

Best-seller

CHIN-NING CHU

THUẬT ĐẤU TRÍ CHÂU Á

**GIẢI MÃ
BÍ ẨN CỦA VĂN HÓA
KINH DOANH PHƯƠNG ĐÔNG**

**CHỈ DẪN CÁCH SINH TỒN
CHO NGƯỜI PHƯƠNG TÂY
KINH DOANH Ở CHÂU Á**



PHAN THỊ MAI PHƯƠNG Dịch



NHÀ XUẤT BẢN ĐÀ NẴNG

THÔNG TIN EBOOK

Kindle Kobo Vietnam

www.facebook.com/groups/yeukindlevietnam

**Keep Calm
and
Read a Book**



Tên sách

**THUẬT ĐẤU TRÍ CHÂU Á - Giải mã bí ẩn của văn hóa kinh
doanh Phương Đông - Chỉ dẫn cách sinh tồn cho người Phương
Tây kinh doanh**

Nguyên tác

The Chinese Mind Game: The Best Kept Trade Secret of the East

Tác giả

Chin-Ning Chu

Dịch giả

Phan Thị Mai Phương

Phát hành

Saigonbook

Nhà Xuất Bản

NXB Đà Nẵng

Ebook

2021 Nguyen Thanh Liem kindlekobovn





THANK YOU FOR YOUR SUPPORT

VỚI MONG MUỐN TRẢI NGHIỆM ĐỌC SÁCH ĐIỆN TỬ PHẢI LÀ THÚ VỊ VÀ TỐT NHẤT, DỰ ÁN SỬU TÂM VÀ CHỈNH SỬA SÁCH EBOOK VỀ ĐỊNH DẠNG CHUẨN, VÀ ĐẸP ĐÃ ĐƯỢC SHIBA BẮT ĐẦU TỪ 2018. HY VỌNG NHỮNG LY CAFE YÊU THƯƠNG CỦA CÁC BẠN CÙNG VỚI SỰ VUI VẺ, ĐAM MÊ CỦA SHIBA SẼ ĐỂ LẠI CHO THẾ HỆ SAU NÀY 1 KHO SÁCH HAY ĐẸP VÀ HỮU ÍCH



MỤC LỤC | TABLE OF CONTENTS

Hội yêu đọc sách Kindle Việt Nam

LỜI CẢM ƠN

PHẦN MỘT CUỘC ĐẤU TRÍ

- 1 Chuẩn bị cho trận đấu
- 2 Thương trường như chiến trường
- 3 Tôn Tử binh pháp
- 4 Tam thập lục kế
- 5 Mặt dày, tâm đen

PHẦN HAI NGƯỜI KIẾN

- 6 Nước Nhật nói không trong 300 năm
- 7 Đạo đức và đạo đức giả
- 8 Liên hiệp Samurai
- 9 Morita và Ishihara

PHẦN BA NỮ CHÚA

- 10 Cuộc chạy đua vượt rào
- 11 Phương Tây trong cái nhìn Trung Quốc
- 12 Các mối liên hệ văn hóa và lịch sử giữa các dân tộc Châu Á
- 13 Người Trung Quốc bí ẩn
- 14 Sự bùng nổ kinh tế của Đài Loan

PHẦN BỐN NHỮNG KẺ SỐNG SỐT

- 15 Những kỳ vọng lớn

PHẦN NĂM TRÒ CHƠI KẾT THÚC

- 16 Những nước cờ chiến thắng
- 17 Cọp giấy hay sư tử đang say ngủ?

THÔNG TIN SÁCH

LỜI CẢM ƠN

Do tính phê phán thẳng thắn của những phần nói về nước Nhật hiện đại trong quyển sách này, những người cung cấp thông tin cho tôi, mà sinh kế vốn dựa vào thiện chí của các công ty Nhật hoặc chính phủ Nhật, đề nghị được giấu tên. Và bởi sự bấp bênh của tình hình chính trị của Trung Quốc lục địa, giấu tên luôn tốt nhất. Tôi trân trọng cảm ơn rất nhiều người Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, và người Mỹ gốc Á đã chia sẻ kinh nghiệm của họ với tôi. Tuy tên họ không được nêu ra đây, tôi luôn ghi nhớ ân tình của họ.

Tôi cảm ơn Eleanor Rawson, nhà xuất bản của tôi, vì tầm nhìn và sự tin chắc vào tầm quan trọng của quyển sách này, và vì đã nỗ lực xuất bản quyển sách.

Tôi vô cùng cảm ơn Grace Shaw, biên tập viên nhà xuất bản Rawson Associates, vì đã kiên nhẫn giúp tôi hoàn chỉnh bản thảo quyển sách này.

