

ĐƯỜNG NHẬN SINH
BẠO THỨC ĐIỂM
CHU CHÍNH THƯ

mưu trí THỜI TÙY - ĐUỖNG

Dịch giả: ÔNG VĂN TÙNG



Mưu trí thời Tùy - Đường

Tác giả: **Đường Nhạn Sinh - Bạo Thúc Diễm – Chu Chính Thư**

Dịch giả: **Ông Văn Tùng**

Nhà xuất bản: **Văn học**

Mưu trí thời Tùy - Đường

Phần I - Chương 1 Tất cả là kế, đánh vào quyền của vua chúa

Chương 2 Xem xét tình thế, biến đổi linh hoạt

Chương 3 Lấy mâu thuẫn nội bộ để tiêu diệt lực lượng

Chương 4 không sợ gì những thứ danh hão

Chương 5 Trường kỳ chuẩn bị, đã đánh là thắng

Chương 6 Đón ý cho vừa lòng người

Chương 7 Ngấm trúng khối hoài nghi, nói dối tài tình

Chương 8 Muốn thực hiện tốt chuyện tương lai tất cần có một nền tảng tốt

Chương 9 Tìm ra lợi ích chung

Chương 10 Người sốt ruột, ta cứ bình chân như vại

Chương 11 Gióng trống dọa địch, tung tin giả giải vây

Phần II - Chương 12 Cười Cột Mà Khói Lửa Mù Trời

Chương 13 Ký sinh trên thân cây lớn

Chương 14 Tam thời nhượng bộ để được giúp đỡ

Chương 15 Lấy lòng đối phương biến thù thành bạn

Chương 16 Tiến quân không lui bước, quyết đoán phân định hơn thua

Chương 17 Tránh trận công kiên, du địch xuất chiến

Chương 18 Tổng hợp ý kiến đám đông, một công đôi ba việc

Chương 19 Tránh lúc địch hăng, đánh khi địch nản

Chương 20 Truy đuổi tàn quân đến cùng

Chương 21 Dốc toàn lực lượng, nắm bắt cơ hội

Chương 22 Quyết đoán thế cục, biết liệu rõ tương lai

Chương 23 Giấu chỗ yếu của mình, tạo thế vô địch

Chương 24 Dựa thế mạnh của mình, đánh điểm yếu của địch.

Chương 25 Không giống bình thường, giành thắng lợi bất ngờ

Chương 26 Ban ơn nhỏ được tạ to

Chương 27 Nắm bắt tâm lý phản nghịch, chi phối sự tiến thoái của đối thủ

Phần III - Chương 28 Trèo Lên Tận Đỉnh, Thấy Núi Cỏ Con

Chương 29 Kịp thời chuyển hướng bỏ võ sửa văn.

Chương 30 Tính kế lâu dài, ao đầy bắt cá

Chương 31 Cầu hiền như khát, có tài thì cử

Chương 32 Lấy thành tâm mà đối xử với nhau

Chương 33 Biển trắng thành đen

Chương 34 Thu nạp lời can gián

Chương 35 Hai bàn tay trắng, tung ra cửa hiểm

Chương 36

Chương 37 Sẵn sàng trả giá giữ lại núi xanh

Chương 38 Mượn đề phát huy tiện tay gán ghép

Chương 39 Mượn sức nhỏ để phá ngàn cân

Chương 40 Đề anh ta tự suy đoán

Chương 41 Lừa lấy mất thời gian của đối thủ

Chương 42 Lấy cái này thay cái kia

Chương 43 Đánh vào dư luận.

Chương 44 Dự định vào tròng

Chương 45 Mượn áo gửi thư

Chương 46 Gán ghép khiên cưỡng

Chương 47 Lấy cứng đối cứng, kết quả không ngờ

Chương 48 Bề ngoài tôn trọng, bên trong đoạt quyền

Chương 49 Dựa vào công lao để tranh giành thiên hạ.

Chương 50 Bỏ con săn sắt, bắt con cá rô

Chương 51 Khăng khải giúp đỡ người gặp nạn

Chương 52 Nhanh chóng nắm lấy kẻ hở

Chương 53 Lấy nhân tâm làm gốc sẽ nên việc lớn

Phần IV - Chương 54 Giang Sơn Còn Đợi Người Tài

Chương 55 Giương đông kích tây, lợi dụng sơ hở để tấn công

[Chương 56 Tích cực cố gắng, chủ động tiến công](#)
[Chương 57 Nghĩ đến tương lai, cố gắng tránh hậu họa](#)
[Chương 58 Đăng môn hạm” từng bước tiếp cận](#)
[Chương 59 Hình nhân thay lính, lính giả hình nhân](#)
[Chương 60 Chặng đường rút lui, bao vây bắt sống địch](#)
[Chương 61 Khoét thêm kẽ hở](#)
[Chương 62 Lấy nhu thắng cương](#)
[Chương 63 Dùng khổ nhục kế để tạo lòng tin](#)
[Chương 64 Phân hóa để làm tan rã, phá từng thứ một](#)
[Chương 65 Linh hoạt cơ động, dùng vật này vào việc khác](#)
[Chương 66 Chìa này mở khóa kia](#)
[Chương 67 Ưu đãi tù binh, mượn địch đánh địch](#)
[Chương 68 \(Kết\) Bắt hồ phải chờ lúc hồ ngủ say](#)

Phần I - Chương 1 Tất cả là kế, đánh vào quyền của vua chúa

Vương triều nhà Tùy tuy ngắn ngủi, nhưng cũng là một trong những vương triều oanh liệt, chói lọi trong lịch sử đế vương phong kiến Trung Quốc.

Tùy Văn Đế Dương Kiên vốn là Thừa tướng của nhà Bắc Chu. Ông đã mưu tước trí, đoạt nhà Chu lập Tùy, đồng thời thôn tính Nam Trần trong cục diện bị động phía nam có Trường Giang ngăn cách, phía bắc có tộc Đột Quyết hùng mạnh, hoàn thành công cuộc thống nhất toàn quốc trong lịch sử Trung Quốc từ sau đời Tần Hán. ông còn xây dựng một đất nước giàu có hùng mạnh, tạo nên đế chế nhà Tùy.

Nhà Tùy chỉ truyền được hai đời, chưa đầy 40 năm. Nguyên nhân đoản mệnh là do hoàng đế đời thứ hai Tùy Dạng Đế cực kỳ xa hoa trụy lạc. Ông ta là con trai thứ nhưng mưu đoạt ngôi thái tử, sau đó giết cha Tùy Văn Đế chiếm ngai vàng.

Sau khi đăng cơ, Tùy Dạng Đế sống hoang dâm vô độ chỉ biết khoa môi múa mép, không quan tâm đến việc nước. Chỉ trong vòng 13 năm ngắn ngủi, ông ta đã xóa sổ một quốc gia giàu có hùng mạnh nhất thiên hạ.

1 Phân tán địch, tập trung ta, Thái Sơn áp đỉnh

“ Binh pháp Tôn Tử ” đã chỉ ra: “ ... Ta tập trung, địch phân tán. Ta tập trung một, địch phân tán mười, lấy mười đánh một, ắt rằng ta đông, địch ít... ”. Phân tán, phân hóa địch, thế địch tự nhiên biến thành yếu ớt, tập trung lực lượng của ta đối phó với sự yếu nhỏ của quân địch, ưu thế lấy đá chọi trứng đã được hình thành. Đây chính là cơ mưu “ Phân tán địch, tập trung ta, Thái Sơn áp đỉnh ”.

Nhìn lại lịch sử từ xưa tới nay, trong các đế vương phong kiến, có người theo kế đó mà thành nghiệp lớn, trong thương trường hiện đại cũng có người dựa vào kế đó mà làm lung loạn đối phương.

Trong phần mở đầu cuốn “ Tam quốc diễn nghĩa ” một bộ sách đứng đầu trong “ Tứ đại kỳ thư ” có một câu khiến người đọc nhớ mãi: “ Thiên hạ đại thế (thế lớn trong thiên hạ), phân lâu tất sẽ hợp, hợp rồi tất lại phân ”. Cứ theo sự phát triển của Trung Quốc thì dường như nó rất ứng nghiệm với câu danh ngôn từ ngàn xưa này.

Thời Xuân Thu chiến quốc, quần hùng cát cứ tranh giành lẫn nhau, đất nước năm bề bảy mảng. Sau đó bị nước Tần tiêu diệt dần dần, thiên hạ thống nhất. Những năm cuối triều Tần, thiên hạ lại một lần nữa đại loạn. Sở, Hán

tương chiến, khói lửa liên miên, kết quả lại bị triều Hán thống nhất. Sau mấy trăm năm, triều đình nhà Hán suy tàn, quần hùng lại nổi lên, tranh giành thiên hạ, thế là cục diện chia ba chân vạc đối chọi nhau, ngũ hồ, thập lục quốc, nam bắc tranh giành, kéo dài tới 400 năm. Cho đến năm 581, Dương Kiên Tùy Văn Đế tài năng suất chúng, khống chế quần hùng, lại một lần nữa khiến nước Hoa Hạ trở về với cục diện hòa bình, thiên hạ hợp nhất.

Từ câu “Thiên hạ đại thế” trải qua thảm họa chiến tranh, hỗn loạn, chia rẽ hàng trăm năm, Tùy Văn Đế đã thống nhất đất nước âu cũng là thuận ý người, hợp ý trời. Nhưng chúng ta muốn nói rằng, trong tính tất nhiên có tính ngẫu nhiên, bất cứ hiện thực tất nhiên nào của lịch sử cũng đều là kết quả nỗ lực hết sức gian khổ của một vài nhân vật lịch sử ngẫu nhiên nào đó. Đại nghiệp thống nhất Trung Quốc, tại sao lại do một Thừa tướng Bắc Chu Dương Kiên mà không phải là hoàng đế Bắc Chu - Vũ Văn Vân hoặc là hoàng đế Nam triều Trần Thúc bảo...

Tùy Văn Đế Dương Kiên đã nỗ lực cực khổ muôn phần để hoàn thành đại nghiệp thống nhất đất nước; như vậy bước thứ nhất của ông ta là sử dụng kế sách: “phân tán địch, tập trung ta, Thái Sơn áp đỉnh”. Từ vị trí là Thừa tướng triều Bắc Chu, ông đã nhảy sang vị trí ngôi báu của hoàng đế triều Tùy.

Năm 577, khi Chu Vũ Đế, hoàng đế cuối cùng của triều Bắc Chu - một triều đại cuối cùng ở phương bắc, hậu kỳ Nam bắc triều qua đời, Chu Tuyên Đế - Vũ Văn Vân lên kế vị. Như vậy sau khi trải qua thời gian dài chiến tranh chia cắt, toàn quốc thống nhất, hòa bình trở lại, hợp với xu hướng của tình thế và không có gì có thể hợp với lòng người hơn. Nếu có thể nhận biết đúng tình thế, hăng hái muốn giúp nước, chắc chắn vinh quang thống nhất thiên hạ sẽ thuộc về Vũ Văn Vân. Đáng tiếc rằng Vũ Văn Vân không có chí lớn lại hoang dâm vô độ. Đối với cái chết của Chu Vũ Đế, ông ta không những không buồn rầu, dăm chiêu mà còn cầm cây gậy gõ đến gõ vào quan tài và nói: “ông chết thật là quá muộn màng!”. Quan tài còn chưa kịp chôn xuống đất, ông ta đã bức hiếp các phi tần của Vũ Đế. Lên ngôi không lâu, ông ta lập tức tuyển chọn các mỹ nữ từ khắp nơi trong thiên hạ. Thậm chí đối với cả vợ con của các đại thần cũng ép bắt giữ ở lại với ông ta. Ông ta còn tàn sát bừa bãi, dâm giết những trung thần thân thích đã hết lòng khuyên ngăn ông ta. Thế là thiên hạ bất bình, lòng người chia rẽ.

Chu Tuyên Đế lên ngôi được một năm, nhưng vì phóng túng dâm lạc, không muốn thiết triều nghị chính, bèn đem ngôi báu giao cho con trai là Vũ Văn Xiển mới gần bảy tuổi. Không lâu sau, vì tửu sắc vô độ, bệnh tật khắp người, dùng thuốc kích thích rồi bệnh nặng, đột ngột qua đời.

Trong vương triều này, có một đại thần nhiều cơ mưu, ắp ủ chí lớn tên là

Dương Kiên. Dương Kiên được phong là Tỳ Quốc công, là Thừa tướng triều Bắc Chu. Nhận thấy hoàng đế đương triều mới chỉ 8 tuổi, liền giả tạo ra di chiếu của Vũ Văn Vân lúc lâm chung, lấy danh nghĩa giúp triều đình để nắm toàn bộ quốc gia đại sự.

Dương Kiên hiểu sâu biết rộng, thông nhất đất nước tuy là xu thế chung, nhưng họ hàng thân thích của nhà Chu không cam tâm để toàn quyền cho người khác, những trung thần hảo thủ không dễ hòa nhập vào khuôn mẫu của ông ta, vì vậy những người tài giỏi mưu lược tất sẽ phải gặp nhau trước khi chống chọi ác liệt. Giả sử như khiến địch phân hóa từ mạnh biến thành yếu có hiệu quả thì quân ta tất sẽ từ yếu biến thành mạnh, hình thành lên hình thế Thái Sơn áp đỉnh, và giành được ngôi vị hoàng đế một cách nhanh chóng, thuận lợi. Sau đó mẫu chốt quan trọng là thống nhất đất nước.

Thế là Dương Kiên vừa mới bắt đầu phụ giúp triều chính, liền “cải cách lại chính sách tàn khốc của Tuyên Đế” và chính mình “tự thân thực hiện tiết kiệm” nên đã giành được sự quy tụ của thiên hạ, cuối cùng đã gần như đoàn kết được tất cả các lực lượng của địa phương, khiến ông nắm được triều chính của nhà Chu, quyền lực của ông nhanh chóng được tăng cường.

Đương nhiên, hoạt động giành quyền trong các việc chính sự của cung đình có biến đổi, nhưng điểm then chốt còn ở chỗ đối sách lực lượng của nội bộ trong triều đình. Chính vì vậy mà Dương Kiên một mặt trọng dụng những nghĩa sĩ ở Sơn Đông như Lý Đức Lâm, Cao Dĩ để hình thành một tập đoàn quân sự chính trị vững chắc mà lấy chính mình làm trung tâm. Đồng thời ông ta còn có thể phân hóa, làm tan rã thế lực của quân địch.

Chu Tuyên Đế Vũ Văn Vân có sáu người em. Người em lớn nhất là Vũ Văn Tán đã đủ tuổi làm quan, tính tình phóng túng lại ngu dốt, nhưng Dương Kiên lại để anh ta làm hữu Thừa tướng, một vị trí trụ cột của đất nước. Tuy chẳng có quyền bính gì, nhưng ngược lại bổng lộc thì hậu hĩnh. Còn năm người em kia của Chu Tuyên Đế còn nhỏ tuổi, không thể đưa vào triều nhưng tất cả đều được đãi ngộ hết sức chu đáo.

Hữu Thừa tướng Vũ Văn Tán lúc thiết triều cứ có cơ hội lại thường bàn chuyện thiên hạ đại sự cùng với Chu Tĩnh Đế Vũ Văn Xiển. Vũ Văn Tán là chú của Chu Tĩnh Đế, Tĩnh Đế đương nhiên nghe nhiều mà nói ít. Dương Kiên rất sợ hai người có mưu cơ gì bí mật không có lợi cho mình bèn sai Lưu Phảng mang những ả đào xinh đẹp tặng cho Vũ Văn Tán. Vũ Văn Tán tuổi nhỏ nhưng hiểu sắc, được tặng mỹ nữ nên lòng vui mừng hơn hờ coi Lưu Phảng như người tri âm tri kỷ. Lưu Phảng thấy vậy liền khuyên nhủ Vũ Văn Tán: “Thừa tướng là em lớn nhất của tiên đế, nay đã thu phục được lòng dân. Vũ Văn Xiển tuổi còn nhỏ không biết gì, đâu thể đảm nhận được trọng trách

giang sơn. Nay vì tiên đế vừa qua đời, quần thần chưa ổn định, chính ra không nên gây trở ngại mà trước hết ngài nên yên tĩnh trong dinh phủ của mình, đợi khi mọi chuyện trở lại ổn định, lúc đó sẽ ngồi vào ngôi vị hoàng đế. Đó chính là thượng sách.” Vũ Văn Tán nghe vậy tin tưởng và cho rằng đúng, liền cả ngày chỉ ở trong dinh thự của mình cùng với mỹ nữ uống rượu hưởng lạc không còn nghĩ tới việc thiên hạ đại sự nữa. Năm người chú của Chu Tĩnh Đế tuy ngu dốt, không biết gì nhưng nếu không bị phân tán thì quyền lực của họ sẽ rất mạnh có thể “hô vân hoán vũ”, khi đó Dương Kiên sẽ không thể đối đầu với họ được, cùng với việc Vũ Văn Tán khi lên thiết triều thường bàn bạc việc thời cuộc đại sự với Chu Tĩnh Đế. Tất cả những mối nguy hiểm đó nếu hợp lại sẽ thành đối thủ lớn đe dọa Dương Kiên. Thế nhưng, Dương Kiên lại không ngừng sử dụng kế sách mềm hóa khiến kẻ địch trở thành bạn hữu. Cuối cùng ông khống chế được năm kẻ địch trong tay của mình và kết giao “bạn hữu” với họ. Từ đó đã nhanh chóng hình thành kế sách Thái Sơn áp đỉnh.

Lực lượng đôi bên rõ ràng có lợi cho Dương Kiên, ông ta đã đưa ra kế sách chu đáo muôn phần, lại còn tiếp tục phân hóa lực lượng yếu ớt của địch. Khi mà những binh sĩ quan trọng đã nằm trong tay thì phân tán năm vua ra phụ thuộc của các địa phương: Triệu Vương, Trần Vương, Việt Vương, Đại Vương và Đằng Vương. Nếu như không ổn định chỗ của năm vương này thì tình hình chính sự trong cung đình có thay đổi. Cho dù là thành công thì chiến tranh quân sự trên một qui mô lớn cũng là khó có thể tránh khỏi. Vì vậy Dương Kiên lợi dụng con gái của Triệu Vương Vũ Văn Chiêu được gả cho thủ lĩnh Đột Quyết lệnh cho năm vương cùng ra kinh thành đưa tiễn. Năm vương không biết đó là kế sách liền cùng nhau vâng lệnh rời xa phong địa của mình. Dương Kiên lập tức giam lỏng năm vương ở kinh sư, càng không muốn thả hổ về rừng. Năm kẻ địch lớn mạnh này hóa ra là vô hình.

Ngoài ra Dương Kiên còn thông báo cho Đột Quyết, Nam và triều Trần, ổn định nơi ở sau đó đến lương thực, cho dù ở phương diện nào cũng phải phòng thủ nghiêm ngặt và ngăn chặn những cái chốt chân chính của kẻ địch để dành được khả năng trợ giúp bên ngoài.

Như vậy Dương Kiên đã ổn định được việc cướp đoạt nhà Chu, tạo điều kiện chín muồi cho triều Tùy.

Ý đồ cướp đoạt ngôi nhà Chu của Dương Kiên ngày càng rõ rệt. Năm 580, đại thần thân thích của nhà Chu gặp tổng quản Uất Trì Quýnh, mọi người không cam để nhà Chu bị tiêu diệt, quyền hành bị thao túng nên đã xuất binh đánh Dương Kiên. Nhưng Uất Trì Quýnh sớm ở vào tình thế đơn độc nên nội trong 68 ngày ngăn ngui binh sĩ bị bại trận rồi.

Tháng 2 năm 581, Dương Kiên ép Chu Tĩnh Đế nhường ngôi, thuận tiện

cho việc lên ngôi lập quốc của hoàng đế triều Tùy. Đại đa số các đế vương phong kiến đều ăn không ngồi rồi, là những người không có tài năng, rất ít người có tài. Hãy xem, những vị vua dựng nước thường là mưu kế hơn người. Tùy Văn Đế cũng thế, chẳng hề có chiến tranh mà dễ dàng giành được ngôi vị hoàng đế. Sau khi giành được ngôi vị hoàng đế thì có thể dựng nước, thống nhất đất nước.

Tùy Văn Đế giành được thành công ở ngôi vị hoàng đế, vấn đề mấu chốt là ở chỗ ông ta có khả năng biết đoàn kết, biết cô lập kẻ địch, chẳng qua ông đã sử dụng kế sách “phân tán địch, tập trung ta, Thái Sơn áp đỉnh”.

Trong kinh doanh thương trường, mưu kế “phân tán địch, tập trung ta, Thái Sơn áp đỉnh” trên thực tế chính là một qui tắc cơ bản của chiến lược: “Tập trung được lực lượng chính là điểm để ta có thể dẫn đầu”. (B.D. Chardierlin), một mặt mong cho đối thủ cạnh tranh phân tán khắp nơi, mặt khác tập trung vốn nhân lực, nguyên liệu vốn có hạn của mình vào một chỗ, đã dẫn đầu lại càng dẫn đầu. Cụ thể là tìm điểm yếu nhất trong kế hờ của đối thủ để đột phá, chọn địa điểm và thời cơ có lợi nhất, làm tan rã liên minh của đối thủ việc này đòi hỏi phải dùng kế sách Thái Sơn áp đỉnh, nhất loạt làm tan rã đối thủ, thuận lợi cho việc chiếm lĩnh thị trường một cách vững chắc.

Vào thập niên 70, công ty Philip Morris thấy tình hình của công ty thuốc lá lập ra rất nhiều, biết rõ rằng để giành được ưu thế trong các mặt như phục vụ, hương vị thuốc, bao bì là hoàn toàn không hy vọng, nên đã sử dụng kế sách “phân tán địch, tập trung ta, Thái Sơn áp đỉnh”, dứt khoát tập trung toàn bộ vào việc Tuyên truyền, quảng cáo nguyên liệu để đi tới một điểm: dốc hết tất cả sức lực để khai phá và Tuyên truyền loại xì gà có hàm lượng nicotin thấp. Sau đó tung loại thuốc lá này ra thị trường, còn những loại thuốc lá có hàm lượng nicotin cao có nguy cơ khiến người ta bị bệnh ung thư đang dùng trên thị trường, khi mà tất cả các loại thuốc lá thơm này bị giảm trên thị trường thì thị trường của công ty chiếm độc tôn và không ngừng phát triển. Vậy vì cơ gì? Các công ty khác đều phân tán các mặt như chế biến thuốc, các trình tự tiêu thụ thuốc, kết quả là mặt nào cũng đều yếu về lực lượng. Thế mà công ty Morris đã khắc phục được nhược điểm đó và đã giành được tiếng thơm, đương nhiên sẽ giành được thành công.

Trong ngành máy tính trên thế giới hiện nay, Nhật Bản cũng gia nhập vào ngành điện toán với thái độ thận trọng...

Nguyên nhân là như thế nào? Vào đầu những năm 50, chính phủ Nhật Bản đã nhận thấy rằng, Nhật Bản là một quốc gia có mật độ dân số đông, đất đai hạn hẹp, tài nguyên khoáng sản nghèo nàn, nên đã quyết định đưa ra chiến lược “xây dựng một đất nước khoa học, kỹ thuật”. Dùng tài nguyên có hạn đó

để tập trung phân bổ cho sự nghiệp máy tính. Như vậy, nước Mỹ tuy có thực lực hùng hậu, nguồn lực tăng mạnh, nhưng do lực lượng phân tán, lại luôn ở vị trí dẫn đầu, nhưng trong ngành khoa học kỹ thuật cao then chốt này dần dần như con ngựa mất móng, lại đối mặt với một binh lực ưu thế của Nhật Bản nên ngày càng rơi vào tình thế “lực bất tòng tâm”, chạy ngược chạy xuôi. Hiển nhiên, người Nhật, trên một chiến lược vĩ mô đã chọn kế sách “Phân tán địch, tập trung ta, Thái Sơn áp đỉnh”.

Chương 2 Xem xét tình thế, biến đổi linh hoạt

Tháng 9 năm 581, hai tướng Chu La Hầu và Tiêu Ma của Nam Trần xâm nhập vào biên giới nhà Tùy. Dương Kiên sớm đã có hoài bão diệt nhà Trần thống nhất thiên hạ, bởi vậy sau khi xây dựng đất nước xong liền phái con trai thứ là Dương Quảng làm tổng quản Tịch Châu, Hạ Nhược Bật làm tổng quản Ngô Châu, Hàn Cầm Hồ làm tổng quản Lư Châu, lần lượt trấn giữ Sơn Tây Thái Nguyên, Giang Tô Dương Châu và Hợp Phì An Huy, làm tốt công tác chuẩn bị đề phòng quân Đột Quyết xâm phạm quấy nhiễu ở phía bắc và tiến về phía nam tiêu diệt nhà Trần. Lúc này, mọi việc bố trí đã xong, Dương Kiên phong cho Thượng trụ quốc trưởng Tôn Lâm và Nguyên Cảnh Sơn làm Hành quân nguyên soái, lệnh cho Thượng thư bộc xạ Cao Cảnh làm thống soái, lấy có Nam Trần xâm nhập lãnh thổ, bắt đầu tiến hành kế hoạch “tiên Nam hậu Bắc”.

Nhà Trần là một nước lớn, quân nhiều tướng mạnh, thực lực trù bị tương đối mạnh, nhưng so với quân Đột Quyết lúc bấy giờ thì quân Trần yếu hơn. Bởi vậy kế hoạch “tiên Nam hậu Bắc” chính là sách lược đánh kẻ yếu trước kẻ mạnh sau.

Hơn nữa người Đột Quyết chỉ nghĩ đến cái lợi trước mắt, tầm nhìn thiên cận. Tuy mấy lần xâm nhập vào Trường Thành nhưng cũng chỉ để cướp bóc người ngựa và tiền bạc, nhà Tùy cũng đã đề phòng chuyện này rồi. Cho nên tiến về phía nam diệt nhà Trần cũng không lo chuyện xảy ra ở đằng sau. Vì vậy đánh vào Giang Nam trước tiên để tăng cường sức mạnh của nhà Tùy ngay, như vậy có lợi cho tốc độ chiến thắng.

Không ngờ, trong lúc quân Tùy đang ráo riết hành động thì có tin cấp báo: quân Đột Quyết liên kết với Thứ sử Doanh Châu là Cao Bản Ninh của Bắc Tề đồng loạt tiến công vào biên giới Lâm Du (nay là biên giới Sơn Hải) của nhà Tùy, chuẩn bị tiến nhanh vào phía nam với qui mô lớn. Tùy Văn Đế Dương Kiên vô cùng kinh hãi.

Dân tộc Đột Quyết là một chi khác của dân tộc Hung Nô, họ là một dân tộc du mục sống ở nơi có nhiều cỏ và nước, hưng khởi vào cuối thời Bắc Ngụy,

cường thịnh vào thời kỳ Bắc Tề, Bắc Chu thế kỷ thứ VI. Đất đai rộng bao la, phía bắc đến Trường Thành, phía nam đến Bối Gia Nhĩ, tây đến Hưng An Lĩnh còn phía đông đến biển Bắc Hải. Họ có mấy chục vạn kỵ binh, nhiều vũ khí ưu thế như cung, nỏ, giáo, mác, đao kiếm... Hồi ấy, tuy Đột Quyết chưa nằm trong chế độ Hung Nô nhưng thủ lĩnh có uy quyền tuyệt đối, các tướng sĩ chiến đấu rất hăng, dũng mãnh do vậy sức chiến đấu vô cùng mạnh. Thời kỳ Bắc Tề và Bắc Chu, hai nước hợp lại cống nộp vàng bạc gấm lụa cho Đột Quyết để xin hòa và cầu thân. Đột Quyết càng thêm ngạo mạn, phò thủ lĩnh nói:

- Hai nước nhỏ (chỉ Bắc Tề và Bắc Chu) cũng có hiếu như thế, việc gì phải lo nước nghèo.

Dương Kiên sau khi đổi Chu thành Tùy đã dần dần giảm cống nạp cho Đột Quyết. Dương nhiên là tộc Đột Quyết không bằng lòng, nhưng vì lúc đó Đà Bát Khả hãn qua đời, con cháu tranh giành quyền lợi, nên không thèm đếm xỉa gì đến nhà Tùy. Đến lúc đó, Sa Bát Lược Khả hãn đã ổn định cục diện, công chúa thiên kim Bắc Chu được gả cho Đà Bát Khả hãn theo tục lệ đã lại gả cho Sa Bát Lược Khả hãn, không cam chịu bị Dương Kiên cướp ngôi thay thế nhà Chu, bà ta ngày đêm cầu xin sai quân báo thù. Sa Bát Lược Khả hãn thế là có âm mưu lấy cớ nhà Tùy tiến công về phía nam để tổng lực tiến đánh Tùy.

Cũng lúc đó, Trần Tuyên Đế bị bệnh chết nên sai quân sang Tùy xin hòa. Không ít đại thần nhà Tùy cho đó là cơ hội tốt để tấn công nhà Trần ở phía nam. Tiên Nam hậu Bắc, diệt Trần thống nhất là một kế hoạch lớn được chuẩn bị rất kỹ càng, không thể do dự chần chừ được, họ sôi nổi khuyên Tùy Văn Đế tiếp tục đánh, đừng vì những cử động của Đột Quyết mà phá hỏng đại cục. Nhưng Tùy Văn Đế lại cho rằng “lễ bất phạt tang” (không nên đánh nhau trong lúc có tang) nên đồng ý giao hòa, rút quân mã ở phía nam về, đồng thời xác định lại kế hoạch “Nam hòa Bắc công (hòa hoãn ở phía nam, tấn công lên phía bắc), điều quân về phía bắc để chống lại và tấn công Đột Quyết.

Rất nhiều đại thần không bằng lòng với cách hành động của Tùy Văn Đế. Nhưng ông nói:

- Đột Quyết ỷ vào kỵ binh mạnh, hành động nhanh chóng thoát ầm thoát hiện, ta rất khó đối phó. Nhưng nay Sa Bát Lược Khả hãn vì ôm mối thù mà đến đây, ý muốn cướp tài sản, tấn công thành trì đoạt đất đai, muốn thâm nhập vào trung tâm quan trọng của ta, dã tâm của họ khó lường. Còn nhà Trần hiện nay chẳng còn lòng dạ nào để đánh nhau, hơn nữa năng lực cũng không còn. Bởi vậy, thống nhất sự nghiệp lớn tuy lấy việc tiêu diệt Trần làm tiêu chí, nhưng trở ngại lớn nhất lại là Đột Quyết. Nếu cứ khư khư giữ lấy kế hoạch cũ

không tùy cơ ứng biến, thay đổi kế hoạch thì sẽ rơi vào tình trạng trước sau đều có địch. Hơn nữa, thành Trường An cách biên giới phía bắc không xa, phòng vệ mỏng và yếu, một khi bọn Đột Quyết thừa cơ xông vào thì khó mà chống nổi. Đây là chưa kể đến thống nhất nghiệp lớn, e rằng ngay cả việc ổn định đất nước cũng chẳng yên!

Tùy Văn Đế xem xét thời thế, mượn danh nghĩa không đánh nhau lúc tang gia mà chuyển hướng dùng binh, áp dụng kế hoạch thiết thực nhất là hòa hoãn ở phía nam tấn công lên phía bắc. Với một nước Tùy thành lập không lâu, thực lực quân đội chưa đủ mạnh, tình hình trong nước vẫn còn rối ren, lỏng lẻo, ông tiến hành kế hoạch như vậy mới tránh cho nước Tùy phải tác chiến trên cả hai trận tuyến, để tập trung lực lượng chế ngự quân Đột Quyết giải tỏa nguy hiểm chủ yếu. Sau đó ổn định tiến quân xuống phía nam, thống nhất đất nước, đặt nền móng vững chắc cho sau này.

Trong cạnh tranh thương nghiệp, tình hình thị trường, đối thủ cạnh tranh, mục tiêu về lợi ích, thủ đoạn kỹ thuật... đều biến hóa khôn lường. Do vậy phải xem xét thời thế, căn cứ vào tình hình thay đổi mà quyết định một cách linh hoạt, kịp thời điều chỉnh và thay đổi hành vi, sách lược để biến cái nguy hiểm thành thắng lợi, độc chiếm ưu thế.

Mấy năm trước đây, một loại gạt tàn thuốc lá do tỉnh Triết Giang sản xuất chất lượng rất tốt, hình thức đa dạng tiêu thụ ra cả nước ngoài. Nhưng không lâu sau, khách hàng không mặn mà lắm. Qua điều tra mới biết loại gạt tàn đó đẹp thì đẹp thật, lại dễ rửa nhưng trong phòng ở của người nước ngoài thường dùng quạt điện treo tường nên hễ mở quạt là tàn thuốc bay mù mịt khắp phòng.

Nhận được tin đó, xưởng sản xuất lập tức thay đổi mẫu mã, nghiên cứu và đưa ra loại gạt tàn miệng nhỏ, đế sâu, bụng rộng. Nó lại nhanh chóng được mọi người chấp nhận.

Song lại chỉ được vài năm, rất nhiều gia đình ở nước ngoài dùng sang máy điều hòa. Thế là chiếc gạt tàn miệng nhỏ đế sâu vì rửa không sạch nên lại bị lạnh nhạt. Xưởng sản xuất cố tìm cách để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, kịp thời tung ra sản phẩm mới, từ đó chiếm lĩnh thị trường...

Tháng 7 năm 1983, công ty Nhậm Thiên Đường của Nhật Bản đã phát minh ra bộ trò chơi điện tử nổi với vô tuyến, dẫn đến một cuộc cải cách trong lĩnh vực giải trí của con người, bán chạy như tôm tươi. Tuy nhiên, cùng với sự gia tăng về số lượng máy trò chơi điện tử ở Nhật Bản thì các nhân sĩ nổi tiếng trong xã hội Nhật Bản bắt đầu lên tiếng về mặt trái của trò chơi điện tử đã ảnh hưởng không tốt đối với trẻ em, mà như thế nó không có giá trị gì.

Điều này đối với công ty Nhậm Thiên Đường mà nói, là sự đả kích rất mạnh. Công ty lập tức nghiên cứu lại đối sách, thay đổi sản phẩm.

Trước hết, đưa ra phụ kiện mới là “hộp học tập của trẻ em”, nó có thể nối với máy trò chơi điện tử hoặc vô tuyến. Trong vô tuyến sẽ xuất hiện những hình ảnh sống động và tiếng thầy giáo giảng bài, trẻ em có thể vừa chơi vừa học, có chỗ nào không hiểu thì học lại. Học xong một giai đoạn thì nó có thể giúp bạn trắc nghiệm tính điểm. Bộ trò chơi “hộp học tập” này có sức hút rất lớn, thị trường càng được mở rộng.

Sau này công ty Nhậm Thiên Đường lại phát minh ra một phụ kiện mới dành cho người lớn, đó là máy “xử lý tin tức cổ phiếu”. Căn cứ vào đó người ta có thể kịp thời tiếp nhận và xử lý tin tức của thị trường cổ phiếu, đúng là “kiếm vào hàng vạn chỉ cần bặt ngón tay.”

Thế là bộ máy trò chơi điện tử truyền thống lại một lần nữa phát triển phổ biến, tiêu thụ mạnh ở khắp nơi.

Chương 3 Lấy mâu thuẫn nội bộ để tiêu diệt lực lượng

Dương Kiên đã dùng chiến lược “tiên Nam hậu Bắc” (Nam trước Bắc sau), hy vọng sau khi xuống phía nam tiêu diệt nhà Trần, thì sẽ chế phục hoàn toàn được Đột Quyết. Nhưng không ngờ đúng lúc Dương Kiên xuống phía nam đánh quân Trần thì các binh sĩ của Đột Quyết thay đổi quan niệm, họ chỉ cần tiền bạc, vật chất chứ chẳng đoái hoài gì tới đất đai, lời thề phải báo thù cho nhà Bắc Chu, nay lật ngược sang triều Tùy. Phải đối mặt với binh mã lớn mạnh của Đột Quyết, triều Tùy đã sử dụng hết lực lượng mà không có cách nào ngăn nổi quân Đột Quyết tràn xuống phía nam. Chính quyền triều Tùy đã vô cùng nguy cấp như trứng để đầu đẳng, thế là Dương Kiên quyết định thay đổi chiến lược “tiên Nam hậu Bắc”, thành “tiên Bắc hậu Nam”, bảo đảm cái gốc của đất nước mình.

Thế nhưng, chính quyền mới cần nuôi dưỡng cùng dân, dân tộc Đột Quyết lớn mạnh cũng cần phải được chế phục lại kịp thời. Chiến lược “tiên Bắc hậu Nam” cụ thể đã được thi hành như thế nào? Dương Kiên phải cực nhọc, lao tâm khổ tứ, khó khăn lắm mới có được chính sách tuyệt như thế.

Lúc này, đại tướng Trường Tôn Thanh phụng mệnh đi sứ đã lâu nay trở về Trường An. Trường Tôn Thanh rất chú ý đến tình hình diễn biến nội bộ của Đột Quyết và tính con người, đất nước, địa lý của Sơn Xuyên, liền trình lên Tùy Văn Đế một mưu kế “lợi dụng mâu thuẫn giữa các dân tộc để tiêu diệt lực lượng”. Tùy Văn Đế phân tích thấu triệt, hợp tình hợp lý nên cứ dựa vào

đó mà làm.

Thế nhưng, từ sau khi Đà Bát Khả hãn qua đời, vì tranh giành ngôi vị, cho nên giữa những người em, con trai và mấy người cháu của Đà Bát đã xảy ra một cuộc đọ sức gấp rút. Trước tiên là người con của Đà Bát, tên Am La thừa kế ngôi hãn, cháu của Khả hãn là Đại La ngược lại không bằng lòng nên rêu rao tiếng xấu. Tiếp đó Am La lại bị ép phải nhường ngôi cho một người cháu họ khác tên gọi Nhiếp Đồ nên trong lòng không cam. Nhiếp Đồ ngược lại chẳng thèm bàn bạc liền tự xưng là Sa Bát Lược Khả hãn, giáng Am La thành Khả hãn thứ hai. Sau khi Đại La không chịu nghe theo thì liền bàn bạc đưa ra A Ba Khả hãn. Nhiếp Đồ dứt khoát làm theo ân huệ, trao mũ của Đạt Đầu Khả hãn cho Điếm Quyết, người em của Đà Bát một thực lực hùng hậu. Thế nhưng ngôi Khả hãn này phân chia thành bốn mặt, Sa Bát Lược ở giữa vô tay tán thưởng, chế ngự điều khiển cũng đã tập trung được. Còn kế sách mà Trường Tôn Thanh đưa ra “lấy mâu thuẫn nội bộ giữa các dân tộc để tiêu diệt lực lượng” chính là muốn phá vỡ cái cục diện ổn định trước mắt này, khiến cho sự bất đồng, rạn nứt vốn có giữa họ lộ hẳn ra, thông qua sự tàn sát, giao chiến trong nội bộ dân tộc Đột Quyết để tự làm hao mòn thực lực của mình, từ đó không cần đánh cũng thắng.

Thế là Tùy Văn Đế sai Thái bộc Nguyên Huy mang lễ vật đi sứ sang Tân Cương, kết giao với Đạt Đầu Khả hãn. Đạt Đầu Khả hãn rất vui mừng, sau khi nhận được lễ vật liền sai sứ thần bái tạ. Đạt Đầu Khả hãn ở Tân Cương là chú của Sa Bát Lược, có lực lượng mạnh nhất. Triều Tùy kết giao với Đạt Đầu, chắc chắn thực lực tổng thể của dân tộc Đột Quyết sẽ yếu đi một nửa.

Tùy Văn Đế thu nhận Trường Tôn Thanh là tướng quân, rồi nhờ Đột Lợi Thiết thống lĩnh các nước Hề, Lập, Khiết Đan (Thiết tức là nguyên soái). Đột Lợi Thiết là em của Sa Bát Lược, vì là họ hàng tình nghĩa, có hiềm ngầm xem xét ngôi vị hãn ấy mà có vẻ kiêng sợ Sa Bát Lược. Đột Lợi Thiết và Trường Tôn Thanh vốn đã có giao tình từ trước, lúc này gặp mặt, được Trường Tôn Thanh dẫn dắt, liền âm thầm phụ giúp triều Tùy. Triều Tùy sẽ lập tức tránh được đại họa Đông Bắc.

Năm 582, Sa Bát Lược cuối cùng cũng đã hiểu được đối với những thành quả và kế sách của triều Tùy, mệnh lệnh tập trung toàn bộ ở Khả hãn, có khoảng hơn 40 vạn binh mã xuống phía nam quấy nhiễu: Binh mã của Đột Quyết ngày ngàn dặm. Sa Bát Lược muốn cố gắng nhưng thấy được tình cảm của triều Tùy và Đạt Đầu Khả hãn nên tự mang binh mã mà đi. Trường Tôn Thanh nhân cơ hội này Tuyên bố một câu. “Chính sự liên kết nối liền giữa Đạt Đầu và triều Tùy đã phá vỡ nha trưởng của Sa Bát Lược.” Sa Bát Lược

cũng thấy người và ngựa đã giảm đi quá nửa lo sợ vội vàng điều binh không tấn công mà chỉ phản công. Từ đó, Sa Bát Lược tăng thêm vẻ kiêu kỳ đối với Đạt Đầu và mấy Khả hãn của ông ta, sự nghi kỵ dần dần cũng hóa thành chiến tranh.

Thực lực của Đột Quyết bị tiêu hao và suy yếu. Triều Tùy dần dần đã phản kích lại lực lượng quấy nhiễu của Đột Quyết. Trong một lần phản kích vào cuối năm 583, phía Đột Quyết chỉ có Sa Bát Lược và lực lượng nhỏ yếu của A Ba Khả hãn ứng chiến. Sa Bát Lược đại bại, A Ba cũng lần thắng lần thua. Trưởng Tôn Thanh liền phái một nhà biện sĩ đuổi A Ba và nói rằng: “Sa Bát Lược xuống phía nam, mỗi lần đánh là một lần thắng, vì thế dân chúng có lòng tôn kính. Binh mã và địa vị của anh cũng ngang với Sa Bát Lược, thế mà lần đầu tới đã bị bại trận, dân chúng Đột Quyết cho thế là điều thật xấu hổ, làm sao một tướng lĩnh có thể dễ bại trận như vậy? Tới lúc đó Sa Bát Lược sẽ nhân cơ hội mà thực hiện nguyện vọng ấp ủ từ lâu giành lấy nha trưởng của anh. Mỗi liên hợp hiện nay giữa Đạt Đầu Khả hãn và triều Tùy, đến Sa Bát Lược cũng đành bó tay mà thôi. Tại sao anh không cùng triều Tùy liên kết với Đạt Đầu đó chẳng phải là kế sách tuyệt vời hay sao. “ A Ba tin và cho rằng đúng nên lập tức đồng ý ngay.

Sa Bát Lược vốn đã mang hận trong lòng, biết A Ba là cận thần của triều Tùy, liền tức giận đem quân đánh phá giành lấy nha trưởng của A Ba và đem cha, mẹ, vợ con của A Ba giết sạch. A Ba không gia đình vội đến Đạt Đầu mượn 100.000 binh lính, đi tìm Sa Bát Lược đòi mạng. Đội quân nào nặng cầm hờn đội quân ấy tất sẽ thắng, Sa Bát Lược bị đánh lại tới bờ. A Ba giành được thắng lợi, hăng hái muốn giúp nước, không lâu sau đã mở mang dựng lên một Tây Đột Quyết rộng lớn, lực lượng vượt xa Sa Bát Lược và Đạt Đầu.

Trong cuộc chiến hỗn loạn có quy mô của nội bộ Đột Quyết, các bên đều sai sứ thần đến Trưởng An xin cứu viện cầu hòa, Tùy Văn Đế ngược lại nhất mực không đồng ý, để họ tự mình giết mình đưa tới một xã hội hỗn loạn. Cho tới lúc các bên tranh nhau tinh thần rệu rã, sức lực kiệt quệ, hơn nữa phe phái mới A Ba xuất hiện, áp đảo lực lượng Sa Bát Lược và Đạt Đầu lời cầu cứu khẩn thiết của Sa Bát Lược mới được Văn Đế đồng ý, phái binh giúp đỡ Sa Bát Lược tấn công lại A Ba Khả hãn. Từ đó mà duy trì trạng thái cân bằng liên kết tương hỗ của Sa Bát Lược, Đạt Đầu và A Ba, lại khiến cho Sa Bát Lược cam tâm tình nguyện quy hàng.

Từ đó, Đột Quyết nằm dưới sự áp chế của triều Tùy, các bộ tộc hàng năm phải cống hiến cho triều Tùy, liên tục không ngừng.

Hán Vũ Đế tiến công lên Bắc tiêu diệt tộc Hung Nô, dụng binh hơn 10 năm, phải trả cái giá quá cao. Tùy Văn Đế lại dùng kế sách “lấy mâu thuẫn

nội bộ giữa các lực lượng để tiêu diệt lực lượng”, hầu như chẳng cần động binh mà trong hai, ba năm đã đánh bại Đột Quyết. Có thể thấy rằng kế sách đó về mặt quân sự quả là một kế sách tuyệt diệu.

Trong buôn bán thương trường tuy so với vấn đề quân sự thì không giống nhau, nhưng kế sách “dùng mâu thuẫn nội bộ để tiêu diệt lực lượng” ngược lại có sự cộng thông giữa hai ngành. Trong kinh doanh, sử dụng kế này chính là khiến đối thủ một phen thành nhiều, hoặc là cố ý tìm thêm mấy đối thủ, sau đó tạo ra không khí tranh giành, khiến cho sự ngờ vực hiềm khích giữa các đối thủ trong cuộc cạnh tranh không ngừng được lan ra, từ đó mà lực lượng đối thủ này tiêu hao lực lượng đối thủ kia, nên cứ ngồi chẳng cần đánh cũng giành được hiệu quả thắng lợi gấp mấy lần.

ABC, NBC, CBS là ba đài truyền hình lớn của Mỹ. Trước khi Olympic khai mạc ở Maxcova, nhân viên hành chính cấp cao của ba đài truyền hình lớn này được mời tới Liên Xô. Trong cuộc gặp mặt, họ mới biết Liên Xô đưa giá cho quyền truyền hình thế vận hội lên tới 2,1 tỉ đô-la, hơn nữa lại tiền mặt. Theo logic bình thường thì không có cách nào tính toán được chi phí loại hình này.

Sau khi đưa ra tình hình như vậy. Liên Xô cố vũ cho ba đài truyền hình đưa ra giá cả. Đại diện của ba đài truyền hình này đều được mời tới thủ đô của Liên Xô. Rất tự nhiên, họ như chiếc thuyền đấu sĩ La Mã, bị rơi vào cảnh phải thi thố trên thương trường. Người Mỹ tuyệt nhiên không phải kẻ ngốc, giám đốc tin tức thể thao ABC nói rằng: “Người Liên Xô đem chúng tôi làm thành ba con giống như con dế mèn đứng trong bình, sau khi chiến tranh kết thúc, hai con bại trận sẽ chết còn con thắng trận vì đói khát cũng chết luôn”.

Tuy không phải ngu ngốc, nhưng trước tình thế như vậy thì bản thân mình cũng không khống chế được mình rồi. Mức giá tiêu chuẩn của ba đài truyền hình được đưa ra lần lượt: NBC là 70.000 đô la, CBS là 71.000 đô la và ABC là 73.000 đô la.

Mọi người đều cho rằng ABC giành được quyền truyền hình. Không ngờ Đài truyền hình CBS nhờ chuyên gia Paker tới Maxcova nói rõ ý nguyện đưa giá cao để giành được quyền truyền hình.

Mọi người đều cho rằng CBS mới chính là người thắng cuộc. Liên Xô lại đột nhiên tuyên bố quyền truyền hình Thế vận hội đã thuộc về công ty mật dịch của Mỹ có tên là Satra. Công ty Satra nằm ở thành phố New York, tuyệt nhiên không phải là nhà trung gian mà trực tiếp nhận được từ một tổ chức Liên Xô điều khiển.

Sau đó, Liên Xô mượn công ty Satra để làm cầu nối, lại khuyên để cho nhà

trung gian Paker dặt mồi, một lần nữa làm cho các đài truyền hình đấu vật với nhau như những dũng sĩ La Mã, cuộc truy đuổi khiến bọn họ bị tiêu hao lực lượng vô kể.

Sau cùng, Paker dâng cho cơ hội này tới NBC, dưới sự mê hoặc bằng những lời đường mật, NBC lại chóng mặt quay đầu tới Maxcova, họ khốn khổ chạy đôn chạy đáo tới mức ngạt thở tàn hơi, chân tay mỏi nhừ thì mới được quyền tiếp nhận “phần thưởng chiến thắng. NBC phải tốn 870.000 đô la Mỹ để được đưa tin về Thế vận hội, ngoài ra còn tốn các chi phí khác cho công ty Satra và Paker... tổng cộng khoảng 100.000 đô la.

NBC rốt cuộc đã đánh bại các đài truyền hình khác, đứng trên ngai vàng của sự thắng lợi. Nhưng trong con mắt của những người hiểu biết thì kẻ thắng lợi chính là Liên Xô. Họ đã áp dụng kế “lợi dụng mâu thuẫn nội bộ để tiêu diệt lực lượng. Người Liên Xô đã thu lời từ bọn họ 2,1 triệu đô la. Vốn dĩ họ chỉ hy vọng đạt được 600.000 - 700.000 đô la. Từ việc không có thực, họ đã tạo ra đầu mồi để gây nên cuộc hỗn chiến giữa các đối thủ, dần dà loại bỏ từng người một. Kế sách của Liên Xô quả là tuyệt hảo.

Chương 4 không sợ gì những thứ danh hảo

Năm 584, Khả hân Đạt Đầu của tộc người Đột Quyết đầu hàng triều Tùy. Triều Tùy giải trừ được mối nguy hiểm phương bắc liền muốn xuống phía nam để tiêu diệt nhà Trần. Về thế lực triều Tùy mạnh hơn nhiều so với nhà Trần ở phía nam.

Nhưng cách ngăn giữa hai nước là con sông Trường Giang, một cái hào lớn của trời. Nếu nhà Trần không buông lỏng cảnh giác, cứ phòng thủ dọc theo sông Trường Giang, như vậy dầu quân Tùy có mọc thêm cánh, cũng khó mà bay qua được, còn nói gì đến việc tấn công nhà Trần nữa. Chỉ e rằng, chân chưa kịp đặt tới đất Trần thì đã bị dòng nước cuốn đi rồi.

Tùy Văn Đế hỏi Cao Dĩnh về kế sách. Cao Dĩnh nói. “Khí hậu hai vùng không giống nhau, thu hoạch mùa màng ở phía nam sông Trường Giang sớm hơn so với phía bắc. Khi nước Trần đang thu hoạch mùa màng, ta có thể dùng một số binh mã tạo ra khí thế tấn công như đang vượt sông. Lúc đó quân Trần tất phải kéo dài thời vụ để chuẩn bị chiến đấu. Và khi quân Trần sắp xếp trận mạc ngay ngắn thì quân ta lại giải giáp nghỉ ngơi. Cứ thế lặp lại mấy lần, quân Trần sẽ cho rằng chúng ta chỉ là dọa hảo nên chẳng phòng bị nữa. Nhân cơ hội này chúng ta có thể vượt sông, đồng loạt tấn công thành Kiến Khang (nay là Nam Kinh, trước là nơi đóng đô của nhà Trần)...”.

Tùy Văn Đế cứ dựa vào đó mà làm. Sau khi nước Trần cho rằng quân Tùy dọa hảo như vậy nên bắt đầu dần dần buông lỏng phòng thủ. Lâu sau nước

Trần cũng chẳng phản ứng gì mau lẹ lắm đối với các hành động quân sự của nước Tùy.

Đại tướng quân Tùy là Hạ Nhược Bật trấn thủ ven sông, mỗi lần quân đội thay đổi cách phòng bị thì nhất loạt chiếm cờ, doanh trại tan rã, lại sẵn bản ven sông, người và ngựa bồng bồng khí thế, âm thanh động trời. Quân Trần cho rằng tất cả quân Tùy tới nên vội vàng điều binh khiến tướng chuẩn bị phòng thủ. Sau đó, quân Trần mới biết đó chỉ là buổi diễn tập thay quân của nhà Tùy, thế là lại giải tán binh mã. Qua năm lần bảy lượt như vậy, quân Trần cho rằng diễn tập như vậy là thường nên chẳng cần phòng bị nữa. Hạ Nhược Bật còn mang ngựa già đi đổi thuyền mới của quân Trần và mang những chiếc thuyền mới đó giấu đi rồi mang 50-60 cái thuyền nát để dưới tầm mắt của quân Trần. Quân Trần cho rằng quân của Hạ Nhược Bật không có thuyền thì chẳng có cách nào vượt sông được, và lại càng tin rằng buổi diễn tập đổi quân của nhà Tùy chẳng qua chỉ là để phô trương thanh thế của mình mà thôi. Kết quả, khi Hạ Nhược Bật dẫn quân tập kích sang thì quân Trần hồn bay phách lạc.

Năm 585, Tùy Văn Đế phái Dương Tố bám sát một dải vùng thượng lưu sông Trường Giang, tấn công những chiến thuyền của quân Trần. Dự đoán cũng giống như Tấn Vũ Đế Tư Mã Viêm 300 năm trước, dựa vào ưu thế thuận dòng mà tiến, dùng đội lái thuyền giỏi xuôi dòng bám sát xuống hạ lưu để vượt sông, cùng đánh chiếm thành Kiến Khang hoặc giả dùng đội thủy quân này tiêu diệt phía tây Hán Khẩu, cản trở một đội quân chủ lực lớn của nước Trần ở vùng thượng lưu sông Trường Giang, yểm hộ quân Tùy ở vùng trung hạ lưu sông Trường Giang để thuận lợi tác chiến vượt sông.

Để bảo đảm tính bất ngờ tấn công, các quân thần khuyên Tùy Văn Đế bí mật hành sự. Tùy Văn Đế lại làm ngược lại với cách đó, lệnh cho đội ngũ làm thuyền đem một số lượng lớn thuyền gỗ trên sông, cố ý để cho quân Trần biết. Quân Tùy đã ở nước Thục chuẩn bị chiến đấu.

Quân Trần thấy đông thuyền gỗ ven sông chẳng động tĩnh gì. Họ cho rằng, địa đoạn Ba Hiệp của vùng thượng lưu - một bãi biển khó lường, hơn nữa lại chính là trọng điểm phòng thủ của quân Trần, Tùy Văn Đế thông minh cũng không thể đem trứng chọi đá được. Ông ta rất muốn tấn công nhưng Trường Giang ngàn dặm chính là yếu điểm quan trọng. Cứ dựa vào lập luận này thì những việc làm phô trương của quân Tùy tuy lớn mạnh nhưng chẳng qua cũng chỉ là phô trương thanh thế của chính mình.

Quân Trần càng ngày càng buông lỏng việc phòng bị ven sông, danh thì còn nhưng thực thì đã mất. Khi quân Tùy áp sát biên giới sắp sửa phát động tổng tấn công, lúc đó quân Trần đang long trọng đón mừng Tết nguyên đán.

Tất nhiên toàn bộ thuyền sư đã men theo phía đông của vùng Vũ Xương để tiến vào Kiến Khang.

Trần Thúc Bảo lại cho rằng Tùý Văn Đế chỉ phô trương thanh thế, không đủ sức để vượt sông lại càng buông lỏng phòng bị. Tùý Văn Đế thấy rằng địch nhằm bèn khuê chuông gióng trống dồn dập, sắp xếp binh lính. Đến cuối năm 588, thời cơ chinh phạt Trần đã chín muồi, Tùý Văn Đế sau cùng lại tiến hành kế sách “Giả sự danh hảo”: Viết một bài hịch văn phá Trần với 1000 câu chữ dồi dào trôi chảy chép thành 700.000 bản, truyền khắp các vùng Giang Nam. Trần Thúc Bảo chẳng thém đếm xỉa gì đến bài hịch văn đó, ngược lại càng tăng thêm niềm tin vào phán đoán sai lầm của mình, vẫn vững tin vào cái danh hảo của nhà Tùý.

Tháng 12 năm 588, Bình quân nguyên soái của nhà Tùý đầu tiên dẫn đội thủy quân tiến vào Tam Hiệp, phá dòng đầu bãi-(nay là phía tây thành phố Nghi Xuân tỉnh Hồ Bắc) sau đó cứ xuôi dòng hội hợp với đội quân của Dương Tú ở Hán Khẩu, đem hàng loạt binh sĩ quan trọng ở vùng thượng lưu của nước Trần để cản trở vùng phía tây Hán Khẩu. Thành Hán Khang có một dải vùng trung hạ lưu sông Trường Giang đã vô cùng nguy hiểm như trứng để đầu đẳng. Các vùng trấn giữ ven sông nước Trần sợ hãi cho người phi ngựa về báo, có người cho rằng những vùng yếu địa như vùng Kim Khẩu (nay là Trấn Giang thuộc tỉnh Giang Tô), vùng Thái Thạch (nay là vùng phụ cận Đường Đồ tỉnh An Huy), nên phái 5000 binh sĩ tinh nhuệ, ngoài ra còn tăng thêm 200 chiếc thuyền kim loại cứ dọc sông mà thị sát để phòng thủ bất trắc, Trần Thúc Bảo ngược lại vẫn cho rằng đó là một việc thừa, vẫn tin tưởng rằng quân Trần có nắm giữ đó là việc thường thôi, tướng sĩ ven thành sẽ kịp ứng phó. Đưa thêm người và thuyền cũng lại một lần nữa đưa kế sách danh hảo vào mà thôi.

Quân Trần vẫn hoàn toàn không chuẩn bị chiến đấu, chưa đầy bốn tháng, dưới kế sách kiên trì bền bỉ của Tùý Văn Đế, một đất nước hùng vĩ đã bị tan rã.

Chiến tranh giữa Tùý và Trần, xét về thực lực quân sự thì rõ ràng nhà Tùý chiếm thế chủ động. Nhà Trần có một bình phong thiên nhiên che chở là sông Trường Giang, nếu có thể đề cao cảnh giác, sắp xếp chu đáo, quân Tùý dù muốn tiến đánh cũng không thể thẳng nổi, càng không thể tốc chiến tốc thắng để giảm sự hao binh tổn tướng được. Biện pháp duy nhất của nhà Tùý là làm cho nhà Trần buông lỏng cảnh giác, tự động hủy bỏ việc mượn sông Trường Giang để phòng bị, nhưng muốn làm được việc này quả thật là rất khó. Cứ dựa vào việc bí mật chuẩn bị, bất ngờ tấn công thì không thể làm được, bởi vì hai nước rất lớn, tầm hiểu biết cao, vì vậy việc tiêu diệt nhau quả là khó có

thể làm được. Mưu kế của Tùy Văn Đế rất tuyệt ở chỗ dám đánh bài ngửa với việc tiêu diệt tận gốc đối thủ, tự mình rầm rầm rộ rộ, trống gióng cờ mở xuống phía nam để tiêu diệt nhà Trần. Kết quả, quân Trần lại cho rằng sự dọa nạt này chẳng qua là một loại phô trương thế lực của mình, quân Trần chỉ bước một bước là rơi vào cạm bẫy của Tùy Văn Đế. Đây là kế sách lợi dụng tâm lý một cách hoàn hảo: “Chuẩn bị chu đáo ắt sẽ bền bỉ, những gì thường thấy ắt sẽ không hoài nghi. Trong hình thức công khai nhất lại chứa đựng kế sách, ý đồ cơ mật nhất. Trong cuộc chiến tình báo thương mại, do mỗi bên đều giữ nghiêm cửa ngõ của mình, không để lộ một sơ hở bất kỳ nào, vì vậy dựa vào việc “trộm” bí mật e rằng sẽ không được như kế sách “giả vờ sợ hãi”.

Người thừa kế thuyền vương Hy Lạp, một thế giới giàu có dồi dào tên là Christina mới 20 tuổi, tài hoa phóng đảng tự nhiên cử hành hôn lễ với Masa Palép thông chức viên của Liên Xô cũ sống âm thầm lặng lẽ đã ngoài 30 tuổi. Điều này là tin tức đã làm chấn động toàn cầu vào đầu tháng 8 năm 1978 và cho đến tháng 2 năm 1980 cả thế giới lại kinh ngạc vì sự chấm dứt của cuộc hôn nhân ly kỳ này. Cơ quan phản gián Hy Lạp đã tiến hành công việc một cách khẩn trương để giảm mức tối thiểu do tình báo nước ngoài gây ra: Trong cuộc hôn nhân ngắn ngủi, những tin tức tình báo của công ty dầu mỏ Phương Tây và công ty Onassiss (Hy Lạp) ngày nào cũng được chuyển về Maxcova.

Công ty Onassiss chính là di sản khổng lồ của thuyền vương giành lại cho con gái.

Nó gồm 52 đội thuyền 6 triệu tấn, số lượng này gấp 2,5 lần lượng thuyền của cả Liên Xô cũ có được. Tài sản này tính ra khoảng 2 tỉ đô-la và đương nhiên có quan hệ mật thiết với việc cung ứng và vận tải dầu lửa phương Tây.

Năm 1977, nhân viên tại công ty vận tải nước ngoài của Liên Xô cũ tên là Masa Palép tới Paris công tác, không lâu thì gặp mặt Christina. Chàng nhân viên này cử chỉ văn nhã, học thức sâu rộng, ăn nói rất hiểu đời. Christina vừa nhìn thấy anh ta đã có tình cảm như rơi vào lưới tình mà không có cách nào thoát ra được. Đang lúc đội thuyền phương Tây phổ biến giảm chủ thuê thì Masa chủ động nói với Christina rằng anh ta có thể đưa ra phương pháp để công ty vận tải nước ngoài của Liên Xô cũ trả thù lao đầy đủ để thuê thuyền viên của cô ấy. Christina hết sức cảm động, và với sự năng nổ thông minh buôn bán trên thương trường của Masa đã khiến cho Christina càng thêm kính phục.

Masa thấy thời cơ đã chín muồi, trong một đêm hội, dưới ánh đèn ấm áp, với nỗi đau trong lòng, anh đã kể tỉ mỉ về thân phận vất vả của mình. Anh ta

là đặc vụ KGB (ủy ban an ninh quốc gia) của Liên Xô cũ. Christina đã vui mừng trả lời: “Anh là một đặc vụ thông minh, tài năng. Em muốn kết hôn với anh”.

Có người đặc vụ nào lại nói với đối thủ của mình rằng chính mình là đặc vụ? Dĩ nhiên, tự mình gọi mình là đặc vụ, điều đó khẳng định chính anh ta không phải là đặc vụ. Christina rất tự nhiên sử dụng tư duy logic giống Chenho đương nhiên cũng chỉ có thể giống như tự động rơi vào cạm bẫy phòng bị.

Masa lại nói rằng: “Anh sẽ đem những tin tình báo của công ty em - những tin tình báo nào có liên quan đến đầu lửa để tới Maxcova lĩnh thưởng”.

Christina nói: “Tin tức tình báo của em và trái tim nóng hổi này của em trao cả cho anh!”.

Masa thấy cá đã cắn câu, vội đem dây buộc lại. Masa đột nhiên trở về Maxcova.

Trong lòng Christina nghĩ, anh ấy nói anh ấy chính là đặc vụ, muốn lấy trộm tin tình báo, hóa ra là muốn mượn cơ kết hôn với mình sao! Cô vội hỏi những người thân của cô, lại nhờ phái viên các nước thăm dò Maxcova. Thật chẳng dễ gì Masa lại tin, anh nói rằng anh không thể rời Maxcova được, và cô ấy phải tới Maxcova để gặp mặt. Christina trong lòng như lửa đốt, một phút cũng chẳng để lỡ, đi máy bay tới ngay Maxcova. Xa nhau đã lâu, những tình cảm tích tụ trong lòng bị cản trở. Nữ thuyền vương chấp nhận điều kiện vật chất tốn kém, vừa mới ly hôn lại kết hôn với đặc vụ phái chính thống.

Cơ quan tình báo Hy Lạp và gia tộc Onassiss đã lo lắng không yên, nhiều lần cảnh cáo Christina nhưng cô chỉ cho rằng không đúng và phản đối. “Ai đã thấy chồng tôi cầm máy ảnh chụp trộm văn kiện? Tôi không thấy! Các anh có thấy không?”

Thử nghĩ, có đặc vụ nào lại “tra tài liệu hay chụp trộm” trong công ty của chính vợ mình không? Họ đương nhiên không có cách nào lấy được một chút chứng cứ gì về hành động của chàng đặc vụ này.

Chương 5 Trường kỳ chuẩn bị, đã đánh là thắng

Tùy Văn Đế Dương Kiên là vị hoàng đế ôm hoài bão lớn, vừa dựng lên triều Tùy, ông hạ quyết tâm tiêu diệt nhà Trần ở miền Nam để thống nhất Trung Quốc. Từ quốc lực quân lực mà luận: triều Tùy quả thật mạnh hơn triều Trần rất nhiều. Nhưng đối với kế hoạch vĩ đại này, Tùy Văn Đế còn nhiều lo lắng trong lòng.

Đất đai triều Tùy rộng lớn: phía nam giáp sông Trường Giang, phía đông giáp Tam Hiệp, phía đông nam sát biển. Từ những năm cuối đời Tây Tấn đến nay, có nhiều người miền Bắc dời đến miền Nam sinh sống, bọn họ cùng nhân dân miền Nam nỗ lực xây dựng nền kinh tế văn hóa, nền kinh tế của triều Trần có sự phát triển tương đối mạnh, quân đội Trần trong một vài khu vực có sức chiến đấu mãnh liệt, thậm chí bất cứ lúc nào cũng có khả năng xâm phạm biên cương nhà Tùy. Hoàng đế cuối cùng của triều Trần là Trần Thúc Bảo hoang dâm bất chính khiến quốc gia dần đi tới mục nát yếu kém, điều đó giúp triều Tùy đủ khả năng tiêu diệt triều Trần một cách dễ dàng. Nhưng con sâu có một trăm chân chết mà không bẽ tắc huống hồ vùng Giang Nam rộng lớn, xoay chuyển xung quanh tự do thoải mái. Một khi dụng binh không thể trong thời gian ngắn là thu phục được. Hơn nữa chính quyền Tùy vừa mới thành lập không thể hứng nhận nhiệm vụ trọng đại này.

Điều khó nhất là triều Trần có rãnh trời Trường Giang từ đầu nguồn phía tây Vũ Xương (nay thuộc phía tây thành phố Nghi Xương tỉnh Hồ Bắc) cho đến các thị trấn quân sự quan trọng ở Thái Thạch (nay thuộc phía bắc Đường Đồ tỉnh An Huy), Kinh Khẩu (nay thuộc Trấn Giang tỉnh Giang Tô), Kiến Khang (nay thuộc Nam Kinh tỉnh Giang Tô) đều chịu sự khống chế của quân Trần. Lúc đó triều Trần rải 20 vạn quân bố trí tỉ mỉ chặt chẽ, điều động linh hoạt, như vậy dù triều Tùy cố gắng xuất quân, sợ rằng phải vùi xác ở đáy sông.

Còn nữa, lán giềng phía bắc của triều Tùy là tộc Đột Quyết, là nỗi đau đầu cho người Hán. Lúc đó tộc Đột Quyết đang ở thời kỳ chế độ nô lệ nhưng họ có 10 vạn kỵ binh hành động dũng mãnh, chuyển động phi thường. Giả sử gặp thời cơ, liền phi ngựa cướp bóc, nếu đụng kẻ địch mạnh, trong chốc lát đã chạy trốn. Quân lực triều Tùy vốn dĩ không mạnh bằng tộc Đột Quyết, huống hồ còn muốn dồn lực lượng chính xuống Nam hạ tấn công chinh phạt triều Trần, vì vậy dễ có cảnh trộm gà không xong mà còn mất gạo, xuống miền Nam không giành thắng lợi mà còn bị tộc Đột Quyết quấy nhiễu cướp bóc.

Đắn đo cân nhắc, vì chuyện này Tùy Văn Đế không thể khinh suất làm xằng, nhưng hoài bão lý tưởng luôn bùng cháy, chí hướng không thay đổi. Ông hành động nhẹ nhàng, từ tốn, chưa đánh mà đã gây hậu quả diệt nước Trần, mở ra công tác chuẩn bị trường kỳ.

Đầu tiên phải tiêu diệt mối lo lắng ngay sát bên cạnh bắt đầu từ tộc Đột Quyết. Xây dựng triều Tùy không lâu, Tùy Văn Đế phái Dương Quảng trấn thủ tại Thái Nguyên thuộc tỉnh Sơn Tây, Hạ Nhược Bật trấn giữ tại Dương Châu thuộc Giang Tô, và Hàn Cầm Hồ trấn giữ tại Hợp Phì tỉnh An Huy, tạo ra sự bố trí chinh phạt miền Nam trấn giữ miền Bắc. Năm 581, Tùy Văn Đế

hạ lệnh cho Cao Cảnh thống lĩnh quân đội bắt đầu mở cuộc tấn công nhà Trần với qui mô lớn nhưng vẫn mang tính chất thăm dò. Không ngờ nhân lúc quân Tùy hành động, tộc Đột Quyết liên kết với một lại sứ (vốn dĩ anh ta làm quan ở triều Bắc Tề) để đánh vào cửa ải Sơn Hải của triều Tùy, chuẩn bị mở cuộc chiến lớn xâm lược miền Nam. Tùy Văn Đế nhận thấy rằng không dễ gì khống chế tộc Đột Quyết, triều Tùy có thể trở thành con bọ ngựa bắt con ve, xuống phía Nam tấn công triều Trần, bỏ lại kinh đô - như vậy khác gì một miếng mồi ngon cho tộc Đột Quyết. May thay Trần Tuyên Đế ốm chết. Tùy Văn Đế mượn cơ “kính lễ không phật tang” và ra lệnh thu quân. Hạ quyết tâm thu phục tộc Đột Quyết để trói buộc việc chinh phạt triều Trần. Trải qua gần 4 năm cố gắng đấu trí và đấu lực, cuối cùng Tùy Văn Đế hàng phục các bộ tộc Đột Quyết, bọn họ phải xưng thần với triều Tùy.

Diệt triều Trần cần phải qua sông đánh trận, nếu không có thuyền chiến cùng thủy quân tinh nhuệ thì tất tốn thời gian và phí sức lực. Do đó, vừa hàng phục xong tộc Đột Quyết, năm 585, Tùy Văn Đế ra lệnh cho Dương Tố làm tổng quan Tín Châu (nay thuộc Phụng Tiết ở Tứ Xuyên) chuẩn bị thuyền chiến. Dương Tố phụng mệnh rồi sai người đóng một loạt thuyền chiến. Thuyền lớn gọi là “Ngũ Nha”, thuyền có 5 tầng, cao 100 tấc bày đặt 6 lô cột, cao 50 tấc, có thể chứa 800 người, thuyền nhỏ có các tên gọi như: “Hoàng Long”, “Bình Thăng”... cũng có sức chứa 100 người. Ngoài việc vượt rãnh trời Trường Giang, còn tiến hành vượt qua các con sông khác, nên công tác chuẩn bị về quân sự, vật chất rất chu đáo chặt chẽ.

Tùy Văn Đế chú trọng vào việc dùng trí mưu hòng giành thắng lợi, ông đề ra nhiều sách lược khiến kẻ địch mê muội, rối rắm, buông lỏng phòng bị.

Thời cơ vượt sông Trường Giang đã chín muồi. Nhưng Tùy Văn Đế vẫn không coi thường kế hoạch, ông ta trưng cầu ý kiến, phối hợp nghiêm túc với các bộ phận tác chiến. Cuối cùng trên cơ sở lắng nghe nhiều lực đồng thời dựa vào hình thế địa lý của sông Trường Giang, lúc này quân Trần đã phân tán lực lượng, Tùy Văn Đế đặt ra kế hoạch tấn công từ nhiều ngả, mà trọng điểm đột phá là khu vực hạ lưu sông Trường Giang. Quân Tùy chia chiến trường làm hai bộ phận lớn: Cừ Giang lấy phía đông làm chiến trường chủ yếu, còn lấy phía tây làm chiến trường thứ yếu. Nhưng cách đánh cụ thể lại không đưa ra quy định cứng nhắc. Ông sắp xếp thủy quân ở Tứ Xuyên, Hồ Bắc, nhiệm vụ quan trọng đầu tiên phải chặn dòng nước chảy vào các trấn quan trọng ở Lưu Đầu, Kinh Môn... nơi thượng nguồn, dồn nước về Hán Khẩu, tiến hành một trận quyết chiến trên sông, cắt đứt những ngả đường lớn nơi thượng nguồn để quân tinh nhuệ nước Trần không thể chi viện cứu giúp kinh đô nhằm yểm hộ cho quân chủ lực tại trung lưu và hạ lưu vượt sông Trường Giang bao vây tấn công đô thành nước Trần. Nếu quân Trần lấy ưu thế binh lực để phòng thủ

những trấn địa quan trọng ở một dải trung lưu và hạ lưu sông Trường Giang, vậy thì nhánh quân thủy chiến này sẽ lập tức men theo sông tiến thẳng xuống, dựa vào điều kiện có lợi, thuận dòng thuận thế giống như 300 năm trước Tần Vũ Đế Tư Mã Viêm dùng thuyền chiến tiêu diệt quân Đông Ngô, nhờ sự trợ giúp của quân thủy lực tiến thẳng vào thành Kiến Khang (đô thành của nước Trần, nay là thành phố Nam Kinh), nhất cử hành động.

Từng khâu trong công việc chuẩn bị rất cẩn thận và chu đáo, từ đầu năm 581 cho đến tháng 12 năm 588, cả một khoảng thời gian dài 8 năm sắp xếp kế hoạch. Nhưng tuyệt nhiên không phải là sự thừa thãi. nhờ có sự chuẩn bị lâu dài và chu đáo như vậy nên Tùy Văn Đế đã lập nên kỳ tích lịch sử: Trong khoảng 4 tháng đã tiêu diệt chính quyền nhà Trần - một nước có đất đai rộng lớn và giàu có.

Trận chiến đã chuẩn bị kỹ càng, thực lực của Tùy Văn Đế mạnh hơn đối thủ huống hồ còn có “sự phòng bị chu đáo”, lấy phòng bị để đánh không phòng bị. Vậy thì trong cạnh tranh thương trường, thường thấy thực lực của mình chỉ ngang bằng hoặc kém đối thủ, cần tình nguyện tiến hành công tác chuẩn bị một cách nhẫn nại, trường kỳ và chu đáo. Cách làm này đương nhiên là một mưu kế sâu xa và sáng suốt nhất.

Sau khi điều tra nghiên cứu thị trường và dự tính kỹ thuật, năm 1949, chính phủ Nhật Bản định ra một chính sách mới nhằm chấn hưng ngành công nghiệp xe hơi, phát triển ngành công nghiệp xe hơi thành một trong những sản nghiệp then chốt có tiềm lực xuất khẩu.

Lúc đó ngành công nghiệp xe hơi của nước Mỹ là một cây cổ thụ trong thương trường. Xe hơi của Mỹ không chỉ nhiều nhất, tốt nhất mà còn có sức tiêu thụ lớn nhất. Mục tiêu tấn công của người Nhật đương nhiên nhằm vào nước Mỹ. Nếu như có thể tiêu thụ xe hơi của mình ở thị trường nước Mỹ, vậy việc chiếm lĩnh thị trường của các quốc gia khác trên thế giới cũng không có vấn đề gì cần lo lắng.

Mục tiêu đã được đặt ra, nhưng tuyệt nhiên không thể đánh động. Suốt cả niên đại 50, Nhật Bản án binh bất động, không hề va đụng với nước Mỹ. Nhưng rất cẩn thận chu đáo trong công tác chuẩn bị, không hề lơ là buông lỏng trong kế hoạch, một giờ một phút cũng không nghỉ ngơi.

Nhật Bản tiến hành “diễn tập thực tế chiến đấu ở châu Mỹ La Tinh, các nước Đông Nam á. Xe hơi của Nhật Bản không theo kịp xe hơi của Mỹ, nhưng xe hơi của Nhật Bản cũng có thể mở rộng tiêu thụ ở một số quốc gia khác. Họ căn cứ vào đó để đề cao chất lượng sản phẩm, tích lũy kinh nghiệm kinh doanh, sau đó đột nhiên “thương khẩu” (bị mềm) nước Mỹ. Từ đó họ

không tiếc vốn liếng.

Nhật Bản hiếu tường tận, nắm vững thị trường xe hơi của nước Mỹ. Chính phủ Nhật Bản không ngừng thu thập tin tức, họ còn lợi dụng các công ty mật dịch, người ngoại quốc và toàn thể cán bộ công nhân viên để thăm dò tìm tòi nắm vững thị trường, đi tìm hiểu xe hơi của nước Mỹ đặc biệt là biến quảng cáo - chỗ thiếu hụt chưa hoàn bị của chủng loại xe, những điều kiện về đường sá của nước Mỹ, đặc biệt là đặc điểm nhu cầu của người Mỹ đối với xe hơi...

Suốt cả niên đại 50, ngành công nghiệp xe hơi của Nhật Bản luôn luôn “luyện binh” và “nắm vững” không biết mệt mỏi. Đối với Nhật Bản, thương trường xe hơi của Mỹ lại giậm chân tại chỗ, án binh bất động, người Mỹ coi thường hàng hóa của Nhật. Họ tự hào về dáng dấp và chất lượng xe hơi của mình, xe hơi của Nhật Bản xấu xí đương nhiên sẽ không phải là đối thủ của Mỹ? Do đó người Mỹ không hề phòng bị, không hề cải tiến mẫu mã chất lượng...

Thời cơ đi đến giai đoạn chín muồi. Trải qua hơn mười năm nếm mật nằm gai, đến niên đại 60, công ty Toyota đã dựa vào nhu cầu sở thích của người Mỹ, loại bỏ những khiếm khuyết của xe hơi Mỹ là: To kềnh càng, tốn xăng, khó sửa chữa mà họ thay thế vào đó là kiểu xe taxi nhỏ gọn, giá rẻ, dễ sửa chữa, chạy nhanh, tốc độ lớn, chỗ ngồi phù hợp... những chiếc xe này của Nhật có thể chạy tốc độ cao trên những con đường cao tốc của nước Mỹ. Dần dà, những kiểu xe này được hoan nghênh chào đón ở thị trường Mỹ. Từ năm 1960 đến năm 1969, xe taxi của Nhật Bản có sức tiêu thụ lớn từ 130 vạn chiếc tăng lên 1.510 vạn chiếc. Đến năm 1975, xe hơi của Nhật Bản đã chiếm lĩnh thị trường Mỹ. Ít lâu sau, xe hơi Nhật Bản đã đẩy ngành công nghiệp xe hơi của Mỹ “từ địa vị anh cả” xuống hạng dưới và tự mình thay thế chỗ của họ.

Công việc chuẩn bị tất nhiên phải gian khổ và trường kỳ, nhưng lúc phát động tổng tiến công cần cần trọng và bình tĩnh tất giành thắng lợi huy hoàng.

Chương 6 Đón ý cho vừa lòng người

Vị hoàng đế thứ hai của triều Tùy là Dương Quảng, ông ta theo chủ nghĩa hưởng lạc triệt để: coi trọng mỹ nữ, coi thường giang sơn, buông lỏng dục vọng, bất chấp nhân luân. Vì mỹ nữ và dục vọng mà dám nghĩ dám làm, không hề băn khoăn.

Ông vịn vào lý do cha ốm, mẹ hoang dâm để mở màn cho việc lên ngôi hoàng đế, ông không tiếc công sức tiền của xây dựng “Tây Uyển” rộng 300 dặm, bên trong Tây Uyển có 5 hồ, 16 vườn, 3 hòn núi lớn. Khu vườn là nơi ở của mỹ nữ được tuyển chọn từ các địa phương, ông cả ngày đi dạo trong “mê lâu”, phòng phòng đều có Tây Thi, buông nào cũng có Vương Tường, hàng

ngày dùng “Ngư nữ xa” để chọn gái tân, ông từng đốc thúc đào cọn sông Vận Hà thông thẳng đến Dương Châu, sai 500 thiếu nữ cùng ông đi thuyền du lãm, cuối cùng ông đem sự nghiệp và của cải mà cha là Tùy Văn Đế tích lũy cả cuộc đời để ném vào sự xa hoa hoang tàn.

Nếu ai trong các đế vương phong kiến từ cổ đến kim cả Trung Quốc và nước ngoài, danh hiệu ai là người xa xỉ hoang tàn thích hưởng lạc nhất và đại nghịch bất hiếu nhất chỉ mình Dương Quảng là đạt được.

Tùy Dạng Đế Dương Quảng thêm khát dục vọng, không chú trọng đạo đức hiếu lễ, nhưng trong cuộc đời ông ta cũng có một khoảng thời gian cai mỹ nữ kiềm chế dục vọng.

Đó là thời kỳ ông ta làm Tấn Vương.

Tùy Văn Đế có năm người con, bọn họ đều do Độc Cô hoàng hậu sinh hạ. Con trưởng là Dương Dũng, con thứ là Dương Quảng. Sau khi Dương Kiên cướp đoạt ngôi vị nhà Chu và xưng đế, ông chiếu theo qui luật cổ xưa: lập trưởng và không lập thứ Sắc phong con trưởng Dương Dũng làm hoàng thái tử, còn Dương Quảng là con thứ nên được phong vương, Dương Quảng nhận tước vị Tấn Vương.

Từ tước vị mà xem xét: thái tử và Tấn Vương đều là con của hoàng đế, địa vị và quyền lợi gần ngang bằng nhau. Nhưng thái tử có khả năng tiếp nhận ngôi vị hoàng đế, đến lúc đó địa vị của Tấn Vương không có cách gì sánh được. Dương Quảng trí cao mưu sâu, ông biết rằng chỉ có làm hoàng đế mới tùy ý buông lỏng dục vọng hưởng lạc đến tận cùng. Dương Quảng không cam tâm ngồi ở ngôi vị Tấn Vương mà một lòng một dạ muốn thay chỗ ngôi của anh trai. Nhưng đối người làm thái tử chỉ có hoàng đế mới định đoạt nổi quyết định trọng đại này. Dương Kiên là vị hoàng đế anh minh hiếm có, tài trí hơn người, việc này không chỉ dùng năm ba câu nói mà lừa được Dương Kiên. Vì vậy Dương Quảng nghĩ tới mẹ đẻ của mình.

Mẹ Dương Quảng là Độc Cô hoàng hậu, gia thế quyền quý, tư chất thông minh, trong thời kỳ Dương Kiên diệt nhà Chu lập nên nhà Tùy, bà ta cũng có nhiều công lao hiển hách, Tùy Văn Đế vô cùng sủng ái bà ta. Mỗi lần Tùy Văn Đế thiết triều, bà ta ngồi xe cùng đi, được hộ tống đến tận cửa điện. Đứng bên cạnh Tùy Văn Đế bí mật làm tâm phúc tùy cơ giải quyết việc đại sự. Nếu phát hiện trong triều có việc gì không thỏa đáng tổn thất quyền lợi, đợi Tùy Văn Đế bãi triều quay về cung, bà ta gối đầu kê má khuyên can, đương nhiên Tùy Văn Đế nhất nhất nghe lời. Mọi người đều biết vai trò quan trọng của Độc Cô hoàng hậu đối với hoàng đế và công việc triều chính, vì thế bọn họ đối đãi Độc Cô hoàng hậu giống như hoàng đế. Bà ta và Tùy Văn Đế hợp

chung tên gọi là “Nhị Thánh”.

Muốn giành địa vị thái tử cần phải được vua cha cho phép. Nhưng nếu có tác động của mẹ, gây cảm tình của mẹ đó sẽ là cơn gió mạnh thổi cho ước vọng của Dương Quảng, hiệu quả của nó trong thực tế là giống nhau hoàn toàn. Một mặt Dương Quảng cúi mình giả dối đón nhận tính cách của Dương Kiên: tiết kiệm, giản dị. Mặt khác Dương Quảng mang điểm mấu chốt đặt lên vai Độc Cô hoàng hậu, quan tâm chú ý mật thiết đến tính khí của mẹ.

Độc Cô hoàng hậu rất dịu dàng thân mật với Tùy Văn Đế, nhưng ngược lại có một điểm bà ta không bao giờ sửa đổi: đó là tính đố kỵ, chua ngoa, lòng dạ ghen tuông. Bà không cho phép Tùy Văn Đế tán hoa gheo nguyệt, phải chung tình, thậm chí còn ép Tùy Văn Đế thề độc: không có con riêng. Tùy Văn Đế nhu nhược cam lòng làm ông chồng sợ vợ, hậu cung hoa lệ quần thần đông đúc, ông ta chỉ có thể ngắm nhìn mà không dám dấy máu ăn phần.

Độc Cô hoàng hậu còn suy bụng ta ra bụng người, ai dám lạnh nhạt với người vợ kết tóc se tơ, bà ta trừng mắt giận dữ. Bình thường nghe nói đại thần nào đó lấy vợ bé hoặc giả vợ bé có thai, bà ta tức tối nghiêng răng nghiêng lợi, kiên quyết đòi Tùy Văn Đế trừng phạt, thậm chí còn bãi miễn chức quan.

Tính cách của mẹ như vậy đúng là khắc tinh của Dương Quảng - một kẻ ư nữ sắc. Nhưng muốn cảm hóa tình cảm của mẹ, Dương Quảng cố nhiên kìm nén khắc chế chuyện ái tình, ra vẻ đã thay đổi tính tình.

Trong phủ Tấn Vương vốn dĩ có gái đẹp như tiên, ngược lại bây giờ chỉ có vài cung nữ vừa già vừa xấu, Dương Quảng thích đàn ca múa hát ngày ngày mở tiệc vui chơi đàn đúm, bây giờ ông ta quay sang học hỏi, không biết mệt mỏi, trà xanh cơm nhạt, trước đây buổi sáng chọn giai nhân nữ sắc, đêm đêm làm chú rể, hiện nay chỉ có mình vương phi làm bầu bạn sớm tối gần bó keo sơn, lúc trước có con riêng nhiều như bụi, hiện giờ trong Tấn Vương phủ không có một mống con, phục tùng tính cách Độc Cô hoàng hậu: “không đẻ thì không nuôi”... Tùy Văn Đế và hoàng hậu thăm dò quan sát phủ Tấn Vương, chỉ thấy cung nữ vừa già vừa xấu phục dịch. Tấn Vương và vương phi chỉ mặc quần áo bằng vải bố, bày biện tùy tiện biện lẽ, nhạc cụ hào hoa bị bám đầy bụi bẩn. Thêm vào đó vợ chồng Tấn Vương ân ái tình cảm, đề cao đạo lý... Tùy Văn Đế tính tình tiết kiệm, ghét sự xa hoa, đương nhiên rất mãn nguyện về con trai. Còn Độc Cô hoàng hậu thấy Tấn Vương chung tình với vương phi, tự nhiên hoàng hậu cũng vui sướng trong lòng. Từ đó hai vợ chồng già rất thích Dương Quảng, thường sai người đến phủ đệ của Tấn Vương nghe ngóng dò la tình hình. Dương Quảng sớm có sự chuẩn bị, cho dù người đến là kẻ giàu sang phú quý hay nghèo hèn nhất nhất đều được vương phi tiếp đón niềm nở mở tiệc khoản đãi ân cần đối rượu và đưa tặng vàng bạc

lựa là. Giả dối cúi mình đón ý mọi người, khiến trong triều ai cũng khen Dương Quảng. Độc Cô hoàng hậu nghe mọi người ca ngợi: Tấn Vương hiền đức như vậy, chung tình như vậy..., Tùy Văn Đế nghe thấy Độc Cô hoàng hậu và quần thần khen Tấn Vương tiết kiệm thật thà, khoan dung có tài, hiền hòa trọng lễ...

Dần dần Tùy Văn Đế dao động tâm can, cuối cùng ông hỏi Thượng Nghĩa Đồng Tam Ty Vĩ Đình: “Trong các chư vương ai có năng lực gánh vác giang sơn, đủ tài đức để chọn làm người kế vị?” Hầu như ông quên mất ngôi vị thái tử đã được định. Bước tiến đầu tiên mà Dương Quảng khó khăn cực nhọc để bước lên ngôi vị cuối cùng đã đạt được mục đích.

Mỗi cá nhân đều là cá thể độc lập, mỗi cá thể lại có tính cách, mục đích và hành vi phương thức của chính mình. Nếu giữa cá thể và cá thể may mắn không có liên quan với nhau, tuyệt đối không có quan hệ dây mơ rễ má, việc lớn như vậy không nhất thiết chiếu cố đến ác cảm của người khác mà mình làm mình chịu. Đương nhiên những cá thể trong xã hội hoặc nhiều hoặc ít đều liên quan tới người khác, đặc biệt bản thân mình phải hoàn thành mục tiêu nhiệm vụ trọng đại, nhất thiết gây tình cảm tốt đẹp và sự giúp đỡ của người khác. Giống như Dương Quảng tạm thời cúi mình sống giả tạo che giấu cá tính, chủ động đón ý và cách làm của người khác thì cần có một mưu trí cao siêu, một bước nhìn xa trông rộng. Trong cạnh tranh thương nghiệp, tính bài trừ giữa cá nhân với cá nhân, hoặc giữa xí nghiệp với xí nghiệp... là rất lớn. Vậy muốn mượn lực lượng của người khác hoặc của xí nghiệp khác, đương nhiên cần tạm thời che giấu bản thân mình để đón nhận mưu trí của đối phương. Đối với một nhà quản lý mà nói, anh ta trước sau dựa vào sự giúp đỡ để đạt mục đích phát triển xí nghiệp của mình, do đó vận dụng mưu kế này không nhất thời cần kíp mà trở thành một phương châm vĩnh hằng.

Cửa hàng liên hoàn Warsal là một đại lý bán lẻ lớn thứ tư ở nước Mỹ có hơn 2 vạn công nhân. Năm 1970, kim ngạch tiêu thụ từ 4500 vạn đô la Mỹ tăng lên 1,6 tỉ đô la Mỹ. Cửa hàng liên hoàn cũng từ 18 cửa hàng phát triển thành 330 cửa hàng. Người sáng lập công ty là Warton, ông mô phỏng theo quyết sách mưu trí “đón ý cho vừa lòng người khác” nên giành được thành công to lớn, ông đúc kết kinh nghiệm thành công của mình bằng một câu nói. “Chúng tôi quan tâm tới nhân viên, thà rằng lừa dối chính mình.”

Từ năm 1962 trở đi, ông Warton mỗi năm lại đi thăm một cửa hàng liên hoàn, dưới sự lôi kéo cổ động của ông ta, các giám đốc hầu như tiêu phí thời gian vào các cửa hàng liên hoàn Warsal ở 11 châu, phòng giám đốc không có ai, phòng họp trông giống như một cái kho hoang phế.

Một lần, ông Warton bị mất ngủ liên tiếp trong vài tuần, nhưng ông ta dứt

khoát thức dậy, buổi sáng sớm giành hai tiếng rưỡi đến trung tâm chọn lọc hàng hạ cấp, đứng ở băng chuyển hàng nói chuyện với công nhân, căn cứ vào điều kiện ở đó quyết định lắp đặt hai buồng tắm. Công nhân đều biết ông chủ rất quan tâm tới họ.

Một lần khác ông Warton đi máy bay đến thị trấn Mondepisat thuộc châu Deszaksat, sau khi máy bay dừng lại, ông báo phi công đợi ông ta trên con đường này cách chỗ đó 100 dặm, tiếp đó ông khua tay chặn một xe tải của cửa hàng liên hoàn, xin đi nhờ 100 dặm, trên đường đi ông nói chuyện với lái xe về mục đích của công ty. Ông chủ của công ty Warsal thà rằng luôn cúi bản thân mình, nhất thiết quan tâm tới công nhân viên, tạo ra hoàn cảnh để người ta cởi bỏ lòng tự tôn tự ti, tích cực tham gia công việc, kết quả ông chủ đầu tư bao nhiêu thì công nhân viên phục vụ nhiệt tình bấy nhiêu. Hàng ngàn, hàng vạn công nhân ra vào công ty đều được bồi dưỡng tinh thần cao độ. Cuối cùng lợi ích lớn nhất lại thuộc về ông Warton - ông chủ công ty - người cam tâm lừa dối bản thân mình để lấy lòng công nhân viên.

Chương 7 Ngắm trúng khối hoài nghi, nói dối tài tình

Hoàng thái tử Dương Dũng có tên là Hiện Địa Phạt, ông là con trưởng của hoàng đế Tùy Văn Đế Dương Kiên. Dương Dũng tính tình thẳng thắn chưa bao giờ sống lắt léo giả dối. Ông thường tham mưu và quyết những việc đại sự, phần lớn các ý kiến của ông đưa ra đều được hoàng đế thu nạp và áp dụng vào thực tế. Nhưng Tùy Văn Đế thích tiết kiệm còn Dương Dũng lại đối nghịch với cha - sống xa hoa hoang phí. Dương Kiên lên mặt dạy dỗ con: “Từ cổ chí kim, đế vương nào thích ăn chơi xa xỉ tất sẽ bị diệt vong, con được chọn làm người kế vị thì điều đầu tiên con phải biết tiết kiệm, có vậy mới thờ phụng và duy trì được tông miếu của tổ tiên”. Dương Kiên còn tặng cho thái tử một chiếc áo cũ, một cán dao cũ và một chai đậu tương, hy vọng thái tử sẽ dùng những vật đó và lĩnh hội được tâm ý của mình. Ngoài mặt Dương Dũng tỏ vẻ tiếp thu lời dạy bảo của cha nhưng thật ra ông ta vẫn vứt bỏ ngoài tai sự giáo huấn của cha. Tùy Văn Đế bắt đầu hoài nghi năng lực kế vị ngôi hoàng đế của thái tử.

Dương Dũng bị bài xích trong việc quốc gia đại sự nên càng chìm sâu vào nữ sắc, sủng ái thê thiếp. Ông ta vô cùng si mê Vân Chiêu Huấn - một cô gái đẹp sắc nước nghiêng thành. Vân Chiêu Huấn không phụ tấm lòng của thái tử, sinh cho thái tử ba người con trai. Ngoài ra thái tử còn sủng ái Cao Lương, Vương Lương và Thành Cơ... Do đó Tùy Văn Đế liên tục có cháu nội dị bào. Duy nhất chỉ có vợ cả của thái tử là Nguyên Thị cô ta tính tình điềm đạm, thái tử không thích cô ta vì thế không sinh được đứa con nào. Tùy Văn Đế không

có thời gian đi để ý những chuyện tình cảm ướm át đó, còn Độc Cô hoàng hậu tính tình đố kỵ, bà ta ghét nhất chuyện đàn ông có năm thê bảy thiếp, sủng ái vợ bé phụ tình vợ cả. Hoàng thái tử không hiểu rõ tính cách của mẹ nên ngang nhiên chạm vào tổ kiến lửa, điều đó khiến bà ta ghét cay ghét đắng Dương Dũng.

Lúc đó có một chuyện không hay xảy ra, vợ cả của Dương Dũng là Nguyên Thị chẳng may bị bệnh tim, ngự y tìm cách chữa trị nhưng đều bó tay, chưa được hai ngày thì từ giã cõi đời. Vốn dĩ thái tử không ưa gì vợ cả, đương nhiên cái chết đó không làm ông đau lòng, trái lại ông còn thấy như trút đi gánh nặng. Ông ta bạo gan cho phép Vân Chiêu Huấn quản lý ở Đông Cung và càng sủng ái cưng chiều thê thiếp. Độc Cô hoàng hậu hận con trai đến mức muốn lột da rút gân và hoài nghi rằng Nguyên Thị bị thái tử và Vân Chiêu Huấn hại độc chết. Chỉ vì không có chứng cứ nên chưa có cách gì lôi sự việc ra ánh sáng. Mỗi lần thái tử đến vấn an, bà cố kìm lòng để tiếp đón, mặc dù trong lòng muốn băm vằm xé xác cho hả giận. Thái tử vẫn chứng nào tật nấy, thờ ơ không đề phòng. Độc Cô hoàng hậu thường sai nội thị đến Đông Cung dò xét, tìm chứng cứ vạch tội thái tử.

Dương Quảng, em trai của Dương Dũng, một lòng một dạ muốn cướp đoạt ngôi vị của anh trai. Dương Quảng tìm trăm phương ngàn kế để diễn một trò kịch, giả vờ chi tiêu tiết kiệm sống đạm bạc, cho phép vài cung nữ vừa già vừa xấu phục vụ ở phủ Tấn Vương. Các cô gái đẹp bị Dương Quảng cho ẩn trốn ở chỗ khác, trong phủ chỉ còn vài cung nữ vừa già vừa xấu, hằng ngày ông ta cùng vợ cả đối ẩm chuyện trò tình cảm rất thân thiết nhờ vào vở kịch này nên Dương Quảng nhận được sự tín nhiệm và tình yêu thương của cha mẹ. Nhưng yêu quý thì yêu quý nếu phế trưởng lập thứ quả là chuyện trọng đại, con trưởng hay con thứ đều cùng chung cốt nhục và do bố mẹ sinh ra, bố mẹ nhiều khi có muốn hạ bệ con trưởng và dìm dặt con thứ thứ cũng không được, cho dù yêu quý cũng đành bó tay. Vì vậy sau khi Dương Quảng gây được niềm tin yêu của phụ hoàng, ông ta lại đi đến nước cờ thứ hai là bới móc tìm tòi khuyết điểm của Dương Dũng để ép Dương Dũng vào ngõ cụt. Đương nhiên Dương Quảng không tìm thấy lỗi lầm của thái tử. Bởi Dương Dũng lòng dạ ngay thẳng, làm việc rất cẩn thận có trách nhiệm, mọi hành vi và thái độ không có gì đi quá trách nhiệm của một vị thái tử. Đúng lúc Dương Quảng đang thất vọng bởi chưa có cách gì hãm hại anh trai, đột nhiên nghe nói chị dâu bị chết đột ngột và mẫu hậu nghi ngờ cái chết đó có uẩn khúc bên trong. Dương Quảng hạ quyết tâm viết một bản tấu trình về sự việc này.

Triều Tù định tiến xuống miền Nam chinh phạt nước Trần, Dương Quảng được sai đi trấn thủ ở Dương Châu. ông nghe tin về cái chết đột tử của chị dâu nên muốn nhân cơ hội này để hãm hại anh trai, tuy nhận chức chưa được hai

tháng nhưng ông ta nhất định đòi báỉ kiến phụ hoàng và mẫu hậu. Vốn dĩ vợ chồng Dương Kiên yêu quý con trai thứ nên đã cho phép Dương Quảng về kinh gặp mặt. Vừa về đến kinh thành, ông ta càng cẩn thận trong lời nói và hành vi. Ông ta đối đãi với các đại thần rất khiêm tốn hiền hòa, cung kính nhường nhịn. Tất cả các quan lại trong triều đều khen ngợi Dương Quảng ở trước mặt Tùy Văn Đế.

Đến hôm phải cáo biệt song thân để quay về trấn giữ ở Dương Châu, Dương Quảng cố ý ở lại phòng mẹ tới nửa ngày, nói lời nhải “cách xa con cháu”, thì thầm bên mẫu hậu khiến mẹ ông ta chỉ muốn ôm con trai vào lòng. Hoàng hôn đã tàn đến lúc phải chia tay, Dương Quảng làm ra vẻ có gì đó muốn đi ông ta thay đổi nét mặt, Độc Cô hoàng hậu rất kinh ngạc hỏi rõ nguyên nhân. Thần sắc của Dương Quảng càng nhợt nhạt giống như có nỗi khổ khó nói ra. Hoàng hậu đuổi hết bọn cung nữ ra bên ngoài và vặn hỏi lý do. Lúc này, Dương Quảng phủ phục xuống đất khóc và nói: “Nhi thần tính tình hồ đồ, từ xưa đến nay không biết kiêng kỵ, phụng mệnh phụ hoàng ra trận, không hề oán trách. Do đó luôn mong nhớ song thân, chưa được hai tháng đã có biểu dâng lên triều đình. Muốn gặp mặt phụ hoàng và mẫu hậu để cha mẹ dạy dỗ, không biết có xúc phạm đến huynh trưởng không?”

Độc Cô hoàng hậu nghe nhắc đến tên thái tử Dương Dũng, liền vội hỏi: “Thái tử dám làm cái gì?”

Dương Quảng hết sức lo sợ nói: “Thái tử cho rằng: nhi thần không muốn đi trấn giữ ở Dương Châu và muốn tranh giành ngôi vị thái tử, do đó huynh trưởng luôn tìm cách hại nhi thần. Còn rêu rao nói...”

Độc Cô hoàng hậu đang muốn tìm chứng cứ để nắm thóp Dương Dũng, bà thúc ép Dương Quảng: “Con nói ra đi?”

“Thủ đoạn đối phó với chị dâu linh nghiệm lạ thường, huynh trưởng nói sẽ dùng thủ đoạn này đổ vào đầu nhi thần”. Dương Quảng nói một thôi một hồi, kích động vào nỗi lòng của Độc Cô hoàng hậu: “Nhi thần không muốn rước họa vào thân. Nhi thần nguyện cư trú ở ngoại biên, thái tử ở Đông Cung hàng ngày đối đãi với bọn thuộc hạ, nếu có gì gièm pha lẫn nhau phụ hoàng làm sao phân xử được? Nhi thần không muốn huynh trưởng dùng những thủ đoạn tương tự như vậy, chỉ sợ lại chết bất đắc kỳ tử. Lần từ biệt này, rất khó gặp mặt được mẫu hậu.”

Dương Quảng nói xong, nước mắt lưng tròng và nước nử một hồi. Hoàng hậu thương xót con trai, bà ta nghiêng rắng nói: “Thật hoang đường vô lý. Ta đã hỏi con gái nhà họ Nguyên cho thái tử, từ nhỏ đến lớn cô ta rất khỏe mạnh, vậy mà đột nhiên lăn ra chết. Thái tử không hề đau thương, hơn nữa còn vui

chơi hưởng lạc với tì thiếp. Ta cũng nghi ngờ rằng NguyênThị bị hại chết, có điều chưa tra rõ chứng cứ, không thể khép tội. Thái tử càng ngày càng quá đáng, còn dám hãm hại con. Ta vẫn còn sống mà hoàng thái tử cũng không nề mặt thì sau này không biết còn tồi tệ đến đâu”.

Hoàng hậu nói xong ngã quy xuống, Dương Quảng thấy mẹ xiêu lòng nhưng vẫn chưa hiểu hết mong muốn của mình. ông ta giả vờ khuyên can: “Tất nhiên tính cách của nhi thần không ra gì, nên không thể cảm hóa được thái tử, do đó mới gây ra sự đau đớn cho mẫu hậu, nhi thần đáng bị trừng phạt. Xin mẫu hậu đừng lo, chỉ mong mẹ khỏe mạnh, thì nhi thần vẫn được che chở. Ngày huynh trưởng đăng cơ, nhi thần nguyện làm tròn lòng trung hiếu. Nếu mẹ chấp nhận Vân Chiêu Huấn làm con dâu, nhi thần sẽ tuân theo lễ nghĩa để tôn sùng cô ta làm hoàng hậu và gọi là chị dâu. Nhi thần tin rằng huynh trưởng sẽ hiểu được lòng tận trung và tha cho mạng sống. Còn huynh trưởng vẫn giữ chính kiến cũ, nhi thần có chết vẫn cam lòng để bảo vệ ngôi vị hoàng đế cho thái tử.”

Độc Cô hoàng hậu nghe xong im lặng không nói gì. Bà ta không muốn trong tương lai sẽ lập Vân Chiêu Huấn làm hoàng hậu, bình thường bà ta đã bức tức không yên tâm, hơn nữa bà còn rất yêu quý Dương Quảng. Bà ta giậm chân, bức tức nói: “Con hãy yên tâm trấn thủ tại Dương Châu, ta đã có cách quyết không để con chịu thiệt thòi.” Sau đó bà ta nhất định tìm biện pháp phế bỏ Dương Dũng và để Dương Quảng thay thế địa vị thái tử.

Dương Quảng tận mắt chứng kiến cảnh mẹ tức giận, ông vui sướng khôn cùng, nhưng vẫn làm ra vẻ buồn rầu cáo biệt mẹ để ra đi. Hoàng hậu bắt đầu giơ nanh vuốt giương cao pháp lực vô biên. Tùy Văn Đế vốn không ưa Dương Dũng mà lại yêu mến Dương Quảng, thêm vào đó là lời lẽ xúi bẩy của hoàng hậu.

Sở dĩ Dương Quảng có thể cướp đoạt địa vị thái tử của anh trai là nhờ vào Độc Cô hoàng hậu. Những lời nói dối đó đã nhắm đúng vào tính nghi kỵ của hoàng hậu, vì vậy làm tăng thêm chí khí cho hoàng hậu là phế truất lập thứ. Trong cuộc sống hằng ngày chúng ta không thể đề xướng mưu kế nói dối, nhưng trong cạnh tranh thương nghiệp “đánh nhau không ngại dối trá”, kỳ thật không khác gì đối mặt với đối thủ độc ác như cáo như hổ, để bảo toàn sinh mệnh cho mình, tất nhiên phải một lần “nói dối”. Nếu anh lâm vào hoàn cảnh bất đắc dĩ mà đành phải tìm ra cách nói dối tốt nhất nên học theo thủ đoạn của Dương Quảng, nhất định tìm bắt sơ hở của đối thủ, để tạo điều kiện có lợi cho việc nói dối của anh có cơ sở. Trong việc tiêu thụ sản phẩm chỉ cần chất lượng khá quan, giá cả hợp lý, đương nhiên sẽ xua tan mối hoài nghi của khách hàng, đó là một lời nói dối ngọt ngào.

Một hôm, Saluxs tan làm đi về nhà, anh ta nhìn thấy trên bàn đặt một mảnh vải, biết ngay là vợ mua nên anh không vui bởi vì miếng vải đó ở cửa hàng của anh không bán nổi, tại sao vợ của anh lại đi mua của người khác?

Cô vợ không nhận ra thái độ của chồng và nói: “Em rất vui! Chất liệu của nó tuy không tốt lắm, nhưng hình thức hoa văn lại là mô-đen mà em đang cần tìm”. “Ôi! Bà chúa của tôi, loại vải này suốt từ năm ngoái đến giờ không bán nổi một mảnh, làm sao mà lưu hành mô-đen được chứ?”. Cô vợ đành thật thà tuyên bố: Trong hội liên hoan ở công viên, trong giới thượng lưu có nhà Donihan cũng mặc mô-đen hoa văn này, cô ta đang bán tén bán nghi không biết có đúng trong xã hội đang lưu hành mô-đen này không thì một tiểu thương nhỏ đã mang chất liệu vải đó đặt vào tay cô và bảo. “Cô rất đẹp, rất có thẩm mỹ, do vậy tôi mới dám đưa chất liệu đó cho cô để tìm bạn đồng minh. Buổi liên hoan lần sau, chất liệu vải đó nhất định sẽ làm cô và vị phu nhân nọ nổi tiếng”. Cô vợ còn dặn chồng nhất định phải giữ bí mật, để tránh cho mọi người đều chạy theo chất liệu vải đó.

Saluxs rất buồn cười về cách nghĩ của cô vợ, lời nói dối của viên tiểu thương làm phụ nữ mê muội! Tuy nhiên Saluxs không khâm phục lời nói dối của người lái buôn đó. Trong buổi liên hoan không chỉ có mình vợ anh nhận được lời nói dối ngọt ngào đó, mà còn vài phụ nữ khác cũng nhận được lời nói dối tương tự. Sau khi kết thúc hội liên hoan, phần lớn phụ nữ đều nhận được thông tin “các phụ nữ đều mặc chất liệu vải mới và tất cả các cửa hàng đều bán loại vải đó.”

