.

Nhưng Matsusita vẫn là Matsusita, trong giờ phút nguy nan ấy, Matsusita không hề bị suy sụp, tính cách can đảm của ông bắt đầu có tác dụng quyết định. Ông quyết định giảm lượng sản xuất xuống còn một nửa, công nhân không ai bị đuổi việc, công xưởng chỉ mở cửa nửa ngày, nhưng trả lương cả ngày. Mặt khác, nhân viên cửa hàng không được nghỉ ngơi, yêu cầu làm việc hết mình, tiêu thụ hết số hàng tồn kho. Ông cho rằng, khó khăn này chỉ là tạm thời, nếu bây giờ giảm bớt nhân công thì sau này khi phát triển, tổn thất này không thể dùng tiền mà tính được. Đó là tự mình uy hiếp bản thân mình, cho nên tuyệt đối không thể làm như vậy.

Tin này được truyền đến tai công nhân, lập tức nhận được từng tràng pháp tay hoan hô. Dựa vào những âm thanh đó, xưởng sản xuất của Matsusita đã vượt qua được khó khăn, tiêu điều. Sau đó, những nhân viên tại cương vị của mình cũng sục sôi ý chí làm việc, hàng tồn kho chất

cao như núi nhanh chóng được tiêu thụ, sau 2 tháng, trong kho đã sạch trơn. Công xưởng lại dốc toàn lực sản xuất.

Năm 1932, là năm thành công đối với cả bản thân Matsusita và công ty điện khí của ông: ông thiết lập quan hệ với Bộ Thương mại, có chỗ đứng ở thị trường nước ngoài, liên tục mở rộng cơ cấu tổ chức. Cũng trong tháng 11 khi Thiên Hoàng đến Đại Bản, nhân dịp này, Chính phủ thu mua dài với số lượng lớn.

Từ khi thành lập xí nghiệp đến nay được 14 năm, đội hình của công ty điện khí Matsusita tất cả đã lên đến 200 người. Là một ngôi sao của giới doanh nghiệp, ông khiến người khác phải ngạc nhiên vì sự phát triển thần tốc của công ty mình, làm cả thế giới phải chú ý.

Khi công ty Matsusita đang phát triển, đầu óc của ông hết sức minh mẫn, ông cho rằng, cùng với sự không ngừng lớn mạnh về quy mô của công ty, các vấn đề cũng tự nhiên xuất hiện: công nhân tăng lên, công việc nhiều. Từ đó ông nghĩ rằng: muốn trở thành doanh nghiệp loại nhất, nếu muốn phát triển thêm một bước nữa, thì tất phải mạnh dạn cải thiện cơ cấu, ông đã dám nghĩ thì cũng dám làm, dám nỗ lực, không ngừng khai thác mở mang để tiến hành cải cách mới trong công ty.

Sau đó, Matsusita đổi "Xưởng sản xuất đồ điện Matsusita" thành "Tập đoàn sản xuất đồ điện Matsusita", tách những bộ phận hạch toán độc lập thành những công ty con tương đối độc lập, có tư cách pháp nhân. Ông còn đưa những "trưởng phòng" cũ lên thành "giám đốc" và tìm sách lược tác chiến cho công ty. Tổng công ty quản lý mười công ty con. Mục đích của chiến lược cải cách này là chỉnh thể hoá toàn bộ công ty, để các công ty con nắm rõ trách nhiệm của mình, phát huy tính sáng tạo và tính chủ động của các công ty con. Đồng thời, để phương châm đường lối và phong cách kinh doanh của các công ty con có nét tương đồng với "Điện khí Matsusita". Để duy trì tác phong và truyền thống tốt đẹp trong buổi đầu thành lập công ty, tổng công ty đã đề xuất "7 tinh thần lớn" phải tuân thủ cho mọi người của công ty điện khí Matsusita: tinh thần báo quốc, tinh thần quang minh chính đại, tinh thần hữu hảo đoàn kết, tinh thần nỗ lực vươn lên, tinh thần đồng chí đồng lòng, tinh thần báo ân cảm tạ, tinh thần lễ phép khiêm nhường. Ông muốn đưa "7 đại tinh thần" này trở thành tinh thần chính của mỗi một công nhân trong công ty, ông cho rằng, chỉ có như vậy, bất cứ công ty hay bất cứ người nào trong công ty mới có thể vươn tới những mục đích xa hơn, mới có được tác phong đúng đắn, nghiêm túc, đoàn kết đồng lòng, tiến lên phía trước. Thực ra, "7 tinh thần lớn" này cũng phản ánh ưu điểm tính cách của Matsusita.

Cơ cấu cải cách này đã mang đến cho toàn công ty một sức sống tràn đầy, đặc biệt là tăng cường sự đoàn kết, đồng lòng trong nội bộ công ty, đồng thời cũng giúp cho Matsusita trong vương quốc độc lập to lớn này thiết lập một cơ sở thống trị vững chắc.

Trải qua mấy mươi năm nỗ lực, gian khổ ông mới tạo ra những thành tựu rực rỡ như vậy, trở thành doanh nghiệp kinh doanh cấp I. Khi có người hỏi ông vì sao có thể làm nên những thành tựu lớn như vậy, ông đã nói rằng "phải đi trước thời đại". Một câu đơn giản được nói ra đó là sự phát triển kỳ diệu của "vương quốc Matsusita" cũng là do tính cách can đảm thúc đẩy sự thành công của Matsusita.

Cuối những năm 30, các hộ gia đình trên thế giới bắt đầu sử dụng lò sưởi điện. Matsusita cho rằng, trong tương lai không xa, lò sưởi điện sẽ xâm nhập vào từng hộ gia đình, mang theo cả một cuộc cách mạng gia đình, nhưng trong cuộc cách mạng này, động lực đồ điện gia dụng lại là nhân tố quan trọng mang tính quyết định. Năm 1938, Matsusita thành lập một "công ty động cơ điện Matsusita" chuyên sản xuất mô tơ. Việc làm này khiến nhiều người nghi hoặc không hiểu, trong một lần họp báo, rất nhiều nhà báo đã bàn luận quanh vấn đề này.

Có nhà báo hỏi "công ty điện khí Matsusita" chủ yếu sản xuất dụng cụ điện, vì sao bây giờ lại sản xuất điện cơ, đây chẳng phải là biểu hiện xí nghiệp đồ điện gia dụng càng ngày càng đi xuống hay sao?

Matsusita đã trả lời "chuyển sang sản xuất mô tơ, không có nghĩa tương lai của xí nghiệp

điện khí gia dụng sẽ âm đạm, mờ nhạt, mà là để chuẩn bị cho sự phát triển mạnh mẽ, nhảy vọt". Hướng về phía các nhà báo, ông nói tiếp: "nhiều gia đình có lẽ vẫn chưa sử dụng mô tơ nhỏ nhưng đã có những gia đình bắt đầu sử dụng quạt điện, máy bơm nước loại nhỏ,... chỉ vài năm nữa, chúng ta sẽ thấy rằng, quần áo, đồ ăn, vật dụng... đều phải nhờ vào động lực. Mô tơ sử dụng trong gia đình người Mỹ tăng từ một cái lên mười mấy cái, người Nhật cũng sẽ như vậy, chỉ cần ấn công tắc, tất cả sẽ hiện lên - thời đại đó chẳng bao lâu nữa sẽ đến?"

Buổi nói chuyện của Matsusita rất rõ ràng nhưng không ít người vẫn còn bán tính bán nghi. Nhưng không lâu sau đó, dự kiến khoa học và khả năng quan sát nhạy bén của Matsusita đã được thực tế kiểm nghiệm và xác nhận sau đại chiến thế giới thứ II, cơn lốc lò sưởi điện cuốn đi toàn cầu - số lượng yêu cầu mô tơ đạt đến trình độ chưa từng có trong lịch sử. Đầu những năm 50, lượng mô tơ sản xuất ra của công ty Matsusita đạt tới 50 nghìn chiếc.

Nhờ quan sát nhạy bén, khả năng phán đoán khoa học, nhận định thời cơ, mưu sâu, tính kỹ và bản tính dám nghĩ dám làm, Matsusita đã đưa mặt hàng lò sưởi điện này không những giữ được vị trí vững chắc ở thị trường trong nước, mà còn vững vàng tiến thẳng ra thị trường thế giới. Matsusita thật không hổ là "vị thần kinh doanh".

Đại chiến thế giới thứ II kết thúc, Nhật Bản thất bại hoàn toàn. Để tiêu diệt triệt để chủ nghĩa phát xít, một viên tướng người Mỹ - Mac Authur - người đứng đầu Liên Hợp Quốc đưa quân vào Nhật, trong chiến tranh công ty Điện khí Matsusita cũng tham gia sản xuất hàng quân nhu, thuyền, máy bay..., nên cũng là một trong những đối tượng phải bị cải tạo. Theo quy định của quân chiếm đóng, nếu là "tài phiệt" bị "cải tạo", sẽ bị kiểm soát toàn bộ tài sản còn lại, đồng thời khai trừ công chức của người lãnh đạo "tài phiệt" trong một thời gian nhất định. Do đó, Matsusita và cả hệ thống nhân viên công ty ông, kể cả những người đảm nhận chức Chủ tịch hội đồng quản trị trở lên đều bị cách chức.

Thấy quyết định này thật không công bằng, Matsusita đã nhiều lần trình bày với quân đội chiếm đóng, nhưng vẫn chưa thoát khỏi vận hạn bị "khai trừ". Nhưng ngoài sự tưởng tượng của Matsusita tại tổ chức công đoàn công ty điện khí Matsusita đã dấy lên phong trào vận động bảo vệ vị trí của Matsusita. Họ chạy vạy, thỉnh cầu khắp nơi, những chủ cửa hàng thay mặt công ty điện khí Nhật Bản cũng tham gia phong trào này, đưa yêu cầu lên Chính phủ. Nhờ sự tấn công mạnh mẽ này, tháng 5 năm 1947, Chính phủ phải phê chuẩn bãi bỏ việc cách chức Matsusita và rất nhanh sau đó, Matsusita lại trở về ngai vàng của "vương quốc Matsusita".