Tôi muốn bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đối với Kurt Survance, cố vấn biên tập của tôi. Nếu không có sự hỗ trợ không mệt mỏi của anh, quyển sách này đã không thể hoàn thành.

Tôi chân thành cảm ơn Natasha Kern vì những nỗ lực không mệt mỏi của cô cho quyển sách này.

Tôi xin cảm ơn Chen Wun-Yu, Shean-Tzong Tsai, Yong K. Kim, Jay Lee, Ruby Chow, Kyoko Okuno, Gayle Vrla, Lani Searl, James Clauser, và Roger Morgan vì đã hào hiệp chia sẻ thời gian và sự hiểu biết của mình với tôi.

Cuối cùng, tôi xin cúi mình tạ ơn Quyền năng vũ trụ, vì đã đặt tôi vào một khoảng không gian và thời gian, nơi tôi tiếp nhận được nhiều nền văn hóa khác nhau của châu Á.

PHẦN MỘT

CUỘC ĐẦU TRÍ

Chuẩn bị cho trận đấu

Điện thoại trong phòng khách sạn của tôi ở Bắc Kinh réo vang. Daniel Southerland, trưởng văn phòng Bắc Kinh của tờ Washington Post, gọi đến hỏi tôi liệu ngày mai tôi có thể gặp anh và một doanh nhân Canada không, người mà chúng ta sẽ gọi là David Buyer. Anh kể với tôi rằng ông Buyer này đã bị một vết đau trong chuyến đi đầu tiên đến Trung Quốc. Biết tôi đang ở Bắc Kinh, Dan nghĩ rằng có thể ông Buyer muốn kể cho tôi nghe mọi-việc đã hỏng bét ra sao. Chúng tôi gặp nhau ở tiền sảnh khách sạn rồi tìm một góc yên tĩnh để có thể chuyện trò thoải mái.

David Buyer xuất thân từ một dòng họ Canada đã nổi danh lâu đời trong ngành kinh doanh lông thú. Bốn tháng trước, Buyer đã bay sang Trung Quốc bằng một chiếc Boeing 747 được chế tạo riêng theo đơn đặt hàng, chở theo 3200 con chồn sống. Với chừng đó chồn và lời hứa trợ giúp về kỹ thuật nhằm phát triển một chương trình khoa học nuôi và gây giống chồn, ông hy vọng sẽ trở về Canada với khoản lãi chừng một triệu đôla. Nhưng mọi việc đã không diễn ra như vậy.

Ngày mai, Buyer sẽ quay về nhà trên chuyến bay sớm. Ông sẽ rời đi mà không có khoản tiền triệu đô kia mà cũng chẳng còn bầy chồn của mình. Một khi về đến nhà ông sẽ kết toán sổ sách với số thua lỗ khoảng nửa triệu đôla và cố gắng để nông trại nuôi chồn của mình khỏi bị tịch biên.

Vụ đầu tư mạo hiểm xui rủi của David Buyer bắt đầu từ hè năm 1988. Ông đã bôn chồn chờ đợi một phái đoàn từ Trung Quốc sang để kiểm định số chồn. Buyer nghĩ rằng chắc họ đã hoãn chuyến đi lại vì không muốn phải di chuyển xa như vậy. Nhưng thật ra, vấn đề chính là những thủ tục hộ chiếu và thị thực nhập cảnh phức tạp mà họ phải thực hiện.

Buyer sẽ bán cho phía Trung Quốc bầy chồn giống nên ông không muốn trễ mùa sinh sản của chồn. Mùa sinh sản của chúng càng đến gần, ông càng cảm thấy lo lắng hơn. Tin chắc rằng bầy chồn của mình sẽ vượt qua mọi cuộc kiểm tra gắt gao nhất, ông báo cho phía Trung Quốc rằng ông sẽ chở chồn sang Trung Quốc bằng máy bay. Họ có thể ký kết thỏa thuận khi ông sang đấy. Phía Trung Quốc chẳng hề tỏ ý phản đối gì. Ngay khi chiếc máy bay cất cánh cùng chuyến hàng ồn ào kia, vụ giao dịch đã thất bại, nhưng Buyer không biết điều đó, cho đến tận vài tháng sau.

Ít lâu sau khi Buyer đến Trung Quốc, giá lông chồn trên thị trường lông thú thế giới giảm. Bởi Buyer có 3200 con chồn đói cách nhà 10.000 dặm, và còn chưa bán, phía Trung Quốc vin vào sự dao động giá cả ấy để thương lượng lại hợp đồng. Nhằm gây thêm áp lực với ông, phía Trung Quốc tấn công bằng cách không chăm sóc đám chồn; họ cố tình bỏ đói chúng và dồn chúng vào những cái chuồng nhỏ xíu. Chẳng bao lâu sau, 150 con chồn của Buyer đã chết vì bệnh và vì không được chăm sóc đúng mức.