Hôm sau, Saluxs đến một cửa hàng vải, anh thấy các bà các cô tranh nhau mua chất liệu vải giống như hôm qua vợ anh mua về. Đợi các bà các cô đi hết, chủ cửa hàng sai căng ra hàng chữ: “Vải đã bán hết, ngày mai lại có hàng mới”. Một số người mua sợ ngày mai lại không có vải nên kéo nhau đến đặt tiền. Nhân viên bán hàng lại buông lời nói ngọt ngào: “Loại vải này của Pháp, do đó rất khó mua, khó lòng đáp ứng nhu cầu của khách hàng”.

Saluxs biết rõ, chất liệu vải này cung cấp không nhiều, nhưng nguyên liệu không đủ, do đó con đường tiêu thụ không thuận lợi, không dám nhập khẩu tiếp. Anh ta vội vã quay về cửa hàng của mình, tại đó cũng làm anh kinh ngạc: số hàng ở cửa hiệu của anh cũng được các lái buôn mua hết nhẵn.

Phương châm tìm phụ nữ để tiêu thụ sản phẩm quả là linh nghiệm. Viên lái buôn nọ chỉ dùng một lời nói dối ngọt ngào khiến số vải tồn ở các cửa hàng đã được bán hết.

Chương 8 Muốn thực hiện tốt chuyện tương lai tất cần có một nền tảng tốt

Cảnh sắc đầu xuân có sức hút làm say đắm lòng người, làm gió xuân thổi tới khiến thảm cỏ thơm xanh rờn trông đẹp hơn, liễu rủ xanh biếc mềm mại lộ dấu hiệu mùa xuân đã đến. Vùng đất lớn tràn đầy sức sống và sinh khí, tất cả đều biểu thị hình sắc vui vẻ. Tùy Văn Đế tản bộ chậm rãi trong cung Nhân Thọ, khi tận mắt chứng kiến cảnh xuân làm say đắm lòng người, ông chợt ngây ra một thoáng. Trong lúc thần thờ, đột nhiên ông nhìn thấy trong khóm hoa mai trước mặt có một thiếu nữ đứng quay lưng, cô ta thân hình uyển chuyển mái tóc đen nhánh, đôi cánh tay trắng muốt. Ông ngây ra ngắm nhìn, cô gái thoắt quay người lại, một tuyệt sắc giai nhân, hoa đẹp còn phải thua mỹ nhân. Làn tóc phất phơ như liễu rủ, mắt sáng như hồ nước mùa thu, miệng nhỏ, răng đều đặn như những hạt anh đào. Tả không hết vẻ đẹp chim sa cá lặn của cô ta. Ông bị hấp hồn bởi nét đẹp dịu dàng.

Tùy Văn Đế vốn không phải là người đam mê nữ sắc, vả lại Độc Cô hoàng hậu là người hay ghen, không dung tha bất cứ hành vi phóng đãng nào, một mực không cho phép chồng ôm ấp nghĩ tới một người phụ nữ khác. Tùy Văn Đế đành ngậm ngùi chấp nhận sự quản lý của bà ta, suốt ngày suốt đêm bà ta kề cận bắt thề độc không được sủng ái người phụ nữ thứ hai. Trong cuộc đời ông kể từ khi thành thân với bà ta, ngày qua ngày ông chỉ dám ngắm nhìn những phụ nữ đẹp mà không dám lại gần vuốt ve tán gẫu. Về phía Độc Cô hoàng hậu luôn sai gia nhân thân cận, giám sát hành vi của đức phu quân.

Không ngờ, đúng lúc mùa xuân vừa đến, bà ta bị cảm nhẹ nên đành nghỉ ngơi trong cung để dưỡng bệnh. Dương Kiên buồn chán muốn đi tản bộ ở vườn thượng uyển, ngắm nhìn cảnh xuân làm rung động tâm hồn, hơn nữa trước mắt lại xuất hiện một cô gái đẹp tuyệt trần, thử hỏi làm sao ông ta còn nhớ tới lời thề thốt bên gối và sự ghen tuông ngoa ngoắt của vợ đây? Thiếu nữ tên gọi Uất Trì Trinh - 28 tuổi, cháu gái út của Uất Trì Quýnh. Khi ông ngoại bị tiêu diệt, cô theo cùng đám phụ nữ trong gia đình, tất cả đều không nhập cung, cũng chẳng biết tại sao bây giờ cô lại đứng đây. Đột nhiên nhìn thấy Văn Đế cho rằng mình có phúc lớn mệnh tốt, rốt cuộc đã được thánh thượng chú ý. Nên giả bộ chối từ, càng ra vẻ trông càng yêu kiều, không cần đợi đến chiều tà thì hai người đã quấn quýt đắm thắm.

Tùy Văn Đế vui vẻ trong lòng, không cần nói nhiều ai cũng biết rằng lòng tham của con người quả là vô đáy, từ đó ông ngang nhiên ở với Uất Trì Trinh, tình ý vẩn vương, lần khăn mãi mới thiết triều. Cái kim giấu mãi trong bọc cũng lòi ra, bà vợ chua ngoa của ông sớm đã được bọn nội thị báo cáo rõ ràng đầu đuôi câu chuyện, bà ta ba máu sáu cơn, giận dữ đùng đùng và đợi Tùy Văn Đế thiết triều, dẫn đám cung nữ đi tới chỗ Uất Trì Trinh để xử lý cô ta. Đợi khi Tùy Văn Đế hoàn tất việc lâm triều, ông định đi đến chỗ Uất Trì Trinh thì phát hiện ra cô ta đã biến thành một thi thể nhầy nhụa máu thịt.

Đồng thời còn nghe thấy giọng hoàng hậu gào rít mắng chửi. Đứng ở trong nhìn trộm chỉ thấy vị mẫu nghi thiên hạ lông mày dựng đứng, mắt mở trừng trừng, thanh minh rằng sớm đã nhìn thấy xa giá của thánh thượng tới, ngược lại vẫn ngồi nguyên xi bất động luôn mồm nói liều.

Vốn dĩ Tùy Văn Đế bị mang tiếng là sợ vợ, nhất thời không dám can ngăn. Do đó vừa đau khổ vừa phẫn nộ, nhu nhược lên ngựa quay về, không nghe giọng hoàng hậu nói với theo “Bệ hạ hồi cung”, ông thả cương ngựa đi về phía cửa Đông Hoa, đi nhưng tâm hồn lưu lạc tận đâu đâu.

Độc Cô hoàng hậu chỉ muốn trút hết nỗi hờn ghen trong lòng, nào ngờ Tùy Văn Đế biến sắc mặt bỏ đi, cưỡi ngựa một mình rong ruổi, như vậy thì quyết làm thế nào không cần gấp rút choáng váng bởi quá khứ. Bà ta vội sai người cấp tốc truyền gọi Việt Quốc Công Dương Tố và Tả Bộc Xạ Cao Cảnh cưỡi ngựa đuổi theo Tùy Văn Đế.

Bọn Cao, Dương khó khăn lắm mới tìm thấy hoàng thượng, khuyên giải Tùy Văn Đế quay về cung, tốt nhất nên nhún nhường với hoàng hậu. Đúng lúc Cao Cảnh nói: “Thánh thượng nên lấy nỗi khó khăn của quốc gia làm trọng để mà tiến thân, việc giữ thành trị quốc là chuyện không đơn giản hà tất gì chi vì một phụ nữ mà buông lỏng coi nhẹ thiên hạ, giang sơn? Cúi xin thánh thượng an giấc, sớm mai hồi cung, để tránh lòng người náo loạn”.

Việc sóng to gió lớn của đôi vợ chồng già tuy đã bình yên trở lại, nhưng trong lòng Độc Cô hoàng hậu vẫn còn nỗi u buồn không cách gì gỡ bỏ. Bà ta hận Tùy Văn Đế đã quay lưng với lời thề hẹn tìm kiếm hoan lạc mới, dù sao ông ta cũng là thiên tử nên bà ta không dám trút cơn giận dữ. Vì thế lão già Cao Cảnh trở thành cái túi trút giận, Cao Cảnh nói một câu: “Vì một phụ nữ...”, bà ta nghĩ mình đường đường là quốc mẫu vậy làm sao có thể coi là một phụ nữ bình thường đây? Tùy Văn Đế quay lưng với lời hẹn quả là chuyện không đúng, còn lão già Cao Cảnh sao dám coi nhẹ bà ta được. Không trừng trị lão già đó thì nỗi ấm ức của bà ta còn chưa dứt. Bà ta vốn thiên vị con thứ là Tấn Vương Dương Quảng, còn con cả là Dương Dũng đang ở ngôi vị thái tử có những hành vi không thuận mắt bà ta, vì thế nhiều lần bà ta khuyên Tùy Văn Đế phế trưởng lập thứ. Có lần Tùy Văn Đế hỏi Cao Cảnh: “Có nên lập Tấn Vương Dương Quảng làm thái tử không?” Vậy mà Cao Cảnh lại nghiễm nhiên trả lời: “Lập trưởng là quy luật đã được định sẵn từ lâu, làm sao có thể dễ dàng sửa đổi?”. Sau khi Độc Cô hoàng hậu biết chuyện, bà ta hiểu: Một khi Cao Cảnh còn ở nguyên vị trí của mình thì Dương Quảng khó lòng ngồi vào ngôi vị thái tử. Vì thế cả hận cũ và hận mới dồn nén vào, bà ta quyết chí nghĩ mưu phế bỏ Cao Cảnh.

Một hôm, chẳng may vợ Cao Cảnh bị ốm chết, Độc Cô hoàng hậu được

dịp liền xúi bầy Tùy Văn Đế: “Cao Cảnh tuổi cao, đột nhiên lại mất đi người vợ hiền, tuổi già sức yếu và thêm vào đó là nỗi đau mất vợ, bệ hạ ân đức bao trùm khắp thiên hạ, tại sao không làm bà mỗi để kiểm cho Cao Cảnh một người chăm sóc lúc tuổi già!”.

Tùy Văn Đế thấy vợ nói có tình có lý, lại rất chân thành, do đó ông sai triệu kiến Cao Cảnh, trình trọng đề cập chuyện làm bà mỗi để giúp Cao Cảnh. Không ngờ, Cao Cảnh nước mắt lưng tròng đáp rằng: “Hạ thần tuổi đã cao, sau khi tan triều chỉ muốn nghỉ ngơi tĩnh dưỡng và không muốn tái hôn”. Tùy Văn Đế vô cùng thương cảm cho hoàn cảnh của ông ta nên cũng không đề cập lại chuyện đó.

Vài tháng sau, vợ bé của Cao Cảnh sinh được một con trai. Tùy Văn Đế rất mừng cho Cao Cảnh. Ngược lại, Độc Cô hoàng hậu lại ra vẻ buồn rầu. Tùy Văn Đế ngạc nhiên hỏi nguyên do, hoàng hậu đáp: “Lão thần Cao Cảnh công lao to lớn địa vị oai phong, hiện nay cũng lừa dối thánh thượng rồi!”.

Tùy Văn Đế nhẹ nhàng ôn hòa hỏi lại: “Ái khanh nói như vậy là có ý gì?”

Hoàng hậu từ tốn nói: “Lẽ nào thánh thượng quên mất, cách đây vài tháng vợ Cao Cảnh ốm chết. Lúc đó thần thiếp có đề cập với ngài: Cao Cảnh đã già, vợ lại mới mất, không có ai làm bầu bạn, vì thế đã khuyên thánh thượng đứng ra làm mối tìm giúp ông ta một người nâng khăn sửa túi. Lúc thánh thượng triệu ông ta đến để đề cập chuyện đó nhưng ông ta đã chối từ và nói chỉ muốn nghỉ ngơi tĩnh dưỡng, đọc sách, không muốn lấy vợ lần thứ hai. Nghe lời nói đó của ông ta, thánh thượng và thiếp vô cùng cảm động, khen ông ta là hiền minh. ông ta ở nhà đọc sách tại sao vợ bé lại sinh con trai! Mồm thì nói không muốn tái hôn, kỳ thật lại sủng ái vợ bé, như thế há chẳng phải lừa dối thánh thượng sao? Bây giờ chân tướng sự việc đã rõ, thánh thượng nên lưu ý chuyện này! Một đại thần mưu thâm như ông ta, chưa chắc đã thực lòng phù trợ bệ hạ, những lời nói của ông ta xin bệ hạ xem xét kỹ càng!”.

Nghe vợ nói vậy, Tùy Văn Đế chợt tỉnh ra: “Nếu không nhờ ái khanh nhắc nhở, thì trẫm quên mất. Xem xét lại, trẫm chợt nghĩ ra nhiều điểm hoài nghi. Nghị Dương Công Vương Thế Tích chơi rất thân với Cao Cảnh, sau này Vương Thế Tích mưu phản, nhiều người nói Vương Thế Tích và Cao Cảnh đều bàn bạc với nhau chuyện làm phản. Trẫm nghĩ ông ta là người trung hiếu, chắc không dính dáng tới chuyện đó, vì thế chỉ xử Vương Thế Tích tội chết, mà không hề truy cứu sự việc của Cao Cảnh, ví như hôm nay thì rất đáng chú ý. Con trai ông ta là Biểu Nhân vốn là con rể của thái tử. Trẫm nhiều lần hỏi ông ta việc phế thái tử, ông ta trước sau vẫn muốn duy trì ngôi vị cho thái tử. Nói đi nói lại cũng vẫn luôn bảo vệ ý kiến của mình. Tâm tư của ông ta như vậy, chắc cũng vì chuyện xã tắc mà thôi. Giữa ông ta và thái tử cũng không

thể không hiềm nghi việc thông đồng với nhau.”

Độc Cô hoàng hậu nghe xong, lại bồi thêm một đòn: “Thánh thượng anh minh hiểu rõ mọi chuyện, thái tử đam mê nữ sắc, làm ảnh hưởng tới thể thống chư thần. Cũng chính vì chuyện này mà thần thiếp ngày đêm lo nghĩ, sợ rằng có thể xảy ra việc lớn trong tương lai. Cộng thêm vào đó là lão thần Cao Cảnh mưu sâu trí trọng, càng tạo ra họa lớn. Thánh thượng nhất thiết nên quả đoán thôi.”

Tùy Văn Đế gật đầu đáp: “Trẫm sẽ lưu ý chuyện này.”

Sáng hôm sau, Tùy Văn Đế cho lật lại vụ án của Vương Thế Tích. Người chấp hành nhiệm vụ đó rất hiểu dụng ý của hoàng thượng. Vì thế vài ngày sau Cao Cảnh bị cắt chức, phế làm thường dân.

Qua đó, chúng ta có thể hiểu rằng Độc Cô hoàng hậu giả vờ nhân từ quan tâm tới chuyện tái hôn cho Cao Cảnh, chẳng qua là muốn trái độn lót để lấy cớ loại bỏ Cao Cảnh. Hiển nhiên, bà ta muốn đạt được tâm nguyện thì phải tình tâm trái độn, sắp đặt tấm độn lót đó tất đạt được vấn đề then chốt. Trong thương nghiệp việc mở rộng thị trường tiêu thụ, những mặt hàng tốt và thực dụng cũng chưa phải là thứ mà người ta tranh giành nhau, kỳ thật những hàng mới ra, thường khó bán được ở các cửa hàng lớn. Nhưng nếu như trái được nền tảng tốt, tấm độn êm thì tình hình sẽ đơn giản rất nhiều.

Con trai của Zutanlas là một thiếu nhi tàn tật, mỗi lần giúp con trai đi tiểu tiện, đại tiện, ông ta thường toát hết mồ hôi. vì thế ông ta vò đầu bứt tai nghĩ ra một công cụ giúp đỡ cho người tàn tật sử dụng thuận tiện. Sau hai năm suy nghĩ thì phát minh của ông cũng thành công. Ước lượng trên thị trường có người cần, vì thế ông ta đưa ra sự chuyên lợi và bắt tay vào sản xuất.

Sản phẩm vừa mới tung ra, không có một công ty hoặc một cửa hàng nào muốn tiếp nhận sản phẩm của ông cả, họ cho rằng đồ đi đại tiểu tiện đó trông rất khó coi và nếu đặt ở trong tủ kính thì không đẹp mắt chút nào.

Qua một hồi lo lắng, Zutanlas nhận thấy rằng nếu ông ta cứ tự nhiên mang đi tiêu thụ như vậy thì quả là thiếu khuyết nền tảng cơ sở. Sau khi suy nghĩ, ông bắt đầu dụng kế.

Trong vòng hơn nửa tháng, ông ta suốt ngày chỉ đi gọi điện thoại cho từng nhà, kiên nhẫn đến các cửa hàng và hỏi: quý khách có mua đồ dùng đại tiểu tiện cho người tàn tật không?... Ông ta còn huy động bạn bè và họ hàng đi gọi điện hỏi giúp ông ta.

Sau nửa tháng, tất cả các cửa hàng ở Tôkyô đều đón nhận sản phẩm của ông ta. Do đó, sản phẩm được quần chúng hoan nghênh nhiệt liệt.

Chương 9 Tìm ra lợi ích chung

Tấn Vương Dương Quảng trong tâm tư vẫn muốn giành ngôi thái tử của anh trai mình là Dương Dũng. Nhờ những cố gắng từ nhiều mặt, Dương Quảng cuối cùng cũng giành được ân tình của vợ chồng Tùy Văn Đế, thanh trừ đại thần Cao Cảnh, người phản đối Tấn Vương làm thái tử. Khấp kinh thành loan truyền tin Tùy Văn Đế sẽ phế Dương Dũng, lập Dương Quảng lên thay. Nhưng phế lập thái tử là một việc lớn, nếu không tìm được một vị đại thần đức cao vọng trọng luôn luôn cúi gục Tùy Văn Đế hạ quyết tâm thì việc này có thể sẽ kéo dài mãi, thậm chí trở thành nỗi mừng hụt trong im lặng.

Dương Quảng mời Vũ Văn Thuật, một người túc trí đa mưu đến, nhiệt tình khoản đãi, tha thiết cầu mưu. Quan điểm của Vũ Văn Thuật hoàn toàn giống với Dương Quảng: “Hoàng thái tử Dương Dũng từ lâu không còn được Thánh thượng yêu mến, tin đồn phế thái tử cũ lập thái tử mới đã truyền đi khắp nơi. Điện hạ vốn có tiếng là người tài đức, thần dân đều khen ngợi. Nhưng chuyện phế lập quả thực không dễ nói. Nếu không thể sớm thành đại sự, để lâu khó tránh sinh biến. Muốn thực hiện kế này cần có một đại thần thân tín ra sức giúp đỡ mới có thể thành công” và nói tiếp: “Trong số các đại thần trong triều hiện nay, Dương Tố là người được Thánh thượng tin yêu nhất. Điện hạ có thể kết giao với Dương Tố không?”

Dương Quảng đương nhiên hiểu rõ tài năng và địa vị của vị Quốc Công Dương Tố. Nếu được Dương Tố trợ giúp, việc lớn không thể không thành. Nhưng trước đây, Tấn Vương và Dương Tố ít có sự đi lại, việc cơ mật, nguy hiểm như vậy, với sự tinh nhanh của mình, Dương Tố lẽ nào dễ dàng tham dự, dốc toàn lực vì chuyện này? Do đó, sau khi nghe Vũ Văn Thuật nói, Tấn Vương biết rằng ông ta nói rất có lý song nét mặt càng lo lắng dăm chiêu hỏi: “Dương Tố đương nhiên là người lý tưởng nhất nhưng ta và ông ấy không đi lại, hơn nữa sự việc cơ mật nguy hiểm, dù thế nào cũng không lợi dụng được.”

Vũ Văn Thuật suy nghĩ rất lâu, cuối cùng nói: “Thần và em trai Dương Tố là Dương Ước thân nhau, thần bằng lòng đến kinh sư một chuyến, dùng kế khiến huynh đệ họ phải bán sức vì điện hạ.” Dương Quảng vui mừng khôn xiết, lập tức đưa rất nhiều kim ngân vật báu cho Vũ Văn Thuật mang đến kinh đô.

Vũ Văn Thuật hiểu rõ Dương Ước tính tình háms lợi, ông ta và Dương Ước lại là bằng hữu nhiều năm, vì thế chỉ cần mang kim ngân trong người thì không sợ Dương Ước từ chối. Nhưng Vũ Văn Thuật lợi dụng Dương Ước không phải là mục đích mà là muốn mượn mồm của ông ta đi bảo Dương Tố, con người lắm mưu nhiều kế. Giữa hai anh em họ và Tấn Vương Dương

Quảng có cùng lợi ích lâu dài duy nhất, mà lợi ích lâu dài này chỉ có Dương Tổ tích cực tham dự vào đại sự cơ mật giúp Tấn Vương đoạt ngôi thái tử mới tuyệt đối không thể sai sót.

Vũ Văn Thuật theo kế hoạch đã định, đi một mạch đến Trường An, tìm cách tặng cho Dương Ước toàn bộ sổ kim ngân cổ vật của Tấn Vương. Sau đó, nhân lúc rượu say men ngấm, thì thăm bên tai Dương Ước. Mấy ngày sau, Vũ Văn Thuật trở về hồi báo với Tấn Vương, việc lớn sắp thành, điện hạ sẽ được lên ngôi thái tử.

Hóa ra, sau khi nghe những lời thủ thi của Vũ Văn Thuật, sáng sớm hôm sau Dương Ước liền đi gặp Dương Tổ. Dương Ước cố ý tỏ vẻ dăm chiêu lo lắng trước mặt anh, Dương Tổ thấy vậy vội hỏi nguyên nhân.

Dương Ước trả lời một cách tư lự: “Đệ và huynh trưởng cùng năm triều chính đã nhiều năm. Trong triều, không ít văn thần tướng bị chúng ta áp bức lăng nhục. Chỉ vì hoàng thượng vẫn sống khỏe mạnh, lại đặc biệt ân sủng chúng ta nên mới không bị mọi người nhất tề chống lại, tạm thời cũng không an lo nghĩ nhiều. Nhưng nay Đông cung thái tử Dương Dũng không phải người thân, chẳng phải bạn cũ của chúng ta, đối với những đòi hỏi của thái tử, huynh trưởng cũng vẫn làm theo lẽ công bằng. Đông cung dục vọng vô độ, từng bị huynh trưởng quở trách, vì thế khó bảo đảm rằng thái tử không thù hận huynh trưởng. Một khi Dương Dũng thừa kế ngai vàng, chắc sẽ tìm đến bạn cũ, thân có Vân Định Hình (cha của Vân Chiêu Huấn, ái cơ của Dương Dũng), quan liêu có Đường Lệnh Tắc. Huynh trưởng vừa có hiềm khích với thái tử, chính kiến lại chưa hẳn thống nhất với họ. Vì vậy huynh đệ chúng ta đã ở vào hoàn cảnh nguy hiểm giữ được buổi sớm không chắc giữ được buổi tối, làm sao không khiến đệ bồn chồn lo lắng?”

Dương Tổ nghe xong bất giác kinh sợ thất sắc buột mồm hỏi: “Phải làm thế nào?”. Dương Ước vờ trầm ngâm một lúc rồi nói rằng: “Hành động sớm e rằng còn kịp”. Dương Tổ vội hỏi hành sự như thế nào?

Dương Ước nói: “Nay hoàng thái tử Dương Dũng vừa bị hoàng hậu Độc Cô căm ghét vừa mất đi sự tin yêu của Thánh thượng. Trong lòng Tùy Văn Đế sớm đã có ý phế truất. Để thực hiện kế này, chỉ bằng huynh đệ ta đợi dịp xin lập Tấn Vương. Tấn Vương rất được lòng của thánh thượng và hoàng hậu, trở thành thái tử chỉ là chuyện sớm muộn mà thôi. Nếu được huynh trưởng nói tốt vài lời trước mặt hoàng đế thì tin đồn có liên quan đến chuyện phế lập thái tử sẽ lập tức trở thành sự thực. Đối với Tấn Vương mà nói đương nhiên là một niềm vui lớn. Còn với huynh đệ chúng ta vì lập công đúng lúc, Tấn Vương sẽ cảm kích không quên. Đây há chẳng phải lối thoát duy nhất tránh nguy tìm an, con đường mưu cầu phú quý lâu dài hay sao?”

Dương Tố nghe xong vô cùng hân hoan: “Những lời hiền đệ nói rất đúng. Ngu huynh nhất thời hoảng hốt, không nghĩ ra nước cờ này. Nay đệ đã có diệu kế như thế, ngu huynh cứ theo thế mà làm vậy.”

Dương Ước lại nói. “Nay hoàng hậu nói gì, thánh thượng đều nghe theo. Huynh trưởng phải nắm cơ hội sớm câu kết với hoàng hậu. Hai người cùng cầm quyền nhất định có thể duy trì phú quý lâu dài. Nếu do dự lưỡng lự, một khi có biến, thái tử Dương Dũng chấp chính e rằng đại họa sắp giáng xuống đầu!” Dương Tố vuốt râu, trong đầu suy tính kỹ càng: “Tự nhiên”.

Dương Tố lập tức tích cực hành động, trổ hết tài năng. Với sự giúp đỡ của hoàng hậu Độc Cô, không lâu sau đã thúc đẩy được Tùy Văn Đế hạ lệnh phế truất Dương Dũng, phong Tấn Vương Dương Quảng làm thái tử.

Vũ Văn Thuật dùng kế quả thực rất tài tình. Trong nháy mắt, ông ta khiến huynh đệ Dương Tố đang ung dung đứng ngoài sự việc phải tham gia vào mưu kế của Tấn Vương, hơn nữa còn tình nguyện mạo hiểm tích cực hành động và chỉ một lần hành động đã làm cho sự việc có khả năng thất bại trở nên “liều rủ nở hoa”, mã đáo thành công. Tổng kết mấu chốt dùng kế của Vũ Văn Thuật, trên thực tế là khéo léo tìm ra lợi lâu dài chung giữa huynh đệ Dương Tố và Tấn Vương và để Dương Tố tự nhiên nhận thức được điều đó. Trong hoạt động kinh doanh trên thương trường từ xưa đến nay đều lấy doanh lợi làm mục đích, nhưng doanh lợi cần phải dựa vào sức mạnh của tập thể. Vậy thì làm thế nào để toàn bộ nhân viên của công ty tích cực nỗ lực lâu dài vì doanh nghiệp? Đương nhiên là có thể song cũng cần khéo léo tìm ra và khiến nhân viên tự xác nhận, sự phồn vinh của công ty chính là chỗ dựa duy nhất để nhân viên giành được những lợi ích lâu dài trong tương lai.

Trong cuộc điều tra về uy tín doanh nghiệp của tạp chí “Happy”, UPS vinh dự đứng đầu trong bốn năm liền. UPS là công ty đóng gói liên hiệp. Mỗi ngày công ty có khoảng 47.000 chiếc xe chạy suốt ngày đêm đến các thành phố, thị trấn, vùng quê trên toàn nước Mỹ, chuyển đi hơn 900 vạn gói quà. UPS phục vụ cho khoảng 85 vạn công ty và nhà máy, hoạt động ở khắp 50 thành phố của Mỹ. Nghiệp vụ của công ty thậm chí mở rộng đến cả các nước như Canada, Séc, Phần Lan... Mức doanh thu hàng năm của UPS đạt 10 tỉ đô la, lãi ròng là 700 triệu đô la, là công ty vận chuyển có mức doanh thu cao nhất ở Mỹ.

Thành công của UPS là vì công ty có thể thu hút bồi dưỡng và giữ gìn nhân tài. Mỗi một nhân viên của UPS đều coi vận mệnh của công ty là vận mệnh của mình, luôn luôn cố gắng làm việc với tinh thần tích cực nỗ lực, cẩn thận chu đáo.

Tại sao trước thập kỷ 80, một công ty nhỏ khởi nghiệp bằng vận chuyển thư tín ở Seattle có thể làm được như vậy? Ở mức độ rất rộng, công ty dựa vào một tín điều giản dị, không màu mè do ông Somu kate người đặt nền móng cho công ty đề ra: “Người quản lý có công ty, người có quản lý công ty”. Khoảng 1500 giám đốc và các nhân viên cao cấp khác đều có gần như toàn bộ cổ phiếu của công ty. Rất nhiều người lúc đầu chỉ là nhân viên bình thường, thậm chí là lái xe mà lúc nghỉ hưu cũng trở thành triệu phú. Thành viên hội đồng quản trị của UPS đến mỗi quý hoặc khi nghỉ hưu phải bán hết cổ phiếu trong tay họ cho nhân viên của công ty. Tự mình phong bế tự nhiên như vậy khiến cho nhân viên quyết sách cao cấp của công ty có thể định ra chiến lược lâu dài của bản thân mà không cần lo lắng phải chịu ảnh hưởng của thị trường cổ phiếu phố Wall. Ngoài ra, các nhân viên cấp dưới chỉ cần tích cực, nỗ lực làm việc, sớm muộn cũng sẽ có nhiều cổ phiếu như ban giám đốc và được hưởng giàu sang mãi mãi nhờ mức doanh thu khổng lồ của công ty. Vì vậy, chỉ khi ông chủ cưỡng chế ra lệnh nghỉ hưu, họ mới có thể bị ép không cố gắng làm việc cho công ty.

Chương 10 Người sốt ruột, ta cứ bình chân như vại

Con trai thứ hai của Tùy Văn Đế là Dương Quảng cuối cùng cũng ngồi được vào ngôi vị thái tử nhờ sự trợ giúp tận tình của Dương Tố. Thế là anh ta bắt đầu mưu đồ sớm lên làm hoàng đế đồng thời ngày đêm tưởng nhớ hai tuyệt sắc giai nhân bên cạnh Tùy Văn Đế là Dung Hoa phu nhân và Tuyên Hoa phu nhân. Nhưng Dương Tố lại có dự định của riêng mình. Ông ta giúp Dương Quảng giành ngôi vị thái tử mục đích là đợi sau khi Dương Quảng kế thừa ngai vàng, mình sẽ được hưởng càng nhiều vinh hoa phú quý. Song hiện tại Dương Quảng đã làm thái tử, ngoài việc mưu cầu kế sách, quả thực thái tử chưa từng nghĩ phải báo đáp ông ta như thế nào. Tuy mọi người đều công nhận Dương Tố là đại công thần của Dương Quảng, nhưng nếu đến khi Dương Quảng làm hoàng đế trở mặt không nhận người thì Dương Tố cũng không biết phải làm thế nào. Dương Tố không thể trực tiếp nói với Dương Quảng sự hoài nghi lo lắng này, song cho dù thế nào ông ta vẫn muốn Dương Quảng thề thốt hứa hẹn trước khi lên làm hoàng đế, trong lúc còn phải dựa vào sự trợ giúp của ông ta, như thế mới yên tâm phần nào. Có thể thấy Dương Quảng càng tiến gần đến ngai vàng thì trong lòng Dương Tố trái lại càng lo lắng, nghĩ trăm phương ngàn kế, tìm cơ hội và sách lược để Dương Quảng chủ động cam kết.

Đối với bất kỳ một người nào, cơ hội nói chung luôn luôn có, chủ yếu là xem người nào có năng lực nắm cơ hội chính xác, quyết đoán hay không.

Dương Tố bằng sự tinh nhanh của mình đã tìm ra cơ hội rất nhanh.

Hóa ra, hoàng hậu Độc Cô, một người tràn đầy sự ghen tuông, quản thúc chồng như một khách làng chơi vừa qua đời. Tùy Văn Đế vừa thoát ra khỏi nhà tù “vợ quản lý”, bắt đầu phóng túng, tận hưởng nét dịu dàng hiền thực của các giai nhân ở hậu cung. Tùy Văn Đế đặc biệt sủng ái em gái của Trần Thúc Bảo là Tuyên Hoa phu nhân, một quốc sắc thiên tư và Dung Hoa phu nhân với sắc đẹp như tiên giáng trần, đứng đầu lục cung. Với hai mỹ nhân này, ông ta một bước cũng không rời. Thử nghĩ xem, Tùy Văn Đế ban ngày phải giải quyết muôn ngàn việc hệ trọng, ban đêm đi lại giữa hai người đẹp một người già 60 tuổi làm sao có thể ăn quá no mà không bội thực? Càng ráng sức càng đổ bệnh nhanh chóng. Không lâu sau, Tùy Văn Đế chỉ còn da bọc xương, trong người mắc hàng trăm thứ bệnh, cuối cùng vì bị cảm phong hàn mà bức bách trong ngoài, nằm ốm liệt giường, có lẽ ông ta sắp gần đất xa trời.

Tùy Văn Đế tự biết mình lành ít dữ nhiều, nên hạ lệnh cho Dương Quảng vào điện Đại Bảo ở gần giường bệnh để thường xuyên phụng dưỡng và nghe lời dặn dò. Như vậy, Dương Quảng thấy Tùy Văn Đế ngày ngày hơi thở thoi thóp, càng vội vàng muốn làm hoàng đế, ngày ngày thấy Tuyên Hoa, Dung Hoa phu nhân như hoa như ngọc nũng nịu ỏn ẻn trước mặt Tùy Văn Đế càng ước ao có được ngay hai mỹ nhân.

Dương Tố gian tà xảo quyệt, cơ hội mà ông ta tìm thấy chính là tâm trạng hấp tấp, hành động cấp bách nóng vội của Dương Quảng. Để không lọt lưới Dương Quảng, ông ta bắt đầu mượn cơ hội dùng kế.

Dương Quảng nôn nóng lên ngôi cũng chính là nôn nóng các công việc chuẩn bị đăng cơ cần bàn bạc với Dương Tố. Dương Tố cố ý ít nói chuyện trực tiếp với Dương Quảng. Thái tử chỉ còn cách viết thư liên tục cho ông ta. Dương Tố cũng phúc đáp kịp thời. Có một hôm kể sách của Dương Tố đã thành công bước đầu. Thái tử có việc nên tạm thời dời điện Đại Bảo, nội thị đưa thư liên chuyển mật hàm cho Dương Tố viết cho thái tử đến tay Tùy Văn Đế. Tùy Văn Đế đương nhiên giận đến gai cả đầu óc, hỗn hển thổ ra máu, suýt nữa hôn mê. Dương Tố biết rằng Dương Quảng lúc này nhất định nôn nóng đến nỗi muốn gọi mình là cha là mẹ nên ở phủ đợi thái tử đến.

Sự việc quả nhiên đúng như Dương Tố dự liệu nhưng bên trong còn có một chuyện xen vào khiến kế sách “làm địch nóng nảy” của ông ta tự nhiên mà thành.

Lúc đó, thái tử về đến điện, nghe tin Dương Tố từng gửi thư đến nhưng bị nội thị chuyển đến tay Tùy Văn Đế, bất giác cuống quýt vô cùng, vội vàng

chạy đến buồng bệnh thăm dò tin tức, không ngờ gặp ngay Tuyên Hoa phu nhân đi ra thay quần áo. Tuyên Hoa phu nhân nói với thái tử, Tùy Văn Đế sau khi đọc thư vô cùng tức giận, bây giờ đã ngủ rồi. Dương Quảng nghe thấy Tùy Văn Đế đã ngủ, trong lòng lập tức thoải mái trở lại. Song thái tử từ lâu đã tưởng nhớ đến Tuyên Hoa, Dung Hoa, thấy Tuyên Hoa phu nhân đứng trước mặt, yếu điệu thướt tha, ánh mắt long lanh như nước hồ thu, giọng nói nũng nịu, dáng đi mềm mại, trong lòng lại nổi lên sự ham muốn. Đầu tiên là những lời lẽ trêu chọc, sau đó tự nhiên chọc ghẹo, muốn làm chuyện cường bạo. Tuyên Hoa phu nhân vội vàng vùng ra, chạy vút về buồng bệnh.

Dương Quảng vẫn đứng ngơ ngơ ngác ngác ở đó, sững sờ như mất thứ gì, bỗng nghe thấy Tuyên Hoa phu nhân nói nghẹn ngào “Thái tử vô lễ”, sau đó Tùy Văn Đế vỗ giường hét lên: “Súc sinh làm sao có thể gánh vác đại sự? Độc Cô (tức hoàng hậu quá cố), Độc Cô làm hỏng việc lớn của ta rồi!... Nếu không nhân lúc trẩm còn chút hơi thở phế bỏ tên súc sinh này, lập lại con trưởng Dương Dũng làm thái tử, hậu sự há có thể lường được chăng?”... Tiếp theo hạ lệnh cho nội thị đi triệu Lại bộ thượng thư kiêm Binh bộ thượng thư Liễu Thuật với Hoàng môn thị lang Nguyên Nham lập tức vào cung. Dương Quảng lúc này mới cảm thấy trời cao sắp sập, mình như trứng để đầu đẳng, sợ hãi lo lắng như ruồi không đầu, vội vàng tìm Dương Tố bàn bạc.

Thái tử nói: “Sự việc có biến, sắp sinh họa bất trắc rồi!”

Dương Tố bình tĩnh như thường: “Mọi việc đều đã ổn thỏa rồi, sao lại có biến? Chỉ đợi Thánh thượng quy tiên là điện hạ lên ngôi...”

Thái tử thấy Dương Tố không có sự chuẩn bị gì, càng khẩn trương: “Bức mật thư ngài gửi cho tôi bị nội thị giao nhầm cho phụ hoàng rồi!”

Dương Tố ngoài mặt tỏ vẻ khẩn trương nhưng trong lòng không hề nôn nóng: “Như thế thì hỏng rồi! Hỏng rồi! Làm sao cứu đây!”

Thái tử thấy Dương Tố dường như đã bắn loạn, càng lo lắng hỏi: “Chuyện này vẫn chưa phải là nghiêm trọng, còn có một việc xấu nữa đã làm âm ỉ cả lên rồi...”

Dương Tố sợ đùa với lửa sẽ mang họa, dùng kế không thành trái lại bị nó làm hại vội vã thúc giục: “Còn chuyện gì nữa?”

Thái tử đỏ mặt trả lời: “Cũng vì ta nhất thời không kiềm chế, không nên dùng lời lẽ trêu ghẹo Tuyên Hoa phu nhân, nay phụ hoàng đã biết. Hiện tại phụ hoàng đang trực tiếp căn dặn Liễu Thuật, Nguyên Nham phải phế ta lập Dương Dũng!” “Đại sự hỏng rồi!”. Dương Tố cũng không ngờ sự việc sẽ tiến triển như vậy, lập tức tìm cách giải quyết. “Vậy thì cần nhanh chóng...”

Dương Tố đang định nói ra mưu kế, nhưng sau lại không buột miệng nói ra nữa. Ông ta tự nhủ, thái tử nôn nóng nhưng ông ta thì không được phép nôn nóng. Lúc này mà nóng vội thì âm mưu của ông ta khác nào xôi hỏng bỏng không.

Thái tử sốt ruột đến nỗi cứ đi đi lại lại trong phòng, Dương Tố chỉ thờ dài, im lặng hồi lâu, không lắc đầu mà chỉ dậm dậm chân. Dương Quảng thấy Dương Tố như vậy thì tâm thần bất an, vô cùng lo lắng.

Dương Tố thấy Dương Quảng chưa hiểu dụng ý của mình, lại lo sợ tình hình đang thật sự nguy cấp, liền nhanh chóng hành động. Ông ta cố ý như bật ra một câu: “Cách thì có một cách đấy”. Dương Quảng vui mừng quá đổi, nóng ruột đến không thể chờ thêm được nữa. Bỗng Dương Tố lại lắc đầu nói: “Không dùng được, không dùng được. Phải nghĩ cách khác thôi, Dương Quảng thấy Dương Tố ấp a ấp úng, sốt ruột không chịu được nữa: “Rốt cuộc thì là cách gì, bất luận dùng được hay không dùng được, cứ thử nói ta nghe trước đã, còn tiện bàn bạc”. Dương Tố cố ý nhử lòng mày, thông thả nói một cách nhát gừng: “Sự việc đã đến nước này, càng phải thận trọng nghĩ ra biện pháp tốt hơn, chỉ e không làm được mà thôi! Ngoài cách này ra, thần không có cách thứ hai nữa rồi... Chỉ có điều, thần làm sao có thể nói ra đây?”

Dương Quảng thấy Dương Tố nói vòng vo, vẫn chưa nói ra nguyên do. Đang vô cùng rối trí, nào có suy nghĩ được nhiều, vội vàng sụp xuống rồi quỳ trước mặt Dương Tố: “Ông mà nghĩ ra kế giúp ta ngay bây giờ thì dù cho có thế nào, sau này quyết không phụ công, dám thề với trời sẽ không bao giờ quên!”

Dương Tố thấy mưu kế đã thành, đỡ Dương Quảng dậy, lập tức thực hiện diệu kế “không dùng được kia: một mặt sai kẻ hầu Trương Hoàn Tắc tới bên giường bệnh để chăm sóc cho cái mạng già của Tùy Văn Đế về tới Tây Thiên; mặt khác sai hộ vệ Vũ Văn Thuật dẫn đội thị vệ Đông Cung mang thánh chỉ giả: “Liễu Thuật, Nguyên Nham có ý đồ làm phản, mưu hại Đông cung, lệnh cho hộ vệ Vũ Văn Thuật tới bắt giải vào nhà lao...” Rồi bắt được Liễu Thuật và Nguyên Nham khi đó đang soạn chiếu thư phế lập, đồng thời ra lệnh chuẩn bị tốt cho mọi mặt về quân sự.

Không lâu sau, tất cả mọi sự đều nằm trong sự thâm tóm của Dương Tố và thái tử đã được thực hiện một cách nhanh chóng gọn lẹ. Dương Quảng dâng cơ một cách thuận lợi, lại ve vãn được thế thiếp của cha. Dương Tố nắm được quyền hạn lớn trong triều, cuối cùng đã thỏa ý nguyện.

Việc giao dịch buôn bán đôi khi cũng có điểm tương đồng so với sự đấu đá chốn quan trường, nếu có thể làm cho đối phương rơi vào tình thế cấp bách,

lo lắng tốt độ, ta chỉ cần lặng im chờ đợi tất sẽ giành thắng lợi.

Một người nọ muốn bán nhà, đăng quảng cáo với giá đưa ra là 5000 đồng. Không ít người đã đến hỏi han, nhưng chỉ có một người mua đồng ý với giá trên và còn trả trước 50 đồng tiền đặt cọc. Bên bán vô cùng hài lòng, còn dán cả thông báo rằng nhà đã bán để từ chối những người khác, chỉ chờ nhận nốt 4950 đồng còn lại để đi mua cá giống. Ai ngờ mùa mua cá giống đã sắp bị lỡ mất mà người mua đã trả trước 50 đồng kia vẫn ì ra chưa chịu giải quyết nốt cho xong, người bán sốt ruột đứng ngồi không yên. Phái khó khăn lắm người mua kia mới chịu đến, lại một mực nói xin lỗi, lúc đó anh ta chưa nắm rõ tình hình đã vội trả tiền cọc, nay có người bạn mách mỗi, anh ta chỉ cần trả 4500 đồng là có thể mua được một căn nhà tốt hơn, 50 đồng tiền cọc bên này cũng không còn mặt mũi nào đến xin lại nữa. Bên bán vừa nghe thấy thế thì kêu lớn rằng bị mắc lừa. Nhưng việc đã tới nước đó, phải gấp rút tìm cách tập trung tiền mua cá giống, đành ngậm đắng nuốt cay mời khách mua cho với giá 4200 đồng. Bên mua tỏ vẻ vô cùng thông cảm, vui vẻ hứa hôm sau đến trả tiền đúng hẹn. Hôm sau bên mua đã y hẹn mà đến, nhưng vừa bước tới cửa đã lại lớn tiếng xin lỗi: anh ta là một kẻ sợ vợ, vợ anh ta nhất định không chịu để anh ta dùng số tiền đó để mua căn nhà này, anh ta đã phải dùng hết mọi cách mới lấy được 3500 đồng từ túi của vợ. Nếu chủ nhà bằng lòng, anh ta sẽ căn rằng góp thêm cả số tiền riêng chỉ có 98 đồng để thanh toán vụ mua bán này với giá 3598 đồng. Chủ nhà không còn cách nào khác, chép miệng, nhà đã bán xong. Kẻ mua lại thoải mái tiết kiệm được gần 1500 đồng một cách dễ dàng.

Dương Tố trong đầu có kế nhưng miệng không nói ra, năm lần bảy lượt làm cho Dương Quảng nôn nóng. Người mua nhà lại dùng biện pháp vờ trả giá tiền được đưa ra lúc đầu, cắt cầu đối với những người muốn mua nhà khác, sau đó lại cố ý kéo dài thời gian, khiến bên bán đã sốt ruột càng thêm sốt ruột.

Hai cách làm cho người khác nôn nóng của hai người này là khác nhau, nhưng trong ưu điểm của kế “Người vội ta không vội” thì lại như cùng một khuôn đúc mà ra, không hề có sự khác biệt.

Chương 11 Gióng trống dọa địch, tung tin giả giải vây

Mùa thu năm Đại Nghiệp thứ 11 đời Tùy Dạng Đế (năm 615 sau Công nguyên), Tùy Dạng Đế Dương Quảng từ Phần Dương đi thưởng ngoạn về phía bắc Trường Thành, tiện đường đi tuần về phương Bắc. Vừa ra khỏi Trường Thành, bỗng có một sứ giả bí mật người tộc Đột Quyết tới đưa thư,

người này do công chúa Nghĩa Thành là cháu gái đã được gả cho một người Đột Quyết cử đến. Tùy Dạng Đế mở thư ra xem, liếc mắt qua từng dòng rồi giật mình sợ hãi: “Nguy rồi! Nguy rồi! Thủy Tất Khả hãn sắp tấn công ta rồi!” Đoạn, giữ sứ giả ở lại rồi lệnh cho tùy tùng lập tức quay ngựa chạy vào Nhạn Môn Quan.

Vốn sau khi Khả hãn Khả Dân chết đi, triều đình nhà Tùy căn cứ vào biểu chương của người Đột Quyết đã đồng ý cho con trưởng của Khả hãn Khả Dân là Đốt Cát Thế thừa kế hãn vị, lại ban cho hiệu là Thủy Tất Khả hãn, theo phong tục mà đưa công chúa Nghĩa Thành (vốn được triều Tùy gả cho Khả hãn Khởi Dân làm vợ) lên làm Khả đôn (hoàng hậu). Quan hệ giữa Tùy và Đột Quyết càng trở nên mật thiết. Nhưng vì Khả hãn Thủy Tất ham muốn xâm lược, lại có trọng thần Sử Thục Hồ túc trí đa mưu giúp Thủy Tất sắp xếp mọi chuyện, chiêu binh mãi mã, bộ lạc ngày càng trở nên cường thịnh. Tùy Hoàng môn thị lang Bùi Cử lo ngại bộ lạc Đột Quyết quá mạnh sẽ trở thành hậu họa nên được sự đồng ý của Dạng Đế đã phong em trai của Khả hãn Thủy Tất là Đốt Cát Thiết lên làm Khả hãn ở phía nam, nhằm chia giảm thế lực của Đột Quyết. Đốt Cát Thiết bản tính nhu nhược, không dám thụ phong, âm mưu của nhà Tùy bị thất bại, nhưng Khả hãn Thủy Tất đã biết được nhà Tùy giở trò thị phi nên trong bụng lấy làm bất mãn. Không ngờ rằng Bùi Cử sau khi thấy mưu kế đầu tiên bị thất bại lại có thể hèn hạ giết luôn mưu thần yêu quý Sử Thục Hồ của Khả hãn Thủy Tất, khiến Khả hãn Thủy Tất quyết tâm báo thù.

Trong khi nhà Tùy không hề mảy may nghi ngờ thì Thủy Tất tìm kiếm cơ hội để ra tay tàn ác. ông ta không ngừng phái do thám bí mật xâm nhập biên giới và quan sát động tĩnh. Tùy Dạng Đế khinh suất quyết định đi tuần Bắc, tức thì do thám báo tin cho Khả hãn Thủy Tất, thế là người Đột Quyết dốc tâm hành động, thế sẽ vây giết Dạng Đế cùng mấy người tùy tùng ở phía Bắc Trường Thành.

May thay Nghĩa Thành công chúa lại là cháu gái của vua Tùy, khi đó đã sai sứ giả ngày đêm gấp rút tới báo tin cho Tùy Dạng Đế. Nhưng vì đã chậm mất một bước, Tùy Dạng Đế vội vàng quay ngựa, hướng về Trường Thành, bế thủ Nhạn Môn Quan, chỉ nghe tiếng phát hiệu, tiếng người và ngựa lẫn trong tiếng còi hú, đại quân Đột Quyết đang rầm rập kéo tới.

Dạng Đế dẫn đầu một tốp người trèo lên Trường Thành quan sát phía bắc, thấy từ xa một dải màu đen kịt, đầy khắp núi đồi toàn quân Hồ, khí thế vô cùng. Đi trên cùng là đội cung thủ với những bộ cung tên lớn, lúc gần tới cổng thành, với bản năng ngang ngược vốn có, kẻ nào kẻ nấy đều giương cung nấp tên bắn như mưa lên phía trên cổng thành. Bỗng một mũi tên lao

thăng về phía Dạng Đế, chỉ lệch cao hơn một chút và đâm xuyên qua vương miện. Dạng Đế sợ mất hồn mất vía không dám đứng trên cổng thành lâu hơn.

Lúc này có vị tướng sĩ tới chờ chỉ, báo rằng binh mã của Thủy Tất có khoảng 10 vạn tốp, nếu mở cổng thành quyết chiến thì một là ít sẽ không địch nổi nhiều, hai là nhuệ khí quân Hồ đang hăng, nhất định sẽ thất bại, không bằng cứ trấn giữ quan ải thì hơn, bình tĩnh chờ đợi kẻ cần vương tới giải cứu. Dạng Đế buộc phải nhắm mắt nghe theo. Quân Thủy Tất thế mạnh người đông như thế, lại sẵn sàng liều chết xông lên, Nhậm Môn Quan quả là vô cùng nguy khốn. Dạng Đế truyền dụ rằng: “Thủy Tất là kẻ phụ ơn, vô cớ tấn công, người nào có thể giải nguy được, trăm nhất định trọng thưởng. Nếu người đó đang làm quan thì nhân cơ hội này sẽ được thăng chức, người chưa được làm quan thì sau khi tai qua nạn khỏi sẽ phong cho chức quan lục phẩm!”. Ai nấy nghe xong đều rất vui vẻ sĩ khí đột nhiên được khuấy động, tinh thần hưng phấn hẳn lên, sẵn sàng dốc sức chiến đấu giữ cổng thành.

Nhưng Dạng Đế thừa biết trận đấu này thắng bại thế nào cần dựa vào thực lực, mà hiện giờ lực lượng quân trong thành với ngoài thành quá ư chênh lệch, tình hình vô cùng bất lợi cho mình. Vì thế ông ta lập tức xuống chiếu chiêu binh toàn quốc gấp rút ra phò vua.

Lúc này, Lý Thế Dân - chính là Đường Thái Tông sau này - đang ở chỗ Đồn Vệ tướng quân Vân Định Hưng đã ra ứng mộ tòng quân, người này tuổi mới 16 nhưng trí dũng hơn người. Cậu ta hiến kế cho Vân Định Hưng rằng: “Thủy Tất bỗng nhiên cử đại quân bao vây Thiên tử là vì ông ta suy đoán rằng quân chi viện nhà Tùy không thể nào lập tức tham trận ứng chiến được trong tình hình gấp rút này. Mà hiện tại thì binh sĩ trong thành quân số ít, lại chưa qua huấn luyện nên đều không có cách nào ra chiến đấu được. Căn cứ tình hình như vậy chúng ta chỉ có thể sử dụng biện pháp khuếch trương thanh thế để đối phó. Thứ nhất, lúc ban ngày thì sai người phất cờ ở khắp mọi nơi sao cho từ khoảng một chục dặm trở lại đây đều nhìn thấy cờ bay phấp phới. Ban đêm đánh trống trận thật lớn, phải cố gắng hết sức sao cho tiếng trống từ bốn phương truyền về đây rồi lại từ đây truyền ra xung quanh. Nếu làm như vậy Thủy Tất ắt sẽ nghi ngờ rằng cứu binh của chúng ta đang cuồn cuộn kéo tới, khi đó cho dù chúng không cầm đầu bỏ chạy thì cũng sẽ quyết không dám hung hăng tiến công như bây giờ nữa, ít nhất thì chúng ta cũng tranh thủ được khoảng thời gian dài để chờ quân chi viện. Thứ hai, lập tức cho sứ giả bí mật đi gặp Nghĩa Thành công chúa, mượn danh nghĩa công chúa để vờ báo tin cho Thủy Tất rằng ở nhà trưởng gặp nguy cấp. Cứ như vậy thì thế nào Thủy Tất cũng sẽ phải lui binh”.

Tùy Dạng Đế chấp nhận lời thỉnh cầu của Vân Định Hưng và lệnh cử y kế

sách của Lý Thế Dân mà làm. Khả hãn Thủy Tất ban ngày thấy cờ Dạng giương lên khắp chốn, nhìn xa hàng chục dặm chưa hết, ban đêm thì nghe tiếng trống trận dồn dập từ bốn phía, quả nhiên rất đổi nghi ngờ không dám đánh Nhạn Môn Quan nữa mà trái lại còn nghĩ cách làm thế nào để lui binh. Chẳng lâu sau, Thủy Tất lại nhận được thư khẩn của công chúa Nghĩa thành báo tin phía bắc có chuyện, e rằng sẽ mất nha tướng liền tức tốc cho quân quay về. Thủy Tất không có cách nào để tiến quân, hậu phương lại gặp nguy cấp, đành chán nản quay về. Dạng Đế bèn cho quân truy đuổi, bắt được hàng ngàn lính Đột Quyết.

Như vậy, Lý Thế Dân bằng cách gióng trống trận khiến kẻ địch đang mạnh phải lui quân, biết lợi dụng tin giả, trong nháy mắt đã giải cứu được Nhạn Môn Quan. ở đây Lý Thế Dân đã dùng kế “lừa dọa hổ”, thông qua việc khuếch trương lực lượng để làm mạnh quân mình và làm giảm ý chí chiến đấu của địch, từ đó có thể biến nguy thành an. Thực lực vô cùng yếu nhưng bên ngoài lại tỏ ra rất mạnh để làm cho quân thù sợ hãi, đây chính là biện pháp lấy yếu chống mạnh - một cách tốt nhất để giải cứu trong tình huống nguy cấp được ứng dụng rất nhiều trong chiến đấu quân sự. Trong cạnh tranh thương mại, đặc biệt là trong đàm phán, lấy yếu chống mạnh cũng là tình thế thường gặp. Vì thế, biện pháp khuếch trương thanh thế “gióng trống dọa địch, tung tin giả giải vây” cũng thường được những người hiểu biết áp dụng trên thương trường.

Tại một tỉnh nọ của nước Trung Quốc, một doanh nghiệp nhỏ đã tiến hành đàm phán mua bán với một đối tác của mình về việc nhập khẩu nguyên liệu sản xuất. Bên đối tác đã sử dụng thế mạnh rằng doanh nghiệp này sẽ không thể hoạt động sản xuất nếu không có nguyên liệu của họ để định ăn chặn một khoản tiền lớn, may mà họ vẫn chưa biết rằng số nguyên liệu dự trữ của doanh nghiệp này chỉ đủ để duy trì hoạt động sản xuất trong vòng nửa tháng, thực tế là sắp phải ngừng sản xuất đến nơi. Ở vào hoàn cảnh như vậy, người đại diện tham gia đàm phán của doanh nghiệp này đã luôn giữ thái độ chân thành hợp tác và đồng ý ký kết với mức giá cao hơn. Nhưng hai bên vừa mới gặp mặt thì bên đối phương đã tỏ thái độ rất ngạo mạn, lời nói và hành động đều tỏ ra họ đang là kẻ ngồi trên cao nhìn xuống, họ đã gây nhiều khó dễ, thậm chí đôi khi còn gây mất tình cảm đối với doanh nghiệp này.

Đứng trước tình thế khó khăn với thái độ đàm phán vô cùng thiếu thiện chí ấy, vị đại diện của doanh nghiệp đã phải rất nhẫn nại vì lo cho tình trạng khó khăn của doanh nghiệp mình. Trái lại, đối phương thấy vậy lại cho rằng chắc chắn họ sẽ thắng nên càng đắc ý, được đằng chân lân đằng đầu. Người đại diện này không thể chịu đựng được hơn đã đành phải dùng kế “Gióng trống dọa địch” để chuyển không thành có.

Trong lần đàm phán tiếp theo, người đại diện đó đột nhiên thay đổi thái độ mà chỉ trích đối phương một cách gay gắt: “Các ông nếu như đã không có thành ý thì chúng ta giải tán ở đây luôn! Về cơ bản thì mặt hàng của các ông cũng không có nhiều mối để tiêu thụ trên thị trường quốc tế. Lượng dự trữ của nhà máy chúng tôi còn đủ để duy trì sản xuất bình thường trong hơn một năm nữa, mà chúng tôi cũng đã quyết định năm sau sẽ chuyển hướng sản xuất, không bao giờ quan hệ với phía các ông nữa! Các ông hãy nghĩ kỹ đi!”. Thái độ cực kỳ gay gắt của người đại diện này là vô cùng ít thấy trong giao lưu kinh tế đối phương đã bị bất ngờ đến bủn rủn cả chân tay, mặt mày tái mét.

Vì lợi ích đại cục, đối phương sau khi bị rơi vào tình huống bị đe dọa thất bại đã phải trở lại với thái độ hòa nhã. Cuộc đàm phán cuối cùng đã tiến triển theo quỹ đạo thông thường với tinh thần hợp tác hữu nghị. Hai bên cùng thẳng thắn trao đổi ý kiến khiến cuộc đàm phán đã kết thúc thành công. Doanh nghiệp nọ đã vượt qua được tình huống gay go nhất mà vẫn chỉ phải ký kết với mức giá như thường lệ.

Phần II - Chương 12 Cười Cợt Mà Khói Lửa Mù Trời

Nắm rõ tình hình chờ cơ hội khởi binh

Những năm cuối của sự nghiệp nhà Tùy, các cuộc khởi nghĩa của nông dân và cuộc đảo chính của quan lại nổi lên như vũ bão, trên toàn quốc có hơn một trăm đạo quân vũ trang muốn tiêu diệt nhà Tùy. Năm 617, tháng 7, cha con Lý Uyên và Lý Thế Dân chớp thời cơ khởi binh ở Thái Nguyên. Tháng 8, đánh bại Tùy tướng là Tống Lão Sinh ở Hoắc Ấp, tháng 9, vượt sông Hoàng Hà và giành được Đồng Quan; tháng 10, tấn công vào kinh đô nhà Tùy. Lúc đó, để che mắt thiên hạ, cha con họ Lý lập người nhà Tùy là Đại vương Dương Hựu lên làm vua. Tháng 3 năm 618, Tùy Dạng Đế đi tuần ở Giang Đô không về kịp kinh đô và bị giết trong cuộc binh biến, đến tháng 5, thì Lý Uyên ép Dương Hựu nhường ngôi vị và chính thức giương cờ hiệu của Đại Đường.

Tháng 11 năm 618, dẹp yên Tiết Nhân Cảo, bình định Long Hữu; năm 620, đánh bại Tống Kim Cương, Lưu Vũ Chu, bình định Sơn Tây và đánh bại Thiểm Tiên, bình định Giang Nam, năm 621, đánh bại Vương Thế Sung, Đâu Kiến Đức, bình định Hà Nam Hồ Bắc; năm 624, đánh bại Từ Viên Lang... rồi thống nhất toàn đất nước, xã hội bắt đầu đi vào một trật tự ổn định.

Bị kẹp giữa vô số khối tập đoàn vũ trang nhưng cha con Lý Uyên dễ dàng như người đầu bếp giỏi thái thịt đã kiến lập nhà Đường trong khoảng thời gian tính theo tháng, chỉ trong vài năm đã dẹp yên toàn quốc thật đáng gọi là

cha con Lý Uyên dùng kế quả rất diệu kỳ

* * *

Vào giai đoạn cuối của thời kỳ nắm quyền, Tùy Dạng Đế Dương Quảng luôn luôn nghi ngờ có người muốn mưu phản để đoạt mất ngôi vị của mình. Chỉ vì tin vào những điều thấy trong giấc mơ và lời sấm mà ông ta luôn nghi ngờ đề phòng đối với những người họ Lý, đặc biệt là những người họ Lý mà tên khi viết ra lại có ba dấu chấm thủy, thậm chí còn “giết nhầm hơn bỏ sót”, đã giết sạch cả nhà quan đại thần Lý Hồn vì một lý do không rõ ràng. Khi đó, Lý Uyên - một vị quan trong triều biết mình đã phạm vào điều kiêng kỵ của Dương Quảng nên một mặt dùng tiền mua chuộc người khác nói tốt về mình trước mặt vua, mặt khác giả bộ khờ khạo, tỏ vẻ mình là một kẻ ngu trung.

Năm Đại Nghiệp thứ 12 (năm 616), Dạng Đế ban chiếu lệnh cho Lý Uyên đi trấn giữ vùng Thái Nguyên, đồng thời sai võ sĩ Vương Uy và Cao Quân Nhã đi cùng để giúp việc nhưng thực chất là để theo dõi đề phòng Lý Uyên làm phản.

Thái Nguyên bấy giờ là cả một trọng trách quân sự của toàn bộ quốc gia vì nơi đây cất giữ một số lượng lớn vải vóc và lương thực có thể đủ dùng trong 10 năm. Lý Uyên sớm có dã tâm cướp ngôi nên rất đổi vui mừng khi được giao trọng trách đối với Thái Nguyên. Lúc này, con trai thứ của Lý Uyên là Lý Thế Dân cùng với các mưu thần của ông ta đều khuyên rằng phải nhanh chóng hành động để khỏi lỡ mất cơ hội tốt. Lý Uyên vẫn trấn tĩnh không hề manh động, thậm chí còn lớn tiếng dọa sẽ bắt Lý Thế Dân đi báo quan vì tội nói năng “phản động”.

Lý Uyên là một chính trị gia lão luyện, mặc dù ông ta vẫn tỏ ra bình tĩnh như không nhưng thực chất trong lòng đã suy đi tính lại từ lâu. Ông ta hiểu rằng nếu khởi binh khi thời cơ chưa chín muồi thì chỉ có thể tìm tới con đường chết. Cách đây không lâu, cuộc khởi binh phản Tùy với qui mô lớn của các nhà quý tộc do Dương Huyền Cảm đứng đầu mặc dù gây tiếng vang lớn và có mười mấy vạn người tham gia nhưng cũng chẳng được mấy ngày đã bị đàn áp một cách thảm khốc. Các cuộc khởi nghĩa của quan lại, cường hào ở địa phương diễn ra không ít, nhưng do lực lượng không tập trung thống nhất nên cũng không đem lại kết quả gì. Quân khởi nghĩa là nông dân cũng nhiều nhưng hầu như chỉ mang tính “vào nhà cướp của”, chiếm núi xưng vương chứ chưa đoàn kết lại với nhau.

Lý Uyên nhận thấy rằng lực lượng phản đối vương triều nhà Tùy vẫn chưa đủ lớn mạnh. Vậy còn sức trấn áp của triều đình thì thế nào? Nhà Tùy vừa mới trải qua hai cuộc đông chinh lớn, tổn thất vô cùng nặng nề, lực lượng bị

suy giảm, lòng dân phần nộ. Tuy nhiên cơ chế thống trị của triều đình vẫn chưa hoàn toàn bị suy yếu, nhất là lực lượng vũ trang lớn mạnh về cơ bản vẫn được bảo toàn nguyên vẹn. Lực lượng quân đội của Tùy Dạng Đế thật sự vô cùng lớn, trong cuộc đông chinh lần thứ nhất có thể điều động hơn 113 vạn quân thì lần này ông ta muốn huy động đội quân khoảng 70-80 vạn người đâu có khó gì. Vậy thì tại sao nhà vua vẫn có thể ung dung trong khi có vô số quân phán loạn như thế? Lý Uyên trong lòng đã từng nghi hoặc như vậy, nhưng rồi ông ta cũng tìm ra ngay lý do: Xung quanh Tùy Dạng Đế là một đám nịnh hần lúc nào cũng báo chuyện tốt đẹp mà không bẩm tấu chuyện không hay. Mà bản thân Dương Quảng cũng là một hôn quân ưa nịnh không thích nghe tin xấu.

Nếu vậy thì liệu bây giờ khởi binh thì lẽ nào nhà vua cũng sẽ không hề hay biết? Không thể có chuyện đó. Lý Uyên thừa biết, các cuộc khởi nghĩa của quý tộc, cường hào địa phương lúc bấy giờ hầu hết là do những người có địa vị không cao lãnh đạo nên ảnh hưởng không lớn. Chuyện Lý Uyên khởi quân thì lại khác, gia thế nhà ông ta lớn, tiếng tăm lẫy lừng, trong tay nắm giữ đại quân, lại giữ trọng trách đối với Thái Nguyên thì làm gì có tên nịnh thần nào dám giấu giếm cuộc binh biến động trời này? Tùy Dạng Đế làm sao có thể để quân đội nhàn rỗi mà không truy dẹp đến cùng? Lý Uyên không dám đi lại vết xe đổ của Dương Huyền Cảm.

Mọi tình hình đều cho thấy nếu khởi binh quá sớm thì khả năng thành công cực kỳ nhỏ, đồng thời khả năng lặp lại thất bại của Dương Huyền Cảm cực kỳ lớn. Lý Uyên đời nào dám mạo hiểm như vậy! Vì vậy, mặc dù bên trong đã có sự chuẩn bị kỹ lưỡng từ lâu nhưng về ngoài Lý Uyên vẫn giả bộ như một kẻ trung thần.

Thế nhưng đến tháng 5 năm Đại Nghiệp thứ 13 (năm 617), bỗng nhiên Lý Uyên đã đồng ý theo yêu cầu của Lý Thế Dân mà ngầm ngầm sát hại mật thám của Tùy Dạng Đế là Vương Uy và Cao Quân Nhã, ngay lập tức quảng chiêu binh mã, dốc sức chinh chiến đánh dẹp và đã liên tiếp hạ được Tây Hà, Hoắc ấp, Lâm Phần, Giáng Quận, Long Môn..., khi đó mới là đầu tháng 11. Rồi Trường An chẳng mấy chốc cũng bị hạ, chỉ trong vài năm toàn đất nước đã được dẹp yên, cơ nghiệp trăm năm của nhà Đường đã được đặt định.

Lý do gì khiến Lý Uyên lựa chọn thời điểm này để hành động? Trước đây ông ta đã suy nghĩ rằng nếu khởi binh sớm sẽ không được, nhưng đồng thời ông ta cũng hiểu rằng: khởi binh muộn cũng sẽ không thành công. Tháng 7 năm 616, Tùy Dạng Đế tự cảm thấy thiên hạ đang thái bình nên lại muốn đi tuần ở Giang Đô, toàn bộ đoàn tùy tùng gồm văn võ bá quan và quân lính có đến 20-30 vạn người. Như vậy số lượng quân Tùy ở những nơi chủ chốt như

Quan Trung, Trung Nguyên, Hồ Bắc... đã bị giảm đi rất nhiều. Đây là một cơ hội vô cùng thuận lợi cho quân khởi nghĩa ở khắp mọi nơi. Mấy trăm người tham gia khởi nghĩa dần dần hội tụ lại và phân thành ba cánh quân hùng mạnh: Quân Ngõa Cường do Địch Nhượng và Lý Mật lãnh đạo, nghĩa quân Hà Bắc do Đậu Kiến Đức đứng đầu và nghĩa quân Giang Hoài của Phụ Công Hựu. Thế là quân Tùy bị cô lập thành ba nơi riêng biệt, không thể liên lạc với bên ngoài và cũng không thể tự bảo vệ được. Do lực lượng quân khởi nghĩa quá mạnh nên Tùy Dạng Đế không muốn và cũng không thể quay trở về Trường An. Thế có nghĩa là bộ máy thống trị của vương triều nhà Tùy trên thực tế đã hoàn toàn sụp đổ. Trước sức mạnh của ba cánh quân khởi nghĩa với hàng chục vạn nghĩa binh, lại thêm một số các nghĩa quân vừa và nhỏ khác, quân của triều đình đành bó tay bất lực, vương triều Tùy bị diệt vong chỉ còn là vấn đề thời gian.

Nếu như chưa khởi binh thì rõ ràng bị muộn, Lý Uyên thâm nghĩ, mấy cánh quân tất sẽ mạnh dần lên theo thời gian, nếu không tranh thủ thời cơ tốt này mà phát triển lực lượng quân mình thì tương lai sẽ không đủ tư cách thống trị thiên hạ, hoặc dù cho có thể xưng bá một phương thì cục diện thay đổi không nhiều. Chưa kể ngoài thành Phổ Dương đâu đâu cũng là chiến trường, các nghĩa quân ở khắp nơi đều nhằm mục tiêu vào các quan lại của triều đình trước, nếu đến giờ mà vẫn chưa khởi binh thì đường đường một viên quan trấn giữ tinh Thái Nguyên rồi cũng sẽ chỉ là vật hi sinh vô nghĩa của triều đình nhà Tùy mà thôi.

Phải thật bình tĩnh chờ cơ hội chín muồi, đã hành động thì phải thật nhanh chóng. Nếu không nhanh sẽ vượt mất thời cơ. Lý Uyên biết im lặng khi cần phải im lặng, khi ra tay cần dốc toàn lực, thật là một người biết tranh thủ thời cơ, biết nắm bắt cơ hội. Nắm rõ tình hình chờ cơ hội khởi binh là một biện pháp linh hoạt nhất trong quân sự. Kinh doanh thương mại trên thực tế cũng vậy, hành động sớm hay muộn thì đều có thể dẫn đến nguy cơ thua lỗ sập tiệm, vì thế cũng cần phải nắm rõ tình hình chờ thời cơ đến mới được hành động.

Khi chiến tranh Nam Bắc ở nước Mỹ sắp kết thúc thì giá thịt lợn cũng lên cao đến cực điểm. Ông Philip Amore người sáng lập của công ty Amore biết rằng có một cơ hội kiếm lời lớn sắp đến, một khi chiến tranh đã kết thúc thì giá thịt lợn sẽ lập tức trượt dốc từ đỉnh điểm cao nhất xuống thấp nhất mà giá cả có biến động lớn thì đương nhiên sẽ là cơ hội tốt cho các thương nhân kiếm tiền. Nhưng khi nào sẽ ra tay? Quá sớm hay quá muộn thì chẳng những mất công toi mà có thể mất mạng sống như không.

Ông ta không động tĩnh gì, chỉ chăm chú theo dõi diễn biến cuộc chiến sự,

chờ đợi thời cơ đến.

“Cục diện Nam quân thất bại đã định”, Amore đã phán đoán chắc chắn như vậy sau khi đọc các bản tin mới nhất trên báo chí. Nhưng ông ta không biết cụ thể cánh quân phía Nam sẽ cầm cự được bao lâu nữa. Amore càng chú ý đọc báo hơn. Một hôm ông ta bị thu hút bởi mẫu tin văn: Một cha cố gặp mấy đứa trẻ tại doanh trại Nam quân, chúng mang rất nhiều tiền và hỏi thăm chỗ nào bán bánh mì và sôcôla. Chúng kể rằng cha của chúng đều là lính dưới quyền tướng quân Luke, và rằng đã mấy ngày nay không được ăn bánh mì, phải ăn thịt ngựa chán lắm rồi. Amore quảng vội tờ báo, trong bụng vui như mở cờ và lập tức ký một hợp đồng mua bán với chợ miền Đông: ông ta sẽ bán ra một lô thịt lợn với giá thấp hơn hẳn so với thị trường với điều kiện sẽ giao hàng chậm vài hôm.

Ông ta tính rằng: Việc Nam quân thiếu hàng viện trợ thì ai ai cũng biết, nhưng đại bản doanh của tướng Luke đã đến mức phải giết ngựa để ăn thì chứng tỏ chiến tranh sẽ kết thúc chỉ trong nay mai.

Amore đã đoán đúng thời gian, và nắm bắt được cơ hội tốt nhất. Trong khi bên mua vẫn còn đang vui mừng khôn xiết vì mua được lô hàng với giá hời thì cục diện chiến tranh và thị trường đều có những thay đổi căn bản. Mấy hôm sau giá thịt lợn đã hạ xuống tới mức bình thường nhất, Amore mua vào rồi bán ra ngay luôn như lúc còn chiến tranh theo đúng hợp đồng đã ký và đã hốt bạc triệu một cách dễ dàng.

Điều này không có gì là khó hiểu hết, Amore mà hành động chậm một tí là không được mà sớm một chút cũng không xong.

Chương 13 Ký sinh trên thân cây lớn

Tháng 5 năm 617, Lý Uyên - quan trấn thủ tỉnh Thái Nguyên của triều Tùy, vẫn đang giấu tài chột thấy thời cơ đã chín liền khởi binh phản Tùy không chút do dự.

Khi đó ở Đông, Tây bộ lạc Đột Quyết đều đang rất mạnh, Thái Nguyên lại là nơi quân Đột Quyết thường xuyên qua lại. Để giải quyết mối lo này, Lý Uyên đã đích thân viết một lá thư cho bộ lạc Đột Quyết để cầu hòa với một giọng điệu vô cùng khúm núm, đồng thời mang tặng lễ vật hậu hĩnh với hy vọng sẽ nhận được sự giúp đỡ. Khả hãn của bộ lạc Đột Quyết là Thủy Tất trả lời rằng: Lý Uyên phải tự mình lập ngôi Thiên tử thì người Đột Quyết mới cho binh mã tới viện trợ.

Biết một bộ lạc hùng mạnh như Đột Quyết cũng mong muốn Lý Uyên trở thành Thiên tử, tất cả các thuộc hạ tướng sĩ kể các văn thần mưu sĩ đều hoan

hồ nhiệt liệt, ai nấy đều khuyên Lý Uyên cần nhanh chóng lên ngôi hoàng đế. Lý Uyên lúc đó cũng đang mơ đến ngôi vị hoàng đế nhưng ông ta lại im lặng một cách khó hiểu và suy nghĩ một cách dăm chiêu.

Phong trào khởi nghĩa nông dân lan tràn khắp cả nước hầu hết bọn họ đều nêu cao ngọn cờ chính trị nhằm lật đổ triều Tùy khiến cho bách tính nghèo khổ của hôn quân Tùy Dạng Đế nô nức tình nguyện tham gia, thanh thế của quân khởi nghĩa ngày càng mạnh. Lý Uyên đương nhiên cũng muốn lật đổ ngay nhà Tùy, nhưng ông ta nghĩ, ông ta vẫn chưa phải là người của quân khởi nghĩa nông dân, bởi vì thế lực mà ông ta đang dựa dẫm là tầng lớp quý tộc, quan lại hào cường mới nổi danh. Hai thế lực này hoàn toàn khác nhau. Tầng lớp quý tộc có một ý thức “trung quân” sâu sắc, họ chỉ phản đối một ông vua và chỉ mong muốn thay “bạo quân hôn quân” bằng một “minh chủ hiền quân” chứ tuyệt đối không hề muốn lật đổ cả một chế độ chính trị. Hiện giờ triều đình nhà Tùy vẫn chưa sụp hẳn, quyền lực trung ương hữu danh vô thực, mà các quý tộc quan lại ở địa phương vốn có tinh thần nhà binh, thực lực của họ rất mạnh. Quân vũ trang mà họ nắm giữ để bảo vệ địa vị cát cứ của mình không hề thua kém đội quân chính quy của triều đình, bất luận là so sánh về binh khí được trang bị hay sức chiến đấu. Trong khi đó, quân khởi nghĩa nông dân trong tay chỉ có cuốc, thuổng, lực lượng lại phân tán nên không thể hòa nhập với lực lượng quý tộc kia được.

Hơn nữa, từ sau cuộc trấn áp phong trào Dương Huyền Cảm diễn ra một cách nhanh chóng, quyết đoán và tàn nhẫn, Dương Quảng còn căm hận sự phản loạn của tầng lớp quý tộc. Nhà Tùy tuy rằng sắp sụp đổ nhưng suy cho cùng đây vẫn là sự tồn vong của một chế độ chính quyền quốc gia cho nên nếu Tùy Dạng Đế tập trung lực lượng tiêu diệt Lý Uyên thì e rằng tới lúc đó có thêm mười Lý Uyên cũng khó tìm được con đường sống.

Sau nhiều lần suy đi tính lại, Lý Uyên đã bác bỏ lời đề nghị của những kẻ thuộc hạ mà không những không tự mình xưng đế trái lại còn giương cao lá cờ “Tuân Tùy”, tôn Tùy Dạng Đế làm Thái Thượng hoàng, lập Đại vương Dương Hựu - cháu của Dương Quảng và cũng là một quan trấn giữ - lên làm tân hoàng đế, đồng thời thay đổi chính sách cai trị, thay đổi cờ hiệu. Như vậy, đối với quân Đột Quyết mà nói, thanh thế của Lý Uyên càng lớn, dám tự lập theo ý mình, quân Đột Quyết sẽ chấp nhận lời cầu hòa của Lý Uyên mà không tùy tiện đem quân sang quấy nhiễu nữa, đồng thời còn ủng hộ một cách có điều kiện. Mặt khác đối với chính quyền nhà Tùy mà nói, mặc dù cũng nghi ngờ Lý Uyên có ý mưu phản, song lại thấy giương cờ hiệu tuân Tùy, và lại hiện giờ quân khởi nghĩa nông dân phản tùy đang ngày càng đông tới mức không thể đối phó được thì nhà Tùy còn hơi sức đâu mà lo cản đánh Lý Uyên? Chính vì thế Lý Uyên đã bố trí được một lớp phòng ngự mỏng, đồng

thời còn tranh thủ cơ hội phát triển từng bước và có kế hoạch một đội quân vây quét mà tương lai ông ta có thể chủ động chỉ huy bất kỳ lúc nào.

Điều quan trọng hơn đó là lá cờ hiệu tuân Tù của Lý Uyên đã thu hút được số đông đám quan lại và quý tộc vốn mang đậm tư tưởng “trung quân”. Hơn nữa đối với đám người này mà nói, việc Lý Uyên lập Đại vương Dương Hưu lên làm vua sẽ dẫn tới sự thay đổi lớn về trật tự quan lại trong triều, đây chính là một cơ hội thăng quan phát tài hiếm có của họ, kẻ nào đứng về phe Lý Uyên thì kẻ đó càng có nhiều cơ hội tiến thân. Thế là bao nhiêu kẻ thi nhau ủng hộ cho Lý Uyên khiến cho vây cánh và thực lực của ông ta mạnh lên rất nhiều.

Tất nhiên, Lý Uyên tuân Tù chỉ là kế quyền lực thích nghi, ông ta coi nhà Tù như một cây đại thụ đang trong quá trình mục nát nhanh chóng, bỗng dưng lại có một cái mầm đang trỗi lên khỏi mặt đất rồi khéo léo đâm rễ cắm vào thân cây ấy mà hút no nước và chất dinh dưỡng trong thân cây (được ví với bọn quan lại, quý tộc trong triều). Cái mầm non ấy lại nương nhờ cây lớn che chắn gió mưa, thậm chí còn làm cho cái cây to tưởng rằng nó là một bộ phận của thân thể mình và cứ ra sức bảo vệ (ví với việc trong khi quân của họ Lý đang giao chiến với quân khởi nghĩa khác thì triều đình chỉ lo đánh dẹp quân khởi nghĩa mà tin lầm vào đội quân của Lý Uyên). Từ đó mà Lý Uyên càng có thêm điều kiện thuận lợi để phát triển lực lượng của mình. Đến khi vật đổi sao dời, Lý Uyên chỉ việc dùng chân đá khúc gỗ mục là triều Tù kia đi mà dựng nên vương triều nhà Đường và lại càng được lòng dân ủng hộ.

Mượn thân cây lớn để sống ký gửi, quân Đường nhờ cách đó mà phát triển mạnh lên, Lý Uyên dùng kế mới tuyệt làm sao! Trong kinh doanh thương mại, đối với những doanh nghiệp nhỏ bé, những loại mặt hàng còn chưa có tiếng trên thị trường tất cả còn đang bị yếu thế, nếu muốn phát triển một cách nhanh chóng há chẳng phải cũng nên dùng kế “sống ký gửi trên thân cây lớn” hay sao?

Cuối những năm 50, thị trường mỹ phẩm dành cho người da đen của Hoa Kỳ bị công ty mỹ phẩm Fohley chiếm lĩnh toàn bộ, một nhân viên tiêu thụ sản phẩm của công ty này tên là George Johnson đã tách ra khỏi công ty để kinh doanh một mình và sáng lập ra công ty mỹ phẩm dành cho người da đen, Johnson với số vốn chỉ vỏn vẹn có 500 đô la và ba nhân công.

Johnson thừa biết công ty mỹ phẩm Fohley kia quá lớn, sản phẩm của họ rất có danh tiếng và sẽ không thể đủ sức cạnh tranh được. Sau khi suy tính kỹ càng, Johnson quyết định áp dụng biện pháp “sống ký sinh” để phát triển công ty của mình, và loại mỹ phẩm của công ty Fohley chính là cái thân cây mà ông ta muốn mượn.

Johnson tập trung lực lượng để sản xuất ra một loại kem trang điểm rồi làm quảng cáo tuyên truyền rằng: “Sau khi bạn dùng sản phẩm của công ty Fohley hãy bôi thêm một lớp kem trang điểm Johnson bạn sẽ thấy hiệu quả thật bất ngờ”.

Công ty Fohley thấy bên kia làm “nghĩa vụ tuyên truyền” thì lấy làm mừng thầm, không hề phản đối hay can thiệp gì cả. Một số đồng nghiệp của Johnson thì tỏ ra rất bất bình và chỉ trích ông ta đã thối phòng cho công ty Fohley. Ông ta chỉ cười mà nói: “Vì họ có danh tiếng lớn, tôi chỉ có cách là phải làm như vậy. Cũng như bây giờ có rất ít người biết tên tôi là Johnson nhưng nếu tôi được đứng bên cạnh tổng thống Mỹ thì tự nhiên mọi nhà, mọi người đều biết đến tôi. Tôi tuyên truyền như vậy thứ nhất là để cho sản phẩm của chúng ta có thể xuất hiện cùng với loại mỹ phẩm đã có uy tín từ lâu, rõ ràng là tăng sức cho công ty Fohley nhưng thực chất là lại mượn danh của họ để tồn tại, uy tín sản phẩm của công ty chúng ta sắp có thể sánh với sản phẩm của Fohley rồi. Thứ hai, và cũng quan trọng hơn nữa, đó là chúng ta có thể lấy thị phần của họ làm thị phần của mình. Trong quảng cáo rõ ràng có mách bảo ngầm rằng các khách hàng sử dụng mỹ phẩm của Fohley đều phải đồng thời dùng sản phẩm của Johnson thì mới thể có được hiệu quả thần kỳ. Vì thế quảng cáo như vậy thực chất là đem cơ thể yếu ớt của chúng ta đến sống ký sinh trên cây to vững chắc và giàu chất dinh dưỡng của Fohley. Đây chính là một kế sách tốt để chúng ta có được cơ hội phát triển nhanh chóng”.

Quả nhiên người tiêu dùng đã tiếp nhận sản phẩm của Johnson một cách rất tự nhiên, thị phần của công ty ngày một lớn. Thậm chí chỉ sau mấy năm đã loại bỏ được phần lớn sản phẩm của công ty Fohley ra khỏi thị trường mỹ phẩm. Về sau Johnson đã có thể đường hoàng độc chiếm thị trường mỹ phẩm dành cho người da đen của Mỹ.

Thủ thuật của Johnson dường như chính là bản sao thủ thuật của Lý Uyên vậy, không khác một chút nào!

Chương 14 Tạm thời nhượng bộ để được giúp đỡ

Năm Đại Nghiệp thứ 11 đời Tùy Dạng Đế, Lý Uyên nhậm chức quan đại sử yên dân ở vùng Sơn Tây, Hà Đông và phụng mệnh dẹp yên đạo tặc. Đối với bọn đạo khấu tầm thường như Vô Đoan Nhi hay Kính Bàn Đà... thì chỉ cần một cái phẩy tay mà không hề tổn hao công sức, nhưng đối với quân Đột Quyết ở phía bắc, vì chúng có kỵ binh tinh nhuệ giỏi cưỡi ngựa bắn cung thì lại khiến Lý Uyên rất đau đầu, đã nhiều lần giao chiến mà thắng thì ít, thua thì nhiều. Quân Đột Quyết rất ngang ngược, không biết sợ là gì nên Lý Uyên luôn coi chúng là kẻ thù không đội trời chung.

Năm 616, Lý Uyên được sắc phong làm quan trấn thủ ở Thái Nguyên, quân Đột Quyết lại đang dùng hàng vạn binh mã tấn công vào thành trì Thái Nguyên, Lý Uyên đã phải sai bộ tướng Vương Khang Đạt dẫn hơn ngàn quân ra nghênh chiến mà vẫn thất bại thảm hại. Về sau phải khéo léo dùng kế nghi binh mới đuổi lui được quân Đột Quyết. Đáng ghét hơn là bọn đạo khấu Lưu Vũ Chu bất thành lĩnh tiến đánh cung Phần Dương do Lý Uyên quản (là một trong những cung Tùy Dạng Đế hay đi giá tới), bọn chúng còn bắt phụ nữ trong cung để dâng tiến cho Đột Quyết. Người Đột Quyết liền phong cho Lưu Vũ Chu làm Định Dương Khả hãn. Ngoài ra còn có bọn Quách Tử Hòa, Tiết Cử được sự ủng hộ và bao che của Đột Quyết nên thi nhau khởi binh gây chuyện, Lý Uyên phòng ngự một cách yếu ớt và lúc nào cũng có thể bị Tùy Dạng Đế mượn cớ không hoàn thành nhiệm vụ để lấy đầu.

Ai cũng nghĩ Lý Uyên ôm mối thù khắc cốt ghi xương sẽ quyết một trận sống còn với Đột Quyết. Không thể ngờ rằng Lý Uyên lại cho mưu sĩ là Lưu Văn Tịnh làm sứ giả sang bên Đột Quyết để xin làm bề tôi, còn hứa đem gái đẹp và ngọc ngà châu báu sang để tặng cho Khả hãn Thủy Tất.

Đến con trai của Lý Uyên cũng cảm thấy bị sỉ nhục trước hành vi nhượng bộ khúm núm của ông ta. Lý Thế Dân sau khi đã được kế vị ngôi vua vẫn chưa thể nào quên nỗi nhục đó: “Quân Đột Quyết ngang ngược, Thái Thượng hoàng (chính là Lý Uyên)... xưng thần với chúng, trẫm chưa có lúc nào thôi đau lòng!”.

Lý Uyên thì “mọi người đều say, riêng một mình ta tỉnh”, ông ta có kế hoạch riêng của mình, khúm núm nhượng bộ tuy bộ dạng hơi khó coi một chút nhưng có thể nhẫn nhịn, có thể tồn tại mới trở thành đại trượng phu.

Thì ra Lý Uyên đã căn cứ tình hình chung mà dứt khoát quyết định khởi binh phản Tùy. Thái Nguyên là một trọng điểm quân sự nhưng vẫn chưa phải là nơi lý tưởng để xây dựng cơ đồ vì thế muốn khởi binh thành một phong trào lớn bắt buộc phải tiến về phía tây vào Quan Trung. Đã vào đến Quan Trung thì Thái Nguyên lại là căn cứ địa không thể mất của đạo quân Lý Đường. Vậy phải làm thế nào mới có thể vừa giữ được Thái Nguyên vừa tiến công về phía tây một cách thuận lợi?

Lúc bấy giờ binh tướng trong tay Lý Uyên không quá 3-4 vạn người, cho dù có dốc toàn bộ lực lượng để giữ Thái Nguyên, ứng phó sự gây chiến bất kỳ lúc nào của Đột Quyết, đồng thời lại phải truy dẹp bọn đạo khấu vốn được sự nâng đỡ của Đột Quyết thì cũng đã sức tàn lực kiệt. Chưa kể nếu tiến đánh Quan Trung thì hiển nhiên không thể giữ quân ở lại để trấn thủ Thái Nguyên. Vì vậy biện pháp duy nhất là phải áp dụng chính sách cầu hòa, để cho Đột Quyết “ngồi mát ăn bát vàng”. Cho nên Lý Uyên đã không dẫn đo nhượng bộ

tự xưng làm ngoại thần, đích thân viết bức thư tay rằng: “Muốn đại cử nghĩa binh nghênh tiếp chúa thượng, lại muốn xin hòa với quý quốc như thời Văn Đế vậy. Đại hãn mà chịu đem quân tới tiếp ứng giúp ta hành sự ở phía nam thì thật may cho bách tính thoát khỏi nạn binh đao. Nếu chấp nhận hòa thì có thể ngồi không mà hưởng châu báu, đó chính là số mệnh của đại hãn”. Lý Uyên thỏa thuận với Đột Quyết cùng định kinh sư, đất đai thuộc về Đường công còn gái đẹp và lụa là châu báu thì dâng cho Khả hãn.

Lùi một bước thấy biển rộng trời cao. Khả hãn Thủy Tất hám lợi quả nhiên đã hòa hảo với Lý Uyên. Trong khoảng thời gian khó khăn nhất của Lý Uyên là lúc từ Thái Nguyên tiến vào Trường An, ông ta chỉ để Lý Nguyên Cát - con trai thứ ba của mình với một số ít binh mã ở lại chốt giữ Thái Nguyên, lại từ chỗ đang bị Đột Quyết xâm chiếm nay bọn Lưu Vũ Chu (trước vốn ý thế Đột Quyết làm càn) cũng đã bớt gây chuyện đi nhiều. Lý Nguyên Cát vì thế mà đã có thể liên tục chuyển người và lương thảo từ Thái Nguyên ra tiền tuyến. Cho đến năm 619, khi Lưu Vũ Chu đánh Phổ Dương thì Lý Uyên đã kịp thiết lập nên vương triều nhà Đường tại Quan Trung. Lúc này vua Đường không những đã có thể đứng vững ở Quan Trung với một căn cứ địa là một vùng lãnh thổ rộng lớn, mà lúc này Lưu Vũ Chu không còn là đối thủ của Lý Uyên nữa, con trai Lý Uyên là Lý Thế Dân vừa xuất mã, chẳng tốn nhiều công sức đã thu phục được Quan Trung.

Ngoài ra, vì Lý Uyên cam lòng nhượng bộ nên đã nhận được sự giúp đỡ không nhỏ của Đột Quyết. Thủy Tất Khả hãn tặng cho Lý Uyên không ít ngựa và quân lính, Lý Uyên cũng nhân cơ hội này mà mua được rất nhiều ngựa chiến. Điều này không chỉ đặt nền móng cho việc củng cố sức chiến đấu của các kỵ binh mà còn tự nhiên làm tăng thêm thế lực cho Lý Uyên rất nhiều do hàng ngũ quân lính của Lý Uyên có thêm nhiều kỵ binh Đột Quyết vốn rất dũng cảm và thiện chiến.

Hành vi khúm núm nhượng bộ của Lý Uyên đã khiến mọi người không ai buồn đếm xỉa đến. Nhưng đối với tình hình bấy giờ thì đó lại là một kế sách hữu hiệu giúp cho đội quân nhỏ bé của họ Lý có thể bảo vệ bình an cho căn cứ địa hậu phương đồng thời lại có thể tiến về phía tây đánh chiếm Quan Trung một cách thuận lợi. Nếu nhìn xa hơn một chút, Đột Quyết sau này lại chẳng phải cầu hòa xưng bề tôi với vua Đường, Thủy Tất Khả hãn có khi còn phải nhảy múa phục tùng theo sự sai bảo của Lý Uyên!

Từ đó cho thấy, tạm thời nhượng bộ để có thể nhận được sự trợ giúp của đối thủ rồi không ngừng phát triển sau đó lật ngược tình thế khiến đối thủ phải khúm núm nhượng bộ với mình, là một mưu kế rất hữu dụng. Trong cạnh tranh buôn bán, hiện tượng này không phải là hiếm.

Năm 1983, giám đốc điều hành kiêm giám đốc công ty ô tô General của Mỹ là Smith đã đưa ra một quyết sách quan trọng sau khi đã suy nghĩ kỹ càng: Tách một xưởng sản xuất ô tô của công ty tại thành phố Fimebu thuộc bang California ra để sát nhập với công ty Toyota của Nhật để sản xuất Ô tô con hiệu Toyota. Khi đó xe Toyota của Nhật với chất lượng cao giá rẻ đã có mặt tại châu Mỹ. Được sản xuất ô tô ngay trên nước Mỹ là điều mà công ty Toyota hằng mong muốn, vì thế phía Mỹ vừa đề nghị thì phía Nhật đã đưa vội công nhân và thiết bị sang Mỹ để thiết lập nhà máy rồi.

Người Mỹ từ lâu đã rất ghét hãng xe của Nhật sang xâm chiếm thị trường và tước mất vị trí độc quyền trong cả nước về ô tô của họ, thế mà Smith lại công nhiên mời công ty của Nhật sang để sản xuất ô tô, đây chẳng phải sự hạ mình khiến “nước nhục vì mất quyền” thì cũng là bước nhượng bộ “công rắn cắn gà nhà”. Vì thế khắp nước Mỹ, nhất là giới ô tô ai ai cũng tỏ ý phản đối và khiển trách Smith.

Rốt cuộc thì đây là công rắn cắn gà nhà, sự nhượng bộ đơn thuần hay là sự nhẫn nhục có dụng ý? Smith có dự định và cách nghĩ riêng của ông ta. Ông ta hiểu rõ rằng sở dĩ giới ô tô Mỹ bó tay bất lực trước sự tấn công của ô tô Nhật, một lý do rất quan trọng đó là Mỹ trước đây quá khinh địch. Khi ô tô Nhật mới bắt đầu xuất hiện tại châu Mỹ thì dường như tất cả các hãng ô tô Mỹ đều cho rằng ô tô Nhật chẳng qua chỉ là thứ đồ chơi của những kẻ mới vào nghề, là thứ hàng hóa rẻ tiền mà thôi. Họ chưa có nhận thức và thái độ đúng đắn đối với những đặc điểm như giá rẻ, tính năng tốt và ít hao nhiên liệu của xe Nhật. Đến khi xe Nhật ngày càng bán chạy ở thị trường Mỹ thì nước Mỹ cũng chỉ biết ngồi nhìn mà không tìm ra được biện pháp nào. Đến nay, xe Nhật về mọi phương diện đều chiếm ưu thế, không thừa nhận điều đó thì quá ư tự cao tự đại. Tranh thủ sự giúp đỡ về kỹ thuật của Nhật để tăng cường thực lực cạnh tranh của hãng xe mình mới là con đường đúng đắn duy nhất để lấy lại thế diện và lấy lại lợi nhuận.

Vì vậy việc Smith cho sát nhập với công ty Toyota của Nhật, bề ngoài như có vẻ công rắn cắn gà nhà nhưng thực tế lại là một bước tiến “mời thầy giáo đến nhà”, có vẻ như là hạ mình khúm núm trước hãng xe Nhật nhưng thực chất là tìm hiểu kỹ thầy, học tập thầy để rồi sau đó trò sẽ giỏi hơn thầy mà qua mặt thầy một cách dễ dàng.

Đến nay thì bất kỳ nhà sản xuất nào cũng đều biết, muốn cạnh tranh với xe Nhật thì buộc phải hạ giá thành và nâng cao chất lượng xe như ô tô của Nhật vậy, chỉ có cách đồng thời thực hiện hai nguyên tắc đó mới có thể giành được sức cạnh tranh trên thị trường. Và đến đầu những năm 80, công ty xe ô tô General của Mỹ đã khéo léo đi theo con đường này và có thể cạnh tranh được

với xe Nhật, cuối cùng đã đứng vững được trên thị trường ô tô nước Mỹ và dần dần loại bỏ được xe ô tô Nhật.

Chương 15 Lấy lòng đối phương biến thù thành bạn

Sau khi Lý Uyên khởi binh ở Thái Nguyên thì chọn Quan Trung làm nơi phát triển lâu dài. Vì thế Lý Uyên dẫn đội quân lấy tên “Tiến thẳng Trường An lập đại vương” tiến về phía tây.

Lý Uyên tiến về Quan Trung ở phía tây sẽ phải đối mặt với ba điều khó khăn nguy hiểm. Thứ nhất là đại vương Trường An là Dương Hựu vẫn không tin Lý Uyên thật lòng “tuân Tùy” nên đã phái các tinh binh chặn đánh. Thứ hai, đội quân mạnh nhất Ngõa Cương sẽ truy sát giữa đường bất kỳ lúc nào. Thứ ba, quân Ngõa Cương vẫn có một bộ phận chủ lực đồn về Phổ Dương và luôn đe dọa tới căn cứ địa hậu phương của Lý Uyên.

Trong ba mối nguy hiểm trên, việc chặn đánh của quân Tùy đã trở thành hiện thực nhưng số lượng quân đội có hạn, căn cứ vào mọi dấu vết mà phán đoán thì nhà Tùy vẫn chưa có dấu hiệu tăng cường lực lượng để nghênh chiến. Nhưng hai mối nguy hiểm sau lại vô cùng đáng ngại, số binh lính Ngõa Cương gấp hơn mười lần của Lý Uyên, chỉ cần một trong hai mối đe dọa sau xảy ra sẽ khiến cuộc tiến quân vào Quan Trung của Lý Uyên bị thất bại nửa chừng, thậm chí có thể thất bại thảm hại đến không gượng dậy được nữa.

Lý Uyên vội vàng viết thư cho thủ lĩnh đội quân Ngõa Cương là Lý Mật để thông báo một cách tỉ mỉ về tình hình khởi binh đồng thời bày tỏ nguyện vọng tha thiết được tồn tại hữu hảo với quân Ngõa Cương.

Không lâu sau sứ giả mang thư trả lời về tới doanh trại nhà Đường. Lý Uyên sau khi xem thư thì lẩm bẩm rằng “thật ngông cuồng”, trong lòng thì lại cảm thấy rất yên ổn.

Trong thư Lý Mật viết rằng: “Mặc dù không cùng một phe phái với huynh nhưng động cơ mục đích của chúng ta là giống nhau. Bắt đầu tay trắng cùng lập nên minh chủ cho các anh hùng tứ hải. Mong rằng hai bên cùng hợp lực đồng tâm, bắt Từ Anh ở Hàm Dương, giết Thương Hạng ở Mục Dã, thế chẳng phải tốt hay sao? Nếu huynh không chê xin hãy đích thân dẫn vài ngàn quân tiến tới gần bờ sông gặp mặt để cùng giao kết hiệp ước, cùng nhau bàn chuyện, thật vinh hạnh biết bao!”. Thì ra Lý Mật tự phụ có quân mạnh nên đã có dã tâm lớn làm minh chủ của mọi nghĩa quân phản Tùy. Thật ra trong thư ông ta đang thuyết phục Lý Uyên nhận lời đồng ý và mong Lý Uyên sớm trả lời.

Lý Mật đang có trong tay một quan ải hiểm yếu, gần đó lại có một kho giấu đầy vải vóc và lương thực nên có thể khống chế toàn bộ vùng Hà Nam. Phía đông thì có thể chặn đánh hoặc tiến công chớp nhoáng Tùy Dạng Đế ở Giang Tô, phía tây thì có thể đánh chiếm một cách dễ dàng nơi mà Lý Uyên vẫn coi là điểm xây dựng cơ đồ - đó là Quan Trung. Vì vậy Lý Uyên thừa biết Lý Mật đang quá ngông cuồng nhưng ông ta cũng có lý do để ngông cuồng.

Để hóa giải hai mối nguy hiểm sau cùng trên con đường tiến về phía tây, đồng thời biến kẻ thù thành bạn và mượn đại quân của Lý Mật để thanh toán ngay tại Hà Nam đội tinh binh chủ lực của Tùy Dạng Đế phải đi hòng cướp lại Trường An. Lý Uyên cười mỉm và nói với con trai thứ Lý Thế Dân: “Lý Mật tự cho là mình đã quá mạnh, hẳn quyết không thể chỉ bằng một lá thư mà thuyết phục được ta. Hiện ta đang cần hòa với hắn, nhún nhường ca ngợi hắn tài giỏi, ngoài miệng giục hắn sớm xưng vương và tỏ ra là người đồng hành với hắn, như vậy hắn tất sẽ trở thành lính gác cho ta mạnh dạn tiến về phía tây. Đợi đến khi chúng ta vào được Quan Trung và củng cố lực lượng rồi, trong lúc hắn và Tùy Dạng Đế - hai hổ giao đấu một con chết một con bị thương, chúng ta chỉ việc đi thu chiến lợi phẩm mà thôi”. Thế là Lý Uyên viết thư trả lời rằng: “Trời sinh ra thiên hạ tất phải có người cai trị, người cai trị hôm nay không phải là người anh em thì có thể là ai đây? Lão phu nay tuổi đã cao không gánh vác nổi việc đó. Xin nhận người anh em làm đại đệ, nguyện phò tá cho đệ đạt được tâm nguyện làm chủ thiên hạ”... Đại ý rằng hiện nay người có thể xưng đế chỉ có thể là Lý Mật huynh, Lý Uyên này đã ngoài 50 tuổi nên không có tâm nguyện đó, chỉ mong sao đến lúc lại được phong làm Đường công là mãn nguyện lắm rồi, hy vọng huynh có thể sớm đăng vị. Bởi vì những vùng xung quanh vẫn chưa bình định nên tạm thời chưa thể đến đó để cùng liên kết.

Lý Thế Dân xem thư rồi nói: “Thư này gửi đi xong thì Lý Mật tất sẽ dồn hết tâm trí phản Tùy, ta không còn phải lo lắng gì ở phía đông nữa rồi”. Quả nhiên Lý Mật sau khi nhận được thư đã rất đổi vui mừng nói với thuộc hạ rằng: “Đường công này mà chịu lui bước thì thiên hạ loạn mất”.

Lý Uyên lấy lòng Lý Mật, nhún nhường khen ngợi hắn, không những tránh được nguy cơ bị Lý Mật tranh giành Quan Trung mà còn ngăn chặn được khả năng tăng viện cho Trường An của quân Tùy từ thành Lạc Dương, giúp Lý Uyên thuận lợi tiến về phía tây, từ đó đã đạt được mục đích “tay không chiếm Quan Trung”. Lý Mật trúng kế của Lý Uyên, hàng ngày trao đổi tin tức cho Lý Uyên mà không hề có ý định tiến công, chỉ chuyên tâm quyết đấu với triều đình nhà Tùy. Trong vài năm sau đó, Lý Mật đã tiêu diệt hết đội quân chủ lực tinh nhuệ nhất của triều đình Tùy, đồng thời bản thân cũng bị đánh chỉ còn lại 2 vạn binh mã. Còn Lý Uyên tranh thủ thời cơ thuận lợi đã phát triển thành

người có thực lực nhất.

Mọi người ai cũng có sở thích riêng, cũng có nhu cầu được tôn trọng và được khen ngợi. Lý Uyên nhún mình khen Lý Mật rồi hết sức lấy lòng ông ta nên đã đạt được lợi ích lớn trong ngoại giao quân sự chính trị, đó là biến thù thành bạn và tiến quân thuận lợi vào Quan Trung. Ngài Fiderbec nhân viên của công ty điện lực cũng đã dùng biện pháp lấy lòng người khiến cho một bà lão ở một nơi cách xa ông hàng ngàn dặm rất vui vẻ ký kết với ông một vụ làm ăn lớn, giúp ông hoàn thành nhiệm vụ tiêu thụ điện sinh hoạt một cách thuận lợi.

Hôm đó, Fiderbec đến gõ cửa một nông trang trông có vẻ rất giàu có và gọn gàng. Lúc đó, bà chủ hộ Brown chỉ mở hé một khe cửa. Khi biết được đó là nhân viên của công ty điện lực đến tiếp thị, bà ta liền đóng sập cửa lại. Fiderbec lại gõ cửa lần nữa, phải gõ rất lâu cánh cửa mới miễn cưỡng hé ra một khe hở, nhưng chưa kịp mở miệng thì bà lão đã mặng ầm lên một trận.

Sau một lượt điều tra, Fiderbec lại đến gõ cửa, cánh cửa vừa hé ra, ông ta đã vội vàng thanh minh: “Thưa bà Brown rất xin lỗi đã làm phiền bà, sự có mặt của tôi hôm nay không phải vì công ty điện lực mà chỉ là vì tôi muốn mua của bà một số trứng gà”. Thái độ của bà lão đã khá hơn nhiều, cánh cửa cũng mở rộng hơn. Fiderbec nói tiếp: “Gà nhà bà trông thật đẹp, bộ lông của chúng mới đẹp làm sao. Chắc đó là giống gà X phải không? Bà có thể bán một số trứng không?”. Cánh cửa càng mở to hơn, có tiếng hỏi lại rằng: “Làm sao ông biết được đó là giống gà X?”. Fiderbec biết kể lấy lòng người đã thành công bước đầu bèn thành khẩn và cung kính trả lời: “Nhà tôi cũng nuôi giống gà này nhưng chưa bao giờ trông thấy chúng đẹp như những con gà do bà nuôi. Mà gà nhà tôi chỉ biết đẻ trứng. Những người xung quanh đây đều nói chỉ có trứng gà nhà bà là ngon nhất. Phu nhân, bà biết đấy, làm bánh gatô thì cần phải dùng trứng thật ngon. Hôm nay bà xã tôi làm bánh gatô, tôi chỉ biết chạy đến hỏi bà...”. Bà lão bỗng mặt mày rạng rỡ vui vẻ hẳn lên và chạy từ trong phòng ra bên ngoài hành lang.

Fiderbec tranh thủ thời gian quan sát chung quanh, phát hiện nơi đây có cả một bộ nông cụ, đoán rằng của một người đàn ông nuôi bò sữa nên liền nói tiếp: “Phu nhân, tôi dám đánh cược rằng tiền kiếm được do bà nuôi gà chắc chắn sẽ nhiều hơn số tiền kiếm được do ông nhà nuôi bò sữa”. Bà lão sung sướng quên hết nỗi bức dọc, vui tới mức suýt muốn nhảy cả lên, bởi vì chồng bà xưa nay cứ không chịu thừa nhận điều đó mà bà suốt ngày phải mang “chân tướng” sự việc đi kể cho mọi người nhưng lại chẳng có ai hứng thú.

Bà Brown lập tức coi Fiderbec là tri kỷ, không ngần ngại dẫn ông ta đi thăm quan trại gà. Fiderbec biết kể lấy lòng người đã hoàn toàn thuận lợi.

Nhưng trong khi thăm quan trại gà, ông ta cũng không quên tìm ra những lời khen ngợi có giá trị.

Trong lúc tán tụng, ông ta được bà lão không hề giấu giếm mà truyền cho hết kinh nghiệm nuôi gà, ông ta tỏ ra là một học sinh ham học hỏi. Hai người họ trở nên rất thân thiện dường như có thể nói với nhau mọi chuyện trên trời dưới biển. Trong những lời ca ngợi, bà lão cũng hỏi Fiderbec nhiều về lợi ích của việc sử dụng điện. Fiderbec cũng nói tập trung vào việc nuôi gà, bà lão cũng nghe một cách chăm chú.

Hai tuần sau, tại công ty ông đã nhận được đơn đăng ký sử dụng điện của bà lão. Chẳng bao lâu, đơn đăng ký sử dụng điện của những hộ gia đình nơi bà lão sống đã liên tiếp được gửi tới Bà lão đã trở thành một người trợ giúp đắc lực cho Fiderbec.