Tuy nhiên, sau khi Matsusita bị chỉ định là "tài phiệt", tài sản tư nhân của ông bị kiểm soát toàn bộ, những đồ dùng hàng ngày của ông và gia đình phải hết sức hạn chế. Với một tổng giám đốc giỏi giao tiếp thì việc này như muối bỏ biển mà thôi. Việc này có ảnh hưởng rất lớn đến cuộc sống của Matsusita và sự phát triển của xí nghiệp. Trong giai đoạn cuối của cuộc chiến tranh thế giới thứ hai, quân đội Nhật yêu cầu công ty Điện khí Matsusita từ kinh nghiệm phong phú khi sản xuất lượng radio lớn của mình sản xuất tàu và máy bay bằng gỗ. Khi bắt đầu sản xuất cần số vốn lớn, và thế là Matsusita chỉ có cách vay của ngân hàng, công ty lại phải thu về nhiều cổ phiếu không thể rút tiền. Trong đại chiến thế giới thứ II, công ty Matsusita đáng lẽ phải trả cho quân đội một khoản tiền lớn nhưng do rất nhiều công ty phá sản, đóng cửa, nên những cổ phiếu trong tay của Công ty Điện khí Matsusita tự nhiên không còn giá trị gì nữa, các khoản nợ bị xoá sổ. Còn khoản vay từ ngân hàng phải hoàn trả đủ, mỗi năm phải đóng khoản thuế lớn. Như vậy, thời kỳ hậu chiến, công ty điện khí Matsusita trở thành công ty nợ nhiều nhất, thiếu thuế nhiều nhất, và lại rơi vào hoàn cảnh khó khăn.

Nhưng với tính cách dám nghĩ dám làm, can đảm của Matsusita thì không một khó khăn nào do thua trận là không phát huy được hết sức mạnh, vì vậy ngay từ bây giờ phải lấy lại dũng khí. Để đưa xí nghiệp mau chóng vượt qua giai đoạn khó khăn, Matsusita đã tiến hành hàng loạt cải cách trên các mặt sản xuất, nhân sự, tiêu thụ, trong đó điểm bắt ngờ nhất là tiêu thụ sản phẩm.

Từ tháng 2 đến tháng 10 năm 1949, Matsusita đi khắp từ Bắc Hải đến Cửu Chân, khi khắp các đại lý trên toàn quốc, nhằm hồi phục chế độ cửa hàng liên kết như trước chiến tranh, và thành lập "Hội Cộng Vinh quốc tế". Thông qua cửa hàng liên kết, hợp tác, tình cảm và nghiệp vụ này

mà lấy lại sức sống của các đại lý. Đồng thời, Matsusita còn tích cực thành lập mạng lưới tiêu thụ sản phẩm cho công ty. Ông thành lập sở kinh doanh trên mọi vùng miền Tổ quốc, lấy huyện là văn phòng của đơn vị kinh doanh này. Ông còn thúc đẩy "chế độ công ty tiêu thụ" chiếm vị trí tương đương trong thể chế tiêu thụ của Công ty Điện khí Matsusita. Tháng 8 năm 1949, những cửa hàng đại lý của huyện hợp tác cùng thành lập "công ty hữu hạn cổ phần tiêu thụ sản phẩm nhãn hiệu National Matsusita" ở toàn huyện, chuyên bán sản phẩm hiệu National, bảo đảm lợi nhuận và mức tiêu thụ. Sau đó, những công ty tiêu thụ sản phẩm như thế cũng tiếp tục được thành lập ở những khu vực khác. Đến năm 1959, công ty tiêu thụ đồ điện Matsusita đã có mặt khắp các huyện, thành phố.

Trong thời gian này, điện khí Matsusita khôi phục lại chế độ phân quyền đã bị tạm dừng lại do chiến tranh, bản thân Matsusita cũng nỗ lực, trực tiếp đứng ra chỉ huy. Do có biện pháp tích cực, công ty Điện khí Matsusita đã dần dần tiêu thụ sản phẩm và còn đi đầu trong sản xuất. Matsusita cảm thấy rằng những ngày gian khổ đã qua đi, những ngày phồn thịnh ắt sẽ đến.

Đúng lúc công ty Điện khí Matsusita đang chuẩn bị xây dựng lại sự nghiệp của mình thì cơ hội may mắn đến, đó là tháng 6 năm 1950, chiến tranh Triều Tiên bùng nổ. Từ đó giới kinh doanh Nhật Bản lại xuất hiện cảnh tượng phồn vinh để chuẩn bị cuộc chiến tranh ở Triều Tiên, quân đội Mỹ đặt giới thương nghiệp Nhật Bản với số lượng lớn hàng hoá. Lúc đó, đơn đặt hàng tới tấp đến khiến giới thương nghiệp Nhật Bản hết sức vui mừng, trong giai đoạn ngắn ngủi này, công ty Matsusita đã có những cải thiện rõ rệt. Trước khi chiến tranh Triều Tiên nổ ra, mức tiêu thụ mỗi tháng của công ty chỉ đạt mấy chục triệu đồng, sau 6 tháng, mức tiêu thụ liên tục tăng, lợi nhuận cũng tăng trưởng mạnh. Năm đó, lần đầu tiên sau chiến tranh, công ty cổ phần điện khí Matsusita chia lợi nhuận. Trong tháng 6 năm 1950, đơn đặt hàng quân nhu mà công ty nhận được gồm: pin, acquy, máy móc, bóng điện..., giá trị lên đến 400 triệu yên. Sau đó, tình hình vẫn rất tốt cho đến khi chiến tranh Triều Tiên kết thúc, đơn đặt hàng quân đội Mỹ giảm, kinh tế Nhật Bản đã qua thời kỳ phục hồi và bước vào giai đoạn phồn thịnh, công nhân ở khắp nơi đều tăng thu nhập, công ty đạt đến sự phát triển lâu dài.

Trong cả cuộc đời Matsusita, những năm sau chiến tranh và thời gian chiến tranh là những năm tháng vất vả, gian khổ, nhưng cái mà nó mang lại cho Matsusita là tài sản quý giá trong cả cuộc đời. Giai đoạn này, công ty đang ở tuổi tráng niên (42 tuổi (năm 1937) đến 54 tuổi năm 1949), đây là thời điểm nhà kinh doanh có sức sáng tạo phong phú nhất, cũng là thời kỳ tính cách can đảm của Matsusita đã trở nên lão luyện. Khi đối mặt với khó khăn, ngoài tính cách dám nghĩ dám làm, Matsusita trầm tĩnh, lặng lẽ, khiêm tốn hơn trước rất nhiều. Ông suy nghĩ vấn đề rất kỹ càng, thận trọng, cùng thảo luận với mọi người, khiêm tốn nhận lỗi của mình. Matsusita có tính cách, tấm lòng đối xử tử tế với người khác, luôn lấy mình làm gương. Điều này được thể hiện rõ nhất trong lời án thi phương châm kinh doanh đã phát biểu tháng 1 năm 1951, ông nói: "Công ty của chúng ta đã thành lập 33 năm trước đó là giai đoạn đầu tiên; giai đoạn thứ 2 bắt đầu từ năm 1951, lúc đó công ty mới thành lập, bắt đầu hoạt động, tất cả mọi việc đều nên lấy thái độ khiêm tốn cho mọi người noi theo. Bây giờ, phải xây dựng lại xí nghiệp, bắt đầu lại, tôi thật lòng thấy rằng phải hồi phục lại thái độ khiêm tốn với người, với công việc và lòng nhiệt tình khi thành lập cửa hàng nhỏ. Một người luôn có thái độ khiêm tốn, mới có thể lĩnh hội đủ tri thức mới.

Matsusita đã để lại danh tiếng bất hủ trong lịch sử công thương nghiệp Nhật Bản. Chẳng cần nói ai cũng biết đó là tính cách can đảm của ông, không hề bị gục ngã trước khó khăn. Khi đối diện với "tái xây dựng sự nghiệp", ông đã trang bị cho mình một tinh thần chiến đấu ngoan cường. Nếu không phải ông có tính cách can đảm, thì ông đã không dám gây dựng cơ nghiệp, càng không dám đợi thời cơ quay trở lại và như vậy, có lẽ Matsusita không thể có được những thành công lớn như hôm nay.

Sau khi công ty Điện khí Matsusita đã nổi tiếng xa gần, nhưng vẫn chưa thoả mãn, ông lại hướng tầm mắt của mình ra thị trường nước ngoài. Điều này cũng là do sự can đảm, không ngừng tiến bộ trong tính cách của Matsusita.

Tháng 11 năm 1951, Matsusita lần đầu tiên sang thăm Mỹ, mục đích của chuyến thăm này

ông không nói ai cũng biết, Matsusita muốn lấy Mỹ làm bàn đạp phát triển để Điện khí Matsusita bước vào thị trường thế giới.

Sau chiến tranh, do sự can thiệp của thế lực quốc tế, nên tính độc lập tương đối của Nhật Bản về kinh tế, chính trị càng ngày càng nhỏ. Đặc biệt là cuối những năm 40, đầu những năm 50, khi quân đội tiến hành "cải tạo" "tài phiệt", và lấy phương thức dân chủ để cải cách kinh tế và chính trị của Nhật Bản thì điều này càng được thể hiện rõ rệt. Kinh tế Nhật Bản có mối tương quan chặt chẽ với kinh tế thế giới, cục diện này đã mang đến cả những cơ hội và thách thức đối với nền kinh tế Nhật Bản: Có thuận theo xu thế hay không, làm thế nào để tồn tại và phát triển trong hoàn cảnh mới đang là vấn đề quan trọng nhất đáng để giới xí nghiệp Nhật Bản phải suy nghĩ kỹ. Matsusita đã trải qua phần đấu gian khổ suốt hơn 30 năm, tất cả các mặt đều giành được sự phát triển to lớn nhưng những điều đó là trở thành quá khứ rồi. Tình thế mới buộc ông phải suy nghĩ đến sự phát triển sự nghiệp không chỉ dừng lại trong nước, mà còn ở thị trường quốc tế. Ông quyết tâm sáng tạo sự nghiệp như hơn 30 năm trước, lãnh đạo, chỉ huy công ty Điện khí Matsusita bước vào thị trường.

Mục đích của chuyến thăm là khảo sát thị trường Mỹ có giá trị thế nào với Nhật Bản, trong các mặt kỹ thuật, tiền vốn, thiết kế xây dựng, phương pháp kinh doanh - những mặt nào đáng để học hỏi; vấn đề quan trọng nữa là ông muốn biết người Mỹ dựa vào cái gì mà đưa đất nước phát triển nhanh như vậy. Lúc đó, nguyên liệu cơ bản để sản xuất sản phẩm của Mỹ và Nhật đều giống nhau, giá cả cũng tương đương nhau, giá trị thực xấp xỉ nhau. Điều khác nhau là, lương của công nhân Mỹ cao gấp 10 lần lương công nhân Nhật Bản, rõ ràng giá thành cao hơn Nhật rất nhiều, nhưng công ty Mỹ có lợi nhuận mà công ty Nhật lại phải chịu tổn thất, vậy là vì cái gì?