Khi biết được rằng phía Trung Quốc đang tiến hành mua một số lượng lớn chồn của một nhà nuôi chồn Phần Lan, Buyer không muốn thua lỗ thêm nữa. Ông tìm các nhà môi giới, những người có thể giúp ông thoát khỏi bế tắc và mang lại cho ông bản hợp đồng trước khi bầy chồn của ông chết hết. Dĩ nhiên là các nhà môi giới này đòi một khoản tiền thưởng đáng kể. Sau nhiều cuộc thương lượng, các nhà môi giới đã thuyết phục được bên mua ban đầu chịu mua 900 trong số 3200 con chồn với giá theo thỏa thuận trước đây là 380 đôla một con, nhưng phía mua chỉ đồng ý trả có 30 đôla một con cho số còn lại.

Cuối cùng, các nhà môi giới đã bán được số chồn còn lại ngoài chợ đen với giá cực hạ. Nhưng, ngoài chuyện giảm giá thê thảm, để bán được hàng, Buyer đã phải hứa bảo trợ cho cả chục đứa con của nhiều quan chức Trung Quốc đi du học Canada. Rồi đây ông sẽ phải lấy tiền túi trả

học phí cùng sinh hoạt phí bốn năm đại học cho đám nhóc ấy. Nhưng giờ đây ông đã biết được lẽ thói của Trung Quốc. Họ muốn gì ông cũng gặt đầu hết để có thể bán tổng đi bầy chồn rồi chuồn khỏi đó.

Buổi tối chúng tôi gặp nhau, ông Buyer đang mang theo 200.000 đôla Mỹ, tiền mặt, khâu kín trong lớp vải lót áo khoác. Vụ giao dịch bí mật mà các nhà môi giới đã giúp ông dàn xếp khiến việc chuyển tiền ra khỏi Trung Quốc theo lối thông thường không thể thực hiện được. Ngoài việc phải chịu thiệt hại nặng về tài chính, ông còn đang đối mặt với nguy cơ đáng sợ, sống phần đời còn lại trong một nhà tù Trung Quốc nếu nhân viên an ninh sân bay phát hiện ra khoản tiền mặt ấy.

Buyer đã phạm phải một sai lầm nghiêm trọng khi chưa nhận tiền mà đã vận chuyển chồn đi. Nhưng đó chẳng phải là sai lầm đầu tiên hay sai lầm nghiêm trọng nhất của ông. Chỉ đến khi quay lại Trung Quốc vào tháng Tám năm 1989 tôi mới biết được vấn đề thực sự là gì.

Tôi quyết định liên hệ với ông Zhang, viên chức Trung Quốc đã thu xếp vụ giao dịch với David Buyer. Chỉ sau vài phút chuyện trò với ông này, tôi đã hiểu ra vấn đề. Ông ta chẳng ngần ngại thể hiện sự tức giận của mình với Buyer. Quyết định của Buyer - chở bầy chồn sang Trung Quốc bằng máy bay thay vì chờ ông Zhang cùng các cộng sự sang gặp - đã cướp mất của họ chuyến đi Canada mà họ hằng trông đợi nhiều tháng trời. Đối với các viên chức Trung Quốc, đi nước ngoài là đặc quyền hiếm hoi và danh giá nhất mà họ có thể có. Họ không thể dung thứ cho Buyer vì đã cướp đi của họ cơ hội quý giá được đến phương Tây. Nỗi thất vọng ấy đã dập tắt sự nhiệt tình của họ đối với toàn bộ dự án.

Vụ Buyer có thể không là trường hợp điển hình, nhưng sự thiếu am hiểu mà câu chuyện ấy phản ánh thì rất pho biên. Trong cuộc đời làm đại diện cho các công ty phương Tây kinh doanh tại châu Á, tôi luôn cảm thấy thất vọng vì tinh thần phương Đông và phương Tây chẳng chịu gặp nhau.

Sự khác biệt lớn về ngôn ngữ của phương Tây và phương Đông là một rào cản dễ hiểu. Nhưng ngôn ngữ không chỉ được dùng để diễn đạt suy nghĩ của chúng ta, nó còn được dùng để tư duy nữa. Nguyên nhân ẩn sau sự hiểu nhầm đó không phải là do ngôn ngữ mà là do lối tư duy của chúng ta: lối tư duy của phương Đông và phương Tây cũng khác nhau như ngôn ngữ của họ vậy.