Chương 16 Tiến quân không lui bước, quyết đoán phân định hơn thua

Từ thời Tần Thủy Hoàng, Quan Trung đã bắt đầu trở thành một trung tâm chính trị, quân sự, kinh tế, văn hóa của cả nước. Sau này Hán Cao Tổ Lưu Bang cũng vì chọn Quan Trung làm nơi thống lĩnh thiên hạ rồi đánh dẹp phía đông nên đã thống nhất được toàn quốc. Nhà Tùy dựng kinh đô ở Trường An rõ ràng cũng coi Quan Trung là nơi căn bản để lập quốc.

Năm 617, Tùy Dạng Đế lại đi tuần phương Nam, Quan Trung bị bỏ ngỏ, lực lượng quân sự ở kinh đô và các vùng lân cận đều rất yếu mỏng, nhà vua và đa số quan lại triều đình đều đi đến Dương Châu - đây đúng là một thời cơ đánh chiếm Quan Trung ngàn năm có một. Phe cánh của Lý Uyên từ lâu đã muốn sáng lập vương triều mới để gài chui ngôi yên để lỡ mất một cơ hội tốt. Họ đã bất chấp rằng mình vừa khởi binh xong thì lực lượng đã bị yếu đi nhiều, bắt đầu khởi hành từ Thái Nguyên tiến quân về Quan Trung với tốc độ nhanh nhất.

Những khó khăn gian khổ và những nguy cơ bị phục binh ở khắp mọi nơi không lời nào kể xiết. Phía trước thì có quân phục kích được phái đi từ Trường An, lại thêm cái rãnh trời Hoàng Hà, xung quanh là quân khởi nghĩa và thế lực của các chư hầu đều mạnh hơn lực lượng của ông rất nhiều - họ cũng đều có ý đồ giành chiếm Quan Trung để thống lĩnh thiên hạ, căn cứ địa hậu phương là thành Thái Nguyên thì lực lượng nhỏ nhoi cô độc, phía bắc lại đối mặt với thế lực của Đột Quyết và Lưu Vũ Chu... mỗi một nguy cơ bùng nổ đều có thể khiến cho kế hoạch lâu dài tiến quân vào Quan Trung của Lý Uyên bị thất bại nửa chừng, Lý Uyên trong lòng rối như tơ vò bởi trăm mối lo.

Điều thần kỳ mà Lý Uyên hy vọng đó là thời gian, ông ta hy vọng bằng cách hành động thật nhanh chóng thì có thể bù đắp cho sự thiếu thốn về lực lượng và về mọi phương diện khác nữa. Không ngờ trời chẳng chiều ý người, khi bọn họ tới Giả Hồ Bảo định tiến công thì trấn quân sự Hoắc ấp (cách Giả Hồ Bảo chỉ hơn 50 dặm) thì trời mưa triền miên. Đường sá lầy lội rất khó hành quân và bắt đầu có dấu hiệu thiếu lương thực. Lại thêm một tin dữ: Lưu Vũ Chu câu kết với Đột Quyết sẽ lợi dụng sơ hở mà tiến đánh vào sào huyệt của Lý Uyên.

Lý Uyên ngược cổ nhìn lên trời mà than rằng: “Xem ra thời cơ vẫn chưa chín, đành phải lui quân về phía bắc!”. Bùi Tịnh và những người khác đều tán đồng với ý kiến lui quân của Lý Uyên, họ cho rằng quân Tùy phái đại tướng vừa giữ Hà Đông, lại vừa khống chế được Hoắc ấp sau đó sẽ liên binh cùng dựa vào nơi hiểm yếu để cố thủ chờ đối phương đuối sức, nên quân ta không thể tiến quân nhanh chóng dễ dàng được, chỉ có thể lui quân về Hà Nam. Mà người bạn đồng minh của chúng ta Lý Mật ở phía đông tâm địa khó lường. Con người Đột Quyết tham lam khó mà tin tưởng, cho dù trước khi khởi binh chúng ta đã nhún mình nhượng bộ làm hòa với hãn nhưng ai dám bảo đảm rằng hãn sẽ giữ tín nghĩa mà ngày hôm sau không trở mặt? Lưu Vũ Chu vốn là kẻ lòng dạ đi theo Đột Quyết, nhân lúc người ta gặp nạn mà ném đá lấp cửa hang là thói mà hãn quen làm. Thái Nguyên là căn cứ địa duy nhất của chúng ta, hơn nữa gia quyến các tướng sĩ đều ở cả nơi đó. Vì thế chi bằng hãy lui quân bảo vệ căn cứ địa, chuyện lớn đợi sau này bàn tiếp vậy. Cuối cùng Lý Uyên đã quyết định ngày hôm sau sẽ thực hiện kế hoạch thoái binh.

Lý Thế Dân hay tin rút quân thì vô cùng sợ hãi, vội vàng tìm đến cha hỏi cho rõ với giọng rất phấn khích. Lý Uyên trong lòng hoài nghi lo lắng nên mập mờ thoái thác rằng: “Lương thực sắp hết, khó mà cầm cự tiếp được”. Lý Thế Dân khuyên rằng “Bây giờ lúa ngô đầy đồng, làm sao có thể thiếu lương thực? Tùy tướng Tống Lão Sinh đang trấn giữ Hoắc ấp thì quá yếu, hễ đánh là thắng liền. Lý Mật đang có được kho lương thảo lớn là Lạc Khẩu chắc sẽ không đến tranh giành với ta. Lưu Vũ Chu và Đột Quyết về ngoài nói hòa hảo nhưng thực tế trong lòng hoài nghi lẫn nhau. Lưu Vũ Chu tuy rằng muốn tranh giành Thái Nguyên với ta nhưng lại sợ căn cứ địa Mã ấp của mình sẽ bị Đột Quyết thừa cơ chiếm mất nên sẽ không dám khinh suất mà hành động bừa. Đột Quyết thì vừa làm hòa với ta cũng không đến nổi phá bỏ hiệp ước ngay lập tức. Càng quan trọng hơn nữa là ý chí lớn trong đầu chúng ta muốn xây dựng một đại nghiệp mới. Đã có chí cầu dân lập quốc thì nên vào Hàm Dương trước để thống lĩnh thiên hạ. Nếu bây giờ vừa gặp trở ngại nhỏ đã vội thu quân thì chỉ e rằng các tướng sĩ vừa lấy được khí thế nay vì thế mà nhụt ý chí, đại sự hóa ra cũng chỉ là một giấc mơ đẹp mà thôi!”.

Ý kiến của Lý Thế Dân không thắng nổi sự phản đối của đám mưu thần Bùi Tĩnh, Lý Uyên vẫn quyết định rút quân. Lý Thế Dân chán nản buồn phiền ăn không ngon ngủ không yên, đến trước cửa trướng của Lý Uyên mà khóc âm lên. Lý Uyên khoác áo bước ra khỏi giường, cho gọi con trai vào hỏi vì sao lại khóc lóc thảm thương như vậy. Lý Thế Dân vừa khóc vừa thưa: “Quân hành động vì nghĩa, chỉ có tiến mà không lui, tiến thì sống mà lui sẽ chết, làm sao có thể không khóc cho được!”. Lý Uyên lo sợ hỏi làm sao có thể chết, Lý Thế Dân thưa rằng. “Tất cả mọi người đã quyết tâm, hành quân đang sục sôi nhuệ khí, một khi đã lui quân thì ai nấy đều chán nản mà mất đi nhuệ khí, khi đó quân Tùy sẽ thừa cơ truy đánh tới đây, quân ta tan tác há chẳng phải chỉ còn cách bó tay chờ chết ư? Các mưu thần chỉ ham sống bàn luận, làm sao có thể dễ dàng tin theo?”.

Lý Uyên bỗng nghĩ tới tính quan trọng của ý chí tiến quân nên vội vàng nói: “Quân ta đã bắt đầu rút, làm sao bây giờ?”. Lý Thế Dân đáp rằng: “Con xin lập tức đuổi theo họ!”.

Lý Thế Dân rút roi giục ngựa phi qua đêm thì đuổi kịp. Hai ngày sau, rất nhiều lương thảo được chuyển vào doanh trại Thái Nguyên. Dường như ông trời muốn thưởng công cho tướng lĩnh dám nghĩ dám làm nên dần dần đã mây quang mưa tạnh và bắt đầu đã có thể nhìn thấy rõ ánh mặt trời. Lý Uyên lệnh cho quân sĩ hong khô và chuẩn bị binh khí, tránh những vùng lầy lội mà đi, qua ải chém tướng, bất ngờ đánh Quan Trung.

Lý Thế Dân chẳng ngại khó khăn gian khổ, không để tai những lời trách cứ của các mưu thần, dũng cảm quyết đoán, can đảm và hiểu biết hơn người, cuối cùng cũng giúp được quân Đường đang hăng hái nhanh chóng chiếm lĩnh được điểm trọng yếu Quan Trung. Thật khó tưởng tượng nổi nếu không có mưu lược tự tin quả cảm của Lý Thế Dân thì quãng lịch sử kiến lập vương triều Đường cũng như cả bộ sử Tùy Đường sẽ như thế nào.

Chỉ lo suy tính giữa được và mất mà không hành động quyết đoán tất sẽ bỏ lỡ mất cơ hội tốt, khiến bản thân lại rơi vào thế bị động.

Công ty nước khoáng Blue của Pháp hiểu rõ điểm này nên cho dù đang ở trong tình thế tuyệt vọng vẫn có thể sống lại từ cõi chết, biến nguy thành an nhờ sự can đảm, hiểu biết và chính sách quyết đoán.

Đầu tháng 2 năm 1990, cục quản lý lương thực và dược liệu Hoa Kỳ tuyên bố sau khi điều tra đã phát hiện trong “chai Blue” có tới hai ba phần là chất hóa học Benzene, nếu sử dụng một thời gian dài sẽ dẫn đến ung thư!

Sản lượng nước khoáng của Pháp luôn đứng đầu thế giới, Blue lại là hãng nổi tiếng của Pháp và vẫn được khen là loại nước khoáng ngon nhất. Hàng

năm hãng này sản xuất 1 tỉ chai trong đó 60% được xuất khẩu ra nước ngoài. Tại Mỹ, Nhật và Tây Âu, Blue đã trở thành một biểu tượng của nước Pháp. Đối với một sản phẩm có tiếng như vậy thì lời tuyên bố đánh thép về việc “có thể gây ung thư” của Mỹ khác nào như sự hủy diệt của trái bom nguyên tử! Cổ phiếu của công ty này trong một ngày đã giảm xuống 20%, những khách hàng trước đây vốn coi việc uống Blue là sự thưởng thức cao nhã lãng mạn nay loáng một cái đã coi Blue như một tai họa khủng khiếp, chỉ hận rằng không nhớ hết được lượng nước đã uống trả về cho nước Pháp.

Phải làm sao đây. Tập thể các nhân viên tài giỏi của công ty đang vắt óc tìm giải pháp, cả thế giới thì đang ngẩng đầu chờ đợi. Rất nhanh, Blue tuyên bố một quyết định động trời: “Thu hồi và tiêu hủy toàn bộ sản phẩm!”. Đây rõ ràng là một hành động điên rồ.

Nếu nói sự phát hiện trong sản phẩm có hàm lượng Benzene quá cao là một trái bom nguyên tử hủy diệt đánh vào công ty thì quyết định “tiêu hủy toàn bộ sản phẩm” lại là hành động cứu sinh tuyệt địa, là một trận cuồng phong, một trái bom nguyên tử “lòng tin” đánh vào người tiêu dùng của Blue.

Quyết định dứt khoát lập tức có hiệu quả: giá cổ phiếu của công ty ngay ngày hôm sau đã tăng lên 2,5%.

Sau đó công ty lại tuyên bố nguyên nhân của sự cố: Trong quá trình xử lý làm sạch nước, do thiết bị lọc nước đến hạn mà chưa kịp thay - thuần túy là do lỗi kỹ thuật chứ quyết không phải do nguồn nước bị ô nhiễm.

Nước Pháp lại giành được thị phần cho Blue, 84% người tiêu thụ Mỹ quay lại sử dụng Blue. Sản phẩm của hãng lại chiếm lĩnh thị trường, nhưng so với trước đây, chỉ có thêm ba chữ “sản phẩm mới” còn tất cả mọi thứ vẫn y nguyên như mọi người từng biết đến.

Ít lâu sau Blue bắt đầu làm quảng cáo trên truyền hình. Một chai nhỏ màu xanh, một giọt nước trên miệng chai từ từ bám vào thành chai và lăn xuống như giọt nước mắt. Bên ngoài lồng tiếng rằng: Blue giống như một bé gái chịu tủi thân đang khóc, lại- có tiếng như giọng một người cha Âu yếm an ủi rằng: “Chúng ta vẫn yêu con”.

Một quyết sách quả đoán cuối cùng đã khiến người tiêu dùng lại yêu thích Blue như trước.

Chương 17 Tránh trận công kiên, dự định xuất chiến

Lý Uyên khởi hành từ Thái Nguyên, dẫn 3 vạn binh mã gấp rút tiến quân

về phía tây nam, áp dụng mọi biện pháp linh hoạt nhằm đến nơi trước các đạo quân khác và chiếm điểm trọng yếu Quan Trung rồi phát triển lực lượng để đạt bằng được mục đích thống lĩnh toàn thiên hạ. Tuy nhiên vừa mới đến được trước cổng thành Hoắc ấp cách Thái Nguyên không xa thì Lý Uyên đã phải đối mặt với thử thách lớn, đó là những trận đánh công kiên dai dẳng rất lãng phí thời gian.

Thì ra Dương Hựu, cháu Tùy Dạng Đế đã biết tông Lý Uyên chỉ giả bộ tuân Tùy và có dụng tâm làm phản. Vừa biết tin Lý Uyên tiến quân về hướng Tây liền lập tức phái tướng quân Tống Lão Sinh dẫn 3 vạn tinh binh chốt tại thành Hoắc ấp. Hoắc ấp vừa là lá chắn đầu tiên chống đỡ mũi tấn công từ Thái Nguyên đồng thời cũng là căn cứ địa đầu tiên để tiến đánh Thái Nguyên. Đối với Lý Uyên đây rõ ràng là một cái đinh nhọn, chỉ có thể nhổ bỏ nó đi mà không thể đi vòng tránh nó.

Về lực lượng tuy rằng quân số của Lý Uyên và Tống Lão Sinh là tương đương nhau nhưng do quân lính của Lý Uyên vừa mới được tập hợp nên chắc chắn sức chiến đấu của họ không thể so bì với quân lính của Tống Lão Sinh được. Tống Lão Sinh lại đang chiếm giữ thành trì nên có địa thế rất thuận lợi, có thể chỉ cần cầm cự chờ đối phương đuối sức, đây rõ ràng là ưu thế tuyệt đối mà ông ta có được.

Phải làm thế nào ư? Phải lấy yếu thắng mạnh, thậm chí còn phải giành thắng lợi trong thời gian ngắn nhất! Lý Uyên và các mưu thần cùng họp bàn rất kỹ lưỡng. Cuối cùng Lý Uyên quyết định tránh không để xảy ra những trận đánh công kiên dai dẳng phí thời gian mà cần phải tìm ra biện pháp dụ Tống Lão Sinh ra ngoài thành rồi thừa cơ tìm điểm yếu và sơ hở của ông ta để tiêu diệt gọn.

Tống Lão Sinh cố thủ trong thành, nhất định không chịu ra ngoài giao chiến. Nhưng Lý Uyên biết rõ bản tính Tống Lão Sinh kiêu ngạo hay vội vàng khinh địch. Thế là Lý Uyên lệnh cho hai con Lý Kiến Thành và Lý Thế Dân đem vài chục kỵ binh tiến cận thành vùng roi dọa nạt, làm như thể sắp bao vây thành đến nơi, mặt khác lệnh cho tất cả các binh sĩ cùng đồng thanh lớn tiếng chửi mắng Tống Lão Sinh là đồ đàn độn nhát gan vô tích sự.

Quả nhiên Tống Lão Sinh đã không chịu được, lập tức dẫn đại quân xông ra từ cửa Đông và cửa Nam thành để quyết đấu với Lý Uyên một trận sống còn.

Lý Uyên đang ở phía đông thành chờ hậu quân tới thì thấy Tống Lão Sinh mở cổng thành xuất chiến bèn lập tức lệnh cho hậu quân đốc sức đuổi tới, còn bản thân chỉ mang theo vài trăm binh lính phi tới giao chiến với Tống Lão

Sinh. Hậu quân nhận được lệnh đã kéo tới, Lý Uyên và Lý Thế Dân cùng ra lệnh “Quân địch đã ra khỏi thành, hãy lập tức đánh úp và phải tiêu diệt chúng trước giờ ăn cơm?”. Đoạn, lập tức bày binh bố trận. Lý Uyên và Lý Kiến Thành cùng dàn trận ở phía đông thành còn Lý Thế Dân cầm quân chờ sẵn ở phía nam.

Tổng Lão Sinh dẫn quân và ra lệnh tấn công kịch liệt vào phía đông thành nơi mà Lý Uyên cùng Lý Kiến Thành đang chờ ở đó. Quân Lý Uyên không chặn được đối phương đang hùng hực khí thế nên rút chạy về phía sau. Tổng Lão Sinh thừa thắng xông lên, dẫn đội quân chủ lực rời thành dốc sức đuổi đánh về phía đông.

Lý Thế Dân ở phía nam thành đang đứng trên cao lặng im quan sát diễn biến tình hình bỗng phát hiện Tổng Lão Sinh rời bỏ thành đuổi đánh, thật ra lúc đó cánh bên và hậu quân đã lộ ra trước mắt ông ta, tức thì chớp thời cơ dẫn một bộ phận quân lính xông thẳng lên vây kẹp Tổng Lão Sinh. Tổng Lão Sinh đành phải quay ngựa lại giao đấu với Lý Thế Dân.

Lý Thế Dân dụ được Tổng Lão Sinh ra đến trận địa rồi lại lệnh cho binh sĩ tùy tùng bất ngờ đồng thanh hô lớn: “Tổng Lão Sinh đã bị bắt rồi! Quân Tùy có sao còn chưa đầu hàng? “.

Khi đó ở phía đông thành, quân Tùy đang giao chiến với Lý Uyên và Lý Kiến Thành bất phân thắng bại, bỗng nghe rằng chủ tướng đã bị bắt liền vội vàng quay đầu tháo chạy về thành. Cha con Lý Uyên thừa thắng đuổi theo như vũ bão, quân Tùy trong nháy mắt đã tháo chạy thẳng vào trong thành rồi đóng cửa lại.

Lúc này Tổng Lão Sinh trở thành một cánh quân cô độc không có đường mà tiến lui, thấy cửa thành phía đông đã đóng nên định chạy quay về phía nam thì bị Lý Thế Dân liều chết chặn đánh, định quay về phía đông thì lại gặp đại binh của Lý Uyên và Lý Kiến Thành tiến đến càn quét. Chẳng mấy chốc, Tổng Lão Sinh bị giết, số còn lại hoặc chết hoặc bị thương, thây xác phơi hàng dặm.

Lý Uyên lệnh cho quân sĩ ăn uống qua quýt rồi tiếp tục công thành. Vừa giành được thắng lợi nên ai nấy đều hùng hực khí thế, chẳng tốn mấy công sức đã đánh vào tận trong thành và giành thắng lợi hoàn toàn.

Lý Uyên lệnh cho yết bảng an dân, chinh đồn lại quân ngũ rồi lại vội vàng tiến về phía tây.

Trong quân sự, muốn tiêu diệt đối phương, chung quy đều phải dựa vào thực lực. Muốn lấy yếu thắng mạnh thì chỉ có thể dựa vào việc dùng trí dùng mưu. Bè phái Lý Uyên muốn tránh hao phí sức lực vào những trận công kiên

nên dùng mưu trí để dụ địch và làm cho đối phương để lộ nhược điểm rồi giáng cho một đòn chí mạng, nhờ thế mà chẳng tốn nhiều công sức cũng giành được thắng lợi lại còn tranh thủ được khoảng thời gian vô cùng quý giá để tiến quân đến Quan Trung. Trong việc kinh doanh làm ăn, nếu coi thị trường như chiến trường thì chất lượng hàng hóa là yếu tố thực lực chủ yếu của nhà kinh doanh. Muốn chất lượng hàng hóa gây được ấn tượng tốt và chiếm được lòng tin của người tiêu dùng thì nhà kinh doanh đều phải đối mặt với những trận đánh công kiên, ở đâu cũng vậy cả. Đây là chưa kể những nhà kinh doanh những mặt hàng cùng chủng loại đang tìm mọi cách để chiếm lĩnh địa bàn, củng cố trận địa, thì cần phải chiến đấu dài lâu. Đơn giản nếu đứng về phía người tiêu dùng mà nói thì đâu phải dễ gì mà phá vỡ ngay được phòng tuyến tâm lý như nghi ngờ, cổ hủ, không tín nhiệm hoặc chỉ dùng những mặt hàng đã có tiếng từ lâu.... Nhà kinh doanh phải sau khi dùng “chất lượng” đột phá những phòng tuyến trên mới có thể khiến sản phẩm của mình được người tiêu dùng ưa chuộng và luôn được tin dùng, qua đó càng chiếm lĩnh được thị phần lớn hơn.

Vừa bán vừa tăng tốc hàng của mình là chất lượng số một. Đây là một kiểu phản công chính diện nhằm phá vỡ phòng tuyến tâm lý của người tiêu dùng. Do phải thay đổi tâm lý khách hàng nên biện pháp tấn công chính diện xem ra rất hao công tốn sức mà hiệu quả lại không cao. Vì thế nhà kinh doanh biết làm ăn thì nên giống như Lý Uyên tránh những trận công kiên chính diện và dùng biện pháp “dụ địch xuất chiến”, phải làm sao khiến khách hàng chủ động tìm đến và kiểm nghiệm chất lượng sản phẩm, sau đó thì “tóm sống” khách hàng.

Trên đường quốc lộ một tiểu bang của nước Mỹ có một chiếc xe chở bánh mì đang phóng rất nhanh. Vì ở tiểu bang này vừa xảy ra lũ lụt nên vấn đề lương thực rất cấp bách, bánh mì bán rất chạy mà nơi nào cũng thiếu hàng. Thế là chiếc xe bánh mì đó chẳng mấy chốc bị những người đói khát phát hiện ra và vây lại từng đoàn. Mọi người cướp bánh mì trên xe mà đáng lẽ phải mua, nhân viên áp tải hàng thì nói thế nào cũng không chịu bán. Đám đông phần nộ đường như muốn xé nát anh ta.

Nhà báo tới. Người nhân viên áp tải hàng kể rõ nguồn cơn sự việc. Thì ra đây là bánh mì của nhà máy Caterin. Nhà máy này sản xuất bánh mì đi bán, nhưng đặc biệt trên mỗi chiếc bánh mì đều ghi rõ thời hạn bánh bị khô và qui định rằng quá ba ngày thì tất cả lượng bánh chưa bán được sẽ không được phép bán ra nữa. Số bánh mì trong xe chính là số bánh bị quá ba ngày mà người áp tải hàng đã thu hồi từ các cửa hàng bán bánh của hãng. “Không phải tôi không muốn bán”, nhân viên áp tải hàng nói. “Quả thực là bà chủ của chúng tôi qui định rất nghiêm khắc. Bà ấy qui định rằng bất luận vào lúc nào,

trong hoàn cảnh nào, đều không cho phép bất kỳ ai đem bán bánh mì quá hạn sử dụng. Nếu như ai đó cố tình vi phạm, đem bán bánh mì quá hạn cho khách hàng thì nhất định sẽ bị đuổi việc. Nếu tôi bán bánh mì quá hạn cho mọi người thì há chẳng phải tôi tự đập bát cơm của mình sao?”.

Sự “ngay thẳng thật thà” của anh nhân viên áp tải hàng khiến cho mọi người vô cùng kinh ngạc và kính phục, ai nấy đều rất cảm thông cho hoàn cảnh của anh ta. Nhưng cái mà những người đói khổ kia càng quan tâm hơn chính là những chiếc bánh mì ngon lành đã “quá hạn mà chưa “mất mùi” kia, họ chỉ muốn dùng miệng của mình để chứng minh những chiếc bánh mì kia là những thứ tuyệt vời nhất ở chính thời điểm này chứ tuyệt đối không phải là thứ hàng hóa “quá hạn” gì hết.

Nhà báo đại diện cho nguyện vọng của mọi người nói với anh nhân viên áp tải hàng. “Anh à, bây giờ đang là thời điểm nóng bỏng, anh hãy bán bánh mì cho mọi người, đừng để họ thất vọng!”.

Anh nhân viên áp tải hàng với vẻ mặt thần bí ghé sát tai nhà báo nói: “Bán thì tôi tuyệt đối không dám, nhưng nếu là mọi người tự cướp bánh trên xe thì tôi mới không phải chịu trách nhiệm”. “Thế chẳng phải là cướp giật hay sao?” nhà báo nói, “Bọn họ cướp bánh mì, song, vì lương tâm nên để lại một ít tiền tương đương, thế chẳng hóa thành mua như ăn cướp rồi sao?”.

Mọi người ngỡ ngàng hiểu ra. Chớp mắt đã mua hết số hàng trên xe. Nhà báo cũng không quên chớp cơ hội chụp lấy một tấm ảnh tuyệt diệu để đăng báo, cảnh người dân tranh nhau cướp mua còn nhân viên áp tải hàng thì ra sức ngăn lại.

Bản tin trên báo phát biểu rõ rằng chất lượng bánh mì của hãng được khách hàng vô cùng tín nhiệm, chưa đầy nửa năm sau, lượng tiêu thụ bánh này tăng vọt hơn năm lần.

Nếu phân tích kỹ một chút, sự thành công huyền bí trong việc bán hàng của người áp tải bánh mì chẳng phải chính là tránh không thổi phồng trực tiếp về chất lượng ra sao mà là dụ mọi người chủ động đến và tự kiểm nghiệm chất lượng đó ư?

Chương 18 Tổng hợp ý kiến đám đông, một công đôi ba việc

Lý Uyên tiến quân đến Trường An, dọc đường đã đi nhanh như chớp tiêu diệt gọn thị trấn quân sự trọng yếu Hoắc ấp với 3 vạn tinh binh phòng thủ của triều đình. Một trận thắng lẫy lừng gây tiếng vang lớn tạo nên thế mạnh như chẻ tre, cứ thế liên tục đánh thắng những nơi hành quân qua như Lâm Phần, Giáng Quận, Long Môn - thành nào cũng đánh, người nào cũng phải hàng. Thế là hào kiệt Quan Trung nô nức xin theo, mỗi ngày những người thuận theo tâm ý Lý Uyên ra tòng quân không dưới hàng ngàn.

Lúc này có một người quê ở Phần Dương (nay là phía tây nam Vạn Vinh, Sơn Tây) tên là Tiết Đại Đình hiến kế cho Lý Uyên rằng, không nên tiến công thành Hà Đông mà nên từ Long Môn qua thẳng sông Hoàng Hà chiếm lấy đại kho lương thực Vĩnh Phong (nay là cửa sông Vị Hà ở phía đông bắc Hoa âm, Thiểm Tây), sau đó “truyền hịch gần xa” là có thể ngồi chơi cũng có thể chiếm được Quan Trung. Hộ Tào Nhiệm Hoàn huyện Hà Đông cũng đưa ra ý kiến qua sông trước để chiếm Hán thành rồi áp sát Hợp Dương (nay thuộc tỉnh Thiểm Tây), sau đó tiến thẳng chiếm Vĩnh Phong, như vậy mặc dù chưa có được Trường An nhưng Quan Trung đã là vật nằm trong tay.

Lý Uyên định sẽ dùng mưu hành sự nhưng đa số các võ tướng đều tỏ ra rất không bằng lòng, họ nhất quyết muốn thừa thắng xông lên đánh một trận để thu phục Hà Đông. Lý Uyên đành phải dẫn quân chủ lực tiến sát Hồ Khẩu (nay ở bờ sông Hoàng Hà thuộc huyện Tây Nam, Sơn Tây), lệnh cho 6.000 binh vượt Hoàng Hà chuẩn bị đánh Hà Đông.

Trấn giữ thành Hà Đông là đại tướng quân triều Tùy Khuất Đột Thông. Khuất Đột Thông là người rất thiện chiến, thấy quân của họ Lý đã bao vây Hà Đông bèn lập tức ngay trong đêm dẫn vài ngàn tinh binh đánh tập kích vào doanh trại Lý quân, Lý Uyên phải liều chết phản kích mới đuổi lui được quân Tùy vào trong thành. Không lâu sau Lý Uyên phát lệnh tấn công kịch liệt thành Hà Đông nhưng vẫn bất lực vì thành trì kiên cố, tướng giữ thành quá ư dũng mãnh, quân Lý cứ đánh mãi mà không thắng nên đã lãng phí vô khối thời gian vàng bạc tiến quân Quan Trung.

Lúc này lại có thêm không ít người ở Quan Trung theo Lý Uyên đề nghị Lý Uyên phải nhanh chóng vượt sông, tiến về phía tây chiếm lấy Trường An. Thế là Lý Uyên phải triệu tập cuộc họp để bàn hướng đi.

Người phía Bùi Kỵ cho rằng Khuất Đột Thông khiến binh kiên quyết thủ thành, nếu bỏ qua hẳn tiến quân đến Trường An, nhờ Trường An khó chiếm đánh thì muốn thoái binh về phía đông tất sẽ bị Hà Đông chặn đánh, sẽ ngã

xuống một vực sâu mà trước mặt sau lưng đều có địch. Vì vậy bắt buộc phải hạ thành Hà Đông trước mới có thể Tây tiến. Trường An vốn là đang muốn dựa vào Khuất Đột Thông làm quân tăng viện, một khi Hà Đông đã mất, Trường An tất sẽ nghe thấy mà kinh hồn bạt vía, khi đó hễ đánh là sẽ thắng.

Lý Thế Dân lại có cách nhìn nhận riêng: Dùng binh quý ở thời gian, thừa thắng tiếp tục tấn công là thuận theo ý nhiều người, hành quân về phía tây là thượng sách mà mọi người đều nghĩ đến. Người của Trường An sẽ trông thấy gió mạnh mà kinh sợ, có trí không bằng dùng mưu, dùng cảm không bằng quyết đoán, “làm được như vậy thì khác nào gây ra một chấn động bên tai”. Ngược lại, nếu sai lầm mà lãng phí tháng ngày tại tòa thành kiên cố Hà Đông làm tiêu hao ý chí chiến đấu chắc chắn mọi người sẽ ly tán. Khi đó Trường An sẽ chớp cơ hội hoàn thành công tác phòng thủ, lại cố thủ chờ quân ta mệt mỏi. Chiến pháp như vậy chắc chắn sẽ thất bại. Còn nữa, các hào kiệt ở Quan Trung có ý theo quân ta nhưng vẫn chưa quy thuận, ta mà không kịp thời đến kết nạp thì sau một thời gian bọn họ sẽ trở thành kẻ thù hết. Đến lúc đó, bốn phía đều là quân địch, tiến đánh thì không thắng được mà thoái lui thì không có đường, có hối hận cũng không kịp nữa rồi.

Trong cuộc bàn cãi ai cũng cho rằng mình có lý nên rất sôi nổi ồn ào mà không đạt kết quả gì. Lý Uyên bỗng tuyên bố giải tán cuộc họp, thoáng cười nói rằng: “Ta đã có kế rồi”.

Ngày hôm sau Lý Uyên lệnh cho một cánh quân nhỏ tiếp tục bao vây thành Hà Đông, chỉ vây mà không đánh với mục đích kiềm chế sức phòng thủ của Hà Đông, bản thân thì dẫn cánh quân chính nhanh chóng vượt Hoàng Hà, tiến thẳng Trường An.

Tại Triều ấp (Hà Tây), nay thuộc phía tây Đại Lệ, Thiểm Tây, Lý Uyên cho con trưởng Lý Kiến Thành và Lưu Văn Tĩnh cùng Vương Trường Hải và vạn binh mã đóng chốt tại kho lương thực Vĩnh Phong để kiên thủ Đồng Quan, phòng có quân Tùy từ phía đông đến trước tăng viện cho Trường An; cho con thứ Lý Thế Dân cùng Lưu Huyền Cơ và Ân Khai Sơn lo phần việc ở vị Bắc rồi từ phía bắc áp sát Trường An, bản thân thì dẫn binh mã cuồn cuộn tiến về phía tây bằng con đường chính kéo thẳng tới Trường An.

Khuất Đột Thông thấy Lý Uyên đã đem quân chủ lực tiến đến hướng Tây bèn lệnh cho Ứng Dương lang tướng Khắc Quân Tổ đảm nhiệm chức phòng thủ Hà Đông đồng thời phòng thủ Bạc Bản (nay là châu Tây Bạc, huyện Vĩnh Tế, Sơn Tây), bản thân ông ta dẫn vạn quân chủ lực đến trợ giúp cho Trường An. Tuy nhiên Lý Uyên đã phòng bị từ trước, Khuất Đột Thông vừa ra khỏi Hà Đông đã bị quân Lý Kiến Thành đón tại Đồng Quan chặn đứng lại ngay ở phía đông Đồng Quan. Còn Lã Thiệu Tông là tướng quân do Lý Uyên cử ở lại

bao vây thành Hà Đông lập tức chớp thời cơ phát lệnh tấn công thành. Khuất Đột Thông rơi vào thế tiến lui không có chỗ nên đã phải đầu hàng sau khi Lý Uyên chiếm được Trường An.

Lại nói về Lý Thế Dân được cha cử lo toan mọi việc ở Vị Bắc, dọc đường đã thu nạp số đông quân Tùy và các nghĩa quân nông dân, sau thời gian ngắn đã được mệnh danh là “Thắng binh cứu vạn”. Thiết lập doanh trại tại Kinh Dương rồi bình định Phù Phong (nay là Phụng Tường, Thiểm Tây), ít lâu sau lại qua Vị Thủy và đóng quân tại Cổ Thành Trường An (nay thuộc đông bắc Tây An, Thiểm Tây).

Lúc này, những người trong họ tộc nhà Lý Uyên như con gái Lý Thị, con rể Đoạn Luân, em họ Lý Thần Thông cũng khởi binh hưởng ứng và còn thu nạp được một số nghĩa quân ở một số vùng lân cận, số người lên tới 10 vạn, chiếm được một số nơi như Lan Điền, Châu Chí, Võ Công, tạo nên vòng vây ba phía đông - nam - tây đối với Trường An.

Ngày 4 tháng 10 năm 617, Lý Uyên đã tiến đến cận thành Trường An và đóng quân tại phía tây bắc Xuân Minh (một trong ba cửa thành phía đông Trường An). Trước đó hai ngày, Lý Kiến Thành cũng dẫn quân từ Đồng Quan đuổi kịp đến Trường An và đóng tại Trường Lạc cung.

Đến lúc này Lý Uyên đã có trong tay đại quân hơn 20 vạn người và đang vây chặt Trường An. Ngày 27 tháng 10, Lý Uyên hạ lệnh tấn công thành. Cháu Tùy Dạng Đế, Đại vương Dương Hiệu mang tiếng là quan trấn giữ Tây Kinh, thật ra mới 3 tuổi không hề có chủ kiến gì. Thủ hạ của Đại vương là quan đại thần Sử Vệ Thắng sợ hãi vỡ mật mà chết. Chỉ còn tướng quân Âm Thế Sử dốc sức chống đỡ nhưng đã như rắn mất đầu nên chẳng thể làm gì được. Lý Uyên chiếm được Trường An dễ như bỡn.

Lý Uyên có thể thuận lợi đánh thắng Trường An là nhờ tính đúng đắn của quyết sách ở Hà Đông. Phía Bùi Kỵ chủ trương đánh Hà Đông trước, Lý Thế Dân lại muốn Quan Trung trước. Lý Uyên đã quyết định giữ lại một bộ phận lính để giám sát và chặn đánh quân Tùy ở Hà Đông, còn quân chủ lực thì tiến thẳng phía tây. Bề ngoài tưởng chừng Lý Uyên đứng ra làm người hòa giải áp dụng biện pháp dung hòa, thực ra đó là diệu kế tổng hợp ý kiến của đám đông, tiến hành một công đôi ba việc. Qua mấy lần giao đấu, Lý Uyên hiểu rằng Khuất Đột Thông vẫn là một tướng Tùy tinh nhuệ lại đang trấn giữ thành trì vững chắc bên sông Hoàng Hà, nếu cứ tiếp tục vây đánh thì không biết chừng nào mới giành được thắng lợi. Bỏ qua Hà Đông mà hướng về phía tây, chỉ cần thấy Trường An có chuyện là Khuất Đột Thông chắc chắn sẽ đến chi viện, lời cảnh báo “trước mặt sau lưng đều có địch” tất sẽ biến thành hiện thực. Quyết sách của Lý Uyên chu đáo từ đầu đến đuôi, vừa tranh thủ được

thời gian quý báu lại vừa thu nạp kịp thời đại quân khởi nghĩa ở Quan Trung, đồng thời sau khi hạ được Trường An, Lý Uyên lại nhân cơ hội ép Khuất Đột Thông đầu hàng, có được tướng giỏi lại vừa có được căn cứ địa cực kỳ quan trọng để có thể tiến lên phía trước. Thật đúng là một bước tiến làm xoay chuyển mọi tình thế.

Cách làm “tổng hợp ý kiến đám đông, một công đôi ba việc” cũng chính là cách ứng xử thông minh trong việc làm ăn buôn bán.

Tại bang Michigan của Mỹ có một nhà máy ô tô tên là Asimobi, tình hình kinh doanh của nhà máy đang xấu đi và lâm vào tình trạng phải đóng cửa. Giám đốc nhà máy quyết định cải thiện khâu tiêu thụ nhằm làm thay đổi cục diện. Áp dụng biện pháp tiêu thụ như thế nào là tốt nhất? Giám đốc suy nghĩ rất nhiều về tình trạng của nhà máy, chú trọng vào sự sống còn của nhà máy, phân tích đánh giá nghiêm túc và so sánh các thủ thuật tiếp thị của các đối thủ cạnh tranh cũng như của các loại hàng hóa khác. Cuối cùng tổng hợp mọi biện pháp, giám đốc đã mạnh dạn đưa ra phương án tiếp thị “mua một tặng một”. Hiện nhà máy đang tồn một lô xe con vẫn chưa kịp bán đi, tiền thuê không thể quay vòng mà giá thuê kho trữ hàng ngày một tăng. Vì vậy trong quảng cáo nói rõ: ai mua một chiếc ô tô con hiệu “Tozasi” sẽ được thêm một xe hiệu “South” miễn phí.

Cách tiếp thị mua một tặng một đã có từ lâu và cũng nhiều nơi sử dụng. Nhưng thông thường chỉ tặng miễn phí một số mặt hàng giá trị không lớn. Ví dụ như mua vô tuyến tặng một đồ chơi nhỏ, mua máy ảnh tặng một hộp đựng máy ảnh... Phương thức tiếp thị tặng thêm cho khách hàng một chút lợi nhỏ có tác dụng tiêu thụ sản phẩm rất nhanh. Nhưng lâu dần có nhiều người sử dụng cách này nên khách hàng cũng không còn nhiều hứng thú nữa.

Tặng quà và tiền hoa hồng cho khách hàng cũng là một cách tiếp thị đã cũ nhưng giá trị món quà và khoản tiền hoa hồng vẫn tương đối thấp nên không đạt hiệu quả lớn đối với người tiêu dùng.

Nhà máy ô tô Asimobi, tìm hiểu kỹ càng các biện pháp tiếp thị, tìm ra ưu nhược điểm và cố gắng hết sức khắc phục những khuyết điểm khiến khách hàng nhàm chán, mạnh dạn đề ra biện pháp xuất chúng: Mua một chiếc ô tô tặng một chiếc ô tô, quả nhiên gây kinh động lòng người, khiến nhiều người vốn đã nhàm chán với kiểu quảng cáo này phải mở to mắt, đầu đầu cũng bàn luận xôn xao. Rất nhiều người sau khi biết tin đã chẳng quản đường xa mà đến tận nơi xem sự thế ra sao. Cửa hàng tiêu thụ sản phẩm của hãng chả mấy chốc đã đông kịt người. Những chiếc xe tồn đọng trước đây không ai thèm hỏi tới nay lại được bán đi với giá 2.500 đô la, trong quảng cáo một mực nói rằng mua một chiếc ô tô được tặng miễn phí một chiếc “South” mới.

Hãng này tiếp thị như vậy tương đương với việc mỗi chiếc xe được bán rẻ đi 5.000 đô la, liệu có phải là lỗ vốn?

Không những không lỗ vốn mà hãng này còn có thêm nhiều điểm thuận lợi. Bởi vì lô xe đó mà sau một năm không bán được thì lợi tức hao phí, lệ phí thuê kho cùng với phí bảo dưỡng đối với mỗi chiếc xe cũng xấp xỉ với số tiền nói trên. Mà bây giờ xe đã bán hết, tiền vốn nhanh chóng quay vòng, đã có thể tiếp tục sản xuất qui mô lớn, số người dùng xe hiệu “Tozasi” tăng lên rất nhiều, danh tiếng của hãng lớn thêm lên, tỉ lệ chiếm lĩnh trên thị trường cũng cao hơn; lại xuất hiện thêm một hiệu xe mới - xe “South”. Hãng xe này nhờ việc “tặng quà, mà nổi tiếng, cuối cùng đã có thể độc lập trụ vững. Nhà máy mô Asimobi từ đó đã cải tử hoàn sinh, kinh doanh càng phát đạt.

Chương 19 Tránh lúc địch hăng, đánh khi địch nản

Tháng 8 năm 618, Lý Thế Dân dẫn quân đến Long Tây giao chiến với Tiết Nhân Cảo.

Tiết Cử, cha Tiết Nhân Cảo vốn là một hào sĩ ở Long Tây, giữ chức quan hiệu úy của Kim Thành phủ. Sau nhờ biết nắm bắt thời cơ hành sự nên có trong tay vài chục vạn quân và làm chủ hoàn toàn Long Tây, thanh thế vang dội. Lúc mới đầu tự xưng là Tây Tần Bá Vương, sau lại xưng là Tần Đế. Tiết Cử chết thì Tiết Nhân Cảo kế thừa ngôi vị. Tiết Nhân Cảo giỏi cưỡi ngựa bắn cung, võ dũng hơn người, được mệnh danh “chấp vạn quân địch”, đã từng tham chiến trăm trận, mỗi trận đều báo tin đại thắng. Tháng 6 năm 618 đánh bại đại quân Đường do Bát tổng quản dẫn đầu, giết luôn Đường đại tướng quân Lý An Viễn, bắt sống Hoảng Cơ, giết và bắt tù binh hơn một nửa số sĩ tốt quân Tùy.

Tiết Nhân Cảo cũng định tiến công Trường An, tất nhiên không coi Lý Thế Dân ra gì. Lý Thế Dân vừa mới chiếm đóng ở Cao Giá (nay ở phía bắc Trường Vũ, Thiểm Tây), Tiết Nhân Cảo vội phái tướng quân dũng mãnh Tông La Hầu đem quân xông tới đại bản doanh Triết Giá (nay thuộc phía đông bắc Kinh Xuyên, Cam Túc), đứng ở phía trước trường của Lý Thế Dân dương oai diễu võ, gọi tên khiêu chiến.

Lý Thế Dân không chút phản ứng, nghiêm lệnh cho tướng sĩ phòng thủ cho chắc, không được manh động, trái lệnh sẽ bị chém đầu.

Nhưng Tông La Hầu không hề nản, ngày nối ngày đều ra khiêu chiến, thậm chí còn chửi mắng, quân Đường tức tối không chịu được, ai nấy nắm chặt nắm đấm, hận rằng không được lập tức xuất mã quyết một trận sống còn.

Chỉ vì quân lệnh như sơn nên đành phải tìm Lý Thế Dân thỉnh chiến.

Lý Thế Dân tuyên dụ cho các tướng sĩ “Quân ta vừa bị thất bại, sĩ khí hao tổn mà đối phương đang thừa thắng xông lên chắc chắn là đang ở thời điểm mạnh nhất. Quân ta bắt buộc phải cố thủ chặt chiến lũy để nuôi dưỡng nhuệ khí, tránh lúc địch đang hăng. Đợi đến lúc nhuệ khí địch giảm xuống mới có thể đánh một trận thắng.

Các tướng sĩ nghe lệnh cứ bán tín bán nghi, nhưng không tiện tranh luận với Lý Thế Dân đành cố gắng chịu đựng, người nào về chỗ người nấy. Ai ngờ hôm nay không đánh, ngày mai không đánh, thế là đã năm, mười ngày trôi qua, Lý Thế Dân vẫn không thay đổi thái độ, từ tướng quân cho tới sĩ tốt đều nóng máu sôi gan như một ngọn núi lửa chực phun trào, ai nấy đều sẵn khí khái muốn nhanh chóng được quyết chiến một trận với Tiết quân, có chết cũng cam tâm.

Bỗng nhiên có một tướng lĩnh dẫn vài trăm kỵ binh từ phía địch kéo đến xin hàng Lý Thế Dân. Vị tướng này nói ông ta tên là Lương Hồ Lang, vì trong doanh trại đã cạn lương thực, biết chắc sắp bị quân Đường tiêu diệt nên đến trước để xin hàng. Lý Thế Dân căn cứ mọi tình hình để phán đoán, thấy lời Lương Hồ Lang nói là thật, bèn lệnh cho hành quân tổng quản là Lương Thực dời từ trên cao xuống Thiển Thủy Nguyên dựng trại và khiêu chiến Tiết quân, dụ địch ra đánh.

Tông La Hầu vui mừng quá đổi, lập tức dẫn quân chủ lực tới đánh Lương Thực. Lương Thực thì lợi dụng địa thế hiểm trở mà kiên thủ. Tông La Hầu đánh mấy ngày không thắng nên sốt ruột vô cùng cứ vòng qua vòng lại và càng bất chấp tất cả mà phát lệnh tấn công.

Lúc này Lý Thế Dân lại lệnh cho hữu vũ hầu đại tướng quân Bàng Ngọc xuất trận tại phía nam Thiển Thủy Nguyên. Trước khi đi còn quan tâm dặn dò: nếu Tông La Hầu dẫn quân tới đánh thì phải quyết tâm đánh với hãn đến cùng, không được bỏ chạy.

Bàng Ngọc phụng mệnh đưa quân đến Thiển Thủy Nguyên dàn trận. Chiến trận vừa dàn xong thì Tông La Hầu đã bỏ qua Lương Thực mà kéo đến đem theo rất nhiều binh mã vây chặt Bàng Ngọc để đánh từ bốn phía. Bàng Ngọc hô lớn “Nguyên soái liệu địch như thần, nhất định sẽ có quân chi viện, các huynh đệ chớ có sợ hãi, phải quyết tâm tiêu diệt địch! Ta cũng quyết không sống một mình!”. Nói xong thì thúc ngựa dẫn đầu quân xông vào giữa quân Tông La Hầu chém giết. Các thuộc hạ của Bàng Ngọc đã phải chờ đợi hơn hai tháng, mong mỏi có cơ hội để quyết chiến, nay đã ở vào tình thế như vậy mà không quyết chiến thì chỉ còn đường chết, thế nên tất cả đều hăng hái noi

gương Bàn Ngọc dừng cảm xông lên, lấy một chọi mười.

Máu chảy đầu rơi không kể xiết, ông trời nhìn thấy phải buồn lòng. Quân Đường anh dũng, quân Tiết người đông, nhất thời khó mà phân biệt cao thấp. Nhưng Bàn Ngọc thừa biết nếu dựa vào thực lực thì có anh dũng đến đâu cũng không chọi nổi nhiều người, vì thế chẳng mấy chốc đã trông thấy rõ thế yếu của quân Đường. Bàn Ngọc đang lo lắng trong lòng, bỗng thấy các sĩ tốt trong đám quân của Tông La Hầu cứ thi nhau tháo chạy, có một đại soái quân Đường tay cầm trường mâu bỗng đột ngột xuất hiện, đằng sau lại có thêm vài mãnh tướng đang hăng hái ứng viện Bàn Ngọc. Bàn Ngọc thấy người đang tiến đến không phải ai khác mà chính là đại soái chinh phạt phía tây Lý Thế Dân lần này đến bình định Long Hữu.

Bàn Ngọc và các tướng sĩ hừng khởi lạ thường cùng nhau kết hợp với chủ soái đánh địch, bên ngoài lại cổ quân Đường tiếp ứng, trong ngoài đồn đánh. Quân Tiết đang lớn mạnh như sơn bỗng nhiên tan tác chỉ còn lại những sinh mạng cuối cùng đang bị bắt, bị giết.

Trong chiến dịch này, thế lực Lý Thế Dân so sánh với thế lực của quân địch thì rõ ràng là không bằng nên phải dùng cách “tránh lúc quân mạnh, đánh khi quân rệu rã”. Trước tiên dưỡng binh, dụ quân địch cầm cự được hai tháng, đợi khi quân địch lương thực thiếu thốn, ý chí giảm sút, chỉ muốn quay về nhà thì sẽ dụ địch giao chiến. Sau đó bất ngờ xuất kỳ binh, đánh nhanh thắng lớn, triệt để bẻ gãy ý chí quân địch. Dưỡng quân hai tháng thì có thể đạt được hiệu quả trong khoảnh khắc diệu kỳ. Đối diện với hoàn cảnh này, cần phải đạt được hiệu quả tốt đẹp, với cách chống giặc này của Lý Thế Dân thì có thể xem là thượng sách.

Một số công ty của Nhật và một số công ty Mỹ tiến hành một cuộc đàm phán lớn về kỹ thuật. Khi đàm phán bắt đầu, một đại biểu cấp cao phía Mỹ đưa ra một đồng lớn tài liệu đủ loại về thông số kỹ thuật, vấn đề cần thương lượng, phí tổn... rồi thao thao bất tuyệt nói những ý kiến phía công ty mình mà chẳng hề để ý đến phản ứng các đại biểu của các công ty bên Nhật. Nhưng thực tế thì đại biểu của phía công ty bên Nhật Bản cũng chẳng hề phát biểu gì mà chỉ ngồi chăm chú lắng nghe, ghi chép.

Sau khi phía Mỹ thuyết trình mấy tiếng đồng hồ liền hỏi ý kiến trưng cầu của đại biểu Nhật Bản. Dường như những đại biểu bên phía Nhật Bản đã bị khí thế ào ạt của Mỹ làm cho trở nên hoang mang, khiếp sợ. Họ chỉ biết lặp đi lặp lại không ngừng: “Chúng tôi chẳng rõ”, “chúng tôi còn chưa chuẩn bị kỹ càng”, “chúng tôi còn chưa có thông số kỹ thuật”, “xin hãy cho chúng tôi thời gian để còn chuẩn bị”. Thế là lần đàm phán đầu tiên kết thúc một cách không đầu không cuối như vậy.

Vài tháng sau, lần đàm phán thứ hai lại được mở ra. Phía các công ty Nhật Bản có lẽ cho rằng đoàn đại biểu đi đàm phán lần trước không cân sức nên đã đổi toàn bộ thành viên. Đoàn đàm phán mới đến nước Mỹ làm phía Mỹ lại phải lần nữa trình bày lại nội dung mà lần trước họ đã trình bày. Chẳng ngờ kết quả cũng như lần đàm phán trước với lý do “chuẩn bị không đầy đủ” “còn cần phải nghiên cứu lại” để kết thúc cuộc đàm phán.

Về sau, lần đàm phán thứ ba cũng kết thúc với những lý do tương tự từ phía các công ty Nhật Bản. Khi vòng đàm phán thứ ba lại kết thúc một cách không rõ ràng như vậy, ông chủ của công ty phía Mỹ không kìm nén được giận dữ, cho rằng trong lần làm ăn này phía Nhật không có thành ý coi nhẹ kỹ thuật và cơ sở của công ty mình nên đã đưa ra thông điệp cuối cùng: Nếu sau nửa năm nữa mà phía Nhật vẫn còn tình trạng như thế thì sẽ xé bỏ hợp đồng hợp tác giữa hai bên. Vì thế, đoàn đàm phán cũng bị công ty phía Mỹ giải tán, phong tỏa toàn bộ tài liệu đợi nửa năm sau đàm phán.

Không ngờ, chỉ vài ngày sau phía Nhật Bản đã đưa toàn bộ những thành viên đã từng tham gia các cuộc đàm phán trước đó răm rộ bay đến Mỹ. Công ty phía Mỹ vô cùng kinh ngạc trước sự việc vừa xảy ra vội vàng triệu tập những thành viên của đoàn đàm phán mà nay đã tản mỗi người một nơi quay về để một lần nữa ngồi vào bàn thảo luận.

Lần đàm phán này, thái độ của phía Nhật Bản hoàn toàn khác trước, họ mang đến một số lớn các tài liệu, thông số có sức thuyết phục cao, bản kê chi tiết tất cả các hạng mục có liên quan đến kỹ thuật, sắp xếp hợp tác, nhân sự, nguyên liệu... thậm chí còn hết sức tỉ mỉ và rất vững chắc cho phía Mỹ xem rồi đưa cho họ bản hợp đồng hợp tác để phía Mỹ ký vào.

Người Mỹ trong một phút hồ đồ đã chẳng tìm ra một điều gì sai sót trong bản hợp đồng nên đành phải ký. Chẳng cần nói bản hợp đồng này có lợi như thế nào thì ai cũng biết rồi.

Chương 20 Truy đuổi tàn quân đến cùng

Mùa đông năm 618, Lý Thế Dân âm thầm chịu đựng sự khiêu chiến và nhục mạ, chỉ sau khi thành Cao Giá chỉ giữ được không đầy hai tháng Lý mới lãnh đạo kỵ binh bất ngờ đánh vào đội quân Tông La Hầu điều võ dương oai. Đội quân Tông La Hầu được lãnh đạo bởi “Tần Đế” Tiết Nhân Cảo gồm toàn những quân tinh nhuệ. Bản thân Tông La Hầu cũng là một vị tướng lĩnh dũng mãnh nhưng thấy mình đang rơi vào thế cục thua mười mươi nên đành phải theo đám bại binh tiến vào vùng rừng hoang.

Lý Thế Dân không rời khỏi yên cương ra sức thúc quân truy kích, đội quân hùng hậu cuối cùng cũng cắt bỏ bớt đi bộ binh mà chọn lấy 2.000 kỵ binh tinh

nhuệ, đích thân dẫn đầu truy đuổi với tốc độ cao nhất. Tông La Hầu vì tính mạng của mình nên sợ hãi vô cùng chẳng còn biết đông tây gì nữa, Lý Thế Dân cứ thế ào ạt truy đuổi về đến Triết Giá (nay là đông bắc Kinh Xuyên, Cam Túc).

Thành Triết Giá là trấn thủ của “Tần Đế” Tiết Nhân Cảo. Tiết Nhân Cảo có biệt danh là “Vạn nhân địch”, có hàng vạn tướng lĩnh tài giỏi, dùng toàn bộ vùng đất rộng lớn Bảng Thạch để làm căn cứ, thực lực vô cùng hùng hậu đã từng trong 6 tháng đánh quân nhà Đường thua tan tác do Bát tổng quản lãnh đạo. Một vị tướng sĩ là chú của Lý Thế Dân thấy Lý Thế Dân chỉ đem theo 2.000 kỵ binh tiến đánh Triết Giá không thể không lo sợ bèn vội vàng khấu đầu khuyên can: “Quân của ta tuy có thể đánh bại được Tông La Hầu nhưng Tiết Nhân Cảo anh dũng, lại được lợi thế thành trì kiên cố, không thể vọng động. Xin hãy hạ lệnh thu quân tạm thời nghỉ ngơi, đợi thương lượng xong rồi hãy quyết định hành động”.

Lý Thế Dân bèn đáp: “Tôi đã suy nghĩ kỹ rồi, thế cục ngày hôm nay đã rất rõ ràng, không thể bỏ qua. Xin chú đừng nhiều lời!, Nói đoạn thúc binh khiến mã lập tức tiến đánh Triết Giá.

Quân Tiết Nhân Cảo bày binh bố trận bên ngoài thành Triết Giá chờ đợi với mục đích chặn quân của Lý Thế Dân ở bên kia sông Kinh.

Hai bên lâm trận, chưa giao đấu ở tuyến đầu thì không ít tướng lĩnh của Tiết Nhân Cảo đã vượt sông Kinh sang đầu hàng Lý Thế Dân. Tiết Nhân Cảo thấy tướng sĩ không còn ý chí chiến đấu nữa vội vàng rút binh vào thành cố thủ.

Chẳng lâu sau, trời đã xế tà, đại quân của Lý Đường đã truy kích đến bèn hợp lực vây quanh hào dưới chân thành liên tục ào ạt công kích. Quân tinh nhuệ của Tông La Hầu càng ngày càng suy giảm, đến nửa đêm, những tướng lĩnh giữ thành lần lượt ra đầu hàng. Quân Tiết Nhân Cảo trí cùng lực kiệt không còn cách nào khác phải mở cổng thành cho Lý Thế Dân, quân Đường đánh bại Tây Tần, thu được vùng đất Bảng Thạch to lớn.

Sau khi Lý Thế Dân chiến thắng, không ít tướng lĩnh thuộc hạ hỏi ông: “Sau khi chiến thắng Tông La Hầu, lại bỏ bớt bộ binh, không dùng công cụ gì để đánh thành, chỉ dùng kỵ binh truy kích, rồi chẳng phải phí sức lực bao nhiêu mà chiếm được thành Triết Giá là bởi làm sao?”. Lý Thế Dân đáp: “Quân của Tông La Hầu lãnh đạo đều là bọn thô lỗ vùng tây bắc, vũ dũng vô mưu. Chúng ta chỉ dựa vào may mắn mới đánh bại được chúng, nhưng chỉ là làm chúng tan tác mà số quân bị bắn chết thì không nhiều. Nếu lúc đó chúng ta không truy đuổi đám tàn quân thì chúng tất sẽ chạy được về tới đại bản

doanh Triết Giá, chẳng khó khăn gì Tiết Nhân Cảo cũng phục hồi lại được đám tàn quân trở nên dũng mãnh, sau đó cố thủ trong thành, chúng ta có muốn tấn công cũng khó. Chi bằng mượn cơ hội này truy kích đám tàn binh đến cùng làm cho chúng hết lối quay về thành, chỉ có thể từ xa đánh lại, như thế thành Triết Giá đương nhiên sẽ suy yếu. Tiết Nhân Cảo cũng bị dũng khí của quân ta làm cho khiếp sợ chẳng kịp nghĩ ra mưu kế gì được chỉ còn nước đầu hàng. Chúng ta truy đuổi đám tàn quân đến cùng nên chiến thắng mới đến dễ dàng như vậy”.

Quân sĩ nghe xong không thể không phục, đồng thanh nói: “Đại vương mưu trí hơn người, thành khó mấy cũng hạ được”.

Rõ ràng, mọi người vẫn nghĩ, đã là tàn binh rồi thì chẳng còn nguy hiểm gì hà tất phải đuổi đến cùng? Nhưng những người thực sự có trí tuệ lại không cho là như vậy bởi vì truy đuổi đến cùng đám tàn binh lại là một cách cực kỳ hiệu quả.

Hai mươi năm trước đã có người làm một thống kê vui: Dem toàn bộ số chai Coca Cola đã bán xếp theo chiều thẳng đứng thì chiều dài của nó bằng 5 lần đến và về từ trái đất đến mặt trăng, hoặc nếu xếp thành một con đường rộng 7,5 mét thì có thể quấn 5 vòng xích đạo.

Coca Cola là sản phẩm với hương vị và bao bì độc quyền, nhãn mác tinh đẹp, quảng cáo ấn tượng, qua mấy đời vật và kinh doanh nay đã trở nên thịnh hành toàn cầu, chiếm thị phần cực lớn trên thị trường. Già trẻ đều thích uống Coca Cola, hơn nữa mạng lưới tiêu thụ mạnh mẽ khiến cho nó có mặt khắp nơi trên thị trường. Đây gọi là công kích không ngừng.

Đối với một công ty số một trên thế giới mà nói, tất cả các tập đoàn nước giải khát đều là bại tướng của họ, đều là tàn quân không đường thoát. Đối với những kẻ bại trận không có khả năng chống trả thì Coca Cola có thái độ coi thường cho rằng mình chỉ cần giữ vững ngôi vị của mình, không cần phải “cạn tàu ráo máng”.

Không ngờ Coca Cola vừa có biểu hiện lơ lửng thì vô số “tàn quân” lại gượng dậy được, thậm chí một số trong đó còn trở thành “đạo quân” mạnh bắt đầu khiêu chiến đến cùng ngôi vị độc tôn của Coca Cola, bắt đầu xâm xé lãnh địa độc tôn của vương quốc Coca Cola trong đó công ty Pepsi ra đời sau Coca Cola 2 năm lại trở thành một “đạo quân” hùng mạnh.

Trong cuộc chiến thứ hai, lượng tiêu thụ của Pepsi chưa bằng một phần tư của Coca Cola. Pepsi đã đánh trúng vào tâm lý tự cho mình là “anh cả” của Coca Cola, dựa vào đặc trưng văn hóa của hiện tượng thay thế càng ngày càng nổi bật từ sau cuộc chiến lần thứ hai, nhất là từ những năm 60 trở lại

đây, Pepsi đã đoán đúng ý nguyện của thanh niên muốn phản kháng kịch liệt, phân biệt ranh giới rõ ràng với thế hệ những người lớn tuổi, đề ra hàng loạt các khẩu hiệu quảng cáo như: “Ngày nay đối với những người tiêu dùng tự nhận mình là thanh niên, Pepsi chính là sự lựa chọn tốt nhất của các bạn”, “Pepsi - sự lựa chọn của thế hệ mới” nên đã đoán được tâm lý của thanh niên muốn chạy theo một thời trang, muốn thoát khỏi cách sống của thế hệ trước, đồng thời cũng thu hút được những người già và trung niên muốn thể hiện mình vẫn còn tràn đầy sức trẻ. Trong các phương thức quảng cáo của mình Pepsi luôn thể hiện chủ đề nổi bật là thanh niên hăm hở, thả sức uống Pepsi, từ đó thúc đẩy sự lựa chọn dùng Pepsi của thanh niên, kích thích ham muốn được dùng của họ, xây dựng vững chắc hình tượng trẻ trung của sản phẩm.

Đối mặt với sự tiến công hùng hổ đầy vẻ hăm dọa của Pepsi, Coca Cola đang trên “ngai vàng” cũng bủn rủn cả chân tay, tỏ rõ sự bất lực. Sự phòng ngự tiêu cực liên tiếp dẫn đến sự hao binh tổn tướng, mất dần thị trường của Coca Cola. Đến năm 1985 thị phần của Pepsi đã vượt trên cả Coca Cola, gấp 1,5 lần Coca Cola.

Tình hình đã có những biến đổi đầy kịch tính, lúc đó Coca Cola trở thành kẻ bại trận. Nhưng Pepsi vẫn không hề có ý buông lỏng, một mực truy đánh đến cùng ngay trước hôm Coca Cola tổ chức lễ kỷ niệm 100 năm ngày thành lập. Pepsi đã “đuổi”, đến tận cửa nhà Coca Cola, khơi dậy một cuộc quyết chiến với khí thế rầm rộ.

Pepsi đã tiến hành một cuộc trắc nghiệm ngầm về mùi vị sản phẩm, kết quả là đa số người tiêu dùng đều rất thích Pepsi chứ không phải là Coca Cola!

Đây có thể coi là một cuộc tử chiến về chất lượng “ngắm đúng sào huyệt”! Song trong buổi lễ mừng 100 năm ngày thành lập đó Coca Cola đã thất bại thảm hại!

Pepsi vẫn không chịu buông lời như cũ, thừa thắng xông lên, tiến hành một cuộc tô vẽ trên quy mô lớn trong cuộc cạnh tranh này. Coca Cola muốn tránh cũng không được, quyết định bắt đầu nghiên cứu chế tạo ra một phương pháp phối chế mới - nhất thiết phải thắng được Pepsi về chất lượng khẩu vị, sau đó vào tháng 4 năm 1985 đột nhiên tuyên bố sẽ thay đổi phương pháp phối chế đã dùng suốt 99 năm qua, áp dụng phương pháp vừa nghiên cứu thành công, đồng thời tuyên bố sẽ lập một kỷ lục mới trong ngành thức uống của Coca Cola dựa vào phương pháp mới. Chuyện này đã trở thành một bản tin gây chấn động toàn cầu.

Không ngờ đây lại là một nước cờ sai lầm dẫn đến việc chữa lợn lành thành lợn què: Coca Cola vốn là cùng sinh trưởng với nước Mỹ và từ lâu đã

trở thành biểu tượng của tinh thần văn hóa dân tộc của nước Mỹ, thay đổi cách pha chế thì rõ ràng đã làm tổn hại đến tình cảm của rất nhiều người tiêu dùng. Mỗi ngày công ty Coca Cola nhận được vô số những bức thư và 500 cú điện thoại phản đối, thậm chí còn mở ra một cuộc biểu tình phản đối. Công ty Coca Cola đã thật sự trở thành một “kẻ bại trận” cùng đường từ “ngôi vua”.

Pepsi lại vẫn “thừa thắng truy đuổi tàn quân”, họ đã ngay lập tức làm quảng cáo phát liên tục 3 tháng liền trên truyền hình và đã giành được những khách hàng thường xuyên yêu thích Coca Cola, thay đổi địa vị vốn rất uất ức từ bao lâu nay.

Công ty Coca Cola đang ở trong bước đường cùng lại phải đối mặt với đòn truy kích “tàn nhẫn” như vậy cũng đã nhanh chóng tỉnh ngộ ra. Vì thế mà trong lúc tìm đường tháo chạy luôn luôn tìm cách mượn cớ phản kích để khôi phục địa vị huy hoàng. Một cuộc chiến lại bắt đầu. Mà trước khi tiến hành cuộc truy kích triệt để, cuộc đại chiến cạnh tranh đó luôn luôn như là lúc “vở kịch mới bắt đầu”, chưa biết ai thắng ai thua mà chỉ có thể thấy ai là người thực sự truy kích được tàn quân, giết chết những tế bào có khả năng làm cho đối thủ đã lụi bại lại sống dậy.

Coca Cola lại bắt đầu phấn chấn, hăng hái trở lại, dốc toàn lực vào cuộc “huyết chiến gian khổ” hơn.

Chương 21 Dốc toàn lực lượng, nắm bắt cơ hội

Sau khi Lý Uyên kiến lập triều Đường và củng cố Quan Trung, lực lượng có thể chống chọi với Lý Đường chỉ có hai thế lực lớn là của Vương Thế Sung và Đậu Kiến Đức, vì vậy Lý Uyên thừa thắng rời Quan Trung hướng thẳng phía đông bình định Trung Nguyên, thống nhất toàn quốc.

Không ngờ vào tháng 4 năm Vũ Đức thứ 2 đời Đường Cao Tổ (năm 619), Đột Quyết xúi giục Lưu Vũ Chu phát lệnh đánh Đường, tiến công Tiên Thử (nay là Tiên Thử thuộc tỉnh Sơn Tây), tập trung đánh Thái Nguyên. Quân Đường phải tăng viện mấy lần mà vẫn bị đại bại. Trấn giữ Thái Nguyên là Lý Nguyên Cát trong đêm dẫn bầu đoàn thể tử tháo chạy đến Trường An. Lưu Vũ Chu men theo phía nam Phần Thủy, Phổ Châu (Châu Trị nay thuộc Lâm Phần, Sơn Tây) tiến quân, hầu như không thành nào không phá. Tháng 10 lại qua Phổ Châu, Cối Châu (nay là Dục thành ở Sơn Tây). Cùng thời gian đó, một nông dân người Hạ Huyện tên là Lữ Sùng Mậu vì phản đối quân Tùy thực hiện vườn không nhà trống nên đã tập hợp quân khởi nghĩa cùng hưởng ứng với Lưu Vũ Chu. Vương Hành Bản trước cũng là Tùy tướng đang ở Bạc Bản cũng nhân cơ hội câu kết với Lưu Vũ Chu. Vì thế thành Hà Đông của nhà Đường trong phút chốc đã bị thất thủ.

Được tin Thái Nguyên thất thủ, Lý Uyên vô cùng kinh hãi: “Cường binh Phổ Dương có tới hàng vạn, lương thảo có thể dùng cả 10 năm, một nơi hưng thịnh như vậy mà phải mất vào tay bọn chúng”. Lại một Hà Đông, Quan Trung bị đe dọa, lòng người hoang mang nhụt mất chí phòng thủ. Lý Uyên thấy “quân đạo tặc mạnh như vậy thì ta khó lòng mà chống cự”, đành phải “hy sinh phía đông Hoàng Hà, thận trọng gìn giữ Quan Trung vậy”, có vẻ như hy vọng thống nhất Trung Nguyên đã bị dập tắt.

Lý Thế Dân thì lại không chịu buông xuôi mà cho rằng chỉ cần nỗ lực giành giật lại Hà Đông để tranh thủ tình hình có lợi ban đầu là có thể giữ được. Đoạn, không ngại nguy hiểm, hăng hái xung phong: “Không lấy lại Hà Đông thì Quan Trung sau này cũng sẽ cùng chung số phận, càng không thể nói đến việc thống nhất đất nước. Nguyện xin dẫn 3 vạn tinh binh đi bắt Lưu Vũ Chu, dẹp tan quân đạo tặc, chiếm lại thành đã mất”.

Đây là một trọng trách vô cùng nguy hiểm, gian khó mà hy vọng lại cực nhỏ, nhưng Lý Thế Dân vẫn quyết lợi dụng khoảng thời gian tháng 11 năm nay sông Hoàng Hà đóng băng, dẫn quân vượt qua sông đến đóng quân tại Bách Bích (nay là phía tây nam Tân Triết, tỉnh Sơn Tây) - nơi có thể trông thấy thuộc hạ của Lưu Vũ Chu là Tổng Kim Cương mà phần nộ.

Tổng Kim Cương vốn là thủ lĩnh một đội nghĩa quân hơn vạn người ở Dị Châu (nay là Dị Huyện, Hà Bắc) vừa bị Đậu Kiến Đức đánh bại nay quy hàng theo Lưu Vũ Chu. Hắn trở thành em rể của Lưu Vũ Chu, lần này xuống phía nam đánh quân Đường hẳn luôn đi tiên phong, qua ải chém tướng dễ như trở bàn tay.

Lý Thế Dân thừa hiểu rằng đối với một kẻ thù hung mãnh như vậy, chỉ có thể bằng cách tranh thủ lúc có thời cơ thuận lợi mới có thể tiêu diệt; khinh suất manh động thì chỉ có thể là đi lại vết xe đổ. Vì vậy, sau khi định quân ở Bách Bích, chăm ngựa mài binh, sẵn sàng chiến đấu, chỉ cho bộ phận nhỏ binh mã ra quấy nhiễu, còn quân chủ lực kiên quyết không ra đánh, nằm im chờ cơ hội. Tổng Kim Cương ra sức công thành nhưng Lý Thế Dân vẫn nằm im bất động, chỉ dùng cung bắn tên để đuổi lui quân địch.

Tháng 12, Lý Thế Dân cho một đội quân dùng chiến thuật “địch tiến ta lùi, địch lùi ta tiến” liên tục gặp thuận lợi và giành thắng lợi liên tiếp. Tướng lĩnh nhà Đường sốt ruột phát ngựa chân tay, thi nhau thỉnh chiến. Lý Thế Dân lại nhận thấy thời cơ chưa đến nên bỏ ngoài tai tất cả và ra nghiêm lệnh nằm im tịnh thủ Bách Bích.

Mãi tới tháng 4 năm sau, Tổng Kim Cương mặc dù có tinh binh mãnh tướng nhưng rồi nhuệ khí cũng giảm. Lương thực dự trữ trong kho đã hết,

hiện hoàn toàn duy trì bằng cách đi cướp bóc, lại thấy Lý Thế Dân cố thủ không chịu đánh, không có cách nào giành thắng lợi sớm nên đành cho bọn Tầm Tương đi sau yểm trợ để tản về phía bắc. Khi đó Lý Thế Dân mới chụp lấy cơ hội phá cổng thành, quyết đánh không tha.

Lý Thế Dân đuổi kịp và đại phá quân Tầm Tương tại Lữ Châu (nay là Hoắc Huyện, tỉnh Sơn Tây). Sau đó không một phút chậm trễ, tiếp tục đuổi theo, một ngày đêm hành quân hơn 200 dặm, đánh hơn 10 trận lớn nhỏ. Đuổi đến Cao Bích Lĩnh (nay thuộc phía nam Linh Thạch, tỉnh Sơn Tây) thì quân Lý Thế Dân cũng hết lương thảo, sĩ tốt cũng mệt mỏi nhiều. Lưu Hoảng Cơ vội kéo dây cương ngựa của Lý Thế Dân nói rằng: “Đại vương đánh giặc, suốt từ phía bắc tới đây là đủ rồi còn định đuổi tiếp, không thiết sống nữa hay sao?! Hơn nữa quân sĩ đói mệt, cho dù thế nào cũng phải chờ lương thảo tới. Đợi quân sĩ no bụng có đủ dũng khí rồi đuổi tiếp cũng chưa muộn mà!”. Nhưng Lý Thế Dân bảo: “Tổng Kim Cương cùng đường tháo chạy, quân lính đang phân tâm. Phải biết rằng lúc này đang là cơ hội hiếm có để giành thắng lợi nhưng cũng dễ dàng bị tuột mất. Cơ hội đang ở trước mắt, đâu có thời giờ nghĩ đến chuyện mệt mỏi đói khát? Nếu chờ lương thảo tới, một khi cơ hội đã mất đi thì khi đó có hối cũng muộn rồi!”. Nói rồi lại giục ngựa đuổi theo, đuổi đến Tước Thử Cốc (nay là Hiệp Cốc ở phía tây nam Giới Túc, tỉnh Sơn Tây), trong một ngày giao đấu với Tổng quân 8 hiệp, bắt giết hơn vạn người, Tổng Kim Cương hồn bay phách lạc lại tiếp tục tháo chạy.

Lý Thế Dân hai ngày chưa được nghỉ ngơi, ăn uống. Lúc đó chỉ còn một chú dê nhỏ nên hạ lệnh đem giết thịt. Tướng sĩ cũng đang rất đói lại phải nhanh chóng tiến quân về phía bắc. Tổng Kim Cương trong tay chỉ còn hơn vạn binh sĩ, vừa mới đến thành Giới Hữu, không thể ngờ rằng Lý Thế Dân đã đuổi đến nơi nên vừa lâm trận đã bị đánh bại bỏ lại binh mã tháo chạy về phía bắc.

Lý Thế Dân đang tìm cách chiêu hàng thuộc hạ của Tổng Kim Cương là Uất Trì Cung và Tầm Tương thì có người vào báo: Lưu Vũ Chu ở Tịnh Châu (tức Thái Nguyên, thấy Tổng Kim Cương bị thất bại hoàn toàn sợ Lý Thế Dân đuổi đến nên đã tháo chạy về phía bắc. Nghe tin, Lý Thế Dân vội vã dẫn kỵ binh ngày đêm bắc tiến. Lưu Vũ Chu, Tổng Kim Cương quả thật bị sợ hãi vô cùng chỉ biết đem hơn 100 kỵ binh nhằm hướng Đột Quyết mà đi, về sau bị bỏ mạng ở Đột Quyết.

Vùng Hà Đông lại quay về với Lý Đường, một lần nữa thế tranh hùng hướng Đông của nhà Đường lại xuất hiện.

Lý Thế Dân không hổ danh là một trong những vị tướng kiệt xuất trong lịch sử. Ông vận dụng mưu lược, chờ đợi, nắm chắc thế cục không sợ hiểm

nguy, khó khăn, không màng mệt, mỏi, không tiếc sinh mệnh của mình. Ông đã trở thành một nhân vật cực kỳ kiệt xuất và tài trí.

Không chỉ có một người như vậy, trong thế giới thương nghiệp cạnh tranh khốc liệt cũng có người đã dùng lực mỏng của mình để nắm lấy thời cơ thích hợp, đó là ông chủ hãng tàu Onasiss.

Onasiss vốn là một kẻ trắng tay và cũng là một kẻ thường dân vô danh tiểu tốt, thế mà một bước ông đã trở thành một trong những người giàu nhất thế giới, dùng ti đô la mua được nhiều tài sản lớn như đoàn tàu thương mại lớn nhất thế giới, đảo Skerbiao trên biển Ainia, vài xưởng đóng tàu, hơn 100 công ty... có thể nói bí quyết của ông là cần mẫn tìm cơ hội, nắm chắc chắn cơ hội đó và trong thời khắc then chốt dám bỏ đồng tiền cuối cùng của mình ra cho cơ hội đó.

Không chịu bằng lòng với cuộc sống nghèo khó, 6 tuổi Onasiss đã lênhênh phiêu bạt trên biển tới Hy Lạp. Đến Buenos Aires cậu bèn đi tìm việc làm. Cậu được làm thợ hàn, mỗi ngày làm việc chăm chỉ 16 tiếng, cuối cùng cậu đã để dành được một khoản tiền. Không bằng lòng với cuộc sống bình thường, cậu bắt đầu đi tìm cơ hội cho một việc làm tốt hơn. Cậu cũng tìm được một chân nhân viên trong công ty điện thoại. Không lâu sau cậu cũng bỏ luôn công việc lý tưởng này bởi cậu muốn đi tìm cơ hội cho một doanh nghiệp có thể phát tài lớn.

Onasiss kiên trì để kiếm tìm cơ hội, dũng cảm nắm bắt cơ hội và cậu cũng đạt được thành công nho nhỏ. Đến năm 24 tuổi cậu đã có 100.000 đô la, đồng thời làm tổng lãnh sự của chính phủ Hy Lạp đóng tại Buenos. Thế là cậu được tiếp xúc với thuyền bè và lại tiếp tục tìm cơ hội của một ông chủ tàu.

Năm 1929, các nước tư bản chủ nghĩa lâm vào khủng hoảng kinh tế trầm trọng, cục diện kinh tế bị lâm vào cảnh hỗn loạn và tuyệt vọng nhưng với Onasiss thì đây quá là cơ hội trời cho. Giống như lần trước tự mình bước vào thương trường, Onasiss vứt bỏ những gì mình đang có, tập trung 20.000 đô la để mua 6 chiếc thuyền chở hàng. Ai cũng cho rằng Onasiss là một gã ngốc nghếch, yên lành làm một ông chủ thì không muốn lại vứt tiền xuống biển, ai lại đi mua thứ mà lúc đó ai cũng nghĩ là sẽ chẳng ngóc đầu lên được đó là ngành vận chuyển hàng hải. Sau đó, chiến tranh thế giới lần hai nổ ra, cuộc chiến tranh đã thổi một làn hơi thần kỳ vào ngành vận chuyển hàng hải, chỉ trong một đêm 6 con tàu sắt của Onasiss đã biến thành một núi vàng. Chiến tranh kết thúc cũng là lúc Onasiss trở thành kẻ có tiền có thế, trở thành một ông chủ tàu lớn.

Cuộc chiến tranh thế giới lần hai kết thúc để lại một đồng đố nát, các

thương gia đặc biệt là các chủ tàu đang còn hoang mang bất yên không biết phải xử trí thế nào, Onasiss bèn chế tạo một số lớn các tàu chở dầu bởi ông biết rõ kinh tế sẽ dần hồi phục và phát triển, hơn thế nữa dầu hỏa và năng lượng sẽ là mục tiêu lớn nên ông đã cho tung ra một số lớn tàu chở dầu.

Quả nhiên, không lâu sau, tàu chở dầu của Onasiss trúng quả lớn khiến cho ông trở thành một người giàu có như ngày hôm nay.

Onasiss không bao giờ cảm thấy tự hài lòng, luôn luôn để ý kiếm tìm cơ hội phát tài, và khi cơ hội đến thì ông nắm chặt trong tay. Vì thế tiền bạc của ông không ngừng được tăng thêm, ông chủ tàu lớn mãi mãi là danh hiệu dành cho ông.

Cơ hội giống như sao băng trên trời, chỉ lóe sáng rất nhanh nhưng ánh sáng lại tuyệt đẹp, đại bộ phận người đều chậm chân để theo dõi được luồng ánh sáng kỳ diệu đó, chỉ có những người toàn tâm, toàn ý kiếm tìm cơ hội mới nhận thấy, chiêm ngưỡng được thứ ánh sáng ấy và cũng chỉ có những người không chậm bước, biết toàn tâm, toàn lực nắm lấy cơ hội mới có thể đuổi kịp ánh sáng của nó. Đó chính là những người thông tuệ siêu phàm như Lý Thế Dân, Onasiss.

Chương 22 Quyết đoán thế cục, biết liệu rõ tương lai

Năm 620, nhà Đường đang ở thế ổn định, đã khống chế được một số vùng đất rộng lớn: Bàng Thạch, Hà Đông, Ba Thục... đối thủ chính chỉ còn Vương Thế Sung ở Lạc Dương và Đậu Kiến Đức ở Hà Bắc. Nhà Đường liền phái sứ thần sang cầu kết với Đậu Kiến Đức nhằm giữ thế trung lập. Sau đó, vào tháng 7 liền ra lệnh cho Lý Thế Dân thống lĩnh 7 đại quân, 25 đại tướng và hơn 100.000 binh mã tiến đánh Lạc Dương với mục đích tiêu diệt thành Lạc Dương của Vương Thế Sung.

Ngay lúc đầu, thế của quân Lý Thế Dân như chẻ tre, vô cùng thuận lợi, đến tháng 9 họ đã quét sạch được cứ điểm ngoại vi, vây khốn Lạc Dương. Lý Thế Dân muốn đánh nhanh hạ gục thành nhưng không ngờ Vương Thế Sung dựa vào thế thành cao hào sâu cố thủ kiên quyết, dằng dai mãi đến đầu năm sau mà thế cục chẳng mấy sáng sủa là bao. Tướng sĩ mệt mỏi, kiệt sức lại thêm nhớ nhà nên đều muốn quay về phía tây. Ngay cả Đường Cao Tổ Lý Uyên ở nơi xa xôi cũng nhận thấy thành Lạc Dương khó đánh bèn mật lệnh cho Lý Thế Dân lui quân. Nhưng Lý Thế Dân vẫn giữ vững lòng tin rằng sẽ hạ bằng được thành Lạc Dương nên một mặt hồi đáp Đường Cao Tổ xin lui thời gian rút binh, để tiếp tục vây thành, mặt khác hạ lệnh cho các binh sĩ đang chán nản: “Ngày nào thành Lạc Dương chưa bị hạ thì chưa thể lui quân, ai dám bàn

lùi chém ngay không tha”, quân sĩ đành phải miễn cưỡng ở lại bên ngoài thành Lạc Dương mà không dám ỉ eo than vãn.

Trong lúc tinh thần binh sĩ đang giao động, tiến thoái lưỡng nan thì đột nhiên có tin báo từ phía đông: Đâu Kiến Đức - người vừa câu kết với nhà Đường đã dấy hơn 100.000 binh hùng hổ trợ Vương Thế Sung. Quan Châu - vùng mới thu phục đã rơi vào thất thủ, các huyện bên như Huỳnh Dương, Dương Dịch đã lần lượt bị mất. Quân Đâu Kiến Đức đang ngày đêm hướng về thành Lạc Dương thẳng tiến.

Thì ra, Vương Thế Sung thấy quân Đường vừa khởi binh liền chạy đến chỗ Đâu Kiến Đức xin cứu viện. Đâu Kiến Đức muốn duy trì thế chân vạc giữa ba nước thì nước mình mới được an toàn nên một mặt đồng ý lời yêu cầu của Vương Thế Sung, một mặt phái người khuyên Lý Thế Dân bày binh bố trận tấn công Lạc Dương. Lý Thế Dân đã không để tâm đến sứ thần, một mình tấn công Lạc Dương. Đâu Kiến Đức nhìn thấy thành Lạc Dương rơi vào thế nguy khốn liền sợ nếu Vương Thế Sung thất thủ thì lực lượng của nhà Đường càng lớn mạnh, đến lúc đó thì vận mệnh của mình khó tránh khỏi hiểm nguy nên vội vã dấy binh ngày đêm đi cứu viện.

Tướng sĩ quân Đường vừa nghe tin, thần sắc lập tức biến đổi khắp nơi xảy ra bàn tán. Can Vũ, Khuất Đột Thông, Phong Đức đều cho rằng thành Lạc Dương đánh lâu không thắng, tướng sĩ chán nản muốn quay về. Bây giờ quân Đâu tiến tới, quân cường lực thịnh, nếu quân Đường vẫn tiếp tục lưu lại bên ngoài thành Lạc Dương sẽ bị kẹp giữa quân Đâu và quân Vương thì thập phần nguy hiểm. Tốt nhất là rút về Tân An cố thủ để phòng quân Đâu và Vương hợp sức tiêu diệt.

Trong thời khắc nguy hiểm, Lý Thế Dân suy tính kỹ càng sau cùng đồng ý với chủ trương của một số người lưu lại quyết tâm vây thành. ông cho rằng, Vương Thế Sung đang giữ phía đông thành Lạc Dương, quân sĩ rất đầy đủ, quân sĩ toàn những người tinh nhuệ. Bây giờ thực lực đang giảm sút chỉ do lương thực thiếu thốn mà thôi. Đâu Kiến Đức đích thân dẫn quân đến tăng viện, đương nhiên quân cường lực mạnh. Nếu sợ hãi rút lui để cho hai người hợp sức với nhau, dùng lương thực vùng Hà Bắc để nuôi dưỡng tinh binh thành Lạc Dương, như thế chiến tranh thống nhất Trung Quốc vừa bắt đầu coi như bị thất bại. Mà trên thực tế, trong lúc đen tối nhất cũng có thể có ánh sáng le lói cuối đường hầm. Vương Thế Sung đơn độc cố thủ giữ thành, quân tàn, lương thực hết, không khó khăn gì có thể kiềm chế được. Quân Đâu Kiến Đức vừa chiến thắng, quân sĩ đang trong lúc tự mãn sinh lười biếng. Nếu quân đội của ta dám nghênh đón trước, giữ lấy cửa Hồ Lao thì có thể chệt được yết hầu quân Đâu Kiến Đức. Nếu Đâu Kiến Đức mạo hiểm cướp cửa Hồ Lao thì quân

của ta chẳng khó khăn gì mà đánh bại. Nếu hấn côn chần chừ thì chỉ dăm bữa nửa tháng Vương Thế Sung sẽ bị sụp đổ. Quân của ta lập tức mạnh mẽ, thực lực tăng lên gấp nhiều lần, lại chủ động tấn công tiêu diệt Đâu Kiến Đức cũng dễ như lấy món đồ trong túi mà thôi. Cho nên, nhìn thấy nguy hiểm trước mắt đó nhưng thực tế là một cơ hội trời cho “một đánh hai bại” mà thôi. Nếu ta sợ hãi lui quân thì mất đi cơ hội tốt, đợi khi quân Đâu Kiến Đức vượt qua Hồ Lao, đúng lúc những khu vực gần thành Lạc Dương vừa lấy được từ tay Vương Thế Sung bị Đâu Kiến Đức cướp mất thì quân Đường mới thực sự rơi vào nguy hiểm.

Thế là, Lý Thế Dân quyết đoán mạnh dạn bố trí: Ông ra lệnh cho Lý Nguyên Cát, Khuất Đột Thông tiếp tục vây khốn Lạc Dương nhưng không được xem nhẹ việc chiến đấu với quân Vương Thế Sung, chỉ chọn cách vây mà không đánh thì chỉ ngồi chờ chết mà thôi. Còn bản thân mình thì lãnh đạo Lý Thế Tích, Trình Tri Tiết, Thái Thúc Bảo, Uất Trì Kính Đức... cùng 3500 lính tinh nhuệ làm tiên phong tiến vào Hồ Lao chặn đứng 100.000 quân viện trợ của Đâu Kiến Đức.

Lý Thế Dân tuy rơi vào thế nguy hiểm nhưng không hề tỏ ra hoảng loạn, những điều mà ông phán đoán cực kỳ chính xác Theo sử sách ghi chép, vì quân Đường đã cắt mất đường lương của Lạc Dương nên trong thành thiếu lương thực, khúc lúa chỉ đổi được 3 thúng ngô, 10 khúc mới đổi được nửa cân muối, các đồ trang sức rẻ như mớ rau, đến cả lá cây ngọn cỏ cũng phải tranh nhau để ăn, quân dân đều mệt mỏi, đối diện với tình cảnh đó quả là rất ăn khớp với phán đoán của Lý Thế Dân “ngồi không vẫn hạ được (Lạc Dương)”. Mà lúc đó quân của Đâu Kiến Đức đúng như Lý Thế Dân đã nói: “tướng thì kiêu ngạo, quân thì lười”, bề ngoài có vẻ mạnh nhưng thực tế vẫn còn ẩn chứa rất nhiều tệ nạn. Lý Thế Dân là người nhìn xa trông rộng, tài trí hơn người, luôn dự đoán được những điều sắp xảy ra, căn cứ vào những phán đoán chính xác nên đã kiên quyết áp dụng cách bao vây cắt đường viện trợ, “nhất cử lưỡng tiện” và đó vừa là biểu hiện của sự dũng cảm ngoan cường cũng là một thí dụ điển hình của sự mưu trí.

Tìm được những nhân tố giành thắng lợi mới mẻ, tiềm tàng, có giá trị mà những người bình thường bỏ qua một cách nhạy bén, tài trí hơn người trong mọi hoàn cảnh, đặc biệt trong những lúc nguy hiểm là một tiền đề quan trọng để những nhà chỉ huy quân sự hoặc những người lãnh đạo ngành thương mại có được những quyết sách có hiệu quả. Trong lĩnh vực quân sự, sự mưu trí hơn người của Lý Thế Dân không những không làm cho Lý Thế Dân bị Đâu Kiến Đức dọa cho sợ mà ngược lại còn lập được công lớn chỉ cần đánh một trận mà hạ được hai mục tiêu. Trong kinh doanh thương mại cũng có một ví dụ giống như vậy.

Năm 1979, một nước mà sản lượng dầu thô chiếm 10% toàn cầu như Iran chỉ vì một cuộc cách mạng phải ngừng việc sản xuất dầu khí. Vì thế khi cuộc khủng hoảng dầu mỏ lần thứ hai xảy ra, một số công ty dầu mỏ trên thế giới mà đứng đầu là công ty Akolin liên tục cắt giảm lượng dầu cung ứng cho “công ty dầu khí National” của Nhật Bản. Toàn ngành dầu khí Nhật Bản rơi vào khủng hoảng, trên các tạp chí xuất hiện hàng loạt những dòng tít giật gân: “Ngày những người đầu mỏ trong ngành dầu khí bỏ rơi Nhật Bản”, “Ngày tàn của kinh tế Nhật Bản”. Nhất là nếu thấy rằng 65% lượng nhập khẩu của công ty dầu khí National là từ những công ty dầu mỏ đó thì càng thấy rõ nguy cơ khẩn cấp, một số công ty dưới quyền cũng hoàn toàn không cung cấp nữa.

Công ty Chuguang có lượng nhập khẩu cao nhất trong công ty dầu khí National. Song, trong cái vòng xoáy đen tối của cuộc khủng hoảng tiến thoái lưỡng nan đó công ty Chuguang lại bình tĩnh một cách kỳ lạ, làm việc đâu ra đấy. Hóa ra là ông chủ của công ty Chuguang là Chuguang Hisashi đã tuyên bố một cách lạ thường rằng: “Đây mới chính là cơ hội!”. Vì thế cả công ty bước vào “cuộc chiến tranh giành thời cơ” một cách khẩn trương và có thứ tự.

Lúc đó ông đã chuẩn bị sẵn sàng và nói với các doanh nghiệp dầu khí trực tiếp đàm phán việc kinh doanh với các nước sản xuất dầu khí rằng: “Từ lâu nay, chúng tôi luôn cho rằng vấn đề dầu khí sẽ ngày càng căng thẳng, cần phải có sự chuẩn bị lâu dài, tăng thêm lượng nhập khẩu. Sau cuộc khủng hoảng dầu khí lần thứ nhất, cũng chính vì nguyên nhân là cuộc khủng hoảng kinh tế vừa xảy ra nên lúc đó lượng cung ứng dầu khí của thế giới dư thừa, các công ty khác ra sức khổng chế lượng mua vào nên nhìn thấy chúng tôi như vậy thì đều cười thầm. và lúc này khi mà họ đã thôi không cười nữa thì chúng tôi lại có thể từ từ dùng lượng dầu thừa đó thắp lên “ngọn đèn” trong màn đêm. Đồng thời chúng ta cũng phải hiểu rõ một điểm rằng hiện nay việc rơi vào trạng thái khủng hoảng không phải là của công ty dầu khí National mà chính là những công ty dầu khí đầu mỏ trên thế giới. Bởi vì thực chất của cuộc khủng hoảng dầu khí lần thứ hai lại là việc các nước sản xuất dầu khí giành lại quyền phân phối, lưu thông. Do đó, đối với các vị và đối với cả công ty chúng tôi mà nói không những không hề đứng trước một nguy cơ nào cả mà tình thế hiện nay lại chính là một cơ hội tuyệt hảo, cơ hội để công ty trực tiếp đàm phán giao dịch với các nước sản xuất dầu khí.

Quả nhiên là các công ty dầu mỏ nhanh chóng bị sa sút, đồng thời Nhật Bản lại thoát khỏi cái tính ỷ lại vào các công ty dầu mỏ đó không ngừng tăng kim ngạch buôn bán với các nước sản xuất dầu khí. Và ở điểm này thì việc trở thành người đứng đầu đối với một công ty đi đầu như công ty Chuguang là điều đương nhiên.

Chương 23 Giấu chỗ yếu của mình, tạo thế vô địch

Năm 621 sau Công nguyên, Lý Thế Dân dẫn đại quân Quan Trung bao vây tấn công Vương Thế Sung ở Lạc Dương. Thành Lạc Dương rất kiên cố, Vương Thế Sung thì kiên quyết tử thủ nên rất khó đánh hạ. Tướng sĩ nhà Đường thì mệt mỏi chỉ muốn quay về nhưng vì cấm lệnh nghiêm ngặt của Lý Thế Dân nên đành phải chốt lại bao vây phía ngoài thành Lạc Dương, đợi đến lúc Vương Thế Sung hết lương thực phải tự xin hàng. Lại có tin cấp báo Đậu Kiến Đức vốn có ý hòa hảo với nhà Đường nay lại dẫn 10 vạn đại quân tấn công thành Lạc Dương, cả thủy lục tiến vào cứu Vương Thế Sung. Quân Đường ở vào thế trước sau đều có địch nhao nhao đòi quay về phía đông để phòng ngự. Lý Thế Dân không cam chịu việc quay về mà chưa làm được gì, lại sợ rằng hai phía quân của Đậu và Vương liên kết với nhau cùng đấu với quân Đường nên đã chọn cách bao vây đánh viện binh, hạ lệnh tiếp tục bao vây Lạc Dương, đợi Vương Thế Sung tự thua và đích thân dẫn theo 3500 tinh binh, cấp tốc tiến về Hồ Lao (Phiếm Thủy, Hà Nam), chặn đứng việc Đậu Kiến Đức tiếp tục tiến về phía đông.

Nguy hiểm và khó khăn là điều dễ nhận thấy. Lý Thế Dân hiểu rằng nếu Đậu Kiến Đức thừa thắng đánh Hồ Lao để áp sát Lạc Dương, Vương Thế Sung sẽ nhân cơ hội đó ra ngoài thành quyết một trận sống mái thì toàn bộ binh mã của nhà Đường có khả năng sẽ bị tiêu diệt sạch. Biện pháp duy nhất là chặn đường tiếp tục tiến về phía đông của Đậu Kiến Đức, giành lấy thời gian để làm cho Vương Thế Sung chết vì đói, đồng thời thông qua việc do dự, lưỡng lự của Đậu Kiến Đức để làm tiêu mòn ý chí chiến đấu của quân Đậu, từ đó lợi dụng kẻ hở để tấn công tiêu diệt.

Lý Thế Dân muốn giữ được Hồ Lao để chờ cơ hội thì cũng phải che giấu được thực trạng yếu mỏng của quân Đường, tỏ ra là ở thế vô địch khiến cho Đậu Kiến Đức thấy khó khăn mà lui bước. Và thế là một trận quyết chiến trên tư tưởng đã bắt đầu.

Đậu Kiến Đức tiến đến Đông Nguyên Hồ Lao lập tức chiếm được những vị trí quan trọng ở xung quanh, đồng thời cũng chia quân chiếm lĩnh Dương Trai. Ông ta định mượn thế đông để buộc Lý Thế Dân không đánh mà lui, phái Thị lang bộ lễ Lý Đại Sư đưa thư đến doanh trại quân Đường, hy vọng Lý Thế Dân nhận rõ tình thế mà kịp thời lui binh. Ông ta không biết rằng Lý Thế Dân cố ý giữ Lý Đại Sư ở Lạc Dương. Đợi mãi mà không thấy Lý Đại Sư trở về nên ông ta đã sai người đi thám thính.

Thám thính của Đậu Kiến Đức mới đến chỗ còn cách Hồ Lao hơn 20 dặm

thì bỗng nhìn thấy 4 kỵ sĩ đang đi tới, phía trước cầm cung, đi sau thì cầm giáo, uy phong lẫm liệt thúc ngựa phi như bay. Thám thính còn đang nghĩ là quân Đường đi tuần định hỏi thì bỗng nghe thấy một tiếng quát: “Ta vâng lệnh Lý Thế Dân, các người hãy đợi xem mũi tên này!”. Chưa dứt lời thì đã nghe thấy tên lao đến, lập tức một kỵ binh rơi xuống khỏi lưng ngựa, những tên còn lại không dám ở lại, vội vàng chạy về.

Hóa ra là Lý Thế Dân vừa đến Hồ Lao đã quyết định tỏ rõ sự hùng mạnh của mình cho quân địch thấy, dù có chết cũng phải làm tiêu tan mũi nhọn của quân Đâu. Vì thế ông đã dẫn theo 500 kỵ binh thẳng tiến về Hồ Lao, để các mãnh tướng như Lý Thế Tích, Tri Tiết, Trần Thúc Bảo mai phục dọc đường, chỉ đem theo Uất Trì Kính Đức và Nhị Tòng Kỵ đi đến doanh trại của địch. Đến khi bắn chết thám binh của quân Đâu, Nhị Tòng Kỵ đã lo rằng: “Quân của địch về báo lại thì nhất định sẽ có đại quân kéo đến tấn công nên tốt nhất là nhanh chóng quay về!”. Lý Thế Dân vốn là muốn thể hiện sức mạnh trước quân địch nên không đời nào sợ khó mà lui lại nên nói với Uất Trì Kính Đức: “Ta đã giương cung, trong tay người lại có giáo dài thì dù cho có đến trăm vạn quân địch cũng chẳng phải lo sợ gì! Đúng lúc đó thì thấy bụi bay mù mịt, 5000-6000 quân địch đang ùn ùn kéo đến. Nhị Tòng Kỵ lo sợ thất sắc, Lý Thế Dân bèn bảo ông ta quay về trước, tránh không để quân địch thấy được sự lo sợ của quân mình còn mình thì cùng với Kính Đức đứng chờ.

Đợi đến khi quân địch đã ở trong tầm ngắm thì Lý Thế Dân mới cho bắn tên liên tiếp nên đương nhiên là bách phát bách trúng. Quân Đâu liên tiếp bị Lý Thế Dân bắn hạ, Uất Trì Kính Đức ở bên cạnh cũng đột ngột xông lên, liền một lúc giết hơn 10 tên địch. Quân Đâu sợ muốn vỡ mật không dám tiến đến gần nữa.

Lý Thế Dân ung dung quay về, quân Đâu chỉ dám theo từ xa nào ngờ mới được nửa đường thì phục binh của quân Đường bất ngờ xông ra, quân Đâu vốn biết thế yếu nên đâu dám đánh trả. Lý Thế Tích tung hoành ngang dọc, trong nháy mắt đã giết hơn 300 tên, bắt sống các tướng lĩnh dẫn đầu chỉ để lại một tên về báo lại với Đâu Kiến Đức rằng: Lý Thế Dân thần võ tướng sĩ nhà Đường vô địch!

Lý Thế Dân vui mừng trở về viết thư: “Đất Triệu Ngụy lâu nay vốn là của ta, giờ tức hạ đến xâm chiếm chẳng phải là đi ngược với lẽ thường sao? Nhưng vì trước đây chúng ta vốn có mối hòa hảo nên bây giờ vẫn mong có thể giải quyết ân oán giữ mối hòa hiếu. Vương Thế Sung sớm muộn cũng sẽ chết mới viết thư cầu cứu, lẽ nào lại dễ dàng đồng ý như vậy. Tức hạ đem theo tất cả quân sĩ của mình để tặng cho người khác, lại tổn mất bao nhiêu tiền của để cho quân địch dùng chẳng lẽ là thượng sách sao? Nay vừa mới lâm trận đã

thất bại, quân sĩ đều mệt mỏi chẳng nhẽ không thấy hổ thẹn sao. Nay hãy biết kiềm chế, cho túc hạ một cơ hội. Nếu vẫn cố tình có ý đánh thì e sau này hối hận cũng không kịp, hy vọng túc hạ suy xét kỹ lưỡng”.

Đậu Kiến Đức nghe bại quân của mình báo lại đồng thời thấy bức thư khí thế hào hùng như vậy thì mất hết tinh thần. Lúc đó ông ta chỉ dám đóng quân ở trước Hồ Lao, không dám tấn công trên quy mô lớn. Mỗi lần sai một đội quân nhỏ đi tuần thì đều bị đội quân tinh nhuệ của nhà Đường đánh bại, lương thực cũng bị cướp mất vì thế càng thêm cẩn thận do dự. Lâu dần như thế tướng sĩ đều muốn trở về, sĩ khí bắt đầu suy sụp.

Việc Lý Thế Dân thể hiện sự dũng mãnh của mình trước quân địch quá nhiên đã tranh thủ được thời gian, nắm bắt được thời cơ.

Lý Thế Dân rõ ràng là đang ở vào thế yếu vậy mà chỉ cần dương oai điều võ một lúc là có thể dọa được quân địch mạnh. Trên thương trường, một người Pháp chuyên buôn bán phần mềm Kian trước khi làm ăn phát đạt cũng đã từng thối phồng thế lực lên khiến cho đối thủ mạnh hơn mình mà vẫn bị dắt mũi học làm “con bò vàng”.

Công ty Lipora của Kian ngay từ năm 1989 đã được xếp vào số những công ty phần mềm kỹ thuật của máy tính loại nhỏ hàng đầu thế giới. Nhưng ông lại là người làm nên sự nghiệp từ hai bàn tay trắng, 4 năm trước công ty này ngoài tấm biển, một đôi tay và một khối óc tinh nhanh ra còn thì chẳng có lấy một xu.

Ông quyết định mở dịch vụ mua hàng qua bưu điện, nhưng đăng một quảng cáo trên tạp chí máy tính thì phải mất 2000 đô la. Cái ông thiếu là tiền mà đối với những khách hàng ít tiền thì tòa soạn báo càng đòi giá cao. Làm thế nào đây? Ông chỉ có thể “giả làm người béo”. Ông mời một nhân viên tiếp thị quảng cáo của một tạp chí hàng đầu đến văn phòng công ty, trước đó cũng mời rất đông bạn bè, người thì giả làm thư ký rất biết nghe lời của ông ra ra vào vào văn phòng, người thì giả làm nhân viên tiếp thị của các tòa soạn báo gọi điện đến mời ông đăng quảng cáo ở chỗ họ, trên tường còn treo một đồ biểu không ngừng đập, trên đó chỉ có tên một tạp chí quảng cáo hàng đầu, bên cạnh còn viết cách thế nào để thoát khỏi sự quấy rầy của các tạp chí loại hai, đương nhiên là cố ý che đi một phần trong đó...

Nhưng khi nhân viên tiếp thị được mời đó đến thì ông lại nhắc máy điện thoại lên lớn tiếng nói: “2000 đô la thì quá đắt 1800 đô la tôi cũng không làm, với số tiền đó tôi có thể làm một quảng cáo tốt hơn ở tạp chí khác!”. Khi nhân viên đó bước vào thì ông đã gác máy dường như không còn kiên nhẫn để đợi đối phương tự giảm giá đến lần thứ hai. Ông chỉ cười với người đó một cái thì

thư ký đã mời sang phòng khác nhận “điện thoại đường dài gọi đến từ Tokyo”. Ông đang lớn tiếng “nhận điện thoại” nhưng thực chất là không rời mắt khỏi khe cửa. Qua khe cửa ông thấy nhân viên tiếp thị đó đang cố gắng nghiên cứu tấm biểu đồ giả.

Đợi đến khi người đó rất sốt ruột thì ông mới quay lại ghế của mình. Nhân viên tiếp thị đó sợ “ông chủ lớn” lại bận điện thoại hoặc việc gì khác mà rời khỏi đây nên vội vàng nói. “Đối với công ty của ngài, chúng tôi có thể có một số ưu đãi”. Ông lại nói bừa rằng việc này đúng ra phải có ưu đãi nên vẫn không làm.

Sau cùng nhân viên tiếp thị đó đồng ý làm quảng cáo chịu với giá thấp cho ông vì anh ta “hiếu” rằng vị khách này rất khó mà có được. Ông lại còn ra chiều rất hiếu đạo lý nói rằng nếu lần này báo của anh ta làm tốt, có hiệu quả thì từ nay về sau mỗi lần có ý định quảng cáo ông sẽ nghĩ đến việc đăng trên báo của họ trước tiên.

Nhân viên tiếp thị đó ra về với niềm hy vọng lớn lao. Kian gần như không mất một đồng nào mà vẫn làm được lần quảng cáo đầu tiên đó.

Chương 24 Dựa thế mạnh của mình, đánh điểm yếu của địch.

Phải làm thế nào khi đối mặt với một đối thủ mạnh hơn mình. “Thước có khi ngắn, tắc có khi dài”, người hoặc vật có cái sở trường và sở đoản, không phải gặp thời tùy tiện đều có thể phát huy phù hợp, dựa vào sở trường của mình để đánh vào nhược điểm của địch thì chẳng có gì là không thể phá nổi.

Năm 621 sau Công nguyên, tuy là Lý Thế Dân đã đón được Vương Thế Sung vào trong cô thành Lạc Dương nhưng vì thành trì kiên cố, quân thì dũng mãnh nên quân Đường tấn công mãi mà không được đã có ý quay về. Không ngờ đúng lúc đó Đậu Kiến Đức lại mang theo hơn 10 vạn tinh binh dũng tướng với một khí thế ào ào tiến đến cứu viện cho Vương Thế Sung, trong chốc lát quân Đường từ thế chủ động rơi vào thế bị động. Để tránh nguy cơ trước sau đều có địch, không ít các đại tướng mưu thần đã đề xuất ý kiến lui binh phòng ngự. Lý Thế Dân lại không hề tỏ ra sợ hãi, một mặt sai lính tiếp tục vây thành Lạc Dương còn mình thì đích thân dẫn 3500 kỵ binh kiêu dũng tiến về Hồ Lao (Phiếm Thủy, Hà Nam) để đánh trực tiếp với Đậu Kiến Đức.

Hai bên đối chọi nhau trước cửa ải Hồ Lao. Địch thì mạnh mà ta thì yếu, sự chênh lệch rất rõ ràng. Nhưng Lý Thế Dân vẫn muốn chờ, tạo ra nhược điểm của kẻ địch sau đó tập trung các tướng sĩ mạnh nhất của mình từ một điểm đột phá tiêu diệt kẻ địch mạnh.