Ở thăm Mỹ 1 tháng, tầm mắt của Matsusita được mở rộng. Ông cho rằng, nguyên nhân chủ yếu của sự phát triển ở Mỹ có hai mặt: một là dân chủ hoá thể chế, hai là khoa học kỹ thuật hoá công ty. Nếu có thể áp dụng kinh nghiệm tiên tiến của Mỹ vào Nhật Bản thì điện khí Matsusita nhất định sẽ phát triển mạnh mẽ hơn nữa.

Sau khi từ Mỹ trở về, Matsusita lại can đảm thực hiện một số cải cách. Đầu tiên, ông triển khai tuyên truyền rộng rãi vấn đề "dân chủ" trong "vương quốc Matsusita". Ông chỉ ra rằng, dân chủ là con đường chắc chắn nhất để tiến tới sự phồn vinh, dân chủ chính là để trí tuệ và tài năng của mỗi người được phát huy hết. Ông hiểu rõ rằng, nếu chỉ dựa vào văn hoá truyền thống, hiệu quả của công ty chỉ đạt đến một trình độ nhất định, chỉ có thể hiện dân chủ hoá mới có thể nâng cao tính sáng tạo và tính tích cực của nhân viên trong công ty. Tiếp đó, ông nhấn mạnh tính quan trọng của thương phẩm hoá và hiện đại hoá khoa học kỹ thuật. Ông cho rằng, khoa học kỹ thuật không chỉ làm người Mỹ nâng cao hiệu suất sản xuất mà còn giúp họ tạo ra của cải và giá trị. Nếu công ty Điện khí Matsusita không nhanh chóng nắm giữ và nghiên cứu kỹ thuật mới thì sớm muộn sẽ bị đào thải trong quá trình cạnh tranh quốc tế ngày càng kịch liệt. Với hai điểm chiến lược trên, Matsusita đã đưa công ty Điện khí Matsusita theo kịp nhịp bước thời đại, bước vào thị trường quốc tế.

Về biện pháp cụ thể, năm 1951, công ty Matsusita thành lập tổ chuyên môn chịu trách nhiệm tiếp thu những kỹ thuật mới, kiếm tìm người hợp tác kỹ thuật - bộ phận nghiệp vụ thứ năm. Về sau, Matsusita còn đến các nước Âu, Mỹ hai lần. Tháng 11 năm 1952 công ty Panasonic và một công ty của Hà Lan chính thức ký hiệp ước hợp tác về kỹ thuật. Sau đó Điện khí Matsusita lại thành lập một công ty con dưới quyền công ty công nghiệp Điện tử Matsusita Nhật - Hà, hai bên chung vốn đầu tư sáu trăm sáu mươi triệu Yên Nhật, trong đó công ty Matsusita đầu tư 70% tức là 460 triệu, mà toàn bộ vốn của công ty Matsusita lúc bấy giờ là 500 triệu. Bỏ ra nhiều tiền như vậy có phải là quá mạo hiểm không? Nhưng thực tế lại một lần nữa chứng minh: quyết định của Matsusita là đúng đắn. Công ty Điện tử Matsusita nhanh chóng phát triển đến 11 tỷ yên, mức ngạch tiêu thụ mỗi năm đạt 87 tỉ yên, và trở thành xí nghiệp có thành tích trong tập đoàn công ty Matsusita.

Cùng với việc tiếp thu kỹ thuật tiên tiến trên thế giới, Matsusita cũng bắt đầu xây dựng một hệ thống mang tính chất sáp nhập. Từ đầu những năm 50, hàng loạt xưởng chế tạo máy, quay

đĩa, máy ảnh, radio, ti vi màu, xưởng chế tạo tủ lạnh với kỹ thuật tiên tiến và sức cạnh tranh lớn gia nhập công ty Matsusita. Dưới sự kinh doanh thống nhất của Matsusita toàn công ty lại sục sôi sức sống mãnh liệt.

Thông qua kỹ thuật tiên tiến và phương pháp hợp tác kinh doanh, công ty đã phát triển với tốc độ thần kỳ. Mức tiêu thụ năm 1956 là 22 tỷ yên, năm 1960 là 80 tỷ yên. Sự phát triển của công ty đã đặt ra yêu cầu ngày càng lớn đối với thị trường và Nhật bản đã không đáp ứng được sự phát triển này. Công ty phải tìm đến vùng hải ngoại để mở rộng, khai thác thị trường mới, tìm kiếm bước tiến mới.

Năm 1953, Matsusita lần đầu tiên đặt trụ sở đại diện công ty tại New York. "Công ty tiêu thụ sản phẩm Điện khí Matsusita ở Mỹ" là cứ điểm lớn để gia nhập thị trường ngoài nước, trong nước thì thành lập trung tâm chuyên tìm cách chiếm lĩnh thị trường quốc tế - bộ phận trung tâm quốc tế. Dưới sự chỉ huy, lãnh đạo của Matsusita, thị trường ngoài nước nhanh chóng phát triển. Không vì thế mà thoả mãn, ông dự định thực hiện một chiến lược lớn - liên hợp cùng tiến công vào thị trường quốc tế. Trong chiến lược này, trận chiến ác liệt là "trận chiến tranh ti vi màu trên toàn cầu".

Những năm 50 của thế kỷ 20, vô tuyến truyền hình (ti vi) bắt đầu phổ biến tại Mỹ. Tháng 1 năm 1951, khi Matsusita lần đầu tiên sang thăm và tìm hiểu thị trường Mỹ, các gia đình người Mỹ đã có 7 triệu chiếc ti vi, nhưng tại Nhật Bản, hầu như chưa ai từng nhìn thấy ti vi. Đến những năm 60, ti vi mới phổ biến ở Nhật. Nhưng người Mỹ không thể nào nghĩ rằng, sau 10 năm người Nhật lại có thể đưa sản phẩm của họ tràn ngập thị trường Mỹ và quốc tế. Ngày 10 tháng 9 năm 1964, những công ty có vai vế trong sản xuất ti vi: công ty Toshiba, Shap, Sanyo, Misumishi, Hitachi, Matsusita, và nhà hàng Hoàng cung đã bí mật triệu tập một hội nghị tại Tokyo. Cuộc họp này sau đó rất nổi tiếng và còn tiếp tục đến "hội mười ngày" mỗi tháng năm 1977. Mục đích chủ yếu của hội nghị là nghiên cứu hiệp ước có liên quan đến tiêu thụ sản phẩm của 6 xí nghiệp lớn. Điện khí Nhật Bản bắt đầu phát triển 60 năm nay, nhưng đối thủ cạnh tranh chủ yếu là xí nghiệp sản xuất đồ điện của Mỹ. Để đánh bại đối thủ, sớm chiếm lĩnh thị trường quốc tế, các nhà kinh doanh điện khí Nhật Bản quyết định tiêu thụ ti vi phải áp dụng hai giá, tức là tiêu thụ giá cao tại Nhật Bản và giá thấp trên thị trường quốc tế: tại Nhật Bản ti vi với giá 700 USD, nhưng tại Mỹ chỉ cần 400 USD, rẻ hơn 40% đến 60% so với giá tiền ti vi của Mỹ.

Nhà sản xuất ti vi của Mỹ đứng trước trận oanh tạc mạnh mẽ của vi ti Nhật Bản, chỉ có cách là ngăn cản lại nhưng khổ nỗi lực đánh trả lại không có, rất nhiều công ty đã đứng trước nguy cơ đóng cửa. Công ty Motorola - xưởng sản xuất lớn nhất nước Mỹ luôn độc chiếm thị trường trên phương diện sản xuất vô tuyến truyền hình năm 1959, công ty này thành lập công ty con ở Nhật Bản, và thật không hổ danh là đối thủ hùng mạnh của điện khí Nhật Bản. Năm 1973, mức tiêu thụ ti vi màu cỡ lớn của công ty này tại Nhật là 320 nghìn Yên Nhật, trong khi sản phẩm tiêu thụ của Matsusita đạt 570 nghìn Yên Nhật. Từ đó công ty này cũng có danh tiếng tương đối trong giới điện khí Nhật Bản. Nhưng Matsusita đã kiên quyết không để cho công ty Motorola đạt được mục đích, công ty Matsusita đã nêu ra điều kiện khiến đối phương không thể từ chối: dùng 100 triệu USD làm điều kiện trao đổi để mua quyền chế tạo ti vi của công ty Motorola tiêu thụ ở Nhật Bản, công ty Motorola cũng đồng ý ngừng tất cả các hoạt động sản xuất ti vi tại các công xưởng ở Đài Loan và trong nước. Sau đó, những công ty vô tuyến điện, công ty điện khí thông dụng, công ty Jonny của Mỹ đều bị công ty Nhật mua lại, và đem chuyên môn, kỹ thuật sản xuất vô tuyến truyền hình bán hết cho người Nhật. Như vậy, sự nghiệp sản xuất vô tuyến của nước Mỹ, kỹ thuật chế tạo vô tuyến và vô tuyến điện sớm nhất của Mỹ dưới sự tấn công mạnh mẽ của vô tuyến Nhật Bản đã sớm bị đẩy lùi khỏi vũ đài lịch sử trong những năm 70 (của thế kỷ XX).

Matsusita không chỉ là nhà kinh doanh, doanh nhân vĩ đại, mà ông còn là bậc thầy về tư tưởng. Ông tay trắng làm nên sự nghiệp, dám nghĩ dám làm, không ngừng đi lên. Nếu nhìn vào nghị lực phi thường của ông người khác khó tưởng tượng được. Với tinh thần khắc phục khó khăn, tầm nhìn xa trông rộng hơn người của ông thì Matsusita đáng là một "đại nhân" điện khí. "Vương quốc Điện khí Matsusita có thể có danh tiếng trong ngoài nước như hôm nay,

Panasonic có thể có những thành công lớn lao như hiện nay, đó chính là nhờ vào tính can đảm của Matsusita, nó có tính chất quyết định.

THÀNH VÀ BẠI CỦA NGƯỜI CÓ TÍNH CÁCH KIÊN ĐỊNH

Người có tính cách kiên định thường có ý chí ngoan cường, không dễ bị kích động, có thể nhẫn nại. Người có tính cách này làm việc lớn rất tốt, vì có ý chí kiên cường, không bị khuất phục trước khó khăn, trở ngại vì thế có thể nói đây là một kiểu tính cách tương đối hoàn thiện.

Tính kiên định có rất nhiều ưu điểm, người có tính cách này làm việc rất chuyên tâm, chưa đạt được mục đích thì không bỏ cuộc, không bao giờ sợ thất bại. Những người này đa phần đều đứng trên tư thế của người thành công.

1- "Người đàn bà thép" bền gan vững chí, khiến toàn thế giới nể phục

Một phụ nữ mà lại gắn với chữ "thép", điều này đã làm rất nhiều "người" phải đi sâu tìm hiểu. Thatcher phu nhân đứng trên đỉnh cao của quyền lực Anh. Nhờ tính cách kiên định, bền gan vững chí giúp bà giành được danh hiệu "người đàn bà thép" tuyệt đối, đó không chỉ là hư danh.