Có lần tôi nghe Donal Frisbee, tổng giám đốc điều hành kiêm chủ tịch PacifiCorp, phát biểu “Chỉ cần hiểu được người châu Á nghĩ gì, tôi sẽ biết cách ứng phó với họ.” Ông Frisbee tỏ ra nhạy bén hơn đa số các doanh nhân phương Tây trong việc nhận định vấn đề. Nhiều người cứ cho rằng họ hiểu rõ và không muốn ai khuyên nhủ gì. Tôi đã từng bỏ cả buổi chiều ngồi nghe một vị có thâm niên ba mươi lăm năm thành công trong lĩnh vực tiếp thị. “Tiếp thị là tiếp thị,” ông ta bảo tôi. “Tôi hiểu rõ công việc của mình. Tiếp thị ở châu Á thì có gì khác chứ?”

Đã có không ít sách viết về việc kinh doanh ở châu Á. Nhiều quyển miêu tả cách người châu Á thực hiện các vụ giao dịch một cách chuẩn xác và tỏ ra đã có nghiên cứu tỉ mỉ, nhưng tôi chưa được đọc quyển nào làm sáng tỏ lý do tại sao người châu Á lại thực hiện các vụ giao dịch theo cách như vậy. Học về cách hành động của một doanh nhân châu Á mà không hiểu được động cơ của anh ta thì chẳng giúp ích một người phương Tây là bao trong việc giao dịch thành công với anh ta. Nhất thiết phải hiểu được nguyên nhân sâu xa trong hành động của một người châu Á. Quyển sách này sẽ trình bày về các nguyên nhân ấy.

Lối tư duy chiến lược vốn ăn sâu trong trí người phương Đông. Các chiến lược cụ thể xử trí mọi tình huống trong cuộc sống đã được phát triển, cải tiến và nghiên cứu trong hàng nghìn năm rồi. Nếu một người phương Tây không cố tìm hiểu tâm trí người phương Đông, anh ta sẽ thấy rằng chẳng thể nào phát hiện ra được cái mạng nhện chiến lược phức tạp mà các đối tác châu Á đang chăng ra quanh mình, và rồi sẽ trở thành nạn nhân của họ.

Cũng giống như David Buyer, rất nhiều người phương Tây đã phải trả giá đắt cho sự kém hiểu biết của mình khi làm ăn với phương Đông. Ông Buyer chẳng phải là người không hiểu biết. Ông đã tìm cách đoán ra lý do khiến phái đoàn Trung Quốc hoãn chuyến viếng thăm Canada của họ. Trong phạm vi hiểu biết của một doanh nhân phương Tây, đó là sự phỏng đoán chính xác; sai lầm của Buyer là ở chỗ ông đã tin chắc rằng điều gì đúng với ông thì cũng đúng với người Trung Quốc.

Tôi là một phụ nữ Trung Hoa. Dòng họ tôi đã nhiều đời sống bên dòng sông Áp Lực ở Đông Bắc Bình Nguyên. Hồi bé, cha tôi từng cùng bạn bè ông trả cho người lái đò vài xu để nhờ ông ta chở sang bên kia bờ sông Áp Lực chơi trò đánh trận giả với bọn con trai Triều Tiên bên ấy. Thời ấy, mà bây giờ cũng thế, dòng Áp Lực là địa giới giữa Triều Tiên và vùng Đông Bắc Bình Nguyên, nhưng trong nhiều thế kỷ, đường biên giới dịch chuyển tới lui trên vùng đất này. Văn hóa của miền này là sự pha trộn giữa văn hóa Trung Hoa và văn hóa Triều Tiên.

Vào cuối thế kỷ mười chín, người Nhật đã có mặt ở Đông Bắc Bình Nguyên. Năm 1931, họ chính thức sáp nhập Đông Bắc Bình Nguyên vào lãnh thổ Nhật Bản. Nước Nhật thực dân hành động rất khác với các nước thực dân phương Tây. Họ không đơn giản chỉ tìm cách khai thác của cải và tài nguyên của các thuộc địa, họ còn nỗ lực thay thế ngôn ngữ và văn hóa bản địa bằng ngôn ngữ và văn hóa Nhật. Họ cố gắng truyền cho dân thuộc địa lòng tự hào và phẩm chất của người Nhật.

Cha mẹ tôi học chương trình Nhật, do các giáo viên người Nhật giảng dạy, trong một ngôi trường chỉ nói tiếng Nhật. Họ học nói tiếng Nhật lưu loát và hấp thu rất nhiều nét văn hóa Nhật. Mẹ tôi thường giả vờ là người Nhật để gia đình mình được đối xử tốt hơn nhiều người Trung Quốc khác trong thời tạm chiếm. Năm 1949, gia đình tôi rời Trung Hoa lục địa đến Đài Loan, nơi tôi lớn lên.