Lý Thế Dân bắt đầu từng bước thực hiện kế sách “Dựa vào thế mạnh của mình đánh vào chỗ yếu của địch” để đối phó với Đâu Kiến Đức.

Lần đầu tiên thực hiện cũng là ngày đầu tiên Lý Thế Dân từ phía ngoài thành Lạc Dương đi thẳng đến Hồ Lao. Lúc đó ở Hồ Lao, Lý Thế Dân đem theo các tướng sĩ nổi tiếng nhất của nhà Đường như Uất Trì Kính Đức, Lý Thế Tích, Trình Tri Tiết, Trần Thúc Bảo... cùng 500 tinh binh đi hơn 20 dặm để trinh sát tình hình quân địch, đồng thời dựa vào thế nhanh như vũ bão phục kích một đội quân bình thường của Đâu Kiến Đức. Từ đó mà ngăn chặn, hạ khí thế muốn tấn công chiếm thành, đánh đâu thắng đó của quân Đâu, làm cho chúng không dám tiến sát vào Hồ Lao mà chỉ có thể đứng ngang hàng với quân Đường ở trước cửa ải Hồ Lao. Mà quân Đâu còn ở mãi tận Hà Bắc, thời gian ở Hà Nam lâu, khí thế không còn được như trước thì tướng sĩ tất sẽ sinh lòng muốn quay về, sĩ khí sẽ dần dần suy sụp. Lý Thế Dân cũng đã giành được thắng lợi to lớn đầu tiên.

Lần thứ hai, Lý Thế Dân phái mãnh tướng Vương Quân Khoách dẫn hơn ngàn kỵ binh nhẹ, chờ cơ hội đánh chặn đường lương vốn không hề có sự phòng bị của Đâu Kiến Đức, bất ngờ bắt sống đại tướng của quân Đâu là Trương Thanh Đặc. Ngoài ra mỗi lần giao chiến, Lý Thế Dân đều coi quân địch nhỏ là quân địch lớn để đánh, dựa vào thế mạnh để luôn đánh thắng đối thủ. Đâu Kiến Đức vì thế mà rất sợ chỉ nghĩ rằng quân Đường lúc đó toàn mãnh tướng chứ không có một tên lính nào yếu cá. Quân sĩ của Đâu Kiến Đức lại càng cho rằng quân Đường là quân đội vô địch.

Lần thứ ba, cũng là lần quyết chiến cuối cùng, Đâu Kiến Đức vì không chịu nổi sự van nài khổ sở của Vương Thế Sung nên đã quyết định dốc hết toàn lực quyết sống mái một trận với quân Đường. Lúc đó ông ta đã sắp xếp binh mã, bày binh bố trận, phía bắc dựa vào con sông lớn, phía nam dựa vào núi, phía tây đến tận Phiếm Thủy, trận địa rộng đến hơn 20 dặm. Quân Đâu hùng dũng tiến công, uy danh lấy lòng, tướng sĩ nhà Đường vô cùng sợ hãi. Lý Thế Dân đem theo Uất Trì Kính Đức lên trên cao nhìn xuống để tìm ra chỗ sơ hở và nhược điểm của quân địch. Sau một hồi xem xét, Lý Thế Dân bèn nói: “Quân Đâu từ lúc khởi sự ở Sơn Đông đến nay chưa từng gặp phải đối thủ mạnh. Nay tuy chúng đã bày trận lớn nhưng vẫn nhốn nháo vô độ, hàng ngũ cũng mất trật tự, thể hiện sự vô tổ chức, vô kỷ luật. Ta mà không có động tĩnh gì thì dũng khí của đối phương sẽ tự suy sụp. Lâu dần như vậy binh sĩ sẽ mệt mỏi, tất sẽ đều muốn quay về. Trong một đội quân ô hợp lại chỉ muốn quay về như vậy thì làm sao chống cự lại được sự tấn công của đội quân tinh nhuệ chúng ta? Ta có thể khẳng định rằng chỉ trong một ngày, chỉ cần một đội tinh binh cũng có thể tiêu diệt được toàn bộ quân Đâu”.

Quả nhiên quân Đậu bày trận từ sáng đến trưa, quân sĩ không được ăn uống gì nên đều vừa đói vừa mệt, kẻ thì ngồi bệt xuống đất, kẻ thì tranh nhau đi uống nước, đội ngũ hỗn loạn. Lý Thế Dân lệnh cho Vũ Văn Sĩ dẫn 300 kỵ binh hành quân từ phía bắc hướng về phía nam đến trước trận địa của quân Đậu, đồng thời nhắc nhở ông ta nếu thấy trận địa của địch nghiêm chỉnh thì không được đánh mà phải nhanh chóng quay về, còn nếu thấy thế trận dao động chứng tỏ rằng quân Đậu đã yếu đuối bất lực thì phải nhân thế mà xung kích. Thế trận của quân Đậu quả nhiên rất loạn, Lý Thế Dân lập tức lệnh cho toàn quân xuất kích. Còn mình thì dẫn theo các chiến tướng dũng mãnh nhất cùng các tinh binh như thường luồng xuống biển, đột nhập quân Đậu, đánh đến đâu là quân Đậu tan tác đến đó. Trình Tri Tiết, Trần Thúc Bảo cùng với mãnh tướng đến từ Tây Đột Quyết - Sử Đại Nại cùng các khinh kỵ sau khi xông thẳng vào quân Đậu thì trước tiên là cuốn cờ của quân Đường lại, xông thẳng từ trước ra sau quân Đậu rồi mới giương cao cờ giết quân Đậu từ phía sau. Quân Đậu rơi vào thế hỗn loạn vô cùng, không ít binh sĩ chưa kịp phân biệt đâu là ta đâu là địch thì đã bị quân Đường lấy mất đầu.

Đậu Kiến Đức vốn cũng đã thấy đến trưa mà quân sĩ chưa được ăn nên triệu tập các tướng sĩ lại để bàn chuyện tiến hay lùi. Không ngờ quân Đường lại đến một cách nhanh chóng như vậy, thế trận đã bị phá tan, kỵ binh phản kích thì đã hết đường ra mà đường lui cũng bị quân Đường chặn rồi, chỉ còn cách đem theo các thân binh trốn về phía đông. Quân Đậu tan tác quân Đường thừa thắng truy kích đến hơn 30 dặm, bắt giữ được hơn 5 vạn tù binh. Còn Đậu Kiến Đức thì cuối cùng cũng bị thương và bị bắt, chém đầu ở Trường An.

Lý Thế Dân đã không ngừng lấy mạnh đánh yếu như vậy từng bước làm tan rã lòng quân của Đậu Kiến Đức, sau cùng lấy các tướng sĩ mạnh nhất của mình để đánh một đòn chí mạng buộc địch đến chỗ chết. Thắng lợi của cuộc chiến ở Hồ Lao có thể nói là một thắng lợi to lớn giành được nhờ dựa vào thế mạnh của mình để đánh vào điểm yếu của quân địch.

Từ cuộc chiến ở Hồ Lao chúng ta có thể thấy toàn bộ thực lực của mình không nhất thiết là phải mạnh hơn của đối thủ nhưng nếu có thể tập trung ưu thế của mình để đánh trúng vào khâu yếu nhất của đối thủ thì phần thắng đã nằm chắc trong tay. Công ty Honda cũng thừa hiểu điều đó nên mới có được thành công khi tiến quân vào nước Mỹ.

Năm 1957, công ty sản xuất ô tô Honda chính thức xâm nhập thị trường Mỹ. Họ thừa hiểu rằng các doanh nghiệp lớn của Mỹ như Ford lúc đó mạnh hơn họ rất nhiều nên đương nhiên là không dám cạnh tranh trực tiếp với họ. Vì thế, công ty không dám cạnh tranh với họ về tính ổn định cao, dễ điều

khiến và rộng rãi mà chỉ thiết kế sản phẩm của mình trên cơ sở phát huy điểm mạnh về các đặc tính như dễ dùng, dễ bảo, giá thấp, tiết kiệm xăng, bền, dễ sửa chữa và cuối cùng cũng đã thành công ở bang California, nơi mà các công ty lớn đó chưa “đóng quân”.

Việc dùng cách dựa vào thế mạnh của mình để tấn công yếu điểm của địch để đổ bộ thì đã thành công nhưng không ngờ giữa đường lại có chuyện bất ngờ xảy ra đó là việc xuất hiện loại xe Golder từ Đức. Thì ra điểm mạnh của công ty Titerlux cũng là giá rẻ, thậm chí còn rẻ hơn xe Honda 700 đô la. Hai bên đều mạnh cạnh tranh nhau thì chỉ có thể dựa vào thực lực. Việc buôn bán của Honda bị Golder cướp mất hơn một nửa. Làm thế nào đây? Honda vẫn dùng cách lấy mạnh đánh yếu.

Công ty Honda đã bằng nhiều con đường khác nhau như thông qua chính phủ Nhật Bản, giới thương nhân, các nhân sĩ Mỹ và cả bộ phận nghiên cứu thị trường của mình; thu thập rộng rãi các tin tức tình báo, bí mật điều tra những nhược điểm của Golder. Kết quả nhanh chóng được tìm ra: “Những người dùng xe của Golder hy vọng xe của họ dễ khởi động hơn vào mùa đông, họ muốn không gian ở chỗ ngồi phía sau nhiều hơn, muốn trang hoàng ở phía trong hấp dẫn hơn.

Qua một đợt chế tạo sau khi đã nghiên cứu phân tích, giá của xe Honda còn thấp hơn nhiều so với xe Golder, mùa đông dễ khởi động, không gian phía sau rộng hơn, trang hoàng trong xe đẹp hơn, đồng thời cũng đầu tư nhiều tiền quảng cáo hơn, trích nhiều hoa hồng cho các đại lý hơn vì thế mà đã nhanh chóng đánh bại được đối thủ cạnh tranh về thị phần trên thị trường.

Tuy là Honda dựa vào ưu thế của loại xe nhỏ, sự cách biệt về thị trường, không dám đối chọi với xe của Mỹ trên thị trường xe cỡ lớn và trung bình - chiến trường chủ yếu của công ty xe hơi Titerlux nhưng đã đứng vững trên thị trường xe hơi Mỹ; tuy dựa vào ưu thế giá rẻ, tiền hoa hồng cao hơn, không cạnh tranh với xe Golder về lợi nhuận trên mỗi xe nhưng đã chiếm được thị phần lớn thị trường Mỹ. Công ty Honda đã nắm đúng nhược điểm của đối thủ, tập trung ưu thế của mình cố gắng trên từng bộ phận để giành toàn thắng. Cuối cùng, vào thời kỳ đầu những năm 70 họ đã trở thành bá chủ của loại xe nhỏ ở Mỹ.

Chương 25 Không giống bình thường, giành thắng lợi bất ngờ

Tiêu Tiến khởi binh ở Hồ Nam, mới được 5 ngày đã quy phục được mấy vạn người. Vì thế ông đã tự xưng làm hoàng đế định đô ở Giang Lăng (Giang Lăng, Hồ Bắc ngày nay). Đến năm đầu Đường Vũ Đức (năm 618 sau Công

nguyên) đã có đến hơn 40 vạn binh, chiếm cứ cả một vùng rộng lớn, phía nam từ Giao Chỉ, phía bắc đến Hán Thủy, phía tây đến Tam Hiệp, phía đông đến Cửu Giang. Lúc đó nhà Đường đang mưu lược Hà Đông, Trung Nguyên, Tiêu Tiến cũng có ý muốn giữ lại, không muốn tiến về phía bắc vì nhà Đường chủ yếu dựa vào phòng thủ. Năm thứ tư Vũ Đức (năm 621 sau Công nguyên), Lý Thế Dân tiêu diệt được Đậu Kiến Đức và Vương Thế Sung ở ngoài thành Lạc Dương, Lý Uyên bèn lệnh cho Lý Hiếu Cung và Lý Tịnh dẫn binh mã Ba Thục tiến công Tiêu Tiến.

Tháng 9 cũng đúng vào mùa lũ, nước sông Trường Giang dâng cao, sóng to cuộn cuộn. Các tướng sĩ đều cho rằng lúc này không thể dùng thuyền được, chỉ có thể đợi cơn lũ tạm lắng mới tiến quân được. Lý Tịnh lại khuyên Lý Hiếu Cung lập tức tiến quân. Các tướng đều rất bất mãn, không ngờ Lý Tịnh hăm hăm biến sắc nói: “Việc dùng binh quan trọng nhất là khác thường và bất ngờ. Nay quân ta mới tập trung, Tiêu Tiến còn chưa biết, mà cho dù có biết thì ông ta cũng sẽ kết luận như những người bình thường khác là khi nước sông lan tràn như vậy thì không thể tiến quân. Chúng ta cứ lợi dụng mùa lũ, tiến công hết tốc lực, Tiêu Tiến chắc chắn không kịp phòng bị, tất sẽ bị quân ta bắt”.

Lý Hiếu Cung đã chọn cách của Lý Tịnh, đích thân dẫn hơn 2000 chiến hạm cùng với Lý Tịnh tiến công ngay trong ngày hôm đó. Phòng tuyến dọc sông của Tiêu Tiến tuy có mà cũng như không, ngay lập tức bị quân Đường đập tan, thu được hơn 300 chiến hạm. Tiêu Tiến thấy mùa lũ đến nên đã giải tán quân để đi lo việc nông vụ ở các nơi, lúc đó thấy quân Đường đột nhiên xuất hiện trước mắt thì ngay lập tức sao có thể tập trung quân được? Vì thế đành phải dùng các binh sĩ già bầy trận nghênh chiến.

Lý Hiếu Cung thấy kế sách của Lý Tịnh ngay từ đầu đã thuận lợi nên nóng lòng muốn tiến đánh. Các tướng sĩ cũng nhao nhao xin đánh. Lý Tịnh lại nói với Lý Hiếu Cung: “Nhất thiết không thể giống như các tướng sĩ có thái độ khinh địch như vậy mà xuất chiến. Lúc này Tiêu Tiến gọi quân đến để cứu viện, tất sẽ thắng, quân ta cứ cho thuyền neo ở bờ Nam, kiên quyết không có động tĩnh gì, khí thế quyết một trận tử chiến của quân địch sẽ tiêu tan trong chốc lát. Đợi đến khi quân địch đều nghĩ rằng chúng ta không dám quyết chiến cùng chúng, rải binh khắp nơi, không giữ chắc được bờ Bắc thì quân ta mới khởi binh, lý nào lại không thắng được?”.

Lý Hiếu Cung cố tình nghe theo lời thỉnh cầu quyết chiến của các tướng sĩ, để Lý Tịnh lại giữ doanh trại còn mình thì đem theo các tướng sĩ giỏi xuất chiến. Không ngờ quân địch lấy một chọi mười, đánh cho quân Đường thất bại thảm hại. Lý Hiếu Cung đành phải quay lại giữ bờ Nam.

Quân địch giành được đại thắng đó thì như mở cờ trong bụng đua nhau chèo thuyền ra giữa sông thu nhặt chiến lợi phẩm mà quân Đường vứt lại. Các tướng sĩ nhà Đường vẫn còn sợ hãi không dám nhìn thắng. Lý Tịnh được sự đồng ý của Lý Hiếu Cung lại cấp xông ra để giết. Các binh tướng của quân địch còn đang đắc ý vênh váo nên không ngờ rằng quân Đường đến đánh, chỉ lo nhanh chóng thoát thân chứ không nghĩ đến việc đánh trả. Quân của Lý Tịnh thả sức truy đuổi, quân địch bị giết vô số, bị đuổi đến tận dưới chân đô thành của Tiêu Tiến, sau đó chia quân đi thu nhặt được vô số chiến hạm.

Lúc này lại đến lượt quân Đường vui mừng, mọi người đều cảm thấy những chiến hạm quý báu khác thường như vậy mà dùng để đánh địch thì chỉ có đánh đâu thắng đấy. Không ngờ Lý Tịnh lại chẳng tỏ ra vui mừng gì, hạ lệnh thả tất cả các chiến hạm thu được đó cho chúng trôi tự do. Các tướng sĩ đương nhiên là cứ nghi hoặc mãi, Lý Tịnh mới giải thích rằng. “Lãnh địa của quân địch phía nam vượt qua Linh Biểu, phía đông là sông, quân ta lại phải tiến sâu vào. Nếu không thể công phá được Giang Lăng ngay lập tức, thì viện binh của địch đã tập trung được ở dọc sông, lúc đó trong ngoài đều có địch, tiến thoái lưỡng nan, dù có chiến hạm tốt đi chăng nữa cũng chẳng có tác dụng gì. Không khó để thấy rằng theo cách nghĩ thông thường của viện binh nếu phát hiện thấy ở hạ du hàng loạt chiến hạm của quân Tiêu mà không có người để hỏi thăm thì tất sẽ hiểu lầm rằng đô thành Giang Lăng đã bị quân ta đánh hạ, vì thế mà không dám tùy tiện tiến thêm. Do đó chúng ta phải dùng cách đi ngược lại với suy nghĩ thông thường càng thấy thành khó hạ thì càng phải thả số thuyền đó xuống sông để làm cho viện binh của địch nghi hoặc mà dừng lại. Viện binh đến chậm thì Giang Lăng đã là của chúng ta rồi”.

Viện binh của Tiêu Tiến thấy dọc sông đều là thuyền bè thì quả nhiên suy đoán một cách sai lầm rằng quân Đường đã đánh hạ được Giang Lăng vì thế mà hoài nghi không tiến thêm nữa. Một số viên quan địa phương vào Giang Lăng triều kiến thấy Giang Lăng đã bị vây chặt thì sợ hãi ùn ùn kéo đến lạy châu quân lệnh của nhà Đường. Tiêu Tiến chờ mãi chẳng thấy mưu thần lẫn viện binh đâu thì chẳng bao lâu sau đã phải mở cổng thành xin hàng.

Tướng sĩ nhà Đường hùng dũng vào thành, ngang ngược cướp bóc. Các tướng lại còn hùng hồn nói “Tướng địch không chủ động đến hàng, chết còn là may mắn, lẽ ra còn phải tịch thu hết gia sản để thưởng cho quân sĩ”. Lý Tịnh lại nói với Lý Hiếu Cung khác hẳn mọi người “Vương sư vào thành nên để tiếng nghĩa bay xa, những người sẵn sàng chết vì chủ, thực là trung thần thì sao lại cho là phản nghịch! Nếu quân ta ưu đãi các “trung thần” thì nhà Đường chẳng mất tí công sức nào vẫn được hàng loạt “trung thần” chấp tay đến xin hàng.

Lý Hiếu Cung lại chọn kế sách của Lý Tịnh, ra quân lệnh nghiêm cấm việc cướp giết. Vì thế mà các châu huyện ở phía nam nghe tin đều đến quy phục. Hơn 10 vạn viện binh cũng cởi giáp xin hàng, tranh làm “trung thần”. Nhà Đường đã bình định được phía nam một cách dễ dàng.

Thế nào là “kỳ”? Tức là không giống bình thường. Vì sao phải khác thường? Chính là nằm ngoài dự liệu, đánh vào chỗ hờ của chúng. Lý Tịnh bất ngờ tiêu diệt Tiêu Tiến, mất ít sức mà vẫn giành được hiệu quả cao, điều kỳ diệu là ở chỗ khác thường, hành sự khác với suy nghĩ của người bình thường. Trong đấu tranh quân sự cần phải dựa vào sự khác thường để giành thắng lợi, trong kinh doanh thương mại cũng kỳ nhất là việc gây ồn ào như ong vỡ tổ mà đòi hỏi phải một mình mở một lối đi riêng, dựa vào sự khác lạ để hấp dẫn người khác, dựa vào sự hiếm hoi để làm họ dao động, dựa vào một điểm độc đáo để tung hoành thế giới.

Năm 1990 để ủng hộ cho Thế vận hội châu á, nhân dân cả nước đã sôi nổi quyên góp tiền hàng. Không ít doanh nghiệp cũng đứng vào đội ngũ những người quyên hiến đó, đồng thời không tiếc tiền của để các bản tin làm quảng cáo. Nhà máy rượu Nghi Tâm Hồng Lâu Mộng cũng muốn làm một chút gì đó cho Thế vận hội, đồng thời cũng muốn thông qua Thế vận hội để làm một việc gì đó cho chính mình.

Mọi người chắc đều nghĩ đến việc nhà máy rượu đó sẽ quyên góp mấy trăm hoặc mấy ngàn chai rượu Hồng Lâu Mộng? Không, nhà máy rượu không hề làm theo phong trào như thế mà họ tổ chức một nghi thức hiến rượu “Tráng hành tửu” long trọng, nghiêm túc, hùng tráng mang màu sắc cổ tích khác hẳn phong cách bình thường.

Các tướng sĩ thời xưa trước khi ra trận đều phải uống một chút rượu trắng pha máu gà, lấy uy của tráng sĩ để có được niềm tin tất thắng. Nghi thức “tráng hành” rất phù hợp với tâm lý văn hóa dân tộc đương nhiên là thể hiện một cách thích đáng nhất mong ước nóng bỏng của toàn dân Trung Hoa đối với Thế vận hội. Các phóng viên ra sức bấm máy, quay phim cái cảnh rất xúc động này, ngay tối hôm đó đài truyền hình trung ương, đài truyền hình Bắc Kinh đã cho phát ngay bản tin gây xôn xao dư luận ấy, hôm sau hơn 40 tờ báo trong nước đã đăng tin về sự kiện độc đáo đó.

Nhà máy rượu Hồng Lâu Mộng tuy chỉ quyên tặng 500 chai rượu giá chưa đến 1 vạn nhưng từ đó trở đi, nhãn hiệu Tráng hành đã vang khắp nơi, luôn đi cùng với những thành tích nổi trội của Thế vận hội, dường như trong mỗi chiếc huy chương vàng chúng ta đều ngửi thấy mùi rượu Tráng hành, dường như mỗi khi đến phần trao thưởng đều là một cao trào gây xúc động lòng người trong nghi thức Tráng hành.

Tháng 11 năm 1990, trong hội nghị đặt hàng ở Thạch Gia Trang, 3600 vạn bình rượu Tráng hành đều bán hết. Giám đốc nhà máy rượu Hồng Lôu Mộng nói “Đây là lần đầu tiên kể từ khi tôi làm nhà doanh nghiệp đến nay chỉ cần tốn ít tiền nhất mà thu được hiệu quả lớn nhất”.

Chương 26 Ban ơn nhỏ được tạ to

Có người nói rằng việc Lý Thế Dân giành được thắng lợi trong cuộc chiến tranh thống nhất đó, một nửa là dựa vào các tướng cũ thời Thái Nguyên khởi binh, nửa kia là nhờ hàng loạt các tướng đầu hàng. Bất luận là đối với loại tướng lĩnh nào, Lý Thế Dân đều thể nghiệm và quan sát kỹ lưỡng, ban ơn để kết nạp, nhờ thế mà tất cả các tướng lĩnh đều nguyện lấy cái chết để báo đền, quả đúng là có thể gọi là “cái ơn nhỏ” đổi được “sự báo đáp lớn”. Trong số đó việc của Uất Trì Cung là một thí dụ điển hình.

Uất Trì Cung, tự Kính Đức là một trong những chiến tướng nổi tiếng nhất thời kỳ Tùy Đường. Ông vốn là thuộc hạ của Tổng Kim Cương. Tháng 4 năm 620 sau Công nguyên, Tổng Kim Cương bại trận phải bỏ chạy để lại Uất Trì Cung giữ cô thành. Lý Thế Dân bèn cử người đi chiêu dụ, các tướng Uất Trì Cung cùng Tầm Tương đem quân lính đầu hàng nhà Đường. Bọn Khuất Đột Thông lo rằng Uất Trì Cung tuy hàng nhưng vẫn có tâm phản phúc nên khuyên Lý Thế Dân mau chóng trừ bỏ đi, nhưng Lý Thế Dân nói: “Ta đang vui mừng vì có được mãnh tướng, các người đừng có nhiều lời”.

Tháng 7 năm 620 sau Công nguyên, Lý Thế Dân đem quân tấn công Vương Thế Sung, Uất Trì Cung cũng đi theo. Mỗi tối Lý Thế Dân đều kiểm tra quân sĩ, bỗng một hôm không thấy quân Tầm Tương đã đầu hàng cùng với Uất Trì Cung đâu cả, các quân lính là thuộc hạ của Tổng Kim Cương cũng đã bỏ trốn mất hơn nửa. Vì thế mà người trong doanh trại nhà Đường đều xì xầm to nhỏ về Uất Trì Cung. Bọn Khuất Đột Thông, Ân Khai Sơn lại còn trối Uất Trì Cung lại sau đó chạy đến nói với Lý Thế Dân rằng: “Uất Trì Cung kiêu dũng vô song không ai địch nổi, sợ rằng sẽ trở thành hậu hoạ nên cần phải giết sớm. Nay đã nhân cơ hội không phòng bị gì trối lại rồi, xin lệnh để chém đầu. Lý Thế Dân kinh ngạc nói: “Các người thừa biết rằng nếu Uất Trì Cung muốn làm phản thì sao lại chậm hơn so với tướng quân Tầm Tương? Nay Tầm Tương làm phản mà Kính Đức vẫn ở lại đủ thấy Uất Trì Kính Đức không hề có ý làm phản!”. Nói rồi vội vàng đến trước mặt Uất Trì Kính Đức, tự tay cởi trói cho ông ta, đồng thời còn dẫn vào phòng ngủ của mình ban cho một chiếc hộp vàng nói: “Đại trượng phu chỉ lấy tình cảm để đối đãi xin đừng để ý đến những chuyện nhỏ đó. Nếu tướng quân muốn đi thì chiếc hộp vàng này có thể coi như lộ phí, gọi là chút lòng của ta. Đương nhiên ta không thể vì những lời gièm pha đó mà hại người ngay cũng không cố ý giữ người không

muốn làm bạn với ta”.

Uất Trì Cung nghe xong rơi nước mắt bái lạy rằng: “Đại vương đối đãi như vậy thần không biết lấy gì để cảm ơn, xin nguyện chết vì người, còn tặng vật thực không dám nhận”. Lý Thế Dân đỡ ông ta dậy nói: “Tướng quân quả chịu ở lại thì vàng cũng xin cứ nhận”. Uất Trì Cung tiếp tục từ chối, Lý Thế Dân bèn nói: “Hãy nhận trước coi như tặng thưởng lúc sau này có công vậy”.

Hôm sau, Lý Thế Dân dẫn theo 500 kỵ binh đi thị sát chiến trường thì đột nhiên gặp phải sự bao vây đánh lén của hơn một vạn kỵ binh của Vương Thế Sung. Đại tướng Đan Hùng Tín của quân Vương cũng là danh tướng nổi tiếng thời Tùy Đường, quen dùng giáo dài, vây chặt Lý Thế Dân. Đúng vào lúc tính mạng của Lý Thế Dân vô cùng nguy cấp thì đột nhiên có viên mãnh tướng phi như bay đến, xông thẳng vào vòng vây cứu Lý Thế Dân ra khỏi một rừng gươm giáo.

Đại tướng cứu mạng lần đó chính là Uất Trì Kính Đức, người mà tất cả đều nghi ngờ, chỉ có Lý Thế Dân là tín nhiệm. Sau khi về trại Lý Thế Dân nói với Kính Đức: “Các tướng đều nghi người sẽ làm phản, ta lại cho rằng người không có ý đó, lẽ nào báo đáp nhanh như vậy sao?”. Nói rồi lại ban thưởng hộp vàng hôm qua, lúc này Uất Trì Cung mới chịu nhận.

Sau lần đó, Uất Trì Cung gần như đã trở thành thị vệ bên cạnh Lý Thế Dân, mỗi lần chinh chiến đều không rời nửa bước. Lý Thế Dân rất hay mạo hiểm, luôn thích tổ chức các tướng lĩnh dũng mãnh nhất thành một đội đột kích, xông pha trong trận địa quân địch để đàn áp khí thế quân địch hoặc làm rối loạn thế trận của địch, trong đó luôn luôn không thể thiếu Uất Trì Kính Đức. Uất Trì Kính Đức cũng rất lấy làm vinh dự được ở trung đội quân mạo hiểm đó, cảm tạ sự tín nhiệm của Lý Thế Dân, càng trung thành với Lý Thế Dân hơn, lâm trận càng dũng mãnh hơn.

Sau khi nhà Đường thống nhất Trung Quốc, mâu thuẫn trong nội bộ hoàng cung bắt đầu trở nên gay gắt. Anh trai của Lý Thế Dân tức thái tử Lý Kiến Thành sợ Lý Thế Dân có công lớn lại có nhiều chiến tướng dũng mãnh như vậy sẽ tranh mất ngôi vị thái tử nên đã hợp sức với em trai là Lý Nguyên Cát để ám sát Lý Thế Dân. Nhưng bọn họ cũng rất sợ các chiến tướng và hộ vệ của Lý Thế Dân nhất là một người võ công cao cường lại không rời Lý Thế Dân một bước như Uất Trì Kính Đức. Lý Kiến Thành thừa hiểu rằng muốn sát hại được Lý Thế Dân thì trước hết phải trừ bỏ được Uất Trì Cung. Một hôm ông ta sai người đến tặng cho Uất Trì Cung rất nhiều báu vật, Uất Trì Cung kiên quyết từ chối không nhận: “Kính Đức xuất thân nghèo hèn, sớm rơi vào đường nghịch đạo, may mà được Tấn Vương cất nhắc mới có ngày hôm nay. Nay muốn báo ơn tri ngộ của Tấn Vương mà chưa có cơ hội, nếu lại

nhận lễ của thái tử thì tôi càng không thể báo đáp lại...”

Lý Kiến Thành thấy Uất Trì Kính Đức một lòng chỉ muốn báo ơn Tấn Vương, nhẹ không ưa mà nặng cũng không ưa đành mượn tiếng là đi dẹp Đột Quyết ở phía bắc để điều Uất Trì Kính Đức đi làm tiên phong, do Lý Nguyên Cát dẫn đầu rời khỏi Trường An, đồng thời trước khi đại quân chuẩn bị xuất phát, nhân lúc Lý Thế Dân không có Uất Trì Cung ở bên cạnh để bất ngờ hành thích.

Uất Trì Kính Đức liền cùng với các mưu thần khác thúc Lý Thế Dân ra tay trước, phát động cuộc chính biến Huyền Võ Môn. Uất Trì Kính Đức giúp Lý Thế Dân giết chết Lý Kiến Thành và Lý Nguyên Cát, tự tay chặt thủ cấp của chúng, giả thánh chỉ để quát lui đội quân mà bọn Lý Kiến Thành đã bố trí, sau đó liền mình cầm giáo xông thẳng đến trước mặt Lý Uyên, buộc Lý Uyên phải lập Lý Thế Dân làm thái tử.

Dưới sự trợ giúp của hội Uất Trì Kính Đức cuối cùng Lý Thế Dân cũng lên ngôi thái tử một cách thuận lợi và không lâu sau kế ngôi vua.

Lý Thế Dân giành được ngôi vua nhờ ban chút ơn. Công ty Đông Cảng cũng đã đặt ra “học bổng Đông Cảng” nên đã nhận được rất nhiều sự báo đáp của sinh viên các trường đại học hàng đầu. Cả hai người trong việc tài tình dùng kế “ăn mặn trả đũa” sao mà giống nhau thế!

Công ty Đông Cảng - Triết Giang vốn là một doanh nghiệp ở tỉnh lẻ chả được mấy người biết đến. Tháng 3 năm 1992, nhà doanh nghiệp nông dân trẻ, giám đốc công ty Đông Cảng Vương Vân Hữu bỗng nảy ra một ý tưởng kỳ lạ, mạnh dạn đưa ra ý tưởng thiết lập “học bổng Đông Cảng trước tiên là ở các trường nổi tiếng như đại học Bắc Kinh, đại học Thanh Hoa, đại học khoa học kỹ thuật Trung Quốc, đại học Triết Giang và đại học Nam Khái, mỗi suất học bổng cho một nghiên cứu sinh học thi tiến sĩ ngành vật lý là 100 nhân dân tệ, định kỳ 3 năm. Hành động này đã nhận được sự hưởng ứng nhiệt liệt của 5 trường đại học đó. Đồng thời danh sách 290 nghiên cứu sinh được nhận học bổng đợt đầu đã được gửi ngay đến Đông Cảng.

Để hỗ trợ cho đợt nghiên cứu sinh này mỗi năm Đông Cảng phải bỏ ra 34,8 vạn, 3 năm tổng cộng là 104,4 vạn nhân dân tệ. Lúc đó lợi nhuận hàng năm của công ty Đông Cảng chỉ có 250 vạn, không ít người cho rằng việc công ty tự mình mang gánh nặng vào thân. Vương Vân Hữu lại nói số tiền đó chẳng qua chỉ như giọt nước ở biển đối với Đông Cảng to lớn sau này mà thôi.

Quả nhiên là hành động tiên phong đó của Đông Cảng đã ngay lập tức tạo ra một phản ứng dây chuyền. Mấy chục hãng thông tấn ở Bắc Kinh, Triết

Giang, Thượng Hải liên tiếp cho đăng những bài báo tỉ mỉ ở những vị trí thu hút người xem nhất, có đài truyền hình còn làm hẳn một tiết mục chuyên đề, các ấn phẩm từ các vùng trong cả nước liên tiếp gửi về Đông Cảng, trong số đó đa phần là từ những nhân viên khoa học kỹ thuật. Họ nói rằng có nhà doanh nghiệp địa phương như Vương Vân Hữu thì những nhân viên kỹ thuật như họ chẳng còn lo sợ không có đất dụng võ nữa.

Một Đông Cảng bình thường nay đã trở thành biểu tượng của sự tôn trọng tri thức, tôn trọng nhân tài trong giới khoa học. Cái cây ngô đồng khác thường Đông Cảng này đã thu hút được hết đợt “phượng hoàng vàng” này lại đến đợt khác. 5 trường đại học đó hàng năm đều tổ chức một đợt khảo sát đến Đông Cảng cho các nghiên cứu sinh, đồng thời giúp doanh nghiệp giải quyết những khó khăn trong vấn đề kỹ thuật. Một nghiên cứu sinh của trường đại học Nam Khai đã giúp Đông Cảng hoàn thành việc cải tiến công nghệ của sản phẩm cũ, giá thành nguyên liệu giảm xuống 30%, mỗi năm tăng thu được 200 vạn. Chỉ trong năm 1992, Đông Cảng đã đưa ra được 8 sản phẩm mới, lợi nhuận trong năm đạt hơn 1000 vạn, tăng 4 lần so với năm 1991.

Điều đáng quý hơn cả là trong số hàng chục vạn doanh nghiệp địa phương của cả nước công ty Đông Cảng đã nổi bật hơn cả, có một bao bì văn hoá độc đáo và trở thành “thánh địa” mà các nhân viên khoa học kỹ thuật đều muốn hướng về.

Nếu so sánh điều đó với số tiền “học bổng” há chẳng phải là “một giọt nước” trong một “con suối” sao?

Chương 27 Nắm bắt tâm lý phản nghịch, chi phối sự tiến thoái của đối thủ

Một hôm, có một con rùa bị một con cáo bắt. Con rùa cố thu đầu và 4 chân vào trong cái mai rùa vừa cứng vừa chắc nên cáo không làm thế nào để giết được rùa. Cáo không ăn được thịt rùa thì rất sốt ruột, nói một cách hung ác với rùa rằng: “Tao phải thiêu mày trong lửa mới được”. Rùa đáp rằng: “Cám ơn, vừa may ta đang lạnh người có thể giúp ta sưởi ấm thì tốt quá”. Con cáo lập tức nhả con rùa đang ngậm trong mõm xuống đất rồi nói: “Tao phải ném mày xuống nước!”. Rùa “hoảng sợ” cầu xin: “Anh cáo ơi xin hãy tha chết cho tôi! Nếu anh ném tôi xuống nước thì tôi sẽ chết đuối mất!”. Cáo lập tức đắc ý, tha rùa đến bên hồ, ném xuống nước, rùa từ từ nhô đầu và chân ra, nhón nhờ bơi ra chỗ sâu.

Lý Thế Dân đương nhiên không phải là rùa nhưng ông rất giỏi trong việc dùng mưu kế của rùa.

Lúc đó Đột Quyết thường dựa vào lực lượng kỵ binh hùng mạnh của mình thường xuyên xuất hiện ở đất của nhà Đường. Đường Cao Tổ Lý Uyên nghĩ đến việc trong nước chưa yên nên không tiến đánh lại, thường xuyên viết thư tặng quà kết giao hòa hiếu với họ nhưng Đột Quyết vẫn có ý phản phúc, lòng tham không đáy vẫn lúc ẩn lúc hiện bất thường như cũ. Lý Uyên bất lực, thậm chí còn muốn thiêu hủy kinh thành Trường An để tránh khỏi sự xâm nhiễu của Đột Quyết. Nhưng trước khi thực thi cái kế bất đắc dĩ đó thì ông vẫn muốn để Lý Thế Dân, Lý Nguyên Cát... đi nghênh chiến một trận.

Năm Đường Võ thứ 7 (năm 642 sau Công nguyên) Đột Quyết tổ chức đánh lớn, cánh quân tiên phong đã áp sát Mân Châu (Huyện Bân, Thiểm Tây ngày nay). Lý Thế Dân, Lý Nguyên Cát tiến lên phía trước để nghênh chiến.

Quân Đường sắp đến Mân Châu thì có tin báo quân Đột Quyết đã dựng trại suốt hơn trăm dặm, thanh thế rất lẫy lừng. Lý Nguyên Cát đã có ý sợ hãi, Lý Thế Dân thì lại rất bình tĩnh sai thám quân đi điều tra kỹ hơn tình hình quân địch. Thám quân về báo lại rằng: “Hai Khả hãn của Đột Quyết là Hiệt Lợi và Đột Lợi đã dốc hết toàn lực, số binh sĩ không dưới hàng chục vạn”. Lý Thế Dân ung dung nói: “Cả hai tướng lĩnh đều cùng đến thì dễ tìm ra cách phá địch thôi”.

Quân Đường tiếp tục tiến lên phía trước, thẳng đến Mân Châu, đóng quân sát thành. Lúc này ở Quan Trung trời mưa liên tục, việc chuyển lương không đều, binh sĩ đã đi bộ suốt một chặng đường dài mệt mỏi đến không thể chịu đựng được nữa. Ở trong thành Trường An cũng rất lo cho quân đội xuất chinh. Lý Thế Dân thì chẳng tỏ thái độ gì, thản nhiên như thường, sắp đặt đầu ra đẩy.

Hôm sau, Hiệt Lợi Khả hãn dẫn theo hơn 1 vạn kỵ binh tinh nhuệ, xông vào phía tây thành, bày binh bố trận ở sườn núi Ngũ Lũng, ngẩng cao đầu chờ đánh. Lý Thế Dân nói với em trai: “Khí thế quân Đột Quyết mạnh nên chúng ta không thể tỏ ra yếu đuối được. Nếu em sợ đánh thì chúng sẽ lập tức tiến công, nếu em không sợ đánh thì chúng lại phải lui binh. Vì thế chúng ta phải ra trận, tỏ ra là chắc chắn sẽ đánh, thế em có đi cùng không?”.

Lý Nguyên Cát vô cùng sợ hãi nói: “Quân địch mạnh như vậy thì không thể tỏ ra khinh thường mà chống lại chúng...”. Lý Thế Dân lại nói: “Hai Khả hãn Hiệt Lợi và Đột Lợi tuy là chỗ chú cháu với nhau nhưng thực tế thì vẫn luôn ngờ vực nhau. Cái ngôi vị Khả hãn của Hiệt Lợi vốn là của cháu ông ta Đột Lợi. Hiệt Lợi sợ Đột Lợi sẽ gây chuyện nên mới lệnh cho Đột Lợi trấn thủ ở phía đông và trao cho cái hư danh Khả hãn. Nay hai bọn họ liên binh đến thì ta có thể khơi gợi cái mối hiềm nghi lớn như vậy giữa họ. Người khác sợ chứ ta thì không sợ”.

Lý Thế Dân nói xong lập tức dẫn đầu hơn một trăm kỵ binh xông thẳng đến trước trận địa của Hiệt Lợi lớn tiếng nói: “Triều đình ta vốn kết giao hòa hiếu với Khả hãn nay sao lại quay lưng với hòa ước đó, xâm nhập vào lãnh thổ của ta? Ta là Tấn Vương Lý Thế Dân, nếu Khả hãn có khả năng ra trận thì hãy mau xuất chiến, quân của người đông còn của ta ít nhưng ta không hề sợ, thuộc hạ của ta chỉ có 100 kỵ binh nhưng cũng có thể chém cả vạn quân của người”. Hiệt Lợi nghe thấy những lời đó chỉ cho rằng Lý Thế Dân đang dùng kế dụ địch, quân Đường đã chuẩn bị xong cho việc tấn thẳng, nên chỉ cười mà không đáp lại.

Thấy tình cảnh đó, Khả hãn Đột Lợi nghi ngờ rằng Lý Thế Dân có ý gian, càng nghi rằng Hiệt Lợi Khả hãn có dụng tâm gì khác. Lý Thế Dân thấy Đột Lợi có một đội quân riêng đứng cách Hiệt Lợi một cái mương nên cố ý phái một kỵ tướng đến chỗ Đột Lợi lớn tiếng hét rằng: “Trước đây người là đồng minh của ta, đã hẹn ước rằng sẽ cứu trợ nhau, nay sao lại dẫn quân đến đánh?”

Đột Lợi cho rằng Hiệt Lợi đã có mật ước gì với nhà Đường định mưu sát mình và tên kỵ binh đó đã nhằm mình với Hiệt Lợi Khả hãn vì thế mới nói ra bí mật trước mặt mọi người. Xem ra Lý Thế Dân chỉ đem theo trăm quân đến có thể là để giúp Hiệt Lợi đối phó với mình. Đột Lợi vẫn còn nghi ngờ như vậy nên cũng im lặng không đáp lại câu nào.

Mà dưới con mắt của Hiệt Lợi Khả hãn, Đột Lợi chẳng nói năng gì thì hiển nhiên là đã thừa nhận trước đó quả là có mật ước với nhà Đường. Vì thế đối thủ của mình không chỉ là trăm quân của Lý Thế Dân ở trước mặt mà còn cả một đại quân giấu mặt là quân của Đột Lợi. Đương nhiên là để đánh bại được mình thì nhà Đường đã sắp đặt tất cả từ lâu.

Lý Thế Dân thấy hai Khả hãn không dám tùy tiện tiến binh nên đã cố tình vung roi thúc ngựa định tấn công sang bên đó Hiệt Lợi Khả hãn vô cùng hoang mang phái người sang đó cầu xin nghị hòa. Đúng lúc đó thì trời mưa to thế là cả hai bên thu binh quay về.

Lý Thế Dân lại nói với các tướng sĩ: “Thực lực của Đột Quyết là ở việc dùng cung tên mà nay trời lại mưa liên tục như vậy thì tên cũng chẳng ích gì, quân Đột Quyết mất tên như chim đang bay mà gãy cánh nên càng không dám tiến công. Chúng ta nên nhân cơ hội này lại đi đòi đánh thì quân Đột Quyết tất sẽ phải bỏ chạy thật xa”. Thế là lệnh cho các quân sĩ ăn một bữa thật no, đội mưa đi tấn công. Đồng thời cũng phái một người giỏi về ăn nói đến tìm Khả hãn Đột Lợi để nói rõ cái lợi và cái hại, Đột Lợi vui vẻ đồng ý hòa hảo với nhà Đường. Hiệt Lợi không rõ đầu đuôi ra sao thấy quân Đường đến một cách bất ngờ thì vội cho gọi Đột Lợi đến thương lượng. Đột Lợi nói

“Xét từ mọi góc độ thì quân Đường đã quyết một trận tử chiến với chúng ta. Tấn Vương đã đem quân đến một cách có kế hoạch và chưa từng bại trận. Chúng ta chưa thể thắng được ông ta trong thời tiết như thế này thì giảng hòa với ông ta là thượng sách”.

Thế là Khả hân Hiệt Lợi lại đến cầu hòa tiếp. Đội Lợi Khả hân lại còn kết nghĩa “anh em” với Lý Thế Dân. Thế là cả đại quân của Đột Quyết đi để kết thành đồng minh, đồng thời phái đại thần đến triều kiến Cao Tổ.

Nếu quân Đường vì sợ hãi mà lui quân thì quân Đột Quyết chắc chắn sẽ thừa thế truy sát. Lý Thế Dân giả vờ tỏ ra như là đã chuẩn bị sẵn sàng để quyết một trận tử chiến thì quân Đột Quyết lại không dám tiến công nữa. Đây chẳng phải là kế mà rùa đã giỡn cáo sao? Đương nhiên là Lý Thế Dân cao minh hơn con rùa đó, khi vận dụng kế này cũng đã cố gắng dùng cả cách làm phân hóa, tan rã. Trên thương trường cũng có những “con rùa” cao minh như vậy, ví dụ như giám đốc công ty DG - Sơn Bản Thôn.

Có một lần công ty của ông đứng trước nguy cơ phá sản, cần phải nhanh chóng bán hết toàn bộ số hàng của công ty. Ông đành phải bay sang Mỹ để nhanh chóng đàm phán với một công ty nào đó về số sản phẩm của công ty mình. Không ngờ phía Mỹ đã thăm dò được nội tình của công ty DG nên ra sức ép giá. Ông chỉ có hai cách để lựa chọn: không bán để mặc cho công ty rơi vào tình cảnh không có lối thoát vì không quay vòng vốn được, hoặc là bán với giá thấp, chịu nỗi khổ của việc nguyên khí bị trọng thương thậm chí đến mức không gượng dậy được.

Trong lòng rất đau khổ nhưng bề ngoài ông vẫn chuyện trò vui vẻ. Đường như ông không cần phải suy nghĩ gì nhiều đối với các yêu cầu của đại diện phía Mỹ mà cứ nói với thư ký hết lần này đến lần khác: “Cô đi xem vé máy bay đi Nam Triều Tiên đã chuẩn bị xong chưa. Nếu đã có vé thì ngày mai chúng ta đi, việc làm ăn ở bên đó không thể hoãn lại thêm một phút nào nữa”.

Đại diện phía Mỹ rất tin tưởng vào phán đoán của mình: Sơn Bản Thôn không hứng thú lắm với vụ làm ăn này, thành hay không đối với ông ta không quan trọng. Rất có khả năng ông ta sẽ đột ngột rời Mỹ bay sang Nam Triều Tiên.

Đại diện phía Mỹ vội vàng nói dây điện thoại trực tiếp báo cáo với giám đốc xem nên làm thế nào. Giám đốc lập tức hạ lệnh: “Nhanh chóng làm xong vụ này theo giá thông thường”.

Sơn Bản Thôn không đến Nam Triều Tiên mà được “cáo” là đại diện của Mỹ “cấp” miễn phí về Nhật, công ty của ông lập tức chấn hưng trở lại từ bờ vực của sự phá sản.

Phần III - Chương 28 Trèo Lên Tận Đỉnh, Thấy Núi Cỏ Con

Ra tay trước không chế đối thủ

NĂM 626, Lý Thế Dân cho người phát động phong trào “sự biến Huyền Vũ Môn”, đã sát hại anh trưởng để cướp ngôi Đường thái tử. Ít lâu sau lại được Đường Cao Tổ nhường ngôi báu nên nắm luôn việc triều chính. Năm sau đổi niên hiệu thành “Trinh Quán”, từ đó mở ra thời kỳ hoàng kim của xã hội phong kiến Trung Quốc. - từ “Trinh Quân chi trị” tới “Khai Nguyên thịnh thế”.

Đường Thái Tông Lý Thế Dân sở dĩ trở thành bậc đế vương anh minh hiếm có của Trung Quốc, một mặt là do trước đây ông đã lập được những chiến công lừng lẫy chưa từng có, mặt khác là do lúc đó ông đủ khả năng kịp thời “nhảy qua lưng ngựa”, dứt võ tu văn, nhanh chóng thiết lập nền chính trị Trinh Quán ngay trên đồng đổ nát của cuộc chiến bằng những sách lược vô cùng thông thái khiến cho cả thế giới phải kinh ngạc.

Vị hoàng đế nổi tiếng tiếp theo chính là nữ hoàng đại phong lưu Võ Tắc Thiên. Làm thân nữ nhi phải chịu sức nặng của “tam tông tứ đức”, Võ Tắc Thiên đã dựa vào trí tuệ phi phàm của mình không những đã làm một cuộc cách mạng kinh thiên động địa trên lĩnh vực triều chính để bước lên đỉnh cao nhất của quyền lực, đồng thời đã duy trì được bước phát triển ổn định của cả một xã hội, thiết lập nên một nhịp cầu chuyển tiếp bình ổn từ năm Trinh Quán sang thời kỳ cực thịnh của nhà Đường.

Trong những năm Khai Nguyên lúc Đường Thái Tông đang chấp chính, vương triều nhà Đường đã bước vào thời kỳ cực thịnh, đây chính là thời kỳ cường thịnh nhất của lịch sử Trung Quốc. Bất luận là về quân sự, kinh tế hay tinh thần, tâm lý dân chúng hay về văn hoá, trí tuệ, thì Trung Quốc đều đã đạt được đỉnh cao của thế giới.

* * *

Đường Cao Tổ Lý Uyên có ba người con trai là: Thái tử Lý Kiến Thành, Tấn Vương Lý Thế Dân và Tề Vương Lý Nguyên Cát. Trong đó, Lý Thế Dân trong sự nghiệp quân chính tạo lập triều Đường và thống nhất đất nước đã đóng góp công lao to lớn không ai sánh nổi, đồng thời trong cuộc nam chinh bắc phạt trường kỳ, ông cũng chiêu mộ được rất nhiều văn thần võ tướng võ nghệ cao cường. Lý Kiến Thành cảm thấy ngôi vị thái tử của mình đang bị đe dọa trước công trạng và thực lực của Lý Thế Dân, bèn ngầm ngầm câu kết với người em thứ ba là Lý Nguyên Cát và Bàng Cơ, đại thần của Lý Uyên, định

trừ khử Lý Thế Dân càng sớm càng tốt.

Lý Thế Dân biết rõ dụng tâm của Thái tử và Tề Vương, đồng thời lại có các văn võ canh phòng cẩn mật nên kế hoạch của Lý Kiến Thành trước sau vẫn không có cách nào thành công. Lý Kiến Thành quyết định trước tiên đối với văn thần võ tướng trong phủ Tấn Vương hoặc là đẩy họ vào chỗ chết hoặc là điều đi xa để cô lập Lý Thế Dân. Quả nhiên danh tướng Trình Trí Tiết bị điều ra ngoài làm Thích Sử, Phòng Huyền Linh và Đỗ Như Hối bị điều ra khỏi phủ Tấn Vương, còn Uất Trì Kính Đức suýt nữa bị Lý Uyên xử tội chết. Lúc đó trong phủ Tấn Vương, mọi người đều tự cảm nhận được sự nguy hiểm, dồn dập khuyên Lý Thế Dân nên có sự chuẩn bị sớm để tránh bị hại. Lý Thế Dân trong lòng đã có dự định, ngầm quan sát sự việc tiến triển nhưng ngoài mặt không hề có biểu hiện gì.

Đúng lúc đó, quân Đột Quyết đến xâm phạm biên giới nhà Đường. Lý Kiến Thành nhanh chóng tiến cử Lý Nguyên Cát đem quân đi bắc phạt. Lý Uyên liền giao binh quyền cho Tề Vương. Tề Vương thừa cơ xin phái Uất Trì Kính Đức, người luôn luôn ở cạnh Lý Thế Dân như hình với bóng trong phủ Tấn và cũng là chiến tướng dũng mãnh nhất làm tiên phong quân thảo phạt đồng thời điều động gần hết tinh binh trong phủ Tấn Vương bổ sung vào đoàn quân do mình chỉ huy.

Uất Trì Kính Đức và cậu vợ của Lý Thế Dân là Trương Tôn Vô Kỵ khuyên Tấn Vương “Đại vương nếu không giải quyết sớm, họa ở trước mắt rồi”. Nhưng Lý Thế Dân giả vờ nói: “Việc liên quan đến tình cảm huynh đệ, làm sao có thể nhẫn tâm ra tay?”. Kính Đức lại nói: “Con người không ai là không sợ chết, mọi người nguyện dùng cái chết để phụng sự đại vương, đại vương sao có thể vì kẻ tiểu nhân làm hại đại cuộc?”. Chưa nói hết câu thì Suất cánh thừa (chức quan) Vương Chí hối hả chạy vào, dường như có việc cấp báo. Vì thấy Trương Tôn, Kính Đức ở đó nên không nói gì. Lý Thế Dân liền dẫn Vương Chí vào trong nói chuyện. Một lúc sau, Vương Chí vội vã cáo lui. Lý Thế Dân nói với bọn người Trương Tôn Vô Kỵ: “Vừa nãy Vương Chí báo cáo, nói rằng Thái tử và Tề Vương đã vạch kế hoạch, muốn để ta và Thái tử cùng đi tiễn Tề Vương xuất chinh. Đến lúc đó, dũng sĩ ngầm phục trong bữa tiệc tiễn đưa sẽ thừa cơ ám sát ta, sau đó Thái tử đưa quân vào trong yêu cầu nội thiện và phong Tề Vương là Thái đệ”.

Trương Tôn Vô Kỵ không đợi Lý Thế Dân nói hết liền xen vào: “Hành động trước không chế được người, hành động sau sẽ bị người khống chế. Lý Thế Dân than thở: “Cốt nhục tương tàn là điều đại ác từ xưa đến nay, ta biết rõ tai họa sẽ đến trong một sớm một chiều nhưng muốn đợi Thái tử ra tay trước, sau đó vì nghĩa ra quân thảo phạt, mới là danh chính ngôn thuận”. Kính

Đức tâu rằng: “Đại vương nếu vẫn không nghe lời khuyên, Kính Đức không thể ở lại bên cạnh đại vương để trối tay chịu chết, xin phép được cáo từ”. Vô Kỵ cũng nói: “Vô Kỵ xin cùng đi!”.

Lý Thế Dân triệu tập các quan trong phủ cùng thương nghị. Mọi người đều cho rằng phải nhanh chóng ra tay. Lý Thế Dân nói phải bói một quẻ trước, xem có thể hành động hay không. Bỗng có người hùng hổ xông vào, cướp lấy quẻ bói bằng mai rùa vứt xuống đất, nói rằng: “Có nghi vấn mới bói, nay tên đã ở trên cung, không thể không bắn, ai bắn trước người đó sẽ có đường sống, vậy còn nghi ngờ gì nữa?”. Lý Thế Dân nhìn lên, hóa ra là Mộ Liêu Trương Công Cần. Thế là Tấn Vương ra lệnh cho Trưởng Tôn Vô Kỵ ký mật triệu Phòng Huyền Linh và Đỗ Như Hối đến thương nghị.

Không ngờ, hai họ Phòng, Đỗ trước đó không lâu còn ra sức khuyên Lý Thế Dân động thủ, nay lại đồng thanh nói: “Cao Tổ chiếu lệnh cho tôi không được theo hầu Tấn Vương, bây giờ nếu như tự ý đến thăm há chẳng phải tội chết sao?”. Lý Thế Dân thấy hai người không muốn đến, bèn đưa con dao đeo bên mình cho Uất Trì và bảo rằng: “Hai người ấy sao dám phản ta? Ngài cầm con dao này đi xem xem nếu họ thật sự không muốn đến thì lập tức giết chết đem thủ cấp về cho ta”. Kính Đức và Vô Kỵ cùng đi gặp Phòng Huyền Linh, Đỗ Như Hối. “Đại vương đã quyết kế hành sự, hai ông mau đi thương nghị”. Phòng Huyền Linh nói: “Bốn người cùng đi quá lộ liễu chúng ta mỗi người đi một đường khác nhau”, Kính Đức và Vô Kỵ đi trước, hai người họ Phòng, Đỗ thay quần áo rồi cũng lặng lẽ đến phủ Tấn Vương. Mọi người cùng nhau thương lượng kế sách.

Tối hôm đó, Lý Thế Dân vào triều yết kiến Lý Uyên. Lý Uyên đưa bản mật tấu của Thái Sử lệnh cho Lý Thế Dân xem, trong đó nói rằng theo thiên văn Tấn Vương xứng đáng được thiên hạ. Lý Thế Dân yêu cầu các quan tả hữu lui ra, sau đó tâu với Lý Uyên: Lý Kiến Thành và Lý Nguyên Cát tư thông với hoàng phi, dâm loạn hậu cung. Lý Uyên vừa kinh ngạc vừa tức giận. Lý Thế Dân nói tiếp: “Thần nhi không hề muốn phụ lòng huynh đệ, không ngờ hai người họ lại muốn hãm hại thần nhi, còn nói phải trả thù cho Vương Thế Sung, Đâu Kiến Đức. Thần nhi nếu bị chết oan uổng thì mãi mãi phải xa phụ thân, hơn nữa khi hồn trở về dương gian cũng bị bọn người Vương Thế Sung từng bại dưới tay thần nhi chê cười, xin phụ hoàng cứu mạng!”. Tấn Vương nói xong liền khóc nức nở. Cao Tổ càng kinh ngạc, nói rằng: “Ngày mai phải thăm vấn hai đứa nó. Người quả thực cũng nên đến sớm tham tấu”.

Lý Thế Dân lập tức lui ra, trong đêm điều binh khiển tướng, lệnh cho bọn người Trưởng Tôn Vô Kỵ dẫn đầu mai phục ở ngoài cửa Huyền Vũ.

Ngày hôm sau, Lý Kiến Thành, Lý Nguyên Cát lên triều, đi qua Huyền Vũ Môn cảm thấy tình hình không tốt, vội vàng quay đầu muốn chạy nhưng bị Lý Thế Dân và Uất Trì Kính Đức chặn lại. Lý Kiến Thành bị Tần Vương bắn chết, Lý Nguyên Cát bị Uất Trì chém chết. Lúc này, Phùng Dực, Phùng Lập là thuộc hạ của Thái tử và các tướng lĩnh trong phủ Tề Vương như Tiết Vạn Triệt đem hàng ngàn binh mã đi đánh phủ Tần Vương song bị quân mai phục trước Huyền Vũ Môn chặn lại. Sau thấy Thái tử, Tề Vương đều đã chết, đám binh mã này cũng rầm rập bỏ chạy.

Lý Uyên thấy sự việc đã đến nước này, trách mắng Lý Thế Dân cũng chẳng được ích gì thậm chí còn gây nguy hiểm cho bản thân vì thế dứt khoát phong Tần Vương Lý Thế Dân làm Thái tử, nghe lời Tần Vương trừ cỏ tận gốc đối với Kiến Thành, Nguyên Cát, bắt và giết cả nhà họ. Không lâu sau Cao Tổ biết lượng sức mình, đành cảm rút lui nhường lại ngôi vị hoàng đế cho Lý Thế Dân.

Vì Lý Uyên ngồi ở trên cao, không hiểu rõ tình hình, địa vị giữa Thái tử, Tề Vương và Tần Vương là ngang nhau nhưng thực lực mỗi bên yếu mạnh khác nhau. Vì thế trên thực tế ai ra tay trước giết chết đối thủ, người đó đương nhiên sẽ nắm được quyền uy. Về điểm này, Lý Thế Dân và các mưu thần võ sĩ của ông ta hiểu rất rõ. Chính Thái tử, Tề Vương cũng muốn hành động trước khống chế đối thủ để dành lấy quyền chủ động. Nhưng Lý Thế Dân quả thực sáng suốt hơn họ rất nhiều. Chỉ có ông ta mới thực sự áp dụng thành công kế “ra tay trước khống chế đối thủ”. Điểm dựa của kế này là “trước” nhưng “trước” thường thường bắt nguồn từ “bí mật” và “nhanh”. Lý Thế Dân giả vờ “không nhẫn tâm”, ngoài mặt không có biểu hiện gì thực tế một mặt là để danh chính ngôn thuận bảo toàn danh dự, mặt khác là vì tính “bí mật” của hành động. Vua không biết ông ta đưa dao cho Uất Trì Kính Đức để giết Phòng Huyền Linh, Đỗ Như Hối diệt khẩu nếu bọn họ làm phản. Nhà vua không biết ông ta nửa đêm điều binh để phòng có người biết, vua không biết ông ta giết cả những người vô tội trong nhà Thái tử, Tề Vương nhưng đủ để biết ông ta dùng trăm phương ngàn kế chỉ là đóng giả quân tử, đủ để biết lòng dạ ông ta sâu sắc, hành động bí mật mà nhanh gọn. Trái lại, Thái tử, Tề Vương mồm nói muốn “ra tay trước để khống chế đối thủ” ngày đêm ra sức “hành động trước khống chế người” (như điều các dũng tướng, tinh binh trong phủ Tần Vương đi...) nhưng chuyện cơ mật bị tiết lộ ra ngoài, hành động trì hoãn, đâu có cái lý không bị Tần Vương khống chế! Trong cạnh tranh thương trường cũng thường phải dùng kế này, song muốn sử dụng thành công kế sách cũng cần nắm chắc hai điểm mấu chốt “bí mật” và “nhanh”.

Một ngày năm 1965, quốc hội Canada thông qua quyết nghị, lấy “biểu tượng lá cây phong làm quốc kỳ. Ba hôm sau, trên các loại đồ chơi ở trên

thuyền buôn của các thương gia Nhật Bản, Đài Loan vượt đại dương đến Canada đều có ước hiệu cờ lá phong, ngoài ra còn có một loạt lá cờ nhỏ hình lá phong thuần túy. Hiển nhiên, trước khi nghị quyết được thông qua, những thương gia này đã dò biết được nội tình, chớp thời cơ vội vàng sản xuất ra. Trẻ em ở Canada vui mừng nháy cẳng lên vì kịp thời có được những lá cờ nhỏ và đồ chơi mang hình quốc kỳ. Còn các bậc phụ huynh ở Canada vì niềm vui của con trẻ cũng không tiếc tiền mua với giá cao. Song các thương gia ở nước này không những chỉ cảm thấy tiếc nuối vì bị người khác cướp mất cơ hội kiếm tiền mà còn cảm thấy rất khâm phục sự bí mật và nhanh gọn trong hành động của các thương gia Nhật Bản, Đài Loan và sự cao minh tuyệt vời của kế “ra tay trước” không chế đối thủ.

Chương 29 Kịp thời chuyển hướng bỏ võ sửa văn.

Tháng 6 năm 626 sau Công nguyên, Tấn Vương Lý Thế Dân phát động “cuộc chính biến ở Huyền Vũ Môn”, ra tay trước không chế đối thủ, giết chết Thái tử Lý Kiến Thành và Tề Vương Lý Nguyên Cát. Tháng 8 tiếp nhận chiếu thư thiện vị (nhường ngôi) của Lý Uyên, lên ngôi hoàng đế.

Vào dịp tết Nguyên Đán năm thứ hai sau khi lên ngôi, Lý Thế Dân mở một bữa tiệc thịnh soạn chiêu đãi quần thần. Trong bữa tiệc có vở “Tấn Vương phá Trần Nhạc” hùng tráng. Lý Thế Dân nói với quần thần: “Nhiệm vụ trước đây của trẫm là chuyên lo việc Nam chinh Bắc chiến, cho nên trong dân gian có khúc nhạc này. Tuy khúc nhạc không nói hết được văn đức của Đế vương nhưng vì thiên hạ ngày nay mà ta có là do sự chinh chiến lúc đó, vì vậy cũng không thể quên nó nên mới sai người tấu khúc nhạc này lên trong bữa tiệc!”.

Phong Đức Di lập tức đứng dậy tâu rằng: “Uy vũ thần công bình định tứ hải của bệ hạ, “văn đức” đâu thể sánh bằng?”

Phong Đức Di đã là mệnh quan triều đình từ thời Tùy Văn Đế dựa vào sự nịnh hót bợ đỡ Lý Uyên nên vẫn giữ được mũ ô sa. Lời tấu của ông ta là nhằm tâng bốc, lấy lòng Lý Thế Dân. Không ngờ Lý Thế Dân không những không vui mà còn nổi giận: “Dẹp loạn cần dùng đến vũ lực nhưng giữ thiên hạ thì chỉ có thể dựa vào văn đức. Việc dùng văn hay võ phải tùy từng lúc. Khanh nói là văn đức không bằng vũ lực, e rằng có phần không đúng! Lẽ nào lập tức được thiên hạ rồi thì có thể lập tức trị thiên hạ?”.

Phong Đức Di nghe xong mặt đỏ ửng lên, biết mình nịnh hót không đúng chỗ không còn gì để nói đành phải miễn cưỡng ngồi xuống uống rượu.

Lý Thế Dân lại hỏi các đại thần về kế sách giữ thiên hạ và trị nước. Phong Đức Di muốn cứu văn danh dự đã mất nên vội vàng trả lời: “Từ thời Hạ, Thương, Chu đến nay, lòng người càng ngày càng quá quắt xảo trá, cho nên

triều Tần chuyên dùng hình phạt, triều Hán dùng cả bá đạo. Nay đối mặt với đám dân tà ác, không thể không dùng hình để tra tấn uy hiếp, và vũ lực để trấn áp giáo hóa”.

Phong Đức Di còn chưa nói hết thì Ngụy Trưng liền đứng dậy phản bác: “Nếu như nói từ thời Hạ, Thương, Chu đến nay, lòng người càng ngày càng xấu đi, thế thì đến bây giờ mọi người đều biến thành những con quỷ hung dữ, cần gì nói đến giáo hóa, cứ đem giết hết là được rồi. Kế sách thích hợp với thời thế bây giờ chỉ có thể là chuyển võ thành văn. “Dứt võ sửa văn” đất nước sẽ tự nhiên yên định, di địch bốn phương sẽ tự quy thuận. Trị quốc cần phải an dân trước, dân không yên thì nước không ổn. Nếu trăm họ muốn yên ổn làm ăn nhưng quan phủ lại không ngừng hách dịch. Như vậy trăm họ khổ đất nước suy yếu cũng là điều tự nhiên mà thôi”.

Lý Thế Dân rất tán thưởng quan điểm của Ngụy Trưng, Phong Đức Di cảm thấy mình không được ủng hộ, đành cúi đầu buồn bã uống rượu.

Lý Thế Dân dựa vào ý kiến của bọn Ngụy Trưng lập tức thay đổi phương châm Nam chinh Bắc chiến trước đây, đề ra một loạt sách lược trị nước bằng “Văn đức”, “Dứt võ sửa văn”, ví dụ: “coi trọng nông nghiệp an định lòng dân”, “trọng dụng người hiền vào việc chính trị”, “đại hưng lễ nhạc... Mặt khác, Lý Thế Dân còn áp dụng hoàn toàn kế hoạch chuyển đổi từ võ sang văn trong hành động thực tế, khiến các chính sách đều được thực hiện.

Bản thân Lý Thế Dân sinh ra và lớn lên trong thời loạn, vì bí mật mưu đồ nghĩa cử lật đổ nhà Tùy mà “chú trọng uy võ, không giỏi học hành”, đến bây giờ thiên hạ đã dần dần yên định, ông cố gắng học tập Kinh dịch, mở trường văn học để chiêu mộ tài tử bốn phương. Lúc đó có 8 người gồm Đỗ Như Hối... thường xuyên cùng ông ta thảo luận về nghĩa lý kinh học, nghiên cứu đạo thịnh suy của các triều đại. Vì thế không lâu sau, Lý Thế Dân từ một chiến tướng tung hoành trên chiến trường cũng hoàn toàn trở thành một minh quân tinh thông học thuật thái bình trị quốc.

Khi Lý Thế Dân lên ngôi, chiến tranh qui mô lớn trong cả nước vừa mới kết thúc, sự thống trị của triều đình đối với các vùng vẫn chưa ổn định, thêm vào đó nạn mất mùa liên tiếp xảy ra, số hộ trong cả nước giảm từ hơn 900 hộ thời kỳ Tùy Dạng Đế chấp chính xuống còn hơn 200 hộ. Những người may mắn sống sót vẫn chưa thoát khỏi cơn ác mộng chiến tranh đầy máu và lửa. Năm thứ hai sau khi Lý Thế Dân lên ngôi, lấy niên hiệu là Trinh Quán năm thứ nhất. Ông vừa mới lên nắm quyền liền lập tức thay đổi phương hướng kịp thời. Vì chính sách dùng đức để trị quốc “bỏ võ sửa văn” phù hợp với nhu cầu xây dựng mới mọi mặt, yên định lòng người lúc đó nên trong 23 năm tại vị, Lý Thế Dân đã đạt những thành tựu nổi bật về mặt chính trị. Cục diện chính

trị của đất nước ngày càng yên định, nền kinh tế xã hội cũng được hồi phục và phát triển nhanh chóng, diện mạo tinh thần của dân chúng có sự biến đổi to lớn. Tuy rằng thời kỳ này vẫn chưa đạt đến sự giàu có như của triều Tùy nhưng chính sách trị quốc của Lý Thế Dân lại rất được lòng người. Lịch sử gọi 23 năm này là “nền chính trị Trinh Quán”.

“Bỏ võ sửa văn” là mưu kế đặc biệt sáng lập ra “nền chính trị Trinh Quán” mà “kịp thời chuyển hướng” lại là mưu kế thông dụng phù hợp với nhiều lĩnh vực như chính trị, quân sự, kinh tế... Lý Thế Dân sau khi lên ngôi lập tức áp dụng kế sách “bỏ võ sửa văn”, cũng có thể nói là người tài trí biết “kịp thời chuyển hướng”. Thế giới biến động hàng ngày, phương châm, phương pháp, phương hướng tự nhiên cũng phải biến đổi theo, nếu không thì bị thời thế đào thải. Cách duy nhất có thể “đi bất biến, ứng vạn biến” đó chính là phái ghi nhớ và áp dụng thiết thực kế “kịp thời chuyển hướng”, đặc biệt là trong cạnh tranh thương trường đầy phức tạp và nhiều biến động.

Thương nhân sản xuất kẹo cao su của Nhật Bản, ông Xiceha vào đầu những năm 50 để ý thấy những bộ phim miền Tây nước Mỹ bắt đầu thịnh hành ở Nhật Bản nên ông nhanh chóng tung ra thị trường “kẹo cao su con bò” vỏ mới, lãnh đạo “trào lưu mới” của thanh niên thời thượng.

Tiếp theo Xiceha lợi dụng vụ chấn động do sự kiện giới y học của nước Mỹ phát minh dùng chất diệt lục chữa trị ngoại thương, kịp thời tung ra thị trường kẹo cao su có chất diệt lục. Qua tuyên truyền quảng cáo, mọi người dường như cảm thấy ăn một chiếc kẹo cao su có chất diệt lục tuy không thể làm giảm bệnh tật nhưng sẽ có cảm giác an toàn hơn. Sự thay đổi bao bì, cách tuyên truyền lại một lần nữa phù hợp với tâm lý người tiêu dùng.

Tháng 11 năm 1955, Nhật Bản lần đầu tiên phát sóng vô tuyến truyền hình, Xiceha không bỏ lỡ thời cơ lại đẩy lên cơn sốt “bình chọn các cô gái Nhạc Thiên” (Nhạc Thiên - tên của loại kẹo cao su) trên truyền hình. Thời gian này, tin “kẹo cao su Nhạc Thiên tìm mỹ nữ” trở thành chuyện nhà nhà đều biết, khiến cho danh tiếng của Xiceha một lần nữa lại nổi như cồn, lượng tiêu thụ kẹo cao su liên tiếp phá kỷ lục.

Năm 1956, đội khảo sát Nam Cực số một của Nhật Bản đến Nam Cực khảo sát, Xiceha lập tức quyết định tặng miễn phí cho đoàn thám hiểm loại kẹo cao su đặc biệt. Sự kiện này trở thành tin nóng trong giới truyền thông. Khi đoàn thám hiểm trở về đã mang theo bằng chứng khách quan chứng minh kẹo cao su “ở -500C vẫn không hỏng. Thế là sự tuyên truyền về bao bì của Xiceha lại chuyển hướng vào người có khả năng “nói khoác” mà các hãng kẹo khác không có cách nào sánh ngang. Kẹo cao su do ông ta sản xuất lại áp đảo tất cả.

Đến thập kỷ 60, kỹ thuật kích thích tiêu thụ của công ty đã đạt đến trình độ cao như ngọn lửa xanh trong bếp. Nhưng ông ta vẫn áp dụng kế “kịp thời đổi hướng” không ngừng thay đổi phương hướng và trọng tâm quảng cáo, luôn luôn gắn kết kẹo cao su do mình sản xuất với các chủ đề hoặc sự kiện nóng hổi nhất, từ đó khiến cho lượng tiêu thụ của công ty chỉ có tăng mà không có giảm.

Chương 30 Tính kế lâu dài, ao đầy bắt cá

“Nền chính trị Trinh Quán” thái bình thịnh trị nổi tiếng thế giới, nội dung cốt yếu đầu tiên của nó phải là chính sách ổn định đời sống, phát triển sản xuất, coi trọng nông nghiệp, nuôi dưỡng dân. Khi Lý Thế Dân cùng các quần thần thương nghị biện pháp “yên định lòng dân, ổn định đất nước” vào năm Vũ Đức thứ 9 (năm 626 sau Công nguyên), chính sách thống trị sáng suốt có hiệu quả này đã được trình bày cụ thể. Một là “giảm sự xa xỉ, tiết kiệm chi tiêu, hai là “giảm nhẹ phu dịch”, ba là “sử dụng quan thanh liêm”, bốn là “làm cho dân chúng có cơm ngon áo đẹp”.

Lý Thế Dân nói như thế và cũng cố gắng làm như thế.

Năm Trinh Quán thứ 1, Lý Thế Dân muốn xây dựng một cung điện, nguyên liệu đã chuẩn bị xong, nhưng vừa nhớ đến phải “giảm sự xa xỉ, tiết kiệm chi tiêu”, ông quyết định không xây nữa. Tháng 8 năm Trinh Quán thứ 2, quần thần ba lần kiến nghị xây lầu gác ở trên cao để cải thiện “ấm thấp trong cung điện” nhưng Lý Thế Dân kiên quyết không đồng ý. Năm Trinh Quán thứ 4 ông nói với các đại thần: “Việc trang hoàng lộng lẫy cung điện, tham luyến cảnh đẹp, vui chơi trong lầu gác đình đài, tuy là nguyện vọng của mỗi vị vua nhưng sự xa xỉ hoang phí là mối họa cho dân chúng, vì vậy không thể tùy tiện xây dựng”. Việc vua và quan phủ giảm bớt sự xa xỉ, dân chúng thì tăng thời gian lao động của mình trên đồng ruộng khiến sức sản xuất tự nhiên phát triển. Lý Thế Dân còn vận dụng “Đường luật” để ước thúc các vị quan làm trái lệnh từ hình pháp, từ đó ngăn chặn lạm dụng nhân lực, đề xướng phong trào tiết kiệm, nên nhiệt tình sản xuất của dân chúng rất cao.

Giữa năm Trinh Quán, việc phu dịch chấp hành tương đối nghiêm khắc biện pháp “Tô dung điều”. Vì đất nước lúc đó quốc khố trống rỗng, mâu thuẫn giai cấp đã bớt căng thẳng nên thuế phu thu trên thực tế đã vượt xa triều Tùy. Nội dung của nền kinh tế chính trị Trinh Quán không chỉ ở chỗ miễn giảm tô phu mà còn ở chỗ ngăn chặn lạm dụng sức dân, đặc biệt là sự phản đối kiên quyết lao dịch không đúng thời vụ. Lý Thế Dân nói: “Mọi việc đều phải coi trọng gốc, nước lấy dân làm gốc, phàm là mưu cầu cơm áo, lấy chuyện không mất mùa làm gốc”. Năm Trinh Quán thứ 5, sử quan bộ lễ dựa vào ngày tốt do thầy âm dương chọn, muốn cử hành lễ đội mũ cho hoàng thái

tử vào tháng 2. Đây là một sự kiện trọng đại của đất nước. Nhưng Lý Thế Dân nghĩ rằng tháng 2 đúng vào vụ xuân canh bận rộn, nên bất chấp lời thuyết giáo của thầy âm dương, thà làm trái lễ mà quý trọng thời vụ, thay đổi thời gian để cử hành lễ đội mũ vào tháng 10 sau mùa thu là lúc nông nhàn. Đường Thái Tông thích hoạt động săn bắn để chứng tỏ mình không quên phòng bị. Nhưng để không làm trái thời vụ, bảy lần đi săn trong năm Trinh Quán ông đều sắp xếp vào những tháng nông nhàn tức tháng 10, 11, 12 của năm đó. Dân chúng thu hoạch được mùa, thêm vào đó mưa thuận gió hòa lòng người an định, Tuy phải nộp thuế phu nhiều hơn triều Tùy nhưng dân chúng vẫn có cảm giác là “lao dịch giảm nhẹ”.

Lý Thế Dân nhờ vào việc thực sự chấp hành chính sách ổn định lòng dân, xây dựng đất nước coi trọng nông nghiệp, nuôi dưỡng dân chúng đã sáng lập ra nền chính trị Trinh Quán nổi tiếng.

Mọi người đều rất rõ Lý Thế Dân cũng là một con người bằng xương bằng thịt, hơn nữa ông lại mang đậm bản chất giai cấp, đặc điểm thời đại, vì vậy không nên cho rằng việc ông nói muốn “dưỡng dân” chứng tỏ ông đại công vô tư, việc giảm bớt sự xa xỉ tiết kiệm chi tiêu chứng tỏ ông là một vị thần tiên có tấm lòng trong sạch, không ham muốn. Lý Thế Dân là một người đại trí, ông thực thi chính sách “Khắc kỉ dưỡng dân” (tự kiềm chế mình, nuôi dưỡng dân) trên thực tế. là đang áp dụng kế sách “tính kế lâu dài, ao đầy bắt cá”.

Người không có học thức, không có mưu trí, tầm nhìn nông cạn, luôn tính toán sự được mất trước mắt, người có học thức, có mưu trí thì suy tính lâu dài, nghĩ về tương lai. Người có tầm nhìn hạn hẹp trong ngày hôm nay có thể kiếm được một hạt vàng nhưng người suy tính lâu dài thì biết thu hoạch cả một ruộng dưa hấu trong tương lai. Tùy Dạng Đế sau khi giành được ngôi vị hoàng đế vội vàng gấp gáp ăn chơi xa xỉ vô độ, kết quả biến Đại Tùy từ một đế quốc giàu có bậc nhất thành một vương triều đoản mệnh. Bản thân cũng trở thành một tội nhân thiên cổ. Đây chính là cách “đằm cạn bắt cá” tức là tháo hết nước ở trong hồ để bắt hết cá cho vào nồi. Lý Thế Dân không làm giống như vậy, ông muốn “ao đầy bắt cá”.

Có một việc có thể chứng minh Lý Thế Dân đang dùng kế này. Lý Thế Dân từng quy định những người trong độ tuổi từ 18 đến 21 đều phải đi lính. Năm đầu tiên khi mới lên ngôi, sau khi nghe kiến nghị của một vị đại thần, ông hạ chiếu trưng dụng binh lính, quy định con trai không đủ 18 tuổi mà thân thể cường tráng cũng có thể bị trưng dụng. Chiếu thư bị Ngụy Trưng giữ lại, Lý Thế Dân thúc giục mấy lần Ngụy Trưng cũng đều bất chấp. Lý Thế Dân tức giận triệu Ngụy Trưng đến trước mặt trách mắng ông ta sao dám to

gan kháng chỉ. Ngụy Trưng điềm tĩnh trả lời: “Vi thần từng nghe nói có cách làm tát cạn ao bắt cá. Tát cạn ao bắt cá không phải là không bắt được cá, xong trước mắt tuy có thể bắt được không ít cá nhưng về sau thì không có cá để bắt nữa. Bệ hạ trưng dụng cả những thanh niên chưa đủ 18 tuổi mà thân thể cường tráng đi lính, hỏi sau này vi thần đi đâu để tuyển binh? Hơn nữa, thuế phu mà bệ hạ thu là do ai chịu trách nhiệm đóng?”... Lý Thế Dân nghe xong lập tức nói theo: “Ao đầy bắt cá”, sau đó hủy bỏ chiếu thư, đề bạt Ngụy Trưng làm Thái sư của thái tử.

Tháng chạp năm 626 sau Công nguyên, Lý Thế Dân từng nhấn mạnh rằng: “Vua dựa vào nước, nước dựa vào dân, lấy của dân để cung phụng vua cũng như cắt thịt để lấp đầy bụng, bụng đầy mà thân không còn, vua giàu mà nước mất”. Ý là có đất nước thì mới có vua, có dân chúng mới có đất nước, bóc lột dân chúng để cung phụng vua khác nào cắt thịt mình ăn đỡ đói, bụng no rồi thì mạng cũng không còn, vua giàu lên thì nước cũng tiêu vong. Nếu như chúng ta vận dụng kế sách: “Tính kế tính lâu dài, ao đầy bắt cá” vào trong kinh doanh buôn bán, như vậy thì: Doanh nghiệp dựa vào khách hàng, bóc lột khách hàng để kiếm tiền, thế thì tiền đã kiếm được nhưng khách hàng không còn nữa, doanh nghiệp cũng không thể tiếp tục tồn tại. Vì vậy, chỉ cần nhìn xa một chút, biết tự kiềm chế mình, chăm sóc khách hàng mới có thể lúc nào cũng có “cá”.

Biện pháp “ao đầy bắt cá” trong thương trường có rất nhiều, ví dụ đúng hẹn để giữ chữ tín, nhường lợi nhuận, cho ưu đãi, quảng cáo tạo dư luận v.v... dưới đây là một cách “nuôi cá” độc đáo.

Ở Mỹ có một công ty chuyên kinh doanh dầu hỏa và bếp dầu. Lúc mới thành lập, “ao không có cá”, một khách hàng cũng không có. Thế là công ty cho đăng hàng loạt quảng cáo, ra sức tuyên truyền các ưu điểm của bếp dầu, song lợi nhuận vẫn như cũ thậm chí còn giảm đi. Sản phẩm vẫn không có người hỏi, hàng hóa tồn đọng nhiều, công ty vẫn chưa thoát ra khỏi sự bế tắc thì đã có dấu hiệu ngột ngạt.

Một hôm, ông chủ bỗng nhiên tuyên bố ông muốn: “bồi dưỡng khách hàng”, giao tay triệu tập tất cả nhân viên dưới quyền lại, bảo họ đến từng nhà một tặng miễn phí cho chủ nhà một bếp dầu, các nhân viên nghi ngờ không hiểu, cho rằng ông chủ vì buồn quá mà sinh bệnh. Nhưng lệnh đã ban ra, họ đành phải chia nhau làm việc.

Các chủ nhà được tặng bếp dầu không phải trả tiền, tự nhiên cảm thấy rất vui mừng. Trong ngõ ngoài phố, đâu đâu cũng đều là “tuyên truyền viên” miễn phí của công ty này. Công ty đã có danh tiếng nên người gọi điện đến công ty hỏi bếp dầu không ngừng tăng lên. Không lâu sau, tất cả bếp dầu tồn

động đã được đem tặng hết.

Dụng cụ bếp lúc đó vẫn chưa hiện đại hóa. Bếp gas, nồi cơm điện, lò vi ba đều chưa xuất hiện trong bộ óc của các nhà phát minh. So với bếp củi và bếp than thời đó, bếp dầu như con chim hạc đứng giữa đàn gà. Tính ưu việt của nó khiến các bà nội trợ trong gia đình mừng đến nỗi tưởng như một bước lên tiên. Họ quả thực cả ngày không rời nó. Trong “ao” của ông chủ “cá” đã thành đàn.

Các bà nội trợ nhanh chóng phát hiện ra dầu trong bếp được tặng đã hết, thế là vội vàng “đem cá đến tận cửa”, chạy đến công ty mua. Giá dầu không thấp nhưng vì đun bếp dầu thuận lợi nên mọi người vẫn vui vẻ bỏ tiền mua. Sau một thời gian, bếp dầu cũng trở nên cũ, thế là các bà nội trợ lại cam tâm tình nguyện trở thành “cá tươi” của công ty, mua bếp dầu mới.

Từ đó, dầu hỏa và bếp dầu của công ty này đều bán rất chạy.

Chương 31 Cầu hiền như khát, có tài thì cử

Năm Trinh Quán thứ 3 (năm 629 sau Công nguyên), Đường Thái Tông khuyến khích các quan dân sở bàn về cái hay dở của việc chính sự. Tướng trung lang Thường Hà tuy không thạo chuyện viết lách nhưng cũng muốn viết một bản tấu theo trào lưu chung, nên đã nhờ một người khách nghèo trong nhà tên là Mã Chu viết hộ hơn 20 chuyện để tấu. Không ngờ cả hơn 20 chuyện đều đánh trúng vào những tiêu cực thời đó, hơn nữa văn phong lại nhỏ nhả, xác đáng, lời văn ý nhị sâu xa.

Khi bản tấu đến tay Đường Thái Tông, trong lúc đang hết lời khen ngợi bỗng nhiên Đường Thái Tông nhận ra một điều kỳ lạ là: Thường Hà là con nhà võ, không thông thạo việc viết lách thì sao có thể viết được một cách tài tình những điều to tát đòi hỏi có tầm nhìn xa trông rộng đến vậy? Vì thế ông quyết hỏi cho ra ngọn ngành. Thường Hà không còn cách nào khác đành phải nói ra việc mình đã nhờ người khác. Đường Thái Tông chẳng những không nghĩ đến việc trách Thường Hà làm chuyện gian dối, mà còn nói: “Mã Chu là một người tài hoa hiếm có” và hạ chỉ cho vào triện kiến.

Mã Chu vì lý do đó cứ chần chừ không muốn đến, Đường Thái Tông thì sốt ruột không thể chờ thêm nên đã liên tiếp bốn lần sai người đi giục. Cuối cùng thì văn nhân cũng đến gặp Đường Thái Tông. Đường Thái Tông tiếp đãi với một thái độ khiêm tốn chứ tuyệt nhiên không có thái độ kiêu ngạo của một kẻ bề trên.

Sau một hồi trò chuyện thân thiết, Mã Chu được cử ngay đến làm quan ở tỉnh Hạ Môn.

Mã Chu không cần lợi dụng quan hệ hôn nhân câu kết mưa cầu danh lợi để tiến thân, cũng chẳng phải dùng tiền bạc để được ban ơn mà vẫn một bước lên trời. Nhưng báo đền ơn nghĩa cũng là bản tính của một bậc văn nhân nên sau khi đến nhậm chức, Mã Chu quả nhiên đã không phụ công sức của Đường Thái Tông, dốc hết tâm trí, nỗ lực hết sức, cuối cùng làm đến chức trung thư lệnh.

Nếu chỉ nhìn sơ qua thì sự may mắn của Mã Chu trong đường công danh là lạ lùng và ngẫu nhiên. Song thực ra vì sự thái bình của Trinh Quán, Đường Thái Tông luôn luôn cầu hiền tài, chú ý đến sự xuất hiện của nhân tài nên “nhiệm hiền mà trị” là phương châm chính trị lớn thời đó. Mã Chu là người có tài “phò vua” lại gặp được Đường Thái Tông là người biết trọng dụng nhân tài, hơn nữa lại ở vào thời buổi hiếm nhân tài nên việc gáy một tiếng làm tất cả mọi người kinh ngạc là điều tất nhiên. Ngay từ khi mới lên ngôi, Đường Thái Tông đã ra lệnh cho các đại thần phải tiến cử người hiền tài. Nhưng mấy tháng trôi qua mà không thấy Thượng thư Phong Đức Di tiến cử được người nào. Đường Thái Tông không giấu nổi vẻ sốt ruột muốn tìm hiền tài nên đã nổi giận cách chức Phong Đức Di, chức tể tướng bị bỏ trống. Phong Đức Di đã cố gắng biện giải: “Không phải là hạ thần không gắng sức đi tìm mà quả thực là do thiên hạ thiếu bậc kỳ tài”. Đường Thái Tông càng tức giận: “VẬY các bậc quân vương trước đây lôi kéo được người tài là do mượn của các triều đại khác ư? Tự mình không cố sức tìm kiếm nhân tài lại còn đổ cho bao bậc hiền tài trong thiên hạ sao?”.

Kế “Cầu hiền nhược khát, duy tài thị cử” là mưu kế của những người có chí lớn, còn người suốt ngày chỉ sợ người khác đoạt mất vị trí của mình như Phong Đức Di thì sao có thể nghĩ ra và sử dụng được. Nền chính trị của Trinh Quán ngoài “trọng nông dưỡng dân” ra thì nội dung chủ yếu, quan trọng nhất là “nhiệm hiền mà trị”, “cầu hiền nhược khát, duy tài thị cử”. Vương Bân Sơn đã từng nói: “Đời nhà Đường có nhiều bề tôi giỏi nhất, kể cả đời Hán trước đó lẫn đời Tống sau này đều không sánh kịp thời kỳ Trinh Quán, Đường Thái Tông luôn tạo điều kiện cho người hiền tài, không kể là quan lại hay dân thường, dù chỉ là người mới biết hay đã biết từ lâu, là người Hán hay người Di, chỉ cần có tài thì Đường Thái Tông đều cố gắng để lôi kéo được người đó về bên mình. Trong những năm Trinh Quán có thể gọi là niên đại của nhân tài. Nền chính trị của Trinh Quán nên nói là do tất cả những quần thần có tài cùng khai sáng nên. Đường nhiên cũng có thể nói đó là kết quả chính sách “cầu hiền nhược khát, duy tài thị cử” của Đường Thái Tông.

Người muốn làm được việc đại sự thì phải biết coi nhân tài là việc chính yếu. Việc trị quốc an bang đã vậy, sự cạnh tranh trên thương trường cũng thế. Không ý thức được về nhân tài, không dùng kế “cầu hiền nhược khát, duy tài

thị cử” thì ngay cả các công ty lớn không sớm thì muộn cũng sẽ phá sản. Công ty Ford để có được một nhân tài sẵn sàng mua cả công ty mà người đó đang làm việc, Shitafiphu không chút do dự gạt bỏ người nhà để mời một người ngoài ngẫu nhiên quen biết làm giám đốc điều hành, ông chủ hãng Panasonic thì không cho người nhà làm tổng giám đốc, các công ty Singapore đã từng trả 100.000 đôla Singapore tiền lương để tuyển giám đốc, Akeka thì nhờ có nhân tài thu hút từ công ty Ford sang mà liên tiếp thành công. Hành động của những người có máu mặt trong giới thương nhân cũng đều xuất phát từ kế sách “cầu hiền nhược khát, duy tài thị cử”. Dưới đây là tình hình thực tế của cuộc chiến giành giật sinh viên trong giới thương gia Nhật Bản, qua đó có thể thấy giá trị sử dụng phổ biến của kế “cầu hiền nhược khát, duy tài thị cử”.

Nhật Bản rất thiếu những người tài giỏi thực sự, bình quân mỗi khóa sinh viên tốt nghiệp có hơn 2,7 vị trí để họ chọn lựa. Do đó, hàng năm cứ đến trước kỳ sinh viên tốt nghiệp là giữa các công ty Nhật Bản lại diễn ra “cuộc chiến giành giật sinh viên” hết sức gay gắt.

Chiến thuật truyền thông trong cuộc chiến giành giật đó là các vật phẩm tuyên truyền giới thiệu về tình hình của các công ty được gửi qua đường bưu điện cho các sinh viên. Các vật tuyên truyền thường không viết tên và địa chỉ người nhận, mà do nhân viên bưu điện nhét vào các thùng thư của sinh viên. Số lượng các vật phẩm tuyên truyền nhiều đến mức làm người ta kinh ngạc. Theo thống kê, ở các trường là khoảng 2 triệu, chỉ trong vòng mấy tháng mỗi người đã nhận được số vật phẩm tuyên truyền có thể chứa đầy ba, bốn thùng giấy to.

Sau này, một số công ty còn cải tiến “chiến thuật”, trong các bưu kiện gửi cho sinh viên còn có một thẻ điện thoại trị giá 500 yên Nhật, người nhận có thể dùng thẻ đó gọi điện thoại miễn phí. Cũng có những công ty làm lịch treo tường, lịch bàn để làm vật phẩm tuyên truyền, làm như vậy thì các sinh viên sẽ treo lên cao hoặc đặt trên bàn, mỗi ngày nhìn qua vài lần thì tự dưng vô hình trung đã làm cho họ biết đến công ty ngày càng nhiều hơn, tăng thêm sức hấp dẫn của công ty đối với sinh viên.

Công ty đường sắt Nhật Bản đã tặng các sinh viên những chiếc băng đĩa rất đẹp mà nội dung chủ yếu là hướng người ta về tình hình của công ty: Những nhân viên trẻ trung mặc đồng phục, ngồi máy bay, tàu hỏa đi nghỉ mát, tham quan các thắng cảnh ở Anh, Tây Ban Nha. Từ năm 1992 đến nay, công ty đã gửi các băng đĩa này cho 100.000 sinh viên, tiêu tốn 500 triệu yên Nhật.

Một số công ty còn có những cách làm rất đặc biệt là thường cử những nhân viên mới làm việc được một, hai năm quay lại trường cũ thiết lập các quan hệ, làm quen, kết bạn với sinh viên trong trường, phát tài liệu tuyên

truyền về công ty, quảng cáo về ưu điểm của công ty và đã giành được nhiều thiện cảm của sinh viên. “Cuộc chiến” càng ngày càng quyết liệt, “chiến thuật” thì ngày càng đa dạng, duy chỉ có tôn chỉ của kế sách “cầu hiền nhược khát, duy tài thị cử” thì không có gì thay đổi.

Chương 32 Lấy thành tâm mà đối xử với nhau

Năm Trinh Quán thứ nhất (năm 627 sau Công nguyên) có người dâng sớ đòi loại bỏ những kẻ nịnh thần trong triều đình. Đường Thái Tông sau khi xem rất coi trọng nên cho gọi người đã dâng sớ đến để tự mình hỏi cách trừ bỏ những kẻ nịnh thần.

Đường Thái Tông hỏi. “Xin hỏi kẻ nào là nịnh thần?”.

Người đó trả lời “Tôi chỉ sống trong dân gian, không hiểu các quan thì làm sao biết được ai là nịnh thần”.

Đường Thái Tông lại hỏi: “Nếu người không biết kẻ nào là nịnh thần thì ta sao có thể trừ bỏ được?”.

Người đó nói một cách tự tin và thần bí “Bệ hạ có thể giả vờ bàn bạc chuyện đại sự với các quần thần, sau đó tùy tình thế mà giả vờ nổi cáu để xem phản ứng của các quan. Những người kiên trì chân lý, không chịu khuất phục bệ hạ thì đó chính là những trung thần; ngược lại, những kẻ sợ ngài cáu giận, tùy theo ý của bệ hạ để nói mà không cần biết đúng sai thì chính là những kẻ gian thần. Một khi đã biết kẻ nào là nịnh thần thì việc bệ hạ muốn trừ bỏ chẳng còn khó khăn gì”.

Đường Thái Tông nghe xong rất tức giận, nhưng vì nể mặt người đó nên cố nói với một thái độ ôn tồn: “Cái cách mà nhà người nói tuy rất hay, nhưng đó là cách giả dối. Người làm vua như nguồn, kẻ bề tôi như dòng chảy. Nơi đầu nguồn mà đục thì sao có thể đòi hỏi nhánh của nó trong được. Vua mà dùng gian kế thì không thể yêu cầu bề tôi thành tâm chính trực được. Cái mà trẫm muốn là lấy sự chân thành để đối đãi với bề tôi, trị thiên hạ. Trẫm cảm thấy rất hổ thẹn với việc dùng kế sách gian dối để đối đãi với bề tôi của các bậc đế vương triều đại trước. Vì vậy kế sách mà người hiền cho trẫm tuy là có hiệu quả thật nhưng cũng không thể sử dụng được”.

“Dĩ thành tương đãi” chính là sự đối xử chân thành, không dùng những cách thức gian dối, kết hợp giữa sự nhiệt tình, nghĩa khí hay cùng chí hướng với nhau. Vì vậy mới nói Lý Thế Dân là người mưu trí, không phải là ông không tìm ra những kế sách gian dối, bởi vì trong giai đoạn bắt đầu xây dựng nhà Đường, tiêu trừ những kẻ phản loạn ông cũng đã dùng không ít những kế sách hư hư thực thực, thật thật giả giả, nhưng từ khi lên ngôi thống trị thiên hạ

đặc biệt là với các tướng lĩnh, đại thần được yêu quý thì ông luôn đối xử một cách chân thành, quang minh chính đáng. Mà trong xã hội loài người thì quan hệ giữa vua với bề tôi dựa trên cơ sở kết hợp giữa sự tương đồng về chí hướng với sự hợp nhau về tâm tư, tình cảm cũng chính là mối quan hệ lành mạnh, lâu dài nhất.

Chính vì Đường Thái Tông có thể “dĩ thành tương đãi”, đối xử một cách chân thành cởi mở, dựa vào lễ để đối xử với họ nên rất nhiều quần thần thời Trinh Quán đã vận dụng hết tài năng của mình, tận tâm tận lực phò vua giúp nước. Phòng Huyền Linh từng nói: “Tất cả các quan lớn bé không ai là không dốc lòng dốc sức, tận tâm tận lực không quản ngày đêm phụng sự nhà vua”. Thậm chí lúc hấp hối vẫn còn viết thư khuyên Đường Thái Tông không nên viễn chinh rồi sau đó mới chết, thật đúng là bề tôi trung thành. Sầm Văn Bản sau khi được phong làm trung thư lệnh cũng “ngày đêm cần mẫn tự mình làm lấy mọi việc” cho đến khi sức cùng lực kiệt mà chết. Những người khác như Mã Chu, Ngụy Trưng, không ai là không tận tâm tận lực, dốc hết tài năng của mình.

Chúng ta không thể phủ nhận rằng sự nổi tiếng của chế độ Trinh Quán ngoài lý do đã khôi phục một cách nhanh chóng nền kinh tế và việc có được nhiều bề tôi tài giỏi ra thì không thể không nói đến việc Đường Thái Tông biết dựa vào lễ, đối xử một cách chân thành cởi mở với các quần thần. Một đặc điểm nổi bật của chế độ Trinh Quán là mối quan hệ giữa người với người rất trong sáng, thuần phát, tư tưởng của dân chúng thoải mái, lời nói trung thực và lời khuyên thẳng thắn không bị ngăn cấm.

Mưu kế cũng có hai loại: mưu kế ngấm ngầm và ngược lại là mưu kế công khai. Tiền đề của việc thực hiện mưu kế ngấm ngầm là dùng mưu gian đối với đối thủ, trước khi thực hiện không để cho đối thủ biết được dụng ý thật. Loại âm mưu này thường chỉ dùng trong đấu tranh với địch, đặc biệt là trong các trường hợp kẻ yếu chống lại kẻ mạnh hoặc muốn giành thắng lợi một cách bất ngờ. Đặc điểm của mưu kế công khai thì lại là quang minh chính đại, không cần bảo mật, loại mưu kế này tương tự như các chính sách, phương châm, kế hoạch công bố với dân chúng. Loại kế này cũng rất thích hợp để giải quyết những mâu thuẫn không phải mâu thuẫn địch ta, không cần đổ máu. “Dĩ thành tương đãi” thuộc loại mưu kế công khai, sau khi giành được thiên hạ, lên ngôi hoàng đế, Lý Thế Dân dùng kế này để giải quyết mối quan hệ quân thần, quả thực là rất phù hợp.

Trong lĩnh vực kinh doanh thương mại cũng vậy, không thể lẫn tránh quan hệ với khách hàng. Tuy nó không phải là quan hệ địch ta nhưng cũng không hoàn toàn là mối quan hệ “đồng chí” nên cả mưu kế công khai và mưu kế

ngấm ngấm đều có đất để dụng võ. Nhưng cũng không thể phủ nhận rằng nếu lạm dụng mưu kế ngấm ngấm thì sẽ không tránh khỏi việc bị coi là “gian thương” còn dùng mưu kế công khai giống như “dĩ thành tương đãi”, không che giấu cái hạn chế của mình, thẳng thắn giới thiệu đặc điểm sản phẩm của mình, không gian dối, tuy bình thường mà lại diệu kỳ, tưởng ngu mà thực ra lại thông minh và cuối cùng hấp dẫn được khách hàng một cách lâu dài.

Ông Henry tổng giám đốc công ty chế biến thực phẩm của Mỹ qua báo cáo giám định hóa nghiệm phát hiện ra rằng hóa chất dùng để bảo quản thực phẩm do công ty mình sản xuất có độc, tuy không lớn nhưng nếu dùng lâu dài thì có hại cho sức khỏe. Nếu không dùng chất đó để bảo quản thì lại ảnh hưởng đến độ tươi của thực phẩm.

Ông Henry cho rằng cần phải thành thật với khách hàng nên đã quyết định nói rõ sự tình cho khách hàng, tuy biết rằng làm như vậy sẽ ảnh hưởng đến sức tiêu thụ. Và ngay lập tức tuyên bố trước mọi người rằng: chất chống thối rửa có độc và có hại cho sức khỏe.

Sự việc vừa được nói ra thì lượng hàng tiêu thụ giảm rõ rệt, tất cả các ông chủ ngành chế biến thực phẩm liên kết với nhau, dùng mọi thủ đoạn để phản kích lại ông, chỉ trích ông có mưu đồ riêng nên đã đả kích người khác để đề cao mình, cùng nhau ngăn chặn sản phẩm của công ty Henry.

Công ty Henry bỗng chốc lâm vào tình trạng khó khăn. Sau bốn năm ở trong tình cảnh lao đao, Henry đã khuynh gia bại sản, nhưng danh tiếng của nó thì vẫn được mọi người biết đến. Chính phủ đã đứng ra ủng hộ công ty của ông, sản phẩm của công ty ngay lập tức lại trở thành mặt hàng hấp dẫn mà mọi người cảm thấy rất yên tâm và hài lòng.

Chỉ trong một thời gian ngắn công ty Henry đã khôi phục lại được nguyên khí và thậm chí còn mở rộng quy mô lớn hơn gấp hai lần. Henry bỗng dưng trở thành người đứng đầu trong ngành công nghiệp chế biến thực phẩm.

Ở hải ngoại có một loại mứt cà chua gọi là Hans mùi vị của nó đậm đặc hơn nhiều so với của các hãng khác. Tuy nhiên trong những năm 60, vì lưu tốc của nó chậm nên người tiêu dùng không hài lòng, mọi người đều cho rằng để đồ mứt cà chua của hãng này mất nhiều thời gian mà các loại khác không bị nên việc tiêu thụ Hans của gặp trở ngại.

Đứng trước tình hình đó, công ty đã suy nghĩ rất kỹ. Thay đổi chất phối hợp với mứt cà chua, giảm bớt nồng độ của mứt cà chua? Hay thay đổi bao bì để rót cho dễ? Nhưng dù là dùng cách nào đi chăng nữa thì cũng sẽ làm mất đi cái đặc sắc vốn có của nó. Giám đốc công ty đã quyết định vẫn kiên trì một nguyên tắc là giữ nguyên đặc sắc của mình. Nếu chỉ vì tốc độ mà thay đổi đặc

điểm đó và vẫn dùng mác Hans thì là không thành thật với khách hàng. Trong quảng cáo vẫn khẳng định “mứt cà chua có lưu tốc chậm nhất”. Đồng thời cũng nói rõ sở dĩ lưu tốc của mứt cà chua Hans chậm là do nồng độ mứt cà chua cao hơn so với các loại khác. Và cuối cùng khuyên người tiêu dùng: để duy trì nồng độ cao và cái đặc sắc vốn có của mứt cà chua Hans thì hãng không cho phép dùng các biện pháp khác pha loãng ra để tăng lưu tốc của nó, hy vọng người tiêu dùng hiểu rõ rằng để có vị ngon thì nồng độ mứt cà chua phải cao.

Việc công ty Hans dùng kế “dĩ thành tương đãi” đã đạt được hiệu quả thần kỳ. Người tiêu dùng trước đây chê “lưu tốc chậm” thì hiện nay không cho rằng đó là hạn chế mà ngược lại là ưu điểm riêng của sản phẩm mứt cà chua Hans so với các loại khác. Thị phần của công ty Hans tăng từ 19% trước đây lên đến 50% hiện nay.

Chương 33 Biển trắng thành đen

Sự đông đúc giàu có đời Tùy, sự hùng mạnh của đế quốc Tần đều rất nổi tiếng trong lịch sử. Tuy đều cường thịnh và thịnh hành muôn dặm nhưng cả hai vương triều hùng mạnh đó đều đoán mệnh, chỉ truyền được hai đời vua rồi không xuất đầu lộ diện nữa. Triều vua Đường được xây dựng trên các tàn tích của cuộc chiến tranh nông dân, Lý Thế Dân đã tận mắt chứng kiến việc vương triều Tùy thịnh vượng là thế mà chỉ qua hai đời thì đã tuyệt diệt.

Nên khi Lý Thế Dân lên ngôi năm 626 sau Công nguyên cũng chính là đời vua thứ hai của triều Đường, ông không khỏi lo lắng, sợ sẽ giẫm phải vết xe đổ của Tần Nhị Thế và Tùy Dạng Đế. Vì vậy Đường Thái Tông rất coi trọng việc “lấy lịch sử làm gương”. “Dĩ cổ vi kính, khả dĩ tri hưng thê” (lấy đời xưa làm tấm gương, có thể biết được hưng thê) đã trở thành châm ngôn sống của ông. Như vậy, lấy lịch sử làm tấm gương mà soi (dĩ sử vi giám) đã trở thành một trong những nội dung quan trọng của nền thống trị Trinh Quán Đường Thái Tông.

“Dĩ sử vi giám” nghĩa là rút ra bài học kinh nghiệm từ sự hưng vong của các triều đại trong lịch sử, xem xét hiện thực, so sánh đối chiếu với bản thân, cố gắng lo toan việc trị nước yên dân, xây dựng triều chính sáng suốt tiến bộ. “Dĩ sử vi giám” đương nhiên là bao hàm lịch sử, nhưng Đường Thái Tông chủ yếu chỉ coi Hán là thầy còn Tùy, Tần thì tránh mà trọng điểm là lịch sử Tần, Tùy thông qua việc xem xét những sai lầm đã dẫn đến sự diệt vong của hai triều đại Tần, Tùy để tìm ra phương pháp, con đường đúng đắn thống trị đất nước. Chúng ta khái quát hóa cách làm này thành kế “Cứu quá đắc chính”.

Đường Thái Tông đã vận dụng kế “Cứu quá đắc chính” này, tuy rằng rất

gian khổ nhưng có thể nói là cũng rất sáng suốt.

Đường Thái Tông vốn là người tinh thông võ nghệ chứ không phải việc văn chương nhưng để có thể làm cho kế “cứu quá đỗi chính” đạt được hiệu quả thiết thực thì về sau ông lại trở thành vị hoàng đế ham thích, say mê nói chuyện lịch sử.

Đầu những năm Trinh Quán, Đường Thái Tông nhân những lúc rỗi rãi thường nói chuyện chính sự cùng các quần thần, bàn luận quy luật hưng vong trị loạn từ xưa đến nay. Sử gia Lý Bách Dược đã khen ông “thường xuyên cùng với các bậc nhân sĩ luận bàn các điển tích, đàm luận chuyện văn thơ, thậm chí say sưa đến mức quên cả mệt nhọc, quên cả giờ giấc”. Ông thường một mình đọc sách quên cả mệt mỏi đến tận đêm khuya. Đồng thời cũng cho người viết sách sử cho riêng ông. Được sự khuyến khích của Đường Thái Tông, trong những năm Trinh Quán đã biên soạn được các cuốn chính sử như “Bắc Tề thư”, “Chu thư”, “Lương thư”, “Trần thư”, “Tùy thư”, “Tấn thư”, “Nam sử”, “Bắc sử” chiếm đến gần một phần ba trong 25 bộ sử, các quan đại thần nổi tiếng như phòng Huyền Linh, Ngụy Trưng, Trương Tôn Vô Kỵ đều là những nòng cốt trong quá trình viết sử. Đường Thái Tông do chịu khó đọc sách và khiêm tốn học hỏi nên có những kiến giải độc đáo có lý, có căn cứ về các sự kiện lịch sử trọng đại đặc biệt là đối với Tần Thủy Hoàng, Tùy Văn Đế, Tùy Dạng Đế.