Trên võ đài chính trị quốc tế thế kỷ 20, Thatcher phu nhân, nhà chính trị nữ kiệt xuất của Anh xứng đáng là nhân vật làm mưa làm gió thời đó, bà thực sự cho cả thế giới thấy một tính cách "thép" mà riêng mình bà có. Bà đã chinh phục cả chính trường thế giới bằng tinh thần không biết mệt mỏi và tác phong làm việc cứng cỏi.

Trong lịch sử chính trị hiện đại của Anh, với tư cách là nữ Thủ tướng duy nhất, địa vị và sức ảnh hưởng của Thatcher phu nhân khiến mọi người chú ý đặc biệt. "Người đàn bà thép" rốt cuộc là người phụ nữ thế nào, có thực sự lạnh lùng như thép không? Câu trả lời là "không".

Chất thép trong "người đàn bà thép" là ở cá tính bền gan vững chí. Tính kiên định bất khuất, kiên cường cương nghị không chỉ nổi tiếng vang dội trên võ đài chính trị Anh quốc mà còn trên cả võ đài chính trị quốc tế. Nếu người ta có thể giải thích rõ bối cảnh thành danh của Thatcher phu nhân sẽ không khó lý giải toàn bộ "nội hàm" của "người đàn bà thép", lý giải rõ tính cách kiên cường như "thép" của bà.

Tên đầy đủ của Thatcher phu nhân là Margaret Hilda Robert. Hồi nhỏ Margaret được giáo dục rất tốt, được bố mẹ quan tâm sát sao. Ngoài các môn học ở trường, bà còn phải đi học thêm, học piano, thường đi nghe hoà nhạc... Đặc biệt là người bố, đã gây ảnh hưởng rất quan trọng đối với sự trưởng thành của bà. Có lúc bà muốn đi chơi nhưng bố không cho phép. Ông cụ còn bảo bà: "không được chỉ vì người khác làm việc gì đó mà con cũng làm theo hoặc muốn làm. Phải có chủ kiến đối với việc con muốn làm, thuyết phục người khác làm theo con". Cha mẹ là người thầy đầu tiên của con trẻ, sự dạy dỗ của bố ảnh hưởng rất lớn tới Thatcher phu nhân, bà luôn tuân theo sự chỉ bảo dạy dỗ của bố, nỗ lực theo mục tiêu vượt trội, rèn luyện tính cách kiên cường cương nghị, tinh thần độc lập, ngoan cường.

Bố của Margaret từng làm thị trưởng một thành phố nhỏ kiêm luôn chức cán bộ trị an địa phương. Do môi trường này, Margeret có cơ hội đi nghe xét xử các vụ án, bà cảm thấy cực kỳ hứng thú với luật pháp. Thời thơ ấu Margaret không có điểm vượt trội, hứng thú lớn nhất của bà là chính trị. Trong đám bạn học, Margaret không có nhiều bạn. Hoạt động bà thích nhất là thi hùng biện do trường tổ chức, gần như mỗi đề bài bà đều có thể nói ra kiến giải của mình. Cuộc sống cứng nhắc thời nhỏ tạo ra "người đàn bà thép" sau này, đặc biệt là hình thành trong bà tính kiên định, không thoả hiệp.

Khi lớn lên Margaret được tuyển vào Trường Đại học Oxford nổi tiếng của nước Anh. Bà vốn định học luật, nhưng lại được tuyển vào khoa hoá. Thời gian học đại học, chuyên ngành của bà là hoá công nghiệp, nhưng bà dành thời gian cho hoạt động chính trị xã hội nhiều hơn thời gian ở phòng thí nghiệm. Đại học Oxford là trường đẳng cấp thế giới, hơn nữa là cái nôi của các nhà chính trị, có truyền thống tham gia chính trị, rất nhiều thủ tướng, nhân viên quan trọng

trong giới chính trị đều từng nghiên cứu, học tập ở trường này.

Margaret là thành viên năng động trong Đảng Bảo thủ, năm 1946 bà được đề cử làm Chủ tịch câu lạc bộ Đảng Bảo thủ, sau đó bà mới chính thức gia nhập Đảng Bảo thủ. Bà được Đảng Bảo thủ hun đúc sâu sắc về chính trị, bà khâm phục Thủ tướng Churchill, quyết chí trở thành người giống Churchill. Nhưng bà cũng biết, trong đất nước mang đậm quan niệm truyền thống như nước Anh, một phụ nữ dấn thân vào giới chính trị, giành được chỗ đứng còn là việc vô cùng khó khăn. Song đối với bà thách thức như là một kiểu khích lệ, vì bà có tính cách kiên định bất khuất, không chịu lép vế.

Năm 1951, Margaret kết hôn với Denis Thatcher chính thức trở thành Thatcher phu nhân. Thatcher phu nhân thực sự không có hứng thú lắm với ngành hoá học. Kết hôn không lâu, bà thi lấy chứng chỉ luật sư. Không gian làm việc của luật sư là xã hội, kiểu làm việc này thích hợp với bà hơn. Qua mấy năm rèn giũa và những thử thách của 5 lần tranh cử nghị Viện thất bại của bà, mọi người phần nào biết đến bà, còn bà thì chín chắn hơn nhiều, tính cách thêm kiên định. Năm 24 tuổi bà được bầu làm nghị sĩ hạ viện của Đảng Bảo thủ, lý tưởng chính trị của bà tiến thêm một bước dài. Năm 1971, bà ra nhậm chức cán bộ cấp cao của nền giáo dục Anh quốc, trở thành người phụ nữ thứ hai trong lịch sử Đảng Bảo thủ tiến vào nội các.

Với tư cách "người đàn bà thép" trong lịch sử chính trị đương đại của Anh, ấn tượng bà để lại cho mọi người là vẻ lạnh lùng, ung dung, khả năng tự kìm chế cao. Sau khi nhận chức Thủ tướng, những hành vi của bà cũng từng nhiều lần gây tranh cãi. Việc này bà có cách nhìn riêng của mình, bà cho rằng nếu mình không thể khiến mọi người tranh cãi, bình luận có nghĩa là mình chưa làm tròn chức vụ. Bà nói: "Nếu một người luôn đón được ý của người khác, không muốn người khác phê bình, anh ta chắc chắn sẽ chẳng làm nên trò trống gì". Câu này có thể coi là sự giải thích tuyệt nhất cho hình tượng "người đàn bà thép", là sự lột tả chân thực cá tính rành mạch của bà. Hồi trẻ bà như thế, làm Thủ tướng rồi vẫn như thế. Bà chưa bao giờ bị dao động vì người khác phê bình, bình luận, càng không thể vì quan điểm của người khác mà thay đổi quan niệm và chủ trương chính trị của mình.

Chất thép của "người đàn bà thép" không phải sau khi nhậm chức Thủ tướng mới biểu lộ ra. Tính cách này xuyên suốt cuộc đời bà, chỉ có điều sau khi lên làm Thủ tướng bà mới được gọi là "người đàn bà thép". Sau khi làm cán bộ giáo dục cấp cao, bà đưa ra ý kiến và cách thức cải tiến một số tệ nạn giáo dục, gây ra tranh cãi. Hai chính sách kinh tế của bà còn tạo sóng gió lớn. Hai chính sách kinh tế này là: một, dùng cung cấp sữa bò miễn phí cho học sinh tiểu học; hai, không cho sinh viên tiền hàng nữa. Biện pháp thứ nhất làm phụ huynh học sinh phản đối mạnh, biện pháp thứ hai thì tạo ra xung đột giữa sinh viên với Đảng Bảo thủ. Một tổ chức học sinh tung tin muốn bắt cóc bà, bà không hề khuất phục trước dư luận và áp lực của các giới trong xã hội, vẫn nói lên tiếng nói của riêng mình: "Tôi vẫn tiếp tục làm". Tính cách không chịu lùi bước, không sợ người khác nghị luận, không để người khác chi phối này được hình thành từ thuở nhỏ, biểu hiện rõ nét ngay khi bà bước lên trường chính trị, cấu thành bộ phận quan trọng tạo nên tính cách của "người đàn bà thép".

Năm 1974 Thatcher phu nhân tranh cử chức lãnh tụ Đảng Bảo thủ thành công, đương nhiên trở thành người ứng cử chức Thủ tướng nhiệm kỳ tới. Nếu bà tranh cử thành công, bà sẽ trở thành nữ Thủ tướng đầu tiên trong lịch sử nước Anh. Nước Anh là một quốc gia đặc thù. Quốc vương tượng trưng cho quốc gia, quyền hành nằm ở Thủ tướng. Margaret Thatcher xây dựng niềm tin tất thắng. Dấn thân vào giới chính trị là mục tiêu phấn đấu suốt đời của bà. Để đạt được mục tiêu này bà cần tạo cho mình "vỏ bọc ngoài" tương ứng. Mọi người chỉ biết bà là một phụ nữ nghiêm túc hết mức nhưng trong suy nghĩ của công chúng, hình ảnh dịu dàng nữ tính rõ ràng sẽ làm tăng tỉ lệ thành công trong tranh cử. Bà lại cắt tóc vì trong thời gian này tóc bà thực sự rối bù. Bà từng nói về quan hệ giữa tranh cử và vẻ bề ngoài: "Tôi thực sự tin rằng nếu trông bạn đoan trang, cảm động lòng người, mọi người sẽ thật nhiệt tình với bạn". Tranh cử cần phải diễn giảng để trình bày cương lĩnh thực thi chính trị của mình, nhưng giọng nói và kỹ năng diễn giảng của bà đều có chỗ cần sửa đổi. Khi học tập ở Đại học Oxford, giọng địa phương của bà đã được uốn nắn, nhưng khi nói lời lẽ của bà vẫn chưa ngoa, ngạo mạn. Điều này bất lợi đối với cuộc tranh cử của bà. Để biến nhân tố bất lợi thành nhân tố có lợi bà phải kiên trì tập

luyện, khi nói phải thấp giọng, truyền đạt chủ trương của mình bằng giọng nói khiến người khác cảm thấy thân thiết. Qua rèn luyện gian khổ, bà xuất hiện trước mắt công chúng với hình ảnh hoàn toàn mới. Cần bổ sung là bà làm như thế không phải mong giành lấy thiện cảm của công chúng, mà là vì nhu cầu chính trị và lý tưởng của mình. Nhưng xét từ góc độ khác, chỉ trong thời gian ngắn mà bà đã có thể khắc phục được điểm yếu của mình, đủ chứng tỏ tinh thần vượt lên chính mình và sự kiên cường trong tính cách của bà.