Đài Loan, cũng giống như Đông Bắc Bình Nguyên, là thuộc địa của Nhật Bản trong suốt nửa thế kỷ trước khi Nhật Bản bại trận trong Chiến

tranh Thế giới lần thứ hai. Thời tôi còn đi học, nhiều ngôi trường vẫn còn chịu ảnh hưởng của Nhật Bản. Khi các giáo viên tức giận, họ sẽ mắng chúng tôi bằng tiếng Nhật. Chỉ đến khi đã trưởng thành và đã đi nhiều nơi ở châu Á cũng như phương Tây tôi mới nhận ra rằng gia đình tôi chịu ảnh hưởng của văn hóa Nhật Bản - cũng như văn hóa Triều Tiên sâu sắc như thế nào.

Tuy có rất nhiều nét tương đồng, giữa người Trung Quốc, Nhật Bản, và Triều Tiên cũng có nhiều điểm khác nhau rõ rệt. Người phương Tây thường có xu hướng thấy sự giống nhau mà ít khi nhận biết sự khác biệt. Họ thường có xu hướng xem những người này là người châu Á chứ không phân biệt là Trung Quốc, Nhật Bản hay Triều Tiên. Mục tiêu của quyển sách này là giúp cho bạn có cảm nhận riêng về tính cách của người Trung Quốc, người Nhật và người Triều Tiên và cũng cho biết điều này đã ảnh hưởng đến những vụ giao dịch giữa họ với người phương Tây như thế nào. Để thực hiện được điều này, tôi sẽ phải thảo luận về những nét tính cách đặc thù của mỗi quốc gia.

Sẽ có ít nhiều sai lạc nếu chúng ta tô đậm những đặc điểm về bản chất là của cá nhân rồi xem đó là tính cách của cả một dân tộc. Nếu việc đó được thực hiện thì nó phải được thực hiện một cách thận trọng; nếu không thì chúng ta sẽ chỉ đi đến những định kiến vô nghĩa mà thôi. Tuy nhiên, thảo luận về các giá trị và niềm tin phổ biến giữa đa số, nếu không muốn nói là tất cả, các cá nhân tạo nên một quốc gia, là việc cần làm. Có một điều gì đó có thể coi là ý thức tập thể. Có những điều được xem là tính cách của dân tộc. Tôi sẽ thảo luận về các vấn đề này không phải để giảm thiểu sự khác biệt vốn tồn tại trong mỗi dân tộc và cũng không muốn xúc phạm bất cứ ai.

Giá trị của những khái quát về tính cách mà tôi sẽ đề cập đến không phải ở chỗ nó hoàn toàn đúng mà ở chỗ nó được thừa nhận rộng rãi chính bởi những người đang được gán cho những nét tính cách ấy. Người Hoa rất hay phân tích tính cách người Hoa qua hình thức một

“người Trung Hoa điển hình” giả định. Những khiếm khuyết trong tính cách ấy thường được gọi là “căn bệnh dân tộc”, còn các đức tính tốt là “phẩm cách dân tộc”.

Tôi không định viết một quyển biên khảo. Tôi sẽ không đưa ra các số liệu để minh chứng cho điều mình trình bày. Tôi chỉ xét đến quan niệm phổ biến. Khi thằng thản nói “Giới doanh nhân Triều Tiên thích rượu. Họ hay uống mà cũng mạnh rượu nữa”, tôi không định đề cập đến nghiên cứu mới nhất về mức tiêu thụ rượu tính theo đầu người Triều Tiên. Tôi cũng không muốn người ta dựa vào đó mà cho rằng tôi có ý nói doanh nhân Triều Tiên chẳng biết tiết chế hay điều độ. Điều tôi muốn nói là nếu bạn ngẫu nhiên hỏi một trăm người trên đường phố Seoul, Bắc Kinh và Tokyo rằng “Người Triều Tiên có biết uống rượu không?” thì tám mươi trong số đó sẽ phá lên cười trả lời “Như hũ chìm.” Khi đưa ra những nhận định như vậy, tôi không hề có chủ ý đả kích tính cách Triều Tiên, mà chỉ muốn trang bị cho độc giả phương Tây một nhận thức phổ biến mà người châu Á nào cũng có: “Nếu bạn định đi uống vài ly với vị chủ nhà Triều Tiên thì nên hiểu rõ việc mình sắp làm.”