Xét về sai lầm “ngược đãi dân” của nhà Tùy, Đường Thái Tông đề ra tư tưởng “lấy dân làm gốc”. Ông cho rằng nguyên nhân làm cho nhà Tùy bị diệt vong là do trong khi người dân muốn chăm chỉ làm ruộng thì Tùy Dạng Đế lại không ngừng bắt lao dịch, phu phen, nhân dân đã khổ đủ đường rồi mà Tùy Dạng Đế vẫn không ngừng bóc lột để phục vụ cho cuộc sống xa hoa lãng phí của mình. Người làm vua như thuyền, trăm họ là nước, nước có thể đẩy thuyền và cũng có thể lật thuyền. Do đó, muốn dựng nước phải biết dựa vào dân, muốn cho nước giàu thì trước hết phải làm cho dân no đủ. Vì vậy, Đường Thái Tông đã đề ra những chính sách, biện pháp trọng nông, an dân như: Giảm tô thuế, xây dựng các công trình thủy lợi. Nhờ vậy mà kinh tế trong những năm Trinh Quán được khôi phục và phát triển nhanh tới không ngờ.

Tùy Văn Đế là người đa nghi, thậm chí còn nghi ngờ cả thái tử Dương Dũng mưu phản nên đã phế Dương Dũng để lập con thứ vốn là người hoang dâm vô độ - Dương Quảng tức Tùy Dạng Đế. Khi xem xét sai lầm về sự “đa nghi” trong cách dùng người của nhà Tùy, Đường Thái Tông đã cố gắng đổi xử chân thành cởi mở, không tỏ ý nghi ngờ với bề tôi trên cơ sở phương châm “nhiệm hiền mà trị”. Vì vậy, Đường Thái Tông không bao giờ tin những lời

gièm pha, loại bỏ những kẻ tiểu nhân, tạo điều kiện cho các đại thần phát huy sở trường. Nhân tài dưới thời Đường Thái Tông tuy có kẻ thù và có cả bạn hữu được đề bạt lên nhưng không ai là không dốc hết tài trí cùng với Đường Thái Tông gây dựng nên một thể chế Trinh Quán sáng suốt, hưng thịnh.

Kế “cứu quá đỗi chính” của Đường Thái Tông có tác dụng rất lớn trong việc xây dựng thể chế Trinh Quán. Để đạt được điều đó không chỉ có sự vận dụng tài tình của Đường Thái Tông mà về cơ bản còn vì đặc tính vốn có của mưu kế này. Những việc sai lầm sớm muộn cũng sẽ bị đào thải, “cứu quá đỗi chính” có thể làm cho người ta luôn ở vị trí đứng đầu, khuyết điểm, sai lầm sẽ ít đi mà ưu điểm sẽ nhiều lên và tự dưỡng sẽ có tiềm lực phát triển rất lớn.

Trong quá trình cạnh tranh trên thương trường muốn làm cho lượng tiêu thụ của mình trội hơn so với các hãng khác thì đương nhiên là càng phải vận dụng kế “biến trắng thành đen”. Duy trì được ưu thế của sản phẩm, khắc phục và loại bỏ được những sai sót và hạn chế thì mới có thể làm cho sản phẩm của mình có được thị trường rộng lớn. Không ít các doanh nghiệp lớn nhờ dựa vào kế “cứu quá đỗi chính” này mà ngày càng phát triển, lớn mạnh.

Công ty Panasonic ngay từ khi mới ra đời đã dùng kế “cứu quá đỗi chính”. Chiến lược của họ là “không có phát minh mà chỉ cải tiến”. Công ty Panasonic chọn những phát minh trong và ngoài nước để mua lại bản quyền sau đó phỏng chế và cải tiến. Cho đến nay Panasonic rất ít khi phát minh ra những sản phẩm mới nhưng lại luôn cố gắng tạo ra các sản phẩm với giá thấp hơn các hãng khác để mở rộng việc tiêu thụ. Họ đã xây dựng 23 trung tâm nghiên cứu sản xuất với kỹ thuật tiên tiến nhất để chuyên phân tích sản phẩm mới của các đối thủ cạnh tranh, xem xét những điểm hạn chế, tìm ra các biện pháp cải tiến hoặc loại bỏ chúng, tìm cách tốt nhất để làm cho chất lượng, tính năng của sản phẩm mình ngày càng hoàn thiện.

Máy quay phim vốn là phát minh của công ty Sony, Nhật Bản, nhưng hãng Panasonic sau khi xem xét đã biết được nhược điểm của sản phẩm Sony là thời gian chiếu phim ngắn. Vì thế Panasonic đã đưa ra một loại rất tinh xảo với thể tích tuy nhỏ nhưng dung lượng lớn nên tính năng của nó hơn hẳn mà lại giảm được 5% giá thành sản phẩm. Và hiển nhiên chúng ta có thể thấy ngay được giữa nhà phát minh với người cải tiến ai thắng ai thua.

Công ty Xulist Paker của Anh còn vận dụng kế này tài tình hơn, họ không chỉ tích cực cho ra các sản phẩm mới mà còn có tài tìm ra các sai sót và hạn chế trong sản phẩm của các hãng khác. Mỗi khi đối thủ cạnh tranh đưa ra một sản phẩm mới là các kỹ sư của công ty này bắt tay vào hành động ngay. Trên danh nghĩa là họ đi bảo dưỡng sản phẩm của công ty cho khách hàng nhưng thực tế thì nhiệm vụ hàng đầu của họ là bí mật điều tra. Họ rất kiên nhẫn hỏi

thăm khách hàng những ưu điểm và hạn chế đối với các sản phẩm mới mà hãng khác đưa ra để xem nên thêm những công năng gì, họ đánh giá thế nào...

Sau khi bắt tay vào hành động tức là họ đã hoàn thành xong nhiệm vụ “cứu quá”. Tiếp sau đó sẽ thấy ngay kết quả “đắc chính”, các sản phẩm đã qua cải tiến xuất hiện trên thị trường. Các sản phẩm này hiển nhiên là đáp ứng được nguyện vọng và yêu cầu của khách hàng, kết quả là mọi người chọn sản phẩm của hãng Xulist Paker.

Cả hai công ty trên đều chậm hơn người khác một bước và chịu đứng thứ hai. Nhưng không thể nói trình độ kỹ thuật của họ kém hay thiếu khả năng phát minh, sáng tạo mà chính là ở các bước chậm hơn người khác đó mà họ đã làm được theo cách “cứu quá đắc chính”.

Chương 34 Thu nạp lời can gián

Một ngày của năm đầu Trinh Quán (năm 627) Đường Thái Tông Lý Thế Dân bắt được một con chim ưng nhỏ rất đẹp, ông vô cùng vui thích sai người mang đầu đến cho con chim ăn. Đột nhiên, Ngụy Trưng tiến đến xin tấu việc, sợ Ngụy Trưng quở trách mình vì vui chơi mà quên chí lớn, ông vội vàng giấu con chim vào ống tay áo, Ngụy Trưng làm ra vẻ không nhìn thấy, ngược lại còn cố ý nói dài dòng và nhiều, nói mãi không nghỉ. Đợi đến khi Ngụy Trưng thoái lui Đường Thái Tông mới dám lôi con chim ra, nào ngờ nó đã bị chết ngạt từ bao giờ. Lại một lần khác Ngụy Trưng đi giải quyết công việc ở bên ngoài, quay về cung ông ta nói với Lý Thế Dân “Nghe nói bệ hạ đi ra ngoài tuần sát, trang bị rất khoa trương và bố trí rất náo nhiệt, tại sao không từ tốn gọn nhẹ thôi?”. Đường Thái Tông cười đáp: “Tiến ra trận đều có tính toán, nào ngờ khanh còn đến khuyên nhủ trầm, vì vậy dứt khoát khanh phải khuyên can trầm gạt bỏ những ý nghĩ đó trước đi...”. Ngụy Trưng là một hiền thần xuất sắc, kiệt xuất trong niên giám Trinh Quán, trong vài năm ngắn ngủi có khoảng 200 vụ việc được ông ta can gián và tiến cử. Đa số các vụ việc đó được Đường Thái Tông chấp thuận sử dụng.

Ngụy Trưng tuy có danh, nhưng những đại thần dám nói những lời trung thực và thẳng thắn khuyên can thì chỉ có mình Ngụy Trưng. Những năm Trinh Quán, quân vương và đại thần cùng bàn việc nước, tiến dâng những việc nghĩa và nói lời trung thực trở thành phong trào. Đây là một cảnh sắc đặc biệt trong “vũ đài chính trị thời xã hội phong kiến và cũng là một phương diện quan trọng trong vũ đài chính trị Trinh Quán” vào những năm đầu thời Đường, dẫn dắt được sự chú ý của mọi người. Ví như Vương Khuê, Lưu Ký, Trương Huyền Tố, Chử Toại Long, Đỗ Như Hối thậm chí cả Trưởng Tôn hoàng hậu... đều là những người dám tiến cử lời can gián.

Vương Khuê được phong làm Thị trung. Có một lần vào yết kiến, ông ta thấy thị nữ đứng hầu cạnh Lý Thế Dân. Ông trông cô ta rất quen mặt và cố ý trừng mắt nhìn cô gái. Lý Thế Dân đành phải nói với ông: “Cô ta là thiếp của Lữ Giang Vương Lý Hoãn, Lý Hoãn nghe nói cô ta rất đẹp nên đã giết chồng cô ta và cướp về làm vợ”. Vương Khuê cố ý hỏi: “Bệ hạ cho rằng hành vi của Lý Hoãn là đúng hay sai?”. Lý Thế Dân đáp: “Giết người rồi cướp vợ người ta, đương nhiên là chuyện trái đạo lý, hà tất gì khanh phải hỏi?”. Vương Khuê nói “Thần nghe nói Tề Hoàn Công có hỏi các bô lão nước Quắc tại sao nước Quắc bị thất bại. Các phụ lão đã nói vì quốc vương của họ không trọng nhân tài, hiền tài và không loại bỏ gian thần. Nếu như hôm nay bệ hạ thu nạp ti thiếp của Lữ Giang Vương, thần xin thánh thượng xem lại cách làm của Lý Hoãn, nếu không sẽ giẫm lên vết xe cũ”.

Lý Thế Dân kinh ngạc nói: “Há chẳng phải khanh đến nhắc nhở trẫm không nên bao che cho hành vi xấu”. Đợi khi Vương Khuê đi khỏi Lý Thế Dân gả cô gái đó đi.

Tháng 3 năm Trinh Quán thứ 6, một lần sau khi bãi triều, Đường Thái Tông tức giận nói: “Có ngày trẫm phải giết chết Điền Xả Uông”. Trưởng Tôn hoàng hậu vội vàng hỏi Điền Xả Uông là ai, Đường Thái Tông đáp “Hắn chính là Ngụy Trưng! Hắn suốt ngày ở bên cạnh trẫm nói nhiều, còn ở trên đại triều thì o ép trẫm, trẫm phải giết chết hắn ta, mới hả được mối hận trong lòng”. Nghe hoàng thượng nói vậy, bà ta sợ hãi thất kinh, vội vàng thoái lui. Một lúc sau, bà ta thay quần áo mặc trong những ngày lễ và quỳ trước mặt Đường Thái Tông khuyên: “Thiếp nghe nói quân vương anh minh tất có đại thần trung trực. Triều đình ta có Ngụy Trưng trung thực như vậy thì bệ hạ là người vô cùng anh minh”. Đường Thái Tông nghe xong, lập tức chuyển giận thành vui.

Việc tiếp nạp lời can gián là một phong trào hưng thịnh ở những năm Trinh Quán. Thời đó nếu kể ở tầng lớp trên từ Tể tướng cho đến khanh sứ, tầng lớp dưới từ quan huyện cho đến tiểu sử, lớp già về lớp trẻ lên, thậm chí các phi tần trong cung... đều thẳng thắn nói những điều mình dám nghĩ. Mọi người còn hỏi: “Vì sao trong lịch sử chỉ có những năm Trinh Quán xuất hiện cục diện anh minh như vậy?”.

Điều này không thể không quy công lao cho Đường Thái Tông đã dùng kế “tiếp nạp lời can gián”. Ngụy Trưng có câu nói rất hay: (Bệ hạ chỉ dẫn thần nói những lời trung thực thì quần thần mới dám nói. Nếu như bệ hạ không phải là người tiếp nạp những lời can gián, quần thần đâu dám bị lụy, như thế khác gì lấy trứng chọi đá”.

Sở dĩ dùng kế “tiếp nạp lời can gián” là do ông ta biết phối hợp những kiến giải thấu triệt. Ông vô cùng tâm đắc với câu nói: “Khiêm tốn nghe lời anh minh, kiên nhẫn nghe lời nói quanh co”. Có một lần ông ta mang chiếc cung “10 trượng” cho các thợ thủ công xem. Nào ngờ khi bọn họ nói chiếc cung này tâm gỗ không thẳng, mạch nghiêng, không song song với dây cung. Đường Thái Tông cảm thán nói: “Trẫm ngồi ở ngôi vị hoàng đế, không cách gì nhìn được những sự việc nhỏ trong thiên hạ. Các khanh có mặt ở khắp nơi thì giống như làm tai mắt cho trẫm, giúp trẫm nhận biết mọi chuyện”.

Đường Thái Tông mưu sâu trí cao biết rằng nếu không dùng kế “tiếp nạp lời can gián”, tất khiến mình mê muội, cố chấp, khiến quốc gia bị náo loạn suy bại, do đó phải thiết thực dùng kế “tiếp nạp lời can gián”. Vì thế ông ta ra sức cố gắng tiếp nhận lời trung. Từ khi mới được lập làm thái tử, ông đã cho phép các quan tự do bàn luận mở rộng ý kiến và kiến nghị trị quốc. Sau khi đăng cơ, để đánh bại những ý kiến bảo thủ của vài đại thần cố chấp, ông hòa đồng với mọi người tạo ra vẻ thân thiện giữa đôi bên. Nhiều lần bàn bạc, có những lời quá thẳng thắn nghe chói tai nhưng ông cũng không lộ vẻ bực bội ra ngoài.

Không chỉ có vậy, ông còn thực hiện chế độ “mở rộng đường cho lời trung trực”. Ông vẫn áp dụng chế độ “Sáu bộ ba tỉnh” từ triều Tùy, đồng thời ông còn cho phép một số quan lại có địa vị thấp lấy danh nghĩa là “tham dự triều chính” để gia nhập vào quyết sách cao nhất. Quy định các việc quan trọng đều phải thông qua sự bàn bạc giữa các bộ, thông qua sự trù bị của Tể tướng, nếu như đó là vấn đề thiết thực thì có thể làm xong rồi mới báo cáo cho ông ta sau. Nếu như chiếu thư không ổn thỏa thì bất kỳ ai cũng có thể vạch ra. Ông còn đặc biệt coi trọng những hiền quan, tuyển chọn bọn họ và dám đưa những người kiệt xuất vào vị trí quan trọng.

Suy nghĩ sâu xa thì thấy được tính quan trọng của việc thu nạp lời can gián, từ chế độ phương pháp đều bảo đảm cho việc thực thi thuận lợi việc “tiếp nạp lời can gián”. Như vậy, trong vũ đài chính trị những năm Trinh Quán đã xuất hiện cục diện “quần thần đồng tâm đồng đức, cùng trị vì thiên hạ”, cũng chính là tự nhiên như vậy.

Nhân tài và mưu lược phi thường xuất chúng mà thuận theo lời can gián trung thực, người làm chủ phải có lý trí và kiên nhẫn nghe lời can gián trung thực.

Ông quả xứng với tên gọi “Nhà chính trị gia kiệt xuất trong lịch sử Trung Hoa”. Cho đến hôm nay triết lý “kiên nhẫn khiêm tốn nghe lời anh minh” luôn luôn trường tồn, vì vậy “tiếp nạp lời can gián” luôn luôn là mưu lược hữu hiệu trong việc mở rộng sự nghiệp của các nhà doanh nghiệp. Kế sách mà

Đường Thái Tông áp dụng đáng là tấm gương sáng cho các nhà quản lý học hỏi và làm theo.

Trong thực tế, không ít nhân tài có mưu lược phi thường xuất chúng, các nhà quản lý khá thành công trên con đường doanh nghiệp họ cũng sớm áp dụng kế sách “tiếp nạp lời can gián” và giành được hiệu quả đáng mừng. Người sáng lập công ty Justanhas là Justan cho rằng: Sự thành bại của xí nghiệp có quan hệ rất lớn tới việc đề xuất ý kiến của các nhân viên. Cho đến hôm nay, công nhân viên của công ty đã đề xuất được hơn 2 triệu ý kiến, trong đó có khoảng 7000 ý kiến được thu nạp. Những ai dám đề xuất ý kiến đều được phần thưởng, mỗi năm đều vượt quá 1,5 triệu đô la. Một số ý kiến này đều có hiệu quả hữu hiệu đối với sự tăng giảm giá thành sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm cải tiến phương pháp sản xuất và đảm bảo chất lượng.

Công ty cho rằng: đối với những công nhân viên đề xuất ý kiến mà chưa được thu nạp cũng có thể đạt hai mục tiêu. Thứ nhất: Người quản lý cũng có thể hiểu được nhân viên của mình nghĩ gì. Thứ hai: Thông qua việc đề xuất ý kiến để tăng thêm mối quan tâm tới sự nghiệp của công ty, tăng cường sự đồng tâm hiệp lực, thúc giục được tính trách nhiệm và tính tích cực của công nhân viên.

Để bảo đảm thuận lợi cho việc “tiếp nạp lời can gián”, dẫn tới sự sắp xếp chu đáo. Bất kỳ ai cũng có thể đề xuất ý kiến của mình, họ có thể viết thư rồi bỏ vào thùng thư góp ý. Nếu không muốn lộ tên tuổi, họ có thể dùng hình thức nặc danh, người có trách nhiệm sẽ điều tra xem xét ý kiến đó đúng hay sai.

Công ty Justanhas áp dụng kế “tiếp nạp lời can gián” do đó đạt thành quả rất cao, hiện nay tại Mỹ có nhiều doanh nghiệp áp dụng phương sách này.

Chương 35 Hai bàn tay trắng, tung ra của hiểm

Vương Quân Khoách vốn là một tướng cướp, sau khi đầu hàng triều Đường, nhờ vào võ nghệ cao siêu và sự dũng mãnh trong chiến đấu, do đó lập nên không ít chiến công. Đường nhiên ông ta muốn trở thành một nhân vật có tiếng tăm, có địa vị cao trong triều, điều cần thiết là phải có nền tảng chính trị cơ bản, nhưng chiến công của Quân Khoách chỉ có thể ngồi vào vị trí của một viên quan nhỏ, chức vị “hữu lãnh quân”. Vương Quân Khoách chưa mãn nguyện với địa vị hiện có của mình, hy vọng trên diễn đàn chính trị có thể tìm thấy một “vật lạ”, để thực hiện được mong ước của mình. Nhưng cái “vật lạ”, đó tìm đâu ra?

Thời cơ đã đến, Đường Cao Tổ có một người cháu tên là Lý Hoãn, bất tài vô dụng, không những kém cỏi về võ công, mà còn gây cho dòng họ nhà Đường nhiều chuyện nực cười, nhưng Cao Tổ muốn giữ lại họ hàng thân thích nên không nhẫn tâm loại bỏ, mà chỉ thay đổi chức vị của y. Lần này Cao Tổ điều Lý Hoãn làm đô đốc U Châu (tên một châu thời cổ ở miền Bắc tỉnh Hà Bắc và miền Nam tỉnh Liêu Ninh, Trung Quốc). Vì lo tài năng của Lý Hoãn không đảm đương được vị trí đô đốc, nên lệnh cho hữu tướng quân Vương Quân Khoách giúp đỡ. Về phần Lý Hoãn thấy võ công của Vương Quân Khoách quả là hơn người, hãnh lại lắm mưu nhiều kế, nên coi như người tâm phúc, hứa gả con gái và kết thành người thân, hễ có việc gì đều tìm đến để bàn bạc. Vương Quân Khoách vốn có mưu tính từ lâu ông nghĩ rằng “hàng lạ” nay đã tìm được rồi, con người Lý Hoãn ngu si đần độn mà lại nắm giữ binh quyền, không cần tốn công, trong đầu óc hẳn đã nghĩ ra đó chẳng phải là vật lạ khó kiếm trên trường chính trị đó sao? Bởi vậy ông ta bắt đầu để tâm khai thác “vật lạ” đó.

Lý Thế Dân phát động “chính biến ở cửa Huyền Vũ” giết chết thái tử Lý Kiến Thành, Tề Vương Lý Nguyên Cát, rồi tự mình ngồi lên ghế thái tử. Đối với sự việc này các hoàng thân quốc thích không dám bàn ra tán vào, nhưng trong lòng họ đều có cách nhìn riêng. Sau khi Lý Thế Dân ngồi lên ghế thái tử, đối với Lý Kiến Thành, Tề Vương Lý Nguyên Cát, y thi hành chính sách: “Nhổ cỏ nhổ tận gốc”, mọi người đều nhận thấy quả là tàn nhẫn, đương nhiên trong lòng Lý Thế Dân đã suy tính kỹ càng mọi chuyện. Vương Quân Khoách vì lao vào con đường chính trị nên đã quá hiểu rõ tình hình đó, vì vậy khi Lý Hoãn đến hỏi ông “Lúc này có cần vào kinh không?” ông bèn lợi dụng cơ hội đó mà hiến kế: “Sự tình phát triển như thế nên chúng ta cũng khó lường trước được tình huống. Nay đại vương muốn tận tình vì nước, phụng mệnh đi trấn ải, dẫn 10 vạn quân, chẳng nhẽ triều đình cử một sứ thần nhỏ mà anh chỉ có thể bám sau đuôi ngoan ngoãn vào thành ư? Phải biết rằng Thái tử cũ, Tề

Vương là con bà cả, vậy mà phải hứng chịu thảm họa này. Nếu đại vương tùy tiện vào kinh, có thể đảm bảo sự an toàn cho bản thân không?”. Hãn nói mà bộ dạng muốn khóc.

Lý Hoãn nghe xong, trong thâm tâm vô cùng cảm động, vội nói ra: “Mục đích của anh là vì nghĩ đến tính mạng ta, ý đồ của ta quyết không thay đổi”. Trong lúc hồ đồ Lý Hoãn đã sai trối sứ thần của triều đình, bắt đầu phát binh chinh phạt và mời thứ sử Bắc Yên Châu Vương Tấy làm tham mưu quân sự.

Tham quân quân tào Vương Lợi Thiệp vội nói với Lý Hoãn: “Đại vương không nghe lệnh của triều đình tự ý xuất quân, rõ ràng là muốn tạo phản. Nếu như các thứ sử trực thuộc không nghe lệnh của Đại vương, cũng tùy tiện khởi quân như vậy Đại vương thành công thế nào được?”.

Lý Hoãn nghe xong, cảm thấy cũng đúng, nhưng không biết tính sao? Vương Lợi Thiệp nhân đà đó hiển kế: “Hào kiệt ở Sơn Đông, đa số là bộ hạ của Đậu Kiến Đức, nay đã từ quan làm dân thường. Nếu Đại vương phát chiếu lệnh, nhận lời phục chức cho mọi người, tất nhiên họ không có lý nào mà không xả thân vì Đại vương. Ngoài ra cử Vương Tiễn liên kết với tộc Đột Quyết, từ Thái Nguyên tiến sát phía nam, Đại vương dẫn theo binh mã cùng lúc xông vào cửa ải hai đầu hợp lại, thế là chỉ trong vòng mười ngày hoặc nửa tháng, Trung Nguyên sẽ là lãnh địa của Đại vương”.

Lý Hoãn đắc chí phá ra cười, cùng lúc kịp báo cho người tâm phúc là Vương Quân Khoách biết, Vương Quân Khoách hiểu rõ, hổ đã rơi vào tròng, triều Đường tuy không bị diệt vong, nhưng sẽ vấp phải phiền phức lớn, tự mình vương phải kế “trộm gà không xong còn tấn gạo”, hãn vội nói với Lý Hoãn: “Lời nói của Lợi Thiệp thật quá mê muội. Đại vương thử nghĩ xem, trối sứ giả của triều đình, tránh sao khỏi cảnh triều đình xuất quân để trừng phạt? Đại vương đâu có thời gian đi đến phía bắc liên kết với tộc Đột Quyết và các hào kiệt đây? Nay tiện có kế này, hà tất đại quân triều đình chưa đến, phải lập tức khởi binh tiêu diệt, tất nắm chắc phần thắng về mình”.

Lý Hoãn nghe xong, cảm thấy có lý bèn nói: “Mệnh sống của tôi đã ký thác cho anh, việc khởi binh trong ngoài đều do anh lo liệu”. Vương Quân Khoách không kịp cầm ấn tín, lập tức hành động ngay. Vương Lợi Thiệp nhận được tin, vội vàng khuyên Lý Hoãn thu quân. Lúc đó, Vương Quân Khoách đã điều động binh mã, giết chết tham mưu Vương Tiễn. Lý Hoãn đang thất kinh bát đảo, thì nhận được hàng loạt cấp báo hành động của Vương Quân Khoách: sứ thần của triều đình đã được Vương Quân Khoách thả ra, Vương Quân Khoách tuyên bố, Lý Hoãn muốn tạo phản; Vương Quân Khoách dẫn đại quân đến bắt Lý Hoãn... Lý Hoãn ngất lịm mấy lần, quay sang cầu cứu Vương Lợi Thiệp, nào ngờ Vương Lợi Thiệp thấy tình thế thay

đổi nên cụp đuôi trốn chạy.

Lý Hoãn cùng đường, đem một số quân lính đến gặp Vương Quân Khoách, mong rằng Vương Quân Khoách động lòng thương. Ai ngờ Vương Quân Khoách vừa gặp là bắt ngay Lý Hoãn dâng lên triều đình.

Chiếu chỉ ban xuống, phạt Lý Hoãn làm dân thường, Vương Quân Khoách ngồi vào chỗ của Lý Hoãn, đô đốc U Châu. Lúc đó Vương Quân Khoách mới thỏa mãn ước nguyện của mình. Vương Quân Khoách tính kế: lấy sinh mạng con người làm “quà lạ” quả là gian manh xảo trá, với góc độ mưu mô mà tính vô hình trung đã vồ một món “quà lạ” trời cho, không mất một tí công lao nào. Trong buôn bán, ai cũng muốn mình có “hàng lạ”, ai cũng muốn biến hàng bình thường, hàng tồn đọng của mình thành “hàng lạ”, hời vậ trong mưu kế tạo hàng lạ, tấm gương của Vương Quân Khoách lan truyền rộng rãi.

Trong nghề du lịch, để phát triển ngành “công nghiệp không khói”, tăng thêm lợi ích, người Nhật cũng đã dùng kế tạo ra “hàng lạ”.

Thị trấn Y Na là một mảnh đất hoang vắng, các cán bộ ở vùng đất ấy cũng hy vọng muốn biến nó thành “hàng lạ”, biến thành nơi vui chơi của khách du lịch. Làm cách nào họ cử một đội quân, tỏa đi tìm hiểu phong tục tập quán của dân. Trải qua mấy tháng trần trở, khó khăn lắm mới tìm ra một câu chuyện dân gian, cổ đại, lịch sử thần kỳ của một vị Kham Thái Lang hiệp khách thời cổ đại. Mặc dù đó là những thần thoại trống rỗng, nhưng ban chủ quản cũng không cần để ý, chỉ cần dựa vào đó mà thổi phồng.

Không bao lâu, tại nhà ga của thị trấn Y Na đã dựng một tượng đồng của Thái Lang. Trong hiệu sách, tự nhiên thấy xuất hiện hàng loạt tranh, sách nói về Thái Lang “giúp yếu chống mạnh”. Trong các quán bán hàng cho khách đều có bán các điều khắc về Thái Lang, thắt lưng, binh khí của Thái Lang... tất cả đều không thiếu thứ gì, thậm chí trong dân gian bắt đầu truyền tụng các bài hát về Thái Lang... Bỗng chốc Thái Lang trở thành một vị anh hùng. Từ đó, mảnh đất sinh ra Thái Lang đã trở thành mảnh đất anh hùng, nơi thắng cảnh nổi tiếng mê hồn.

Vô tình gạch đá cũng thành vàng, nơi đơn sơ này lại trở thành nguồn tài nguyên du lịch vô tận của Nhật Bản, trở thành món “hàng lạ” đáng giá của dân địa phương và cán bộ vùng này.

Chương 36

Trong vũ đài chính trị niên giám Trinh Quán đã giành được thành tựu to lớn, ngoài việc mở mang một loạt chính sách thực hiện trong quốc nội thì ở vùng biên cương cũng bình ổn xây dựng mối quan hệ mật thiết. Mà sự yên ổn

ở vùng biên cương chính là thành quả của việc Lý Thế Dân áp dụng những mưu kế sâu xa kỳ diệu.

Trung kỳ thế kỷ thứ VI, dân tộc Đột Quyết bắt đầu mở rộng tiến về phía tây (nay là nước Cộng Hòa Nhân Dân Mông Cổ) xây dựng một đế quốc hùng mạnh. Năm 582 (thời kỳ Tùy Văn Đế) đế quốc Đột Quyết chia làm hai bộ: Một bộ ở phía đông, một bộ ở phía tây. Tùy Văn Đế áp dụng kế “lợi dụng mâu thuẫn giữa các dân tộc để tiêu diệt lực lượng”, khiến cho tộc Đột Quyết ở phía đông phải quy phục xưng thần với người Hán. Nhưng sau đó, vùng Trung Nguyên rơi vào cục diện hỗn chiến, sau khi triều Đường kiến lập trong một thời gian dài cũng xảy ra các cuộc tranh đoạt vương quyền trong triều. Tộc Đột Quyết ở phía đông lại nhân cơ hội đó nhảy vào xâm lược gây nên mối nguy hiểm lớn cho sinh mệnh tài sản và sự phát triển kinh tế của nhà Đường. Phải đối diện sự đe dọa của tộc Đột Quyết nên nhà Đường thỉnh cầu xin hòa.

Nào ngờ tộc Đột Quyết lúc thế này lúc thế kia, không đánh cũng không hòa, họ tự dựa vào ý nguyện của mình thích làm gì thì làm.

Năm 626, lúc mới bắt đầu lên ngôi hoàng đế, Lý Thế Dân bắt tay vào việc xây dựng một xã hội phồn vinh, đương nhiên hy vọng có thể tiêu trừ tai họa do tộc Đột Quyết mang đến. Do đó Lý Thế Dân luôn luôn vắt óc suy nghĩ tới vấn đề này.

Tháng 10 năm đó, hai Khả hãn của tộc Đột Quyết là: Hiệt Lợi và Đột Lợi cùng nhau hợp binh dẫn 10 vạn kỵ binh một lần nữa lại xâm lược vào lãnh thổ nhà Đường. Đường Thái Tông hạ chiếu lệnh cho Uất Trì Kính Đức thống lĩnh quân đội đi ngăn cản. Tại Kinh Dương, Khả hãn Đột Lợi bị Uất Trì Kính Đức giết chết, còn Khả hãn Hiệt Lợi thống lĩnh binh mã vòng ra hậu tuyến của Uất Trì Kính Đức, với tốc độ nhanh chóng bọn chúng tiến vào kinh đô Trường An, chỉ còn cách Canh Kiều không xa.

Đám quần thần thấy quân lính Đột Quyết hùng mạnh hung tợn, ai nấy đều hoang mang. Bọn họ liên tiếp thỉnh cầu Đường Thái Tông gấp rút thu binh, kịp thời trốn chạy. Chỉ cần quyết thủ giữ thành Trường An, giúp cho đô thành khỏi bị cảnh xáo động còn các đô thành khác bỏ lại đó cũng là cái may trong cái rủi rồi.

Đối mặt với cục diện biến động, Đường Thái Tông kiên quyết giữ vững ý chí. Ông nói: “Trẫm cho các khanh biết, trẫm không sợ bọn chúng”. Hóa ra, qua thời gian suy nghĩ lâu dài ông đã cho rằng: Đối với đế quốc Đại Đường có lãnh thổ bao la rộng lớn, văn hóa anh minh đương nhiên tộc Đột Quyết không thể không đổ kỵ, họ cũng có tâm trạng “ăn trộm sợ bị phát hiện”. Nếu

như bỏ lại các địa bàn khác chỉ giữ lại đô thành Trường An, thì đất đai phì nhiêu của vùng Trung Nguyên sẽ gặp cảnh náo động, hưởng hồ dựa vào tình hình này tộc Đột Quyết sẽ nhận ra sự nhu nhược của triều Đường, như vậy cái họa bị tộc Đột Quyết xâm lược sẽ vĩnh viễn không bao giờ bị tiêu trừ. Vì vậy chỉ cần làm cho tộc Đột Quyết hiểu rằng: Triều Đường không hề sợ hãi, trong lòng nhân dân Hán luôn tràn ngập dũng khí và lòng tin chiến thắng, thề chết để bảo vệ quyền và lợi ích của đế quốc Đại Đường, vạn nhất đánh đuổi tộc Đột Quyết và làm cho chúng vĩnh viễn không dám xâm lấn biên cương nhà Đường.

Phân tích của Đường Thái Tông vô cùng chính xác. Khả hãn Hiệt Lợi tuy mạnh mẽ nói sẽ chạy đến Canh Kiêu nhưng không dám cho binh lính cướp đoạt, càng không dám tấn công vào thành Trường An. Để thăm dò hư thực, ông ta phái tướng lĩnh tâm phúc là Chấp Thất Tư Lực vào Trường An dò la.

Đường Thái Tông triệu kiến Chấp Thất Tư Lực, hỏi anh ta tại sao lại làm gia binh. Tư Lực đáp: “Tiền và vải của thượng quốc cung cấp không định mức tuổi tác, hoặc làm hoặc bỏ, không cần thành ý, vì vậy hai Khả hãn của tộc quốc đã dẫn binh đến đây xin thỉnh mệnh”.

Phải đối mặt với sứ thần gian nịnh như vậy, ông không hề biến sắc mà phần nộ hét lên: “Trẫm và Khả hãn của người từng hẹn ước hòa bình thân thiện, từng tặng lụa vàng trước sau đều không tính. Nay Khả hãn tự quay lưng vào hẹn ước, dẫn binh xâm lấn, ông ta sai ta đúng, vậy mà còn dám sai sứ đến thăm trẫm! Trẫm thiết nghĩ ông ta đã cứ trú tại lãnh địa của mình, hợp với lòng dân, tại sao lại quên đi ân đức, tự mình khoa trương, đầu tiên phải chặt đầu tướng lĩnh của ông ta, sau đó sẽ giao chiến, xem ông ta có chiến thắng binh lính của trẫm được không?”.

Chấp Thất Tư Lực nghe thấy khẩu khí của Lý Thế Dân rất nghiêm túc, không hề nói đùa, thấy mình sắp bị họa chém đầu nên sợ hãi quỳ xuống xin tha mạng.

Cùng lúc đó có đại thần xin khai tấu: “Hai nước giao tranh, không nên giết sứ thần, xin bệ hạ mở lòng khoan dung mà tha cho tội chết”. Đường Thái Tông cố ý hét to: “Trẫm hà tất phải bắt giết sứ thần, trẫm chỉ miệt thị hãn vài lời, chẳng phải đã khoan dung đó ư?”. Sau đó ông quay lại nói với Chấp Thất Tư Lực: “Cứ để tạm thủ cấp của người ở đây, xem ra trẫm phải đích thân chỉ huy, xem ai đúng ai sai sau đó mới chặt đầu người”. Đường Thái Tông sai tả hữu lôi Chấp Thất Tư Lực ra khỏi đại điện tống vào nhà lao. Thật ra ông âm thầm sai người để cho Chấp Thất Tư Lực trốn khỏi nhà lao.

Xử lý xong việc sứ thần của tộc Đột Quyết, Đường Thái Tông triệu tập

một số cấm binh, ông mặc giáp cưỡi ngựa rồi dẫn 6 kỵ binh đi theo lối cửa Huyền Vũ, chạy qua sông Vị Thủy. Hiệt Lợi ngồi trong doanh trại đợi chờ tin tức, thấy Chấp Thất Tư Lực bộ dạng tả tơi, mặt mày tái mét trở về báo cáo tình hình dũng mãnh của Đường Thái Tông, thì trong lòng đã run sợ, ngay lúc đó lại có người vào cấp báo: “Đường Thái Tông đến rồi”. Hiệt Lợi sợ hãi nhảy lên mình ngựa ra khỏi doanh trại nghênh chiến.

Trước mặt Hiệt Lợi là 6 kỵ binh, người đi tiên phong đội mũ vàng quả nhiên là hoàng đế Đại Đường. Đang lúc hoang mang bất định thì hoàng đế Đại Đường hét to: “Hiệt Lợi Khả hãn, trẫm và khanh đã từng hẹn ước, thề không xâm phạm lẫn nhau, mấy năm gần đây khanh nhiều lần bội ước, trẫm đang muốn hỏi tội, nay lại còn dẫn binh xâm lược, muốn chuốc lấy cái chết ư?”.

Nói đến đây, ông vung roi quất vào không trung: “Hoàng thiên tại thượng, triều đình ta không hề phụ Khả hãn, chỉ có Khả hãn phụ ta, phụ ta tức là phụ trời, thử hỏi hành vi đó đúng hay sai?”.

Nghe vậy, Hiệt Lợi kinh hãi trong lòng. Lại thấy những chiến binh đi theo Lý Thế Dân rất hiên ngang dũng mãnh, bóng dáng Lý Thế Dân lồng lộng.

Lúc đó lại nghe tiếng rầm rầm, cờ xí rợp trời, quân Đường đông đúc, các tướng lĩnh chuẩn bị tư thế đánh trận, xếp hàng dài như rắn. Hiệt Lợi mặt mày biến sắc, vội vàng quất ngựa chạy về doanh trại đóng cửa trấn thủ.

Đường Thái Tông ngồi yên trên ngựa chờ đợi. Đại thần Tiêu Vũ sợ ông khinh địch tiến đánh liền vội cầu xin ông quay về triều. Ông quay lại nói vào tai anh ta: “Trẫm trù bị đã lâu điều này khanh không biết. Tộc Đột Quyết khinh thường triều ta nên mới tiến đánh, cho rằng chúng ta có khó khăn, trẫm mới lên đăng cơ không chống lại được bọn họ. Nếu trẫm tỏ ra nhu nhược ông ta tất lẫn tới, lúc đó không cách gì hạn chế bọn họ. Vì thế trẫm phần nộ mắng sứ, rồi dẫn kỵ binh ra đây là muốn tỏ rõ uy phong của mình. Huống hồ bọn họ xâm nhập vào đất đai của trẫm muốn chiếm đoạt của cải. Nếu như chế phục được tộc Đột Quyết, tất sẽ trừ họa vĩnh viễn. Do đó trẫm mới làm như vậy đây, khanh xem, hổ đã nhụt chí rồi!”.

Tiêu Vũ thoái lui. Đợi một hồi, quả nhiên sứ thần của tộc Đột Quyết lội qua sông hướng về Đường Thái Tông xin cầu hòa. Đường Thái Tông nghiêm khắc mắng mỏ, viên sứ thần cúi đầu cam chịu, lúc đó ông mới cho phép nghị hòa, ký hiệp ước liên minh.

Ngày hôm sau, đôi bên uống máu ăn thề cả hai đều lui quân. Về sau, tộc Đột Quyết sợ oai phong của Lý Thế Dân và thanh thế của triều Đường nên không dám tiến công bừa bãi. Đến năm 630, Lý Thế Dân đã quen thuộc các

điều kiện, nhất cử tiêu diệt tộc Đột Quyết ở phía đông, quét sạch căn nguyên gây họa cho vùng biên cương triều Đường.

Triều Đường kiến lập không lâu, quốc lực vẫn còn yếu ớt, nhưng tộc Đột Quyết chưa hoàn toàn bị diệt. Đường Thái Tông lợi dụng thanh uy và danh tiếng oai phong của triều Đường, phô trương thanh thế, khiến cho binh lính hung hãn của tộc Đột Quyết phải lui binh, nhờ đó triều Đường tránh được tai họa lớn, cũng dựa vào đó trong vũ đài chính trị của niên giám Trinh Quán có được cục diện hòa bình yên ổn. Có thể thấy rằng, ông dùng kế “phô trương thanh thế” vô cùng thành công. Trong cạnh tranh thương nghiệp cũng tồn tại tình trạng “kẻ yếu và kẻ mạnh ăn thịt nhau”. Vì vậy, ở một số phương diện chúng ta cố gắng tránh lộ ra sự yếu đuối nhu nhược của mình. Ở một phương diện khác, nếu như muốn “yếu không là thức ăn của kẻ mạnh” như thế phải giỏi về vận dụng những điều kiện có lợi cho mình, tiến hành “phô trương thanh thế” khiến kẻ mạnh bị ảo tưởng mà lui bước, “không đánh mà thắng. Ngài Gaidis đã từng áp dụng mưu kế “phô trương thanh thế” để chiến thắng một loạt đối thủ mạnh hơn mình.

Gaidis là con trai của một nhà dầu mỏ, tháng 10 năm 1915 ông tốt nghiệp trường đại học Harvard, Anh và quay về Mỹ, ông ta thành lập công ty dầu mỏ, ngoài tấm biển hiệu ra thì không hề có một cái gì. Đúng lúc đó châu Oklahoma, Mỹ phát hiện có một giếng dầu, do đó người tham dự đầu tư rất đông, trong số bọn họ đương nhiên không thể thiếu những người có thực lực mạnh và giàu có. Gaidis muốn lấy yếu thắng mạnh. Vậy làm cách gì đây?

Đành dựa vào mưu trí của mình thôi. Ngày đấu thầu, ông thuê một bộ quần áo cực kỳ sang trọng và hẹn một ông chủ ngân hàng danh tiếng cùng đi. Hai bọn họ người trước người sau, tự cao tự đại tiến vào hội trường.

Trong hội trường, mọi hành động của Gaidis đều tỏ ra phi phạm, làm bất cứ cái gì cũng phải tính toán tới cùng. Bên cạnh ông ta còn có một ông chủ ngân hàng danh tiếng. Các ông chủ dầu mỏ đều đổ dồn con mắt vào Gaidis.

Trong đấu thầu sẽ có người thắng kẻ bại, mà đương nhiên kẻ mạnh sẽ thắng, do đó tâm lý bọn họ tự dừng xao động. Họ nghĩ, Gaidis là con trai của một nhà dầu mỏ giàu có, thực lực kinh tế của ông ta nhất định sẽ dồi dào. Bây giờ lại có một nhà “tham mưu” là một ông chủ ngân hàng đứng sau lưng giật dây, đương nhiên bọn họ không phải là đối thủ của ông ta rồi.

Chẳng bao lâu, tại hội trường cuộc đấu thầu xảy ra một chuyện kỳ lạ mang tính hóm hỉnh: các ông chủ lớn dần dần chuồn mất, chỉ còn lại vài ông chủ không có tên tuổi cho lắm, bọn họ cũng chỉ muốn nán lại xem phong thái Gaidis ra sao.

Kết quả, chỉ cần 500 đô la (một cái giá cực kỳ thấp làm người ta không ngờ), ông ta đã dành phần thắng. Bốn tháng sau tức tháng 2 năm 1916 giếng dầu mỏ đó được khai thác. Rất nhanh chóng ông ta đã thu được lợi nhuận gấp 10 lần.

Từ đó có thể thấy, Gaidis nhờ vào việc “phô trương thanh thế”, trở thành một nhà đầu tư danh tiếng và giàu có, đến tháng 6 năm 1917 ông ta trở thành một ông trùm dầu mỏ có trong tay 40 công ty con.

Chương 37 Sẵn sàng trả giá giữ lại núi xanh

Võ Tắc Thiên 14 đã vô cùng xinh đẹp, được Đường Thái Tông triệu vào cung, không lâu sau phong làm tài nhân (quan nữ trong cung), tính tình nhu mì mềm dẻo nên Đường Thái Tông gọi là “Mị nương”. Hồi đó đại thần đoán quẻ trong cung đã cảnh báo cho Đường Thái Tông biết là triều đình nhà Đường sẽ gặp phải “họa nữ nhi”, một người phụ nữ nào đó sẽ thay thế họ Lý làm hoàng đế nhà Đường. Phần lớn các dấu vết đều chứng tỏ người phụ nữ này mang họ Võ mà còn vào trong cung rồi. Đường Thái Tông vì lo cho con cháu đời sau nên sắp đặt những người họ Võ vào vị trí không đáng tin cậy, nhưng đối với Võ Mị nương do quá yêu chiều nên không nỡ sắp đặt.

Đường Thái Tông bị các phương sĩ bịt mắt, uống rất nhiều kinh đơn, mới đầu rất khỏe mạnh nhưng không lâu sau thân thể khô quắt trông như khúc gỗ già. Lúc ấy Võ Tắc Thiên đang tràn trề sung mãn, một khi Đường Thái Tông mất đi bà ta sẽ chết già trong thâm cung cho nên luôn tìm cơ hội dựa dẫm vào cây mới. Thái tử Lý Trị thấy Võ Tắc Thiên dung mạo phi phàm, đem lòng đắm đuối. Hai người quấn quýt bên nhau không rời, chỉ đợi Đường Thái Tông lỏng tay là lại xoắn xuýt.

Không ngờ Đường Thái Tông nhảy bén hơn người, khi biết mình sắp chết, ông nghĩ tới việc bảo vệ vị trí hoàng đế cho con cháu, liền bảo Võ Tắc Thiên cùng đi tới La Vương. Trước khi lâm chung, ông hỏi Võ Mị nương trước mặt thái tử Lý Trị:

- Bệnh tình của trẫm lúc này không thể chữa khỏi được nữa, ngày càng nặng thêm, mắt mở cũng khó. Người ở bên trẫm cũng đã lâu rồi nên trẫm không muốn bỏ người mà đi. Người hãy nghĩ đi, sau khi trẫm chết người làm thế nào?

Võ Mị nương rất thông minh, bà ta biết mình đang ở vào tình thế nguy hiểm. Làm cách gì đây? Võ Mị nương hiểu rằng lúc này giữ được tính mạng thì sợ gì không có ngày xuất đầu lộ diện. Tuy nhiên giữ được mạng cũng chẳng dễ dàng gì, phải rũ bỏ mọi thứ thì mới có tia hy vọng. Thế là bà ta vội vàng quỳ xuống tâu:

- Thiếp được Thánh thượng quan tâm, đáng lẽ phải lấy cái chết để đền đáp. Nhưng bệnh tình của Thánh thượng vẫn kéo dài cho nên thiếp mới không dám chết. Thiếp chỉ mong được cắt tóc vào chùa lễ Phật, đến am ni cô để ngày ngày xin Phật tổ phù hộ độ trì kéo dài tuổi thọ cho Thánh thượng, đó cũng chính là cách đền ơn tốt nhất.

Đường Thái Tông nghe xong khen là tốt rồi lệnh cho bà ta xuất cung, “để trẫm không phải lo lắng cho người”. Hóa ra Đường Thái Tông muốn xử chết Mị nương nhưng trong lòng không đành, giờ Võ Mị nương lại dám giữ bỏ tất cả, rời xa hồng trần đi làm ni cô, vậy thì đối với ngôi vị hoàng đế mà nói Võ Mị nương còn sống cũng như là chết rồi, không gây được họa cho triều Đường nữa.

Võ Mị nương bái tạ rồi quay ra, thái tử Lý Trị ở bên cạnh như sét đánh ngang tai, đứng im. Đường Thái Tông lẩm bẩm:

- Thiên hạ không có ni cô làm hoàng đế, ta chết cũng yên lòng.

Lý Trị nghe thấy thế rất ngạc nhiên nhưng cũng không hỏi. ông ta đi đến phòng Mị nương, thấy bà ta đang kiểm tra lại đồ đạc liền hỏi:

- Nàng không quan tâm gì đến ta sao?

Mị nương đáp:

- Giữ được mạng là tốt lắm rồi, thiếp đành phải đi.

Chưa nói dứt lời, nước mắt đã tuôn như mưa nói không thành tiếng. Thái tử nói:

- Việc gì nàng phải cam chịu làm ni cô chứ?

Võ Mị nương trấn tĩnh một lát rồi nói kế hoạch của mình cho Lý Trị nghe:

- Nếu thiếp không chủ động nói là đi làm ni cô thì chỉ có con đường chết mà thôi. Giữ được núi xanh, sợ gì không có củi đốt. Chỉ cần sau khi lên ngôi, điện hạ không quên tình cũ, không đắm chìm trong bọn phi tần cung nữ thì mình sẽ có ngày gặp lại...

Thái tử Lý Trị khâm phục tính thông minh của Võ Mị nương, liền cởi chiếc ngọc tì Cừu Long tặng cho Mị nương làm tín vật rồi thề thốt:

- Có trời đất chứng giám, ta không bao giờ phụ nàng...

Thái tử lên ngôi không lâu, Võ Mị nương quả nhiên được quay về cung và về sau trở thành một nữ hoàng đế danh tiếng nhất trong lịch sử Trung Quốc.

Trong câu chuyện này, ta thấy Võ Mị nương rất giỏi ứng phó, nguy cơ trước mắt có thể nhanh chóng hóa giải được, đồng thời rất quyết đoán vứt bỏ

lợi ích không cần thiết mà chỉ giữ lại lợi ích chủ yếu, đó là tính mạng. Chỉ cần núi xanh còn thì củi vẫn còn. Trong buôn bán cũng vậy, có lúc thất bại hết sạch vốn liếng, nhưng chỉ cần danh dự lan xa, việc gì phải buồn? Chỉ cần con người giỏi giang thông minh, thì lo gì xí nghiệp không thịnh vượng phát đạt.

Năm 1923, công ty Ford của Mỹ có một cỗ máy phát điện loại lớn không thể chạy theo cách bình thường được, mấy kỹ sư kỹ thuật trong công ty suy nghĩ nhiều cách để máy hoạt động nhưng không hiệu quả, rất ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất. Ford trong lòng rất lo lắng, đành phải đến một xưởng sản xuất nhỏ để mời một chuyên gia quốc tịch Đức rất giỏi về máy điện, tuy nhiên anh ta rất kiêu ngạo.

Người này tên là Stermasi, sau khi đến công ty Ford, anh ta chỉ cần một cái thang và một viên phấn, sau đó trèo lên trèo xuống, gõ gõ vào máy để nghe. Không lâu sau, anh ta kẻ hai đường song song vào bên trái cỗ máy và nói với Ford:

- Bệnh của nó ở chỗ này, nhiều hơn 6 cuộn dây, chỉ cần gỡ những cuộn thừa ra là được.

Nhân viên kỹ thuật nửa tin nửa ngờ, nhưng cứ làm theo lời anh ta xem sao. Quả nhiên máy chạy rất tốt. Mọi người tỏ lòng cảm ơn Stermasi, anh ta kiêu ngạo nói không phải cảm ơn chỉ cần trả 10.000 đô la tiền công thôi, anh ta nói với những người đang há hốc mồm vì kinh ngạc.

- Kẻ một đường bằng phấn không đáng 1 đô la nhưng biết được nên kẻ ở chỗ nào thì giá 9.999 đô la.

Ford hiểu rõ, Stermasi kiêu ngạo đã khiến ông mất mặt, nhưng anh ta lại là một nhân tài thực sự, sẽ là cái gốc để xí nghiệp đi đến sự phát đạt, nên ông không những vui vẻ trả cho anh ta 10.000 đô la mà còn có nhã ý mời anh ta làm việc cho công ty với tiền lương cao.

Nào ngờ anh chàng đó chẳng mấy may động lòng. Anh ta nói, công ty hiện giờ của anh đã từng cứu anh trong lúc khốn khó nhất, anh không thể thấy lợi mà quên đi ân tình của công ty.

Ford nghe xong, thấy Stermasi rất giữ chữ tín, trọng tình nghĩa, người tài như vậy càng cần thiết cho xí nghiệp nên ông không một chút do dự bỏ ra một khoản tiền mua lại toàn bộ công ty mà Stermasi đang làm. Hành động này của ông đã chứng tỏ tính quý và rất tôn trọng nhân tài, công ty Ford vì thế mà tập trung rất nhiều người giỏi, càng trở nên hưng thịnh, phát đạt hơn. Với địa vị và tài sản nhiều như Ford mà phải bị mất mặt và chịu nhện tính khí chàm chọc cạnh khoe của Stermasi vì ông hiểu rất rõ người làm đại sự cần phải lấy người làm gốc. Stermasi chính là “quả núi” vô giá kiếm nhiều tiền cho ông. Ông và

Võ Tắc Thiên có cùng một trí tuệ, cho nên ông không tiếc cái gì để giữ cho được “quả núi” Stermasi.

Chương 38 Mượn đề phát huy tiện tay gán ghép

Năm 643, thái tử Lý Thừa Càn âm mưu tạo phản, Đường Thái Tông phế Thừa Càn làm thứ dân, lập Tấn Vương Lý Trị làm hoàng thái tử. Đường Thái Tông Lý Thế Dân cho rằng Lý Trị yếu đuối, thiếu quyết đoán, khó trị vì được, do vậy lúc đầu ông định lập Ngụy Vương Lý Thái. Nhưng vì Trưởng Tôn Vô Kỵ phản đối ông lại muốn truyền cho Ngô Vương Lý Khắc, không ngờ lại vấp phải sự can ngăn của Trưởng Tôn Vô Kỵ.

Trưởng Tôn Vô Kỵ là anh em vợ của Lý Thế Dân, đứng đầu trong 24 công thần khai quốc của nhà Đường, Lý Thế Dân vô cùng tín nhiệm ông ta. Dưới sự cầu xin kiên quyết của Trưởng Tôn Vô Kỵ, cuối cùng Đường Thái Tông quyết tâm lập Tấn Vương Lý Trị. Năm 649, Đường Thái Tông Lý Thế Dân băng hà, Đường Cao Tông Lý Trị nối ngôi cha.

Ngụy Vương Lý Thái vì Trưởng Tôn Vô Kỵ chê bai nên bị Lý Thế Dân chuyển đi Trường An, về sau mới được tấn phong làm Bộc Vương. Đường Cao Tông hạ lệnh cho anh ta có thể được khai phủ, lập quan nhưng không lâu sau anh ta mất. Duy chỉ có Ngô Vương Lý Khắc, văn võ song toàn, yêu nước thương dân, Cao Tông liền phong cho anh ta làm Tư Không kiêm Đô đốc Lương Châu. Điều này làm cho Trưởng Tôn Vô Kỵ buồn lòng. Ông sợ Lý Khắc một ngày nào đó phát huy thanh thế sẽ đem lòng ghen ghét vì anh ta không được làm thái tử. Trưởng Tôn Vô Kỵ không muốn để cho Lý Khắc có chức to, nhưng vì Lý Khắc không có động tĩnh gì mà Đường Cao Tông lại là người rộng lòng nhân từ nên ông cũng không dám nói chuyện này lên Đường Cao Tông, ông đành âm thầm chờ đợi cơ hội.

Lúc này, con trai danh tướng Phòng Huyền Linh là Phòng Di ái âm mưu tạo phản bị bại lộ. Vốn là trước đây Lý Thế Dân thấy Phòng Huyền Linh trung thành và có nhiều công lao to lớn nên đem công chúa Cao Dương mà mình sủng ái nhất gả cho Phòng Di ái. Không ngờ công chúa Cao Dương cậy được vua cha yêu quý nên rất kiêu ngạo, chơi bời hoang dâm vô độ. Trước hết là quan hệ lỏng lẻo với Phòng Di ái và các anh em của anh ta, tiếp đó liêu mình chơi Phật, kết thành vợ chồng với hòa thượng, bà ta bị Đường Thái Tông mắng cho một trận nên hai vợ chồng cũng bị chia cắt. Cao Dương công chúa oán Thái Tông vô cùng vì ông xen vào chuyện riêng của bà ta. Thái Tông băng hà thì bà ta càng trở nên ngang ngược, ngày đêm truy hoan hết hòa thượng rồi đến trai tráng trẻ khỏe. Lúc này bà ta sợ mọi chuyện sẽ gây họa nên khuyên Phòng Di ái cầu kết với Liên Khâm Tiết Vạn Triệt (chồng của Đan Dương công chúa), Sài Lệnh Vũ (chồng của Ba Lăng công chúa) và

hoàng thúc Lý Nguyên Cảnh, cùng âm mưu tạo phản. Không ngờ sự việc chỉ mới bắt đầu thì anh của Phòng Di ái là Phòng Di Trực âm thầm mật báo cho Trương Tôn Vô Kỵ và Đường Cao Tông. Đường Cao Tông lập tức hạ lệnh bắt giữ Phòng Di ái và sai Trương Tôn Vô Kỵ điều tra thực hư.

Trương Tôn Vô Kỵ tiếp nhận vụ án này trong lòng vui mừng vô hạn. Không phải vì dựa vào tài trí của ông ta kiểm tra vụ án nhỏ này, không tốn chút sức lực mà do các nhân vật tạo phản lần này đều là hoàng thân quốc thích.

Phòng Di ái không lắm mưu nhiều kế như Phòng Huyền Linh. Vừa mới chịu cực hình là hăn phun hết tên tuổi đồng bọn. Nhưng Trương Tôn Vô Kỵ cười lạnh lòng nói:

- Ta nghĩ đồng bọn của ngươi không chỉ có mấy người đó đâu.

- Tôi nghĩ kỹ rồi, thật không sót ai cả.

- Lý Nguyên Cảnh không thân với Cao Tông mà còn muốn làm hoàng đế, lẽ nào Ngô Vương Lý Khắc trọng tình thân đến thế lại không muốn? Ta khuyên ngươi hãy thật thà khai ra thì còn được giảm nhẹ tội, việc gì phải khổ vì người khác?

Phòng Di ái nghe thấy vậy, nghĩ rằng nếu mình giúp ông ta, khai ra Ngô Vương Lý Khắc thì sẽ thoát khỏi tội chết. Thế là hăn thừa nhận Ngô Vương Lý Khắc đã sai hăn làm.

Trương Tôn Vô Kỵ ghi chép khẩu cung rồi báo lên Đường Cao Tông là bọn Phòng Di ái, Tiết Vạn Triệt, Sài Lệnh Vũ, Lý Nguyên Cảnh, Lý Khắc và mấy công chúa đều đáng tội chết.

Đường Cao Tông thấy vụ án này nhiều người có liên quan đều là anh em thân thích với mình thì trong lòng rất buồn. ông liền hỏi các quần thần:

- Phòng Di ái thì đáng tội chết rồi nhưng liệu Nguyên Cảnh và Lý Khắc có thể miễn được tội chết không?

Trương Tôn Vô Kỵ vội thưa:

- Tuy bệ hạ có lòng nhân từ, nhưng không vì thế mà bẻ cong pháp luật được. Nếu không diệt trừ bọn mưu phản thì làm thế nào trừng phạt được ai đây?

Đường Cao Tông thở dài, hạ chiếu y án. Ngô Vương Lý Khắc cũng vô duyên vô cớ bị ban tội chết, mọi người đều bị Trương Tôn Vô Kỵ che mắt, nhưng Lý Khắc hiểu được tại sao. Trước khi chết, anh ta hô to:

- Trương Tôn Vô Kỵ, cậy có quyền lực mưu hại trung thần, ta chết rồi

cũng không tha cho người đâu!

Bất chấp Ngô Vương Lý Khắc chửi thế nào, Trương Tôn Vô Kỵ lờ đi như không nghe thấy, gộp hết bọn người thân tín với Ngô Vương như Giang Hạ Vương Đạo Tông, Chấp Thất Tư Lực, Vũ Văn Tiết... gán vào vụ án của Phòng Di ái. Từ đó, Trương Tôn Vô Kỵ càng củng cố được địa vị của mình.

Làm được chuyện này cần có thời gian, địa điểm và cơ hội. Tuy nhiên trên đời này làm gì có chuyện may mắn như vậy. Nhưng giỏi cách tưởng tượng, giỏi mượn thời gian, địa điểm, cơ hội để phát huy thêm, tiện tay gán ghép các việc có liên quan thì cho dù giờ nào, địa điểm nào, hoặc thời cơ gì cũng có thể làm xong chuyện.

Tháng 6 năm 1986, công ty điện thoại Thái Bình Dương của Mỹ cho đăng một mẫu tin quảng cáo trên tờ “Nhật Báo phố Wall” như sau:

“Hình tượng chủ đề là Đặng Tiểu Bình của Trung Quốc, trên hình tượng tuyên truyền công trạng của Đặng Tiểu Bình: Đặng Tiểu Bình là một nhà cải cách thành công, kinh nghiệm chủ yếu của ông là khuyến khích phân quyền, tiến hành nhiều loại hình kinh doanh, làm đầu thầu ở nông thôn, nói lỏng chủ quyền trong thành phố...”

Tờ quảng cáo còn phong Đặng Tiểu Bình là chủ tịch quản trị “tổng công ty kinh doanh phân tán hóa” của Trung Quốc. Đến dòng cuối cùng mới có một câu: Công ty điện thoại Thái Bình Dương của Mỹ là công ty mới tách ra từ công ty điện thoại, điện báo của Mỹ. Mong mọi người tín nhiệm và hợp tác.

Lúc đó công ty này khai trương chưa lâu, các cổ đông và khách hàng rất ít, một số khách hàng quen biết cũng rút ra. Một trong những nguyên nhân đó là ở các nước phương Tây như Mỹ, một công ty nào đó khi kinh doanh không có hiệu quả lại tách ra thành một số công ty con và gọi đó là công ty độc lập để giảm bớt việc bồi thường cho các chủ nợ. Công ty này dĩ nhiên cũng có kiểu bịp này gây nghi ngờ cho mọi người.

Công ty điện thoại Thái Bình Dương tách ra làm độc lập cũng chẳng phải là trò bịp bợm gì. Nhưng tuyên truyền cho viễn cảnh huy hoàng của công ty cũng chẳng được, làm không tốt sẽ càng gây nghi ngờ lớn cho khách hàng. Làm gì đây. Đợi chờ cơ hội ư? Cũng không được. Cứ chờ đợi như vậy sẽ bị sập tiệm mà thôi.

Mục quảng cáo như nói ở trên của công ty Thái Bình Dương đã vận dụng mưu kế “mượn đề phát huy, tiện tay liên kết lại”, vô hình trung nó lại là cách làm thông minh nhất. Hồi đó, công cuộc mở cửa cải cách của Trung Quốc đã đạt được những thành tựu vô cùng to lớn khiến cả thế giới đều biết. Đặng Tiểu Bình cũng trở thành nhân vật nổi tiếng, ông từng được tờ tạp chí “tuần

san Thời Đại” có số lượng phát hành lớn nhất ở Mỹ gọi là “Nhân vật kiệt xuất của thế giới”. Vậy thì Đặng Tiểu Bình có liên quan gì đến công ty Thái Bình Dương không? Đây chính là mưu “dựa vào phát huy, liên kết lại” của họ. Mục quảng cáo đã ngầm bày tỏ rằng:

“Việc thành lập và tôn chỉ kinh doanh của công ty Thái Bình Dương cũng giống như phương châm cải cách khuyến khích phân quyền đã đạt được nhiều thành tựu vĩ đại của Đặng Tiểu Bình. Đặng Tiểu Bình nổi tiếng toàn thế giới và nước Trung Hoa phồn thịnh ngày hôm qua, hôm nay cũng chính là viễn cảnh xán lạn của công ty Thái Bình Dương ngày nay và mai sau”.

Gán ghép khiên cưỡng liệu có thể trở thành uyên ương được không vậy? Có thể được. Rốt cuộc công ty Thái Bình Dương nổi lên như cồn, thu hút được khách hàng, trở thành một trong những công ty lớn của Mỹ.

Chương 39 Mượn sức nhỏ để phá ngàn cân

Hoàng hậu của Đường Cao Tông họ Vương. Vương hoàng hậu vào cung đã lâu mà chưa sinh được con trai. Không có con trai để lập làm thái tử trong một xã hội trọng nam khinh nữ như vậy thì ngay đến hoàng hậu là mẫu nghi thiên hạ cũng không tránh khỏi lo lắng. Cậu của hoàng hậu là Liễu Thích đã nghĩ cách giúp Vương hoàng hậu, lập con trai của Lưu Thị ở hậu cung vốn xuất thân từ tầng lớp bình dân Lý Trung làm thái tử. Làm như vậy thì thái tử và mẹ của mình đương nhiên là rất biết ơn hoàng hậu và không lo gặp phải tai họa. Đường Cao Tông cũng đồng ý và cho làm lễ lập người kế vị đồng thời giao cho Vương hoàng hậu nuôi dưỡng.

Vương hoàng hậu vì chuyện này rất vui mừng nhưng không may lại có chuyện bất ngờ xảy ra. Trong cung xuất hiện một người con gái tên Tiêu Lương Đề, xinh đẹp hơn người, rất được Cao Tông yêu chiều, sắc phong làm Thục phi. Nay Thục phi lại sinh được con trai, đặt tên là Lý Tố Tiết, vì mẹ mình được sủng ái nên được phong làm Ung Vương. Thục phi được voi đòi tiên, suốt ngày nghĩ đến việc làm thế nào để Tố Tiết được lập làm thái tử, không ngờ Vương hoàng hậu lại tìm được Lý Trung vốn là lý lịch không rõ ràng cướp mất ngôi vị đó nên rất hận. Vương hoàng hậu cũng tỏ ra ghen ghét, đố kỵ Tiêu Thục phi nên nhiều lần gièm pha mẹ con Tiêu Thị trước mặt Đường Cao Tông. Tiêu Thục phi cũng không ngừng nói xấu hoàng hậu. Đường Cao Tông vốn nhu nhược hèn yếu, chẳng tỏ ra bên vực ai cũng không nghe lời gièm pha của ai. Cứ vậy một bên là hoàng hậu, người đã nuôi dưỡng thái tử, một bên là ái phi, người sinh được con trai là Ung Vương. Hai bên đối lập nhau, kẻ tám lạng người nửa cân, khó mà phân được cao thấp.

Về địa vị thì Tiêu Thục phi không thể so với Vương hoàng hậu nhưng

trong cuộc giao chiến đó thì lại ngang phân nên cũng không phải động não nhiều. Vương hoàng hậu cũng không chịu thua, luôn tìm cách để lật Tiêu Thục phi. Nhưng nếu chỉ dựa vào sức mình thì không thể làm được nên đành mượn tay người ngoài giúp.

Lúc đó Đường Cao Tông cũng chẳng có thời gian đâu để phân biệt xem giữa hoàng hậu và Thục phi ai đúng ai sai, vì lúc đó người còn đang tơ tưởng đến một đại mỹ nhân khác – Võ Tắc Thiên, nữ hoàng đế tiếng tăm lẫy lừng trong lịch sử Trung Quốc sau này đã xuất hiện.

Võ Tắc Thiên vốn dĩ trước đây được Đường Thái Tông Lý Thế Dân triệu vào cung làm tài nhân (tên gọi cung nữ trong cung). Nhưng vì Võ Tắc Thiên bị quy là “Nữ hoàng Võ Thị sẽ cướp ngôi nhà Đường” nên trước khi Đường Thái Tông chết đã bị bắt rời khỏi cung đến làm ni cô ở chùa Cảm Nghiệp. Võ Tắc Thiên là người có sắc đẹp nghiêng nước nghiêng thành nên Lý Trị lúc đó là thái tử đã hồn vía diên đảo. Trước khi Võ Tắc Thiên rời cung, hai người đã thề non hẹn biển. Sau khi mãn tang cha, Đường Cao Tông đã thân chinh đến chùa Cảm Nghiệp thăm Võ Tắc Thiên. Không ngờ Võ Tắc Thiên dung nhan vẫn như xưa nên càng thêm si mê. Vì vậy, Đường Cao Tông tuy người đã hồi cung mà hồn thì ở trong am ni cô.

Thấy Đường Cao Tông mất ăn mất ngủ như vậy người tinh nhanh như hoàng hậu biết ngay rằng có việc gì đó nên vừa khéo léo hỏi thăm lại vừa bí mật truy hỏi và cuối cùng cũng hỏi được ra vấn đề.

Đường Cao Tông sau khi nói rõ sự tình không ngờ hoàng hậu không những không trách móc, cản trở mà ngược lại còn khuyến khích Đường Cao Tông nhanh chóng triệu Võ Tắc Thiên vào cung để khỏi phải ngày đêm khổ sở mất hết tinh thần.

Đường Cao Tông vừa mới sủng ái Tiêu Thục phi thì hoàng hậu đã suốt ngày ghen tuông, vậy mà sao bây giờ lại đồng ý cho triệu vào cung một ni cô xinh đẹp như vậy? Hóa ra là Vương hoàng hậu đều có dụng ý cả. Khi ở trong tình thế người tám lạng người nửa cân như vậy thì cần nhất là phải biết “tá tứ lưỡng bại thiên cân”. Tùy rằng Võ Tắc Thiên lúc đó vẫn còn người bé tiếng nhẹ nhưng lại là cái “tứ lưỡng” tốt nhất, cầm cũng dễ mà ném đi cũng tiện. Chỉ cần Võ Tắc Thiên vào cung thì Tiêu Thục phi sẽ có thêm một địch thủ, mà mình thì lại có thêm kẻ giúp sức, Đường Cao Tông cũng sẽ cảm kích tấm lòng đại lượng của mình, như thế còn lo không lật được Tiêu Thục phi sao?

Đường Cao Tông rất đổi vui mừng, vội sai người truyền lời cho Võ Tắc Thiên nhanh chóng để lại tóc. Chẳng lâu sau, Võ Tắc Thiên lại bước vào cung điện nhà Đường lần thứ hai. Cũng không lâu sau đó, Võ Tắc Thiên đã có thể

dễ dàng làm cho Đường Cao Tông lạnh nhạt với Tiêu Thục phi.

Việc Vương hoàng hậu dùng kế mượn sức mạnh của Võ Tắc Thiên để đấu với Tiêu Phục phi rõ ràng đã thành công và rất khéo léo tài tình. Nhưng Vương hoàng hậu không thể ngờ được rằng tuy lúc đó còn là người bé tiếng nhẹ nhàng Võ Tắc Thiên tuyệt nhiên không phải là “tứ lưỡn” cũng không chi “thiên cân” mà ngược lại là một quả “bom nguyên tử” không những lật được chính hoàng hậu mà cả thiên hạ của Lý Đường. Như vậy xem ra, ngay khi Vương hoàng hậu mới bắt đầu sử dụng kế “tá tứ lưỡn bạt thiên cân” thì đã tiềm ẩn mầm mống của một cái họa lớn. Võ Tắc Thiên mới là người mượn tay hoàng hậu cướp giang sơn Lý Đường, đó mới chính là mưu lược gia đã sử dụng tài tình kế “tá tứ lưỡn bạt thiên cân”.

Sau sự kiện “13 tháng 8”, Thượng Hải trở thành ốc đảo cô độc giới buôn bán bất động sản vô cùng nhanh nhạy, Đỗ Vĩnh Nhẫn là kế toán đã thuê đất xây nhà, phân lẻ ra để bán, làm ăn vô cùng khấm khá. Trần Tiểu Điền thấy vậy cũng muốn chuyển sang kinh doanh nhà đất, thật đúng lúc giám đốc ngân hàng Khẩn Nghiệp của Trung Quốc là Vương Bá Nguyên có 3 mẫu đất trống ở đường Ngụ Viên đang chuẩn bị cho thuê, Trần Tiểu Điền vội đến thuê một khu và xây lên 7 ngôi nhà.

Nhà đã được xây xong, làm thế nào để mời chào khách đây? Trần Tiểu Điền suy nghĩ: nhà của mình xây nên, kết cấu tương đương như nhà của kế toán Đỗ Vĩnh Nhẫn, giá cả cũng ngang nhau, mỗi ngôi nhà giá 5500 đồng. Nếu không có điều kiện đãi ngộ thì chắc chắn mọi người sẽ lựa chọn nhà của anh ta hơn, còn nhà của mình không dễ bán được. Vậy phải có ưu đãi, nhưng ưu đãi đến mức độ nào? Trần Tiểu Điền suy nghĩ: Nếu đem một phần mười số tiền bán ra, tức là 550 đồng gửi vào ngân hàng, 20 năm sau lãi mẹ đẻ lãi con, vừa vặn đúng 5500 đồng. Thế thì, người mua thanh toán một lần hết 5500 đồng, sau 20 năm sẽ hoàn trả số tiền đó cho họ. Với biện pháp ưu đãi này đối với Trần Tiểu Điền mà nói, trên thực tế chỉ giảm 10% còn về người mua gần như là ở không mất tiền.

Người thông minh cũng chỉ có thể thấy lãi của 5500 đồng được trả cho tiền thuê phòng, vì vậy điều kiện ưu đãi này hơn đứt Đỗ Vĩnh Nhẫn.

Trần Tiểu Điền đăng cách của anh ta lên mục “bán nhà”, nhưng kết quả lại không như ý muốn. Qua điều tra thì mới biết, người mua tuy thấy Trần Tiểu Điền có ưu đãi nhưng thời gian lại dài 20 năm, ai biết được lúc đó Trần Tiểu Điền sẽ thế nào, nhờ không trả được món tiền đó thì sao? Cho nên mua nhà của Đỗ Vĩnh Nhẫn đáng tin hơn.

Đỗ Vĩnh Nhẫn có bao nhiêu năm tín nhiệm, còn Trần Tiểu Điền có đãi

ngộ tốt, hai bên ngang ngửa nhau rất khó phân cao thấp. Kinh doanh đã nhiều năm nên Đỗ Vĩnh Nhắm không coi 7 ngôi nhà của Trần Tiểu Điền ra gì, mà Trần Tiểu Điền rất cần đề bẹp Đỗ Vĩnh Nhắm. Thế là anh ta nghĩ đến việc dựa vào Vương Bá Nguyên để phá vỡ cục diện.

Thấy Trần Tiểu Điền nói anh ta muốn gửi tài khoản cố định lâu dài vào ngân hàng Khẩn Nghiệp của mình, Vương Bá Nguyên rất vui mừng, đồng thời cũng chấp nhận một yêu cầu nho nhỏ của anh ta là ngân hàng Khẩn Nghiệp bảo đảm mở cho mỗi khách hàng mua nhà một sổ tiết kiệm để dành trong 20 năm hứa chắc chắn đến thời hạn sẽ trả tiền gốc.

Vương Bá Nguyên lấy thân phận giám đốc ngân hàng để lộ diện, dĩ nhiên người mua rất yên tâm, 7 ngôi nhà của Trần Tiểu Điền bán hết sạch. Anh ta vội vàng mua lại tất cả chỗ đất của Vương Bá Nguyên.

Mở sổ tiết kiệm cho khách hàng, đối với Vương Bá Nguyên mà nói, đó chỉ có thể là làm thay đổi “sức nhỏ”, nhưng còn Trần Tiểu Điền vì dựa vào “sức nhỏ” này mà đề bẹp được Đỗ Vĩnh Nhắm quả là dùng kế rất tuyệt diệu. Còn Vương Bá Nguyên thì sao? Nếu không nhờ vào diệu kế của Trần Tiểu Điền thì liệu có bán được chỗ đất đó, kiếm thêm nhiều khách hàng mở tài khoản cố định lâu dài đồng thời còn tăng thêm danh tiếng cho mình không? Bởi vậy, trên thực tế, Vương Bá Nguyên cũng là tay cao thủ về dùng kế “mượn sức nhỏ để phá ngàn cân”.

Chương 40 Để anh ta tự suy đoán

Võ Tắc Thiên vốn là tài nhân của Đường Thái Tông Lý Thế Dân, vì có nhan sắc nên thái tử Lý Trị rất say mê. Lúc Đường Thái Tông lâm chung, ông đã kịp thời hạ chiếu bắt bà ta vào chùa làm ni cô. Đường Thái Tông chết được 3 năm, Vương hoàng hậu ghen ghét Tiêu Thục phi nên muốn mượn tay Võ Tắc Thiên đập đổ Thục phi, bà ta khuyên Đường Cao Tông Lý Trị đưa Võ Tắc Thiên hồi cung.

Võ Tắc Thiên thông minh lanh lẹ, đối với Vương hoàng hậu tỏ ra lễ độ khiêm nhường, đối với Đường Cao Tông ngênh đón đơn đã, không bao lâu được phong làm Chiêu Nghi. Mười đồ gạt bỏ Tiêu Thục phi của Vương hậu được thực hiện nhanh chóng. Nhưng Võ Chiêu Nghi mới chỉ loại bỏ được Tiêu phi, tiếp theo là phải “xử lý” hoàng hậu.

Hoàng hậu tính tình kiêu ngạo, đối xử với các cung nữ rất nghiêm ngặt, ngay cả mẹ đẻ của hoàng hậu, ra vào hậu cung cũng không tuân thủ phép tắc, cho nên các cung nữ có nhiều dị nghị. Võ Chiêu Nghi nhân đà ly gián, đối với những người ghét hoàng hậu, bà càng thêm lung lạc họ, khi được ban thưởng, bà đều chia cho mọi người, bởi vậy đã gây được cảm tình trong lòng mọi

cung nữ. Cung nữ cam tâm làm tai mắt cho Võ Thị, từng cử chỉ của hoàng hậu, đều bị Võ Nghi nắm bắt hết. Mặc dầu miệng lưỡi khéo léo của Võ Tắc Thiên nói xấu hoàng hậu, khuyên Cao Tông phế bỏ hoàng hậu, nhưng Đường Cao Tông không hề dao động. Bởi vì, trong lòng Cao Tông dù không thích hoàng hậu nhưng cũng không có ý định phế bỏ. Võ Tắc Thiên hiểu rõ, đối với kẻ không quyết đoán, nhu nhược và mềm yếu như Đường Cao Tông, dựa vào miệng lưỡi khuyên bảo thì khó mà thành công. Chỉ còn một biện pháp duy nhất là đưa sự việc vào tròng rồi tự ông ta quyết đoán, tác động bên ngoài cũng chỉ là thứ yếu.

Năm 654 sau Công nguyên, Võ Chiêu Nghi mang thai mười tháng, ước mong sinh được quý tử để nối dõi tông đường, nào ngờ chỉ sinh con gái. Đang lúc thất vọng, bà nghĩ ra một kế, quyết tâm để Đường Cao Tông tự tay phế bỏ Vương hoàng hậu.

Một hôm, Võ Chiêu Nghi đang ngồi chơi trong cung, chợt có tin hoàng hậu tới thăm. Võ Thị bèn nói với cung nữ rồi trốn vào phòng trong, hoàng hậu không thấy Võ Thị, bèn ngồi chờ lúc đó trong giường có tiếng trẻ khóc, vội chạy lại bế lên, ru trẻ ngủ rồi rời cung.

Võ Tắc Thiên nhìn thấy hoàng hậu ra về, từ phòng trong đi ra phía bên giường, lật chăn ra, cắn răng bấm bụng, rấp tâm trong lúc con trẻ ngủ say bóp chết, rồi kéo chăn đắp lại đợi Đường Cao Tông tới thăm.

Mỗi khi tan triều, Đường Cao Tông thường đến cùng Võ Thị nói chuyện. Một lúc sau, sứ giả báo xuống. “Hoàng đế giá lâm”. Cũng như mọi ngày, Võ Thị tiếp đón cung kính tươi cười vui vẻ. Một lúc sau, Đường Cao Tông nhìn ra giường mà hỏi “Con gái vẫn ngủ say à?” Võ Thị cố ý trả lời: “Nó ngủ đã lâu rồi, bây giờ đánh thức dậy thôi”. Nói rồi lệnh cho tỳ nữ bế con gái lên.

Cô tỳ nữ vừa lật chăn ra, hốt hoảng nói không nên lời. Võ Thị cố ý quát mắng “Lẽ nào còn ngủ say thế, bế nó ngay lên, tự khắc sẽ tỉnh ngủ thôi!”. Cô tỳ nữ chỉ thốt lên được câu “không”. Võ Thị cố tình giả vờ tự mình xông ra bế lấy con, tay chưa kịp sờ vào con gái, miệng đã lu loa ầm lên. Đường Cao Tông không hiểu làm sao cả, vội đi đến giường xem xét rõ tình hình, lúc đó ông mới biết rằng đứa con gái yêu quý đã chết tự bao giờ, ông đau khổ khóc nước lên. Võ Thị khóc rồi cố tình hỏi đứa hầu gái: “Ta ra vườn hái hoa, quá lắm cũng chỉ mất vài phút, một đứa trẻ đáng yêu như vậy tại sao lại chết ngay đây? Trừ phi các người muốn báo thù ta, kẻ nào giết chết con gái ta?”.

Bọn nữ hầu cuống quýt quỳ lạy, nhất loạt nói không dám làm chuyện đó.

Võ Thị lại hỏi “Các người đều là những người tốt, lẽ nào có quỷ đến đòi mạng ư?”. Bọn người hầu dần dà tỉnh ngộ, nhất loạt đồng thanh: “Chỉ có

chính cung nương nương qua đây, hài nhi khóc nên bà ta bế nó dỗ nín. Nó ngủ rồi bà ta mới về cung”.

Võ Thị nghe xong, cố ý giậm chân, vừa khóc vừa kể lể, giọng ai oán nói số mình khổ không có con cái. Đường Cao Tông quả quyết cho rằng hoàng hậu bóp chết đứa trẻ, ông ta quyết định phế bỏ hoàng hậu. Lúc này Võ Thị cố ý nói. “Phế bỏ hoàng hậu là chuyện lớn, xin bệ hạ quyết định anh minh, nếu không bàn bạc với các đại thần, thì Vương hoàng hậu sẽ không phục và không hài lòng với thiếp. Thà rằng đuổi thiếp đi chứ không thể phế hậu được”.

Nhưng mà Đường Cao Tông tự mình suy lý quyết đoán mọi việc. Lời nói của người ngoài có thể dễ dàng “khuyên” quay đầu không ? Ông ta nói với Võ Thị: “Ý trẫm đã quyết, khanh đừng can trẫm”.

Ngoài mặt thì Võ Tắc Thiên tỏ vẻ đau khổ nhưng thực ra trong lòng lại vô cùng vui mừng.

Mỗi cá nhân bắt ép, khuyên ông ta làm chuyện gì ông đều cảm thấy không vui, thêm vào đó là sự cự tuyệt, ông chỉ căn cứ vào ý nguyện, vào logic của mình mà làm việc. Võ Tắc Thiên có thể nhìn rõ điểm này, bà ta còn khéo léo xây dựng tình hình, khiến Đường Cao Tông chiều theo tâm ý bà ta mà xử lý mọi chuyện đưa ra các quyết sách, đó gọi là có mưu trí thâm sâu. Tuy nhiên thủ đoạn của Võ Tắc Thiên rất tàn nhẫn, quay lưng vào lẽ đời. Nhưng chỉ nhìn từ góc độ xây dựng kế sách thì bà ta không hổ thẹn là một cao thủ mưu sâu trí lớn, biết nhìn xa trông rộng. Trong vũ đài chính trị cần loại trí mưu này, huống hồ còn muốn giúp cho việc tiêu thụ sản phẩm giành được thành công, đương nhiên phải áp dụng xuất sắc mưu kế này.

Jonh là ông chủ cửa hàng xe hơi cũ ở Chasda. Một hôm, có đôi vợ chồng trẻ đến cửa hàng. ông giới thiệu cho vợ chồng họ rất nhiều xe, nói đến cạn khô cả cổ, nhưng mỗi một chiếc xe họ đều tìm ra một căn bệnh, một lỗi. Nói như vậy, họ xem xét hết tất cả những chiếc xe cũ, cuối cùng tay không đi khỏi cửa hàng. Jonh không hổ danh là một thương nhân xuất sắc, ông không tỏ vẻ gì là khó chịu mà còn xin số điện thoại của đôi vợ chồng đó, nói rõ bao giờ có chiếc xe nào mới hơn thì sẽ gọi điện cho bọn họ.

Jonh phân tích tâm lý của hai người, quyết định thay đổi quyết sách, không thể giống như lần trước cứ ra sức mà giới thiệu xe, mà phải làm sao cho bọn họ hạ quyết tâm mua xe.

Vài ngày sau, có một người muốn bán chiếc xe hơi cũ của anh ta, Jonh thử quyết định đưa ra kế sách. Ông gọi điện thoại cho đôi vợ chồng đó đến và nói rõ để cho bọn họ nêu kiến nghị.

Sau khi hai vợ chồng nọ đến, ông nói: “Tôi hiểu các bạn, các bạn đều là những người am hiểu về xe hơi. Các bạn có thể xem giúp tôi chiếc xe này đáng giá bao nhiêu tiền không?”.

Đôi vợ chồng đó vô cùng kinh ngạc, chủ cửa hàng xe hơi ngẫu nhiên lại thỉnh giáo bọn họ đến. Người chồng xem qua một lượt, rồi lái thử năm phút, sau đó nói: “Khoảng 300 đô la là có thể mua được, điều này không còn do dự.

“Nếu tôi dùng số tiền đó lấy lại chiếc xe này, thì anh có mua nó không. “Jonh hỏi. “Đương nhiên, tôi sẽ mua lại nó”.

Cuộc mua bán rất nhanh chóng đã thành công. Cửa hàng xe hơi tiêu thụ xe rất tốt, họ sửa đi rồi bán, đôi vợ chồng đó đều tìm ra lý do cự tuyệt. Hiện nay, giá cả của xe đều thông qua nguyên tắc xử lý của mình để bán ra, nếu như “giá cả hợp lý”, vậy thì còn tìm đâu ra lý do cự tuyệt đây? Đôi vợ chồng này có chung tâm lý của những người bình thường. Huống hồ, ông chủ cửa hàng biết nắm bắt tâm lý khách hàng điều này là do tóm tắt được mưu trí sở tại để rồi dễ dàng kiếm sống từ những chiếc xe hơi cũ kỹ đó.

Chương 41 Lừa lấy mất thời gian của đối thủ

Vào thời Đường Cao Tông, Thổ Phồn rất hùng mạnh nên Tây Đột Quyết phải quy phục và có ý định thôn tính cả Thổ Cỗ Hồn. Nhà Đường cũng tham dự vào hoạt động thôn tính Thổ Phồn, nên quan hệ hòa hiếu giữa Thổ Phồn với nhà Đường bị phá vỡ. Nhà Đường vì muốn đối phó với Thổ Phồn nên đã trao cho tù trưởng Tây Đột Quyết là A Sử Na Đô Chi làm tả kiêu vệ tướng quân để ông chấm dứt quan hệ với Thổ Phồn.

A Sử Na Đô Chi bề ngoài thì tỏ vẻ theo ý của nhà Đường nhưng sau lưng vẫn liên kết với Thổ Phồn để cùng chiếm An Tây của nhà Đường (tức Cao Xương, Tân Cương bây giờ). Nhà Đường muốn xuất quân đánh dẹp Tây Đột Quyết. Quan thị lang Bùi Hành Kiệm khởi tấu Đường Cao Tông: “Bây giờ Thổ Phồn đang mạnh, Tây Đột Quyết cũng có ý hòa hiếu với nhà Đường nên chúng ta không thể công khai dùng binh hai phía được. Bây giờ cũng đúng lúc Ba Tư vương vừa qua đời, con ông ta Nê Niết Tư làm con tin thì vẫn ở trong kinh đô của ta, ta có thể sẵn sàng để cho Nê Niết Tư về nước kế vị. Trên đường qua Tây Đột Quyết thì nhân tiện hành sự luôn, chắc chắn là không cần đánh mà Tây Đột Quyết vẫn phải quy hàng”. Đường Cao Tông nghe nói có lý bèn hạ lệnh cho quân do Bùi Hành Kiệm dẫn đầu đưa vương tử Ba Tư về nước, cũng là để làm yên lòng các nước láng giềng của Ba Tư. Trên thực tế thì chỉ là mượn cớ để công kích Tây Đột Quyết.

A Sử Na Đô Chi cũng biết ngay kế sách giả dối bề ngoài một kiểu, bên trong một kiểu của nhà Đường nên phải rất nhiều trinh thám để kịp thời tìm

hiếu hành trình của Bùi Hành Kiệm.

Năm Điều Lộ thứ nhất (năm 627 sau Công nguyên) vào một ngày nắng to, Bùi Hành Kiệm đến Tứ Châu (bây giờ là Thổ Lộ Phồn, Tân Cương), các quan lại ở Tứ Châu đều ra ngoài thành nghênh tiếp. Bùi Hành Kiệm triệu tập hơn 1000 con cháu hào kiệt đi theo, rêu rao khắp nơi rằng thời tiết nóng quá, không muốn vội vàng đi xa, đợi đến khi thời tiết mát mẻ hơn sẽ lên đường đi về phía tây.

A Sử Na Đô Chi vốn đang lo Bùi Hành Kiệm sẽ đánh gấp nay lại nghe nói Bùi Hành Kiệm muốn lưu lại Tây Châu đợi khi trời mát mới đến Đột Quyết nên rất yên tâm, chỉ lo vui vẻ, tránh nóng mà không hề lo bố trí phòng vệ.

Bùi Hành Kiệm lại cho triệu tập tù trưởng bốn trấn An Tây và nói với họ: “Trước đây ở Tây Châu, ta thích nhất là đi săn. Nhân tiện lúc này đang rỗi rãi ta muốn thăm lại chốn cũ, vừa là đi săn vừa du ngoạn khắp nơi. Ai muốn đi cùng ta?”. Người dân nơi đó vốn sống dựa vào việc săn bắn nên vừa nghe vậy, tất cả mọi người không ai là không muốn đi theo. Bùi Hành Kiệm lại nói: “Nếu mọi người muốn đi cùng thì phải theo lệnh của ta”. Mọi người đều đồng thanh đáp ứng.

Bùi Hành Kiệm tuyển chọn được hàng vạn người ngựa, tổ chức thành đội ngũ. Dưới danh nghĩa là đi săn, Bùi Hành Kiệm đã ngấm ngầm cho thao luyện đồng thời còn ra lệnh liên tiếp trong mấy ngày từ đường nhỏ tiến về phía tây, chỉ mấy ngày sau đã đến chỗ bộ lạc của A Sử Na Đô Chi. Khi còn cách chỗ của bộ lạc đó 10 dặm, Bùi Hành Kiệm phái sứ giả đến văn an.

Bỗng nhiên nhìn thấy sứ giả nhà Đường đến nên A Sử Na Đô Chi rất đổi kinh hoàng. Nhưng thấy sứ giả có thái độ khoan thai, ôn hòa, không trách mắng chuyện ông ta đã ngấm ngầm liên kết với Thổ Phồn, cũng không có ý muốn đánh nên mới yên tâm. A Sử Na Đô Chi vốn cũng đã bàn bạc với người trong bộ lạc dự định đến mùa thu trời mát mẻ sẽ chống cự lại quân Đường. Bây giờ chưa kịp phòng bị thì quân Đường đã đến, nếu gắng gượng để chống cự thì rõ ràng là lấy trứng chọi đá, vả lại xem thái độ của sứ giả nhà Đường thì chắc nhà Đường cũng sẽ không dùng quân ngay tức khắc nên cũng giả vờ tỏ ra tôn trọng nhà Đường, dẫn trên 500 quân đến chào Bùi Hành Kiệm.

Bùi Hành Kiệm cũng giả vờ tỏ ra hoan nghênh, nhưng thực ra đã ngấm ngầm bố trí mai phục. Vừa đợi A Sử Na Đô Chi bước vào lều trại bèn ra hiệu lệnh cho quân mai phục xông ra, lập tức hơn 500 người bị bắt giam lại.

Lúc đó, phó tướng của A Sử Na Đô Chi là Lý Già Bạc trấn giữ ở biên giới phía tây. Bùi Hành Kiệm dẫn đầu kỵ binh, thừa thắng đánh về phía tây đó. Già Bạc còn chưa biết việc gì xảy ra thì đã bị tấn công bất ngờ nên không

chống cự lại được đành giơ tay xin hàng.

Bùi Hành Kiệm không cần đổ máu mà vẫn bắt được hai tù trưởng của Tây Đột Quyết và thắng lớn. Sau đó lệnh cho hoàng tử Ba Tư tự về Ba Tư, để người lưu lại An Tây, đồng thời cho xây thành Toái Diệp, củng cố biên phòng. Còn mình thì áp giải tù binh về phía đông, chiến thắng trở về. Trong buổi tiệc mừng chiến thắng, Đường Cao Tông nói với ông rằng: “Khanh dẫn một đội quân tác chiến đơn độc, đi sâu vạn dặm, không cần đổ máu mà vẫn bắt được tù binh về, có thể nói là văn võ song toàn”.

Làm bất cứ việc gì cũng phải có thời gian, một khi không có thời gian thì tự nhiên mọi việc đều không có kết quả. Bùi Hành Kiệm không mất một quân lính nào, không để cho Thổ Phồn kịp trở tay nên dễ dàng bắt được thủ lĩnh của Tây Đột Quyết, điểm mấu chốt của vấn đề là ở chỗ đã không cho A Sử Na Đô Chi kịp có thời gian để chuẩn bị chống cự. Đương nhiên thời gian thì không thể lấy trộm hay cướp đi được, cái gọi là làm cho đối thủ mất đi thời gian không có nghĩa là rút đi thời gian một vài giờ, một vài ngày hay vài tháng trong cuộc đời của đối thủ, mà chỉ là thông qua các thủ đoạn lừa dối làm cho thời gian mà đối thủ vốn định dùng để chống cự thành của mình dùng. Như vậy thì riêng chuyện chống cự, đối thủ cũng đã không đủ thời gian rồi. Cạnh tranh trong kinh doanh cũng vậy, kẻ “lừa lấy thời gian của đối thủ” luôn là kẻ tốt nhất để không cần đánh mà vẫn thắng.

Một lần, một thương nhân người Mỹ là người rất thích phân tích tâm lý và tinh thần người Nhật Bản vì chuyện làm ăn phải đến Nhật đàm phán. Khi máy bay hạ cánh ở Tokyo, ông ta được nhân viên do phía Nhật cử đến đón tiếp với một thái độ rất lịch sự, lại còn giúp ông làm các thủ tục.

“Thưa ngài, ngài có biết nói tiếng Nhật không?”, người Nhật đó hỏi ông ta.

“Ồ! không, nhưng tôi có đem theo một quyển từ điển rất hay, hy vọng sẽ nhanh chóng học được”, ông người Mỹ trả lời.

“Thế lúc về ngài cũng sẽ đi máy bay chứ? Đến lúc đó chúng tôi sẽ tiễn ngài ra sân bay”, người Nhật đó lại hỏi.

Ông người Mỹ không cảnh giới gì nữa, cảm thấy người Nhật thật chu đáo, quan tâm nên vội rút vé máy bay lúc về ra nói cho anh ta cụ thể là lúc nào rời Nhật Bản.

Người Nhật đó biết rằng thương nhân người Mỹ này chỉ ở Nhật 4 ngày. Thế là đầu tiên thì sắp xếp cho ông ta đi du lịch một tuần. Không chỉ đi thăm các thắng cảnh mà còn dựa vào sở thích của ông ta để sắp xếp cho ông ta tham gia một lớp “Thiền cơ” ngắn hạn giảng bằng tiếng Anh, nói rằng để

thương gia người Mỹ tìm hiểu về tôn giáo tín ngưỡng Nhật Bản.

Mỗi tối, người Nhật đều để cho người Mỹ quỳ trên nền đất cứng, tham dự các buổi tiệc khoản đãi ân cần hiếu khách kiểu Nhật, mỗi lần là 4 giờ 30 phút, làm cho thương gia người Mỹ chán đến tận cổ mà vẫn phải luôn miệng cảm ơn. Nhưng cứ mỗi lần nhắc đến chuyện làm ăn thì người Nhật lại thư thái nói “Thời gian còn nhiều, không vội, không vội?”.

Đến ngày thứ 12 thì buổi đàm phán cũng bắt đầu, nhưng đến chiều lại chơi gôn. Đến ngày thứ 13 lại đàm phán, nhưng vì còn phải tham dự buổi tiệc tiễn đưa rất long trọng nên phải kết thúc đàm phán sớm. Buổi tối hôm đó, người Mỹ đã sốt ruột lắm rồi nhưng vẫn phải tỏ ra tươi cười vui vẻ nghe theo sự sắp xếp khách sáo của người Nhật để tham gia các cuộc vui tiếp.

Đến ngày thứ 14, đàm phán lại bắt đầu, nhưng lúc bàn đến vấn đề quan trọng thì xe ô tô đến giục vì đã đến giờ ra sân bay. Thế là hai bên chủ khách đành phải cùng nhau lên xe. Trên đường ra sân bay bàn về điều kiện mẫu chốt. Xe đến sân bay, mọi người bước xuống xe thì cũng vừa lúc hai bên ký xong vào bản thỏa thuận. Hai bên nói lời tạm biệt, người Mỹ thì mỉm cười lên máy bay. Song chỉ sau một thời gian thực hiện thỏa thuận thương gia người Mỹ mới phát hiện ra mình toàn bị lỗ. Lúc đó ông mới tỉnh ngộ ra rằng người Nhật đã lừa lấy gần hết thời gian mà lẽ ra dùng để đàm phán, ký thỏa thuận, trong tình cảnh như vậy thì làm gì mà chả thua?

Chương 42 Lấy cái này thay cái kia

Năm Điều Lộ nguyên niên thời Đường Cao Tông (năm 679), Bùi Hành Kiệm vừa mới dùng kế để bình định tộc Đột Quyết ở phía tây, không ngờ tộc Đột Quyết ở phía đông cũng phát sinh bạo loạn làm phản, ngang nhiên chống đối triều Đường. 24 tù trưởng ở biên giới phía bắc đều nhất loạt hưởng ứng, cả phương Bắc náo loạn. Đường Cao Tông ra lệnh cho trưởng sử phủ Thiên Vu là Tiêu Tự Nghiệp dẫn binh chinh phạt, nào ngờ bị đánh cho tan tác, thương vong nhiều không kể xiết. Thế là, Đường Cao Tông lại hạ lệnh cho Bùi Hành Kiệm làm đại tổng quản quân đội cùng với đô đốc tỉnh Phong Châu là Trình Vụ Diên, đô đốc tỉnh U Châu là Lý Văn Gián... thống lĩnh đại quân tiêu diệt bọn phản nghịch, dẹp yên tộc Đột Quyết ở phía đông.

Đoàn quân đi đến Sóc Châu (nay thuộc huyện Sóc tỉnh Sơn Đông) thì Bùi Hành Kiệm nói với các chư tướng: “Trong đạo dụng binh, đối với nội bộ thì coi trọng sự trung thành còn đối địch phải gian trá. Trước đây không lâu thống sư Tiêu Tự Nghiệp chỉ huy quân đội, ông ta tuy dũng cảm nhưng không có mưu trí, không biết dùng sự gian trá đối xử với địch, thậm chí lương thảo còn bị tộc Đột Quyết cướp đoạt, vì thế quân ta lâm vào cảnh đói khát, gặp

cảnh thất bại. Lần này tộc Đột Quyết nhất định ngựa theo đường cũ đến cướp đoạt lương thảo của quân ta, chúng ta sẽ cho quân tinh nhuệ ẩn nấp trên xe chở lương thực, tất dẫn dụ được kẻ địch, giết chết bọn chúng khi địch chưa kịp trở tay”.

Theo kế hoạch đã định, Bùi Hành Kiệm cho bố trí 300 xe chở lương, mỗi xe có 5 chiến binh tinh nhuệ ẩn náu, bọn họ đều đeo dao lớn và cung tên rắn chắc. Bên ngoài chỉ có một chiến binh già yếu đánh xe, đoàn xe chậm rãi tiến về phía trước. Ngoài ra, ông còn phái một ngàn quân tinh nhuệ, từ các ngã đường vượt qua đoàn quân lương, mai phục yểm trợ trước mặt để tùy cơ ứng biến.

Trước đây quân đội tộc Đột Quyết đã vài lần cướp được lương thảo, nay lại thấy đoàn xe lương tiến đến, chắc hẳn sẽ trót lọt như mọi lần, do đó không đề phòng đều nhất loạt xông ra cướp bóc. Những lão binh già yếu hộ tống xe lương nhìn thấy quân lính Đột Quyết dũng mãnh kéo đến, bọn họ vội vàng bỏ xe lương chạy trốn. Quân Đột Quyết không cần phung phí sức lực đã cướp đoạt được lương thảo, tự nhiên chúng sinh ra dương dương tự đắc, kiêu ngạo liền kéo đoàn xe lương đến vùng cỏ phì nhiêu nước chảy róc rách, bọn họ cho ngựa ăn cỏ uống nước và nghỉ ngơi, sau đó mở thùng xe định dỡ lương thực xuống.

Điều họ không ngờ đã xảy ra, lương thực đâu không thấy, chỉ toàn quân lính dũng cảm triều Đường. Quân Đột Quyết bị tập kích ngoài ý muốn, nên chống đỡ không kịp bị quân Đường đánh cho tan tác, thi thể chất thành đồng, số còn lại tháo chạy tán loạn. Ai biết được rằng họa vô đơn chí, căn mật phòng bị chặt chẽ ở cửa ải thì lại mọc ra cánh quân ở cạnh sườn, quân Đột Quyết hoặc đầu hàng, hoặc bị giết, không còn sót một mống.

Từ đó về sau, quân Đột Quyết sợ hãi không dám hó hé và cũng không dám đến cướp đoạt lương thảo của Bùi Hành Kiệm. Bùi Hành Kiệm có một hậu phương an toàn phụ giúp, ông mạnh dạn tiến về phương Bắc, không lâu sau đã diệt được bọn phản loạn Đột Quyết chiến thắng quay về triều.

Có rất nhiều cách làm gian trá. Bùi Hành Kiệm đã tráo lương bằng quân lính, một kế sách cực kỳ tuyệt hảo, ý tưởng đó quả làm người ta không ngờ, ai biết được cũng vỗ tay tán thưởng. Trong kinh doanh thương nghiệp chúng ta cũng luôn giương cao biển hiệu lấy sự trung thực làm đầu, nhưng đối với những kẻ gian trá, cũng nên để “gậy ông đập lưng ông”, chúng ta nên áp dụng kế sách “tình hình phát sinh sự thay đổi không bình thường, lấy cái này thay cái kia”. Vạn nhất không thể để bị mắc lừa, bị mê muội. Ngài Mike đã áp dụng thành công kế sách này, thoát khỏi sự kiểm soát về thuế của hải quan nước Mỹ. Tìm hiểu cách làm của ông, giúp chúng ta có thể tiến thêm một

bước trong việc tìm hiểu kế sách “lấy cái này thay cái kia”.

Mike đặt mua 10.000 đôi găng tay phụ nữ tại Pháp, theo quy định nước Mỹ thì ông ta phải đóng thuế hải quan tương đối cao. Vì muốn giảm bớt thuế nên ông ta đã chia đôi số găng tay, sau đó lần lượt vận chuyển về Mỹ.

Chuyến đầu tiên chuyển về Mỹ, Mike cố ý không đi lấy hàng. Chiếu theo thủ tục hải quan, hàng hóa vô chủ quá thời hạn quy định thì sẽ tiến hành bán đấu giá. Số găng tay này của ông ta đương nhiên cũng không nằm ngoài lệ.

Ngày bán đấu giá số găng tay đó có không ít thương gia đến tham gia, Mike cũng nằm trong số đó, ông không nói năng gì, đợi chờ sự thay đổi mang tính hài kịch. Mọi người mở hòm ra xem: họ bị một trận kinh ngạc, về chất lượng của số găng tay đó đều đạt yêu cầu chỉ có điều toàn bộ đều là găng tay trái. Với số hàng đó, ai dám mua cơ chứ! Thế là cuộc bán đấu giá chỉ còn mình Mike, theo cái lý thông thường, ông ta đứng ra mua số găng tay đó và với giá cực thấp.

Theo quy luật, găng tay thường là hai chiếc trái, phải mới thành đôi, vậy mà ông ta lại lấy hai tay trái làm thành một đôi, kỳ lạ quá, nhân viên hải quan đã bị che mắt rồi.

Chuyến găng tay thứ hai lại đến, lần này ông ta không dám dùng chiêu bài “bán đấu giá” như lần trước, nhưng ông ta lại đem 10.000 chiếc găng tay phải gộp vào từng đôi một. Kết quả nhân viên hải quan lại bị mắc kế “lấy cái này thay cái kia”, họ chỉ dám thu thuế 5000 đôi. Như vậy, ông ta đã trốn được một phần hai thuế hải quan, ngoài ra còn mua được số găng tay trái với giá một hào một chiếc và rốt cuộc đã nhập cảnh an toàn cho 10.000 đôi găng tay.

Kế sách “lấy cái này thay cái kia” không nhất định đều phải gian trá, cũng có thể coi đó là một phương pháp kinh doanh chính đáng, đáng được đề cao.

Ở nước Mỹ, các thương gia Nhật cũng làm như vậy. Công ty xe hơi của Nhật quyết định đưa sang thị trường nước Mỹ một loại xe hơi Infiniti. Vài năm trước, với ý đồ thay đổi quảng cáo quan niệm tiêu phí xe hơi của người Mỹ. Trên tranh quảng cáo chỉ thấy tầng nham thạch, đàn ngựa mà không hề có cảnh tượng xe hơi, nhưng nhìn toàn bộ bức tranh có thể thấy được không khí yên tĩnh theo hình thức Nhật Bản.

Basi nói: “ở Nhật Bản cái gọi là hào hoa là chỉ một cảm giác tự nhiên dư thừa, cái gọi là vẻ đẹp tức chỉ quan hệ cá nhân mật thiết. Một loại quan niệm mới của hào hoa xuất hiện đó là Infiniti”.

Hình thức quảng cáo này làm chấn động nước Mỹ, người Mỹ tìm kiếm quan niệm tiêu phí hào hoa mới mẻ. Họ theo đuổi xu hướng mãnh liệt hình

thức Infiniti.

Sau vài năm, công ty xe hơi này nhận được rất nhiều điện thoại hỏi về xe hào hoa tại sao chưa thấy xe bán trên thị trường mà chỉ thấy biển quảng cáo. Mãi đến ngày 8 tháng 11 năm 1989 loại xe này mới xuất hiện tại Nhật Bản.

Trải qua sự khống chế, sự nhần nại, xe Infiniti mới được đăng cơ trên thị trường nước Mỹ, chiếm một số lượng lớn trong các cửa hàng xe hơi của Mỹ.

Chương 43 Đánh vào dư luận.

Năm 683 sau Công nguyên, Đường Cao Tông vì bệnh đau đầu tái phát nên đã chết. Đường Trung Tông Lý Hiển lên kế vị vốn là kẻ bất tài, xưa nay đều nhất nhất nghe theo lời mẹ và đương nhiên chính quyền đã hoàn toàn rơi vào tay Võ Tắc Thiên. Đến năm thứ hai vì một lý do nào đó Đường Trung Tông bị phế làm Lô Lăng Vương, Võ Tắc Thiên bất giác nghĩ đến một chuyện từ hồi mình còn nhỏ.