Kết quả tranh cử Thatcher phụ nhân trúng cử vào Đảng Bảo thủ, đương nhiên trở thành nữ Thủ tướng đầu tiên trong lịch sử nước Anh. Lịch sử nước Anh có 6 nữ vương nhưng trong Chính phủ, thượng, hạ viện toàn là nam giới; nữ giới làm Thủ tướng lại còn giành được danh hiệu "người đàn bà thép" thì đây là lần đầu tiên. Đây hoàn toàn là kết quả của Thatcher phụ nhân kiên cường bất khuất, dốc sức quyết đấu một cách ngoan cường.

Sau khi Thatcher phụ nhân làm Thủ tướng, mọi người hi vọng bà có thể đưa ra cách giải quyết tốt các vấn đề hóc búa đang tồn tại ở Anh, hi vọng bà có thể thực thi một số việc thực tế cho nước Anh và nhân dân Anh. Về quan hệ đối ngoại, bà ra sức giữ gìn và bảo vệ hình ảnh và lợi ích của nước Anh. Có người nói bà bảo vệ lợi ích nước Anh chẳng khác gì De Gaulle bảo vệ lợi ích của nước Pháp năm xưa. Về phát triển kinh tế trong nước, Thatcher phụ nhân đương nhiên không lâu đã gặt được những thành quả nhất định. Những việc làm như vậy mọi người có thể thấy Chính phủ bà lãnh đạo là Chính phủ có thành tựu.

Chính sách đối với Liên Xô cũ giúp bà có được danh hiệu "người đàn bà thép". Quan hệ Anh - Mỹ là nội dung quan trọng trong quan hệ ngoại giao của Anh, hơn nữa hai nước Anh - Mỹ có quan hệ hữu nghị truyền thống. Năm 1980, sau khi Reagan được bầu làm tổng thống Mỹ, Thatcher phụ nhân công khai ủng hộ chính sách đối với Liên Xô của Reagan, làm "đội trưởng cổ động viên" của Reagan, bà không chỉ bàn luận mà còn gửi gắm suy nghĩ của mình vào hành động, ở mọi vấn đề Thủ tướng Thatcher và Chính phủ Reagan đều có thể tư duy cùng hướng. Trong cuộc đối chọi giữa hai siêu cường Liên Xô và Mỹ, Mỹ thực sự cần sự ủng hộ của Anh. Về hình thái ý thức, bà một mực phản đối Liên Xô. Trước khi nhận chức Thủ tướng, bà đã dùng chiêu bài "hoà hoãn" tiến hành hoạt động mở rộng quân đội, lên tiếng chỉ trích Liên Xô. Phía Liên Xô lập tức phản đối mạnh mẽ, tên gọi "người đàn bà thép" lúc này xuất hiện đầu tiên trên báo "Hồng Quân" của Liên xô và bắt đầu được lan truyền từ đó. Khi nghe thấy vậy, Thatcher không thêm để ý, bà công khai tuyên bố: "Họ nói không sai, nước Anh cần một phụ nữ thép". Lên làm Thủ tướng, chính sách đối với Liên Xô của bà càng rõ ràng và cứng rắn hơn, thể hiện rõ rệt tính cách của "người đàn bà thép".

Thời gian làm Thủ tướng, các chính sách của bà đều có mức độ cứng rắn riêng. Một trong những sự kiện có thể phản ánh cá tính của bà nhất là "Chiến tranh đảo Iframe", sự kiện này khiến uy danh của bà càng bay xa, giúp mọi người thực sự nhận thức được chất thép trong "người đàn bà thép"!

Quần đảo Malvinas nằm trên Đại Tây Dương ở phía Nam lãnh thổ Achantina, năm 1833 là thuộc địa của thực dân Anh. Tuy nhiên nhiều hội nghị quốc tế đã xác nhận quần đảo này thuộc Achantina, nhưng nước Anh không công nhận, vì vậy hai nước này cứ tranh chấp liên miên. Năm 1982 quân đội Achantina đóng quân ở quần đảo, sự kiện này rộ lên trong và ngoài Chính phủ Anh. Bà Thatcher có thái độ, kiên định, thấy chưa đến mức sử dụng vũ lực. Một số nghị viện muốn bà sớm có quyết tâm phát động chiến tranh, dùng những lời lẽ kích động lòng tự tôn của vị nữ thủ tướng này. Thậm chí có người còn nói với bà: "Thủ tướng mới nhận thức chưa lâu đã có danh hiệu "người đàn bà thép"... Nhưng phụ nhân tôn kính không có lý do gì không đón nhận danh hiệu này, trái lại bà thực sự ngạo mạn. Trong một, hai tuần tới, toàn dân tộc và bản thân phụ nhân tôn kính đều sẽ biết rốt cuộc bà được đúc ra từ kim loại nào. Đương nhiên bà Thatcher phải chịu đựng lời bàn tán này. Mặt khác đế quốc Anh to lớn cũng không cần để ý đến nước Achantina nhỏ tí làm gì. Thái độ cứng rắn của Thatcher phụ nhân áp đảo các ý kiến bất đồng khác, bà quyết định xuất quân chiến đấu viễn chinh. Nước Anh tuy phải trả giá cao, song cuối cùng cũng đã giành được thắng lợi, Thatcher phụ nhân không phải hổ thẹn với nước Anh. Quan trọng hơn là cuộc chiến tranh này làm tăng "số phiếu bầu" cho bà trong lần tranh cử sau. Bà hi vọng nhiệm kỳ Thủ tướng bắt đầu từ năm 1979 chỉ là "mở đầu" cho sự

nghiệp Thủ tướng của bà, bà muốn đảm nhiệm chức vụ này trong nhiều khoá.

Bà quyết định ra tranh cử chức Thủ tướng lần thứ hai. Vì vậy bà lại trở thành trung tâm và điểm nóng được dư luận quan tâm chú ý. Các cử tri không đồng tình lắm đối với quan điểm của bà. Một nhà báo bình luận: "Người phụ nữ này đang tiến hành cách mạng ở Anh, không phải thông qua các chính sách thường gây tranh cãi của bà mà thông qua ý chí kiên cường của bà". Trong các lời bàn tán, mọi người dường như đều không quên tính cách của "người đàn bà thép", nhận định bà là một phụ nữ kiên định, ngoan cường. Dư luận nước ngoài cũng bình luận bà là vị Thủ tướng có nhiều điều bàn tán nhất, có sức mạnh nhất từ thời Thủ tướng Churchill đến nay. Cuối cùng Thatcher phụ nhân đã được liên nhiệm chức Thủ tướng như mong muốn. Dù bà cứng nhắc phát động chiến tranh Iframe đúng hay sai, bà vẫn thắng trong tranh cử và giữ chức vị Thủ tướng lần thứ hai, chứng tỏ bà thực sự là một phụ nữ không dễ khuất phục - "người đàn bà thép". Tác phong làm việc của bà không hề thay đổi, bà luôn dồn sức tạo thêm uy lực cho Chính phủ của bà. Bà từng nói: "khi gặp vấn đề chính trị, bà phải đi hỏi người đàn ông, khi buộc phải hành động thì phải đi hỏi người đàn bà". Đây là biểu hiện chân thực của hành vi và tính cách của bà, ý chí kiên cường hiện rõ trong tính cách "thép", càng thể hiện rõ hơn trong các chính sách, công việc cụ thể. Theo đánh giá của người xung quanh và giới dư luận, "người đàn bà thép" làm việc cũng có tính cách của "người thép", bà không hề biết mệt mỏi, thường thức qua đêm trong phủ Thủ tướng và thường là người đến phòng làm việc đầu tiên. Đây là biểu hiện của tính cách ở cơ quan, trên trường chính trị.

Trong công việc khó tránh khỏi hàng loạt khó khăn, gai góc, nhưng mỗi lần gặp phải bà đều không nao núng, đối mặt với mọi khó khăn bằng nghị lực ngoan cường. Bà kiêm nhiệm chức Thủ tướng không lâu, quân của cộng hoà Ailen đặt bom ở khách sạn Đảng Bảo thủ họp, muốn giết bà Thatcher. Lúc bom nổ, bà Thatcher cách địa điểm nổ chỉ mấy bước chân. Cả toà lầu 5 tầng vỡ tung. Sau vụ việc, phóng viên hỏi bà có phải vì việc này mà đổi quan điểm của mình không? Bà dứt khoát trả lời: "Không!" Một phóng viên từng hỏi bà, sau 6 năm làm thủ tướng, hình ảnh "người đàn bà thép" của bà phải chăng đã thay đổi, bà trả lời quả quyết: "Không, không, không... Nếu bạn hy vọng người nào đó mềm yếu, xin đừng tìm đến tôi". Dùng câu cổ ngữ của Trung Quốc "Giang sơn dễ đổi, bản tính khó dời" để hình dung Thatcher phụ nhân quả là vô cùng xác đáng.

Thatcher phụ nhân không thoả hiệp, nhượng bộ, thái độ cứng rắn đối với Liên Xô của bà không thay đổi chút nào dù thời gian cứ trôi đi. Khi xử lý các vấn đề và thực thi các chính sách đối nội, đối ngoại, bà luôn giữ vững quan điểm và lập trường cứng rắn, không dành khoảng trống để xoay sở. Nó đã trở thành tác phong làm việc, cũng là tính cách không thể thay đổi của bà. Lên làm Thủ tướng, bà có nhiều chính sách, biện pháp, khái quát thêm bằng "tự do quản lý, cưỡng chế pháp luật", nhiều khi là quản lý cưỡng chế hơn cả tự do. Trong con mắt người phương Tây, bà Thatcher là nhà chính trị kiên cường, không bao giờ thoả hiệp, một nhà chính trị "dễ lâm vào cực đoan". Có người nói bà "không sợ cô lập", thậm chí "thích cô lập".

Thời gian đương nhiệm, bà thường xuyên cải tổ nội các, thay đổi một số bộ trưởng, cán bộ cấp cao,... Trong Chính phủ của bà, nếu có người bất mãn với tác phong cực đoan của bà hay không tán thành cách giải quyết vấn đề của bà thì sẽ xảy ra biến động nhân sự. Các quan chức cấp cao của nội các bị thay thế không phải do phản đối hết các phương châm chính sách của bà mà chỉ là do có ý kiến khác so với cách đặt vấn đề của bà. Bất luận công việc nội chính hay ngoại giao, nguyên tắc làm việc của bà thực hiện rất rõ ràng, không phải cái này thì cái kia, nhất định không có kiểu "đường trung gian". Đây chính là tính cách và tác phong làm việc của "người đàn bà thép".