Mọi người châu Á đều đồng ý rằng có nhiều phẩm chất đặc trưng của dân tộc rất dễ nhận thấy, phân biệt người Trung Quốc, Triều Tiên và Nhật Bản. Hơn thế, họ còn nhất trí với nhau về các phẩm chất ấy. Nhưng những phẩm chất ấy là tốt hay xấu thì họ có quan điểm khác nhau và sự khác nhau này chủ yếu tùy thuộc vào việc chúng được gán cho họ hay cho người khác.

Đối với một số độc giả phương Tây nhạy cảm về vấn đề chủng tộc, có thể việc thảo luận về đặc điểm của các nhóm người thuộc các chủng tộc và quốc gia khác nhau dường như mang màu sắc phân biệt chủng tộc. Quan niệm về phân biệt chủng tộc của người phương Đông rất khác với quan niệm của người phương Tây. Các quan điểm về sự ưu việt hay kém cỏi của một chủng tộc chưa bao giờ bị nghi ngại như ở phương Tây. Có những xúc cảm mãnh liệt về sự ưu việt của chủng tộc giữa người Trung

Quốc, Nhật Bản và Triều Tiên, dù theo quan điểm tiến hóa, các dân tộc này liên quan mật thiết với nhau. Ở phương Đông, ý tưởng dân tộc này ưu việt hơn dân tộc khác hầu như được mọi người thừa nhận.

Người châu Á không có sự nhạy cảm về các vấn đề chủng tộc như người Mỹ. Với họ, vấn đề đó không gây xúc động mạnh. Người châu Á xem việc cảm thấy chủng tộc, tổ quốc, thành phố, gia đình mình tốt đẹp hơn người khác là điều tự nhiên. Người phương Tây cũng có hầu hết các quan điểm đó và thường nói về chúng với những từ chê bai nhẹ nhàng như “sôvanh”, “dân tộc chủ nghĩa”, “cục bộ, địa phương”. Nhưng trong tiếng Anh, từ “phân biệt chủng tộc” là một từ rất nghiêm trọng, dù thường thì nó chỉ thể hiện khuyết điểm phổ biến của con người là tin rằng “những gì thuộc về tôi tốt đẹp hơn những gì thuộc về anh”.

Mối quan ngại về vấn đề chủng tộc ở Mỹ nghiêm trọng đến nỗi người ta không thể nhắc đến chủng tộc bởi sợ xúc phạm người khác. Henrietta Anne Klauser, tác giả quyển *Writing on Both Sides of the Brain* (NXB Harper & Row, 1987), đã kể cho tôi nghe về một cuộc gọi khẩn cấp từ biên tập viên của bà trước khi sách xuất bản. Biên tập viên ấy khẳng định rằng có một câu phải được viết lại bởi có một từ có tính phân biệt chủng tộc. Câu ấy như sau: “Tôi tôn sùng giấy và ngày ngày cầu Chúa phù hộ cho người Trung Quốc nào đã phát minh ra nó.” Câu mà biên tập viên cho rằng có thể chấp nhận được: “Tôi tôn sùng giấy và ngày ngày cầu Chúa phù hộ cho nhà phát minh người Trung Quốc nào đã phát minh ra nó.” Đối với người phụ nữ Trung Quốc này, câu đầu tiên thể hiện thiện cảm của cá nhân bà Klauser đối với người Trung Quốc. Câu “vô trùng” kia không có mối thiện cảm ấy. Người châu Á khó có thể hiểu được câu đầu tiên kia có vấn đề gì.

Ruby Chow, nguyên là hội viên hội đồng quận King trong một thời gian dài, đã kể cho tôi nghe câu chuyện sau:

Vào đầu những năm năm mươi của thế kỷ trước, khu Chinatown ở Seattle được đặt tên lại là “The International District” (*Quận Quốc tế*)

Nguyên nhân của sự thay đổi này không rõ ràng lắm. Trong những năm gần đây, có một phong trào đòi phục hồi tên Chinatown. Điều này bị một số thành viên trong Hội đồng thành phố phản đối. Norm Rice, lúc còn làm hội viên Hội đồng thành phố trước khi đắc cử thị trưởng, chống lại việc khôi phục tên cũ viện lẽ rằng đó là một định kiến có tính xúc phạm. Peter Woo, chủ tịch Hội từ thiện Chong Wa và là một trong những người đứng đầu cộng đồng người Hoa ở Seattle, công khai tuyên bố không đồng tình với Rice rằng đó là một định kiến có tính xúc phạm.

Người Trung Hoa sinh ra ở châu Á tự hào là người Hoa và, nói chung, không cảm thấy cái tên Chinatown có vấn đề gì. Người Mỹ gốc Hoa vốn lớn lên với các quan điểm của người Mỹ về vấn đề chủng tộc mới là những người có thể cảm thấy bị xúc phạm. Hội đồng Rice, tôi nói điều này không hề có ý xúc phạm, có vẻ như đã đem cách nhìn của mình với tư cách là một người Mỹ da đen để nhìn nhận một vấn đề mà những người lẽ ra phải cảm thấy bị xúc phạm nhất, đã không thấy nó nghiêm trọng như vậy.