Viên Thiên Cương, người Tây Thục rất tinh thông tướng thuật, đã nói tất sẽ nghiệm. Lúc đó cha của Võ Tắc Thiên là Võ Sĩ Ước mời đến nhà để ông ta gặp mọi người trong gia đình. Sau cùng khi xem cho Võ Tắc Thiên lúc đó còn đang quần tã, Viên Thiên Cương kinh ngạc buột miệng nói: “Nó là con trai à? Nếu là con gái thì không thể nói trước được”. Cha Võ Tắc Thiên cười trả lời: “Nếu nó là con gái thì sau này sẽ như thế nào?”. Viên Thiên Cương nói: “Tướng mạo khác thường, rất sang”. Cha của Võ Tắc Thiên nói: “Hay là nó có thể làm hoàng hậu”. Viên Thiên Cương nói: “Làm hoàng hậu là chuyện đương nhiên rồi nhưng xem ra không chỉ dừng ở đó!”. Cha của Võ Tắc Thiên lại hỏi: “Thế liệu có làm được nữ hoàng đế không?”. Thiên Cương trả lời: “Con gái mà có tướng như vậy thì đương nhiên là sẽ làm nữ hoàng đế!”

Cho đến khi Võ Tắc Thiên lớn lên, các anh chị em vẫn thường kêu là nữ hoàng đế. Võ Tắc Thiên biết rằng trong lịch sử các triều đại chưa có ai được làm nữ hoàng đế nên cũng không mơ mộng gì. Không ngờ thời thế thay đổi, phúc chí tâm linh, từ tài nhân lên Chiêu Nghi, từ Chiêu Nghi lên hoàng hậu, từ hoàng hậu lên thái hậu, cứ từng bước từng bước một, mọi việc đều như ý. Khi Đường Cao Tông còn sống, vì bệnh đau đầu nên từ năm 660 sau Công nguyên phần lớn chuyện chính sự đều ủy thác cho mình, bây giờ con trai là hoàng đế, việc chính sự đều do một mình mình nắm, muốn phế muốn lập ai chỉ cần một câu nói của mình. Vậy là Võ Tắc Thiên không thể tránh khỏi lời tiên đoán của Viên Thiên Cương, đã được thử cái ý nghĩ làm nữ hoàng đế.

Song quan niệm truyền thống vẫn còn thâm căn cố đế, sau khi Đường Trung Tông bị phế, Võ Tắc Thiên cố ý thăm dò quần thần mới hỏi: “Sau này nên lập ai làm hoàng đế?” Tể tướng bèn tâu nên lập người con út của Võ Tắc

Thiên và Đường Cao Tông là Dự Vương Lý Đán. Những người khác cũng đồng ý như vậy chứ không một ai nghĩ đến việc một người đàn bà làm hoàng đế cả.

Võ Tắc Thiên đành phải tạm thời lập Lý Đán làm hoàng đế trên danh nghĩa. Song không ít đại thần nhiều lần đứng ra khuyên gián, đòi Võ Tắc Thiên phải sớm trao lại chính quyền cho hoàng đế, đàn bà không được tham dự vào chuyện chính sự. Cháu của quan đại thần nổi tiếng nhà Đường Lý Tích là Lý Kính Nghiệp thậm chí còn tập trung hơn 100.000 binh mã, thề giết người đàn bà muốn cướp giang sơn Đại Đường. Đại văn hào Lạc Tân Vương đã viết bản “Thảo Võ Chiếu hịch văn” nổi tiếng. Sau đó còn hàng loạt các bài phê phán đả kích Võ Tắc Thiên như Giáng Châu, Biểu Châu, Dự Châu...

Đối mặt với các thế lực truyền thống lớn mạnh như vậy, Võ Tắc Thiên hiểu rằng chỉ cần một câu nói của mình thì có thể ngồi lên ngai vàng, nhưng như vậy thì lòng người không phục, lòng dân bất ổn, ngôi vị nữ hoàng đế sẽ không bền chắc, cũng không thể lưu danh sử xanh được. Vì thế bà đã quyết định áp dụng kế sách dư luận tiến hành để tìm cách thay đổi quan niệm của mọi người, thay đổi thái độ thù địch của dân chúng đối với phụ nữ, đặc biệt là với bà.

Võ Tắc Thiên giả vờ nói rằng muốn trả lại chính quyền cho Lý Đán nhưng lại ngầm ngầm buộc Lý Đán viết biểu từ chối, làm như mình bị buộc phải lâm triều, nắm quyền của hoàng đế.

Tiếp đó lại cho cháu mình là Võ Thừa Tự sai người khắc lên đá 8 chữ “Thánh mẫu lâm nhân, vĩnh xương đế nghiệp” và sơn màu đỏ rồi ném vào Lạc Thủy. Sau đó lại cho người nhặt lên dâng triều đình. Võ Tắc Thiên tự mình làm lễ cảm tạ trời đất, gọi hòn đá đó là Thiên thụ thánh đồ, đổi tên Lạc Thủy thành Vĩnh Xương Thủy, phong cho thần Lạc Thủy là Hiến thánh hậu, tự thêm cho mình hiệu là Thánh mẫu thần hoàng, phong cho Đường Đồng Thái làm Du Kích tướng quân. Đồng thời còn tổ chức nghi lễ trọng đại bái lạc thụ thụ, làm người khác nghĩ rằng việc bà làm hoàng đế là ý trời.

Lại cho một pháp minh cao tăng bịa đặt ra rằng có một đám mây cuộn thành bốn vòng bay khắp trong ngoài triều đình và cho rằng Võ Tắc Thiên là hiện thân của Phật Di Lặc ở trần thế, lẽ ra phải là người đứng đầu nhà Đường. Thêm nữa lại lệnh cho thị ngự sử Phó Du Nghệ dẫn hơn 900 người dân đến triều đình dâng biểu khẩn thiết mời Võ Tắc Thiên lên ngôi hoàng đế. Võ Tắc Thiên giả bộ không đồng ý nhưng lại thăng quan cho Phó Du Nghệ. Thế là các quan lại, dân chúng, đạo sĩ khắp nơi đều bắt chước Phó Du Nghệ dâng biểu mời Võ Tắc Thiên ra làm hoàng đế. Có lần số người dâng biểu lên tới 60 ngàn người.

Với cách tạo ra dư luận như vậy đã làm cho mọi người đều cảm thấy rằng việc Võ Tắc Thiên làm hoàng đế là hợp ý trời và hợp lòng người. Các quan lại, dân chúng được thể còn nói việc lập nữ hoàng đế là hợp ý trời đất, Võ Tắc Thiên nên sớm lên ngôi. Ngay cả vị hoàng đế hữu danh vô thực Lý Đán cũng cho rằng Võ Thị nên làm hoàng đế, tự mình cũng dâng biểu thỉnh cầu Võ Thị.

Võ Tắc Thiên thấy rằng quan niệm của mọi người đã thay đổi, thời cơ chín muồi nên đến năm 690 sau Công nguyên đã giáng hoàng đế Lý Đán làm hoàng tự và ban cho họ Võ. Sau đó đổi quốc hiệu thành Chu, thêm tôn hiệu cho mình là Thần thánh hoàng đế, đường đường chính chính ngồi lên ngai vàng, làm nên một cuộc cải cách, lần đầu tiên trong lịch sử Trung Quốc một nữ hoàng đế thống trị thiên hạ.

Sử sách gọi Võ Tắc Thiên là “Tổ đa trí kế”. Nếu xét về tài trí theo quan điểm hiện nay thì so với con trai mình, Võ Tắc Thiên xứng đáng nắm quyền hành hơn. Nếu tính từ khi Võ Tắc Thiên làm hoàng hậu và tham gia chính sự thì trên thực tế là đã chấp chính được nửa thế kỷ và phải nói rằng bà đã có công rất lớn, đã cống hiến rất nhiều vì sự văn minh, tiến bộ. Nhưng vì bà là phụ nữ nên việc ngồi lên ngôi vị hoàng đế là một cuộc cải cách làm kinh thiên động địa trong xã hội phong kiến, nếu như không có dư luận dọn đường trước để tranh thủ lòng người, thay đổi quan niệm thì điều đó rất khó thực hiện.

Trong kinh doanh, có lợi nhuận nhiều nhất, cống hiến nhiều nhất cho sự tiến bộ của xã hội luôn là sự khai phá của sản phẩm mới. Nhưng mọi người cũng đều biết rằng, đã từng có biết bao sản phẩm mới ra đời mà không có người hỏi han tới, từng có bao nhiêu nhà máy chỉ vì sáng tạo ra sản phẩm mới mà bị phá sản. Nguyên nhân là do đâu? Người tiêu dùng quan niệm về giá trị tiêu dùng, có cách tiêu dùng truyền thống, đó là những thành trì kiên cố để họ cự tuyệt một sản phẩm mới.

Một sản phẩm mới chỉ có thể thông qua cách dư luận tiến hành phương thức, quan niệm về tiêu dùng, phá vỡ những lô cốt thì mới có thể được người tiêu dùng ưa thích, mới có được thị trường, thay thế được sản phẩm cũ. Chính vì thế mà trong kinh doanh, kế “dư luận tiên hành” rất hay được dùng. Việc vận dụng kế “dư luận tiên hành” của các thương nhân người Nhật rất đáng làm tấm gương cho chúng ta. Các doanh nghiệp Nhật Bản khi muốn thúc đẩy sản phẩm mới hoặc khai thác thị trường nước ngoài luôn dựa vào quảng cáo để tạo ra dư luận từ trước, và nghĩ đến thị trường trong tương lai 5 năm thậm chí 10 năm sau. Như công ty Sony chẳng hạn, trước khi sản phẩm của họ được bán ở các cửa hàng thì đã xuất hiện nhiều lần trên đài truyền hình Trung Quốc. Cho đến khi sản phẩm của họ xuất hiện trên thị trường Trung Quốc thì người tiêu dùng đã có ấn tượng sâu sắc về các tính năng, công dụng mới mẻ

độc đáo của chúng, thậm chí là đã được mọi người trông đợi từ lâu. Việc các sản phẩm của Nhật hơn hẳn sản phẩm của các nước khác hiển nhiên là có quan hệ mật thiết với việc vận dụng kế sách này.

Các sản phẩm của Nhật ở Mỹ cũng vậy. Một số công ty ô tô của Nhật quyết định đưa vào thị trường Mỹ loại xe Infiniti hào hoa. Trước đó mấy năm, quảng cáo nhằm thay đổi quan niệm sử dụng xe Ô tô của người Mỹ đã bắt đầu. Trong áp phích quảng cáo, chỉ thấy có những bầy ngựa hay tăng nhũ đá chứ không hề có hình ảnh thân xe hoặc một chiếc xe đang băng nhanh nhưng rõ ràng là đã hiện ra một cảm giác yên tĩnh kiểu Nhật. Chỗ trống bên cạnh thì viết. “Ở Nhật, cái gọi là hào hoa tức là để chỉ cảm giác tự nhiên về sự dư thừa, còn cái gọi là đẹp là để chỉ quan hệ cá nhân mật thiết. Một quan niệm mới về sự hào hoa đã xuất hiện - Infiniti”.

Cách quảng cáo linh hoạt kỳ ảo mà lại có sức ngấm sâu này ngay lập tức làm rung động quan niệm tiêu dùng hào hoa muốn tìm cái mới lạ của người Mỹ, hình thành nên một xu hướng từ bỏ quan niệm gò bó vốn chỉ nhấn mạnh về chất lượng của xe và sự hào hoa theo kiểu cũ để đuổi theo sự hào hoa theo kiểu Infiniti.

Vài năm sau đó, kể cả khi công ty Nhật Bản nhận được rất nhiều cú điện thoại hỏi về kiểu xe hào hoa mới thì họ vẫn chưa đưa sản phẩm ra thị trường mà chỉ cung cấp một vài bức ảnh về kiểu xe mới cho giới báo chí. Mãi cho đến ngày 8 tháng 11 năm 1989, loại xe đó mới được trưng bày trong phòng triển lãm các loại xe của Nhật.

Sau khi đã thăm dò, khống chế dư luận một cách tỉ mỉ, kiên nhẫn, Infiniti mới bắt đầu được đưa vào Mỹ và ngay lập tức chiếm lĩnh các cửa hàng bán xe ô tô lớn.

Chương 44 Dự định vào tròng

Vô Tắc Thiên tuy đã ngồi lên ngai vàng một cách thuận lợi, nhưng vẫn lo các đại thần trong triều không phục nên cho đặt ở cổng thành một cái “tráp đồng” và truyền lệnh bất kỳ ai cũng có thể mật báo, bỏ những bức thư mật báo vào “tráp đồng”, sau đó sẽ có người chuyên đến lấy ra và dựa vào đó để trừng phạt các quan đại thần có hành vi làm loạn hoặc không phục bà ta. Nếu những bản mật tấu đó chính xác thì sẽ được phong quan. Sách Nguyên Lễ người Hồ nhờ mật báo được phong chức Du kích tướng quân. Thế là mọi người nhao nhao lên bắt chước. Thậm chí còn dựng chuyện kết tội cho các quan lớn bé để được lên thẳng một mạch làm quan.

Trong số đó quan Thượng thư Chu Hưng là người nhạy bén, giao hoạt nhất. Chẳng bao lâu sau đã làm đến chức Thu quan thị lang. Dưới tay ông ta

còn chuyên nuôi hàng trăm tên vô lại chuyên làm việc mật báo. Mỗi lần muốn mưu hại một người nào đó thì lập tức khắp nơi đều có mật báo, do nội dung giống nhau nên mọi người đều tin là thật. Ông ta còn dựa vào kinh nghiệm nhiều năm đó tổng kết ra những bức thư mật báo khoảng 1000 chữ để làm tài liệu quý hiếm truyền dạy cho các đệ tử. Chu Hưng còn đề ra hàng loạt các hình phạt, các công cụ để trừng phạt rất khác người như “phượng hoàng sái sí”, “tiên nhân hiến quả”, “ngọc nữ dâng thê”... Mỗi lần xét hỏi phạm nhân, cứ một tiếng mõ vang lên là các hình cụ được bày ra, phạm nhân chỉ mới nhìn thấy thì hồn vía đã lên mây, tội sống còn khổ hơn tội chết, không giống như tội vu khống mà ngược lại nếu được chết càng nhanh thì càng đỡ phải chịu những hình phạt tàn khốc.

Không ngờ ông trời có mắt, việc mật báo và dùng hình đó cũng bị người khác mật báo lại rằng bọn họ thông đồng với nhau mưu phản. Võ Tắc Thiên bèn ra sắc chỉ cho Lai Tuấn Thần nhanh chóng đi điều tra.

Lai Tuấn Thần thừa biết thủ đoạn của “lão đại”. Muốn cho ông ta khai ra không phải là chuyện dễ dàng. Vì vậy đã nghĩ ra một kế, mời Chu Hưng đến uống rượu nói chuyện. Trong bữa tiệc, Lai Tuấn Thần hết lời khen ngợi Chu Hưng, nói rằng ông ta là bậc cao thủ trong việc phá án. Sau đó thỉnh giáo ông ta với một thái độ rất thành khẩn: “Hiện nay tôi đang gặp phải một tên tù phạm rất giảo hoạt, mọi hình phạt đều đã được áp dụng vậy mà hắn vẫn không chịu khai, không biết ông anh có kế gì hay thì chỉ giáo cho tôi?”. Chu Hưng đang dương dương tự đắc lại có men rượu thêm vào nên chẳng nghĩ ngợi gì nói với Lai Tuấn Thần: “Việc này quá dễ, ta bảo cho người một cách tốt nhất: Kiểm lấy một cái hũ lớn, bỏ tên tù phạm vào trong, sau đó cho than đốt xung quanh, từ từ thiêu đốt. Trước khi tên tù đó bị nướng chín, chắc chắn người sẽ lấy được khẩu cung”.

Lai Tuấn Thần nghe xong sướng quá vỗ tay khen hay, đồng thời cho người mang đến một cái hũ lớn, xung quanh đốt than. Chu Hưng không hiểu ra sao: “Lẽ nào người định xét hỏi tên tội phạm đó ở đây?”. Lai Tuấn Thần lúc này mới rút ra sắc chỉ của Võ Tắc Thiên, sau đó nói với Chu Hưng: “Thỉnh quân nhập ung”.

Kết quả còn đến nhanh hơn so với dự liệu của Chu Hưng: Trước khi bị bỏ vào trong hũ, Chu Hưng đã khai rất cụ thể những điều mà Lai Tuấn Thần yêu cầu.

Cái cách mà Lai Tuấn Thần dùng để khuất phục Chu Hưng quả là rất tuyệt diệu. Trong kinh doanh, đối với những kẻ gian hiểm, những gian thương gian trá vô lại đó, nếu có thể áp dụng kế “thỉnh quân nhập ung” thì đó là cách rất có hiệu quả kinh tế. Nguyên nhân rất đơn giản, lấy độc trị độc, lấy gian trị

gian, lấy vô lại trị vô lại. Vậy cái độc đó từ đâu ra? Gian ở chỗ nào? Tìm cách để trị sự vô lại ở đâu? Chính là ở bản thân của kẻ gian trá đó?

Những năm 30, thương nhân người Anh tên Willi, đặt mua 3000 chiếc vali da của Melong Hồng Kông với giá là 200.000 đô la Hồng Kông. Trong hợp đồng quy định thời hạn giao hàng là trong vòng một tháng nếu vượt quá thời hạn đó thì không chỉ dựa vào chất lượng để giao hàng nữa mà bên bán phải bồi thường 50% tổn thất.

Trong vòng một tháng Phùng Xán giám đốc công ty sản xuất vali da Melong đã căn cứ theo hợp đồng để giao hàng cho phía Anh. Willi thì lại không ngại ngần gãi lớn tiếng nói rằng, tầng phía trong va li sử dụng nguyên liệu là gỗ và như vậy đợt hàng này không phải là va li da. Đương nhiên nếu làm lại “va li da thật sự” thì sẽ muộn, số va li da trước đó sẽ bị tồn đọng và khoản bồi thường 50% chắc chắn sẽ phải nộp. Giám đốc Phùng Xán không thể kìm nén được cơn giận, nhưng khi đối mặt với tên vô lại đó ông không nghĩ ra lời nào để phản bác được hai bên bèn đưa nhau ra tòa đối chất.

Khi mở phiên tòa xét xử, không ngờ tòa án cũng có ý thiên vị và Phùng Xán có thể bị kết tội “lừa đảo”. Phải làm thế nào khi đối mặt với một kẻ gian thương mạnh mẽ, với một quan tòa bề ngoài thì tỏ ra công bằng nhưng thực ra là có ý tư lợi?

Nhưng vị luật sư Lawir mà ông Phùng Xán ủy quyền không hề tỏ ra lo lắng, vội vàng đứng dậy, tiện tay rút ra chiếc đồng hồ vàng nhập khẩu từ London và hỏi quan tòa: “Thưa quan tòa, xin hỏi đây là loại đồng hồ gì?”. Quan tòa nói một cách rất oai: “Đó là chiếc đồng hồ vàng nổi tiếng của Anh. Nhưng chiếc đồng hồ đó thì chẳng liên quan gì đến vụ án này cả!”

“Có liên quan” La Cầm Văn giơ cao chiếc đồng hồ vàng, tiếp tục hướng về những người tham dự phiên tòa nói: “Chiếc đồng hồ này là đồng hồ vàng, quan tòa đã có kết luận, không ai có ý kiến gì sao. Nhưng tôi muốn hỏi, chiếc đồng hồ vàng này ngoài vàng ra còn có thành phần nào khác không? Ngoài mặt đồng hồ được mạ một lớp vàng với một lượng vàng nhỏ ra thì những bộ phận bên trong cũng được làm từ vàng sao?”.

Willi và quan tòa lúc này mới phát giác ra rằng trong đó có “mai phục”, cái cớ của mình đã trở thành chứng cứ tốt nhất của đối phương. Song đã quá muộn, Lawir tiếp tục nói: “Nếu các bộ phận trong chiếc đồng hồ vàng không nhất thiết phải bằng vàng thì các phần phía trong chiếc va li da cũng không bắt buộc phải toàn bằng da. Vậy thì trong vụ án va li da thật hay giả này nguyên đơn là kẻ cố ý lừa gạt, gây sự một cách vô lý!”.

Dưới những con mắt dõi theo, Willi bị đuối lý cứng lưỡi. Quan tòa đành xử

ông ta tội vu khống và kết thúc vụ án sau khi phạt ông ta 5000 đô la Hồng Kông.

Kế “thình quân nhập ung” quả thực rất kỳ diệu. Nếu Lawir không dùng kế này mà trực tiếp bác bỏ sự hoang đường trong cách lập luận của quan tòa và Willi thì quan tòa có thể dựa vào địa vị cao của mình, lấy cái thế đó để ép người khác thì trong thế biện luận bất bình đẳng như vậy khó có cơ hội thắng. Mặt khác sẽ làm cho cuộc tranh cãi rơi vào mớ bòng bong, Lawir đã dựa vào cách suy nghĩ của đối thủ để bác bỏ quan điểm của đối thủ, cũng giống như việc dùng súng của đối thủ để đối thủ tự mình nhắm bắn vào ngực mình một phát, làm cho những lời lẽ sai trái của đối thủ ngay lập tức rơi vào đường chết mà không thể chạy đi đâu được, làm cho người khác có cảm giác rất vui sướng, hể hả khi được nghe chuyện cười.

Chương 45 Mượn áo gửi thư

Võ Tắc Thiên lên ngôi hoàng đế nên những người họ hàng mà đứng đầu là Võ Thừa Tự cũng được nắm quyền lực trong tay. Trong triều đình bọn họ nói một là một, nói hai là hai, ai thuận theo thì sống mà ai nghịch thì chết là điều chắc chắn. Địch Nhân Kiệt, người vừa được bổ nhiệm chức Tế tướng vì không chịu ở dưới trướng của Võ Thừa Tự, kiên cường chính trực, không chịu nịnh bợ. Nhà họ Võ hận ông ta đến tận xương tủy, luôn muốn tìm cách trừ bỏ cái gai đó. Chẳng bao lâu sau họ đã dựa vào tội “làm phản” để tống Địch Nhân Kiệt vào nhà lao.

Địch Nhân Kiệt hiểu rằng, Võ Tắc Thiên vì muốn củng cố, mở rộng cơ sở để thống trị nên càng chú trọng việc lung lạc, lôi kéo những nhân tài thân tín, nên mới mở rộng, cải tiến chế độ khoa cử, phá cách dùng các địa chủ dòng dõi thấp và một số quan nhỏ có tài cán để làm giảm số lượng quý tộc họ Đường vốn bất mãn với việc nữ hoàng đế lên nắm quyền. Một kẻ vốn xuất thân từ tầng lớp thấp bé như mình chỉ qua con đường khoa cử mà được thăng đến chức Tế tướng cũng đủ để thấy rằng Võ Tắc Thiên đã rất tín nhiệm. Do vậy nếu nghĩ ra cách để dâng biểu lên Võ Tắc Thiên nói rõ một cách tường tận, tỉ mỉ nội tâm của mình, thì việc ra khỏi chốn lao tù này không phải là đã hết hy vọng. Vì thế, ông bí mật dùng máu của mình viết một tờ biểu ở trong nhà lao.

Sự việc đúng như Địch Nhân Kiệt nghĩ. Vì Võ Tắc Thiên là nữ mà lại xưng đế nên số quan lại triều thần tỏ ý bất mãn muốn chống đối quả là đếm không xuể, phòng cũng không hết. Do đó đối với những kẻ hiểm nghi là có ý “làm phản” thì Võ Tắc Thiên cho giết ngay chứ tuyệt không nể nang gì. Trong số các vị vua đời Đường, người sát hại nhiều đại thần nhất phải kể đến Võ Tắc Thiên. Vì muốn sát hại những người trái ý mình, Võ Tắc Thiên không

thể không giao quyền tự chủ cho cháu mình là Võ Thừa Tự hay những kẻ chuyên mật báo, thậm án như Lai Tuấn Thần. Nhưng đối với những người mà do Võ Tắc Thiên tự cất nhắc lên địa vị cao như Địch Nhân Kiệt thì trong sâu kín đáy lòng cũng không nỡ tùy tiện xuống tay. Lý do mà Võ Tắc Thiên giao Địch Nhân Kiệt cho Võ Thừa Tự xử lý chẳng qua bà là hoàng đế, không thể tự mình nghe phạm nhân biện hộ và cũng chính vì vậy mà chỉ có thể nhắc nhở thuộc hạ thường xuyên chú ý xử lý vụ án này.

Vấn đề là ở chỗ Võ Tắc Thiên không muốn giết Địch Nhân Kiệt nhưng Võ Thừa Tự và vị quan được chỉ định xét xử vụ án này lại hận tới mức chỉ muốn giết ngay ông ta. Dưới sự quản chế nghiêm ngặt như vậy thì làm cách nào để Địch Nhân Kiệt có thể dâng biểu lên Võ Tắc Thiên đây?

Cuối cùng thì Địch Nhân Kiệt cũng nghĩ ra cách.

Ông lấy tờ biểu viết bằng máu của mình nhét một cách khéo léo vào trong áo bông, sau đó nói với viên cai tù: “Thời tiết bây giờ nóng lên rồi, tôi có một chiếc áo bông nhưng bây giờ không mặc được nữa rồi, phiền ông sai người chuyển hộ cho người nhà tôi để họ giặt sạch cho tôi rồi lại mang đến”.

Viên cai ngục không biết trò gì trong chiếc áo bông nên đã sai lính đưa đến nhà Địch Nhân Kiệt. Con trai Địch Nhân Kiệt là Địch Quang Viễn khi xem chiếc áo bông đã nhìn thấy bức huyết thư vội vàng tự mình dâng lên Võ Tắc Thiên.

Võ Tắc Thiên vì thế đã có lý do để can dự vào vụ án này, không lâu sau đó đã cho người đưa Địch Nhân Kiệt đến để tự mình thẩm vấn. Địch Nhân Kiệt nhân cơ hội đó đã kể lại những hình phạt dã man mà Lai Tuấn Thần dùng để bức cung và cuối cùng ông được phóng thích, phục hồi chức quan.

Địch Nhân Kiệt tìm ra đường sống trong cái chết nhờ biết dựa vào kẻ “Tá y truyền văn”. Trong kinh doanh cũng có những người vì biết dùng kẻ “Tá y truyền văn” mà phát tài.

Ở Mỹ có rất nhiều cửa hàng giặt quần áo, để phục vụ khách hàng tốt hơn, làm cho quần áo như mới, các cửa tiệm giặt quần áo đều ủi gấp lại trong đó còn cho thêm một miếng bìa cứng để giữ độ cứng và tạo dáng đẹp cho những bộ quần áo đã giặt xong. Khi khách đến lấy về thì trông giống như vừa mới mua từ cửa hàng về.

Paker vốn là công nhân của một công ty may mặc. Công việc của anh ta là ủi những chiếc áo đã may xong, sau đó gấp chúng ra ngoài những tấm bìa cứng dài 28cm, rộng 20cm và cho vào trong những chiếc túi ni lông trong suốt. Nhưng lương của loại công việc này không thể làm cho người ta vừa lòng. Anh ta muốn phát tài nhưng không tìm ra cách nào. Một ngày kia, anh

ta cũng tìm ra một ý hay từ công đoạn đóng bao bì những chiếc áo sơ mi của mình.

Anh ta biết giá mua những miếng bìa cho vào áo sơ mi mà các công ty may mặc và cửa hàng giặt quần áo thường mua là 1 đô la Mỹ được 200 miếng. Thế là anh ta đã ký hợp đồng bán những miếng bìa đó cho các công ty may mặc với giá một đô la được 300 miếng. Có người nói anh ta bị điên vì với cái giá đó thì chỉ đủ vốn. Anh ta đang toan tính gì? Song, không lâu sau Paker đã phát tài và mọi người đã phải thán phục sự cao minh trong kế sách của anh ta.

Hóa ra anh ta nghĩ rằng nếu in thêm tranh chữ trên miếng bìa đó thì cũng không ảnh hưởng gì đến công năng mà lại có thể truyền bá quảng cáo một cách rộng rãi. Và thế là anh ta đã in thêm quảng cáo lên trên mỗi tấm bìa, mỗi chiếc áo sơ mi sẽ đem quảng cáo đến từng nhà. Chi phí quảng cáo lớn như vậy thì làm gì mà anh ta chả giàu?

Áo sơ mi thì mọi người đều mặc, quảng cáo trên tấm bìa của áo sơ mi thì chắc chắn là có hiệu quả. Nhưng vạn sự khởi đầu nan, rất nhiều nhà máy đã trả một số tiền quảng cáo lớn cho anh ta vì cách làm mới lạ đó nhưng sau một thời gian thì hiệu quả không mấy rõ rệt. Nguyên nhân là do rất nhiều người sau khi mua áo thậm chí cũng chẳng nhìn lấy một lần đã vứt đi như vứt rác vậy. Vì vậy anh ta cũng không dễ dàng lôi kéo được khách hàng làm quảng cáo.

Để làm cho những tấm bìa quảng cáo đó hấp dẫn lôi kéo được sự thu hút của những khách hàng mua áo mà đặc biệt là những bà chủ gia đình để họ lưu giữ những tấm bìa lâu hơn, anh ta đã chừa ra một khoảng trống trên mặt sau của tấm bìa và in lên đó những tri thức về y tế, thường thức cuộc sống... Chiêu này quả nhiên đã tái hiện sức sống của kế “Tá y truyền văn”, rất nhiều nhà đã không còn tùy tiện ném những tấm bìa đó đi nữa mà cất giữ chúng, coi chúng như những cuốn sổ tay thường thức gia đình, thường xuyên mở ra xem.

Có lần, có người mới mặc áo một lần đã phải đưa đến tiệm giặt. Thực ra chiếc áo đó chưa đến lúc phải giặt, chỉ là vì vợ ông ta muốn sưu tập thêm những tấm bìa có in cách dạy nấu món ăn. Mà nội dung trên những tấm bìa đó thường xuyên thay đổi và nếu để lỡ thì sẽ không sưu tập đủ một bộ.

Từ đó, nghề quảng cáo trên bìa áo sơ mi đã mở ra cục diện mới, Paker từ 100 đô la lúc mới khởi nghiệp chỉ trong vòng chưa đến hai năm đã trở thành một triệu phú.

Mười kể một khi được nói ra thì lại thấy bình thường chứ không có gì là độc đáo cả. Kế “Tá y truyền văn” mà Địch Nhân Kiệt dùng để thoát chết,

Paker nhanh chóng phát tài cũng vậy. Nhưng sau khi chúng ta xem xong hai ví dụ về việc dùng kế đó thì một khi chúng ta gặp phải nguy hiểm hoặc không tìm ra cách nào để phát triển thì chúng ta có thể dùng cách “tá y truyền văn”, tận dụng những cái bình thường chẳng có gì kỳ lạ, những bộ quần áo hoặc những đồ vật khác mà lúc nào cũng mang theo người để biến những cái tầm thường thành thần kỳ, chuyển nguy thành an không?

Chương 46 Gán ghép khiên cưỡng

Gán ép một cách khiên cưỡng tức là đem những sự việc hầu như hoặc hoàn toàn chẳng liên quan gì với nhau để bắt chúng phải liên quan thậm chí phụ thuộc nhau. Gán ép khiên cưỡng sẽ làm rối loạn mạch suy nghĩ, làm lẫn lộn quan điểm, xuyên tạc ý đồ và trong thực tế cuộc sống là hành vi phản logic cần cố gắng tránh và phản đối nó. Nhưng trong một số trường hợp nhất định, việc cố ý gán ép một cách khiên cưỡng lại đem đến hiệu quả tốt trong dự liệu và là một thủ đoạn mưu trí hiểm có.

Sau khi Võ Tắc Thiên lên ngôi, dòng họ Võ mà đại diện là Võ Thừa Tự đã khống chế việc triều chính. Sau nhiều lần Võ Thừa Tự thỉnh cầu và làm mọi cách, Võ Tắc Thiên cũng đã phế ngôi vị thái tử theo ý của con trai mình là Lý Đán, để lập cháu làm thái tử theo ý của Võ Thừa Tự. Các quan đại thần thường xuyên khuyên gián mà chẳng có hiệu quả, Địch Nhân Kiệt cũng đã nhiều lần van nài mà không lay chuyển được ý của Võ Tắc Thiên. Sau đó Võ Tam Tư cũng có ý muốn làm thái tử, ngôi vị thái tử của họ Lý càng trở nên nguy ngập.

Một lần, Võ Tắc Thiên cũng nảy ra ý lập Võ Tam Tư nên mượn rượu để hỏi các quần thần có thể làm như thế không. Các đại thần nhiều lần khuyên can mà chẳng có tác dụng lại sợ vì lời nói mà mang họa vào thân nên chẳng ai dám lên tiếng. Địch Nhân Kiệt lại phải liêu nói: “Trước đây hoàng đế Thái Tông đã phải dãi gió dầm mưa để thống trị thiên hạ, vất vả để truyền ngôi cho con cháu, tiên đế (tức Đường Cao Tông, phu quân của Võ Tắc Thiên) đã gửi gắm hai con (chỉ Lý Hiền người đã bị phế ngôi thái tử xuống làm Lô Lăng Vương và thái tử Lý Đán) cho bệ hạ, nay bệ hạ lại muốn chuyển một vị trí quan trọng như vậy cho một tông tộc ngoài họ Lý thì sợ rằng vong hồn của tổ tiên sẽ không vui! Mà bệ hạ lập con trai làm thái tử thì trăm năm sau vẫn được lập miếu thờ, còn nếu lập cháu làm thái tử thì hạ thần xưa nay chưa thấy ai thờ cô cả. Giữa quan hệ mẹ con với quan hệ cô cháu cái nào thân thiết hơn thì thực tế đã chả rõ ràng quá sao?”.

Võ Tắc Thiên nghe xong rất không vừa ý nói với Địch Nhân Kiệt: “Đây là chuyện gia đình trăm, Khanh hà tất cứ can dự vào? Địch Nhân Kiệt lại tâu: “Thiên tử lấy bốn bề làm nhà thì có chuyện gì mà không phải là chuyện gia

đình bệ hạ đây. Hơn nữa hạ thần lại là quan Tể tướng thì sao có thể không khuyen can thẳng thắn?...”

Địch Nhân Kiệt đã cố gắng hết sức, trích dẫn kinh điển nhưng xem ra Võ Tắc Thiên tuy không thể phản bác mà thực ra vẫn chưa từ bỏ hoàn toàn ý định của mình. Địch Nhân Kiệt cũng biết rằng không thể thắng bằng lối đánh bất ngờ và ngôi vị thái tử của nhà Lý cũng khó mà giữ được. Nhưng dùng cách nào đây? Ông nghĩ đi nghĩ lại cuối cùng cũng nghĩ ra một cách.

Một đêm nọ, Võ Tắc Thiên mơ một giấc mơ rất lạ. Bà mơ thấy ngoài cửa sổ bỗng nhiên có một con vẹt rất to đang vỗ cánh phành phạch bay vào. Tư thế bay của nó rất đẹp, bà ta đang nhìn một cách say sưa thì bỗng nhiên không hiểu sao hai cánh của con vẹt bị gãy và rơi xuống. Bà ta sợ quá giật mình kêu lên và tỉnh giấc. Người xưa thường hay mê tín, cho rằng mỗi giấc mơ đều có một điềm báo nào đó, nhưng đối với giấc mơ kỳ lạ này, Võ Tắc Thiên nghĩ mãi cũng không ra là nó hàm nghĩa điều gì. Thế là ngay sáng hôm sau bèn hỏi Địch Nhân Kiệt: “Giấc mơ này điềm báo gì?”.

Địch Nhân Kiệt đang nghĩ mãi không ra cách nào để bảo vệ cho hai người con của Võ Tắc Thiên và Đường Cao Tông mà không bị Võ Thừa làm hại. Nay lại nghe thấy giấc mơ vừa rồi của Võ Tắc Thiên, bỗng nhiên linh cảm rằng: Có thể dùng cách gán ép khiến cưỡng, mượn giấc mơ để trình bày cái lợi và hại.

Địch Nhân Kiệt nói với Võ Tắc Thiên một cách nghiêm túc rằng. “Ngu ý của giấc mơ này rất rõ ràng, e rằng ông trời có ý sắp đặt như vậy để khuyen bệ hạ. Bệ hạ họ Võ, anh vũ tức là chỉ bệ hạ. Do đó hai cánh của anh vũ chính là hai người con của bệ hạ. Hai cánh tại sao lại tự gãy? Chắc chắn bệ hạ vô tình hay cố ý hại chính hai con của mình. Ông trời muốn bệ hạ phải bảo toàn con mình, như vậy thì hai cánh mới có thể phục hồi lại được, anh vũ mới có thể mãi mãi bay lượn trên trời xanh!”.

Cách giải thích của Địch Nhân Kiệt đương nhiên chỉ là nói bừa chứ không có căn cứ gì, nhưng Võ Tắc Thiên lại thấy rất có lý. Vì vậy nghe Địch Nhân Kiệt nói như thế, Võ Tắc Thiên bỗng động “lòng trắc ẩn” đối với con trai mình và cũng sợ bị trời trừng phạt, không dám tùy tiện nghĩ đến chuyện phế con để lập cháu nữa.

Năm 1977, hiệp hội giáo dục gia đình Đài Loan thiết lập một đường dây điện thoại riêng đầu tiên ở Cao Hùng, miền Nam mang tên “Bảo vệ bạn”, chuyên cung cấp cho các bạn gái các dịch vụ phong phú, đa dạng như phòng chống các tội phạm về an toàn, bảo vệ pháp luật, thường thức y học, tư vấn tâm lý, tư vấn tìm việc làm. Hiệu quả đem lại rất lớn và đã nhận được sự hoan

nghe của mọi người. Người tổ chức đã phải tuyên bố cũng sẽ thiết lập một đường dây riêng “bảo vệ bạn” ở thành phố Đài Bắc. Thông qua việc tuyên truyền rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng như vô tuyến, báo chí... Hai đường dây này rất nổi tiếng và trở thành một nội dung mà các quý bà, quý cô hàng ngày đều phải xem, phải nghe.

Đúng lúc đó, trên báo chí bỗng xuất hiện một con “ngựa đen” vốn chẳng liên quan gì. Kẻ đầu tiên đã dùng kế “Gán ép khiên cưỡng”, mượn sự nổi tiếng và tâm lý trông chờ của người dân Đài Bắc với đường dây “Bảo vệ bạn” để tuyên truyền đẩy mạnh sản phẩm của mình.

Ngày đầu tiên họ cho đăng một quảng cáo kiểu lửng lơ, chưa có câu trả lời, trên một khoảng trống, họ viết một dòng chữ lớn: “Ai là người bảo vệ bạn?” rất nhiều độc giả chờ đợi đáp án ở lần quảng cáo sau.

Hôm sau, quảng cáo lại xuất hiện, lần này là một bài quảng cáo lớn chiếm trọn một trang báo. Trên đó viết: “Thuốc cảm Bách Phục Ninh luôn bảo vệ bạn”. Những dòng chữ lớn và những hình ảnh hấp dẫn đó đương nhiên là đã đạt được hiệu quả rất lớn.

Quan trọng là ở chỗ lúc đó mọi người đang rất trông đợi việc khai thông đường dây “Bảo vệ bạn”. Bình thường khi nói chuyện mọi người cũng đều nói đến “Bảo vệ bạn”. Trong tiếng Hán, thuốc “Bách Phục Ninh” vốn là âm đọc gần giống với “Bảo vệ bạn” lại có cách quảng cáo ngầm gài kế “khiên cưỡng phụ hội” nên mọi người tự dưng tham gia vào trò chơi đầy hứng thú “khiên cưỡng phụ hội” đó. Mỗi khi nói đến đường dây “bảo vệ bạn” đều không tránh được phải nói đến thuốc “Bách Phục Ninh”, “bảo vệ bạn”. Qua việc “gán ghép khiên cưỡng” đó sự nổi tiếng của “Bách Phục Ninh” cũng đồng hành với đường dây “bảo vệ bạn”. Sau này, mỗi ngày khi mà truyền hình phát đường dây “bảo vệ bạn” thì mọi người chỉ nghe hoặc nhớ tới đường dây đó thì tự nhiên cũng nghĩ đến tác dụng “bảo vệ bạn” của “Bách Phục Ninh”, tăng thêm ấn tượng đối với loại thuốc này. Và như vậy là đồng nghĩa với việc mỗi ngày đường dây “bảo vệ bạn” đều làm quảng cáo miễn phí cho loại thuốc đó. Lượng tiêu thụ của “Bách Phục Ninh” vì thế mà không ngừng tăng lên.

Tác dụng “Bảo vệ bạn” của “Bách Phục Ninh” từ đó đã hình thành nên sự phối hợp chặt chẽ với dịch vụ đường dây “bảo vệ bạn” và hiệu ứng tuyệt diệu dúi dắt nhau. Cũng chẳng ai có ý chê trách trò “gán ghép khiên cưỡng” này mà ngược lại đều nghĩ đã đâm lao phải theo lao và giữ nguyên cách “gán ghép khiên cưỡng”. “Bảo vệ bạn” hàng ngày vẫn quảng cáo miễn phí cho “Bách Phục Ninh” mà chẳng một lời oán trách. Và Bách Phục Ninh cũng luôn tận dụng những quảng cáo thích hợp để tuyên truyền số điện thoại của đường

dây “bảo vệ bạn”. Họ còn quảng cáo trên báo chí, vô tuyến, sân ga, trên các biển chỉ đường rằng: “Bảo vệ bạn” giới thiệu số điện thoại của đường dây “Bảo vệ bạn”. Sau đó ghi số điện thoại đó ra. Đường nhiên không quên nói hoặc viết ở phía dưới hàng chữ nhỏ “Thuốc cảm Bách Phục Ninh luôn bảo vệ bạn”.

Sáng kiến quảng cáo của “Bách Phục Ninh” quả là rất tuyệt diệu. Song khi bạn biết Địch Nhân Kiệt đã từng dùng kế “gán ghép khiên cưỡng” như vậy thì bạn đã lĩnh ngộ ra rằng trong việc kinh doanh của mình nên dùng diệu kế đó hay không?

Chương 47 Lấy cứng đối cứng, kết quả không ngờ

Sau khi Võ Tắc Thiên lên ngôi, bà ta đã dùng những biện pháp cứng rắn, nói một là một, hai là hai để bồi dưỡng những người thân tín, bài xích những kẻ trái ý mình. Trong số các hoàng đế đời Đường, Võ Tắc Thiên là người đã sát hại nhiều quan đại thần nhất, ngay cả với con đẻ của mình cũng không nương tay. Nhưng đối với họ hàng thân tín thì bà luôn luôn tạo điều kiện trọng dụng, cất nhắc. Đặc biệt là với hai anh em Trương Dịch Chi, Trương Xương Tông thì không chỉ rất tín nhiệm, thiên vị, muốn làm gì thì làm mà ngay cả khi phạm tội đáng chém đầu, Võ Tắc Thiên cũng chẳng nề nang gì thả họ ra từ công đường, từ nhà lao để ngày đêm ở bên mình.

Đối mặt với chính sách cứng rắn của Võ Tắc Thiên, họ tộc nhà Lý tỏ ra rất nhu nhược, không hề có ý chí và quyết tâm phản kháng. Con trai Võ Tắc Thiên là Lý Đán, Lý Hiến lại càng nhu nhược, dù đã lên ngôi hoàng đế mà vẫn cam chịu để Võ Tắc Thiên nắm hoàng quyền. Võ Tắc Thiên muốn phế họ, họ cũng chẳng dám biện bạch lấy một lời. Trong số các đại thần hết lòng vì nhà Lý Đường cũng có những người dám nói dám làm nhưng một thân một mình, không ai là không phải chết vì những mách khóe cứng rắn của Võ Tắc Thiên và sự phản đối yếu ớt của các đại thần. Và cứ thế, một người chỉ muốn thử mùi vị của ngôi nữ hoàng như Võ Tắc Thiên, biết lấy cứng để trị mềm đã ngồi lên ngai vàng một cách ổn định suốt 15 năm. Và lại cái quyền muốn làm gì thì làm, thì chủ yếu thuộc về các vị hoàng đế là nam.

Năm Tự Thánh Võ Tắc Thiên thứ 22 (năm 705 sau Công nguyên) phe cứng rắn do Tể tướng Trương Giản Chi đứng đầu đã quyết định lấy mạnh đối mạnh, dùng các thủ đoạn cứng rắn buộc Võ Tắc Thiên phải nhường ngôi cho thái tử Lý Hiến khôi phục lại thiên hạ của nhà Lý.

Trương Giản Chi là người mưu trí, sâu sắc, quyết đoán, dám nghĩ dám làm. Tuổi tuy đã ngoài 80 nhưng ông không hề muốn từ bỏ ý định khôi phục nhà Đường. Từ khi còn làm quan thứ sử ở Hà Châu, ông đã cùng với quan thường

sử Dương Nguyên Diễm ở Kinh Châu hứa với nhau khi bơi thuyền du ngoạn rằng: “Nếu một ngày nào đó chúng ta có quyền hành thì sẽ cùng giúp nhau khôi phục nhà Lý”. Không lâu sau khi Trương Giản Chi được vào triều làm Tế tướng đã lập tức tiến cử Dương Nguyên Diễm làm tả vũ lâm tướng quân. Đồng thời ông cũng ngầm câu kết với một số bộ phận quan trọng, chờ thời cơ để hành động.

Lúc đó Võ Tắc Thiên đang bệnh nặng, anh em Trương Dịch Chi, Trương Xương Tông sợ rằng nếu Võ Tắc Thiên tạ thế thì họ cũng không còn đường sống nên cũng đã âm thầm chuẩn bị. Trương Giản Chi cho rằng thời cơ đã đến, không thể trì hoãn thêm nên cố tình gài những người cùng hội cùng thuyền với mình vào vũ lâm quân làm tướng quân để trực tiếp khống chế cấm quân bảo vệ hoàng cung.

Mọi việc chuẩn bị xong xuôi, ông dẫn đầu hơn 500 quân tả hữu vũ lâm xông thẳng vào cửa Huyền Vũ, đồng thời sai người áp tải thái tử Lý Hiền lúc đó đang run rẩy để cùng đập cửa xông vào nội cung. Anh em họ Trương nghe tiếng ồn ào vội vàng chạy ra ngoài phòng Võ Tắc Thiên để thám thính tình hình thì đúng lúc gặp phải Trương Giản Chi. Trương Giản Chi không do dự hạ lệnh chém đầu tại chỗ. Sau đó xông vào điện Trường Sinh nơi ngủ của Võ Tắc Thiên. Thị vệ ở trước điện vội xông ra ngăn cản nhưng Trương Giản Chi một mặt thét “lui quân” một mặt dẫn quân vào gõ cửa phòng ngủ của Võ Tắc Thiên.

Võ Tắc Thiên nghe thấy tiếng lộn xộn bên ngoài đoán ngay là có biến bèn cố gắng ngồi dậy, nghiêm giọng hỏi: “Kẻ nào dám to gan làm loạn?”. Trương Giản Chi lúc này đưa thái tử có quân lính vây xung quanh đến trước giường Võ Tắc Thiên tâu rằng “Anh em Trương Dịch Chi, Trương Xương Tông mưu phản, thần được lệnh của thái tử trừng phạt hai kẻ phản nghịch, nhưng sợ lộ thiên cơ nên không dám báo trước...”

Võ Tắc Thiên vẫn giữ nguyên thái độ cứng rắn, trừng mắt nhìn thái tử “Con dám làm thế sao? Nhưng dù sao tên đó cũng chém rồi, lập tức trở về Đông cung ngay!”.

Trương Giản Chi cũng vẫn cương quyết nói: “Thái tử không thể lại trở về Đông cung, trước đây Thiên hoàng Đường Cao Tông đã gửi gắm con trai cho bề hạ, nay tuổi đã lớn mà làm thái tử cũng đã lâu, hạ thần không quên được ơn sâu của Thái Tông, Thiên hoàng nên đã tâu với thái tử trừ gian, mong bề hạ lập tức truyền ngôi cho thái tử, trên hợp ý trời, dưới đáp ứng được nguyện vọng của nhân dân”.

Võ Tắc Thiên không đời nào để cho uy phong của một nữ hoàng đế bị đập

tắt như vậy nên đương nhiên không chịu nhường ngôi ngay, nhưng không ngờ mình đã cứng rắn như vậy mà đối thủ lại còn cứng rắn hơn, lại có ý không thành công cũng thành nhân. Hơn nữa lại thấy lòng người náo loạn, gươm đao loang loáng, Võ Tắc Thiên đành phải buông xuôi, lăm lăm nói: “Được rồi, được rồi!”, sau đó lại chui vào phía trong giường.

Hôm sau, Trương Giản Chi đã bắt tay ngay vào việc giết những kẻ trái ý mình, giải quyết gọn gàng để trừ bỏ hậu họa, sau đó để Thái Bình công chúa trực tiếp đi khuyên Võ Tắc Thiên truyền ngôi. Chẳng bao lâu, Đường Trung Tông Lý Hiển được phục ngôi, thực sự nắm hoàng quyền.

Đương nhiên là với những người dám nghĩ dám làm, nói một là một hai là hai, nhất là trong suốt 5 năm đó luôn giữ thái độ cứng rắn để khống chế việc triều chính và lại rất thành thạo như Võ Tắc Thiên, nếu dùng những cách thức mềm yếu để buộc bà ta nhượng bộ thì chỉ có thể làm cho Võ Tắc Thiên càng thêm cứng rắn, càng muốn gì được nấy. Trong cuộc chiến quyền lực tranh giành ngôi vị hoàng đế này, nhóm do Trương Giản Chi đứng đầu đã chọn cách làm quyết đoán, mạnh mẽ, không chịu thỏa hiệp, nhượng bộ, quyết không nường tay, không nể nang nên đã thành công trong việc khôi phục nhà Đường. Có thể nói cách làm đó của Trương Giản Chi là cách làm sáng suốt nhất vào thời điểm đó.

Tháng 7 năm 1984, Trung Quốc đã có cuộc tiếp xúc với phía công ty STAP của Tunizi về việc thành lập nhà máy sản xuất phân hóa học, hai bên đã ra những hạng mục trên cơ sở tận dụng những điều kiện ưu việt của đảo Tân Hoàng. Đến tháng 10, Kuwait cũng tham gia vào việc hợp tác thành lập nhà máy phân hóa học. Trong lần đàm phán đầu tiên giữa ba bên, chủ tịch hội đồng quản trị công ty hóa dầu Kuwait với một thái độ vô đoán cứng rắn vừa mới bắt đầu đã lớn tiếng nói rằng: “Tất cả những việc mà các ông làm trước đây chẳng có tác dụng gì, cần phải làm lại từ đầu”.

Lúc đó, không chỉ phía Trung Quốc mà cả phía bạn Tunizi đều ngớ người ra. Cần phải biết rằng, chỉ riêng việc lập ra báo cáo nghiên cứu có tính khả thi hai bên đã phải cần đến hơn 10 chuyên gia, tốn hơn 200.000 đô la và khoảng thời gian hơn ba tháng mới hoàn thành xong. Việc phủ nhận hoàn toàn để làm lại từ đầu đương nhiên là rất vô lý, là cách làm cứng rắn rõ ràng muốn ý thế của mình để buộc người khác phải làm theo. Song không ai dám bác bỏ ý kiến của người đó. Bởi vì danh vọng của ông ta quá cao, ở Kuwait, vị trí của ông ta chỉ đứng sau người đứng đầu ngành dầu khí và lại là chủ tịch của tổ chức công nghiệp phân hóa học.

Bầu không khí nặng nề bao trùm buổi đàm phán. Ai nắm quyền chủ động trong cuộc đàm phán sẽ là người quyết định khi mà bầu không khí nặng nề đó

tiêu tan hết. Nhưng nếu nói về cách mà ông chủ tịch hội đồng quản trị tại Kuwait đã tạo ra thì mọi người đều hiểu rằng nếu hai bên còn lại có hành động tỏ ra nhượng bộ thì sẽ càng thúc đẩy cái kế cứng rắn mà ông ta đã sử dụng đi đến thành công và ông ta sẽ khống chế xu hướng của phần đàm phán tiếp theo.

Một vị thị trưởng tham gia đàm phán của phía Trung Quốc trong khi đang cố gắng làm thế nào phá vỡ bầu không khí nặng nề đó đã nghĩ ra cách để giành lại quyền lợi và khí thế mà mình đáng phải có.

Ngài thị trưởng đột nhiên đứng dậy nói: “Để xây dựng nhà máy phân hóa học này, chúng tôi đã bố trí một nhà xưởng có vị trí địa lý rất tốt, gần cảng. Cũng là tôn trọng tình hữu nghị giữa chúng ta, chúng tôi đã từ chối rất nhiều doanh nghiệp liên doanh khi họ muốn giành quyền sử dụng mảnh đất đó. Nếu theo như ý của ngài Đồng sở trưởng đây thì không biết là việc này sẽ còn kéo dài đến bao giờ nên tôi chỉ có thể nhanh chóng để miếng đất này cho người khác. Rất xin lỗi các ngài nhưng bây giờ tôi còn phải đi lo việc khác, xin phép rời khỏi cuộc họp. Chiều nay tôi lại xin được đến để nghe cao kiến”.

Ngài thị trưởng nói xong thì cầm cặp đi ngay. Nửa tiếng sau, một người trợ lý chạy đến tìm thị trưởng, vui mừng nói: “Quả là kỳ diệu! Ngài vừa ném quả pháo ra thì tình hình đã thay đổi ngay, vị Đồng sở trưởng đó bảo rằng phải nhanh chóng mời thị trưởng quay lại, chúng tôi cần nhanh chóng trưng dụng mảnh đất ở đảo Thái Hoàng đó”.

Thông qua hai ví dụ cổ kim, có thể thấy đối với những đối thủ cứng rắn, chẳng có gì trở ngại mà không dùng cách cứng rắn, ngược lại còn thu được kết quả kỳ diệu.

Chương 48 Bề ngoài tôn trọng, bên trong đoạt quyền

Các quan đại thần mà đứng đầu là: Trương Giản Chi, Hoàn Ngạn Phạm, Kinh Huy, Viên Thứ Kỷ, Ngụy Huyền Vĩ đã dùng thủ đoạn cứng rắn buộc Võ Tắc Thiên nhường ngôi để Đường Trung Tông Lý Hiễn lại có thể nắm hoàng quyền. Nhưng thế lực của cháu Võ Tắc Thiên là Võ Tam Tư trong triều không những không hề suy yếu mà ngược lại càng lớn mạnh hơn. Trước tiên là Đường Trung Tông gả ái nữ của mình Lý Quả Nhi cho con trai Võ Tam Tư là Võ Sùng Huấn, tiếp đó từ Vi hoàng hậu đến ái phi của Đường Trung Tông, thượng quan Uyển Nhi chuyên viết chiếu thư đều cấu kết với Võ Tam Tư. Những người họ hàng khác của Võ Tắc Thiên cũng lần lượt nhập cung khôi phục lại uy thế trước kia. Trương Giản Chi lúc này mới hối hận là lúc đó đã không ra tay kiên quyết với nhà họ Võ, diệt cỏ phải diệt tận gốc. Thế là mất

bò mới lo làm chuồng, Trương Giản Chi không ngừng dâng bản tấu thỉnh cầu Đường Trung Tông tước bỏ chức quan của những người nhà họ Võ đặc biệt là Võ Tam Tư. Song Đường Trung Tông đã vô cùng tín nhiệm Võ Tam Tư lại được sự bao che của Vi hoàng hậu, thượng quan Uyển Nhi thì địa vị của Võ Tam Tư chẳng thể lại bị lung lay lần nữa. Võ Tam Tư lúc đó đương nhiên rất vui vì đã khôi phục lại được địa vị cũ vốn có trước đây.

Một hôm, tham quân Tuyên Châu là Trịnh âm vì ăn hối lộ làm sai pháp luật nên bị truy nã. Trịnh âm trốn vào nhà Võ Tam Tư ở Đông Đô. Trịnh âm đã từng làm quan trong triều, có mối giao tình với Võ Tam Tư. Sau một hồi hàn huyên với nhau, bỗng dưng Trịnh âm khóc to lên, khóc một hồi rồi lại cười mãi không thôi làm Võ Tam Tư kinh ngạc nghi ngờ, vội vàng hỏi rõ nguyên nhân.

Trịnh âm trả lời rằng: “Lúc vừa gặp đại vương tôi không thể không khóc vì sợ rằng đại vương sắp bị giết hại, sau đó lại không thể không cười vì người đã may mắn gặp được tôi thì có thể chuyển họa thành phúc rồi”.

Võ Tam Tư lại hỏi: “Họa ở đâu? Phúc từ đâu đến?”.

Trịnh âm nói: “Đại vương tuy đã giành được sự tín nhiệm của Đường Trung Tông, nhưng bọn Trương Giản Chi đều là những kẻ quyền thế, chỉ trong một ngày buộc Võ Tắc Thiên nhường ngôi dễ như trở bàn tay. Đại vương hãy nhìn lại thế lực của mình, nếu so với Võ Tắc Thiên ngày đó thì vẫn còn ít hơn rất nhiều lần. Bọn đó bây giờ đang ngày đêm nghĩ rằng nghĩ lợi, hận là không thể ăn tươi nuốt sống đại vương ngay, tru di tam tộc. Nếu người không trừ bỏ bọn chúng đi thì nguy cơ sẽ rất lớn. Đại nạn đã đến gần như vậy mà người chẳng lo lắng gì thì bảo sao mà tôi chẳng đau lòng, không khóc cho được cơ chứ?”.

Võ Tam Tư nghe nói vậy, dường như toàn thân run bắn lên vội vàng dẫn ông ta lên lầu vào phòng kín để hỏi cách chuyển họa thành phúc.

Trịnh âm cười rằng: “Chuyện này chỉ cần đại vương nhận thức được là có thể dễ dàng giải quyết. Bọn Trương Giản Chi là những đại thần có công lớn giúp Trung Tông phục vị. Đường Trung Tông đương nhiên rất kính trọng họ, không thể chỉ vì một câu nói của đại vương mà không nể nang gì họ nữa hay giáng chức để đoạt quyền. Đại vương sẽ tùy tình hình mà ứng nhân, khuyên Trung Tông phải kính trọng họ hơn, phong cho bọn họ được làm vương. Như thế thì bề ngoài là phong vương thụ tôn nhưng thực ra lại cướp quyền binh của họ. Lúc bọn họ mất đi đại quyền cũng là lúc đại vương có thêm phần đại quyền đó. Đến lúc đó thì bọn họ há chẳng phải là miếng thịt trên thớt của đại vương sao?”.

Võ Tam Tư nghe xong liền khen “diệu kế”. Một mặt thì rửa sạch tội hối lộ cho Trịnh âm, đồng thời tiến cử làm trung thư tả nhân. Mặt khác nhanh chóng liên lạc với Vi hoàng hậu, thượng quan Uyển Nhi để bọn họ cùng khuyên Đường Trung Tông: Nhóm người Trương Giản Chi nếu cứ sùng ái họ mãi chỉ vì họ có công lao thì sẽ bất lợi với nước nhà. Đường Trung Tông vì còn vướng chuyện tình cảm, khó có thể ngay lập tức vượt mặt không nề mũi như vậy bèn bàn bạc với Võ Tam Tư. Võ Tam Tư vội vàng truyền đạt lại kế “Minh tôn trọng, ám đoạt quyền” của Trịnh âm. Đường Trung Tông nghe xong kế đó cảm thấy bề ngoài thì có vẻ như tôn sùng nhóm Trương Giản Chi hơn, tránh được miệng lưỡi thế gian bảo rằng ăn cháo đá bát mà trên thực tế thì lại ngăn ngừa được cái họa công thần chuyên quyền nên đồng ý ngay.

Không lâu sau, Trương Giản Chi bị phong làm Hán Dương Vương, Hoàn Ngạn Phạm làm Phù Dương Vương, Kính Huy làm Bình Dương Vương, Viên Thứ Kỷ làm Nam Dương Vương, Ngụy Huyền Vĩ làm Bắc Lăng Vương. Để “miễn trừ” những vất vả của họ nên họ không phải lo phụ trách bất kỳ chuyện chính sự nào, hàng tháng cứ vào ngày mùng một và mười lăm vào triều hai lần để tấu là được rồi.

Không lâu sau đó trong số ngũ vương người thì bị tội chém, người thì chết oan uổng, chẳng ai thoát được khỏi tay Võ Tam Tư.

“Minh phong vương, ám đoạt quyền” thực ra là cách dùng dao mềm giết người. Dùng dao cứng giết một cách công khai thường khó có hiệu quả. Nhưng dùng dao mềm để bề ngoài một kiểu, trong lòng một kiểu thì lại khác, vừa có thể làm cho đối thủ và “dư luận” ngỡ rằng mình rất trọng tình cảm, trọng đại nghĩa lại vừa làm đối thủ hoàn toàn mất cảnh giác, vì thế mà có thể hành động một cách dễ dàng. Trong tranh giành quyền lực chính trị và trong đàm phán kinh doanh cũng thế.

Chuyên gia quản lý xung đột nổi tiếng của Mỹ, giáo sư trường đại học Masachuset, ông Phuder Sute đã từng đại diện cho một công ty tiến hành đàm phán với chủ tịch công đoàn. Trong cuộc đàm phán, giáo sư được biết rằng giám đốc công ty đã có những lời không nên nói trong lần đàm phán đầu tiên với chủ tịch công đoàn và các phóng viên cũng đã đưa tin rộng rãi những lời nói đó. Vì vậy ông chủ tịch công đoàn rất phẫn nộ, một mực yêu cầu giám đốc công ty phải có lời xin lỗi, nếu không...

Tình hình rất nghiêm trọng. Tuy rằng trong đàm phán việc lỡ lời là khó tránh khỏi, nhưng khi đã dẫn đến mâu thuẫn về lòng tự tôn thì rất có khả năng cuộc đàm phán sẽ đi đến kết quả tồi tệ. Nếu như lúc này mà lại dĩ cường đối cường, vì giám đốc đã đuối lý trước mà phía công đoàn lại lấy cớ đó để đối lại thì rõ ràng là hạ sách. Ông cũng biết rằng để tránh rơi vào tình trạng bế tắc thì

giám đốc phải chuẩn bị để công khai xin lỗi ngay. Nhưng ông cho rằng xin lỗi một cách bị động dưới sự yêu cầu tức giận của đối phương thì khác nào chưa đánh mà đã mất hết nhuệ khí, vì thế đó chỉ là trung sách để tránh làm cho cuộc đàm phán chấm dứt nửa chừng. Ông nghĩ ra việc áp dụng thượng sách “Minh tôn trọng, ám đoạt quyền”.

Ngay khi tiếp xúc với chủ tịch công đoàn ông liền nói “Tôi rất hiểu tâm trạng của ngài, tôi nhất định sẽ cố gắng giúp ngài. Tuy tôi không thể bảo đảm một cách chắc chắn về kết quả nhưng dù là trong trường hợp công khai hay không công khai tôi cũng sẽ kiên trì việc buộc giám đốc phải có lời xin lỗi với công đoàn. Có điều nếu các ngài cũng hy vọng tôi làm được việc này thì nên chẳng các ngài sẽ hợp tác một cách có hiệu quả với tôi trong các vấn đề khác?”.

Chủ tịch công đoàn thấy rằng mình đã nhận được sự tôn trọng một cách “thấu tình đạt lý” của giáo sư nên đồng ý ngay với yêu cầu “thấu tình đạt lý” của ông.

Sau đó, giáo sư đưa ra đề nghị nghiêm túc để kết thúc việc này là: giám đốc công ty phải công khai xin lỗi, bày tỏ sự tôn trọng cần phải có với công đoàn, tạo dựng lại địa vị của công đoàn trong dư luận xã hội... Chủ tịch công đoàn rất hài lòng với tuyên ngôn “công bằng” của giáo sư nên nhanh chóng đáp ứng các điều kiện về yêu cầu hợp tác mà giáo sư đã đưa ra.

Sau đó, về phía công ty, giám đốc đã công khai xin lỗi công đoàn, còn phía công đoàn cũng rất tín nhiệm và ủng hộ giáo sư mà không biết rằng mình đã có sự nhượng bộ về phương diện lương, phúc lợi của công nhân.

Nếu trực tiếp yêu cầu công đoàn có sự nhượng bộ về mặt quyền lợi thì khác nào vuốt râu hùm bởi vì nguyên nhân phát sinh cuộc đàm phán này là do tranh giành quyền lợi. Giáo sư đã bề ngoài thì buộc giám đốc phải công khai xin lỗi, bày tỏ sự tôn trọng cần có đối với công đoàn để ngấm ngấm đạt được mục đích đó.

Chương 49 Dựa vào công lao để tranh giành thiên hạ.

Quyền lợi đi liền với trách nhiệm, nghĩa vụ; muốn giành được những quyền lực và lợi ích nhất định luôn phải thông qua những nỗ lực để lập được những công lao, sự nghiệp đem lại hạnh phúc cho mọi người, hay dựa vào việc làm của mình để làm cho mọi người có thể chuyển nguy thành an. Khi bàn luận về sự mưu trí người ta thường hiểu nhầm sự mưu trí chẳng qua là vận dụng một chút thông minh, đầu cơ mưu lợi mà không phải hao phí tâm

trí, sức lực. Trên thực tế những mưu lược gia vĩ đại, thật sự có những thành tựu to lớn không ai là không dựa vào công lao to lớn để nổi tiếng khắp trên thiên hạ cả. Vì thế, “dĩ công nghiệp mưu thiên hạ” trên thực tế là cái căn bản của sự mưu trí, là sự mưu trí phổ biến nhất và cũng vĩ đại nhất. Trong mưu trí tranh giành chính quyền cần chuyển hóa mưu trí thành năng lực sáng tạo với một đoàn thể lợi ích nào đó, trong cạnh tranh thương mại, nếu dùng mưu trí trong một mức hạn định lớn nhất để tạo ra lợi ích cho người tiêu dùng thì mới sẽ có được thị trường rộng lớn nhất. Đương nhiên nếu coi việc “dĩ công nghiệp mưu thiên hạ” là một mưu kế cụ thể thì điều quan trọng là vào lúc dường như không có cơ hội để “giành thiên hạ” thì nên hết sức cố gắng để làm được những công lao và sự nghiệp để có thể biến những hy vọng mong manh trở thành hiện thực.

Võ Tắc Thiên có bốn người con trai: Lý Hoàng, Lý Hiền, Lý Hiến và Lý Đán. Bốn người đó đều lần lượt làm thái tử. Lý Hoàng, Lý Hiền tính tình cương trực nên không được Võ Tắc Thiên yêu quý. Sau đó Lý Hoàng bị hạ độc chết, Lý Hiền cũng suýt bị giết may được Đường Cao Tông ra sức khuyên can mới được miễn tội chết nhưng bị giáng làm thứ dân. Lý Hiến, Lý Đán tính tình nhu nhược nhưng khi hai anh em họ lần lượt làm thái tử thì Đường Cao Tông đã chết, Võ Tắc Thiên lại có dã tâm làm nữ hoàng nên họ cũng phạm phải nhiều điều kiêng kỵ của Võ Tắc Thiên. Năm 683 sau Công nguyên, Lý Hiến được lập làm Đường Trung Tông nhưng đến năm 684 thì bị giam lỏng, sau đó bị giáng làm Lô Lăng Vương. Cũng trong năm đó lập Lý Đán làm hoàng đế trên danh nghĩa tức Đường Duệ Tông. Đến năm 690 Lý Đán lại bị giáng làm Hoàng Tự và Võ Tắc Thiên công khai tự mình xưng đế.

Hành vi “đại nghịch bất đạo” của Võ Tắc Thiên đã kích động sự bất bình của tộc họ Lý Đường và những người có truyền thống trung quân. Dưới sự cố gắng của họ, cuối cùng đến năm 705 sau Công nguyên cũng buộc được Võ Tắc Thiên lúc đó đang bệnh nặng phải nhường ngôi, Đường Trung Tông nắm hoàng quyền trở lại. Lý Đán cũng bị giáng làm An quốc tướng vương.

Ở đây điều đáng nói là sự mưu trí mà con trai của An quốc tướng vương là Lý Long Cơ đã dùng để giành lấy thiên hạ. Trong quá trình biến thiên hoàng quyền kể trên có thể thấy địa vị của Lý Long Cơ chẳng liên quan gì đến ngôi báu cả. Hoàng đế lúc đó là bác của anh ta, theo truyền thống thì hoàng đế kế vị chỉ có thể là anh họ của anh ta. Và lại An quốc tướng vương sinh được năm người con trai, Lý Long Cơ thứ ba, cho dù hoàng đế đương triều là Lý Đán chẳng nữa thì người kế vị cũng còn phải tính đến anh cả, anh hai của anh ta trước chứ khó mà đến lượt anh ta.

Song với một người tuy trẻ tuổi mà chí lớn như Lý Long Cơ thì đương

nhiên không chịu đứng dưới những anh em cùng thế hệ với mình. Sau khi cân nhắc từ nhiều phía anh ta đã chọn cách lập công trạng để tiến tới ngôi vị hoàng đế.

Muốn làm nên công trạng thì điều đầu tiên là phải có thực lực, thứ hai là phải có hoàn cảnh và cơ hội. Để làm được điều đó trước tiên là anh ta ngầm liên kết với các hào kiệt, đồng thời bí mật liên lạc với vũ lâm quân để chuẩn bị lực lượng ứng phó cho mình lúc cấp bách. Tiếp đó anh ta rất chú ý tới các động thái triều chính để quyết không bỏ qua bất cứ cơ hội nào.

Có một danh nhân đã từng nói rằng: cơ hội đối với mỗi người là như nhau, chỉ cần lưu tâm một chút thì ai cũng có thể nắm bắt được những cơ hội tốt. Lý Long Cơ đã rất nhanh chóng tìm được cho mình một cơ hội. Vốn là khi Đường Trung Tông bị Võ Tắc Thiên biếm trích, suốt ngày chỉ lo mình sẽ giẫm phải con đường giống của anh mình bị Võ Tắc Thiên hạ độc chết nên luôn có ý nghĩ coi nhẹ mạng sống của mình. May được Vi hoàng hậu thường xuyên khuyên nhủ, hết lòng chăm sóc nên mới không tự sát. Mà sau khi nắm được quyền hành đương nhiên là phải báo đền ân nghĩa, nhất nhất nghe theo Vi Thị, ban cho rất nhiều ân sủng. Nào ngờ, Vi hoàng hậu lại hạ độc Đường Trung Tông, bắt chước cách làm của Võ Tắc Thiên lập con trai là Trọng Mậu làm hoàng thái tử, Vi Thị tự mình lâm triều, nắm hoàng quyền. Đồng thời cũng chuẩn bị mưu hại Trọng Mậu, tướng vương Lý Đán và con gái Võ Tắc Thiên lúc đó cũng rất có uy quyền là Thái Bình công chúa để cuối cùng là cướp giang sơn nhà Đường. Trong tình hình đó, ai có thể giết những kẻ thù như Vi hoàng hậu, ai có thể vì Lý Đường trừ hại lập công thì người đó lẽ đương nhiên sẽ là người có quyền thế rồi.

Thế là Lý Long Cơ liên lạc với Thái Bình công chúa và con trai công chúa là Tiết Sủng Giản chuẩn bị hành động trước để kiềm chế, đánh dẹp Vi Thị. Có người khuyên Lý Long Cơ nên bẩm báo chuyện đại sự này với cha mình là tướng vương Lý Đán. Lý Long Cơ nghĩ rằng nếu nói cho cha mình biết trước chuyện này thì công lao đó đâu đến lượt mình. Vì thế cố ý lớn tiếng rằng: “Việc dấy binh lần này tôi làm chẳng qua chỉ vì xã tắc. Việc thành thì cái phúc ấy thuộc về phụ vương tôi, mà việc không thành thì mình tôi chịu, cái họa ấy không liên quan đến phụ vương. Nếu bẩm báo trước mà cha tôi không nghe, việc lại không thành thì thà không nói còn hơn”. Thế là anh ta dẫn vũ lâm quân từ nhiều phía nhân lúc nửa đêm xông thẳng vào cung giết chết Vi Thị, thượng quan Uyển Nhi và các đồ đảng của chúng.

Sau đó Lý Long Cơ, Thái Bình công chúa suy tôn Lý Đán lên ngôi hoàng đế. Không lâu sau có người đề ra việc “có thể trừ bỏ cái họa cho thiên hạ thì phải được hưởng cái phúc của thiên hạ”, thỉnh cầu Đường Duệ Tông Lý Đán

bỏ thông lệ “lập trường” mà phải lập con trai thứ ba, người có công lớn nhất là Lý Long Cơ làm thái tử. Lý Đán biết rằng lòng dân trong thiên hạ đã phục Lý Long Cơ rồi nên đồng ý lời thỉnh cầu ngay và đến năm 712 sau Công nguyên ông chủ động nhường ngôi. Lý Long Cơ đã bước lên ngai vàng một cách thuận lợi, thống trị thiên hạ suốt 44 năm.

Lý Long Cơ dựa vào hành động thực tế để lập nên công trạng, thể hiện thực lực, tài năng của mình để giành lấy sự tín nhiệm của bàn dân thiên hạ, giành lấy ngôi báu. Xe Toyota cũng từ trong nghịch cảnh đó, thông qua cách cải thiện tính năng, hiện thân để xây dựng hình tượng, giành lấy thị trường.

Trong những năm 60, công ty ô tô Toyota Nhật Bản đã từng thất bại thảm hại ở Mỹ và ngay cả ở thị trường trong nước cũng đã mất đi vị trí hàng đầu. Vì việc này mà công ty đã đặt ra chiến lược dốc sức cải tiến “xe Quahua”, dự định dựa vào chất lượng hàng đầu để giành lại vinh quang đã mất.

Loại xe Quahua mới với tính năng được cải tiến rõ rệt đã ra đời. Nhưng ấn tượng về “xe Toyota không bền” vẫn là trở ngại lớn đối với việc khai thác thị trường. Thế là họ quyết định chụp hàng loạt những bức ảnh thử nghiệm có tính phá hoại “xe hơi cho bạn xem” như “Hố của biển-quahua”, “xe bay-Quahua”, “đâm thẳng vào thùng xăng-quahua”, “lao xe từ sườn núi cao-Quahua”.

Trong bức ảnh “xe bay trong không trung”, xe Quahua chạy với tốc độ cao chỉ trong nháy mắt bay cao tới 3 mét, xa 25 mét và sau khi chạm đất vẫn có thể đi với tốc độ cao. Lúc đó vận động viên đua xe chuyên nghiệp được mời đến lại nhát gan không dám biểu diễn điều khiển xe. Đúng lúc mọi người đang bó tay hết cách thì một nhân viên vốn vô danh tiểu tốt ở bộ phận quảng cáo của công ty là Sabugita đã đứng ra vì sự nghiệp của công ty sẵn sàng vào nơi dầu sôi lửa bỏng. Anh đi xe với tốc độ 120 km/h lên bục để bay và chỉ trong chớp mắt xe Quahua đã bay vào thiên không như một tia chớp cách mặt đất 2 mét với chiều dài 30 mét. Các nhiếp ảnh gia đã chụp được những bức ảnh quý giá từ nhiều góc độ khác nhau.

Xe Toyota đã thông qua hàng loạt những thí nghiệm mang tính phá hoại, dựa vào sự thực không thể bác bỏ để chứng minh phẩm chất ưu việt của mình, thể hiện khả năng đáp ứng lợi ích lớn nhất cho người tiêu dùng để giành được thành công to lớn. Không lâu sau đó, công ty Toyota trở lại vị trí hàng đầu trong việc xuất khẩu và ngày nay khẩu hiệu quảng cáo “xe đến trước ngọn núi tất sẽ có đường, có đường đi tất sẽ có xe Toyota” đã có mặt khắp toàn cầu.

Ở đây ngoài việc công ty Toyota vận dụng kế “dĩ công nghiệp mưu thiên hạ” còn phải nhắc đến Sabugita, chẳng bao lâu sau anh cũng được đề bạt làm

giám đốc công ty Toyota ở Thái Lan, trở thành một đại doanh gia trong thị trường tiêu thụ xe quốc tế một anh hùng vĩ đại nhất của vương quốc Toyota. Có thể nói anh là người vận dụng và đạt được lợi ích từ kế “dĩ công nghiệp mưu thiên hạ”.

Chương 50 Bỏ con săn sắt, bắt con cá rô

Theo quan điểm phép biện chứng duy vật, hai mặt của một vấn đề vừa đối lập lại vừa thống nhất với nhau. Ví dụ hiếu thuận và vi nghịch, có lợi và có hại, trước tiên là chúng đối lập nhau, nhưng trong những điều kiện nhất định, hiếu thuận sẽ dẫn đến vi nghịch, có lợi sẽ biến thành có hại. Là một người mưu trí thì trước hết phải xem xét kỹ khả năng chuyển hóa thành mặt đối lập của một sự vật, khi cần thiết phải không do dự vứt bỏ “tiểu hiếu”, “tiểu lợi” thông qua những hành động “vi nghịch” nhỏ, có hại nhỏ để đạt được kết quả là những cái “đại hiếu”, “đại lợi”, đó chính là mưu trí “tư đại hiếu bất ngôn tiểu hiếu, đồ đại lợi cảm khí tiểu lợi”.

Những chuyện xấu xa trong cung đình triều Đường không ngừng diễn ra nên người ta thường gọi là “Đường điều quy”. Trong các cuộc chiến tranh giành chính quyền đó luôn có liên quan đến đàn bà. Trên thực tế thì những người đàn bà dám nghĩ dám làm trong cung đình nhà Đường đều là những người tài giỏi. Nếu như họ thật sự có khả năng làm chính trị thì đều giống như sự nghiệp rất rầm rộ của Võ Tắc Thiên. Song dưới áp lực mạnh mẽ của tư tưởng phong kiến, những người phụ nữ tài ba ấy đa phần chỉ có đường chết. Điều đáng nói ở đây là Đường Huyền Tông Lý Long Cơ đã dùng mưu kế với con gái Võ Tắc Thiên là Thái Bình công chúa.

Năm 710 sau Công nguyên, Vi hoàng hậu cùng con gái là An Lạc công chúa, thượng quan Uyển Nhi và những kẻ đồng đảng đã hạ độc Đường Trung Tông, lập con trai của Trung Tông là Lý Trọng Mậu làm hoàng đế, Vi hoàng hậu cũng bắt chước cách Võ Tắc Thiên lâm triều. Con trai Lý Đán - em trai Đường Trung Tông là Lý Long Cơ cùng cô là Thái Bình công chúa đã thừa cơ khởi sự, thanh toán nhóm người Vi Thị. Dưới sự chủ trì của Thái Bình công chúa, phụ vương Lý Long Cơ lên ngôi hoàng đế. Lý Long Cơ vì có công nên cũng vượt qua anh cả và anh hai của mình, được lập làm hoàng thái tử, và đến năm 712 sau Công nguyên thì được kế vị ngôi vàng.

Trong cuộc chính biến này phải nói là công lao của Thái Bình công chúa cũng chẳng kém cháu mình Lý Long Cơ là bao nhiêu, nhưng bà cũng chỉ có cơ hội được tham gia bàn luận chuyện triều chính ở đằng sau mà thôi. Trước khi Lý Long Cơ đăng cơ bà cũng bị buộc dời đến Bồ Châu để đề phòng sự can dự vào việc triều chính. Thái Bình công chúa lúc đó đã 40 tuổi, bà cũng đã tìm đủ cách mà không thoát được, chỉ có thể sống trong sự sung túc đó mà

lôi kéo những kẻ đồng đảng, tìm cách đưa chúng vào những vị trí quan trọng trong triều để chuẩn bị cho cuộc cách mạng thứ hai.

Đây là nói từ góc độ của Thái Bình công chúa còn nếu theo cách nghĩ của Đường Huyền Tông thì ông ta đã dựa vào công lao để giành lấy xã tắc lại là “dương mưu” thiên kinh đại nghĩa, tiêu diệt thực lực của Thái Bình công chúa cũng là điều tất yếu để phòng cái họa “gà gáy gở, chó lê trôn”. Do đó khi thấy Thái Bình công chúa có hành vi “phản nghịch” thì đương nhiên là sẽ không nghe, không tin bà nữa. Nhưng có một điều mà ông ta không thể không lo lắng là: Thái Bình công chúa là em gái ruột duy nhất của phụ thân ông ta, việc có những hành vi vượt quá giới hạn với công chúa đương nhiên sẽ trái ý của thái thượng hoàng và có thể trở thành hành vi “bất hiếu” trong quan niệm đạo đức phong kiến, do đó ông ta không thể có những hành động kiên quyết.

Thế là Vương Cư nhân cơ hội này đi cầu kiến Lý Long Cơ lúc này chưa làm hoàng đế. Vương Cư cố ý chậm bước ở Đông cung, thăm dò xung quanh. Thị vệ Đông Cung thấy vậy lớn tiếng quát. “Điện hạ đang ở đây sao dám như vậy!”. Vương Cư nói. “Làm gì có điện hạ nào, chỉ có Thái Bình công chúa mà thôi!”. Thái tử vội vàng đến cầu xin dạy bảo. Vương Cư nói: “Ngày đó Vi Thị giết chồng đoạt quyền, lòng người không phục nên thái tử mới được ủng hộ, việc trừ họa không khó. Nhưng nay Thái Bình công chúa ý thể có công lại xảo trá đa kế, các đại thần trong triều đa số là tử sĩ của bà ta, lại thêm có quan hệ anh em ruột hoàng thượng, nếu không quyết đoán sẽ khó tránh được đại họa”.

Thái tử nói: “Người nói chí phải. Chỉ tiếc rằng hoàng thượng có mỗi người em gái, nếu có điều gì xảy ra thì sẽ phạm vào đạo hiếu nghĩa nên ta không dám hành động tùy tiện”.

Vương Cư lại nói. “Tiểu hiếu không đáng bàn, điện hạ nên nghĩ đến đại hiếu. Yên tông miếu, định xã tắc mới là đại hiếu. Thử nghĩ xem công chúa vì mưu lợi riêng đã lôi kéo đồng đảng, muốn phế điện hạ, một khi xảy ra biến chẳng phải là còn mệt hơn việc tông miếu xã tắc sao? Tông miếu xã tắc không yên, thì cho dù điện hạ muốn tận hiếu sợ rằng cũng khó mà làm được”.

Thế là Lý Long Cơ quyết định dùng những hành động kiên quyết để trừ bỏ Thái Bình công chúa. Không ngờ công chúa lại nhanh nhạy hơn người, sớm nhìn ra tâm ý của Lý Long Cơ, nên đã nói trước với Đường Duệ Tông rằng Lý Long Cơ đại nghịch bất đạo, có ý vô cớ mưu sát cô ruột của mình. Lý Long Cơ sợ làm trái ý chỉ của phụ thân nên đành phải đổ tội cho thuộc hạ đồng thời nghiêm khắc xử phạt để giữ “hiếu danh”.

Sau này, khi Đường Duệ Tông càng ngày càng trao nhiều quyền lực cho

Lý Long Cơ, Thái Bình công chúa cũng dự cảm được sự nguy hiểm của mình nên đã nhanh chóng hành động, thậm chí còn muốn hạ độc Lý Long Cơ.

Vương Cư nói với Lý Long Cơ rằng “Cái hoạ đã đến gần không thể chần chừ được nữa!”. Lý Long Cơ đáp rằng: “Ta cũng rất muốn vậy nhưng chỉ sợ làm chấn động thượng hoàng, trái với đạo hiếu”. Vương Cư lại nói: “Thiên tử lấy việc giữ yên bốn bề làm hiếu chứ không thể quanh quẩn nơi góc nhỏ được, chẳng may kẻ gian đặc chí thì lúc đó hiếu ở đâu?!”.

Vì thế Lý Long Cơ đã sai lính đi tiêu diệt Thái Bình công chúa cùng bè lũ vây cánh. Thái thượng hoàng biết tin chỉ thờ dài nhưng lại ra cáo lệnh ngay lập tức: “Từ nay trở đi việc triều chính, quân đội sẽ do Lý Long Cơ đảm trách. Ta chỉ muốn ở trong điện để dưỡng tuổi trời”.

Lý Long Cơ tiêu diệt được phe phái Thái Bình công chúa, mở rộng con đường để xây dựng một chế độ khai nguyên phồn thịnh vượng, những người đương thời cũng không ai nghi ngờ việc ông ta là người con hiếu thuận dũng cảm có công cao cả.

Mưu trí giành lấy danh dự đạo đức thể hiện trong cạnh tranh kinh tế là sự mưu trí đạt được lợi ích kinh tế. Muốn có tiếng tăm phải “tư đại hiếu bất ngôn tiểu hiếu”, muốn có lợi ích thì cần kiên quyết dùng kế “đồ đại lợi cảm khí tiểu lợi”.

Một năm nọ, Sở thủy lợi thành phố Hiroshima, Nhật Bản dự định vẽ một sơ đồ có thể điều khiển bằng máy tính điện tử về vị trí van, loại đường ống, hện giờ... của đường dây điện, đường dẫn khí ga, đường ống nước ngầm trong thành phố. Bộ thủy lợi dự toán giá là 11 triệu yên Nhật. Lúc đó có tất cả là 8 công ty tham gia đấu thầu với giá lần lượt là 27 triệu; 9,8 triệu; 550 ngàn; 450 ngàn và 350 ngàn yên Nhật.

Báo giá cuối cùng của công ty Fujitor chuyên sản xuất máy tính cỡ lớn lại chỉ có 1 yên Nhật mang tính tượng trưng, đã dựa vào ưu thế tuyệt đối của việc miễn phí gần như hoàn toàn để buộc các công ty khác rút lui và được trúng thầu.

Tại sao công ty đổ lại làm như vậy? Sản xuất cho người ta một sản phẩm trị giá 11 triệu yên mà chỉ thu 1 yên thù lao? Không nên nghĩ rằng Fujitor là kẻ ngốc không nghĩ đến cái lợi. Họ đang vận dụng mưu kế cao siêu “đồ đại lợi cảm khí tiểu lợi” bỏ qua cái lợi nhỏ 11 triệu đó để kiếm cái lợi gấp mấy chục thậm chí hàng trăm lần.

Thì ra Bộ xây dựng của Nhật Bản đã ra thông báo rằng 11 thành phố lớn trong đó có Tokyo phải vẽ được sơ đồ có thể dùng máy tính điện tử điều khiển về đường ống lắp đặt dưới mặt đất Hiroshima chẳng qua chỉ là thành

phố đầu tiên thực thi mà thôi.

Nếu Fujitor trúng thầu ở Hiroshima và vẽ thành công thì cũng có khả năng tất thắng trong cuộc cạnh tranh đấu thầu cho 10 thành phố còn lại. Điều quan trọng hơn nữa là kế hoạch cuối cùng của chính phủ Nhật Bản là căn cứ vào bản sơ đồ được vẽ ra đó để thiết kế và lắp đặt máy tính điện tử. Công ty này bỏ qua khoản tiền 11 triệu yên đó nên đã dễ dàng trúng thầu và giành được quyền thiết kế sơ đồ, vì thế cũng có thể thiết kế bản đồ phù hợp với đặc điểm máy tính của mình và cũng đồng nghĩa với việc bài xích các sản phẩm phần cứng, phần mềm máy tính không mang nhãn hiệu Fujitor, còn mình thì trở thành nhà sản xuất máy tính duy nhất cho 11 thành phố lớn sử dụng sơ đồ đó để điều khiển đường ống ngầm.

Thử nghĩ xem liệu với một tiềm lực thị trường, một khoản lợi nhuận lớn như vậy thì cái tổn thất 11 triệu yên đó có thể so sánh được không?

Chương 51 Khảng khái giúp đỡ người gặp nạn

Có một câu tục ngữ là “Cách tốt nhất để đuổi ăn mày đi là bố thí rộng rãi”. Nhưng con người ta có một nhược điểm rất nhân tâm “lạc tình hạ thạch”, coi khinh thậm chí ngang ngược chế diễu, thương hại người gặp khó khăn. Song cái hành vi thiếu đạo đức ấy lại rất có khả năng chịu sự phản kích liều mạng của “ăn mày” và còn dẫn tới sự công phẫn, tự đặt mình vào hoàn cảnh khó khăn. Có thể nói đó là cách làm thiếu sáng suốt. Để học được cái mưu trí thì cần phải nhận thức được rằng trong hoàn cảnh luôn biến đổi vận động không ngừng thì ăn mày có thể trở thành tỉ phú, quyền quý cũng có lúc gặp khó khăn. Mà người gặp khó khăn hôm nay có thể chính là vị cứu tinh duy nhất cứu chúng ta khỏi nguy nan ngày mai. Do đó, đối xử một cách rộng lượng, đại độ với người khác nhất là “khảng khái bố thí cho người gặp nạn” là một trong những mưu trí thường dùng hàng ngày.

Thời kỳ đầu mới lên ngôi, Đường Huyền Tông đã lần lượt dùng mấy Tể tướng tài giỏi, nhờ đó mà trên cơ sở của sự phát triển kinh tế thời kỳ đầu đã làm cho nhà Đường đạt đến giai đoạn toàn thịnh. Từ năm 713 đến năm 741 sau Công nguyên được coi là giai đoạn “thái bình khai nguyên” phồn vinh.

Lúc đầu Đường Huyền Tông có hai vị Tể tướng là Diêu Sùng và Trương Thuyết. Cả hai đều là người tài giỏi nhưng đều mắc phải căn bệnh hẹp hòi. Nhất là Trương Thuyết, tài trí thì có thừa nhưng lại không có sự độ lượng. Ở đây muốn nói tới chuyện một lần hiếm hoi Trương Thuyết dùng kế khảng khái cứu tính mạng của chính mình.

Diêu Sùng, Trương Thuyết tuy đều là Tể tướng nhưng lại không hợp nhau, nên luôn gạt bỏ nhau. Có lần Diêu Sùng bắt được thóp nên đã tố cáo Trương

Thuyết. Đường Huyền Tông kinh ngạc thất sắc ra lệnh bí mật điều tra xử lý hành vi phạm tội của Trương Thuyết.

Trương Thuyết không biết gì nên vẫn ở trong nhà nhón nhơ tự đắc. Bỗng nhiên lính gác cổng đưa vào một tấm danh thiếp nói có một người tên Cổ Toàn Hư muốn cầu kiến. Trương Thuyết không nén được tức giận hét lên: “Hắn đến gặp ta làm gì? Lính gác lại bảo rằng: “Cổ Toàn Hư nói có việc khẩn cấp liên quan đến toàn gia tướng công nên vội đến cấp báo”. Trương Thuyết cố nén giận cho Cổ Toàn Hư vào. Hai người đã gặp mặt mà Trương Thuyết vẫn chưa hết tức giận.

Thì ra Trương Thuyết có một người thiếp tên Ninh Hoài Đường, dung mạo như tiên, tinh thông thi văn, rất được Trương Thuyết sủng ái, giao cho quản lý trông coi công văn giấy tờ mật. Tương truyền rằng mẹ của Ninh Hoài Đường nằm mơ gặp tiên đưa cho một cành hải đường rồi mang thai. Mới 5, 6 tuổi nhưng Hoài Đường đã có dung mạo đẹp để thanh tú, nhỏ nhắn. Người nhà vẫn thường trêu là “hải đường thụ túc”, còn mẹ nàng thì dựa vào nguyên có “danh hoa thích tính không thích thụ” đặt cho tên chữ là Tinh Hoa.

Tinh Hoa được gả cho Trương Thuyết, quả là trai anh hùng gặp gái thuyền quyên, Tinh Hoa rất hài lòng mà Trương Thuyết thì vẫn thường cảm ơn thượng đế đã ban cho ông ta số đào hoa đến vậy nên rất coi trọng Tinh Hoa, xem như tính mạng của mình vậy.

Đúng lúc đó thì lại xuất hiện Cổ Toàn Hư. Cổ Toàn Hư là con trai một người bạn của Trương Thuyết, tuổi nhỏ tài cao nên được Trương Thuyết giữ lại làm ký thất. Cổ Toàn Hư ở trong nhà Trương Thuyết đã lâu nên cũng không bị hiềm nghi nữa, thường xuyên có cơ hội gặp Tinh Hoa. Tinh Hoa mới nhìn thấy Cổ Toàn Hư đã yêu ngay, thường xuyên nhớ nhung, nên đã viết ra những bài thơ tình. Cổ Toàn Hư vốn là một thiếu niên phong lưu, đương nhiên là không tránh khỏi việc tơ tưởng đến mỹ nhân, lại thấy những vần thơ ý tứ rõ ràng như vậy thì sao còn có thể giả câm giả điếc được? Thế là Tinh Hoa và Cổ Toàn Hư như đôi uyên ương ríu rít với nhau, nhanh chóng gần bó với nhau. Lại đúng lúc Trương Thuyết phải vào cung thế là Tinh Hoa vì tình yêu quên hết cả tiết hạnh, lẳng lẽ trốn ra sân nhà gặp gỡ với đức lang quân như ý. Cổ Toàn Hư lúc đó đang trong trai phòng bỗng thấy như tiên giáng trần nên bất giác vừa vui mừng vừa kinh ngạc ra tận nơi chào đón. Sau một hồi vui mừng vì gặp gỡ hai bên bàn tính chuyện làm thế nào để được bên nhau suốt đời và quyết định chọn “tẩu” làm thượng sách. Hai người bàn xong vội vàng thu dọn hành trang, nhân lúc trời chưa sáng nhanh chóng chạy trốn.

Nhưng cửa nhà Tể tướng dễ dàng ra vào vậy sao? Ngay sau hôm đó không bao lâu, đôi tình nhân đã bị bắt trối lại, giải đến trước mặt Trương Thuyết.

Cổ Toàn Hư thừa biết mình chỉ có đường chết nên mạnh mẽ: “Tham sắc tham tài là bệnh thường gặp ở mỗi người, nam tử hán chết đi thì có gì đáng tiếc? Nhưng mình công sao nữa vì một người con gái mà giết bỏ một người tài, lẽ nào bậc hiền quý như mình công lại không có lúc gặp nạn phải cầu cứu người khác sao? Trước đây Sở Trang Vương, Dương Tố độ lượng hơn người, xưa nay đều được khen ngợi thì sao lòng dạ mình công lại hẹp hòi đến vậy?...”

Không ngờ Trương Thuyết nghe xong bất giác nghĩ rằng Cổ Toàn Hư tuy là kẻ gặp nạn nhưng vẫn có tiếng là người tài; người đẹp tuy đáng yêu thật đấy nhưng đã một lòng dứt khoát đi theo người khác thì luyến tiếc để làm gì. Chỉ bằng một lần khẳng khái bố thí mỹ nhân cho người gặp nạn đó, có thể ban ơn để sau này được báo đền. Vì thế Trương Thuyết nguôi giận nói với Cổ Toàn Hư rằng: “Người lẽ ra không nên cướp đi ái thiếp của ta, nhưng nay ván đã đóng thuyền, ta chỉ có thể trách mình đã không đề phòng, thôi thì coi như thưởng cô ta cho người vậy”.

Trương Thuyết nói xong lập tức lệnh cho Tinh Hoa theo Cổ Toàn Hư đồng thời còn tặng đồ cưới rất hậu hĩ. Cổ Toàn Hư cũng không khước từ, ung dung bước ra khỏi cửa, ở lại trong thành mấy hôm anh ta lại tìm được cách là vào chỗ quan trọng trong triều làm chân đưa bản tấu, chiếu thư. Những bản tấu gạt bỏ Trương Thuyết của Diêu Sùng, những bản phê chuẩn của Đường Huyền Tông, Cổ Toàn Hư đương nhiên là biết trước người khác. Thế nên Cổ Toàn Hư đã cấp báo cho Trương Thuyết, thuật lại tỉ mỉ bản tấu của Diêu Sùng và sắc chỉ mật của Đường Huyền Tông. Trương Thuyết nghe xong quên cả chuyện tức giận kẻ đã cướp ái thiếp của mình, lo lắng đến nỗi không biết làm thế nào. Cổ Toàn Hư lại hiến một kế: “Cổ Toàn Hư ghi nhớ ân sâu của mình công nay đến báo đền. Xin người đừng tiếc báu vật, hãy giao cho tôi để lo lót. Tuy không tránh khỏi việc bị điều tra nhưng không đến nỗi gặp phải điều ngoài ý muốn”.

Trương Thuyết nghe theo quả nhiên tội nặng thành nhẹ, việc “điều tra xử lý” chỉ làm qua loa, Trương Thuyết chỉ bị mất chức, giáng xuống làm tướng Châu trường sử nhưng sau đó vẫn được phục chức Tế tướng.

Cách “khẳng khái bố thí cho người gặp nạn” của Trương Thuyết đã tránh cho ông ta một cái họa lớn. Trong kinh doanh cũng có lúc gặp phải “người gặp nạn”. Nếu cứ chọn cách cương quyết đuổi đi thì sẽ không thu được kết quả tốt, thậm chí còn dẫn đến mâu thuẫn, chỉ có hại mà không có lợi. Còn nếu “khẳng khái bố thí” như Trương Thuyết thì sao?

Vào ngày lễ Giáng sinh năm 1992, ở Paris thủ đô của nước Pháp có một sự sắp đặt để yêu cầu cung cấp nhiều chỗ ở hơn nữa cho người nghèo, có khoảng

hơn 200 người vô gia cư đã xông vào đại sảnh của một khách sạn hạng sang, nếu không sớm đuổi được số người đó đi thì sẽ là một trở ngại lớn cho việc kinh doanh trong ngày lễ một năm chỉ có một lần này.

Nhân viên khách sạn đã dùng mọi cách khuyên họ ra khỏi khách sạn nhưng chỉ làm họ hung hăng hơn trước, có ý chiếm cứ lâu dài. Vì thế giám đốc khách sạn vốn là một người rất giỏi việc giao tế phải ra mặt. Ông ta không hề tỏ thái độ cố ý mà hỏi thăm mọi người về ngày lễ với một thái độ rất thân thiện đồng thời còn lập tức phát cho họ sô cô la, lại tặng cả quà cho các con của họ. Làm như vậy không chỉ xóa đi cảm giác thù địch của họ mà việc tạo ra cái không khí gia đình ngày lễ bằng cách khẳng khái tặng quà đã lôi kéo được tình cảm giữa khách sạn với những người vô gia cư đó; và khi đám người đó nhận được món quà mà các con họ yêu thích thì họ cũng muốn nhanh chóng chuyển giao để con cái mình có cái lễ Giáng sinh vui vẻ. Thế là đám khách không mời mà đến đó đã bị đuổi đi. Giới báo chí coi đây là một tin tức và việc đó khác nào làm quảng cáo miễn phí cho khách sạn. Nhiều năm sau đó, những người phát tài trong số đám người đó trở thành bạn hợp tác hoặc khách lâu dài của khách sạn.

Chương 52 Nhanh chóng nắm lấy kẻ hở

Trong cuốn “Trần kỷ” của Hà Lương Thần đời Minh có nói: “Kẻ thiện chiến... tất dĩ tật nhi yếm trì”. Trong các chiến dịch thông thường phải dĩ tật yếm trì, nghĩa là phải tìm ra kẻ hở của đối thủ nhanh chóng như sấm nổ không kịp bịt tai, quân đến nhanh không kịp đề phòng, cố gắng tìm ra kẻ hở trước khi đối thủ phát hiện và lấp kẻ hở đó.

Diêu Sùng bình sinh vốn không tin Phật, Lão nhưng lúc lâm chung vẫn lo lắng một chuyện. Lúc trước còn sống cùng Trương Thuyết cả hai đều là Tế tướng nhưng lại không hợp nhau. Lúc Trương Thuyết bị đày ra khỏi kinh thành cũng là do bản tấu của Diêu Sùng. Sau này khi mình chết đi, nếu một ngày kia Trương Thuyết được trở lại đương triều thì vẫn tính hẹp hòi, Trương Thuyết chắc chắn sẽ trút hết nỗi oán hận lên đầu con cháu mình. Vì thế, Diêu Sùng gọi con cháu đến trước giường bệnh truyền cho một kế: “Ta làm Tế tướng đã nhiều năm, những gì để lại cho đời sau không ít nên sau khi ta chết trên bia mộ nên có một bài văn do người nổi tiếng viết. Trên văn đàn hiện nay Trương Thuyết là kẻ đứng đầu. Nhưng nếu trực tiếp đến xin ông ta viết thì nhất định sẽ bị từ chối. Các con hãy đặt trước linh cữu của ta một báu vật, lúc đến viếng nếu Trương Thuyết nhìn thấy mà không để ý gì thì nghĩa là vẫn còn hận ta và cái họa sắp đến, lúc đó cần phải nhanh chóng trốn về quê ngay. Còn nếu Trương Thuyết sờ vào, có ý ngưỡng mộ thì có thể thấy Trương Thuyết vì cái lợi mà quên hận thì có cơ hội đó. Lúc đó con hãy chuyển lời ta rằng báu vật đó tặng cho ông ta. Đồng thời xin ông ta viết cho một bản bài minh và xin ông ta viết nhanh cho, càng nhanh càng tốt. Cần phải nhớ là ngay khi cầm được bài minh thì phải khắc ngay lên đá, lập tức mời hoàng đế xem tận mắt. Nhớ là phải rất nhanh chóng, nếu không Trương Thuyết mà hối tiếc thì bao công lao đều đổ xuống sông xuống biển hết, đến lúc đó thì chết cũng không có chỗ chôn”.

Diêu Sùng nói xong nhắm mắt qua đời. Các con trai của ông ta phát cáo phó đồng thời làm theo di ngôn của cha. Trương Thuyết có việc phải vào tấu với vua, nghe tin Diêu Sùng chết nên đến nhà để viếng. Nhìn thấy báu vật trên bàn thì mắt sáng rực, không ngừng xoa xoa lên báu vật.

Con trai Diêu Sùng thấy vậy vội bước lên phía trước nói “Tiên phụ có di ngôn rằng trong số các bạn đồng liêu ai viết bia văn cho ông thì sẽ tặng số báu vật này. Minh công là một đại văn hào đương đại đương nhiên là không coi trọng châu ngọc, nhưng anh em tôi sẽ không bao giờ quên, chút báu vật tạ ơn này quả là nhỏ bé không đáng kể gì”.

Trương Thuyết thấy một bài văn bia đáng giá nhiều châu báu như vậy nên

vui vẻ đồng ý ngay. Anh em nhà họ Diêu vội vàng bái lạy tạ ơn đồng thời xin Trương Thuyết nhanh chóng viết xong.

Trương Thuyết mừng quá đi như chạy, về đến nhà là bắt đầu viết ngay. Không ngờ vừa viết xong bia văn là nhà họ Diêu đã mang báu vật đến. Trương Thuyết nhìn thấy báu vật là mài mê ngắm nghía chẳng nghĩ ngợi gì nhiều, nên đưa ngay văn bia cho gia nhân nhà họ Diêu bảo đem về.

Anh em họ Diêu vừa nhìn thấy văn bia, thấy trên đó toàn những từ ngữ ca ngợi công đức thì rất đổi vui mừng vừa ý. Họ lập tức theo lời cha dặn, thuê người đến ngay trong đêm khắc văn bia đó lên đá, mặt khác dâng bản thảo do chính tay Trương Thuyết viết vào triều. Huyền Tông vừa nhìn thấy đã hết lời khen thưởng: “Hiền tướng như vậy, mỹ văn như vậy, quả có thể gọi là hào hoa phong nhã”.

Trương Thuyết nghe tin Huyền Tông ca ngợi Diêu Sùng lập tức tỉnh ngộ ra rằng: Ta với Diêu Sùng vốn có hiềm khích với nhau vậy mà nay lại quay lại tán dương ông ta. Sau này không những không thể tìm cách báo thù mà lại còn phải ra sức biện hộ cho Diêu Sùng để cho thống nhất với những lời trên văn bia. Vì vậy vội vàng sai người đến Diêu gia đòi lại bản thảo lấy cớ rằng bản thảo đó viết còn câu thả phải chỉnh sửa lại.

Nào ngờ họ trả lời rằng bản thảo đó đã được khắc lên bia đá và cũng đã trình hoàng thượng ngự lãm, hoàng đế cũng đã đồng ý rồi. Trương Thuyết không kìm được buột miệng nói: “Đây đúng là di sách của Diêu Sùng. Một người còn sống như Trương Thuyết ta đây lại nằm trong tính toán của tên Diêu Sùng đã chết đó rồi!”. Từ đó về sau Trương Thuyết tuy trong lòng tức giận nhưng cũng chẳng làm gì được, lại còn mượn tiếng đại hiền tướng Diêu Sùng suốt ngày giúp con cháu ông ta thoát tội, đề bạt cất nhắc.

Hiển nhiên là việc một người chết như Diêu Sùng muốn lợi dụng kẻ hờ của một người sống là Trương Thuyết thì phải bao gồm nhiều khâu. Nhưng khi thực hiện mảnh khóe đó thì trong mỗi một khâu đều phải có một chữ “nhanh”. Trương Thuyết thấy lợi quên thù cầm lấy báu vật thì phải “nhanh chóng” cầu văn, lúc Trương Thuyết viết xong chờ báu vật thì phải “nhanh chóng” mang đến để đổi lấy bản thảo; lúc đã có được bản thảo thì càng phải nhanh chóng khắc lên bia đá đồng thời đạt được sự cho phép của hoàng đế. Vì sao lại phải vội vàng như vậy. Vì cái “kẻ hờ” hám lợi quên nghĩa đó lúc nào cũng có thể bị Trương Thuyết phát hiện và bù lấp. Trong cạnh tranh thương mại cũng có lúc cần phải biết lợi dụng kẻ hờ mà việc đó trong kinh doanh cũng phải nắm được chữ “nhanh”.

Rockerfeller muốn độc chiếm thị trường dầu khí Mỹ, vì thế công ty ống

dẫn dầu trở thành cái gai trong mắt họ. Đặc biệt là khi công ty Tader lắp đặt ở nơi sản xuất dầu khí một đường ống dẫn dầu có tốc độ lưu thông lớn đến tận sát mép hồ đã uy hiếp rất lớn đến công ty họ. Nếu không làm cho đường ống dầu đó sập đổ thì họ không thể ăn ngon ngủ yên được. Để làm được điều đó, Rockerfeller rất muốn lắp đặt một đường ống dẫn dầu lớn song song với nó. Nhưng đường ống dầu đó phải đi qua huyện Bariser mà huyện đó lại nằm trong phạm vi quyền hạn của Tader. Vì muốn đề phòng việc đối thủ cạnh tranh chen chân vào, công ty Tader đã buộc hội nghị thông qua một quyết định tuyên bố ngoài đường ống đã được lắp đặt ra thì sẽ không cho phép bất cứ đường ống dầu nào đi qua huyện này nữa.

Đây quả là một bài toán khó dường như không có lời giải. Song người đứng đầu ngành dầu khí chưa bao giờ biết cúi đầu trước khó khăn cả. Ông phải tìm cho ra kẻ hở trong tuyên bố đó Rockerfeller đã nghiên cứu từng câu chữ trong tuyên bố rất nhiều lần và cuối cùng đã tìm ra kẻ hở mà ông cần.

Một đêm không trăng trong huyện xuất hiện một nhóm người, họ đem theo máy tiện, cuốc chim, chỉ chăm chú đào đất. Rất nhanh sau đó một đường hào đã đào xong. Tiếp đó họ chôn một đường ống dầu to xuống rãnh. Đường ống đã được lắp đặt một cách rất nhanh chóng, sau cùng họ lấp đường hào đó lại. Thế là trời chưa sáng họ đã hoàn thành xong công việc, chờ những tin tức trọng đại sắp được phát đi.

Hôm sau, mọi người phát hiện ra công ty dầu khí Mifu của Rockerfeller đã lắp đặt trong huyện một đường dẫn dầu. Đứng trước sự việc vi phạm pháp luật một cách công nhiên như vậy, nhà đương cục của huyện lập tức chuẩn bị khởi tố kẻ phạm tội.