Năm chắc thiên thời, địa lợi, nhân hoà, năm 1987 bà đề xuất tiến hành Tổng tuyển cử vào năm 1988. Nếu nói lần bầu cử trước đây bà được cuộc chiến tranh Iframe giúp sức thì cuộc Tổng tuyển cử lần này có bước ngoặt về kinh tế Anh góp công. Nhiều vấn đề lớn như lạm phát, tỉ lệ thất nghiệp cao, hiện tượng sạt núi lở đất... đến tận năm thứ 10 của Thủ tướng Thatcher, cục diện vẫn không có nhiều biến đổi lớn. Tuy Thatcher phụ nhân kiên định, không chịu thua kém nhưng đối với cục diện nước Anh trước mắt bà cũng chỉ có thể gắng gượng tiến lên trước.

Sự nghiệp thủ tướng của bà bước vào giữa năm thứ 12, mọi người thay đổi cách nhìn đối với "người đàn bà thép" này. Ban đầu họ gửi gắm hi vọng lớn vào bà, hi vọng bà có thể chấn hưng lại kinh tế của đế quốc Anh. Mười mấy năm qua đi, tình hình kinh tế của Anh không đạt được sự cải thiện căn bản. Trong Đảng Bảo thủ cuối cùng cũng có người gây khó dễ cho bà, đây là khó khăn lớn nhất cho việc bà có thể liên nhiệm hay không?

Cuộc tranh cử Thủ tướng năm 1990, Thatcher phu nhân đang đi thăm nước Pháp. Được tin mình không thắng cử chỉ vì thiếu 4 phiếu, cả thời gian viếng thăm, bà thể hiện khả năng tự kìm chế cao độ và không để lộ thái độ của một nhà chính trị chuyên nghiệp. Bà nói với mọi người rằng, bà phải tiếp tục tham gia đợt tranh cử sau. Tính kiên định của bà khiến mọi người tin. Sau khi về nước, để cứu vãn thế thất bại, bà hết sức nỗ lực, hoạt động khắp nơi, hy vọng đo sức lần cuối. Trước thái độ của Thatcher, các thành viên nội các xuất phát từ những lợi ích không giống nhau phát biểu ý kiến của mình nhưng không có mấy người công khai tỏ thái độ ủng hộ bà tiếp tục tham gia tranh cử. Bà cảm thấy thất vọng và cô lập. Các tin tức truyền về đồn dập đều làm bà thất vọng, tâm trạng nặng nề. Đã ngồi trên ngôi vị Thủ tướng 11 năm rưỡi, lúc này bà ý thức được rằng sự nghiệp chính trị của mình sắp đặt dấu chấm hết. Ngày 22 tháng 11 năm 1990 Thatcher tuyên bố không tham gia tranh cử lần thứ hai.

Bà tiếp các đồng sự nội các tại phòng làm việc của Thủ tướng hạ viện Anh. Trong cuộc gặp gỡ những người cộng sự với mình nhiều năm, bà phải dùng khả năng kìm chế hơn người để khống chế cảm xúc, không để rơi nước mắt ở chỗ đông người. Vì trước cuộc gặp, bà tiếp nhận lời khuyên, quyết định từ chức, chấp nhận kết thúc sự nghiệp chính trị của mình. Nhiều người ở đó cảm thấy một sự mất mát to lớn, một số người không kìm nén được, tuôn trào nước mắt. Đặc biệt có người từng được nhờ Thủ tướng Thatcher phu nhân, đến giờ phút cuối cùng lại về đường đay bà hạ bệ. Tuy vậy bà không mảy may trách cứ họ.

Từ đáy lòng, bà Thatcher không muốn rời bỏ võ đài chính trị mà mình yêu thích, cả đời hướng tới. Từ nhỏ bà đã thấy hứng thú với chính trị một cách lạ thường, từng bước, từng bước bà thực hiện lý tưởng của mình rồi đạt được tới đỉnh cao nhất trong sự nghiệp chính trị của người Anh (trên Thủ tướng là Nữ hoàng mà Nữ hoàng là do cha truyền con nối). Tinh thần bà sa sút là điều dễ lý giải. Có điều "người đàn bà thép" rốt cuộc vẫn là "người đàn bà thép", bà không chỉ muốn từ chức Thủ tướng mà còn muốn đích thân viết bài phát biểu. Nếu không có ý chí kiên cường như gang thép thì rất khó làm được việc này.

Ngày mà Thatcher phu nhân không muốn đổi mặt nhưng vẫn phải đổi mặt đã đến. Đây là hội nghị nội các cuối cùng của thủ tướng liên nhiệm ba nhiệm kỳ - Thatcher phu nhân, nên khó tránh khỏi không khí có phần bi tráng. Không khí ngột ngạt, nặng nề chưa từng có, khiến phòng họp thiếu hẳn sự huyền ảo, ồn ào ngày xưa. Các quan chức của bà đi sau bà, không nói một câu. Lần cuối cùng bà nói chuyện với đồng sự cũng chính là lần tuyên bố từ chức. Bà thực sự không kìm nén nổi nỗi đau khổ trong lòng, giọng bà run rẩy, nước mắt lưng tròng. Lúc này, quan toà nhẹ nhàng ôm chặt vai bà, thấp giọng: "Thủ tướng, để tôi đọc" "Không!" - Bà trả lời một cách kiên quyết. Một lần nữa bà lại kìm nén cảm xúc của mình, bằng nghị lực kiên định, tiếp tục đọc to bài từ chức bằng giọng bình thản tới mức không ai ngờ tới. Mấy vị đồng liêu đã sớm giàn giụa nước mắt rồi. Cuối cùng bà thản nhiên nhìn về phía trước nói: "Được rồi, nói đến đây thôi, các ông làm việc khác đi!".

Sóng gió chính trị biến đổi khôn lường, từ xưa đến nay vẫn như thế, với tư cách một nhà chính trị lớn, sau thất bại có hàng nghìn cách xử lý trắc trở. Bà Thatcher không phần đầu đến cùng, đây là tính cách của bà, đặc biệt là sau khi bà tung tin muốn làm ván cuối cùng, rồi quả quyết tuyên bố từ chức, rút khỏi tranh cử, khiến nhiều người xét đoán. Có người cho rằng sau khi có kết quả bỏ phiếu lượt đầu tiên đã có nghĩa là kết cục vận mệnh của bà Thatcher đã định, vì vậy biết lượng sức mà rút lui thực sự là việc cần thiết phải làm. Nhưng xét từ tính cách "thép" và tác phong làm việc có sẵn của bà, cách lượng sức mà rút rõ ràng có nhiều mặt trái. Cũng có người cho rằng bà làm vậy là để giữ thể diện và hình ảnh của mình, mọi người có thể nuối tiếc cho bà. Kì thực trong nhiều tình huống, nhà chính trị có thể chi phối cục diện nhưng có khi bản thân không thể làm chủ được hành động của mình. Thatcher phu nhân là một nhà chính trị, một Thủ tướng kiệt xuất trong lịch sử nước Anh đương đại, lựa chọn từ chức chắc

chấn không phải là sự xúc động nhất thời của bà. Trong tình thế thời cuộc bất lợi cho bà, rút khỏi cạnh tranh là sự lựa chọn sáng suốt.

Chúng ta cần hiểu rõ và lĩnh hội phong độ, chí khí của nhà chính trị Thatcher phu nhân. Đối mặt với kết cục thất bại, bà không thể không buồn đau, chán nản thất vọng, nhà chính trị chuyên nghiệp càng có tình cảm đặc biệt đối với chính trị. Trước sự được mất, bà thể hiện khả năng kiềm chế cao độ và có thể không tính đến những hiềm khích cũ, giữ vững hình ảnh của mình trước công chúng. Người ta đánh giá rất cao bài diễn văn từ chức của bà, họ cho rằng đây là bài diễn văn thu hút nghị viện lắng nghe lâu nhất từ sau khi đại chiến thế giới thứ hai kết thúc. Đối mặt với kết cục không thể cứu vãn, bà vẫn lấy được lòng người nghe bằng giọng nói xúc động lòng người. Có lẽ bà đã vô tình tạo ra chấn động cuối cùng, nhưng khả năng tự kiềm chế biểu hiện trong thời khắc hết sức khổ đau thực sự làm mọi người hiểu được phong thái của một nữ Thủ tướng cá tính kiên định.

Được chồng và con trai giúp đỡ, Thatcher phu nhân dọn dẹp qua loa phòng làm việc, giao lại chìa khoá, bắt tay từ biệt mọi người đến tiễn chân. "Người đàn bà thép" rời phủ Thủ tướng, nơi bà đã làm việc 11 năm trong tâm trạng hết sức phức tạp.

Cá tính kiên định giúp bà tung hoành trên trường chính trị: có lẽ chính sách "thép" làm bà mất đi ưu thế, nhưng trong thời khắc cuối cùng từ chức Thủ tướng bà cũng không từ bỏ cố gắng. Có khi lịch sử vô tình, cái được và mất của Thatcher phu nhân chính là minh chứng rõ nhất.

2- Toquama: nghị lực kiên định "nung đúc" ra vương quốc Toshiba

Sở dĩ ông vua Toshiba hoàn toàn thành công được là do tính kiên định của ông quyết định. Từ nhỏ đến lớn, tính cách này đều có vai trò quan trọng đối với sự phát triển của cuộc đời ông. Ông có thể kiên định, vững vàng trong mọi hoàn cảnh khốn khó, có ý chí ngoan cường, khắc phục và loại bỏ từng khó khăn. Bước vào đời, ông quyết không tự mãn, chưa đạt mục đích ông quyết không chịu nghỉ. Chính sức mạnh này khiến ông cảm thấy trong 60 năm qua ngày nào cũng như ngày nào, không lúc nào ngừng tiến thủ. Có thể nói ông thành công bằng tính cách kiên nhẫn.

Thuở nhỏ, thành tích khi học tiểu học của ông luôn trội hơn chúng bạn, đặc biệt là mỗi lần kiểm tra toán ông đều đứng đầu lớp. Thầy giáo thấy ông vượt trội liền gợi ý ông thi vào trường trung học Okayama vì đây là trường danh tiếng nhất trong vùng, không những thiết bị dạy học tiên tiến, chất lượng dạy học cũng cao. Hàng năm có đến hơn nghìn học sinh thi vào, nhưng trường chỉ lấy hơn 100 học sinh, thí sinh phải cạnh tranh rất kịch liệt.