Người phương Đông không cảm thấy có lỗi khi có tư tưởng phân biệt chủng tộc, nhưng họ biết rằng người phương Tây, nhất là người Mỹ, cảm thấy như vậy. Họ thường dùng lời lẽ công kích sự phân biệt chủng tộc để vô hiệu hóa các đối thủ Tây phương của mình. Một chính trị gia Nhật có thể vừa lớn tiếng quy kết những lời chỉ trích Nhật Bản của người Mỹ là có động cơ phân biệt chủng tộc, vừa xác tín rằng Nhật là dân tộc ưu việt hơn người Cáp-ca, và cũng hơn những người láng giềng Trung Quốc và Triều Tiên. Có thể ông ta sẽ chẳng bao giờ thừa nhận điều này với người phương Tây, nhưng giữa người phương Đông với nhau, tư duy kiểu phân biệt chủng tộc như vậy phổ biến đến nỗi họ sẽ không thêm phủ nhận hay cảm thấy áy náy.

Mục tiêu của quyển sách này là giúp người phương Tây có được cái nhìn từ bên trong về người phương Đông chứ không phải từ bên ngoài. Để có thể thấu hiểu được như vậy, độc giả cần phải từ bỏ mọi định kiến.

Khi đọc quyển sách này, bạn hãy thoát khỏi di sản phương Tây của mình để trở thành một người phương Đông. Chỉ khi làm như vậy bạn mới có thể hiểu được bản chất của người phương Đông.

■ XEM LỊCH SỬ NHƯ TẤM GƯƠNG

Chẳng có gì khó hiểu khi các nhà chính trị và doanh nhân Mỹ thường cảm thấy thất vọng khi làm việc với người châu Á. Người Mỹ đôi khi cho rằng cách xử sự của người phương Đông là không chuyên nghiệp và mâu thuẫn, trong khi trên thực tế người phương Đông học tập và tuân thủ một hệ thống các nguyên tắc rõ ràng hơn nhiều so với các đối tác người Mỹ của họ. Họ rút ra những nguyên tắc này khi nghiên cứu lịch sử rồi áp dụng vào các tình huống trong cuộc sống hàng ngày.

Việc nghiên cứu lịch sử, nhìn chung thật sự nghiêm túc, phổ biến ở phương Đông hơn là phương Tây do cách sát hạch của nhiều ngành nghề vốn vô cùng quan trọng đối với sự thăng tiến của mỗi cá nhân thuộc mọi giới. Bắt nguồn từ Trung Quốc, cách sát hạch này còn được Nhật Bản và Triều Tiên áp dụng rộng khắp. Ở Trung Quốc, cách sát hạch này theo truyền thống vốn là con đường duy nhất để thăng tiến trong xã hội. Sĩ tử sẽ đỗ kỳ thi địa phương nếu vượt qua những người tham gia các cuộc thi ở đây. Việc thành công trong các kỳ thi địa phương sẽ giúp họ có đủ tư cách tham gia kỳ thi quốc gia. Việc được đánh giá cao trong kỳ thi quốc gia có thể ngay lập tức đưa một hàn sĩ lên địa vị của một người giàu có và quyền lực. Bởi các kỳ thi này rất quan trọng đối với sự nghiệp, mọi người đều học để thi.

Các kỳ thi này đặc biệt chú trọng lịch sử, văn chương và triết học. Khi học các môn này, sự kiện không quan trọng bằng con người, mà nguyên nhân phía sau các sự kiện và hành động thậm chí còn quan trọng hơn. Tâm trí con người luôn là đối tượng nghiên cứu. Các học giả Trung

Quốc xem các sự kiện lịch sử như câu chuyện minh họa cho các nguyên lý vũ trụ đang vận hành. Họ nghiên cứu lịch sử để có thể hiểu được các nguyên lý ấy, nhằm áp dụng vào mọi tình huống trong cuộc sống.

Ở phương Tây, các bài học lịch sử hiếm khi được áp dụng vào cuộc sống thường ngày và thường bị người ta lãng quên sau khi tốt nghiệp. Ở phương Đông thì khác.

Người châu Á nào cũng biết câu cách ngôn này: “*Hãy xem lịch sử như tấm gương*”. Các nhà lãnh đạo châu Á ngày nay cũng làm y như vậy, tìm những kiến thức cổ xưa có được từ các thí dụ lịch sử để định hướng cho công việc thường ngày và cho công việc chính trị. Để hiểu được triết lý kinh doanh của người châu Á ngày nay, chúng ta cần phải nghiên cứu các nguồn này.