Sự kiện này làm kinh động đến báo giới, rất nhiều ký giả đã ùn ùn kéo đến. Rockerfeller triệu tập một cuộc họp báo, tại đó ông nói: “Quyết định của cuộc họp huyện đã quy định rất rõ, ngoài những ống dầu đã được lắp đặt xong ra không cho phép các ống dầu khác qua huyện. Vì vậy tôi hy vọng các vị đến hiện trường tham quan một chút để thẩm định xem đường ống dầu của chúng tôi đã lắp đặt xong hay chưa. Nếu đã lắp đặt xong thì có nghĩa là đường ống đó hoàn toàn hợp pháp; còn nếu chưa xong thì có thể phá bỏ đi”.

Các phóng viên đều trở mắt chờ đợi cả ra. Hội nghị huyện thì hiểu rằng quyết định của mình không chặt chẽ nên vô cớ bị lợi dụng kẻ hở nên chẳng còn cách nào khác đành phải gác lại coi như xong vụ kiện này.

Rõ ràng Rockerfeller đã phát hiện ra rằng trước khi lắp đặt đường ống dầu, ông phải làm sao để lắp đặt xong một cách nhanh chóng nhất, từ đó mà lợi dụng được kẻ hở pháp luật. Điểm mấu chốt ở sự thành bại là ở sự khác biệt

giữa “đang” và “đã”, sao có thể lẽ mề chậm chạp được?

Chương 53 Lấy nhân tâm làm gốc sẽ nên việc lớn

Những năm đầu đời Đường là những năm tháng hoàng kim cực kỳ hưng thịnh không chỉ trong đời Đường mà còn cả trong lịch sử xã hội phong kiến Trung Quốc. Theo ghi chép, thời kỳ này của cải dư dật, thiên hạ yên ổn, giá cả ổn định. Người đi đường xa không phải lo mang theo lương thực và binh khí phòng thân, dọc đường vào bất kỳ làng nào cũng đều có quán trọ với đầy đủ rượu thịt tùy ý lựa chọn, lúc sắp rời khỏi quán lại còn được tặng quà. Đại thi nhân Đỗ Phủ trong bài thơ “Ức tích” nhớ về tình hình thời đó viết rằng: “Ức tích Khai Nguyên toàn thịnh nhật, tiểu ấp do tàng vạn gia thất. Đạo mễ lưu chi túc mễ bạch, công tư thương bầm câu phong thực. Cửu châu đạo lộ vô sài lang, viễn hành bất lao cát nhật xuất. Tề hoàn lỗ cáo xa ban ban, nam canh nữ tang bất tương thất”. Quả là thịnh cảnh phồn vinh làm rung động lòng người. Còn các sử gia thì gọi thời kỳ này là “Khai Nguyên thịnh thế”.

Thực ra thời kỳ thịnh vượng đó (đầu những năm Cập Thiên Bảo) không chỉ thóc gạo đầy kho, đời sống sung túc mà còn có những nhân vật phong lưu tiếng tăm lẫy lừng trong thời kỳ này. Thi đàn có “thi tiên” Lý Bạch, “thi thánh” Đỗ Phủ là hai ngôi sao sáng, ngoài ra còn có rất nhiều nhà thơ xuất sắc khác như Hạ Tri Chương, Vương Chi Hoán, Vương Xương Linh, Vương Duy... Trong chính đàn có những tài năng tinh thông lại đạo, trị thế như Diêu Sùng, Tống Cảnh, Trương Thuyết, Trương Cửu Linh. Ngoài ra còn có “họa thánh” Ngô Đạo Tử, nhà soạn nhạc Lý Quy Niên, nhà thiên văn học Tăng Nhất Hành... Quả là nhân tài đông đúc như những vì sao xán lạn đây chính là nguồn gốc của sự hưng thịnh buổi Khai Nguyên và cũng là cảnh độc bước thiên hạ của vương triều đại Đường.

Chúng tôi thường cho rằng sự thịnh vượng của thời kỳ Khai Nguyên là kết quả của “chế độ Trinh Quán” do Đường Thái Tông sáng lập và sự kế thừa, phát huy của Đường Cao Tông, Võ Tắc Thiên. Nếu nhìn toàn cục xu hướng phát triển lịch sử thì điều này không sai vì từ sau khi đất nước thống nhất, thiên hạ thái bình, trong giai đoạn gần một trăm năm từ thời Trinh Quán đến thời kỳ Khai Nguyên, về lý mà nói đương nhiên sẽ có kết quả là sự cường thịnh của vương triều đại Đường. Nhưng cũng không thể vì thế mà phủ định rằng nếu không có diệu sách trị quốc của Đường Huyền Tông, vị vua chấp chính thời đó thì không thể có kết quả này. Vì trong lịch sử, hiện tượng “cả một việc lớn chỉ vì thiếu một chút sức người sức của mà không thể hoàn thành” thường xuyên xảy ra.

Trên thực tế, sau “ngũ vương chính biến” lật đổ Võ Tắc Thiên năm 705 sau Công nguyên, chính quyền nhà Đường luôn ở trong tình trạng biến loạn.

Đến khi Đường Huyền Tông lên ngôi ông đã phải đối mặt với một tình trạng lộn xộn: Chính biến kéo dài làm lực lượng tập quyền trung ương suy yếu quan viên rườm rà rối rắm, vương công quý tộc kéo bè kết phái. Thêm vào đó là chiến tranh biên giới liên miên, tình hình rất căng thẳng. Cả một vùng Hà Bắc, Long Thạch trở thành nơi bị hung mã giày xéo, luôn luôn đe dọa sự an toàn của vương triều. Đất đai thôn tính nghiêm trọng, lưu manh vô số tô thuế suy giảm không đủ cho quốc gia dùng. Vương triều nhà Đường rơi vào tình thế rất nghiêm trọng khi mà nguy cơ đầy rẫy, tài chính túng bấn.

Đứng trước tình hình đó, Đường Huyền Tông đã sáng suốt nghĩ đến vấn đề nhân tài, ông rất quyết đoán trong việc dùng kẻ “lấy nhân làm gốc”, mạnh dạn dùng những người có phương pháp trị thế làm tể tướng, tin tưởng những cuộc cách tân triều chính rất mới mẻ, mạnh dạn của họ, nhờ vậy mà thay đổi được chính cục.

Người đầu tiên được Đường Huyền Tông dùng là Diêu Sùng, một người theo chủ nghĩa duy vật. Đây là một chính trị gia tài giỏi, quyết đoán, ngay từ thời Võ Tắc Thiên còn chấp chính đã từng làm Tể tướng, giải quyết được rất nhiều việc quốc gia đại sự và rất có danh tiếng. Đường Huyền Tông Lý Long Cơ đã bỏ qua sự ngăn cản của rất nhiều đại thần, lợi dụng việc đi săn để mật triệu Diêu Sùng đến, mời làm Thượng thư bộ binh để cùng lo việc triều chính. Diêu Sùng trở thành vị Tể tướng đầu tiên của thời kỳ Khai Nguyên, quả không phụ lòng trông đợi, ông xử lý các chuyện đại sự quốc gia một cách rất minh mẫn, lại giỏi việc phân tích và nắm bắt thời cơ, nhanh chóng xóa bỏ các tệ nạn chính trị, tiến hành cải cách hiệu quả trên tất cả các mặt chính trị, kinh tế, quân sự nên được gọi là “cứu thời tể tướng”.

Vị Tể tướng thứ hai của thời kỳ Khai Nguyên tiếp sau Diêu Sùng là Tống Cảnh. Tống Cảnh và Diêu Sùng có tác phong chính trị hoàn toàn khác nhau. Diêu Sùng thiên về sự linh hoạt trong ứng biến, là người luôn ôm đồm từ chuyện lớn đến chuyện bé nhưng lại có thể dứt điểm một cách nhanh chóng. Tống Cảnh lại chú ý đến “thủ pháp trị chính”, chú trọng đến việc dùng người. Ông là người biết chọn đúng người để dùng, chấp pháp vô tư. Đối với những kẻ quyền thế mà không có tài đức thì ông không bao giờ để ý đến. Trước khi làm Tể tướng, ông mới chỉ là Đô đốc của Quảng Châu, Đường Huyền Tông đã sai hoạn quan Dương Tư Húc đi đón. Mà Dương Tư Húc về quyền thế lúc đó chỉ đứng sau Cao Lực Sĩ, vậy mà trên đường đi phải nhận lấy thái độ lạnh nhạt, không để ý gì của Tống Cảnh. Dương Tư Húc hồi cung lập tức khóc lóc kể tội với Đường Huyền Tông, không ngờ Đường Huyền Tông lại nói người tài như vậy rất hiếm. Sau này mọi lời tấu, tất cả những bài viết của Tống Cảnh đều được coi là cách ngôn. Trong thời kỳ Tống Cảnh làm Tể tướng, trên cơ sở những thành công của Diêu Sùng, ông tiếp tục tiến hành cải cách mạnh dạn

những tệ nạn chính trị còn sót lại, mở ra một cục diện mới “thuế khóa lao dịch rộng rãi, hình phạt rõ ràng, dân chúng ấm no” trong những năm đầu Khai Nguyên.

Người đời sau nói về những hiền minh tể tướng đời Đường là. “Trước có Phòng (Phòng Huyền Linh), Đỗ (Đỗ Như Hối), sau có Diêu, Tống, các tể tướng khác không ai có thể so sánh với bọn họ”.

Tiếp sau Tống Cảnh lần lượt có Trương Gia Trinh, Trương Thuyết, Lý Nguyên Hoàn, Đỗ Xiêm làm tể tướng. Những người này tuy không bằng Diêu, Tống nhưng mỗi người đều có khả năng riêng và đều có những đóng góp nhất định cho công cuộc chinh đốn kỷ cương, cải cách tệ nạn chính trị, phát triển kinh tế cho sự thịnh vượng của thời kỳ Khai Nguyên. Các nhà sử học đã khen Đường Huyền Tông biết chọn nhân tài “tất cả các Tể tướng, Diêu Sùng thượng thông, Tống Cảnh thượng pháp, Trương Gia Trinh thượng lại, Trương Thuyết thượng nghĩa, Lý Nguyên Hoàn, Đỗ Xiêm thượng kiệm, Triều Hưu, Trương Cửu Linh thượng trực, ai cũng có ưu điểm riêng”.

Đường Huyền Tông biết “lấy nhân làm gốc”, chủ động, mạnh dạn chọn dùng nhân tài làm Tể tướng nên trở thành vị hoàng đế thời thịnh. Nhưng tục ngữ có câu “Thịnh cực tất suy”. Quả nhiên là vậy, “Thiên bảo nguy cơ” đã lặng lẽ xuất hiện trong “Thịnh Đường chi âm”. Năm Thiên Bảo thứ 15 (năm 755 sau Công nguyên), một kẻ võ phu là An Lộc Sơn đã vùng dậy, hoàng đế tiếng tăm lừng lẫy như Đường Huyền Tông phải rơi vào tình thế hoảng hốt bỏ chạy, ngay cả tính mạng của Dương Quý phi là người được sủng ái cũng không bảo vệ nổi. Nhà Đường rơi vào đường cùng. Vương triều đại Đường do Đường Huyền Tông thống trị sao lại nhanh chóng rơi vào thế suy thoái đến vậy? Điều này có liên quan đến việc thời kỳ đó Đường Huyền Tông đã tùy tiện trọng dụng bọn Dương Quốc Trung, Lý Lâm Phủ, An Lộc Sơn. Có thể thấy kế “lấy nhân làm gốc” chính là kế sách của việc đại sự hưng quốc an bang.

Trong việc trị nước cần phải dùng kế “lấy nhân làm gốc” thì trong sự hưng thịnh của doanh nghiệp cũng phải nhớ kỹ kế đó. Từ câu chuyện “ba lần lên xuống của công ty Ford” dưới đây sẽ khiến chúng ta hiểu rõ hơn vấn đề này.

Henry Ford sinh năm 1863 trong một gia đình làm ở nông trường. Sau những nỗ lực vô cùng gian khổ, Ford vốn khởi nghiệp gần như từ hai bàn tay trắng cùng với người kế nhiệm của mình đã làm nên một kỳ tích khiến người đời phải ngưỡng mộ. Đến cuối những năm 70, mức tiêu thụ của xe Ford chỉ đứng sau công ty dầu khí Exxon và công ty xe hơi General, trở thành một công ty đứng thứ ba trong các công ty lớn của Mỹ với tổng số vốn lên tới 22,1 tỉ đô la và số công nhân lên tới hơn 300.000 người. Nhưng một công ty hưng

thịnh như vậy chỉ có mấy lần “nóng giận mất khôn” tự làm mất đi người lãnh đạo có công lao rất lớn nên liên tiếp rơi vào tình cảnh khó khăn.

Lần khó khăn đầu tiên là vì Henry Ford đã sa thải tổng giám đốc Kusian. Mãi cho đến khi đời Ford thứ hai năm lần bảy lượt mới mời được Boris làm giám đốc thì công ty Ford mới có sự biến đổi, thoát ra khỏi tình trạng khó khăn. Năm 1960, công ty Ford trở lại thời kỳ phát triển cực thịnh. Không ngờ đến đời thứ hai của Ford lại phạm phải sai lầm cũ. Trong một lần tức giận ông đã nói với Boris: “Tôi đã tốt nghiệp rồi đấy!”. Thế là Boris rời khỏi ghế giám đốc, công ty Ford cũng vì thế mà như bị tê liệt bởi đã rút hết xương tủy.

Sự công kích mạnh nhất đối với công ty Ford là từ sau khi họ đột nhiên cách chức giám đốc điều hành của Adedao năm 1978. Khi Adedao làm giám đốc điều hành ở công ty Ford, ông là một người biết nhìn xa trông rộng, luôn tìm cách đưa ra những loại xe mới: năm 1964 loại xe ngựa hoang ra đời và ngay trong năm đó đã bán được 420.000 chiếc, lập kỷ lục mới về lượng tiêu thụ xe, loại xe kiểu dáng nhỏ gọn khiến cho công ty Ford vẫn duy trì được mức lợi nhuận khổng lồ, tốc độ phát triển chỉ có tăng mà không giảm trong giai đoạn những năm 70 khi đang diễn ra cuộc khủng hoảng về dầu khí. Công ty Ford luôn luôn dẫn đầu, bỏ xa các đối thủ, Adedao cũng được coi là người sắc sảo khôn ngoan, danh tiếng nổi như cồn. Không ngờ thành công lại dẫn đến sự ghen ghét đố kỵ, đời Ford thứ hai sợ rằng công lao nhiều quá sẽ qua mặt chủ nên dùng hàng loạt biện pháp không lấy gì vẻ vang cho lắm để cuối cùng sa thải Adedao.

Ford khuyên Adedao đừng nhận lời làm việc cho các công ty khác và sẽ nâng lương hàng năm từ 360.000 khi còn đang tại chức lên triệu đô la tiền lương hưu. Nhưng đối với một người đầy tài năng và học vấn như vậy đời nào lại hài lòng với khoảng tiền 1 triệu đô la nhỏ bé. Ông quyết định không chịu khuất phục số mệnh, sau khi liên tiếp từ chối những lời mời đến làm việc với những ưu đãi hậu hĩnh cho các công ty giấy quốc tế học viện thương mại đại học New York.. để nhận lời làm chủ công ty xe hơi Claire lúc đó đang rơi vào khủng hoảng nghiêm trọng và đứng bên bờ vực phá sản, đồng thời chủ động giảm lương của mình xuống 10.000 đô la. Chẳng bao lâu công ty Claire tưởng như không thể vực dậy nữa đã vươn lên sắp đuổi kịp Ford. Lúc này Ford mới phát hiện ra rằng việc sa thải đó không chỉ mất đi một nhân tài mà còn là việc đã vứt bỏ đi tấm lòng của một con người tài giỏi sẵn sàng hiến thân vì công ty. Thị trường đang dần dần mất đi, nhân tài cũng không ngừng chuyển sang công ty của Adedao. Những bạn hàng thân thiết ngày xưa giờ cũng trở thành một trong những đối thủ cạnh tranh mạnh mẽ nhất, còn Adedao trở thành nhân vật làm mưa làm gió một thời ở Mỹ. Đến lúc này Ford mới thật sự hiểu ra hàm nghĩa của câu “lấy nhân làm gốc”. Và thế là ông đã cố gắng nhanh

chóng tuyền một “Adedao” khác để tránh cho công ty không bị trượt dốc xuống vực sâu không đáy từ đỉnh cao cường thịnh.

Phần IV - Chương 54 Giang Sơn Còn Đợi Người Tài

Đường Huyền Tông thừa uy “Trinh Quán”, lấy nhân tài làm gốc, trọng dụng hiền tướng, làm cho nhà Đường bước vào thời kỳ cực thịnh Khai Nguyên phồn vinh nhất. Nhưng cũng chính ở đỉnh cao của sự phồn vinh đó, An Lộc Sơn đã nổi dậy làm phản, vương triều đại Đường giống như một vật rơi tự do, nhanh chóng trượt xuống sự suy bại, diệt vong từ đỉnh cao phồn thịnh. “Loạn An Sử” nổ ra vào đúng giai đoạn giữa của 300 năm vương triều đại Đường, cũng là cái mốc đánh dấu sự đi xuống từ thịnh chuyển thành suy của nhà Đường.

“Loạn An Sử” kéo dài đúng 8 năm. Đến năm thứ 8, tuy nhà Đường đã dẹp được loạn quân, thu hàng phiên quân nhưng đa số các tướng lĩnh của phiên quân lại đội lốt trở thành những Tiết độ sứ nắm giữ quân đội, chính quyền, tài sản của một vùng. Đối với chúng chính quyền trung ương nhà Đường vốn đã sức cùng lực kiệt chẳng làm thêm được gì nữa. Thế là tình trạng “Phiên trấn cát cứ” dẫn đến đường chết kéo dài hơn nửa thế kỷ của nhà Đường đã xảy ra.

Giữa nhà Đường và các phiên trấn, giữa phiên trấn với phiên trấn luôn diễn ra các cuộc giao chiến về quân sự, ngoại giao liên miên. Các chí sĩ tài năng qua lại không ngớt thi thố tài năng của mình, nô nức đóng những vai đặc sắc, độc đáo trên vũ đài lịch sử. Bắt đầu từ năm 875 sau Công nguyên, thời kỳ cuối cùng của nhà Đường đã xuất hiện các cuộc khởi nghĩa của nông dân trên quy mô rộng lớn. Sau đó Tuyên Vũ Tiết độ sứ Chu ôn đã cướp đoạt thành quả của cuộc khởi nghĩa nông dân, đặt dấu chấm hết cho nhà Đường.

Lịch sử Trung Quốc vì thế mà bước vào một giai đoạn mới - Ngũ đại thập quốc.

54. Ghép hoa này vào cây khác

Từ những năm Thiên Bảo, triều Đường bắt đầu đi từ thời kỳ cực thịnh xuống sự suy bại. Việc Đường Huyền Tông quá sủng ái tin dùng anh em nhà Dương Quý phi và hoạn quan là một trong những nguyên nhân căn bản dẫn đến sự suy thoái của triều Đường. Trong thời kỳ này, Đường Huyền Tông tự cho rằng mọi việc đều đã thành công nên chỉ lo hưởng lạc, sống một cuộc sống xa hoa dâm dăng mà ít lo việc triều chính, suốt ngày chìm đắm trong vòng tay dịu dàng của chị em Dương Quý phi. Một số con cái nhà quan lại cũng hòa theo bắt chước diễn trò hề “Con rùa Đường”.

Đạt Hề Doanh Doanh là tiểu thiếp của một hoạn quan được Đường Huyền Tông sủng ái. Nàng có sắc đẹp làm rung động lòng người, đương thời có thể gọi là vô song. Nàng không chỉ đẹp mà còn có tài trí, lại là người phong lưu lãng mạn, trong phòng ngủ luôn dấu một chàng trai tuần tú. Có lần nàng còn để một thiếu niên đẹp trai đảm nhận chức “Thiên ngưu vệ” trong phòng mình đến mấy ngày mà vẫn chưa nở rời xa.

Sau khi Thiên Ngưu Vệ mất tích, quan phủ rất lo lắng sai người đi khắp nơi tìm. Qua một thời gian Đường Huyền Tông cũng biết sự việc đó. Đường Huyền Tông nghe nói quan cấm vệ ở bên cạnh mình có thể cũng sẽ mất theo thì rất ngạc nhiên, lập tức ra chiếu thư cho các quan phủ phải lục soát khắp kinh thành. Song đã tìm khắp nơi mà cũng không thấy bóng dáng Thiên Ngưu Vệ đâu. Vì thế đành phải hỏi xem gần đây Thiên Ngưu Vệ đã đi qua những đâu. Cha của Thiên Ngưu Vệ nói lần trước có một hoạn quan bị bệnh, Thiên Ngưu Vệ đã từng đi thăm. Đương nhiên viên hoạn quan đó là “chồng” của Đạt Hề Doanh Doanh. Vì vậy Đường Huyền Tông hạ chiếu đến nhà viên hoạn quan để truy tìm.

Đạt Hề Doanh Doanh đành phải nói với Thiên Ngưu Vệ: “Sự việc đã đến nước này ta không thể để chàng ở đây mãi được Nhưng chàng yên tâm, sau khi chàng ra khỏi sẽ không có gì nguy hiểm cả, bọn họ không hại được chàng đâu”. Thiên Ngưu Vệ rất sợ hãi, chỉ sợ vì thế mà phạm phải tội nào đó. Doanh Doanh bèn dạy anh ta: “Sau khi ra khỏi đây chàng không được nói là ở chỗ ta, nếu hoàng thượng hỏi chàng đã đi đâu, chàng hãy nói với hoàng thượng một cách mơ hồ rằng người mà chàng gặp trông như vậy, cái phòng mà chàng thấy bày biện như thế, cái mà chàng ăn ở đó như thế này... Sau đó lại mơ mơ hồ hồ nói với hoàng thượng rằng việc chàng ở lại đó lâu như thế là vì tình thế bất buộc chứ không phải là ý của chàng... Nếu chàng nói như vậy thì chắc chắn sẽ không có tai họa gì xảy ra”.

Thiên Ngưu Vệ cũng chẳng nghĩ ra được cách gì. Anh ta thừa hiểu rằng viên hoạn quan lúc đó pháp lực vô biên, cái kế của Đạt Hề Doanh Doanh có thể biến một con ngựa đã chết thành ngựa sống nên cố gắng ghi nhớ từng lời, và khi ra khỏi nơi ẩn nấp là trực tiếp đi gặp Đường Huyền Tông ngay.

Đường Huyền Tông thấy Thiên Ngưu Vệ không được triệu lại đến, không nén được cơn giận truy hỏi anh ta mấy hôm nay đi đâu. Thiên Ngưu Vệ bèn đem những lời Đạt Hề Doanh Doanh dặn thuật lại một lần, không ngờ Đường Huyền Tông nghe xong quả nhiên nguôi giận ngay, chỉ cười mà không hỏi thêm câu nào.

Mấy hôm sau chị của Dương Quý phi là Quốc Quốc phu nhân vào cung gặp Đường Huyền Tông. Đường Huyền Tông giễu bà rằng: “Sao lại giấu một

chàng trai lâu như vậy mà không để anh ta đi?”. Quắc Quốc phu nhân cũng không hề tỏ ra ngạc nhiên xấu hổ mà chỉ cười.

Thiên Ngưu Vệ không hiểu tại sao mình lại thoát được cái họa đó cho đến khi gặp Quắc Quốc phu nhân mới biết rằng Đạt Hề Doanh Doanh đã dùng kế “di hoa tiếp mộc” một cách kỳ diệu. Hóa ra Đạt Hề Doanh Doanh là người biết rất rõ mọi việc trong cung. Quắc Quốc phu nhân tuy là một trong những người tình của Đường Huyền Tông nhưng vẫn có không ít kẻ trai lơ, thường xuyên giấu trong nhà một số thanh niên. Vì thế mà Đạt Hề Doanh Doanh đã bảo Thiên Ngưu Vệ miêu tả lại một cách không có căn cứ về cách phục sức, cách bài trí đồ đạc và thói quen ăn uống của Quắc Quốc phu nhân để Đường Huyền Tông hiểu nhầm Thiên Ngưu Vệ là người bị bà ta giấu. Nếu nói về thực lực và tính cách của Quắc Quốc phu nhân thì một Đạt Hề Doanh Doanh nhỏ bé sao có thể so sánh được. Đường Huyền Tông đương nhiên là không thể trách Thiên Ngưu Vệ mà chỉ có thể lấy chuyện quân cơ đại sự ra để làm chủ đề góp vui với người tình.

“Di hoa tiếp mộc” nghĩa đen là chỉ việc lấy cành hoa để ghép lên một cây khác, nó được ví với việc ngầm thay đổi người hoặc sự vật. Đạt Hề Doanh Doanh đã khéo léo đem Thiên Ngưu Vệ vốn có liên quan đến mình (“cành hoa”) để “ghép” lên người Quắc Quốc phu nhân (“cây”) quả là một cách “di hoa tiếp mộc” điển hình.

Di hoa tiếp mộc là một mưu kế mà thông qua cách “ghép cây” để tổng khứ những cái xấu, cái dữ đi để đón cái may đến. Đạt Hề Doanh Doanh thông qua việc “ghép cây” để dễ dàng trừ bỏ cái họa của Thiên Ngưu Vệ (và cũng có thể ảnh hưởng đến chính cô ta). Trong kinh doanh, cái kế “di hoa tiếp mộc” cũng rất có đất dụng võ. Bởi vì nếu sản phẩm, cửa hàng của mình có liên quan với những người nổi tiếng, tới chất lượng tốt thì sẽ luôn gây ra sự xôn xao và làm cho người tiêu dùng chú ý đến. Vì vậy luôn cần phải áp dụng phương pháp “ghép cây”, để biến cái không liên quan thành có liên quan, quan hệ không chặt chẽ thành quan hệ chặt chẽ thì mới có thể đạt được hiệu quả.

Một cửa hàng đá quý vốn làm ăn rất hiệu quả ở Luân Đôn vì muốn thoát khỏi tình trạng khó khăn hết sức nguy ngập nên ông chủ quyết định dùng kế “di hoa tiếp mộc”, để gắn liền cửa hàng đá quý của mình với tên tuổi của công nương Diana.

Một buổi chiều tối, ở cửa hàng đó đèn điện sáng choang, ông chủ quần áo chỉnh tề đứng ở bậc thềm chờ đón “khách quý”. Lúc sau, một chiếc xe sang trọng đột nhiên dừng trước cửa tiệm, Diana chậm chậm bước ra khỏi xe, cười và thân mật gật đầu chào những người qua đường. Mọi người thấy vậy vội vàng chen chúc nhau để nhìn cho rõ Vương phi mãi không chịu giải tán. Một

số em bé còn mạnh dạn chen lên trước để hôn tay Vương phi. Cảnh sát đường phố vội vàng chạy đến để duy trì trật tự, tránh việc người xung quanh làm ảnh hưởng đến hoạt động của Vương phi.

Ông chủ thì luôn miệng cười, cảm ơn Vương phi đã đến với cửa hàng và cùng Vương phi đến trước quầy hàng. Nhân viên bán hàng đem ra dây chuyền, kim cương, khuyên tai... toàn những trang sức quý hiếm nhất để Vương phi lựa chọn. Diana lộ rõ vẻ thích thú, vui vẻ không muốn rời, luôn miệng khen đẹp. Các máy quay phim đã được sắp đặt trước thu vào máy tất cả các hình ảnh và ngay hôm sau các hình ảnh đó đã được phát đi rộng rãi trên đài truyền hình. Tuy rằng từ đầu đến cuối không có một lời giải thích cũng không có sự dẫn dắt quảng cáo nhưng địa chỉ và tên cửa tiệm tương đối rõ ràng. Vì thế mà cửa hàng đá quý đó lập tức làm xôn xao cả thành phố Luân Đôn.

Những thanh niên ưa chuộng thời trang, những người hâm mộ Diana lập tức chen chúc nhau đến, trước cửa tiệm xe nối thành hàng dài, mọi người tranh nhau mua loại trang sức mà Vương phi đã khen. Ông chủ mặt mày hớn hở trực tiếp đứng bán, liên tục không ngừng đón tiếp khách. Chỉ trong vài ngày, doanh số bán hàng đã vượt qua cả doanh số từ ngày mở cửa đến nay, kinh doanh càng ngày càng phát đạt.

Ông chủ cửa hàng đã đem cửa tiệm đá quý của mình “ghép” lên người Diana, dùng kế “di hoa tiếp mộc” để kiếm một khoản tiền lớn vậy là đã thành công.

Chắc hẳn sẽ có người hỏi rằng: Chẳng phải mỗi cửa hàng đều có cơ hội được Vương phi đến thăm sao? Ở đây cần phải nói rằng nếu Vương phi chủ động đến thì quan hệ giữa chúng và Vương phi được hình thành một cách “tự nhiên” chứ không phải do “ghép cây” mà thành, càng không thể nói là đã dùng “mưu kế” được. Chỉ có cách “ghép cây” biến cái không có quan hệ với nhau thành cái có quan hệ này mới có thể gọi là đã dùng mưu kế. Chúng ta nói rằng ông chủ cửa hàng đá quý đó đã dùng kế “di hoa tiếp mộc” còn bởi vì đoạn sau đây:

Việc kinh doanh cửa hàng đá quý ngày càng phát đạt đã trở thành bản tin của dư luận phố phường và vì thế làm chấn động cả hoàng cung. Không lâu sau, người phát ngôn của hoàng gia tuyên bố: “Sau khi xem bảng sắp xếp nhật trình thì ngày hôm đó Vương phi không đến cửa tiệm đá quý”. Mọi người đều cho rằng ông chủ cửa tiệm đá quý sẽ bị khởi tố. Nhưng ông đã bình tĩnh một cách tự nhiên. Ông thừa nhận rằng từ trước tới nay Vương phi chưa từng đến cửa hàng của mình. Vị khách quý được đón tiếp thịnh tình hôm đó là do ông phải rất vất vả mới tìm ra được. Phong cách, thần thái, dáng người, cử chỉ của

cô ta đều rất giống Vương phi Diana, dưới bàn tay của các nhà thẩm mỹ, kiểu tóc, phục sức của cô ta đều giống hệt. Nhưng rốt cục cô ta không phải là Diana. Cái băng mà hôm đó đài truyền hình đã phát đi từ đầu đến cuối chỉ có âm nhạc mà không nói một câu nào cả, vì thế cửa hàng đá quý không phạm phải tội khi quân. Mọi người tưởng nhầm cô “Diana” đó là Vương phi Diana thì đây là chuyện của mọi người.

Mọi người tự “ghép cây” của tiệm đá quý đó lên người Vương phi còn cửa hàng chỉ là biết cách làm sao để bán được hàng nhiều nhất. Kỹ xảo “ghép cây” của ông chủ mới cao siêu làm sao! Cái lý lẽ biện giải của ông chủ mới đàng hoàng làm sao!

Chương 55 Giương đông kích tây, lợi dụng sơ hở để tấn công

Ngày 9 tháng 11 năm Thiên Bảo Đường Huyền Tông thứ 4 (năm 755 sau Công nguyên), An Lộc Sơn mượn cơ đi dẹp giặc, Dương Quốc Trung đã dẫn hơn 100.000 quân lính và quân đội dân tộc thiểu số, trên danh nghĩa là 200.000 người từ Phạm Dương (Bắc Kinh ngày nay) cấp tốc Nam chinh. Những nơi đại quân đi qua thì đa phần các châu huyện chỉ có cách đầu hàng, hoặc bỏ chạy, hoặc bị giết chứ tuyệt đối không có khả năng kháng cự. Đến tháng 12, An Lộc Sơn đã đến được Linh Xương (phía tây nam huyện Hà Nam ngày nay) lợi dụng nước sông đóng băng vượt qua Hoàng Hà, đánh Trần Lưu, hãm Huỳnh Dương, áp sát Hồ Lao (Tự Thủy - Hà Nam ngày nay).

Đến tận lúc này An Lộc Sơn mới gặp phải sự ngăn cản của 6 vạn quan quân nhà Đường do Phong Thường Thanh dẫn đầu. Nhưng số quan quân đó đều là lính mới chiêu mộ vội vàng, chưa qua huấn luyện thì làm sao chịu được sự tấn công của kỵ binh, Phong Thường Thanh đại bại ở Hồ Lao, ở ngoài thành Lạc Dương và cả ở trong cửa đông của thành Lạc Dương. Dù đã làm mọi cách nhưng cũng phải tháo lui, hợp quân với Cao Tiên Chi ở Thiểm Châu, bỏ lại thành quách, lui giữ Đồng Quan, mưu tính dựa vào thế hiểm để đánh lại, đề phòng yên quân tiến vào Trường An. Đường Huyền Tông lòng dạ như lửa đốt chỉ muốn phản công, tức giận cho chém đầu Phong Thường Thanh và Cao Tiên Chi, hai kẻ dám lui về phía sau tránh giặc. Sau đó sai Ca Thự Hàn đem theo 8 vạn quân đến Đồng Quan để thay thế. Mặt khác hạ lệnh cho các nơi tiến binh, hợp sức tiến công đông đô Lạc Dương.

An Lộc Sơn vốn định từ Lạc Dương tiến công luôn Đồng Quan để có thể chiếm ngay Tây kinh Trường An, lật đổ nhà Đường. Không ngờ quân dân Hà Bắc, dưới sự lôi kéo của Nhan Cảo Khanh, Nhan Chân Khanh đã đứng dậy phản kháng, thanh thế to lớn, cắt đứt liên lạc giữa yên quân Lạc Dương với

lão sào Phạm Dương. Thêm vào đó hai đại tướng Lý Quang Bật, Quách Tử Nghi kịp thời dẫn quân ra khỏi Tĩnh Kinh, liên lạc với quân dân Hà Bắc, đe dọa nghiêm trọng yên quân. An Lộc Sơn đành phải rút về Lạc Dương để sắp xếp lại phái mãnh tướng Sư Tử Minh quay lại cứu Hà Bắc, lệnh cho con trai là An Khánh Tư tấn công chiếm Đồng Quan. Tiếc rằng quân dân Hà Bắc nhất là hai danh tướng Lý Quang Bật, Quách Tử Nghi là những người túc trí đa mưu, anh dũng thiện chiến nên Sư Tử Minh liên tiếp bại trận. Ca Thư Hàn thì dựa vào địa thế hiểm yếu của Đồng Quan cố thủ không ra nên yên quân không có cách nào tiến về phía tây. Nhà Đường cuối cùng cũng ổn định được thế trận, có cơ hội điều binh lực ưu thế để tiêu diệt địch. An Lộc Sơn phía trước bị chặn bởi Đồng Quan, phía sau thì không có đường về, tuy đã vội vàng lên ngôi hoàng đế Đại Yến ở Lạc Dương nhưng trên thực tế thì đã mất hết tự tin, chẳng làm gì được nữa.

Không ngờ vào lúc An Lộc Sơn đang ngày đêm lo lắng như vậy thì Đường Huyền Tông vì muốn nhanh chóng dẹp loạn nghe theo tin tức tình báo phiến diện của Lương Quốc Trung hạ lệnh cho Ca Thư Hàn nhanh chóng ra khỏi Đồng Quan vào tiêu diệt yên quân. Ca Thư Hàn đành phải bỏ thế hiểm yếu đó để mạo hiểm tiến công. Hơn 100.000 binh sĩ nhà Đường mất mạng bởi mai phục của yên quân. Bức tường ngăn cách Trường An bỗng đứng lại rơi vào tay phiến quân.

Đồng Quan thất thủ, Trường An rối loạn. Đường Huyền Tông vì không kìm nén được cơn giận, nóng vội muốn dẹp phản, giờ đây mất hết nhuệ khí, chỉ mang theo được chị em Dương Quý phi cùng các hoàng tôn run rẩy thừa lúc đêm khuya trốn khỏi Trường An chạy về phía Tây Thục. Tháng 6 năm 765 sau Công nguyên, An Lộc Sơn lại dễ dàng chiếm được Tây kinh Trường An. Đây chính là điểm mấu chốt khiến nhà Đường từ đỉnh cao cường thịnh rơi xuống vực sâu suy bại - giai đoạn đầu tiên của “An - Sử chi loạn”.

Mọi người không kìm được câu hỏi: Đế quốc đại Đường đang ở vào giai đoạn cường thịnh nhất, tuy triều chính đã bắt đầu suy bại nhưng với 80 vạn hùng binh, hàng loạt các tướng lĩnh trung thành sẵn sàng xả thân nơi chiến trường vì hoàng thất, và với đất đai rộng lớn nhất trong lịch sử cùng tài nguyên chiến lược vô biên như vậy thì chỉ với một An Lộc Sơn nhỏ bé tính tình xảo trá nhưng không đủ mạnh mẽ để mưu trí lớn, tuy có trong tay gần 20 vạn quân nhưng vẫn không bằng một phần tư quân Đường, hơn nữa kẻ làm phản đó lại không được lòng người thì tại sao có thể chỉ trong chớp mắt đã đánh chiếm được hai kinh đô nhà Đường, buộc Đường Huyền Tông phải bỏ chạy như vậy? Nguyên nhân chủ yếu ở đây là do An Lộc Sơn đã vận dụng thành công mưu kế “Giả dương hành âm, thừa sơ kích giải”.

Kẻ địch mà phòng bị lơ là lỏng lẻo tất sẽ dẫn đến tư tưởng tê liệt ý chí chiến đấu rời rạc, chỉ huy bất lực, hiệp đồng không tốt, phản ứng chậm chạp, chiến đấu yếu ớt. “Thừa sơ kích giải” tức là nhân lúc kẻ địch không ngờ tới để tấn công mạnh mẽ, làm cho chúng không kịp trở tay, thần trí rối loạn, mất khả năng kháng cự. Nhưng thông thường thì kẻ địch ít khi tê liệt, lỏng lẻo. Do đó trước khi tấn công mạnh mẽ luôn phải thông qua “giả dương hành âm” để mê hoặc kẻ địch, làm chúng tê liệt, còn mình thì nuôi dưỡng chí khí. “Dương” là công khai, bao lộ, “âm” là ngụy trang, ẩn nấp. “Giả dương hành âm” tức là dùng hành động công khai để che giấu những hành vi, ý đồ kín đáo.

Trước khi An Lộc Sơn tiến công, ông ta đã phải dùng một khoảng thời gian mất 10 năm để thực hiện kế “giả dương hành âm”. “Giả dương” của An Lộc Sơn là giả vờ tỏ ra thật thà, thẳng thắn, trung thành, để giành được lòng tin của Đường Huyền Tông, để rồi Đường Huyền Tông không hề có sự phòng bị gì với ông ta. Năm 743 sau Công nguyên An Lộc Sơn đã làm tới chức Bình Lữ Tiết độ sứ, mỗi lần vào triều thường được Đường Huyền Tông tiếp kiến và có những ưu đãi đặc biệt. Ông ta đã thừa cơ dâng tấu: “Năm ngoái cả một vùng Doanh Châu bị sâu bọ tàn phá hoa màu thần đã thắp hương khẩn trời: “Nếu thần không ngay thẳng, chính trực, không trung thành với quân vương thì nguyện làm thức ăn cho sâu bọ, nếu không thì xin hãy đuổi hết lũ sâu bọ đi”. Thần vừa khẩn xong thì ngay lập tức từng đàn từng đàn chim từ phương Bắc sà xuống, lũ sâu bọ không con nào thoát chết cả. Qua đó có thể thấy chỉ cần tấm lòng thành của vi thần thì ông trời nhất định sẽ phù hộ. Do đó nên viết chuyện này vào sử sách”.

Một lời nói dối vốn rất nực cười nhưng vì An Lộc Sơn rất giỏi xu nịnh nên Đường Huyền Tông lại tin là thật và càng cho là ông ta thật thà chân chất. An Lộc Sơn là người dân tộc thiểu số lai Đông Bắc, ông ta thường nói với Đường Huyền Tông: “Thần là kẻ ngoại tộc, may được hưởng hoàng ân, được hoàng thượng sủng ái, tự thấy hổ thẹn vì mình ngu xuẩn, không đủ tài đức đảm nhận, chỉ có tấm thân sẵn sàng tử vì nước để báo đền hoàng ân”. Đường Huyền Tông rất đổi vui mừng. Một lần đúng lúc có hoàng thái tử ở đó, Đường Huyền Tông lệnh cho hoàng thái tử gặp An, An cố ý không bái kiến. Thị vệ trước điện quát hỏi: “An Lộc Sơn gặp điện hạ sao không bái?”. An giả vờ kinh ngạc: “Điện hạ là ai?”. Đường Huyền Tông mỉm cười: “Điện hạ tức là hoàng thái tử”. An trả lời: “Hạ thần không biết lễ nghi trong triều, thế hoàng thái tử là quan gì?”. Đường Huyền Tông cười phá lên: “Sau 100 năm nữa người lên ngôi hoàng đế kế vị trẫm thì gọi là hoàng thái tử”. Lúc này An Lộc Sơn mới giả bộ như mới tỉnh ngộ ra: “Ngu thần chỉ biết có bệ hạ, không biết có hoàng thái tử, tội đáng muôn chết”. Đồng thời bái lạy hoàng thái tử. Đường Huyền Tông lại cảm thấy ông ta “thật thà, chất phác” hết lời khen

ngợi.

Vào một ngày năm 747 sau Công nguyên, Huyền Tông mở tiệc An Lộc Sơn tự mình ra múa điệu Hồ Toàn (một điệu múa xoay tròn của rợ Hồ) để góp vui. Huyền Tông thấy ông ta bụng to như vậy mà vẫn có thể múa mới cười hỏi rằng, “Trong bụng có những thứ gì mà to đến vậy?”. An Lộc Sơn trả lời rằng: “Chỉ có tấm lòng chân thành”. Huyền Tông rất vui lệnh cho ông ta kết nghĩa với anh em Quý phi. An Lộc Sơn lại mặt dày mày dạn xin làm con trai Dương Quý Phi. Từ đó trở đi An Lộc Sơn ra vào cung cấm như người trong hoàng tộc.

Dương Quý phi và hần thì cứ xoắn lấy nhau, Huyền Tông càng tin dùng hần, giao vào tay hần tổng quản một phần tư tinh binh trong thiên hạ. Âm mưu phản loạn của An Lộc Sơn rất nhiều người biết và cũng đã nhiều lần nói cho Huyền Tông. Nhưng Đường Huyền Tông đã bị kế “Giả dương hành âm” của An Lộc Sơn mê hoặc, nên xem tất cả các bản tấu đó chỉ là sự đổ kỵ với An Lộc Sơn, không những không đề phòng gì đối với An Lộc Sơn mà còn rất đồng tình, thương tiếc, không ngừng ban cho ân sủng, ngoài chức Binh Bộ Tiết độ sứ còn kiêm thêm Tiết độ sứ các vùng Phạm Dương, Hà Đông, Nhân Cứu, Quần Mục.

An Lộc Sơn thấy rằng kế “Giả dương hành âm” đã thuận lợi, Đường Huyền Tông lại chỉ tin dùng chứ không hề đề phòng gì ông ta nên nhanh chóng dùng biện pháp “thừa sơ kích giải” để tập kích bất ngờ. Sự sắp xếp chiến lược của ông ta là dốc toàn lực để giành được Hà Bắc, đánh thẳng vào hai kinh Đông Tây (tức Trường An và Lạc Dương).

Vì thế mà An Lộc Sơn chỉ với hơn 20 vạn binh lực, chưa bằng một phần tư nhà Đường, nhưng tất cả mãnh tướng tinh binh của nhà Đường đều tập trung ở Tây Bắc, không có sự phòng bị gì đối với An Lộc Sơn, cả một vùng rộng lớn bao gồm cả hai kinh chỉ có 8 vạn người, binh tướng ở Hà Nam, Hà Bắc lại càng ít. Mà quân lính thì đã quen với sự bình yên, võ bị lỏng lẻo nên khi đối mặt với sự tấn công một mạch với đội quân binh mã tinh nhuệ dọc theo mặt Đông của bình nguyên Hà Bắc áp sát hai kinh thì đương nhiên là hoang mang, lúng túng, không còn khả năng kháng cự. Vì thế mà cuộc tấn công của An Lộc Sơn bắt đầu từ Bắc Kinh chiếm đến Lạc Dương chỉ mất ba mươi ba ngày.

Nhà Đường với thực lực hùng hậu hơn, khả năng ứng biến nhanh nhẹn hơn An Lộc Sơn đã ngăn chặn được mũi nhọn của phiến quân, cắt đứt liên lạc giữa phiến quân với đại bản doanh ở Hà Bắc. Nhưng Đường Huyền Tông đã bị kế “giả dương hành âm” làm cho vô cùng phần nộ lại bị kế “thừa sơ kích giải” chạm vào lòng tự tôn đã trở nên rất nôn nóng, vội vàng. Thêm vào đó Tôn Tử lại khuyên: “Chúa không thể nóng giận như vậy mà khởi binh, cũng

không thể tức giận như vậy mà chiến đấu được”. Mưu kế của An Lộc Sơn đã làm cho Đường Huyền Tông mất đi sự bình tĩnh khách quan cần có trong chỉ huy chiến đấu, trong cơn nóng giận vội vàng quên mất điều cần thiết đối với nhà Đường là giữ nguyên thể trận để có thời gian điều chỉnh binh đến bao vây tiêu diệt ý nghĩa cốt yếu của chiến quân, đã vội vàng xử tử Phạm Thưởng Thanh, Cao Tiên Chi là hai tướng đã phòng thủ rất đích đáng, lại bắt Ca Thử Hàn bỏ đi cái thế hiểm yếu của Đồng Quan để xuất kích chiến quân thì làm gì mà toàn quân chẳng bị tiêu diệt, thất bại thiên lý như vậy?

Sau khi yên quân chiếm lĩnh Đồng Quan đã dừng quân 10 ngày và khi vào Trường An cũng không tổ chức truy kích, để cho Đường Huyền Tông đào thoát yên ổn. Có thể thấy An Lộc Sơn là người có tầm nhìn nông cạn, ông ta chỉ lo củng cố hai kinh đã chiếm được và để nổi thông với đại bản doanh Hà Bắc, hưởng thụ những chiến lợi phẩm thu được, hưởng thụ cảm giác làm hoàng đế đại yến mà không lo dập tắt một cách triệt để kế hoạch to lớn của chính quyền triều Đường. Song chỉ với một kẻ vô lại có tầm nhìn nông cạn như vậy mà lại có thể đánh cho hoàng đế đại Đường phải bỏ chạy xa thì cũng đủ thấy hiệu lực của mưu kế “Giả dương hành âm, thừa sơ kích giải”.

Trong chiến tranh không thiếu gì chuyện treo đầu dê bán thịt chó, trên thương trường cũng thường gặp kẻ “giả dương hành âm” như vậy, nhân lúc đối thủ lơ là không để ý cắt bỏ cả đầu anh ta thì anh ta cũng không biết là ai đã ra tay. Trong cạnh tranh thương mại cũng rất hay dùng kẻ “thừa sơ kích giải”, bất ngờ cướp từ tay đối thủ cái mà mình cần. Guwid nhờ thực hiện kế “Giả dương hành âm, thừa sơ kích giải” mà cướp lấy West Fun công ty điện báo.

Đầu tiên là Guwid đã dùng 100 vạn đô la để mở một đường dây điện báo mới, thành lập công ty điện báo Thái Bình Đại Tây Dương. Ông chủ của West Fun đã ý thức được rằng đang có sự đe dọa nên phái người đi đàm phán trước. Sau một hồi mặc cả, Guwid giả bộ như bị uy hiếp bởi thế lực của West Fun nên “gác súng đầu hàng”, đồng ý để lại công ty Thái Bình Đại Tây Dương một cách vô điều kiện với giá 5 vạn đô la Mỹ, toàn bộ nhân lực, thiết bị, của công ty thuộc về West Fun. Vì lý do kỹ thuật và tri thức nên Agetera vẫn đảm nhiệm chức kỹ sư trưởng của West Fun. West Fun mở rộng được thực lực lại có thêm một dũng tướng nên rất đắc ý, cho rằng không còn gì đáng lo nữa. Đối với một người thấy tiền là lóa cả mắt, chưa đánh đã hàng như Guwid thì ông ta không thèm để mắt đến.

Qua một khoảng thời gian, Edison phát minh ra loại máy phát điện bốn tầng, hiệu suất của nó được nâng từ gấp hai lần trở lên so với loại điện báo cũ. Đương nhiên ai được độc quyền loại máy đó sẽ là người đứng đầu trong

ngành điện báo. West Fun lập tức cử đại diện đi tìm Edison để đàm phán. Mà đại diện đi đàm phán thì không phải ai khác mà chính là thành viên cũ của công ty Thái Bình Đại Tây Dương trước đây và kỹ sư trưởng của West Fun hiện nay - Agetera. Trước khi đi, William còn dặn đi dặn lại là mua lại bản quyền của Edison với giá thấp hơn 5 vạn đô la.

William tự cho rằng West Fun là công ty lũng đoạn duy nhất, các công ty khác không có khả năng cạnh tranh, Edison cũng chẳng có cách lựa chọn nào khác và đàm phán nhất định sẽ như ý muốn nên về cơ bản chẳng để tâm đến chuyện đại sự như vậy.

Nhưng Agetera đúng là nội gián được bố trí ở West Fun trong kế “Giả dương hành âm” của Guwid, một mặt tiến hành đàm phán với Edison, mặt khác ngầm báo cho Guwid về tiến triển của cuộc đàm phán. Guwid thấy rằng kế “Giả dương hành âm” đã có hiệu quả, ông chủ của West Fun đã lơ là không để ý nên lập tức quyết định tấn công, bất ngờ cướp mất đồ trong tay.

10 giờ tối ngày đàm phán đầu tiên, hai người cùng đi trên một chiếc xe đến đón Edison đến nhà Guwid. Vừa ngồi xuống, Agetera nói ngay: “Ban sáng đàm phán với ngài là tôi đại diện cho West Fun. Còn bây giờ tôi lại đại diện cho công ty điện báo Meilian vừa được thành lập. West Fun đưa ra cái giá dưới 5 vạn đô la còn công ty mới mở của chúng tôi đồng ý trả 10 vạn đô la để mua bản quyền của ngài và khẩn thiết mời ngài đảm nhận chức kỹ sư trưởng của công ty chúng tôi. Mức lương thì dễ bàn thôi”. Một người chỉ biết nghiên cứu khoa học chứ chẳng hiểu gì về việc kinh doanh làm ăn như Edison cảm thấy điều kiện mà công ty mới đưa ra hơn hẳn của West Fun nên lập tức đồng ý ngay.

Guwid dùng mưu kế và thành công rực rỡ. ông đã lợi dụng tình thế có được trong tay những người tài giỏi như Agetera và Edison bất ngờ tập kích William làm ông ta gần như tê liệt, bị mắc lừa, tức muốn chết mà vẫn bó tay không còn cách nào, đành để cho cả hai công ty cùng tồn tại và lại do Guwid làm tổng giám đốc.

Chương 56 Tích cực cố gắng, chủ động tiến công

An Lộc Sơn mất 10 năm bí mật chuẩn bị, đến năm 755 sau Công nguyên mới làm cuộc đảo chính. Chỉ vì Đường Huyền Tông không hề phòng bị, trong cơn tức giận mất đi sự bình tĩnh và kiên nhẫn, thêm vào đó là bọn Dương Quốc Trung chỉ lo các tướng lĩnh khác có công lớn mà đã xúi giục Đường Huyền Tông chỉ huy mò, dẫn đến thất bại nghiêm trọng đó. An Lộc Sơn rất nhanh chóng chiếm cứ được Đông kinh Lạc Dương và đánh hạ Đồng Quan. Đường Huyền Tông hoang mang lo sợ, đem theo anh em Dương Quý phi

cùng hoàng tử hoàng tôn thừa lúc đêm khuya rời khỏi Trường An, bỏ trốn về phía Tứ Xuyên. Trên đường vừa đi vừa nghỉ phải mất ba tháng mới đến được Mã Ngụy Dịch (Thiểm Tây, Hưng Bình Tây). Vì dọc đường đi quan lại sớm nghe tin đều đã bỏ trốn hết nên chuyện cơm ăn áo mặc không có người cung phụng. Các tướng sĩ vừa đói vừa mệt không chịu nổi nữa, phần nộ giết chết kẻ đầu sỏ gây nên tội ác Dương Quốc Trung, đồng thời kiên quyết đòi xử tử Dương Quý phi. Đường Huyền Tông vì muốn làm quân sĩ nguôi giận để tiếp tục trốn nên đành phải ban cho Dương Quý phi cái chết. Lúc đó các tướng sĩ mới đồng ý đi tiếp.

Không ngờ dân chúng dọc đường đột nhiên chặn phía trước, viết bốn chữ “cung điện lăng tẩm” để trách Đường Huyền Tông, đồng thời bao vây Đường Huyền Tông và thái tử yêu cầu họ phải ở lại quyết chiến với phản quân. Đường Huyền Tông vì muốn nhanh chóng thoát thân nên hạ lệnh cho thái tử ở lại để làm yên lòng dân chúng còn mình thì chạy mất dạng.

Thái tử Lý Hưởng chỉ muốn cùng cha chạy trốn nên nói: “Hoàng đế đường xa một mình rất mạo hiểm, tôi sao có thể nhẫn tâm rời xa người được? Hơn nữa tôi cũng chưa kịp cáo từ...”. Nhưng lúc đó hàng ngàn người vây chặt lấy, một mực chặn trước đầu ngựa không chịu để cho thái tử đi. Lý Hưởng định thúc ngựa cố chạy thì bỗng nhiên phía sau xuất hiện hai người, họ tiến lên níu lấy dây cương ngựa và nói: “An Lộc Sơn chiếm cứ kinh thành, đất nước vì thế mà sắp bị chia cắt, nếu không cố gắng, thuận theo lòng dân thì sao có thể cứu được đất nước? Nếu bây giờ điện hạ cùng chí tôn Tây hành mà quân giặc ngay lập tức đốt sạn đạo ra vào Tứ Xuyên thì chẳng phải là đã cống cả Trung Nguyên vào tay giặc rồi ư. Một khi lòng người ly tán chẳng có cách nào hợp lại được, đến lúc đó thì có muốn quay lại chỗ này e rằng cũng chỉ là điều không tưởng. Xin điện hạ hãy nghĩ đến xã tắc, lập chí cứu nước ở lại đây đồng tâm hiệp lực cùng dân chúng, chủ động phản kích lại phản quân”.

Lý Hưởng nghe xong thấy cũng có lý, nhìn lại người nói thì ra là con trai thứ ba của mình Kiến Ninh Vương Lý Đàm và Đông cung thị vệ Lý Phụ Quốc. Lý Hưởng đáp rằng. “Người dù muốn giữ ta ở lại thì cũng phải bẩm báo với chí tôn cho rõ ràng”. Ngay lập tức con trai trưởng của Lý Hưởng là Quảng Bình Vương Lý Thích đuổi theo Đường Huyền Tông để trình báo tình hình. Đường Huyền Tông nói rằng: “Lòng người như vậy cũng tức là ý trời”. Sau đó để lại 2000 hậu quân cho thái tử, bảo Lý Thích về báo lại: “Phải lấy xã tắc làm trọng, không cần lo cho ta. Đến Tứ Xuyên ta sẽ hạ chỉ nhường ngôi”. Thế là thái tử Lý Hưởng ở lại, quyết tâm phản kích lại quân giặc, cứu lấy xã tắc Dân chúng ai nấy đều giải tán.

Không lâu sau, tại Linh Võ (ngày nay là Tây Nam Linh Võ - Ninh Hạ)

theo lời thỉnh cầu của các đại thần, không đợi chiếu thư nhường ngôi của Đường Huyền Tông đến, Lý Hường đã lên ngôi hoàng đế, sử gọi là Đường Túc Tông. Từ đó, Lý Hường tự mình nắm đại chính, mời đại mưu trí gia Lý Tất, lấy Linh Võ làm căn cứ địa, chinh đồn quân đội, chủ động bố trí, tích cực chuẩn bị. Ông đã tiếp thu nhiều sáng kiến, thu thập binh lính đang trấn giữ ở Hà Bắc lại, trọng dụng những danh tướng như Quách Tử Nghi... lần lượt vào tháng 6 và tháng 10 năm 757 sau Công nguyên thu hồi lại Tây Kinh Trường An và Đông Kinh Lạc Dương, mời thái thượng hoàng (tức Đường Huyền Tông) Lý Long Cơ từ Tây Thục trở về cung điện của mình.

Nhà Đường đã chiến đấu giành lại hai kinh dưới thế tấn công hùng hổ của An Lộc Sơn, và cuối cùng đã dẹp được An - Sử chi loạn do nhờ điểm mấu chốt “Linh Võ chinh quân” của Đường Túc Tông.

Đường Huyền Tông tả tơi thảm hại đi về phía tây là sự chạy trốn tiêu cực, một cách làm bị động rất không đáng có. Vả lại tự nói rằng mình đã mất quyền phản kích, chống cự sẽ có thể mang đến một tai họa lớn chưa từng có: Đế quốc đại Đường biến thành một bãi chiến trường với những cuộc hỗn chiến quân phiệt, với sự hoành hành của các kỵ binh dân tộc thiểu số. Còn nói về số phận của cả nhà Đường Huyền Tông, nếu An Lộc Sơn thừa thắng truy kích thì bọn Đường Huyền Tông tướng thì mất hết ý chí chiến đấu, lính thì mất hết sĩ khí chỉ có thể bó tay chịu bắt, chết không có chỗ chôn thân.

Dân chúng Mã Ngụy và hội Kiến Ninh Vương Lý Đàm hết lời khuyên thái tử ở lại để ổn định lòng dân, tích cực tiến thủ, chủ động nỗ lực phản kích phiến quân, đây có thể coi là hành động sáng suốt nhất trong tình thế nguy hiểm lúc bấy giờ. Sau khi thái tử nhận thức được điều này đã kiên quyết xưng tôn, chinh quân ở Linh Võ, nhờ vậy mà đã sửa lại được lịch sử bất hạnh có thể xảy ra.

Khi bàn về mưu trí, nói trên nghĩa rộng thì có nghĩa là nghĩ ra hoặc lựa chọn một cách làm hợp lý nhất trong số các phương án. Nghĩ hoặc chọn ra được một phương pháp nhất định nào đó được coi là có mưu trí, bởi vì nếu theo tiêu chuẩn về tình cảm nguyện vọng của những người bình thường thì những phương pháp này luôn bị coi nhẹ hoặc bỏ qua. Nói như vậy vì khi người ta gặp phải những tình cảnh quẩn bách không có lợi cho mình như khó khăn, thất bại hoặc nguy hiểm thì họ thường dùng những cách làm tiêu cực như trốn đi hoặc phóng túng một cách bị động, tự mình bỏ đi những cơ hội để có thể thoát khỏi khó khăn, từ đó dẫn đến chẳng làm được gì hoặc trong những lúc cùng đường không xuất đầu lộ diện nữa, vĩnh viễn không cứu mình được nữa. Ngược lại cách “chinh quân Linh Võ”, như vậy của Đường Túc Tông dám “tích cực cố gắng, chủ động tiến thủ” là kế đầu tiên trong hoàn

cảnh khó khăn. Trong cạnh tranh thương mại lại càng hay gặp phải hoàn cảnh khó khăn, nguy hiểm và chỉ có áp dụng mưu kế “tích cực cố gắng, chủ động tiến thủ”, dám đứng lên chống lại trong tình thế đường cùng thì mới có khả năng thoát khỏi khó khăn, chuyển hóa sự nguy hiểm thành sự yên ổn.

Công ty Alan là một doanh nghiệp kinh doanh các linh kiện điện tử ở Mỹ, năm 1979 công ty đứng ở vị trí thứ hai trên toàn thị trường Mỹ. Song ở đời bao giờ cũng có bão tố, bất trắc. Vào một ngày tháng 12 năm 1980, công ty tổ chức một hội nghị các nhân viên chủ quản ở một nhà hàng thì bỗng nhiên nhà hàng đó bốc cháy. 13 vị nhân viên chủ quản cao cấp bao gồm cả chủ tịch hội đồng quản trị Klin, phó giám đốc điều hành Hoopkin đều bị chết trong vụ hỏa hoạn, chỉ có một phó giám đốc điều hành khác may mắn thoát nạn. Người may mắn thoát chết nói một cách thương tâm: “Vụ hỏa hoạn đó đồng nghĩa với việc cả công ty bị xử tử”.

Hôm sau, cổ phiếu của công ty mất giá 19%, chỉ trong vòng có mấy ngày lại liên tục giảm xuống mấy lần, lòng tin của mọi người đối với công ty giảm sút nghiêm trọng. Các đối thủ cạnh tranh vui mừng trên nỗi đau khổ của người khác, mắt nhìn thèm thường như hổ đói, chỉ chờ thôn tính doanh nghiệp đang phải đối mặt với tai họa khôn lường. Trong nội bộ công ty không ngừng truyền đi những tin đồn thất thiệt, một bầu không khí căng thẳng bao trùm cả công ty. Mấy năm trở lại đây sức hưng thịnh được hình thành nhờ việc kinh doanh phát triển nhanh chóng của công ty nay đột nhiên tan rã, mọi người từ cấp trên đến cấp dưới trong công ty đều cảm thấy rất nguy cấp thậm chí có số người còn bức thiết xin được từ chức để chuyển sang công ty khác.

Tai họa bất ngờ đó đã khiến nhà cung cấp nguyên liệu cho công ty Alan, họ tỏ ra rất lo lắng về tiền đồ của công ty, thậm chí còn nghi ngờ công ty có thể không tồn tại tiếp được nữa và họ không chịu mạo hiểm, dứt khoát ngừng quan hệ buôn bán lại.

Trong lúc nguy nan, việc làm hay không làm điều liên quan trực tiếp đến vận mệnh tương lai của công ty. Hội đồng quản trị quyết định “tích cực cố gắng, chủ động tiến thủ”, khắc phục khó khăn.

Trước tiên công ty trả một khoản tiền trợ cấp tương đối lớn cho vợ, chồng và người thân của những người tử nạn. Tiền trợ cấp và tiền bảo hiểm tổng cộng bằng năm lần lương năm của mỗi người trong số họ lúc còn sống, mọi người đều biết rằng công ty đã dốc hết toàn lực nên cũng không tìm thêm cớ để gây chuyện nữa.

Tiếp đó, công ty chủ động điều tra tìm hiểu rõ nguyên nhân hỏa hoạn là do đường ống dẫn ga bị rò rỉ gây ra chứ không phải do những đối thủ cạnh tranh

châm lửa. Như vậy là đã xóa đi được tâm lý lo sợ của nhân viên, ổn định tư tưởng của mọi người. Ngoài ra, công ty còn áp dụng tích cực các biện pháp bảo đảm cho mọi cơ cấu hoạt động bình thường, cố gắng tranh thủ sự ủng hộ của ngân hàng và phía nhà cung cấp nguyên liệu. Chủ động hỏi thăm công chúng có quan hệ mật thiết với công ty, tuyên truyền tư tưởng tiến thủ trước sau như một của công ty.

Công ty Alan đã cải tử hoàn sinh từ trong tai họa lúc đầu đó khôi phục được sản xuất bình thường. Doanh thu của công ty trong năm 1993 đã tăng lên 567 triệu đô la, tăng 6 % so với trước khi gặp tai họa. Đồng thời giá cổ phiếu của công ty đã đạt mức cao nhất. Ngoài ra công ty còn chiêu mộ thêm nhân tài không ngừng khai thác chí tiến thủ, không bao lâu sau đã đưa vào thị trường Los Angeles hệ thống máy vi tính nhỏ, mua lại một công ty của Canada, đồng thời tiến quân vào thị trường châu Âu với một hoài bão lớn.

Không nói cũng biết, nếu lúc đó công ty không dùng kế “tích cực cố gắng, chủ động tiến thủ” mà lại dùng những cách tiêu cực cho rằng thất bại không gượng dậy được thì công ty đã không còn tồn tại từ lâu rồi.

Chương 57 Nghĩ đến tương lai, cố gắng tránh hậu họa

Kiến Ninh Vương Lý Đàm là con trai thứ ba của Đường Túc Tông. Tính tình của ông oai hùng, quyết đoán, có tài trí mưu lược kiệt xuất. Trong cuộc biến loạn An Sử, ông đã cùng với ông nội Đường Huyền Tông đi từ trạm dịch Mã Ngôi (Thiểm Tây, Hưng Bình Tây ngày nay) đến Bắc Triều Linh Võ (Linh Võ Ninh Hạ ngày nay), binh ít thế yếu, trên đường đi nhiều lần chạm trán quân địch, Lý Đàm luôn tự mình chọn những binh sĩ dũng mãnh, bảo vệ Đường Huyền Tông cả phía trước và sau, chiến đấu với kẻ địch. Vì thế các tướng sĩ rất kính phục ông. Đường Túc Tông lúc đó vẫn còn là thái tử từng bị dân chúng địa phương níu giữ, và cũng chính Lý Đàm đã đứng ra khuyên thái tử nên ở lại để tổ chức binh mã phản kích quân phản loạn An Lộc Sơn, nếu không thì tất cả nhà Lý đều đã trốn cùng Đường Huyền Tông đến Tứ Xuyên và cũng đồng nghĩa với việc trao cả thiên hạ Trung Nguyên vào tay phản quân, có muốn khôi phục lại thì cũng không thể được nữa rồi. Đường Túc Tông thấy ông nói có lý nên đồng ý ở lại, đồng thời cũng nhìn ra Lý Đàm là người có chí lớn nên đã gửi gắm mọi hy vọng khôi phục Đường thất vào ông.

Sau khi Đường Túc Tông kế vị ở Linh Võ, liền quyết định tổ chức phản kích ngay. Đường Túc Tông cũng chuẩn bị phong cho Lý Đàm làm Nguyên soái binh mã thiên hạ, thống soái quân lính các lộ tiến về chinh phạt phía đông. Lúc đó bạn cũ của Đường Túc Tông là Lý Tất vừa được triệu đến đã tỏ

ra không đồng ý. Lý Tất nói với Đường Túc Tông: “Kiến Ninh Vương quả thực là một người tài, thừa sức đảm nhận chức thiên hạ bình mã nguyên soái. Nhưng Quảng Bình Vương Lý Thích là huynh trưởng của ông ta, do đó chức nguyên soái chỉ có thể do Quảng Bình Vương đảm nhiệm. Nếu không khi Kiến Ninh Vương công thành danh toại, Quảng Bình Vương há chẳng phải là Ngô Thái Bá của thời Xuân Thu sao?” (Ngô Thái Bá là con trai trưởng của Chu Thái Vương. Vì Chu Thái Vương có ý nhường ngôi cho em trai nên Ngô Thái Bá đã lạng lẽ rời khỏi quê hương đến một nơi riêng tự lập ra quốc gia của mình).

Đường Túc Tông nói: “Quảng Bình Vương là con trai trưởng nên việc kế vị ngai vàng là đương nhiên. Hà tất phải xem trọng chức bình mã nguyên soái đến vậy? Trước mắt việc phản kích phiến quân lại rất cần một viên thống soái giỏi như Kiến Ninh Vương!”.

Lý Tất lại nói “Quảng Bình Vương vẫn chưa chính thức được lập làm Đông cung thái tử, bây giờ là thời buổi chiến tranh, thiên hạ gặp nhiều khó khăn, lòng dân đều hướng về bình mã nguyên soái. Nếu như Kiến Ninh Vương có công lớn đánh thắng giặc dù bệ hạ không muốn lập làm thái tử thì các tướng sĩ đã lập công cùng ông ta cũng sẽ buộc phải chọn ông ta làm thái tử. Và như vậy là chuyện cũ của thái thượng hoàng Đường Thái Tông trước đây sẽ lặp lại!”. (Đường Thái Tông Lý Thế Dân trong cuộc chiến tranh sáng lập nhà Đường là người có công rất lớn, anh trai ông ta Lý Kiến Thành tuy là thái tử nhưng vẫn sợ ông ta có công lớn sẽ đoạt mất ngôi nên đã liên kết với em trai thứ ba Lý Nguyên Cát định mưu sát Lý Thế Dân. Tháng 6 năm 626 sau Công nguyên, Lý Thế Dân đã hành động trước để kiềm chế đối phương, phát động “Huyền Võ Môn sự biến”, một cuộc tàn sát giữa anh em với nhau, giết chết Lý Kiến Thành và Lý Nguyên Cát đoạt ngôi vị thái tử và không lâu sau lên ngôi hoàng đế).

Đường Túc Tông gật đầu: “Những lời tiên sinh nói quả đúng, trẫm đang nghĩ cách khác”. Hôm sau đã có chiếu thư phong Quảng Bình Vương làm thiên hạ bình mã nguyên soái, thống soái các tướng lĩnh chuẩn bị Đông chinh.

Để tránh cuộc tàn sát giữa anh em với nhau, tránh hậu quả biến động cục diện chính trị, Đường Túc Tông đã nghe theo kế sách của Lý Tất, bỏ qua phương án điều phối nhân sự phù hợp nhất lúc bấy giờ để chuyển sang dùng Quảng Bình Vương làm bình mã nguyên soái là một hành động rất sáng suốt. Nghĩ đến sự hoàn mỹ là điều mà mọi người đều muốn, theo đuổi thành công và lợi ích là điều mà mọi người luôn hướng tới, người ta luôn căn cứ vào hoàn cảnh đương thời để tìm ra phương án thành công hoàn hảo. Song thế sự biến đổi không ngừng, con đường dẫn đến thành công luôn gặp ghềnh, phức tạp,

sự “hoàn mỹ” lúc này, sự “thành công” nhất thời không thể thay thế sự “hoàn mỹ” trong tương lai, “thành công” cuối cùng. Vì thế rất nhiều người không hề biết rằng mình sẽ rơi vào vũng bùn của việc chỉ lo việc này mà để lỡ việc kia, tham bát bỏ mâm hoặc chỉ cầu lợi ích trước mắt. Do đó, khi nghĩ đến bất kỳ một phương án nào cũng đều phải ghi nhớ kế “Nghĩ đến tương lai để tránh hậu họa”, vì sự thành công đại cục trong tương lai mà có thể bỏ qua cái lợi trước mắt hoặc những nhu cầu nhất thời.

Trong kinh doanh thương mại cũng rất hay cần phải nghĩ ra những phương án và kế “Nghĩ đến tương lai để tránh hậu họa” rất thích hợp.

Năm 1935, công ty Sony Nhật Bản thử nghiệm chế tạo thành công chiếc radio tinh thể đời đầu. Loại radio này thể tích tuy nhỏ nhưng nếu so sánh với chiếc radio ống dẫn chân không thô nặng cũ rất thông dụng trong xã hội thì tính năng của nó đã được nâng cao và lại rất thực dụng. Nhật Bản là một nước có ít tài nguyên, mà dung lượng thị trường cũng không lớn nên sản phẩm chỉ có xuất khẩu mới có thể làm được điều đó. Người sáng lập ra công ty, ông Shetichifu quyết định tấn công vào thị trường Mỹ trước. Thông qua công tác khuyến mãi gian nan, các đơn đặt hàng sản phẩm mới đã dần dần tăng lên.

Điều làm mọi người vô cùng ngạc nhiên và vui mừng là có một hôm bỗng xuất hiện một vị khách hàng muốn đặt một lần 10 vạn chiếc radio ống tinh thể. 10 vạn vào thời điểm lúc bấy giờ gần giống với con số thiên văn. Lợi nhuận của đơn đặt hàng 10 vạn chiếc đó có thể đủ để duy trì hoạt động sản xuất bình thường của công ty Sony trong vài năm. Tất cả cán bộ công nhân viên công ty không ai là không phấn khởi cổ vũ, hy vọng ký hợp đồng một cách nhanh chóng, có ưu đãi đối với vị khách hàng này.

Không ngờ ban lãnh đạo công ty đột nhiên tuyên bố một “đường cong” giá cả kỳ dị gần như là từ chối đơn đặt hàng lớn của khách hàng này. Người nào đặt 5000 chiếc thì vẫn giữ nguyên giá cũ, người nào đặt 1 vạn chiếc thì giá thấp nhất, còn ai đặt trên 1 vạn chiếc thì giá sẽ dần dần tăng lên, nếu đặt 10 vạn chiếc thì sẽ ký hợp đồng với người nào mua được với cái giá mà sẽ bị phá sản.

Các “đường cong” giá cả kỳ lạ như vậy làm cho nhân viên công ty và cả vị khách đó không tài nào hiểu nổi. Vì theo quy luật thông thường thì đặt càng nhiều hàng thì giá càng giảm.

Nguyên nhân gì đây? Sau này Shetichifu mới nói cho các cán bộ cao cấp của công ty biết kế “nghĩ đến tương lai để tránh hậu họa” của ông: lúc bấy giờ, sản lượng hàng năm của công ty Sony còn lâu mới đạt đến con số 10 vạn chiếc đó. Nếu nhận đơn đặt hàng này thì quy mô sản xuất chắc chắn phải mở

rộng gấp nhiều lần. Nhưng nếu sau khi công ty đầu tư tiền mở rộng quy mô sản xuất mà lại không có những đơn đặt hàng với số lượng lớn đến một cách bất ngờ như vậy thì kết cục chỉ có thể làm cho công ty vừa mới bắt đầu phát triển đã ngay lập tức phá sản. Đặt hàng càng nhiều thì đơn giá càng thấp, trong những trường hợp bình thường mà nói thì đó là phương án thành công hoàn hảo. Nếu theo phương án này ký hợp đồng 10 vạn chiếc thì cũng đủ để công ty Sony bước một bước tiến dài trong một khoảng thời gian ngắn. Nhưng nếu nhìn từ góc độ phát triển lâu dài trong tương lai của doanh nghiệp, chỉ vì đầu tư mở rộng quy mô sản xuất một cách mù quáng thì nguy cơ mất ổn định sản xuất, lúc lên lúc xuống, thậm chí là cả hậu họa phá sản cũng đã tiềm ẩn trong đó. Cái “đường cong “ giá cả mà công ty đề ra chỉ là để dẫn dắt khách đặt hàng chấp nhận số lượng đặt hàng 1 vạn chiếc có lợi cho cả hai bên. Để tránh cái hậu họa sau này, cái mà trong mắt công ty cần là những khách hàng đặt khoảng 1 vạn chiếc.

Chương 58 “Đăng môn hạm” từng bước tiếp cận

Nhà tâm lý học nổi tiếng Fuliderman đã từng tiến hành một thực nghiệm thú vị: lấy danh nghĩa của ủy ban lái xe an toàn đề nghị các bà chủ gia đình dựng một tấm biển có dòng chữ “lái xe cẩn thận” trước sân nhà mình. Tấm biển không được đẹp lắm để họ tiếp nhận rằng có một độ khó nhất định. Mục đích của cuộc thực nghiệm là để kiểm nghiệm xem dùng cách nào thì càng khiến cho họ chịu nhận lời một cách thuận lợi.

Người tiến hành thực nghiệm đã dùng hai biện pháp. Một biện pháp là trực tiếp đề nghị dựng biển, kết quả là chỉ có 7% các bà chủ gia đình tiếp nhận đề nghị. Cách thứ hai là phân ra làm hai bước, đầu tiên là yêu cầu các bà chủ ký tên lên “thư yêu cầu lập pháp để khuyến khích lái xe an toàn”. Đây chỉ là một yêu cầu đơn giản, người được phỏng vấn hầu như đều đồng ý ký tên. Tiếp đó mới đưa ra đề nghị dựng biển. Vì các bà chủ đã tiếp nhận yêu cầu thứ nhất có liên quan tới nó nên kết quả là 55% bà chủ đồng ý với đề nghị của bước tiếp theo. Hiệu quả từ đầu đến cuối của hai phương thức này lại có sự khác biệt đến hơn ba lần.

Kết quả thực nghiệm cho thấy: sau khi nghĩ ra đề nghị tương đối nhỏ để đối thủ tiếp nhận thì mới đưa ra đề nghị tương đối lớn sẽ làm cho đối thủ tiếp nhận một cách dễ dàng, thuận lợi. Nhà tâm lý học gọi phương pháp tăng dần yêu cầu từ nhỏ đến lớn là thuật “Đăng môn hạm” (đến bậc cửa nhà). Cái kế “Đăng môn hạm” từng bước tiếp cận, áp sát mà chúng ta nói ở đây cũng tức là mưu kế tăng dần yêu cầu từ nhỏ đến lớn để buộc đối thủ cuối cùng phải tiếp nhận yêu cầu cao nhất. Mưu kế này không chỉ được Đường Túc Tông dùng từ lâu để chiêu mộ nhân tài mà trong kinh doanh thương mại cũng được

sử dụng rộng rãi trong quá trình tiêu thụ, đàm phán...

Năm 756 sau Công nguyên, thái tử Lý Hưởng cùng với Đường Huyền Tông chạy trốn đến gần Linh Võ để tránh cuộc truy sát của An Lộc Sơn thì nhận được lời yêu cầu của Kiến Ninh Vương và dân chúng địa phương nên Lý Hưởng đã ở lại chuẩn bị tổ chức quân đội để phản kích lại An Lộc Sơn. Sau khi xưng tôn đăng cơ ở Linh Võ, Đường Túc Tông đã nghĩ đến “Người làm việc lớn phải lấy nhân làm gốc” nên rất muốn chiêu mộ một mưu lược gia có tài mưu lược để tham mưu chủ trì việc đại sự. Tự nhiên ông nghĩ đến người bạn cũ Lý Tất. Lý Tất là người sẵn mang trong mình hoài bão, có tài trị quốc an bang, nhưng lại là người không màng danh lợi, chỉ sống một cuộc sống ẩn cư điền tĩnh, đạm bạc, muốn ông ta ra triều làm quan khó như lên trời. Trước đây vào thời kỳ thái bình, Lý Hưởng lúc đó là thái tử đã nhiều lần đưa ra lời thỉnh cầu này nhưng lần nào cũng bị Lý Tất từ chối thẳng thừng.

Bây giờ đã là giai đoạn đặc biệt, Đường Túc Tông thấy rằng không thể không có sự phò tá của Lý Tất. Vì thế đã cố gắng để thực hiện mưu kế “đăng môn hạm” dần dần tiếp cận của mình.

Đường Túc Tông sai người mời Lý Tất đến nhưng không nói là để làm quan mà chỉ là gặp mặt nói về kỷ niệm cũ. Lý Tất đương nhiên đến theo lời triệu. Sau khi gặp Lý Tất, Đường Túc Tông ngay lập tức muốn Lý Tất làm Tế tướng. Lý Tất vội vàng từ chối rằng: “Bệ hạ đã hạ mình tiếp đón thần, xem thần như bạn hữu, như vậy trên thực tế đã hiển quý hơn cả Tế tướng nhiều. Thần ở bên cạnh bệ hạ mấy ngày qua, có ý kiến gì thì đều đã nói với bệ hạ rồi, hà tất còn phải trao chức quan làm gì?”. Đường Túc Tông nghe xong giả vờ như không còn cách nào nữa nhưng thực ra trong lòng lại rất vui mừng. Lý Tất đã đồng ý đề nghị xuống núi gặp mặt lại đồng ý luôn cả đề nghị tham mưu chuyện quân quốc đại sự. Từ đó về sau, Đường Túc Tông đối đãi với Lý Tất rất trọng hậu, cùng nhau cưỡi ngựa, cùng nằm chung giường, có việc gì đều thỉnh giáo, nghe theo mọi lời khuyên của Lý Tất. Trong thời gian đó, Lý Tất còn giúp Đường Túc Tông khởi thảo các chiếu thư để ban bố khắp nơi, thậm chí đưa ra những ý kiến độc đáo của mình về những chuyện đại sự như việc lập ai làm thiên hạ bình mã nguyên soái, giải quyết mối quan hệ giữa con trưởng, con thứ của Đường Túc Tông và Đường Túc Tông đều nhất nhất vui vẻ nghe theo.

Đương nhiên yêu cầu cuối cùng của Đường Túc Tông là hy vọng Lý Tất đường đường chính chính mặc lên người bộ quan phục danh chính ngôn thuận làm hạ thần của mình, bảo đảm là đại mưu lược gia này mãi mãi hầu hạ bên cạnh mình. Do đó ông tiếp tục “đăng môn hạm”.

Không lâu sau, theo ý kiến của Lý Tất, Đường Túc Tông hạ chiếu phong

con trưởng Quảng Bình Vương làm thiên hạ binh mã nguyên soái, thống soái các tướng Đông chinh An Lộc Sơn. Lý Thích vâng mệnh nhưng thỉnh cầu xin cho một mưu thần. Đường Túc Tông hiểu rõ rằng, vị đại mưu thần có liên quan đến sự hưng vong của đất nước này không thể là ai khác ngoài Lý Tất. Vì thế Đường Túc Tông đã cố ý nói với Lý Tất: “Tiên sinh mặc áo trắng phụng sự trăm, chi tiết cao siêu, trăm vô cùng khâm phục. Nhưng mấy hôm trước khi tiên sinh cùng trăm đi kiểm duyệt quân đội, đã có quân sĩ thì thảo với nhau rằng hoàng bào là thánh nhân, bạch y là người trên núi, sao lại đi cùng nhau? Ta muốn có tiên quyết định các mưu sách nhưng cũng không thể để cho quân sĩ nảy sinh mỗi hoài nghi. Hay là mời tiên sinh cố gắng tạm mặc áo tím (quan phục từ hàng ngũ phẩm trở lên là màu tím) để mọi người đỡ trách cứ?”. Lý Tất cũng nghĩ rằng mình mặc thường phục đứng lẫn vào hàng quân nhân mũ mão chỉnh tề và các quan trong triều cũng khiến người khác để ý, chi bằng mặc bộ triều phục để tránh sự chú ý của mọi người nên đã đồng ý với đề nghị của Đường Túc Tông. Đường Túc Tông vội sai người ban cho bộ quan phục màu tím vàng cao cấp nhất. Lý Tất mặc xong quan phục lại đến gặp Đường Túc Tông. Không ngờ Đường Túc Tông lại tiếp tục đưa ra yêu cầu khác cao hơn, cười nói với Lý Tất: “Chả lẽ đã mặc quan phục rồi mà lại không có chức quan gì sao. “. Nói xong liền đưa cho Lý Tất một bản sắc chỉ. Lý Tất vừa xem xong thấy mình đã được phong chức “Quân quốc nguyên soái phủ hành quân trưởng sử, Trên sắc chỉ có đóng dấu ấn trấn quốc, nếu muốn kháng chỉ từ chối thì hiển nhiên là đã bất chấp tình cảm rồi. Hơn nữa tự mình lại tình nguyện mặc quan phục thì còn ngại gì việc thêm một cái tên chính thức nữa?

Từ đó Lý Tất đã là quan trong triều, giúp đưa ra các kế sách dẹp loạn An - Sử. Trên chính đàn, Đường Túc Tông quả không hổ là bậc cao thủ của “đăng môn hạm”. Trong lĩnh vực trả giá, mặc cả cũng có một cặp vợ chồng cao minh giống như Đường Túc Tông.

Có một cửa hàng bán lẻ đang bán các loại tổ hợp âm hưởng, một đôi bạn trẻ vì muốn đám cưới của mình được toàn vẹn nên rất thích loại tổ hợp âm hưởng giá 5300 tệ đó và sau khi nghe nhân viên bán hàng giới thiệu tỉ mỉ, họ quyết định sẽ mua nó. Nhưng họ muốn mua với giá rẻ hơn, với điều kiện ưu đãi. Mục tiêu của họ là: Thứ nhất giá bán 5300 tệ đó phải giảm xuống theo dự toán của họ là 5000 tệ, Thứ hai, các đồ điện gia dụng trong quá trình sử dụng rất dễ xảy ra sự cố, tuy thời hạn bảo hành là ba tháng nhưng việc sửa chữa không phải là điều dễ dàng gì, do đó cần phải đạt được quyền lợi là có thể đổi lại; Thứ ba là loại hàng mà cửa hàng bán lẻ đó bán là các linh kiện rời, sẽ rất mất công khi phải lắp đặt nên phải làm sao để họ phục vụ tại nhà, và cuối cùng cửa hàng đó cách nhà họ một đoạn, cô gái đã trang điểm đẹp dễ như vậy

thì sao có thể ra đường với một bộ dạng tả tơi mồ hôi đầm đìa được, thế cho nên phải làm thế nào để cửa hàng cho người đưa đến tận nhà.

Với những điều kiện vừa nhiều vừa ngặt nghèo như vậy thì người kinh doanh có thể đáp ứng không? Hãy xem hiệu quả của “đăng môn hạm”.

Đôi bạn trẻ đó trước tiên đưa ra lời đề nghị nhỏ nhất, phù hợp nhất với người bán hàng với một ngữ điệu rất khách khí: “Anh bán hàng ơi, nhà chúng tôi cách đây khá xa, trước khi mua lại chưa chuẩn bị gì mà cái hộp to như thế thì chúng tôi chẳng có cách nào vác về được”. Người bán hàng nghe khách nói có tình có lý lại thấy nhân viên vận chuyển cũng đang rối nên đồng ý ngay với yêu cầu đưa hàng đến tận nhà.

Đôi bạn lại nhăn mặt nhăn mày nói. “Loại máy này chuyển về nhà lẻ tẻ như vậy mà chúng tôi lại không biết cách lắp ráp, đến lúc đó làm không được, không có tiếng hoặc cháy một cái thì làm thế nào?”. Người bán hàng biết rằng hai người khách muốn nhân viên cửa hàng lắp ráp miễn phí cho họ, nhưng nghĩ đến việc đã nhận lời để nhân viên vận chuyển đưa đến nhà thì còn ngại gì mà không để nhân viên của mình tiện thể giúp họ lắp ráp? Thế nên đương nhiên là anh ta đồng ý.

Không ngờ yêu cầu của họ vẫn chưa hết, họ nói rằng kiến thức của họ về mặt hàng này rất ít, không biết chất lượng của nó có đáng tin cậy không, Tuy thời gian bảo hành là ba tháng nhưng chẳng may vào đêm động phòng hoa chúc lại trở thành vật để trưng bày hoặc phải đưa đến cửa hàng sửa chữa thì mất đi ý nghĩa của món quà cưới này, nếu có thể hòng lúc nào đổi lúc đó thì tốt biết mấy. Người bán hàng đã “khai ân” đặc biệt đáp ứng hai yêu cầu rồi, mà đã là “người tốt” thì tốt đến cùng, để giữ lại cái mơ ước có được một cái đám cưới trọn vẹn nên đã đồng ý ngay: trong vòng ba tháng có thể đổi lại, thời gian bảo hành kéo dài một năm.

Đôi bạn đã tiếp cận thành công một cách rất linh hoạt, bây giờ họ mới đưa ra yêu cầu cuối cùng cũng là yêu cầu cao nhất. Họ nói rằng, cửa hàng lo cái mà khách lo, nghĩ đến cái mà khách muốn, đã cho họ rất nhiều ưu đãi, quả là họ đã rất cảm động. Vì thế họ quyết định mua một chiếc và muốn bày tỏ sự cảm ơn đối với người bán hàng. Chỉ có điều cái giá 5300 tệ đã vượt quá khả năng chi trả và phạm vi dự định của họ. Nếu cửa hàng có thể cho họ thêm một ưu đãi nữa, bán với giá 5000 tệ thì họ có thể trả tiền ngay. Người bán hàng cuối cùng mới thấy rằng họ là một đôi khách thú vị có “lòng tham vô đáy” nhưng đã đáp ứng các yêu cầu vận chuyển, lắp ráp, bảo hành rồi lại thấy họ cũng thật sự có ý mua nên đi xin ý kiến của giám đốc bán hàng xem liệu có thể giảm xuống 5000 tệ không. Mấy phút sau, người bán hàng trở lại, nói một cách bí hiểm: nếu không đưa ra bất cứ yêu cầu nào nữa thì sẽ đồng ý bán với

giá 5000 tệ.

Đôi bạn đó nhìn nhau cười, nhanh chóng viết hóa đơn lấy hàng. Họ đã dùng kế “đăng môn hạm” tiếp cận từng bước để mua chiếc máy như ý lại được thêm những điều kiện ưu đãi.

Chương 59 Hình nhân thay lính, lính giả hình nhân

Sau khi An Lộc Sơn công chiếm Tràng An, để chặn đường tiếp lương của nhà Đường từ khu vực Giang Chuấn nên đã phái một đạo quân lớn thẳng tiến về phía Giáng Hoài. Quan thái thú Tiêu Quận (nay là huyện An Huy Hào) là Dương Vạn Thạch nghe tin vội đầu hàng ngay, lại còn uy hiếp buộc huyện lệnh Trương Tuần là Trường Sử đến Hà Nam đón phiến quân.

Sau khi Trương Tuần đến Chân Nguyên đã giương cờ nghĩa quyết không hàng ở miếu của Huyền Nguyên hoàng đế, tập hợp hơn một vạn nghĩa sĩ Tây hành về Ung Khâu (Kỷ huyện, tỉnh Hà Nam ngày nay). Ung Khâu lệnh Lệnh Cô Triều cũng đã đầu hàng An Lộc Sơn, lúc đó ông ta đang ra ngoài thành đón phiến quân, Trương Tuần lợi dụng sơ hở đó tiến vào chiếm cứ thành trì.

Lệnh Cô Triều sau khi được An Lộc Sơn ban thưởng trở về thấy thành trì đã bị Trương Tuần chiếm hữu, vội vàng dẫn 4 vạn phiến quân, bao vây chặt Ung Khâu, lập một tờ quân lệnh muốn giành lại Ung Khâu ở chỗ An Lộc Sơn.

Trương Tuần trí dũng hơn người, thường xuyên cô quân xuất chiến, lần lượt đánh lui được những cuộc tấn công điên cuồng của quân địch. Nhưng thành nhỏ binh ít, trang bị vừa kém vừa thiếu, sau khi đánh trả cuộc tiến công thì ngay cả một mũi tên trong thành cũng không tìm thấy. Họ phải dựa vào số người chỉ có hàng ngàn để chống cự lại hàng vạn quân địch được trang bị đầy đủ với một chỗ dựa duy nhất là một thành trì đã đổ nát. Nhưng nếu quân địch xông đến dưới chân tường thành mà ngay cả một mũi tên để bắn lại cũng không có thì việc thành vỡ người chết là điều không tránh khỏi.

Trương Tuần hiểu rằng: phải nghĩ cách để làm được mũi tên. Nhưng ở trong cái thành bị cô lập, bị quân địch vây chặt như vậy thì làm mũi tên ở đâu ra? Trong lòng Trương Tuần lo lắng hơn ai hết nhưng ông không thể hiện ra ngoài mà chỉ lo tìm diệu kế. Chẳng bao lâu ông đã tìm ra cách. Trương Tuần ra lệnh bó hơn một vạn hình nhân lớn bằng người thật, sau đó mặc quần áo màu đen cho chúng.

Mặt trời lặn, không có ánh trăng, khắp nơi một màu đen kịt. Lệnh Cô Triều thừa biết sự lợi hại của Trương Tuần nên khi đêm tối mù mịt càng lo sợ Trương Tuần cùng bộ hạ đột kích mạnh mẽ. Vì thế mà ông ta không hề lơ là

cảnh giới, ngược lại thần kinh còn hết sức căng thẳng và hạ lệnh cho binh sĩ tuần tra đều phải mở to mắt, nghiêm ngặt giám sát mọi động tĩnh trong thành để tránh việc binh lính không đề phòng thì dễ dẫn đến việc Trương Tuần lợi dụng sơ hở.

Lệnh Cô Triều đã có lệnh như vậy nên binh sĩ đương nhiên không dám làm qua loa, bất kỳ là có một chút động tĩnh gì cũng không bỏ qua.

Lúc đó, một tên lính mắt tinh bỗng thấy có một số bóng đen nhảy từ trên thành xuống, rõ ràng là có người thả xuống!

Rồi lại thêm một người, lại thêm cả một nhóm!...

Lính tuần tra đồng thanh hét lên: quân Đường xuống thành xuất kích rồi!

Lệnh Cô Triều vội vàng chạy ra quan sát quả nhiên thấy trên tường thành rất đông binh sĩ mặc áo đen nhảy xuống. Ông ta không kìm được máu nóng lớn tiếng gọi. “Điều tất cả các cung thủ đến đây! Phải bắn chết tất cả lính nhà Đường trên tường thành!”.

Mũi tên bay như mưa!...

Lệnh Cô Triều biết rằng, nếu để quân Đường lợi dụng đêm tối xung kích doanh trại của mình thì với những kẻ không màng đến chuyện sống chết đó khác nào một chọi trăm, chỉ trong một đêm có thể hủy cả vòng vây mà ông đã phải rất vất vả để dựng lên. Và biện pháp duy nhất là dùng tên để chặn chúng lại ở ngoài cự ly đánh giáp lá cà.

Lệnh Cô Triều là người có đủ thông minh, nhưng Trương Tuần còn thông minh hơn. Hoá ra “đám lính” dày đặc treo trên tường thành không phải là người thật, chỉ có điều trong bóng đêm nhìn giống người thật chứ thực ra đều là “hình nhân”.

Sau một trận cung tên bắn như mưa đó, mỗi hình nhân trở thành một “con nhím”. Các thuộc hạ của Trương Tuần kéo hơn một vạn “con nhím” đó về trong tiếng hoan hô, tính sơ sơ đã lấy được từ tay giặc hàng trăm ngàn mũi tên cứng thẳng. Số mũi tên này đủ để chặn giết mấy chục lần công thành của quân địch.

Một buổi tối mấy ngày hôm sau, Lệnh Cô Triều vẫn còn đang chìm trong sự căm lạng của nỗi nhục nhã thì lính tuần tra lại thấy quân Đường đang treo xuống trên bức tường. Lính tuần nghĩ rằng số tên đó có lẽ Trương Tuần đã dùng hết rồi nên lại diễn trò hình nhân mượn tên. Tuy trong lòng nghĩ như vậy nhưng vì vẫn phải tính tới tình hình quân đội nên vẫn lật đật chạy vào báo cáo cấp trên, cấp trên lại chuyển báo cáo đó cho Lệnh Cô Triều.

Lệnh Cô Triều lúc đó tỏ ra hết sức bình tĩnh, trong lòng dậy lên ý nghĩ khoan khoái: lần trước đã mắc lừa một trần, lần này lại diễn lại trò cũ, một mũi tên ta cũng không bắn xem Trương Tuần làm thế nào được!

Lệnh Cô Triều từ từ bước ra khỏi lều trại muốn xem đám hình nhân trên tường.

Hơn 500 hình nhân đã lần lượt trèo từ trên tường thành xuống. Bỗng có một tiếng thét làm kinh thiên động địa: “Bắt sống Lệnh Cô Triều!”.

Hơn 500 hình nhân đó hóa ra là hơn 500 binh sĩ cảm tử mà Trương Tuần đã chọn, chỉ đợi sau khi tất cả đã chạm đất, hét lên một tiếng điên cuồng thì tất cả xông lên như mãnh hổ xuống núi, tức khắc tiến về doanh trại của Lệnh Cô Triều. Nhân lúc sơ hở, đánh úp bất ngờ nên hơn 500 cảm tử quân như thường luồng quấy biển, thả sức giết quân địch trong trận hỗn chiến đó, làm cho chúng tan tác khắp nơi.

Lần này Lệnh Cô Triều thua thảm hại hơn. Người chết và bị thương vô số, phần lớn lều trại bị đốt, vòng vây bị phá vỡ.

Trương Tuần càng đánh càng thắng, càng đánh càng mạnh. Sau đó ông cho chuyển quân đến Tùy Dương (Nam Thương Khâu Hà Nam ngày nay), cùng với quan thái thú Tùy Dương là Hứa Vận ngoan cường chống lại quân địch, giết chết 2 vạn quân địch, ra sức yểm trợ cho Tây Vận Đường đình Giang Hoài, bảo đảm sự an toàn của dân chúng Giang Hoài, đặt nền móng quan trọng cho việc tổ chức phản kích biến loạn An Lộc Sơn của nhà Đường.

Trương Tuần giữ cô thành, lấy yếu chống mạnh, trăm trận trăm thắng, vô cùng mưu trí, trong đó nổi tiếng nhất, có uy lực nhất chính là “hình nhân thay lính, lính thay hình nhân”. “Hình nhân thay lính, lính thay hình nhân” là mưu kế gì?

Kế thứ bảy “Bịa đặt hoàn toàn” trong “36 kế sách” có nghĩa là dùng những tình huống giả lừa dối kẻ địch, nhưng không phải là lừa dối đến cùng, trong những thời cơ nhất định phải giấu cái thật trong cái giả một cách khéo léo, biến hư thành thực. Vừa giả vừa thật, giả giả thật thật, hư hư thực thực như vậy sẽ gây ra ảo giác cho quân địch, sau đó thực hiện tấn công nhân lúc đối phương không đề ý.

“Hình nhân” là hư, là giả, “lính” là thật, là thực.

Đầu tiên Trương Tuần lấy “hình nhân” thay “lính” là hư là giả, Lệnh Cô Triều nhìn giả tưởng thật, tặng không hàng trăm ngàn mũi tên. Trương Tuần đã không bỏ lỡ thời cơ lại lấy “lính” thay “hình nhân”, chuyển hư thành thực, trong giả có thật. Lần này Lệnh Cô Triều lại nhìn thật thành giả, vô có bỏ qua

cơ hội tốt bắn tên giết cảm tử quân nên đã bị sự tấn công mãnh liệt của quân cảm tử đối phương. Chúng ta không thể nói Lệnh Cô Triều không đủ thông minh mà chỉ có thể nói kế “bịa đặt hoàn toàn” quả là kỳ diệu, chỉ có thể nói rằng Trương Tuần dùng “hình nhân thay lính, lính thay hình nhân” đã vận dụng kế “bịa đặt hoàn toàn” một cách kỳ diệu.

“Bịa đặt hoàn toàn” là một mưu kế hiệu quả làm địch mệt mỏi, hiểu nhầm. Trương Tuần mượn kế này giữ được cô thành, đánh cho Lệnh Cô Triều cuống cuồng sợ hãi. Nếu vận dụng kế này trong kinh doanh cũng có thể làm cho các đối thủ mạnh mất phương hướng, quên đi điểm mấu chốt và bị bạn xỏ mũi dắt đi một cách mơ hồ.

Năm 1936 ở Tứ Xuyên xảy ra hạn hán, lương thực rất thiếu. Các cửa hàng đã thừa cơ tích trữ, giá lương thực ở Trùng Khánh tăng đột biến. Lúc đó giá lương thực ở Hán Khẩu vẫn bình ổn như cũ, nhưng nếu chuyển từ Hán Khẩu đến Trùng Khánh bán thì không chỉ là khó thu lời mà thậm chí có thể bị lỗ vốn. “Ông hoàng bột mì” Tiên Bá Lương chủ công ty bột mì Phúc Hưng, Trùng Khánh vì chậm một bước nên không mua được nguyên liệu với giá cũ, đứng nhìn vụ làm ăn lớn như vậy trong một năm bị mất toi thì vô cùng lo lắng. Để giải nguy cho Trùng Khánh, sau một hồi trù mưu tính kế, Tiên Bá Lương đã tự mình đem 3000 bao bột mì từ Hán Khẩu đi Trùng Khánh.

Ông hoàng bột mì sau khi đến Trùng Khánh, ngay ngày hôm sau đã đi hỏi thăm các cửa hàng lương thực lớn như thường lệ. Các cửa hàng lương thực thấy ông hoàng bột mì thì đều rất vui mừng, nhiệt tình chờ đợi. Nhưng trong phòng khách của các cửa hàng đó, mỗi khi ông hoàng bột mì cùng cửa hàng đang nói chuyện hứng thú thì luôn có một trợ lý của ông ta vội vàng chạy đến sau khi đưa một bản hợp đồng lại bí bí mật mật thăm thì vào tai ông hoàng bột mì. Ông ta cũng luôn nghiêm giọng lại nói “Ở nhà ông chủ... không cần phải bí mật như thế”. Tiếp đó nói lại cho ông chủ đó nghe những gì trợ lý báo cáo rằng: vừa nhận được tin đã ký xong thỏa thuận với cửa hàng lương thực X ở Hán Khẩu, bí nhân mua được... vạn bao lương thực ở đâu, vào ngày... đã đến được Trùng Khánh để bán. Cứ thế, Tiên Bá Lương rót vào tai từng cửa hàng một cách phớt phớt hời hợt từng câu từng chữ các bản tin hàng đầu đặc biệt của Trùng Khánh. Ông hoàng bột mì sẽ không ngừng chuyển lương thực từ Hán Khẩu đến để giúp Trùng Khánh vượt qua năm hạn hán này. Đối với các cửa hàng đó đúng là một tin sấm dậy đất bằng. Tiếp đó, Tiên Bá Lương bắt đầu bán 3000 bao bột mì mang từ Hán Khẩu đến với giá thấp. Lúc này các cửa hàng lương thực mới căng cuống, bỏ hết giấc mơ đầu cơ tích trữ, bắt đầu bắt chước nhau bán với giá hạ.

Không bao lâu, trong kho cửa hàng của công ty bột mì Phúc Hưng, Trùng

Khánh đã chất đầy lương thực giá thấp, đợi khi các cửa hàng phát giác ra rằng trong tay mình không còn lương thực nữa, mà lương thực từ Hán Khẩu vẫn chưa chuyển đến Trùng Khánh mới vội vàng tự mình đến Hán Khẩu. Không ngờ rằng, giá bán của Hán Khẩu cao hơn rất nhiều so với giá ở Trùng Khánh mà mình vừa bán ra. Mà đến khi họ quay trở lại Trùng Khánh thì công ty Phúc Hưng đã bắt đầu bán lương thực với giá cao.

Chương 60 Chặng đường rút lui, bao vây bắt sống địch

Đường Túc Tông nóng lòng muốn lấy lại hai kinh Trường An và Lạc Dương bị An Lộc Sơn tranh chiếm mất. Vào tháng 12 âm lịch năm 756 sau Công nguyên, Đường Túc Tông hỏi ý kiến Lý Tất. “Nay quân địch đương mạnh lại chiếm cứ kinh thành, lúc nào thì ta có thể tiến đánh để giành lại?”.

Lý Tất bình tĩnh đáp rằng: “Tất cả của cải, mỹ nữ An Lộc Sơn cướp được đều đã chuyển về sào huyệt Phạm Dương như vậy chí lớn hùng cứ bốn biển, mưu đồ bá chủ toàn quốc liệu có còn chăng? Tuy hiện nay chiến tướng như mây, mưu sĩ vô số nhưng những kẻ sẵn lòng chết vì chủ thì có thể đếm được trên đầu ngón tay, còn lại đều là do thời thế bắt buộc, miễn cưỡng khuất phục mà thôi. Do đó, theo tính toán của thần, chỉ cần hai năm sau sẽ chẳng còn tên đạo khấu nào”.

Đường Túc Tông vui mừng hỏi “Tại sao?”

Lý Tất đáp rằng: “Các dũng tướng của An Lộc Sơn chẳng qua chỉ có Sử Tư Minh, An Thủ Trung, Điền Càn Chân, An Chí Trung, A Sử Na Thừa Khánh. Hiện nay có thể lệnh cho đại tướng Lý Quang Bật đến Thái Nguyên đánh Tĩnh Hình (Tĩnh Hình, Hà Bắc ngày nay) ở phía bắc; ở giữa cho danh tướng Quách Tử Nghi từ Phùng Dực tiến vào Hà Đông (phía tây huyện Vĩnh Tế, Sơn Tây ngày nay). Như vậy Sử Tư Minh, An Chí Trung đang trấn giữ ở Phạm Dương không dám rời khỏi Phạm Dương và Thường Sơn ở phía bắc; An Thủ Trung, Điền Càn Chân không dám rời khỏi Trường An - hai cánh quân đã ngăn bốn mãnh tướng, An Lộc Sơn sẽ chẳng làm nổi gì. Quách Tử Nghi thì không được lệnh giành lấy Hoa âm, nghe theo An quân, giữa Trường An và Lạc Dương thông suốt không có trở ngại gì. Bệ hạ thì có thể xuất đại quân đóng ở Hiệp Phong, từ đường nam quấy nhiễu Trường An. Như vậy cả ba đường nam, bắc, trung không ngừng đe dọa phiến quân, chỉ công thành mà không ngừng liên lạc với nhau, làm cho quân giặc mệt mỏi vì phải phụng mệnh bốn đầu suốt chiến tuyến hàng vạn dặm. Đợi đến mùa xuân lại lệnh cho Kiến Ninh Vương (con trai thứ của Đường Túc Tông) làm Tiết độ sứ Phạm Dương, từ cửa ải Bắc xuất kích cùng với Lý Quang Bật đánh chiếm Phạm

Dương, lật đổ sào huyệt của phiến quân. Như vậy, An Lộc Sơn đường lui cũng không có, mà ở lại cũng không yên, chỉ có thể bó tay chịu trôi.

Lý Tất đánh trúng vào đặc điểm của địch và ta, tìm ra một phương án đập nát sào huyệt của địch, sau cùng bao vây tiêu diệt sạch quân địch. Đường Túc Tông nghe thấy hợp tình hợp lý lại thấy chỉ trong vòng hai năm có thể dẹp được loạn An - Sử nên rất đổi vui mừng, chỉ tiếc rằng chưa suy nghĩ cẩn thận, tường tận về kế hoạch của Lý Tất.

Sau đó, Lý Quang Bát giết được hơn 7 vạn quân địch ở gần Thái Nguyên, bảo đảm thế tiến công có lợi cho quân Đường tiến vào Hà Bắc đánh thẳng tới Phạm Dương, Trương Tuần tử thủ ở Tuy Dương (phía nam huyện Thương Khâu, Hà Nam ngày nay), tuy vì lương thực trong thành đã cạn, viện binh chưa đến mà bị quân An đánh bại sau 10 tháng cố thủ, nhưng cũng đã tiêu diệt được hơn 12 vạn quân địch, yểm trợ cho việc tây vận đến Tô Ung, Giang Hoài của nhà Đường, làm thay đổi tương quan lực lượng giữa hai bên. Đến tháng 2 năm 757 sau Công nguyên, lính ở Lũng Hữu, Hà Tây, An Tây, Tây Vực và lương thảo ở Giang Hoài đều đã tập hợp đầy đủ ở địa điểm dự định. Mà sĩ khí của An quân vì phải bôn tẩu mệt mỏi nên đã suy sụp, hơn nữa trong tháng giêng An Lộc Sơn lại bị chính con trai An Khánh Tự mưu sát. Thời cơ để quân Đường phản công một trận lớn đã chín muồi.