Dù ông thông minh, trí tuệ hơn người, khổ công nỗ lực cũng không thua kém ai nhưng ông thi ba lần mà chưa đỗ. Nguyên nhân chủ yếu là do bình thường ông phải sử dụng phần lớn thời gian giúp bố mẹ làm ruộng, thậm chí vào ngày mùa ông còn bị bắt phải nghỉ học mấy ngày. Có điều sau ba lần thất bại, ông không hề nản chí, dám đối mặt với tiếng cười nhạo và áp lực cuộc sống, tiếp tục chịu khó học tập. Thi lần thứ tư thì ông đỗ vào trung học, nhưng không phải trường Okayama mà là một trường tư, trường này có khẩu hiệu: vượt qua Trường Trung học Okayama" rất phù hợp với quyết tâm của ông. Với một học sinh, phải mất bốn năm để thi cử quả thực không dễ dàng, có lẽ những trắc trở từ nhỏ đã nuôi dưỡng tính kiên định ấy của ông.

Mới vào học Trường Trung học Kansai, ông được bầu làm lớp trưởng. Ông có lòng khoan dung nhường nhịn, luôn tiên phong, không sợ khổ, chăm chỉ, có trách nhiệm, nhanh chóng được các bạn tín nhiệm. Ông làm lớp trưởng 5 năm, thành tích học tập khá giỏi, thể dục cũng khá tốt, là cao thủ nhu đạo kiếm của trường. Không những thế, trong buổi lễ tốt nghiệp trung học ông được nhận phần thưởng của huyện Okayama mà tất cả các học sinh và phụ huynh vẫn ngưỡng mộ.

Ông có ý chí và hoài bão lớn. Hồi học trung học Kansai, hoạt động luyện tập dã ngoại đường dài của trường bước đầu khảo nghiệm phẩm chất này của ông.

Hoạt động này được bố trí như sau: trước hết học sinh đi xe lửa qua thành kỳ, Unsi đến

Izumo Taisha. Lúc trở lại, xuất phát từ thành phố Yonago, qua đường Usan đến thành phố Isuyama, đi bộ 100km. Ông nhớ lại:

"Chúng tôi đeo ba lô nhỏ, mang theo lương khô và nước, xuất phát từ Usan, phải đi bộ 3 ngày, trong đó phải ở trọ hai đêm. Do từ nhỏ đã phải làm ruộng, trước kia lại thích nhu kiếm đạo nên tôi đi bộ 100km rất nhẹ nhàng, thư thái. Nhưng lúc đó chúng tôi mới mười ba, mười bốn tuổi, trèo đèo lội suối như thế vẫn khó khăn. Có nhiều lần tôi muốn dừng lại ngả lưng xuống đất nhưng bên tai luôn có giọng nói nhắc nhở tôi: nằm xuống là hèn yếu, tổ tiên bạn là võ sĩ, võ sĩ đạo không thể như vậy. Thế là tôi cắn răng gượng bước tiếp. Đi được hai ngày, chân tôi bị rộp và tụ máu. Ở doanh trại tôi gồng lên, cắn răng, dùng kim chọc vỡ những chỗ rộp ấy. Ngày thứ ba, tôi lại chịu đau lên đường. Dần dần tôi cảm thấy mình đã thích ứng với cách tập luyện gian khổ này, những đồ công trên lưng dường như cũng nhẹ hơn nhiều.

Nhưng không phải ai cũng có thể bình thản ứng phó với dã ngoại đường dài. Một số bạn yếu không chịu đựng nổi, mệt ngã xuống, tôi dồn sức toàn thân công họ đi một đoạn. Đương nhiên cũng có một số bạn thể lực cường tráng nhưng ý chí bạc nhược, tinh thần sa sút nên tần ngần, do dự không bước tiếp. Tôi là lớp trưởng, đành phải vận dụng ba tấc lưỡi của mình khích lệ họ cắn răng, kiên trì đi tiếp.

Trên cương vị công việc sau này, sở dĩ tôi có thể không bỏ việc giữa chừng là do những buổi đi bộ đường dài ở trường trung học đã tác động cực lớn đến tôi".

Mỗi khi nhớ lại hoạt động này, nét mặt ông thường lộ vẻ dăm chiêu vô hạn.

Học sinh Nhật Bản hồi đó sau khi tốt nghiệp trung học đa phần có ba sự lựa chọn: một là học lên phổ thông rồi thi đại học; hai là vào trường chuyên khoa học công nghiệp, thương nghiệp; ba là vào trường sĩ quan lục quân hoặc hải quân. Dựa vào hoàn cảnh kinh tế gia đình và thực tế bản thân, ông chọn con đường thứ hai.

Có điều để vào được Trường cao đẳng công nghiệp Tokyo - trường học lý tưởng trong suy nghĩ của ông cũng không phải thuận buồm xuôi gió tuy không gian truân như thi vào trường trung học, ông vẫn phải cố gắng trong hai năm trời mới bước qua được cột mốc thứ hai của đường đời.

Ở Trường Cao đẳng công nghiệp Tokyo, một lần nữa, ông lại làm lớp trưởng, việc này chứng tỏ tài lãnh đạo trời phú của ông, nó còn rèn luyện cả tài năng tổ chức của ông. Trong học tập, ông không tiêu cực vì kích động hay cứ chui vào đồng giấy báo cũ như một số học sinh, ông không chỉ đọc lướt những tập sách triết học mà còn nghiên cứu cả kinh tế học và quản lý học. Ông nhận thức được tri thức, kỹ thuật và tinh thần làm việc thực sự không chỉ tạo nên thành công của một người mà còn có thể thúc đẩy sự phát triển xã hội. Thời gian đó, học sinh và giáo viên Trường Cao đẳng công nghiệp Tokyo muốn đưa trường lên cấp đại học nhưng bị từ chối. Học sinh của trường quyết định bãi khóa diễu hành thị uy, ông tích cực vạch kế hoạch, bố trí cách tổ chức hành động thị uy của học sinh. Ông có công lao to lớn, mọi người nhất trí đề cử ông làm đội trưởng.

Đội trưởng Toquama lúc đó hào khí ngút trời, gan dạ hơn người. Ông không sợ roi da, dùi cui điện của cảnh sát, dẫn đầu đoàn diễu hành. Tay cầm biểu ngữ, ông dẫn các bạn vây quanh trụ sở của cục trưởng tỉnh Onbe. Đứng trên bục cao trước trụ sở của cục trưởng, ông giơ nắm tay lên cao, hô to từng câu khẩu hiệu, các bạn học sục sôi cảm phấn, đồng thanh hô theo.

Đáng quý là ý chí nghị lực và hoài bão vĩ đại của ông không chỉ tồn tại trong một thời gian hay giai đoạn nào đó mà được giữ gìn suốt cuộc đời của ông.

Sau khi tốt nghiệp Trường Cao đẳng công nghiệp Tokyo, ông trở thành công nhân kỹ thuật thiết bị tuabin chính thức ở xưởng đóng tàu đảo Inshikawaprefect.

Trong công việc ông tự mình thấm nhuần tập tục và truyền thống tôn trọng năng lực, coi trọng nhân tài trong nội bộ xưởng ở đảo Inshikawaprefect. Khi ông đưa ra đề nghị sửa đổi kỹ thuật thiết kế thiết bị, xưởng đóng tàu, từ tổng giám đốc đến công nhân bình thường đều chăm

chú lắng nghe. Một doanh nghiệp coi trọng tinh thần làm việc thực sự theo ông nó quả như nước - sữa giao hoà.

Điều không may là ông làm việc được đến năm thứ hai thì có hội nghị cắt giảm quân thế giới, hội nghị yêu cầu Nhật Bản giảm trọng tải tàu chiến. Điều này rõ ràng làm giảm lượng hàng đặt của cơ sở đóng tàu ở Inshikawaprefect thuộc khu chế tạo tàu khu trục hải quân Nhật Bản. Không còn cách nào khác, xí nghiệp ra quyết định chuyển sang sản xuất thiết bị cơ giới trên cạn.

Để đánh bại đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực sản xuất thiết bị cơ giới trên cạn của Nhật Bản, Inshikawaprefect quyết định hợp tác với công ty Ixexis Thuy Sĩ nổi tiếng sản xuất thiết bị cơ giới tinh vi, nhập cả kỹ thuật của công ty này, ý định sau khi nắm chắc kỹ thuật của người khác thì chính thức tiến quân vào lĩnh vực tuabin công nghiệp. Toquama nhận mệnh lệnh đi học tập ở công ty Ixexis Thuy Sĩ, gánh nặng chấn hưng đảo Inshikawaprefect đương nhiên đè lên vai ông.

Ở Thuy Sĩ, ông hầu như không rời công ty Ixexis nửa bước, dồn toàn bộ thời gian và sức lực vào việc quan sát, tìm kiếm tư liệu. Nửa năm sau, ông tự thấy mình đã học được gần hết kỹ thuật tua bin rồi. Nhưng ông vẫn chưa biết bí quyết đỉnh cao của kỹ thuật tuabin, người Thuy Sĩ tất nhiên không thể dễ dàng tiết lộ cho ông. Làm thế nào bây giờ? Ông quyết định dùng tình cảm và sự thân thiện để moi tin. Chiều này tuy tốn thời gian, công sức nhưng ông đã quyết làm thì làm đến cùng, đây là đặc điểm lớn nhất của tính cách kiên định, quyết không chịu khuất phục khó khăn. Bằng sự nỗ lực, ông đã khiến một công nhân tay nghề cao nắm vững kỹ thuật then chốt của tuabin rơi vào cạm bẫy". Vì vậy, cuối cùng ông cũng học được bí mật then chốt trong kỹ thuật tuabin. Đến lúc đó ông đã ở Thuy Sĩ tròn 18 tháng.

Công ty Inshikawaprefect hết sức hài lòng về việc du học của ông. Sau khi ông trở về, công ty đã giao ngay cho ông quản lý lĩnh vực chế tạo tuabin. Tuy chỉ là chủ nhiệm nhỏ nhưng ông lại có quyền uy khắp công ty về kỹ thuật tuabin, ngay cả Tổng giám đốc công ty cũng phải nể mặt.

Sau khi Công ty Shibaura trên đảo Inshikawaprefect thành lập, với tư cách là giám đốc kỹ thuật, ông báo cáo với tổng công ty, để bồi dưỡng nhân tài kỹ thuật công ty phải cử một số người đến Mỹ học kỹ thuật - Tổng công ty nhanh chóng trả lời: ông sẽ dẫn đầu đoàn đến Công ty Điện khí dân dụng Mỹ học tập.

Ở Mỹ ông học tập như ở Thuy Sĩ, ông thu hút trí thức như một "tảng bọt biển khổng lồ" đói khát. Các đồng sự thấy ông lao đầu vào học hỏi, thì vô cùng cảm động, họ cũng tranh thủ từng phút giây lao vào học. Người Mỹ quả thực vô cùng ngưỡng mộ tinh thần khắc khổ vượt trội của ông.