Thế là Lý Tất xin với Đường Túc Tông cứ theo kế hoạch đã nói, sai binh mã An Tây và Tây Vực bao vây Tái Bắc đánh thẳng vào sào huyệt Phạm Dương để cắt đứt đường lui của địch, mở ra tình thế đóng cửa bắt giặc, giành lấy kết quả huy hoàng. Không ngờ Đường Túc Tông thấy cơ hội chiến thắng đã nằm trong tầm tay, chỉ lo cái lợi trước mắt, quay ngược lại nói với Lý Tất “Nay đại quân đã tập hợp, lương thực đã đủ nên thừa thế đánh thẳng vào tâm gan địch, thu lấy hai kinh. Nếu dẫn quân đến Tắc Bàn ngoài ngàn dặm, đánh Phạm Dương trước có phải là hơn không”

Lý Tất nghe xong rất lo, vội vàng trình bày:

- Hiện nay đại quân ép địch thì việc giành được hai kinh Trường An, Lạc Dương là điều chắc chắn, không còn nghi ngờ gì nữa. Song tuy hai kinh có thể giành được nhưng quân địch cũng sẽ còn nơi để mà khôi phục, chúng ta sẽ lại bị rơi vào cảnh khó khăn, quyết không phải là cách làm hay lúc này. Cái mà chúng ta dựa vào lúc này là binh mã của Tây Bắc và Chư Hồ, đặc điểm của họ là chịu được lạnh nhưng không chịu được nóng, nếu ta mượn nhuệ khí của họ, từ Phạm Dương đánh quân địch lúc chúng đang lười nhác, thế tất sẽ như chẻ tre. Mà hiện nay ở chỗ hai kinh mùa xuân sắp qua, mùa hè sắp đến, cho dù có đánh hạ được thì binh lính đều muốn trở về Tây Bắc, mà lúc đó quân địch sẽ thừa thế từ sào huyệt quay trở lại. Như vậy cuộc chinh phạt vừa

mới bắt đầu đã chẳng có kết cục. Xin bộ hạ nhất thiết phải dùng lính Tây Bắc để đánh vào sào huyệt quân địch trước, sau đó tập trung giết hết quân địch để trừ cỏ tận gốc.

Lý Tất đã hết lời van nài nhưng Đường Túc Tông vẫn cố giữ sai lầm mà không chịu tỉnh ngộ: “Ta ngày đêm mong đợi giành lại được hai kinh, quyết tâm đã định, không thể đợi được đến lúc đó”.

Lý Tất biết rằng Đường Túc Tông đã kiên quyết muốn tiến công từ chính diện, bỏ qua kế cắt đường lui của địch, đóng cửa bắt giặc, đành phải lắc đầu không nói gì nữa. Sự việc quả đúng như Lý Tất dự đoán, quân Đường tuy nhanh chóng chiếm lại được hai kinh nhưng loạn An - Sử thì còn lâu mới kết thúc. Sau loạn An - Sử kéo dài 8 năm, bề ngoài đã bình định được nhưng mầm họa của loạn An - Sử thì vẫn chưa bị trừ bỏ tận gốc. Các bộ hạ của An - Sử bề ngoài tỏ vẻ đầu hàng triều đình nhưng thực tế thì vẫn sôi sục tìm cách cát cứ, cuối cùng dẫn đến việc nhà Đường bị tiêu diệt.

Khi đọc đến đoạn sử này người ta thường cảm thán mãi không thôi. Nếu như Đường Túc Tông theo kế “cắt đường rút lui, đóng cửa giết giặc” của Lý Tất để tiêu diệt triệt để phiên quân thì có lẽ đã phải viết lại cuốn sử khác về lịch sử triều Đường.

Kế thứ 22 “Đóng cửa bắt giặc” trong “36 kế” có nghĩa là đối với những kẻ địch yếu nhỏ phải bao vây lại để tiêu diệt. Bởi vì kẻ địch phân tán lẻ nhỏ tuy là thế yếu lực mỏng nhưng nếu để chúng tự do hành động, chạy trốn đi nơi xa thì lúc đó sẽ gian trá khó phòng, rất bất lợi khi phải truy đuổi. Muốn kế “bao vây bắt giặc” đạt được thành công thì điều quan trọng là phải lật đổ sào huyệt, cắt đứt đường về của chúng.

Kế “cắt đứt đường lui, bao vây bắt giặc” có thể dùng rộng rãi trong kinh doanh thương mại. Nhưng việc dùng kế này trong kinh doanh không chỉ bó hẹp để đối phó với “tiểu địch” mà sau khi dành được quyền chủ động cũng có thể dùng để đối phó với những đối thủ mạnh hừng hực khí thế, cũng không nên chỉ lý giải rằng đợi đến sau khi đối thủ vào “trong nhà” mới “đóng cửa” mà hoàn toàn có thể chủ động tạo ra những cái túi, dụ địch vào “phòng” một cách có kế hoạch sau đó bất ngờ cắt đứt đường lui.

Ở Ý có một chợ chuyên bán các sản phẩm mới - chợ Laiven. Có một số sản phẩm mới bán rất chạy, rất nhiều khách hàng tranh nhau mua, nếu không mua được họ đề nghị chợ nhập thêm hàng. Thế nhưng câu trả lời lại là: “Rất xin lỗi, chợ này chỉ bán hàng đợt đầu, không nhập thêm hàng, thôi thì hàng bán chạy cũng đành tình nguyện vứt bỏ vậy.” Có một số khách hàng không thể lý giải được câu trả lời đó lại kể lại với người khác. Có điều thú vị là từ đó

về sau, những người “không lý giải được”, những người “nghe kể lại” càng thường xuyên đến chợ đó và một khi thích cái gì thì mua ngay không hề do dự.

Hàng hóa “chỉ bán đợt đầu” của chợ Laiven đã là một kế “cắt đứt đường lui”, bao vây bắt giặc cao minh. Vì nếu muốn mua được đồ mới mẻ, ưa thích thì phải mua ngay tại chỗ chứ không có đường lui.

Còn có chỗ dùng kế này tuyệt vời hơn. Trong một hành lang trưng bày ảnh ở Bỉ có một người Ấn Độ mang theo ba bức tranh với giá 250 đô la. Các cửa hàng tranh dù nói thế nào đi nữa cũng không chịu mua với giá cao như vậy. Người Ấn Độ đó tức lên, dùng dùng chạy ra ngoài, đốt ngay một bức tranh trong số đó. Cửa hàng bán tranh tiếc mãi không thôi, vội vàng hỏi xem hai bức còn lại bán với giá bao nhiêu. Người Ấn Độ đó nói 250 đô la, không cần trả thêm dù chỉ hào. Chủ cửa hàng tranh lắc đầu muốn mặc cả tiếp. Người Ấn Độ đó lại đem đốt tiếp một bức nữa, chủ cửa hàng thấy vậy kinh ngạc thất sắc, đành phải cầu xin: “Đừng đốt nốt bức cuối cùng!”. Sau đó lại hỏi xem muốn bán bao nhiêu tiền? Người đó lại nói: “250 đô la không bớt hào, hoặc là mua ngay, hoặc là đốt nốt, khỏi phải nói nhiều!” Chủ cửa hàng vội vàng cầm lấy bức tranh gọi thuộc hạ lập tức trả đủ số tiền mà người đó đưa ra.

Hoặc là mua ngay lập tức, hoặc là vĩnh viễn không bao giờ có được Người Ấn Độ đó đã dùng kế này thật gọn gàng, sạch sẽ đầu vào đấy.

Chương 61 Khoét thêm kẽ hở

Loạn An - Sử bước vào đầu năm thứ 5, Sử Tư Minh cướp được ngôi báu của phiên quân. Đường Túc Tông sợ rằng Quách Tử Nghi có công lớn sẽ lấn át chủ nên đã giao việc bình định phiên quân từ tay Quách Tử Nghi cho Lý Quang Bật. Năm Càn Nguyên Đường Túc Tông thứ 2 (năm 759 sau Công nguyên). Sử Tư Minh dẫn hàng 10 vạn đại quân tấn công hai kinh. Lý Quang Bật thấy địch đông mà ta thì ít, để bảo đảm sự an toàn của Tây kinh Trường An đã dứt khoát bỏ trống thành Lạc Dương, đích thân dẫn 5 vạn quân đến đóng ở Hà Dương (tây bắc huyện Mạnh, Hà Nam ngày nay), phía bắc liền với ao, đầm và rất nhiều sông, nương tựa vào Hoàng Hà, mắt vẫn dõi về Lạc Dương, khống chế phía sau An quân khiến Sử Tư Minh không dám tùy tiện Tây tiến.

Sử Tư Minh thấy không có cách nào để Tây tiến, việc phòng - thủ của Lý Quang Bật lại không có sơ hở nào có thể lợi dụng nên đành đóng quân ở Hà Thanh (tây nam huyện Mạnh, Hà Nam ngày nay) để chặn đường lương của Lý Quang Bật. Lý Quang Bật vì thế cũng đóng quân ở bến Dã Thủy (trên sông Hoàng Hà giữa hai huyện Tế Nguyên và Mạnh Luật, Hà Nam ngày nay)

để tiến hành ngăn chặn.

Hai bên đứng sòng đôi với nhau một ngày, đến chiều tối Lý Quang Bất về Lạc Dương, để lại ngàn quân và lệnh cho tướng Ung Hy Hạo ở lại giữ. Lúc sắp đi Lý Quang Bất còn nhắc nhở: “Tướng giặc là Cao Đình Huy và Lý Nhật Việt đều trí dũng hơn người. Khi chúng đến các người nhớ không được xuất chiến. Nếu chúng đầu hàng thì các người phải về cùng một đường với chúng”. Nói xong thì đi ngay. Các tướng lĩnh chẳng hiểu ra sao cứ cười thầm.

Hôm sau mới sáng sớm quả đã có tướng giặc dẫn 500 kỵ binh đến Dã Thủy. Ung Hy Hạo thấy thế giặc hung dữ biết không thể liều mình bèn nói với quân sĩ “Viên tướng đó nếu không phải là Cao Đình Huy thì là Lý Nhật Việt, chúng ta nên nghe theo lời khuyên của Nguyên soái, không cần xuất chiến, chỉ cần ngồi đợi xem chúng hành động thế nào”. Thế là cho lính đứng nghỉ, ngậm cười quan sát.

Viên tướng đó đến dưới hàng rào phòng ngự, nhìn thấy quân của Lý Quang Bất khoan khoái như vậy thì không khỏi kinh ngạc, bèn hỏi tướng giữ thành “Lý Quang Bất có ở đây không?”

Ung Hy Hạo đáp: “Tối qua đã về Lạc Dương rồi”.

Viên tướng đó lại hỏi: “Ở lại trấn giữ có bao nhiêu người ngựa?”

Ung Hy Hạo đáp “Ngàn người”.

Viên tướng hỏi: “Ai là tướng?”

Ung Hy Hạo đáp “Chính là Ung Hy Hạo ta”.

Ung Hy Hạo là người vai dưới lại vô danh nên đương nhiên viên tướng đó chưa từng nghe qua tên. Ung Hy Hạo thấy viên tướng đó trầm ngâm, do dự không cười, tả hữu lưỡng lự nên chợt nghĩ đến lời Lý Quang Bất, đoán ra rằng viên tướng đó đúng là đến để đầu hàng, vì thế vội hỏi:

- Tướng họ Lý hay họ Cao?

- Họ Lý.

- Chắc là tướng quân Lý Nhật Việt phải không?

- Sao người biết?

- Nguyên soái Lý Quang Bất đã sớm bảo rằng tướng quân vốn có lòng trung với nhà Đường, có điều nhất thời bị Sử Tư Minh ép buộc mà đành phải theo quân phiến loạn, nay lệnh cho tôi phải đợi ở đây để đón tướng quân trở về với nhà Đường.

Lý Nhật Việt chần chờ một lúc rồi nói với tả hữu: “Hôm nay không bắt

được Lý Quang Bất mà chỉ có Ung Hy Hạo, quay về không biết báo cáo thế nào chi bằng quy hàng triều Đường vậy!”. Mọi người đều không đáp lời. Lý Nhật Việt bèn bảo đầu hàng.

Ung Hy Hạo vội mở cửa rào, dẫn Lý Nhật Việt đi gặp Lý Quang Bất. Lý Quang Bất rất vui tiếp đón Lý Nhật Việt rất hậu lại coi như mãnh tướng tâm phúc. Lý Nhật Việt cũng rất cảm kích, xin được viết thư chiêu hàng Cao Đình Huy. Không ngờ Lý Quang Bất lại nói: “Không cần không cần, ông ta sẽ tự đến đầu hàng, sẽ gặp ông ở đây”. Các tướng lĩnh nghe vậy càng cảm thấy lạ, ngay cả Lý Nhật Việt cũng cảm thấy mơ hồ không biết “ông ta bán thuốc gì trong hồ lô”. Nào ngờ mấy hôm sau quả nhiên Cao Đình Huy dẫn theo bộ hạ đến đầu hàng. Thế là Lý Quang Bất gửi tấu lên triều đình xin phong chức quan cho Lý, Cao. Sử Tư Minh mất đi hai viên hổ tướng, Lý Quang Bất lại chuyển thủ thành công.

Các thuộc hạ vì thấy Lý Quang Bất dễ dàng hàng phục được hai tướng thì nghi ngờ ba người họ đã hẹn trước nên đi hỏi Lý Quang Bất rốt cục là chuyện gì.

Lý Quang Bất nói: “Tôi vốn không quen biết gì hai tướng và họ cũng vậy thì lấy đâu ra mật ước? Chẳng qua là vì “kẻ hở” dễ dẫn dắt mà suy đoán được tình lý thôi. Sử Tư Minh thường nói với bộ hạ rằng Lý Quang Bất chỉ giỏi giữ thành chứ không biết dã chiến. Nay ta lại ra khỏi thành đóng quân ở bến Dã Thủy nên đương nhiên ông ta coi đó là cơ hội tốt trời ban cho, chắc chắn sẽ phái mãnh tướng đến tấn công. Sử Tư Minh có một cái tật rất lớn là đối xử với thuộc hạ rất tàn bạo, không bao giờ tha thứ cho các bại tướng. Nếu viên tướng nào bỏ qua cơ hội tốt để ta sống sót thì đời nào ông ta lại không ăn tươi nuốt sống viên tướng đó? Lý Nhật Việt vâng lệnh đến đây lại không có cơ hội quyết chiến với ta nên khó mà quay về gặp Sử Tư Minh được, xin hàng quân Đường không phải là hợp lẽ sao? Tài dũng của Cao Đình Huy còn hơn hẳn Lý Nhật Việt, ông ta thấy Sử Tư Minh tàn bạo như vậy mà Lý Nhật Việt lại được tin dùng trong quân Đường nên đương nhiên cũng muốn đến chỗ ta chiếm lấy một chỗ.”

“Con người luôn đi về phía cao, nước thì luôn chảy chỗ trũng”. Lý Quang Bất suy tình đoán lý, nhắm đúng “khe hở” là sự tàn bạo trong đối xử với cấp dưới của Sử Tư Minh, cố ý tạo ra tình thế Lý Nhật Việt sợ phải quay về gặp Sử Tư Minh, lại sắp đặt sự đãi ngộ hậu hĩnh, từ đó làm cho Lý Nhật Việt, Cao Đình Huy tự nhiên mà đầu hàng nhà Đường. Chúng ta gọi kế sách căn cứ vào vết nứt, kẻ hở hoặc các loại lực ly tâm giữa đối thủ với nhau rồi lại làm cho nó to ra, nhân tiện làm đối thủ bỏ thái độ đối địch đi gọi là “Nhân khích lợi đạo”. Thuyền đi ngược dòng chỉ có lùi chứ không tiến nên phải luôn ra sức

chèo chống mới làm cho thuyền tiến về phía trước được. “Nhân kích lợi đạo” lại giống như thuyền đi xuôi dòng, rất nhẹ nhàng thoải mái. Nếu Lý Quang Bất liều mình với Lý Nhật Việt, Cao Đình Huy thì không những hao binh tổn tướng, trả giá rất đắt mà thực tế lúc bấy giờ ở vào địa thế bất lợi như vậy, Lý Quang Bất cũng cầm chắc phần thua. Lý Quang Bất đã dùng kế này rất kỳ diệu, không tốn một hòn đạn mũi tên mà vẫn toàn thắng. Trong kinh doanh cũng thường tồn tại những trường hợp như vậy và kế “nhân kích lợi đạo” cũng thu được kết quả kỳ diệu như vậy.

Ông vua bất động sản thế giới Joseph được chính phủ ủy quyền đến New Jersey để phát mại.

Những căn nhà ở vùng này vào thời chiến tranh là xây cho công nhân nhà máy đóng tàu ở. Nhưng đến khi phát mại chỉ có ba nhà là thật sự chuyển đến ở từ thời chiến, còn lại thì không phải. Tuy vậy, những “chủ nhà đó” vẫn mượn lý do “trước đây chính phủ bắt chúng tôi phải dọn đến ở thì nay sao lại đuổi chúng tôi đi” để lớn tiếng kêu gào, kịch liệt phản đối. Họ cứ dựa vào việc mọi người đều đồng tâm quyết định không sợ đổ máu, kiên trì không chịu chuyển đi.

Đứng trước tình thế đó, ông vua bất động sản cảm thấy rất khó xử. Nếu khi bắt tay vào phát mại mà ông giải quyết không thỏa đáng thì chắc chắn sẽ gặp phải sự phản ứng đồng loạt của họ, thậm chí ngay cả tính mạng cũng có thể bị nguy hiểm.

Làm thế nào để đối phó với những chủ hộ bất cứ lúc nào cũng có thể phát khùng này? Tuy ông có thừa lý do để chứng minh họ không phải là chính chủ từ thời chiến, làm cho đám người cố tình gây rối này không còn gì để nói, nhưng Joseph hiểu rằng nếu trách mắng những lỗi lầm của người khác thì chỉ làm cho đối phương đã tức lại càng tức hơn mà chẳng đạt được kết quả gì. Đương nhiên là ông cũng có thể đến thêm một lần nữa để diễn giảng, dùng những từ ngữ ôn hòa nhất để làm họ nguôi giận. Nhưng sau khi đã điều tra nghiên cứu, suy tình đoán lý, ông dùng một biện pháp cao minh hơn.

Tuy ông đã tuyên bố từ lâu về thời gian phát mại nhưng khi tiến hành ông vẫn cố tình làm trước một tiếng. Điều này cũng giống như Lý Quang Bất lặng lẽ rời khỏi bến Dã Thủy từ tối hôm trước đã làm cho Lý Nhật Việt ngạc nhiên, không biết làm thế nào. Vốn là những chủ hộ đó định nhằm đúng thời gian phát mại dự định trước nên đã chuẩn bị những biện pháp, công cụ để phát tiết, nhưng điều nằm ngoài dự liệu của họ là việc này được tiến hành sớm hơn nên những mũi nhọn tức giận bỗng nhiên không có tác dụng gì, mọi người đều lúng túng, toàn bộ tinh lực đều tập trung vào tiến trình.

Trong lúc điều tra, Joseph đã hiểu được rằng những chủ hộ đó cũng không phải là sắt đá. Trong đó có một hộ gia đình vốn không có chủ trương tranh cãi vô lý, họ biết rằng chính phủ chỉ muốn thu tiền chứ không muốn thu lại nhà, cũng không có ý đuổi những người đó ra khỏi nhà mình nên chỉ hi vọng mình có thể bỏ một khoản tiền ra mua lại căn nhà đang ở.

Joseph đã ghi lại từ trước vào sổ tay của mình số tiền mua nhà mà hộ gia đình đó dự toán trước. Đến khi phát mại ông cố tình để vụ giao dịch với gia đình này lên đầu nên đã làm xong thủ tục mua bán rất nhanh. Vị chủ hộ đó vì đạt được mong muốn của mình nên vui mừng tới mức vỗ tay khen ngợi. Các hộ khác thấy chủ hộ đó đã mua bán xong mà lại vui mừng như vậy nên vội vàng trừ tính xem mình phải bỏ bao nhiêu tiền để mua lại căn nhà của mình.

Khi mà xong đợt giao dịch đầu tiên, vào lúc mà các chủ hộ đang hoan hô thì ông cũng giơ cả hai tay hô hào vạn tuế. Những người vốn định tới để gây rối đó cũng hòa theo đó hô hào. Những cơn giận tiềm ẩn ngay tức khắc nhận được sự phát tiết không có tính phá hoại, trong đại sảnh đã trở lại bầu không khí phát mại thông thường rất sôi nổi và hòa hợp. Gần 2000 căn hộ đã nhanh chóng và thuận lợi được phát mại thành công.

Joseph đã ngầm trúng vào một điểm là có người tự nguyện bỏ tiền ra mua nhà để cố gắng khai thác, dẫn dắt, từ đó làm cho cơn tức giận được trút bỏ một cách thuận thế, có hiệu quả biến cuộc phát mại nguy hiểm thành một cuộc phát mại hòa hợp, thành công. ông vua bất động sản Joseph quả không hổ là bậc cao thủ trong việc sử dụng tài tình kế “nhân khích lợi đạo”.

Chương 62 Lấy nhu thắng cương

Khi phải đối phó với kẻ địch đương nhiên chúng ta hy vọng có thể giết sạch ngay lập tức. Nhưng nếu kẻ địch rất mạnh thì sao? Lấy cứng để đối cứng thì khác gì lấy trứng chọi đá. Nếu người mà chúng ta phải đối phó không phải là kẻ địch mà lại là bạn bè, quân đội bạn hoặc khách hàng mà chúng ta phải duy trì quan hệ hữu hảo lâu dài thì sao? Thế thì càng không thể dùng những biện pháp cứng rắn. Vậy thì làm thế nào? Tục ngữ có câu: Nước chảy đá mòn, trúc mềm có thể địch được cường phong, trong những trường hợp không thể dùng những thủ pháp cứng rắn thì đã có kế “Dĩ nhu khắc cương”.

Năm 764 sau Công nguyên, nhà Đường vừa dẹp yên được loạn An - Sử thì Phó Cố Hoài ân lại tập hợp quần chúng ở phía bắc làm phản, nhiều lần công thành đoạt dã. Đường Đại Tông đành phải lệnh cho Quách Tử Nghi - một người tiếng tăm lừng lẫy làm phó nguyên soái dẫn quân đi dẹp loạn. Quách Tử Nghi lại lệnh cho con trai là Quách Hi với tư cách là Thượng thư Kiểm Hiệu kiêm Hành Doanh Tiết độ sứ đóng quân ở Mân Châu (huyện Bân,

Thiểm Tây ngày nay).

Một số thanh niên phạm pháp ở vùng Mân Châu đã mượn danh Quách Hi, sau đó lấy danh nghĩa quân nhân để hành động ngang ngược, phạm pháp ở những nơi đông người ngay vào ban ngày, nếu có người nào không đáp ứng yêu cầu của chúng là lập tức bị đánh đập dã man, thậm chí còn ra tay giết cả người già, trẻ em, phụ nữ đang mang thai. Tiết độ sứ Mân Châu là Bạch Hiếu Đức vì sợ uy danh của Quách Tử Nghi nên không dám động chạm gì đến những việc đó. Thuộc hạ của Bạch Hiếu Đức là thứ sử Kinh Châu Đoàn Tú Thực thấy rằng việc này có liên quan đến sự an nguy của nhà Đường và danh tiết Quách Tử Nghi nên đã mạnh dạn yêu cầu xử lý việc này. Bạch Hiếu Đức lập tức hạ lệnh cho Đoàn Tú Thực thay mặt quan chấp pháp trong quân đội lo liệu toàn bộ.

Không lâu sau khi Đoàn Tú Thực nhận lệnh, 7 tên lính trong quân đội của Quách Hi đến chợ cướp rượu, giết chết những công nhân nấu rượu, phá hỏng các đồ đựng để nấu rượu. Đoàn Tú Thực đã bố trí quân lính bắt tất cả bọn chúng lại, chặt đầu bêu trên ngọn giáo, dựng ở chợ để mọi người xem.

Bọn binh lính trong doanh trại Quách Hi đều rất hỗn loạn về chuyện này, tất cả đều khoác lên người giáp trụ. Đoàn Tú Thực thì lại vứt bỏ cây đao đeo bên mình, cho một ông lão chậm chạp dắt ngựa, đi thẳng đến cửa doanh trại của Quách Hi. Tất cả những binh lính đội mũ và mặc áo giáp sắt đều ra ngoài. Đoàn Tú Thực vừa đi vừa cười nói rằng: “Giết một tên lính già thì cần gì phải vũ trang cẩn thận như đón một đại quân của địch vậy? Ta mang một cái đầu lâu tới để đích thân Quách thượng thư ra lấy!”. Binh sĩ mặc giáp nhìn thấy một ông già, một tướng với một con ngựa gầy thì rất đổi ngạc nhiên. Bởi vì chúng vốn nghĩ rằng sắp xảy ra một cuộc quyết chiến vậy mà chỉ nhìn thấy một đối thủ nho nhỏ yếu ớt như vậy nên vội vàng nhường đường.

Đoàn Tú Thực gặp được Quách Hi liền nói: “Công lao của phó nguyên soái Quách Tử Nghi trải đầy trong thiên hạ, người làm con trai của ông ấy mà để cho quân lính tùy tiện hoành hành ngang ngược. Nếu làm cho biên giới của nhà Đường rối loạn thì tội này thuộc về ai đây? Tội gây rối chắc chắn sẽ làm liên lụy đến Quách phó nguyên soái. Mà nay những thanh niên phạm pháp đó lại mượn danh trong quân đội của người làm những chuyện bất hợp pháp, giết hại người vô tội. Người ta nói rằng, Quách thượng thư dựa vào thế lực của phó nguyên soái không quản thúc binh sĩ của mình, nếu cứ kéo dài như vậy thì công danh của Quách gia còn tồn tại được bao lâu?”.

Quách Hi vốn không hài lòng với việc Đoàn Tú Thực bắt giết binh sĩ của mình nên cũng cảm thấy phần nộ như binh sĩ, cũng muốn xem xem Đoàn Tú Thực tài cán lớn đến cỡ nào. Nay lại thấy Đoàn Tú Thực xông thẳng vào

doanh trại mà hoàn toàn chẳng có chút phòng bị gì, lại nghe Đoàn Tú Thực nói và thấy ông ta làm như vậy hoàn toàn là vì muốn thúc đẩy công danh của Quách gia. Vì vậy đã thay đổi thái độ cứng rắn lúc đầu lại còn cảm thấy phải bảo vệ một Đoàn Tú Thực nhỏ yếu để tránh việc thuộc hạ của mình vì tức giận mà ra tay giết nên vội vàng báo Đoàn Tú Thực “May mà có sự chỉ giáo của người”. Thế là vội vàng hạ lệnh cho thủ hạ cởi bỏ vũ trang, không cho phép làm tổn thương đến Đoàn Tú Thực.

Đoàn Tú Thực vì muốn Quách Hi quyết tâm quản thúc quân đội nên dứt khoát “mềm” đến cùng nói “Tôi vẫn chưa ăn tối, bụng đói rồi. Xin hãy chuẩn bị cơm cho tôi”. Sau khi ăn xong lại nói: “Bệnh cũ của tôi lại tái phát cần phải nghỉ ở chỗ này một đêm”. Cứ thế, chỉ với một ông già canh giữ, Đoàn Tú Thực đã ngủ trong một doanh trại đầy lòng thù địch.

Quách Hi bề ngoài thì đáp ứng các yêu cầu của Đoàn Tú Thực nhưng vẫn sợ binh sĩ vì phần nộ mà giết mất một mệnh quan triều đình chẳng có chút đề phòng gì mà lại là người mình phải chịu ơn nên trong lòng rất lo lắng. Thế là một mặt nói rõ kỷ luật quân đội nghiêm khắc, một mặt bảo lính tuần tra phải cảnh giới phòng bị nghiêm ngặt suốt đêm để đảm bảo cho Đoàn Tú Thực.

Hôm sau, Quách Hi còn cùng với Đoàn Tú Thực đến chỗ Bạch Hiếu Đức để tạ tội, đại quân Mân Châu vì thế mà được chỉnh đốn lại.

“Thiên hạ chi chí nhu, trì sánh thiên hạ chí cương (Cái mềm nhất của thiên hạ có thể buộc được thứ cứng nhất trên đời). Đoàn Tú Thực sau khi giết 7 binh sĩ phạm pháp đã dùng những lời nói và việc làm ôn hòa, đúng mực, điều khiển được Quách Hi và thuộc hạ đang rất phần nộ, ông đã thành công trong việc “Dĩ nhu khắc cương”.

Trong ngoại giao quân sự, khi sử dụng kế “Dĩ nhu khắc cương” luôn đòi hỏi phải có lòng can đảm và trí hiểu biết hơn người, phải có khí phách, không sợ hiểm nguy. Trong kinh doanh thương mại vốn là dĩ hòa vi quý, khi dùng kế “Dĩ nhu khắc cương” càng đòi hỏi phải nắm được chuẩn xác tâm lý, nguyện vọng của đối thủ cứng rắn đó, phải đứng từ góc độ đáp ứng tâm lý nguyện vọng của đối thủ để kích thích cái nhu của họ.

Tổng giám đốc công ty vận tải Bauren, ông Falkland khi còn trẻ vì đã xử lý được một thương vụ của công ty mà được lên thẳng mây xanh. Lúc đó ông là nhân viên bình thường của một xưởng sản xuất đầu máy. Nhờ kiến nghị của ông, công ty đã mua mảnh đất chuẩn bị xây một tòa nhà làm việc lớn. Hơn 100 hộ dân cư ở trên mảnh đất đó vì thế phải chuyển đi nơi khác.

Nhưng trong số các cư dân có một bà lão Ailen nhảy ra đối đầu với xưởng sản xuất đầu máy. Dưới sự cầm đầu của bà ta, nhiều người đã từ chối dọn đi

và còn tụ tập lại thành một đám đông quyết đấu đến cùng.

Falkland đã nói với lãnh đạo xưởng: “Nếu chúng ta giải quyết vụ việc này thông qua con đường pháp luật thì vừa tốn tiền lại mất thời gian. Chúng ta lại càng không thể sử dụng những biện pháp cứng rắn khác để xua đuổi họ. Như thế thì chúng ta càng có thêm nhiều kẻ thù, tuy là có thể xây được nhà nhưng chúng ta cũng không đảm bảo được an ninh. Vậy hãy giao cho tôi xử lý!”.

Đứng trước tình thế đó thì tốt nhất là dùng kế sách “Dĩ nhu khắc cương”. Cái cách mà một người thông minh như Falkland đã chọn.

Hôm đó, ông đến trước cửa nhà bà lão người Ailen, nhìn thấy bà đang ngồi trên bậc đá. Ông cố tình đi đi lại lại trước mặt bà, ra vẻ như trong lòng đang tính toán một việc gì đó. Ông đã tự nhiên gây sự chú ý của bà lão. Một lúc sau, bà lão mở miệng hỏi: “Này chàng thanh niên, có điều gì phiền não thế? Hãy nói ra, ta nhất định sẽ có cách giúp anh”.

Falkland nhân cơ hội đó tiến lên phía trước nhưng không trực tiếp trả lời câu hỏi của bà mà nói “Bà chẳng có việc gì làm ở đây, thật là lãng phí quá! Tôi biết bà rất có năng lực lãnh đạo, quả thực bà nên tranh thủ thời gian để làm một người có sự nghiệp lớn. Nghe nói ở đây sắp xây một tòa nhà lớn, có phải bà định phát huy tài năng chỉ huy hơn người của mình làm một việc mà ngay cả quan tòa, tổng thống cũng khó làm được là khuyên hàng xóm của bà để họ tìm được một nơi yên vui có thể ở lâu dài. Như vậy thì nhất định là mọi người sẽ nhớ đến lòng tốt của bà”.

Bắt đầu từ hôm sau, bà lão người Ailen cứng rắn, ngoan cố đó đã trở thành một phụ nữ bận rộn nhất thành phố. Bà đi khắp nơi để tìm nhà, chỉ huy hàng xóm của mình chuyển đi, đồng thời còn làm rất cẩn thận, đáng tin cậy.

Tòa nhà làm việc đó đã nhanh chóng bắt đầu khởi công. Trong quá trình các hộ chuyển đi không chỉ tốc độ nhanh hơn rất nhiều mà số tiền phải trả lại chỉ bằng một nửa so với dự định của xưởng.

Có thể thấy việc Falkland quyết đoán trong việc chọn dùng kế “Dĩ nhu khắc cương”, đã chứng tỏ ông là người có trí lực phi phàm. Ông lại có thể tóm được cái lời “nhu” đột phá của bà lão dẫn đầu những người hàng xóm chống lại việc chuyển nhà đang ngồi trên bậc thềm đó thì càng chứng tỏ kỹ nghệ thành thạo trong việc dùng kế này của ông.

Chương 63 Dùng khổ nhục kế để tạo lòng tin

“Nhân bất tự hại, thụ hại tất chân” cũng có nghĩa là người ta thường không bao giờ tự hại chính mình, chẳng may bị hại thì cũng không phải do tự nguyện mà là do sức mạnh bên ngoài áp đặt. Trong “36 kế sách” có kế “Khổ

nhục kế” là thông qua việc tự mình hại mình, tự mình trải qua những lúc hiểm nguy để lấy được lòng tin của địch. Vì tự mình hại mình rất dễ lấy được lòng tin của đối phương, nó mang một tác dụng mê hoặc, lừa dối rất lớn nên đó là một kế hay tuyệt diệu có thể che giấu được mưu đồ của mình, làm cho đối phương có những ý nghĩ và hành vi sai lầm. Khổ nhục kế của Chu Du đánh Hoàng Cái thời Tam quốc có thể lừa được một người đa nghi như Tào Tháo, trong nháy mắt làm tan vỡ đại quân mấy chục vạn người của Tào Tháo. Hàng trăm năm sau, danh tướng đời Đường Quách Tử Nghi lại dùng kế này dễ dàng biến hàng chục vạn quân địch thành quân đội bạn, xóa bỏ một tai họa ngập đầu của triều Đường.

Trong quá trình nhà Đường tập trung lực lượng dọn loạn An - Sử, vì phải điều động một lượng lớn binh sĩ từ phía tây bắc sang phía đông nên quân Thổ Phồn đã thừa cơ từng bước xâm nhập chiếm lĩnh Hà Tây và Lũng Hữu. Năm Quảng Đức nguyên niên đời Đường Đại Tông (năm 763 sau Công nguyên), sau khi trải qua mấy năm chiến loạn, vương triều Đường sức cùng lực kiệt tiếp nhận sự đầu hàng của quân An - Sử cũng đã sức cùng lực kiệt. Lúc đó nhà Đường cho rằng đã thắng lợi nên chỉ lo các tướng soái có công lớn trong việc dẹp loạn sẽ lấn át chủ. Đường Đại Tông có lần tự mình nói với con gái, cũng là con dâu của Quách Tử Nghi - Thằng Bình công chúa rằng: “Quách Tử Nghi không chịu làm thiên tử thì mới chưa làm hoàng đế, nếu ông ta mà muốn đoạt lấy thiên hạ thì chắc chắn thiên hạ sẽ không còn là của nhà ta nữa”. Để phòng ngừa việc hoàng quyền rơi vào tay kẻ khác, Đường Đại Tông (bao gồm cả các đời vua nhà Đường sau này) càng ngày càng tăng mối hiềm nghi đối với các tướng soái chính. Chiến tranh dẹp loạn vừa kết thúc thì Quách Tử Nghi cũng bị tước bỏ mất quân quyền; Lý Quang Bật không dám vào triều, lo buồn mà chết, vị phó nguyên soái cuối cùng Phó Cố Hoài ân cũng suốt ngày lo buồn, đành phải lo bảo tồn dư bộ.

Đúng vào lúc nhà Đường cho rằng thiên hạ thái bình thì Thổ Phồn đã dẫn theo hơn 20 vạn quân rầm rộ Đông tiến vào tháng 7 cùng năm mà quân An - Sử đầu hàng, chỉ trong 3 tháng đã đánh đuổi được Đường Đại Tông, chiếm cứ Trường An, ngang ngược cướp sạch. Một người thẳng thắn vô tư, trung tâm ái quốc như Quách Tử Nghi thấy thế vội vàng dũng cảm đứng ra dùng uy thế quân đội và sự mưu trí của mình để lấy ít thắng nhiều, đánh lui được quân Thổ Phồn. Đường Đại Tông trở về Trường An, tuy biết rằng Quách Tử Nghi lại có công nhưng mối hiềm nghi với các tướng soái chỉ tăng lên chứ không giảm đi. Quách Tử Nghi lại bị bỏ không, không dùng đến. Phó Cố Hoài ân vì sợ mà làm phản, nhà Đường lại phải đối diện với nguy cơ lớn hơn.

Bắt đầu từ năm 764 sau Công nguyên, Phó Cố Hoài ân công khai phản lại nhà Đường, nhiều lần tấn công quan quân, làm nhà Đường ăn không ngon

ngủ không yên. Năm 765 sau Công nguyên, Phó Cố Hoài ân lại tập hợp quân Thổ Phồn, Hồi Ca được hơn 60 vạn binh mã tiến hành Nam Hạ. Đường Đại Tông vô cùng kinh sợ, lại đành phải dùng Quách Tử Nghi, lệnh cho ông dẫn đầu vạn binh mã tiến về Kinh Dương (phía Tây bắc Kinh Dương - Thiểm Tây ngày nay) để ngăn chặn.

Trong thời gian hai quân đánh nhau, Phó Cố Hoài ân bất ngờ bệnh nặng chết, Thổ Phồn và Hồi Ca vẫn tiếp tục uy hiếp Kinh Dương.

Quách Tử Nghi lệnh cho tướng Lý Quang Toán đến doanh trại của Hồi Ca. Quân Hồi Ca đã từng nhận lời mời của Phó Cố Hoài ân giúp đỡ quân Đường đứng đầu là Quách Tử Nghi thu lại được hai kinh nên rất tôn sùng Quách Tử Nghi, đồng thời cũng đã có hiệp ước đồng minh với nhà Đường. Lý Quang Toán trách Hồi Ca đã bội ước, thất tín. Sau đó nói, giờ đây Phó Cố Hoài ân đã bị trời tru, Quách lệnh công Quách Tử Nghi đóng quân ở đây, nếu tự nguyện nối lại tình hữu nghị lúc trước thì xin hãy cùng tấn công Thổ Phồn, còn nếu đã quyết bội ước thì xin hãy định ngày quyết chiến.

Đô đốc Hồi Ca là Dư Cát La nghe xong kinh sợ hỏi rằng: “Quách lệnh công đến đây rồi? Có thể gặp một lần được không! E rằng người đến để lừa ta!”.

Lý Quang Toán đáp: “Chính Quách lệnh công đã phái tôi đến đây thì sao lại nói là Quách Tử Nghi không ở đây?”.

Dư Cát La nói. “Lệnh công quả là ở đây thì xin mời đến gặp mặt”.

Lý Quang Toán quay về báo với Quách Tử Nghi. Quách Tử Nghi nghĩ địch thì đông mà ta thì ít, khó mà thắng được. Nếu nhà Đường làm cho Hồi Ca tin rằng sẽ vẫn tín nhiệm họ như trước thì có khả năng khiến cho họ chọn biện pháp ký hòa ước để giải quyết quan hệ giữa Đường - Hồi. Mà hiện nay tương quan lực lượng giữa hai bên nghiêng về phía Hồi Ca, nếu để xảy ra binh đao thì chỉ cần không cẩn thận một chút thôi cũng có thể khiến cho mình và Đại Đường gặp phải một tai họa lớn. Làm thế nào mới có thể khiến Hồi Ca tin vào sự tín nhiệm nhà Đường và quân Đường đối với họ đây? Quách Tử Nghi suy nghĩ lại, quyết định dùng kế “Khổ nhục thị tín”.

Quách Tử Nghi quyết định tự mình đến doanh trại Hồi Ca.

Đây quả là một việc mạo hiểm nên các tướng đều khuyên không nên đi. Nhưng Quách Tử Nghi nói với họ rằng: “Nếu ta không đi thì ngang với việc Lý Quang Toán đã lừa Hồi Ca. Quân Hồi Ca tức giận tấn công thì quân ta thế cô lực yếu tất sẽ không có đường sống. Nay ta đứng ra đối mặt với sự lợi hại thì mới có khả năng không đánh mà thắng”.

Các tướng chẳng còn cách nào khác nhưng nhất trí yêu cầu chọn 500 kỵ binh tinh nhuệ đi theo để đề phòng chuyện bất trắc. Quách Tử Nghi kiên quyết không đồng ý: “Ta một mình một ngựa ung dung đi đến thì quân Hồi Ca mới tin vào thành ý của ta. Nếu mang theo kỵ binh tinh nhuệ thì quân Hồi Ca làm sao dám ký hồi ước. Thêm nữa, 500 kỵ binh đứng trước 10 vạn mãnh hổ thì làm được việc gì đây?”. Nói xong chỉ đem theo một số kỵ binh lên ngựa đi thẳng.

Con trai thứ ba của Quách Tử Nghi là Quách Hi vội vàng chạy lên phía trước giữ ngựa lại khuyên rằng. “Phụ thân là bậc đại nguyên soái của đất nước, sao lại coi nhẹ việc vào hang hùm, ngộ nhỡ có việc gì xảy ra thì hối hận cũng không kịp nữa rồi!”. Quách Tử Nghi nói “Với tình thế hiện nay thì dù cho ta có tử chiến với họ cũng chỉ có thể làm cho cha con ta đều chết, Đại Đường khó mà bảo toàn. Còn nếu khuyên được họ thì thực là cái may mắn của đất nước, vì hạnh phúc của muôn dân thì tiếc chi sự an nguy của một mình lão già này? Thắng lợi lần này chỉ có thể hy vọng vào kế sách biết là nguy hiểm mà cố ý làm cho không nguy hiểm”. Nói xong vung roi rút tay Quách Hi ra, hét lên: “Đi!”, thúc ngựa phi nước đại thẳng tiến về phía doanh trại Hồi Ca.

Người Hồi Ca thấy Quách Tử Nghi đơn thương độc mã đến, nhao nhao xuống ngựa bá kiến. Quách Tử Nghi vào doanh trại của địch mà thần thái tự nhiên như đi gặp một người bạn cũ có chút lỗi lầm, nắm chặt tay thủ lĩnh Hồi Ca là Dư Cát La, khẩn thiết nói cho ông ta hiểu về tình về lý. Đồng thời nói thêm rằng quân Thổ Phồn đã thừa lúc loạn lạc vào thành cướp bóc vô số của cải của nhà Đường. Chỉ cần Hồi Ca đồng ý thì nhà Đường sẽ để cho Hồi Ca tùy ý lấy lại và sẽ thuộc về họ.

Dư Cát La thấy Tử Nghi một mình một ngựa đến, lại trước sau như một coi mình là người bạn trung thực nên mới nói ra nguyên nhân và nội dung ông ta bị Phó Cố Hoài ân lừa dối: Hoài ân nói rằng thiên tử nhà Đường chết rồi, Quách lệnh công cũng đã hy sinh thân mình. Nay để báo đáp lòng tin của lệnh công, nguyện cùng Quách Tử Nghi thề chết lập minh, kết tình hữu hảo, cùng nhau tấn công Thổ Phồn.

Thủ lĩnh Thổ Phồn sau khi biết được tin báo đó, vội vàng dẫn quân bỏ chạy. Hồi Ca và quân Đường cùng nhau truy kích, Thổ Phồn chạy tan tác. Nhà Đường đã chuyển nguy thành an. “Khổ nhục kế” vốn là một kế lừa dối tuyệt mật, Quách Tử Nghi một mình một ngựa bày tỏ lòng tin, không sợ hiểm nguy nên đường đường chính chính được coi là kế “quang minh”. Quách Tử Nghi quả không hổ là một danh tướng quang minh lỗi lạc và tài ba trong việc dùng diệu kế. Trong kinh doanh thương mại việc vận dụng kế “khổ nhục thị

tín” cũng rất đa dạng. Dưới đây là một ví dụ đáng để làm tấm gương.

Ở miền Tây Philadenphia của Mỹ có hai cửa hàng đối địch với nhau, một cái là cửa hàng thương mại New York, một cái là cửa hàng thương mại châu Mỹ. Hai cửa hàng ở sát cạnh nhau, hai ông chủ cửa hàng là những kẻ thù không đội trời chung trong cuộc cạnh tranh giá cả kịch liệt.

Trên cửa sổ của cửa hàng New York có dòng chữ: “Bán chần bằng sợi đay, chất lượng tốt, hoàn mỹ, giá cả phải chăng mỗi chiếc 6,50 đô la”. Ngay sau đó trên cửa sổ của cửa hàng châu Mỹ xuất hiện dòng chữ: “Mọi người hãy xem kỹ, chần của cửa hàng chất lượng hàng đầu thế giới, giá 5,95 đô la”.

Không chỉ cạnh tranh thông qua việc quảng cáo mà họ còn thường xuyên phá đám, chửi bới, thậm chí còn đánh nhau. Sau cùng, một người trong số họ sẽ rút lui khỏi cuộc cạnh tranh, rêu rao rằng ông chủ cửa hàng kia là người điên, một kẻ điên sẵn sàng phá sản để đánh đổ “tôi”, ai mua hàng ở đó cũng là kẻ điên. Thế là mọi người chen chúc nhau đi sang cửa hàng đã giành được phần thắng, đi thẳng đến để mua hết loại có “giá phá sản”. Mọi người ở vùng này đều thấy vì hai người đó không ngừng cạnh tranh mà họ mua được hàng hóa đẹp giá lại rẻ.

Song có một hôm, một trong hai ông chủ của hai cửa hàng đó mất. Sau vài hôm, ông chủ còn lại đóng cửa hàng, chuyển nhà đi nơi khác. Mọi người không thấy hai ông đâu nữa. Khi người chủ mới của căn nhà đến thanh lý mới phát hiện ra giữa hai căn nhà đó có một đường ngầm thông nhau, cửa hàng của họ ở phía dưới căn buồng đó. Sau khi điều tra thì hóa ra hai ông chủ đó lại là anh em với nhau.

Chửi mắng, dọa nạt và những sự công kích khác là cái gì?

Thực ra tất cả chỉ là biểu diễn “lò xo” mà thôi. Tất cả những việc làm tổn hại đến nhân cách đều là lừa dối, ai giành được “thắng lợi” thì người đó cũng là người làm cho hàng hóa của cả hai cửa hàng bán chạy.

Trong kinh doanh của hai anh em họ có xen “khổ nhục kế” và đã lừa được mọi người hơn 30 năm. Hàng mà họ bán ra có thể chỉ là hàng loại hai, giá thì cao nhưng thủ đoạn dùng mưu kế của họ thì lại hơn cả loại “hàng đầu”.

Chương 64 Phân hóa để làm tan rã, phá từng thứ một

Sau khi trải qua 8 năm loạn An - Sử, vương triều Đường đã sức cùng lực kiệt nên đành phải chấp nhận sự đầu hàng của phiên quân, cho phép chúng làm Tiết độ sứ ở đó, cát cứ một phương. Vào thời Đường Huyền Tông ở biên

giới đã có 10 Tiết độ sứ. Trong quá trình dẹp loạn, để tiện cho việc đánh trận, trừ lương lại có thêm hàng loạt các vị Tiết độ sứ ở Thiểm Tây, Sơn Tây, Hà Tây, Hà Nam, Sơn Đông; để chống lại nguy cơ lợi dụng sơ hở để xâm nhập của Thổ Phồn, lại có thêm rất nhiều Tiết độ sứ ở Hà Tây, Lũng Hữu, Tứ Xuyên và thêm cả An sứ dư bộ, cả nước đã có tới 40 Tiết độ sứ. Đường Đại Tông luôn luôn nghi kỵ công thần, lại sợ các tướng soái có quyền hành lớn sẽ bắt chước An Lộc Sơn phản chủ, không những không áp dụng những biện pháp mạnh để hạn chế tập quyền mà ngược lại còn nhân nhượng vô nguyên tắc đối với các Tiết độ sứ có binh lực mạnh. Một số người có thể lực còn công khai yêu cầu quyền kế thừa Tiết độ sứ phải là cha truyền con nối hoặc do các tướng sĩ lập nên. Sau đó dứt khoát không chịu nghe theo sự bổ nhiệm của triều đình. Bọn họ tập trung đại quyền: quân đội, chính trị, của cải vào mình, trở thành nước trong nước. “Tứ quốc môn” (chỉ kinh thành) trước đây đều đã phân chia thành phương trấn rồi. Điều đó có nghĩa là cục diện “Phiên trấn cát cứ”, kéo dài từ loạn An - Sử cho đến khi nhà Đường bị diệt vong. Từ đó trở đi, cuộc đấu tranh giữa các thế lực cát cứ địa phương với chính quyền trung ương nhà Đường chưa bao giờ ngừng lại dù chỉ một khắc và đã trở thành một trong những nội dung chủ yếu của lịch sử nhà Đường.

Năm 773 sau Công nguyên, Tiết độ sứ Ngụy Bác vì để dụ dỗ các tướng lĩnh thân cận của An - Sử đến đầu hàng mình nên không thèm để ý đến ý kiến của triều đình, đã công nhiên lập “Tứ thánh tử” cho cha con An - Sử để tưởng nhớ đến bạn cũ, lại còn yêu cầu Đường Đại Tông phong cho mình chức Tế tướng. Đường Đại Tông tuy trong lòng rất tức giận bất bình nhưng chẳng còn cách nào nên vẫn phải phong cho ông ta làm Tế tướng, gả con gái mình là Vĩnh Lạc công chúa cho con trai ông ta.

Đầu năm 775 sau Công nguyên, Điền Thừa Tự công thành đoạt dã, ngạo mạn vô lễ chọc giận rất nhiều Tiết độ sứ. Thành Đức Tiết độ sứ Lý Bảo Thần, Tri Thanh Tiết độ sứ Lý Chính Kỳ chủ động cầu xin nhà Đường đồng ý đánh dẹp Điền Thừa Tự. Đường Đại Tông cũng muốn nhân cơ hội này trừ bỏ Điền Thừa Tự, vì thế đã hạ lệnh cho Tiết độ sứ Ngụy Bác từ bốn phía bao vây để tiêu diệt Điền Thừa Tự.

Điền Thừa Tự tuy dũng mãnh hơn người nhưng không thể lấy ít địch nhiều. Sau vài lần giao chiến, cháu của ông ta là Điền Duyệt bị đại bại, kiêu tướng Lô Tử Kỳ bị bắt làm tù binh, các phó tướng Hoạch Vinh Quốc, Bùi Chí Thanh lần lượt phản bội, quân Đường từ bốn mặt hợp vây. Lý Bảo Thần và Lý Chính Kỳ đã hợp binh ở một nơi, chuẩn bị cắt ngang Ngụy Bác. Điền Thừa Tự thấy vậy vô cùng hốt hoảng, nhưng trong lúc khẩn cấp bỗng nghĩ ra kế “Phân hóa để làm tan rã, từng bước đột phá” để hóa giải thế bao vây chặt và chặn ngang lương.

Tháng 9, Điền Thừa Tự lệnh cho một số binh lính lần lượt nguy trang thành binh sĩ của Lý Bảo Thần và Lý Chính Kỷ, sau đó truyền bá cho nhau về chuyện thưởng phạt, lương hưởng bên này nhiều bên kia ít để gây mâu thuẫn, thực hiện kế ly gián. Quân lính của Lý Chính Kỷ nghe nói quân Thành Đức được đãi ngộ hậu hĩnh thì bắt đầu có lời oán thán. Lý Chính Kỷ sợ binh lính bất ngờ làm phản vội vàng lui binh. Lý Bảo Thần thấy thế cũng rút lui theo. Thế là Điền Thừa Tự đã trừ bỏ được mối nguy hiểm “bị chém ngang lưng” đồng thời kéo rộng lỗ hổng của vòng vây ở hai phía tây bắc và tây nam, chiến cục bất ngờ dịu đi.

Tháng 10, Điền Thừa Tự lại sai người đem những con số về quân số, số áo giáp và binh khí, quân lương đi dụ thuyết Lý Chính Kỷ: “Thừa Tự tuổi đã quá 80, sắp đến lúc chết rồi. Các con chẳng ra gì mà cháu là Điền Duyệt thì càng bất tài. Những gì hôm nay ông ấy làm chẳng qua cũng chỉ là cơ sở để sau này người xây dựng sự nghiệp lớn. Người cần gì phải hao binh tổn tướng để tự hủy hoại cơ nghiệp của mình?”. Lý Chính Kỷ nghĩ lại thấy Điền Thừa Tự cũng đã 70-80 tuổi, con của ông ta thì chẳng phải đối thủ của mình, gia nghiệp Điền Thừa Tự sớm muộn gì chẳng về tay mình, thế là vô cùng vui sướng, án binh bất động. Các đạo quân Hà Nam ở gần Lý Chính Kỷ cũng vì thế mà không dám tiến lên.

Chiến tranh phía nam tạm dừng, Điền Thừa Tự cũng trừ được mối lo ở phía nam, thoát khỏi tình thế bất lợi bị bao vây tấn công, tập trung được lực lượng để lo phòng ngự phía bắc.

Mối đe dọa ở phía bắc chủ yếu là từ Thành Đức quân Lý Bảo Thần và Phạm Dương quân Chu Thao. Điền Thừa Tự thừa hiểu rằng Lý Bảo Thần muốn có được địa bàn của Chu Thao - cố hương Phạm Dương. Vì thế ông ta bí mật sai người chôn một hòn đá trong thành Phạm Dương, trên đó có khắc hai câu: “Nhị đế đồng công thế vạn toàn, tướng Điền vi lữ nhân uyển”. Sau đó lại sai thuật sĩ đi nói với Lý Bảo Thần rằng Phạm Dương có thiên tử khí, nên cố gắng giành lấy, đồng thời đem theo hòn đá chôn trước đó vừa đào được cho Bảo Thần xem. Lý Bảo Thần xem bài văn trên đá, nhất thời không hiểu nghĩa. Vừa lúc đó Điền Thừa Tự gửi tới một bức thư, hẹn cùng với Lý Bảo Thần cùng nhau liên kết tấn công Phạm Dương, sau khi giành được Phạm Dương sẽ thuộc về Bảo Thần, Điền Thừa Tự thì chỉ là “lân bang”. Lý Bảo Thần thấy lời của thuật sĩ, bài văn trên đá và thư của Điền Thừa Tự hoàn toàn giống nhau, chắc chắn là ý trời đã định, liền phái đội quân tinh nhuệ đánh Phạm Dương. Một mặt đốc thúc Điền Thừa Tự nhanh chóng dẫn binh đến vây đánh. Điền Thừa Tự lại gửi thư tới nói rằng: “Trong thành đang có loạn lạc, không có cách nào dẫn quân tới được. Chữ viết trên tảng đá chỉ là nghi ngờ thôi chứ không phải là sự thực.” Lý Bảo Thần thấy vậy vô cùng tức giận, Chu

Thao đã quay trở về thành Phạm Dương trấn thủ nên Lý Bảo Thần đành phải rút quân về, không những không đánh được Điền Thừa Tự mà còn phải đề phòng Điền Thừa Tự đến tiến công mình.

Lúc ấy, Điền Thừa Tự giải quyết được nguy cơ ở phía Bắc, thế trận bao vây của nhà Đường đã bị thất bại. Điền Thừa Tự lại dâng biểu tạ tội, Đường Đại Tông một lần nữa không có cách nào khác đành miễn tội cho Điền Thừa Tự và khôi phục lại quan tước cho ông ta. “Nhân hóa tan rã, trúc nhất đột phá” là kế tốt để bảo toàn lực lượng, hóa giải trùng vây không tổn giọt máu nào, chuyển từ thế bị động sang thế chủ động. Trong cạnh tranh kinh tế, tình huống đối mặt với nhiều đối thủ là rất nhiều, do vậy dựa vào kế này để giải thoát khó khăn biến yếu thành mạnh là vô cùng cần thiết.

Ở Tây âu có 3 công ty A, B, C cùng kinh doanh một mặt hàng như nhau. Trong đó công ty A lớn nhất, thực lực hùng hậu nhất. Còn hai công ty nhỏ B, C trước thế lực đàn áp của công ty A dần dần nảy ra ý phản kháng. Tuy thực lực của công ty A hùng hậu nhưng nếu liên hợp với B và C thì rất khó, đừng nói gì sát nhập 2 công ty mà ngay cả duy trì thị trường trước mắt e rằng chẳng được. Do vậy, công ty A đã áp dụng sách lược “phân hóa để làm tan rã, đánh đổ từng thứ”.

Một hôm, đại diện đàm phán của công ty A chủ động tới gặp công ty B tiến hành đàm phán. Đại diện của công ty A tiết lộ ý của công ty C, nói là công ty C đã đề xuất yêu cầu tiến hành hợp tác với công ty A, hy vọng vấn đề này sẽ giải quyết sớm, đồng thời cho rằng toàn bộ thị trường sẽ do hai công ty tự do phát triển. Sau đó công ty A đề xuất với công ty B: công ty A tuy ngầm liên hợp với công ty C đối kháng công ty B, nhưng suy nghĩ kỹ vẫn muốn hợp tác với công ty B vì quý công ty có tương lai hơn. Đợi sau khi giành được thị trường của công ty C, chúng ta sẽ chia đôi, không biết ý kiến của quý công ty thế nào.

Sau khi thảo luận nghiêm túc, công ty B thấy bản thân không thể đối kháng được công ty A, huống hồ cả công ty A và C hợp lại, cho nên đồng ý liên minh với công ty A.

Ngày hôm sau, cuộc đàm phán diễn ra, người phụ trách công ty B ngồi vào đàm phán và nói “Vô cùng cảm ơn thành ý hợp tác của lãnh đạo công ty nhưng ý kiến chia 50/50 mà công ty đưa ra chúng tôi không dám nhận, cứ dựa vào thực lực thì chúng tôi chỉ lấy 40 thôi”. Cuộc đàm phán đã đạt được thành công tốt đẹp.

Không lâu sau thị trường của công ty C nhanh chóng rơi vào tay của 2 công ty A, B. Nhưng cũng cách đó chẳng lâu, công ty B hoàn toàn tuyên bố

phá sản. Thị trường Tây Âu bị công ty A thống lĩnh.

Chương 65 Linh hoạt cơ động, dùng vật này vào việc khác

Thầy giáo hỏi: “Cốc trà dùng để làm gì?”.

Học sinh đáp: “Uống nước”.

Thầy giáo cầm cốc trà lên, nhấp một hớp rồi nói: “Đúng mà cũng không đúng”.

Học sinh không hiểu gì cả.

Thầy giáo tiếp tục giải thích: “Trong những trường hợp thông thường, cốc trà dùng để uống trà, vì thế ta mới nói “Đúng”. Một trận gió nổi lên, cuốn bay tập giáo án trên bàn, thầy giáo liền cầm cốc trà chặn lên tờ giấy đang bay đó. Sau đó nói: “Trong những tình huống đặc biệt, các trò xem cốc trà còn có thể làm hòn chặn giấy. Cốc trà còn có thể làm đồ thủ công mỹ nghệ để thưởng thức, thậm chí còn có thể làm vũ khí để giết đối thủ...”

Học sinh đã hiểu được mưu kế mà thầy giáo muốn nói: “Linh hoạt cơ động, vật này dùng vào việc khác”.

Năm Đại Lịch thứ 14 (năm 779 sau Công nguyên) Đường Đại Tông chết, Đường Đức Tông Lý Thích lên ngôi. Lúc đó trong triều đình đang lo thù trong giặc ngoài, cục thế hỗn loạn. Đường Đức Tông muốn cải cách, xóa bỏ các tệ nạn chính trị, vì thế đã chinh đốn bộ máy quan lại, bỏ chức hoạn quan, thu xếp tài chính, cải cách thuế quan, tiến hành hai luật thuế, làm cho ngân khố nhà Đường tăng lên đáng kể. Ông cũng cải thiện lại mối quan hệ với Thổ Phồn, Hồi Ca, dự định nhân cơ hội đó xóa bỏ tình trạng cát cứ, cha truyền con nối để tăng cường chế độ tập quyền trung ương, phục hưng Đường thất. Nhưng Đường Đức Tông lại là người bướng bỉnh, hành động thiếu suy nghĩ, sự nghi kỵ với các công thần tướng soái thậm chí còn hơn cả Túc Tông, Đại Tông. Vì thế tuy là có ý định tốt nhưng kết quả là càng làm cho tình trạng cát cứ càng ngày càng nghiêm trọng, không ít phiên trấn đã liên kết với nhau chống lại nhà Đường, tự xưng đế vương.

Năm Kiến Trung Đường Đức Tông thứ 4 (năm 783 sau Công nguyên), Hoài Tây Tiết độ sứ Lý Hi Liệt cùng với một loạt các Tiết độ sứ khác liên kết với nhau cắt đứt đường lương thực của nhà Đường từ Đông Nam, dẫn phiên quân tấn công Tương Thành (Tương Thành, Hà Nam), uy hiếp Lạc Dương. Đến tháng 10, tình hình Tương Thành rất nguy ngập, Đức Tông đành phải lệnh cho các đạo quân ở Kinh (phía bắc Kinh Châu, Cam Túc ngày nay) và

Nguyên (Cổ Nguyên, Cam Túc ngày nay) cứu viện cho Tương Thành. Kinh Nguyên Tiết độ sứ Đào Lệnh Ngôn dẫn hơn 5000 quân đi qua kinh thành, trời mưa rét mà không được khao thưởng nên lòng quân tức giận, thế là quân sĩ bất ngờ làm phản, tấn công kinh thành, xông vào hoàng cung. Đường Đức Tông dẫn theo hậu phi và hoạn quan vội vàng bỏ chạy về phía Thiên (huyện Càn, Thiểm Tây ngày nay).

Lúc đó Chu Tỉ là một người có tiếng tăm, từng làm Kinh Nguyên Tiết độ sứ vì vào triều dâng tấu mà bị Đường Đức Tông giam giữ ở Trường An. Phiến quân Kinh Nguyên lập tức tôn Chu Tỉ làm chủ. Các đạo quân cứu viện Tương Thành vẫn chưa ra hết khỏi Đồng Quan nghe tin Trường An có binh biến cũng đều quay lại Trường An, đầu hàng chịu theo Chu Tỉ. Chu Tỉ vì thế tự xưng là “Đại Tấn hoàng đế” cải nguyên “Ứng Thiên”.

Để thu phục lòng người, Chu Tỉ hi vọng tìm thấy mấy vị đại thần của nhà Đường mời đến làm thuộc hạ của ông ta. Ông ta sai người mời Đoàn Tú Thực. Đoàn Tú Thực lúc đó chỉ mới giữ chức đứng đầu tư nông, Chu Tỉ cho rằng Tú Thực là người tài mà không được trọng dụng thì nhất định sẽ theo ông ta. Vậy mà lúc Đoàn Tú Thực gặp mặt lại khuyên Chu nên làm một trung thần, đón hoàng đế về. Khi thấy Chu Tỉ đã quyết làm hoàng đế thì bề ngoài chịu ở bên cạnh nhưng vẫn ngầm để ý đến chiều hướng phát triển, sợ Chu Tỉ thừa thế truy kích Đường Đức Tông.

Quả đúng như dự liệu, việc đầu tiên sau khi Chu Tỉ nhận được sự giúp đỡ của phiến quân là lệnh binh mã sứ Hàn Mân dẫn hơn 3000 kỵ binh tinh nhuệ, tấn công Ứng Thiên để đặt Đường Đức Tông vào đường chết. Đoàn Tú Thực biết sự tình cấp bách nên lệnh cho Linh Nhạc nghĩ cách lấy trộm binh phù của Đào Lệnh Ngôn để lừa Hàn Mân đang truy kích hoàng đế quay về, để Ứng Thiên có đủ thời gian chuẩn bị phòng ngự. Trong lúc cấp thiết như thế thì sao có thể trôi chảy được. Linh Nhạc đi mất nửa ngày mà vẫn về tay không và báo rằng việc phòng bị rất nghiêm ngặt nên không có cách nào ra tay.

Đoàn Tú Thực trong lúc khẩn cấp bỗng nghĩ được kế hay, lấy giấy bút ra viết ký hiệu lên, sau đó khắc dấu của mình, giao cho thuộc hạ cấp tốc đuổi theo Hàn Mân.

Hàn Mân đã đến Lạc Cổ Dịch (Tây Nam Chu Trí, Thiểm tây ngày nay) thì thuộc hạ của Đoàn Tú Thực đuổi kịp. Hàn Mân nhìn thấy binh phù được đóng dấu của bộ nông khanh, chẳng hiểu ra sao vội vàng trở về Trường An. Thế là Đường Đức Tông tránh được một tai họa bị tấn công sát hại lớn.

Con dấu của bộ nông khanh vốn là để chỉ đạo việc nông nghiệp, Đoàn Tú Thực đã linh hoạt cơ động, trong tình thế khẩn cấp lại dùng để chỉ huy quân

sự. Chính vì kể vật này dùng vào việc khác Đoàn Tú Thực nghĩ ra lúc cấp bách mà Đường Đức Tông đã bảo toàn được tính mạng.

Có thể nói rằng trên đời này bất cứ vật gì cũng đều có nhiều công năng. Nhưng khi tác dụng thông dụng của một vật nào đó đã ăn sâu vào trong nhận thức mọi người thì những tác dụng khác bị gạt bỏ ra ngoài. Nếu “linh hoạt cơ động, dùng vật này vào việc kia” thì có thể định ra biện pháp thích hợp cho từng nơi, sử dụng được hết các công năng của vật. Trong những trường hợp khẩn cấp nó là diệu kế có thể chuyển nguy thành an, hóa dữ thành lành. Trong kinh doanh thương mại, việc vận dụng kế này còn có thể đem lại những cục diện thần kỳ không ngờ tới.

Hamuwei là chủ một cửa hàng nhỏ chuyên buôn bán các loại bánh ngọt ở Ai Cập. Năm 1904, ở bang Louisiana (Mỹ) tổ chức một triển lãm quốc tế. Trong thời gian diễn ra triển lãm, ông bị sắp xếp bán bánh quế ở phía ngoài. Bên cạnh gian hàng bánh quế của ông là một tiểu thương bán kem. Triển lãm diễn ra đúng vào dịp hè, tiết trời oi bức nên kem bán rất chạy. Vì có quá nhiều người chen nhau mua kem nên đĩa đựng kem không đủ, có những khách hàng phải đợi người khác ăn xong trả lại đĩa thì mới tới lượt mình mua.

Ngược lại, bánh quế của Hamuwei thì lại phải chịu sự lạnh nhạt của mọi người. Ông nhìn thấy cảnh kem bán chạy như vậy thì đã nảy cảm nghĩ ngay đến việc cuộn cái bánh quế lại thành hình nón, lật ngược “nón” lại thì chẳng phải có thể đựng kem sao?

Khách hàng thấy ăn kem đựng trong những cái bánh quế cuộn lại có vẻ ngon hơn là chỉ ăn không lại đỡ phải đợi, phải trả lại đĩa. Bánh quế đựng kem nhận được sự hưởng ứng ngoài sức tưởng tượng, lập tức trở nên thịnh hành ngay và còn được nói đùa là “minh tinh thật sự” của lần triển lãm này.

Kem ốc quế mà mọi người thích ăn đã ra đời như vậy. Bản quyền phát minh ra nó thuộc về Hamuwei, một người “linh hoạt cơ động dùng vật này vào việc khác”.

Chương 66 Chìa này mở khóa kia

Năm 805 sau Công nguyên, Đường Hiến Tông Lý Thuần lên ngôi, vì ông dùng những quyết sách đúng đắn của những người như Lý Giáng, thêm vào đó “hai luật thuế” của nhà Đường cũng làm tăng thêm nguồn thu cho ngân khố, cấm quân trung ương từng bước mạnh dần lên, do đó trong cuộc đấu tranh bình định phiên trấn cát cứ cũng giành được không ít thắng lợi, xoay chuyển được cục diện vốn rất bị động trước đây.

Thời kỳ đầu mới lên ngôi, có rất nhiều phiên trấn kháng mệnh. Tây Xuyên

Tiết độ sứ Vi Cao bị bệnh chết, Lưu Tịch tự lập mình làm người thay thế, đuổi Tiết độ sứ mới mà nhà Đường bổ nhiệm, cuối cùng cũng buộc được Đường Hiến Tông phải công nhận ông ta là Tiết độ sứ Tây Xuyên. Năm 806 sau Công nguyên, Lưu Tịch được đăng chân lên đăng đầu không để ý đến ý kiến của nhà Đường, phát binh tấn công chiếm địa bàn Đông Xuyên. Các công khanh cho rằng cách làm trước đây vào thời Đường Đức Tông là phái Trung sứ đi tìm hiểu tình hình, nếu thấy ông ta thực sự có tài năng, có thể trọng dụng được (các Trung sứ thường nhận hối lộ, nói toàn điều hay) thì dùng. Nếu không làm theo lệ cũ đó mà phái quân đi trấn áp Tây Xuyên, giữa đường phải đi qua Thục đạo rất nguy hiểm, gian nan thì khó mà giành được thắng lợi.

Tể tướng Đỗ Hoàng Thường vẫn kiên quyết chủ trương dùng binh cho rằng: “Nếu bệ hạ muốn chấn chỉnh kỷ cương, thiết lập quyền uy thì phải dùng pháp luật để xử lý Lưu Tịch, Lưu Tịch cũng chỉ là một kẻ thư sinh ngu dại, trừ hễ dễ như nhổ cỏ vậy”.

Vốn là Đường Hiến Tông cũng không thể nhịn được Lưu Tịch nữa nên đồng ý ngay với cách nghĩ của Đỗ Hoàng Thường, lệnh cho Cao Sùng Văn dẫn quân đi diệt Lưu Tịch. Sự việc quả nhiên rất thuận lợi Lưu Tịch bị giải ngay đến kinh đô để chịu phạt, từ đó Tây Xuyên yên ổn.

Sau khi Đường Hiến Tông bình định được Tây Xuyên, ngay lập tức dùng vũ lực nhanh chóng tấn công tiêu diệt trấn Hạ Tuy (thuộc huyện Tịnh Biên, Thiểm Tây ngày nay), bắt được Trấn Hải (Trấn Giang ngày nay) Tiết độ sứ Lý Kỳ vốn không nghe lệnh triều đình. Vì thế mà uy tín của nhà Đường ngày càng được tăng lên. Thế nhưng việc đó tuy làm tăng thêm lòng tin vào việc Đường Hiến Tông dẹp yên được phiên trấn nhưng lại làm ông phát sinh tư tưởng khinh địch.

Tháng 3 năm 809 sau Công nguyên, Thành Đức Tiết độ sứ Vương Sĩ Chân chết, con trai ông ta là phó đại sứ Vương Thừa Tông tự cho mình là người thế chức. Đường Hiến Tông đã thừa thế tiêu diệt được 3 trấn muốn có thêm những thành tích mới, trừ bỏ tập quán cha truyền con nối hàng chục năm của các cường trấn ở Hà Bắc, dẹp yên Thành Đức nhưng Lý Giáng kiên quyết không đồng ý.

Lý Giáng phân tích với Đường Hiến Tông rằng, phương châm dùng vũ lực nhanh chóng bình định Tây Xuyên, Trấn Hải và Hạ Tuy của bệ hạ là đúng đắn. Vì Lưu Tịch là một thư sinh ngu dại, binh lực của Hạ Tuy yếu, lòng dân không theo Lý Kỳ. Hơn nữa xung quanh 3 trấn đó đều là những tiết trấn và châu quận chịu sự khống chế của triều đình, tình thế cô lập nên dùng vũ lực để giải quyết thì ngay lập tức có thể làm tan rã. Nhưng tình hình ở Hà Bắc thì lại không như vậy. Nội bộ quân Thành Đức rất đoàn kết và đã thành truyền

thống, phía ngoài thì có quan hệ mật thiết với các trấn ở xung quanh. Để con cháu họ có thể thế chức Tiết độ sứ của ông cha thì họ đương nhiên sẽ đồng tâm hiệp lực với nhau để chống lại triều đình. Nếu cũng dùng vũ lực đối với Thành Đức như 3 trấn kia thì vừa tổn binh hao của lại khiến cho các nước lân cận thừa cơ tấn công, vậy là nền thái bình vừa mới khởi sắc đã tan biến trong một sớm một chiều.

Đường Hiến Tông cảm thấy những điều Lý Giáng phân tích cũng có lý nhưng lại nghĩ đến việc cha truyền con nối ở Thành Đức không thể giải quyết nhanh chóng như 3 trấn trước thì vẫn cảm thấy không thoải mái. Mà chính sách thay đổi nhiều, trước thì cứng rắn sau lại mềm yếu thì có vẻ mất phong thái của một hoàng đế.

Lúc đó Hoài Tây Tiết độ sứ Ngô Thiếu Thành cũng mắc bệnh nặng nhưng chưa chết. Lý Giáng lại phản đối thái độ với Thành Đức một lần nữa, ông nói với Đường Hiến Tông: Ngô Thiếu Thành một khi đã bệnh thì không thể dậy được. Mà xung quanh trấn Hoài Tây đều là châu huyện của nước ta, các trấn gần đó chẳng có trấn nào có thể trợ giúp được, triều đình nên nhanh chóng chinh đồn quân đội xuất kích, không thể bỏ lỡ cơ hội. Nhưng cần phải chú ý một điều là không bao giờ được dùng binh đối với Thành Đức lúc này, vì nếu không thì không thể công hạ được Thành Đức mà còn ảnh hưởng đến việc giành thắng lợi ở Hoài Tây, hai phía đều xảy ra chiến trận tất sẽ gặp khó khăn.

Không ngờ Đường Hiến Tông lại cho rằng đã đánh được Hoài Tây, có thể giành được thắng lợi ở 3 trấn như Tây Xuyên... thì sao lại không đánh Thành Đức! Vì thế đã nghe theo sự xúi giục của hoạn quan mà không nghe lời khuyên của Lý Giáng, Bạch Cư Dị,... hạ lệnh dùng binh với Thành Đức năm 809. Kết quả là sau mười tháng, huy động gần 20 vạn binh, tiêu tốn hơn 700 vạn xâu tiền, hao binh tổn tướng, dân chúng cũng bị liên lụy chẳng đạt được cái gì mà còn lỗ mất cơ hội kịp thời dùng binh đối với Hoài Tây.

Lúc đó, Ngụy Bác Tiết độ sứ Điền Quý An chết, phu nhân của ông ta Nguyên Thị đã lập con trai là Điền Hoài Giác làm phó Tiết độ sứ, Nha Nội binh mã sứ Điền Hoảng Chính làm Đô Tri binh mã sứ. Đường Hiến Tông và một số công khanh cho rằng Điền Thị không công nhận triều đình, tự tiện phong cho con cháu của mình nên cần phải trấn áp. Lý Giáng vội đưa ra sách lược của mình đối với Điền Hoài Giác: “Ngụy Bác cũng là một trấn mạnh của Hà Bắc, lực lượng của nó vẫn mạnh như ở Thành Đức. Nhưng ta hoàn toàn có thể trừ bỏ được Điền Hoài Giác. Có điều đối với việc trừ bỏ Điền Hoài Giác không bao giờ được dùng binh. Điền Hoài Giác chỉ là một thằng nhãi vất mũi chưa sạch, chuyện chính trị, quân sự cũng chưa thể tự mình giải quyết nên rất dễ bị người khác cướp mất. Các tướng không phục thì tất sẽ sinh ra oán hận,

phu nhân của Điền Quý An nếu không bị giết thì cũng bị bắt giam. Thế nên người lãnh đạo mới không phải là họ hàng Điền gia thì chỉ có thể tìm một chỗ dựa vững chắc. Mà chỗ dựa vững chắc lớn nhất, cứng rắn nhất chỉ có thể là triều đình. Do đó, đối với Ngụy Bác, phải bình định nhưng không cần và cũng không thể dùng binh mà bọn họ cũng sẽ tự động quy phục triều đình.

Đường Hiến Tông tuy không hoàn toàn nghe theo nhưng cũng “tạm thời chờ đợi”. Sự việc quả đúng như Lý Giáng dự liệu, những người nhà Điền Thì cướp đoạt quyền hành chính trị, quân đội, tự tiện nắm quyền sinh sát nên đã làm cho các tướng sĩ nổi giận. Mọi người lại ủng hộ cho Điền Hưng (tức Điền Hoảng Chính). Điền Hưng liền yêu cầu phải tuân theo pháp lệnh của triều đình trình báo mọi chuyện, giết chết bọn Tướng Sĩ Tắc, giải Điền Hoài Giác đến trước phủ, thỉnh cầu triều đình bổ nhiệm quan sứ Ngụy Bác.

Đường Hiến Tông thấy việc quả không nằm ngoài dự đoán của Lý Giáng, không dùng binh mà vẫn dẹp yên được. Một mặt trọng thưởng cho Lý Giáng, mặt khác sai trung sứ đến Ngụy Bác an ủi, quan sát động tĩnh. Lý Giáng lại vội khuyên Hiến Tông. “Bọn Điền Hưng có sẵn đất đai, quân lính lại ngồi đợi chiếu mệnh, hà tất không nên đợi trung sứ đem theo tướng sĩ biểu dương trở về rồi mới trao chức quan cho họ? Kế này cho đến nay không nên dùng như cũ nữa mà chủ động trao chức quan, nhanh chóng bổ nhiệm Điền Hưng làm Ngụy Bác Tiết độ sứ như vậy thì Ngụy Bác đã hoàn toàn trở thành một trấn mạnh lại biết nghe theo triều đình”. Đường Hiến Tông cuối cùng cũng nghe theo kế của Lý Giáng khiến Điền Hưng rất cảm kích, các tướng sĩ cũng ủng hộ nhiệt liệt. Không lâu sau, Điền Hưng chủ động xin đánh, tấn công trấn Hoài Tây đã dám chống lại triều đình, góp sức vào việc bình định Hoài Tây cho nhà Đường.

Nhà lý luận chiến lược nổi tiếng của Mỹ, ông Anderli đã từng nói: “Chiến lược không phải là một nguyên tắc đơn nhất, bất biến. Chiến lược là một phương pháp tư duy,... mỗi một tình huống đều thích ứng với một chiến lược đặc thù của nó”. Trong cuốn Tôn Tử binh pháp hư thực cũng nói: “Phu binh giống như nước... Nước vì có đất mới chảy, lính vì có địch mới giành thắng lợi. Quân địch không như thế thường, nước không chảy như cũ, người có thể dành thắng lợi ngay cả khi địch biến hóa thì có thể gọi là thần”. Cũng có nghĩa là phương án chế định phải tùy cơ ứng biến, căn cứ vào đặc điểm hoàn cảnh, tình hình của địch để linh hoạt ứng phó, không được cứng nhắc mà phải định ra biện pháp thích hợp cho từng nơi, không hạn chế trong một kiểu. Đây cũng chính là cái kế thần “chìa này mở khoá khác” mà chúng ta đã nói. Đường Hiến Tông không phân tích cụ thể tình hình của quân Thành Đức, làm theo cách dùng vũ lực như khi bình định ba trấn kia nên đã mất công không mà lại còn làm ảnh hưởng đến chiến dịch Hoài Tây. Lý Giáng biết căn cứ vào

tình hình cụ thể từng trấn, đưa ra những biện pháp ứng phó có tính chính xác, tuy đi ngược với thông lệ, quy tắc nhưng lại như dự đoán làm chơi ăn thật.

Trong kinh doanh cũng nên “chìa này mở khóa khác” căn cứ vào tình huống khác nhau về hoàn cảnh, đối tượng mà dùng những cách tuyên truyền khác nhau, hoặc nghĩ ra cách đóng gói, chất lượng sản phẩm, giá cả khác nhau... để luôn giữ được vị trí nổi bật trong hoàn cảnh không ngừng biến đổi và những đối tượng, đối thủ khác nhau.

Nhà nghiên cứu về màu sắc của Mỹ Louis Ahn, có một lần được mời đến để thiết kế hai loại bao bì cho một công ty bánh kẹo. Một loại kẹo chuẩn bị bán cho tầng lớp bình dân, giá là 1,95 đô la; loại kia là bán cho tầng lớp trên với giá 3,5 đô la.

Tuy ông ta rất nổi tiếng nhưng mọi người đều cho rằng cách thiết kế của ông ta rất “hoang đường, ly kỳ”. Vì ông định thêm một chút màu đỏ tươi vào chiếc hộp kim loại, phía ngoài buộc một sợi dây màu xanh da trời, giá thành bao bì lên đến 50 xu (cho loại kẹo giá rẻ), trong khi đó thì với loại kẹo giá những 3,5 đô la thì lại chỉ có một hộp giấy màu phấn hồng phía ngoài buộc một sợi dây màu hồng giá chỉ có 9 xu.

Có điều lạ là loại kẹo giá rẻ bán rất chạy trong tầng lớp bình dân và loại giá cao cũng rất được ưa chuộng trong giới thượng lưu. Và giới thượng lưu chẳng chú ý gì đến loại kẹo rẻ tiền, còn tầng lớp bình dân cũng chỉ thích loại kẹo có hộp kim loại.

Mọi người hỏi ông nguyên do thiết kế như vậy và hiệu quả tốt đẹp của nó. Ông nói. “Những người ăn kẹo loại đắt tiền không chú trọng bao bì vì sớm muộn gì họ cũng vứt vỏ hộp đó vào thùng rác; còn những người mua kẹo rẻ tiền thì lại rất coi trọng bao bì và thường mua làm quà tặng, họ hy vọng những cô gái đã nhận quà sẽ trân trọng món quà hơn, nếu hộp đẹp chắc còn có thể giữ lại làm hộp đựng đồ trang sức. Ngoài ra, giới thượng lưu thích biểu lộ cảm tình luôn thích những màu sắc dịu dàng, nhẹ nhàng còn những người nghèo ít có sự giáo dục thì lại rất thích những màu sắc sặc sỡ. Bao bì của hai loại kẹo đó không căn cứ vào giá cả cao thấp để thiết kế mà hoàn toàn dựa vào hai phong cách, nhu cầu, thị hiếu khác nhau để thiết kế.

Chương 67 Ưu đãi tù binh, mượn địch đánh địch

“Thành trì bị công phá dễ nhất là từ trong nội bộ”. Đúng vậy, thành trì chủ yếu dùng để phòng ngự sự tấn công bên ngoài, vì thế mà sự tấn công mãnh liệt của bên ngoài cũng không làm tổn thất một chút nào đến thành trì, còn phía trong thành trì vì không hề có bất cứ sự phòng ngừa nào, tất cả những phần hiểm yếu đều bộc lộ ra hết nên chỉ cần một quả lựu đạn là có thể đủ làm

tan biến cả một thành trì vững chắc. Mưu kế dựa vào nguyên lý đó để nghĩ ra là kế “mượn địch đánh địch”, tức là mượn người trong nội bộ của địch, thông thuộc tình hình, các nhược điểm và các bộ phận trọng yếu của chính địch để đánh địch, nhờ đó mà tiết kiệm được thời gian, sức lực, đã đánh là địch chỉ còn đường chết.

Vậy thì làm thế nào để có thể “mượn” được người trong nội bộ vững mạnh của địch? Trong đấu tranh quân sự luôn phải dựa vào “tù binh”. Thông qua việc đối đãi tử tế với tù binh để cảm hóa họ, làm cho họ tình nguyện vì quân ta mà ra khỏi “thành trì” cũ, đồng thời ném lựu đạn lại chính “thành trì” đó. Danh tướng nhà Đường, Lý Tố là một người rất giỏi “ưu đãi tù binh, mượn địch để đánh địch”.

Tháng giêng năm 817 sau Công nguyên, Lý Tố đến tiền tuyến Hoài Tây thay thế vị tướng tiền nhiệm bại trận làm Đường Đặng Tiết độ sứ. Đối địch với ông là con trai của Hoài Tây Tiết độ sứ Ngô Thiếu Dương, Ngô Nguyên Tế. Ngô Nguyên Tế có một “thành trì” rất vững chắc. Cha con Ngô Thị đã từng đóng quân ở 3 châu Thái, Thân, Quang hơn 30 năm đặc biệt là đại bản doanh Thái Châu của Ngô Nguyên Tế, trong hơn 30 năm chưa có một tên lính của triều đình nào đến được chân thành Thái Châu. Lần này Ngô Nguyên Tế vì muốn tiếp tục giữ chức Tiết độ sứ của cha nhưng lại gặp phải sự phủ quyết của nhà Đường nên đã công khai chống lại quan quân, đồng thời đánh cho tướng quân nhà Đường không tiến được bước nào. Đối mặt với quân địch hung hãn và mạnh như vậy thì phải làm thế nào? Lý Tố đã chọn cách “ưu đãi tù binh, mượn địch đánh địch”.

Thủ chiến Mã An Sơn vừa lúc đi được nửa đường thì gặp tướng địch đi trinh thám phía trước là Mã Sĩ Lương tự mình dẫn xác đến. Lý Tố bày ra kế phục binh, Mã Sĩ Lương lập tức bị áp giải về doanh trại.

Trong các trận chiến trước đây các tướng đã nếm phải không ít nỗi khổ vì Mã Sĩ Lương nên đều muốn phanh thây mổ bụng ông ta để trút giận, yêu cầu Lý Tố cũng thuận theo ý họ. Đường nhiên là Lý Tố đồng ý ngay. Nhưng sau khi thấy thái độ không hề tỏ ra sợ sệt của Mã Sĩ Lương trước lưỡi dao nên không kìm được câu khen “Quả là một bậc đại trượng phu, chỉ tiếc là người không biết thuận nghịch nên chết mà vẫn mang tiếng xấu. Nếu người chịu thành tâm quy hàng, lập công cho đất nước thì Lý Tố ta sẽ không tính đến tội trước đây của người, mà người lại còn được lưu danh sử sách”. Mã Sĩ Lương lập tức quỳ xuống xin hàng, nói rằng mình vốn là tướng nhà Đường, chỉ vì sau khi bị Ngô Nguyên Tế bắt lại được trọng dụng nên mới chịu đem sức lực phục vụ cha con họ Nguyên. Nay nhận được sự hậu đãi như một tướng quân nên Mã Sĩ Lương tình nguyện lập công chuộc tội với nhà Đường. Lý Tố tự

tay cỡi trói cho Mã Sĩ Lương, phát cho quần áo vũ khí không hề cảnh giác gì lại còn hạ lệnh phong làm thân tướng dưới trướng của mình.

Mã Sĩ Lương cảm động rơi nước mắt, biết rằng Lý Tổ muốn chiếm được Văn Thành Sách nên vội vàng hiến kế: “Văn Thành Sách như cánh tay trái của Ngô Nguyên Tế nên việc phòng ngự rất nghiêm ngặt, không thể tấn công mạnh được. Thủ tướng Ngô Tú Lâm tài năng chỉ binh thường trong khi chỉ cần một kế của quân sư Trần Quang Hiệp có thể thắng được cả vạn quân. Nhưng ông ta lại có một nhược điểm chết người đó là tùy tiện hiếu chiến. Sĩ Lương tôi nguyện đi bắt Trần Quang Hiệp trước”. Lý Tổ lập tức cấp cho Mã Sĩ Lương 1.000 kỵ binh. Quả nhiên chưa đầy một ngày Mã Sĩ Lương đã dẫn được Trần Quang Hiệp về.

Lý Tổ biết Trần Quang Hiệp là người đa mưu, không muốn giết nên cũng hậu đãi như đối với Mã Sĩ Lương. Trần Quang Hiệp lập tức viết thư khuyên Ngô Tú Lâm đầu hàng. Thế là Lý Tổ chẳng mất một quân lính nào mà vẫn dành được Văn Thành Sách, quy hàng được Ngô Tú Lâm cùng toàn bộ quân sĩ. Lý Tổ vẫn ưu đãi với tù binh như cũ nên vẫn để cho Ngô Tú Lâm dẫn theo thuộc hạ cố thủ ở chỗ cũ và để vợ con các tướng sĩ ở phía sau để đảm bảo an toàn cho họ.

Quân Đường từ chỗ nhiều lần thất bại thảm hại đã khôi phục lại được sĩ khí, họ đều không còn sợ Ngô Nguyên Tế nữa. Vì vậy, Lý Tổ chuẩn bị tiến hành tấn công trực diện với Ngô Nguyên Tế. Ngô Tú Lâm lại hiến kế: “Nếu muốn đánh bại Ngô Nguyên Tế thì không thể không trừ bỏ Lý Hựu”.

Lý Hựu vốn là người dũng mãnh phi phàm, là tướng giỏi đặc lực nhất của Ngô Nguyên Tế. Các vị Đường Trịnh Tiết độ sứ trước đây bị bại trận là vì sự dũng mãnh vô địch của Lý Hựu. Lý Tổ liền nói với Ngô Tú Lâm: “Lý Hựu là người giữ Hưng Kiều Sách, thần cũng biết ông ta là người dũng mãnh, đến lúc đó tôi nhất định sẽ bắt được ông ta về”.

Bỗng có thám binh vào báo. “Quân giặc Hưng Kiều Sách đã đến thôn Trương Sài gặt lúa mì. Lý Tổ vội hỏi ai là thủ lĩnh. Thám binh báo đó là Lý Hựu. Lý Tổ lập tức lệnh cho Sử Dụng Thành dẫn 300 tráng sĩ mai phục trong những lùm cây ở cạnh thôn, đồng thời phái một số binh sĩ gây yếu đi đốt lúa mì. Lý Hựu cắt xong lúa mì, đang định bó lại để mang về thì bỗng nhìn thấy quan quân đến, Lý Hựu lập tức nhảy lên lưng ngựa đuổi theo. Sử Dụng Thành chỉ giao chiến một cách qua loa, sau đó giả vờ như không đánh lại được để dẫn quân bỏ chạy. Lý Hựu bèn thúc ngựa đuổi theo, đến giữa thôn sợ có quân mai phục, Lý Hựu bèn dừng ngựa lại. Sử Dụng Thành tỏ ra lo lắng cố ý hét lên “Quân xảo trá Lý Hựu kia, ta có hàng chục triệu tinh binh đang mai phục ở đây, kẻ nhát gan như ngươi còn dám đuổi theo ta không?”. Lý Hựu vốn rất

coi thường quan quân, ông ta biết rằng toàn bộ binh mã của Lý Tổ chẳng đáng bao nhiêu thì lấy đâu ra cả chục triệu phục binh vì thế không chịu được sự khích tướng của Sử Dụng Thành, dứt khoát thúc ngựa đuổi tiếp. Nào ngờ từ trong các lùm cây binh mã túa ra và chỉ trong nháy mắt Lý Hựu đã bị trói chặt.

Lý Tổ thấy Lý Hựu bị trói được dẫn vào trong trại thì cố tình quở mắng Sử Dụng Thành: “Ta sai người đi mời Lý tướng quân sao người lại trói tướng quân. Mau cởi trói đi!”, đồng thời mới Lý Hựu ngồi lên ghế trên, tiếp đón trọng thị, săn sóc chu đáo. Việc Lý Tổ “mượn” Lý Hựu để đánh Ngô Nguyên Tế có thể nói đã rất vất vả nhưng những chuyện khó khăn, phiền phức hơn vẫn còn ở phía sau.

Lý Hựu cảm kích vì tình cảm sâu nặng của Lý Tổ nên cũng cố gắng hết sức để đền đáp, hai người mới gặp nhau nhưng rất tâm đầu ý hợp, thường xuyên bàn chuyện quân cơ, có lúc đến tận nửa đêm trời sáng mới chia tay. Nhưng các tướng sĩ đã từng bị Lý Hựu đánh và truy đuổi đến tận đường cùng vốn rất thù ông ta, nay lại thấy Lý Hựu tham dự chuyện quân cơ, nắm rõ tình hình của quan quân thì đều lo lắng một khi Lý Hựu làm phản sẽ dẫn đến họa lớn. Vì thế kiên quyết đòi Lý Tổ phải giết ông ta. Lý Tổ không đồng ý thế là bắt đầu nổi lên làn sóng phản đối, oán trách. Lúc đó, Lý Tổ đã chuẩn bị đội cảm tử quân gồm 3000 người để tấn công Ngô Nguyên Tế thì gặp phải tiết trời mưa kéo dài hai tháng liền. Quân lính liền nói đó là sự trừng phạt của ông trời vì đã không giết Lý Hựu.

Nếu vẫn không giết thì quan quân chắc chắn sẽ liên tiếp bại trận. Lý Tổ hiểu rằng chỉ dựa vào lực lượng của mình thì cũng không thể “mượn” Lý Hựu được nữa rồi. Nên khóc nói với Lý Hựu: “Lẽ nào ông trời không muốn ta bình định được Chuẩn Tây sao? Tại sao người không ủng hộ chúng ta”. Thế là đành phải đeo gông cho Lý Hựu giải về kinh thành. Đồng thời dâng thư nói: “Nếu giết Lý Hựu thì thần không thể tìm ra người có kế đánh được Ngô Nguyên Tế. May là Đường Hiến Tông cũng biết nỗi khổ của Lý Tổ nên lập tức hạ chiếu phóng thích Lý Hựu đồng thời giao ông ta cho Lý Tổ dùng, phong làm Lục Viện binh mã sứ.

Lý Hựu phụng chiếu thư xong khóc thề rằng sẽ giúp Lý Tổ và triều đình giành được Thái Châu. Chẳng bao lâu Lý Hựu đã tìm được cách, đồng thời tự mình dẫn theo binh sĩ cùng với Lý Tổ bắt sống Ngô Nguyên Tế, chiếm lĩnh được thành Thái Châu.

Chương 68 (Kết) Bắt hổ phải chờ lúc hổ ngủ say

Năm Đường Hiến Tông Nguyên Hòa thứ 10 (tức năm 815), Hoài Tây Tiết

độ sứ là Ngô Thiếu Dương bị bệnh chết, con trai thứ là Ngô Nguyên Tế do triều đình không đồng ý anh ta tiếp tục nối chức vụ của cha nên đã cậy có nền tảng mấy chục năm của cha, lấy ba châu Thái, Thân, Quang phản lại triều đình. Năm 816, Đường Hiến Tông hạ chiếu đánh dẹp, Đường Đặng Tiết độ sứ Cao Hà Ngụ không địch nổi Ngô Nguyên Tế, Đường Hiến Tông lại lệnh cho Viên Tư Thủ Đại Cao Hà Ngụ dẫn quân đi dẹp loạn nhưng kết quả vẫn bị thảm bại.

Con trai của danh tướng Lý Thành là Lý Tổ vào nhận chức trong cung thái tử, biết được tình hình diễn ra như vậy liền chủ động xin ra chiến đấu. Đường Hiến Tông lập tức phong cho Lý Tổ làm Đường Đặng Tiết độ sứ, thay Viên Tư gánh vác trọng trách dẹp quân phản loạn.

Lý Tổ vâng lệnh, trước hết anh ta đến tiền tuyến Đường Châu (nay là huyện Tất Dương tỉnh Hà Nam, Trung Quốc). Thấy quân lính uể oải, mất dần nhuệ khí vì thua trận liên tiếp, anh ta liền hạ lệnh cho các tướng sĩ:

- Thiên tử biết quân ta yếu đuối nên sai ta đến đây với các người. Nếu dùng vũ lực để dành phần thắng thì đó không phải là sở trường của ta. Các người chỉ cần bình tĩnh trấn giữ biên cương ta sẽ cố gắng hồi phục lại quân mệnh.

Rất nhiều tướng lĩnh nghe những câu lệnh này chẳng hiểu gì cả. Sự thất bại của tiền nhiệm Viên Tư phần lớn do trị quân không nghiêm. Bởi vậy, họ nhao nhao khuyên Lý Tổ rút kinh nghiệm lần trước mà phải nghiêm khắc rèn luyện binh sĩ.

Lý Tổ mỉm cười nói:

- Ý chí của quân sĩ uể oải như vậy thì trước hết phải ổn định lòng người. Điều quan trọng hơn là Thượng thư Viên Tư tiền nhiệm trị quân không chặt nên kẻ địch không cảnh giác. Giờ lại thấy ta đến nhận chức ắt sẽ tăng cường phòng bị. Ta muốn tung tin ta lại dấn vào vết xe đổ của Viên công, mục đích là để cho chúng mê muội, lơ là đề phòng, như vậy bọn ta có thể nhân lúc Ngô Nguyên Tế “ngủ 8ay” mà bắt sống con mãnh hổ này.

Ngô Nguyên Tế coi thường Lý Tổ, lại nghe nói quân Đường vẫn lỏng lẻo nên càng không đề phòng. Binh sĩ của Lý Tổ thấy không cần phải lao vào nguy hiểm nữa thì cũng yên tâm, rảnh rỗi nghe theo hiệu lệnh. Lý Tổ nhân đó mà ngày đêm tập luyện và ngầm thám thính địa thế của Hoài Tây nắm bắt rõ ràng binh lực của Ngô Nguyên Tế. Nửa năm sau, tinh thần đã hồi phục, Lý Tổ dâng sớ xin tiếp viện thêm quân để đánh Ngô, Lý Tổ áp dụng kế sách “mượn địch để đánh địch”, liên tiếp chiến thắng mà không cần dùng nhiều sức, thuận lợi đánh thông đến con đường bao quanh đại bản doanh Thái Châu. Thế là chỉ

khí quân sĩ cao ngút trời.

Lúc này, quân bộ của nhà Đường ở phía bắc do Lý Quang Nhan dẫn các quân Hà Dương, Tuyên Vũ, Ngụy Phò tấn công vào Hoài Tây, đánh bại 3 vạn quân Hoài Tây, uy hiếp Bắc Tuyền xông thẳng đến Hồi Khúc. Ngô Nguyên Tế không phòng ngừa Lý Tố, thấy Bắc Tuyền cấp báo xin cứu viện liền vội vàng điều quân về Hồi Khúc để đối phó với Lý Quang Nhan.

Lý Thạch vốn là tướng dưới quyền Ngô Nguyên Tế, nhưng đã đầu hàng nhà Đường, ông ta nói với Lý Tố:

- Tất cả tinh lực của Thái Châu đã chuyển về Bắc Tuyền. Bây giờ ta có thể thừa thắng xông lên, bắt sống Ngô Nguyên Tế.

Lý Tố nghe theo lệnh, cho Lý Thạch ngày mùng 10 tháng 10 dẫn 3.000 đi tiên phong, đích thân Lý Tố dẫn 3000 quân đi giữa, còn Lý Tiến Thành cùng 3000 quân đi sau chặn hậu, tiến thần tốc về phía đông.

Hành quân đến thôn Trương Sài, vì trời rét căm căm nên binh lính trấn giữ Hoài Tây đều chui vào trong lều, không phòng bị chút nào, quân tiên phong tới nơi giết hết không chừa một tên, nhanh gọn như bổ dưa thái rau vậy.

Lý Tố lệnh cho tướng sĩ vào trong thôn nghỉ ngơi, ăn uống, chuẩn bị yên ngựa cung tên để tiếp tục hành quân gấp. Đêm hôm đó, trời mưa tuyết lạnh kinh người, gió bắc thổi ào ào xé rách hết cờ, bọn ngựa lạnh quá co rúm, túm tụm lại với nhau, có 21 -22 người chết vì lạnh. Hơn nữa thôn Trương Sài ở phía đông đều là đầm lầy, đường sá đi rất khó khăn. Có một viên quan sử hỏi phải đến nơi nào. Lý Tố đáp:

-Tiến thẳng đến Thái Châu bắt sống Ngô Nguyên Tế.

Bọn quân sĩ nghe thấy thế đều khóc vang lên đòi quay về. Lý Tố nói. “Đây mới chính là lúc Ngô Nguyên Tế “ngủ say” dễ chết nhất, mọi người nhất định phải dốc toàn lực đi đến Thái Châu, như vậy mới có thể tấn công địch dễ dàng được, sau này quân sĩ đỡ khổ”. Quân lệnh như sơn, tất cả đành phải cắn răng tiến lên.

Hành quân thần tốc như vậy nên nửa đêm đã đến được thành Thái Châu. Vừa lúc đó có người báo cáo: “Cạnh thành có ao nuôi ngỗng”. Lý Tố vui mừng, lệnh cho quân dùng đá ném bọn ngỗng làm cho chúng kinh hoảng kêu lên ầm ĩ, át cả tiếng hành quân. Bọn quân lính trong thành sợ lạnh, ngủ say như chết, mấy thằng lính canh thấy ngỗng kêu ầm ĩ cũng chẳng đoái hoài tới, ai mà ngờ được có 9000 quân mã đang bao vây chặt thành Thái Châu, và chẳng ai nghĩ ra trong thời tiết khắc nghiệt thế này vẫn có người đưa quân đến đánh.

Canh tư, chính là lúc mọi người ngủ say nhất. Quân của Lý Tổ tập trung đầy đủ dưới thành, cho mấy tên lính tinh nhuệ trèo lên thành giết chết mấy thằng lính canh. Sau đó, mở cổng thành cho binh mã vào.

Trời tờ mờ sáng, tuyết ngừng rơi. Đại quân của Lý Tổ đã đứng ngoài cửa nhà của Ngô Nguyên Tế. Ngô Nguyên Tế vẫn còn đang say giấc mộng, bỗng có người lay dậy “Quan quân tiến vào thành rồi!”. Hãn vẫn chưa tin, nói:

- Có phải anh em ở Hồi Khúc đến lấy quần áo rét không?

Đến khi nghe hiệu lệnh của Lý Tổ, hãn mới bật dậy, dẫn người lên thành để đợi quân tiếp viện ở Hồi Khúc đến ứng cứu.

Nào ngờ Lý Tổ đã mời gia đình tướng Đồng Trọng Chất (tướng giữ thành Hồi Khúc) đến, đồng thời bảo một người trong số họ đưa thư chiêu hàng cho Đồng Trọng Chất. Biết tin người nhà bị giữ, lại đơn thân độc mã nên Đồng Trọng Chất mặc áo trắng đến đầu hàng. Ngô Nguyên Tế thấy tình hình như vậy đành phải giơ tay chịu trói.

Thế là Lý Tổ bình ổn đường Hoài Tây.

Sức người không thể đấu trực tiếp với mãnh hổ được. Nhưng hổ có mạnh đến thế nào chẳng nữa cũng có lúc bị đánh bại. Lý Tổ rất thông minh, anh ta đã dùng kế “muốn bắt hổ phải đợi hổ ngủ say”, do vậy mới lấy lại được Hoài Tây mà không cần phải đánh. Điều quan trọng hơn nữa là Lý Tổ biết cách khiến cho Ngô Nguyên Tế “ngủ say” mà liệu lúc hãn đã “ngủ say” để tiến đánh, không quản mưa gió tuyết lạnh căm căm, dám đương đầu với thời tiết khắc nghiệt, quyết không bỏ lỡ cơ hội ngàn vàng.

Trong cạnh tranh thương trường cũng thường gặp cục diện lấy yếu thắng mạnh. Nếu cứ đối đầu trực tiếp với nhau thì khác nào trứng chọi đá, nếu mặc kệ thì mất đi một cơ hội phát triển. Do vậy, cần phải làm cách nào đó khiến đối thủ “ngủ say” lơ là cảnh giác, sau đó mới bất ngờ khống chế, đó mới là kế tuyệt diệu nhất. Dĩ nhiên nếu đối thủ không mạnh như “mãnh hổ”, cũng có thể nhân lúc chúng không đề phòng mà nhanh chóng tấn công. Vậy thì kết quả đạt được khiến mọi người rất kinh ngạc.

Lý Gia Thành là nhà kinh doanh bất động sản giàu có của Hồng Kông vào những năm 70, không những ông ta là cao thủ về tình báo thương nghiệp mà còn là một tay thiện nghệ trong việc ru ngủ “mãnh hổ” sau đó bắt sống. Cuối những năm 70, ông ta còn ru ngủ cùng một lúc hai mãnh hổ, tự mình hưởng thụ một con còn tặng con kia cho Bao Ngọc Cương.

Hồi ấy, Lý Gia Thành nắm được một tin tình báo rất quan trọng: Ngân hàng Denver của Anh đặt tại Hồng Kông tuy là cổ đông lớn của công ty cổ

phần hữu hạn Cửu Long Thương, nhưng trên thực tế cổ phần chỉ chiếm chưa đầy 20%, quá ít để trở thành tỉ trọng điều này chứng tỏ Denver kém thế trong nền tảng của Cửu Long Thương. Do nhanh tay nhanh mắt đã trở thành khu thương nghiệp sầm uất, buôn bán kiếm lời được rất nhiều nhưng giá cổ phiếu lại không biến động trong nhiều năm liền, nếu nhân lúc ngân hàng Denver vẫn chưa tỉnh ngộ, giá đang thấp thì mua vào cổ phiếu, mua đủ 50% sẽ thay thế được Denver và trở thành đại cổ đông, có quyền vận dụng các mảnh đất có tiếng ở Cửu Long để phát triển đất phát triển bất động sản, giống như buôn bán một vốn vạn lời.

Tuy nhiên, chỉ cần có người mua vào số lượng lớn, giá cổ phiếu này nhất định sẽ tăng mà một khi nó tăng thì Denver đang trong cơn “mê ngủ” tất nhiên là tỉnh dậy, hăng lên đánh nhau ngay. Lúc ấy thực lực của Lý Gia Thành kém xa Denver.

Dĩ nhiên, Lý Gia Thành biết tính nguy hiểm của con mãnh hổ khi tấn công là thế nào, nhưng ông ta đang nắm trong tay chiến thuật “ru ngủ”, vẫn tiến hành mua cổ phiếu vào như cũ. Đến mùa thu 1978, ông ta đã mua được 18% số cổ phiếu của Cửu Long với giá thấp nhất. Lúc đó, giá cổ phiếu cũng từ 10 đồng tăng lên hơn 30 đồng.

Ngân hàng Denver rất kinh ngạc, vội vàng mua vào với số lượng lớn, đồng thời chuẩn bị tập trung tiền vốn từ Mỹ, quyết một phen sống mái với Lý Gia Thành.

Ngân hàng Denver không ngờ Lý Gia Thành lại là một tay “nhát gan”: Chiến thư của ngân hàng vừa đưa ra chưa kịp triển khai cụ thể, Lý Gia Thành đã vội giơ cờ hàng, tuyên bố không dám đối đầu với Denver, sẽ rút khỏi cuộc cạnh tranh Cửu Long và chuẩn bị bán ra những cổ phiếu đã có.

Thấy thế người của Denver rất đắc thắng, tự kiêu. Sau một hồi “vươn vai” lại bắt đầu rút vào “ngủ”, chỉ đợi giá cổ phiếu từ trên trời rơi xuống đất. Không ngờ đã trúng kế “ru hổ ngủ” của Lý Gia Thành.

Một ngày tháng 9 năm 1978, Lý Gia Thành cùng với ông vua tàu thuyền Bao Ngọc Cường tiến hành cuộc giao dịch ngắn gọn, bí mật có giá trị đạt tới 2 tỉ đô la Mỹ bàn về tách rời Cửu Long ra khỏi ngân hàng Anh Denver.

Đây đúng là cuộc giao dịch kỳ diệu! ông Lý sẽ bán hết 200.000 cổ phiếu Cửu Long cho Bao Ngọc Cường, đổi lại Bao Ngọc Cường phải giúp Lý Gia Thành mua 900.000 cổ phiếu của ngân hàng Peace đó cũng là một con mãnh hổ say ngủ!

Ngân hàng Denver vừa biết Lý Gia Thành đã giơ cờ hàng, cũng nghe giá cổ phiếu Cửu Long lúc lên cao lúc xuống thấp. Bao Ngọc Cường tiếp tục mua

mạnh cổ phiếu Cửu Long, Denver trong cơn mê ngủ cứ đợi Lý Gia Thành bán ra cổ phiếu nhưng đợi mãi đến khi phát hiện ra chúng không quay trở lại thì cho là Lý Gia Thành đùa giỡn với mình nên lại lập kế hoạch tấn công. Nhưng Bao Ngọc Cương lúc này bắt đầu bước đột kích cuối cùng, chỉ trong một quý mua đủ 100.000 cổ phiếu cần thiết, chiếm 30% toàn bộ số cổ phiếu, treo giá cổ phiếu lên cao hơn 50 đô la Hồng Kông.

Denver hốt hoảng, lòng nóng như lửa đốt, vội vàng tìm đối sách, bỏ tiền ra thu hồi lại cổ phiếu Cửu Long nhưng đã muộn, tình thế thay đổi, phải ngoan ngoãn chui vào thòng lọng của Bao Ngọc Cương.

Cũng trong lúc đó, một con mãnh hổ đang say ngủ khác - ngân hàng Peace - mở mắt ra mới phát hiện mình rơi vào thòng lọng của Lý Gia Thành, không kịp đối phó đã phải cúi đầu nghe theo rồi.

Hết