Toquama đem theo đầy đủ kỹ thuật của Mỹ trở về cùng với tinh thần sáng tạo rực lửa. Thiết bị tuabin mang tên ông đã dấy lên làn sóng lớn trên thị trường, trở thành mặt hàng giành giật của nhiều khách hàng.

Năm 1937 công ty Shibaura Inshikawaprefect nhất trí quyết định đề bạt ông - giám đốc kỹ thuật, người có cống hiến xuất sắc cho ông ty, năm đó ông 41 tuổi. Từ đây ông bắt đầu sự nghiệp kinh doanh.

Năm 1942, Nhật Bản phát động chiến tranh ở Thái Bình Dương. Để bổ sung quân bị, Chính phủ Nhật Bản đẩy mạnh sản xuất sản phẩm công nghiệp quân sự. Sau khi Nhật tuyên chiến, người Mỹ tự nhiên cũng không cung cấp thiết bị tuabin thoát khí ở máy bay chuyên dụng cho Nhật nữa. Nhân lúc đó ông đưa ra đề nghị phát triển tua bin thoát khí dùng cho máy bay, đã được đồng tình của toàn công ty. Công ty không những đồng ý xây dựng xưởng mới mà còn chỉ định ông kinh doanh việc này.

Chưa đến nửa năm, xưởng tuabin thoát khí cho máy bay được xây tại thành phố Matsumoto huyện Nagro đã hoàn thành. Tiếp theo ông phát triển công xưởng ở Tasuno, Iva,...

Điều không may là giặc mòng phát tài trong chiến tranh của ông không thể thực hiện. Chủ

nghĩa quân phiệt Nhật không những kéo hàng loạt công nhân kỹ thuật trong công xưởng của ông nhập ngũ, khiến việc sản xuất của xí nghiệp bị ảnh hưởng nghiêm trọng, hơn nữa sau chiến tranh, bom đạn của quân đội Mỹ từ trên rơi xuống biến công xưởng mà ông đã tốn biết bao tâm huyết xây dựng thành một đồng đổ nát, hoang tàn.

Ngày 15 tháng 8 năm 1945 Nhật Bản đầu hàng. Đứng trước công xưởng đã biến thành tro bụi và những công nhân cúi đầu chán nản, ông kiên định, hô hào: "Chúng ta từng có công xưởng lớn, chúng ta cũng sẽ xây dựng lại một công xưởng lớn hơn nữa".

Tháng 4 năm 1946, công ty Shibaura Inshikawaprefect tiến hành cải tổ, mục đích nhằm thích ứng với tình hình mới sau chiến tranh. Shibaura lúc này đã hợp nhất với công ty cổ phần Điện khí Tokyo năm 1939 thành công ty Điện khí Shibaura, gọi tắt là Toshiba. Những nhân vật quyền lực của Toshiba và Inshikawaprefect qua thảo luận kỹ lưỡng đã quyết định đề bạt Toquama làm tổng giám đốc công ty Shibaura Inshikawaprefect.

Lúc đó, trong công xưởng chủ lực của công ty khoảng cách giữa xưởng Yokohama và xưởng Matsumoto rất xa nhau, hàng ngày ông đều phải đi xe lửa qua lại giữa hai công xưởng này. Tình trạng xe lửa của Nhật thời đó, ban ngày người rất đông, mọi người đều có thể chen lên xe lửa chỉ cần đứng được một chân thôi đã khá hài lòng rồi. Ông đã tròn 50 tuổi, tuy không thể chen được nhưng vẫn chịu đựng. Về sau ông phát hiện hành khách đi xe lửa ban đêm ít hơn ban ngày, thế là ông quyết định đi xe đêm hàng ngày.

Và như vậy, ông phải hết mức thay đổi thời gian nghỉ ngơi của mình. Nhớ lại chuyện đó, ông nói:

"Hồi đó đi xe lửa giống như giờ trò mánh khoé một cách liêu mạng. Trong toa xe chật chội ngập ngụa những mùi khó ngửi, vì chen häng quá nên mỗi lần xuống xe, áo trong của tôi đều ướt đầm mồ hôi. Tôi cũng khá khoẻ, chen lên được xe không khó khăn, khó khăn là trong toa xe như thế không thể nghĩ ra được cái gì. Về sau tôi chuyển sang đi đêm nhưng phần nhiều vẫn khó tìm được chỗ ngồi, hoàn toàn dựa vào khả năng chịu đựng kiên trì đứng đến điểm cuối. Sau nữa tôi biết cách ngủ đứng trên toa xe. Ban đầu còn nửa tỉnh nửa mơ, quen dần thì hoàn toàn có thể loại bỏ tiếng ồn và sự chen lấn, ngủ yên".

Hầu như mọi xí nghiệp đều gặp phải vấn đề thiếu thốn tài chính. Vậy phải làm thế nào? Tất nhiên vay ngân hàng là con đường trực tiếp nhất, nhưng con đường thẳng nhất không phải ai cũng có thể đi một cách dễ dàng. Muốn thành công, ngoài lực lượng hùng hậu và danh tiếng, uy tín tốt ra thì kỹ xảo xử lý tài chính là vấn đề rất đáng để nghiên cứu. Trong giới doanh nghiệp Nhật Bản, Toquama được mệnh danh là "cao thủ tiền hàng". Vậy "cao thủ" này thể hiện cụ thể ra sao?

Vấn chính là thể hiện ở tính cách kiên định khó dòi của ông. Phương thức ông thu được khoản tiền hàng đầu tiên một cách thành công là "chiến thuật cơm hộp".

Sau khi ông nhận chức tổng giám đốc công ty Shibaura Inshikawaprefect không lâu, đại chiến thế giới lần II đã làm cho nguyên khí của nước Nhật Bản tổn thất nặng nề, công ty Shibaura phải đối mặt với nhiệm vụ nặng nề: xây dựng và chấn hưng. Ông khắc phục mọi khó khăn, sau khi đưa công xưởng vào sản xuất trở lại và mở rộng quy mô xong thì tiền vốn lưu động cũng hoàn toàn cạn kiệt.

Để vay nợ, ông phải đích thân đi vay ngân hàng. Ông vay ở ngân hàng số một của Nhật Bản. Giám đốc ngân hàng là Hasegawa, lúc đó vẫn là trưởng bộ phận kinh doanh của ngân hàng này. Mọi người đều nói muốn vay được tiền ở chỗ Hasegawa mà không có khả năng hùng biện và lời lẽ có lý, có căn cứ, có sức mạnh thì tất cả đều uống công vô ích.

Lần đầu tiên gặp Hasegawa, ông đã được lĩnh giáo sự lợi hại của ông ta. Sau khi vào phòng và bắt tay Hasegawa, ông cứ đi đi lại lại nói về mục đích đến ngân hàng này. Hasegawa không ngờ ông lại thẳng thắn như vậy, lúc đầu ông ngây người ra, sững sốt rồi trở lại trạng thái bình thường và nói: "Thưa ông, việc này khó giải quyết quá. Hiện tại ngân hàng cũng đang gặp khó khăn, vốn liếng cũng căng như phần lớn các xí nghiệp".

Toquama sớm hiểu rõ đối phương nên không kì kèo. Ông tỉ mỉ nói lý do vay nợ và phương pháp trả nợ của mình với Hasegawa. Hai người tranh luận rất lâu cuối cùng Toquama chịu thua, đành phải ngậm ngùi bước ra khỏi ngân hàng.

Hai ngày sau, không đợi thông báo của Hasegawa, Toquama lại chủ động đến gõ cửa nhà ông ta trước. Ông lại tốn không ít nước bọt mà vẫn ra về với hai bàn tay trắng. Ông còn đến ngân hàng này nhiều lần nữa nhưng đều không có kết quả.

Một hôm, quản lý tài vụ của công ty báo với ông: "Nếu trong hai ngày cuối cùng vẫn không có vốn thì công ty buộc phải ngừng cả dây chuyền". Toquama đã nóng ruột. Nhưng trong cái khó ló cái khôn, ông nghĩ đến cách cuối cùng. Thế rồi ngay buổi chiều hôm đó ông lại đến gõ cửa phòng làm việc của Hasegawa lần nữa. Không giống mọi lần, lần này ông không cầm cặp giấy tờ, thay vào đó ông cầm túi du lịch.

Khi hai bên lại tranh luận xong, đều lặng lẽ không nói gì. Một lúc sau, hồi phục lại tinh thần, Toquama nhắc lại câu nói đầu tiên, còn Hasegawa không há miệng. Toquama xuất chiêu cuối cùng, nếu ông ta không cho mượn, ông quyết không ra khỏi phòng làm việc của ông ta.

Hasegawa nói: "Từ trước đến nay tôi chưa từng gặp ai cứng đầu cứng cổ như ông". Không còn cách nào, cuối cùng Hasegawa phải chấp nhận tất cả lời thỉnh cầu của Toquama.

Nghe Hasegawa nói mình "cứng đầu cứng cổ", ông không những không tức giận, trái lại còn cười đắc ý.

Năm 1956, vì muốn xây thêm cơ sở, ông lại phải khổ sở đi vay tiền ngân hàng. Lần này ông không chìa tay về ngân hàng số một nữa mà chuyển sang ngân hàng không được nhiều doanh nghiệp để ý - Ngân hàng Thế giới. Vì thủ tục vay tiền ở Ngân hàng Thế giới vô cùng phức tạp và rắc rối nên đa số các doanh nghiệp thờ ơ với nó, họ sợ lỡ mất thời gian vì phải chờ đợi làm thủ tục.

Nhưng, Toquama không ngại phiền phức, hơn nữa ông biết lãi suất vay tiền của Ngân hàng Thế giới thấp hơn Ngân hàng Nhật Bản rất nhiều. Để không gây sự chú ý của người khác, ông lại đơn thương độc mã độ sức với các quan chức Chính phủ Nhật, bằng nghị lực "trăm khó không sờn", trong thời gian rất ngắn, ông đã hoàn tất thủ tục rắc rối, vay được 1600000 USD của Ngân hàng Thế giới. Khi đó 1600000 USD ở Nhật khi đó là khoản tiền khổng lồ. Việc này khiến các nhà doanh nghiệp đang phải mỏi mòn đi vay các ngân hàng Nhật Bản thực sự thêm rõ dãi.

Sở dĩ ông Vua Misusita có thể thành công, hoàn toàn bởi nghị lực kiên định khác thường của ông quyết định. Nghị lực này gạt bỏ mọi khó khăn, giúp ông bước vững vàng chắc chắn, quyết không tự mãn, không đạt mục đích quyết không ngừng nghỉ. Chính sức mạnh này khiến ông không ngừng tiến thủ, 60 năm ngày nào cũng như ngày nào, cuối cùng ông đã gạt hái được thành công.

Chia sẻ ebook: <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách:

Fanpage: <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google: <http://bit.ly/downloadsach>