Vào cuối những năm bảy mươi của thế kỷ trước, khi Trung Quốc mở cửa lại, người Trung Quốc bị phương Tây chỉ trích về các động thái chính trị và kinh tế kỳ quặc. Nhưng chiến lược ẩn trong các động thái ấy của Trung Hoa lục địa chẳng có gì khác so với các chiến lược của Nhật Bản, Triều Tiên, Đài Loan, Hong Kong hay Singapore. Nhưng bởi việc giao dịch quốc tế ở các quốc gia này có lịch sử dài hơn, người ở các nước này có cơ hội hiệu chỉnh phương pháp thương lượng của họ khi giao dịch với thế giới phương Tây. Các phương pháp của họ không thật sự khác biệt với các chiến thuật và khái niệm nguyên thủy mà người Trung Quốc sử dụng, mà đơn giản là một phiên bản đã được cập nhật thôi.

Bất luận người phương Tây có thể chỉ trích cách xử sự của các đối tác người Hoa thế nào khi giao dịch với họ, anh ta phải biết rằng Trung Quốc là nền văn minh lâu đời nhất thế giới. Trung Quốc tồn tại trong khi nhiều nền văn minh khác đã biến mất. Ngày nay, Trung Quốc một lần nữa bắt đầu khẳng định vị trí quan trọng của mình trên trường quốc tế. Rõ ràng là, các nguyên nhân văn hóa là cơ sở của một số cách xử sự khó hiểu, thiếu chuyên nghiệp, và có vẻ không phù hợp, nhưng có thể một

vài động thái của họ chỉ là sự phản ánh lại thái độ ngạo mạn ngớ ngẩn của một số chính trị gia và doanh nhân phương Tây, những người đánh giá cả thế giới theo các tiêu chí phương Tây. Trong các chương sau, chúng tôi sẽ xem xét các chiến thuật ẩn sau những hành động của các doanh nhân châu Á và đưa ra những câu chuyện minh họa cách ứng dụng của họ.

■ THƯƠNG TRƯỜNG NHƯ CHIẾN TRƯỜNG

Ngạn ngữ Trung Hoa có câu: “Shang chang ru zhan chang” dịch theo nghĩa đen là “Thương trường như chiến trường”. Đó là cách người châu Á nhìn nhận tầm quan trọng của việc thành bại trong thế giới kinh doanh. Thành công về kinh tế của một quốc gia chắc chắn ảnh hưởng đến sự tồn vong và thịnh vượng của quốc gia cũng như diễn biến của cuộc chiến. Người châu Á hiểu bản chất thật sự của sự cạnh tranh về kinh tế. Họ nhìn nhận và gọi nó theo đúng bản chất của nó: “Thương trường như chiến trường.”

Người Nhật luôn là người học giỏi nhất câu ngạn ngữ sáng suốt này của người Trung Quốc. Và khi việc áp dụng đạt đến trình độ hoàn hảo, trò đã giỏi hơn thầy. Nguồn tài nguyên thiên nhiên nghèo nàn luôn là mối quan ngại của các nhà lãnh đạo Nhật Bản. Các cuộc xâm lược Trung Quốc và Đài Loan của Nhật Bản vào năm 1874 và trong chiến tranh Thế giới lần thứ hai là những hành động xuất phát từ nhu cầu mở rộng lãnh thổ nhằm bảo đảm sự tồn tại của nền văn minh trên đảo quốc Nhật Bản biệt lập. Sau chiến tranh Thế giới lần thứ hai, người Nhật nhớ lại câu ngạn ngữ cổ xưa của người Trung Quốc “Thương trường như chiến trường” và bắt đầu chuyên tâm áp dụng. Nhờ chiến thắng trên thương trường, nước Nhật đã vượt qua được sự thất bại về quân sự và bảo đảm được sự tồn tại của quốc gia. Điều này minh chứng cho một

ngạn ngữ khác của Trung Quốc: “Chiến thắng vĩ đại nhất là thắng mà không cần phải đánh.”

■ CHIẾN LƯỢC QUÂN SỰ TRONG KINH DOANH

Người châu Á tin rằng thương trường như chiến trường và cuộc sống là một cuộc chiến nên họ cũng tin rằng thông thạo chiến thuật quân sự là thiết yếu đối với sự thành công cũng như sự sống còn. Các nhà lãnh đạo châu Á luôn coi trọng việc học tập các luận thuyết kinh điển của Trung Hoa về chiến thuật quân sự, binh pháp. Người dân cũng học tập các luận thuyết ấy nhằm áp dụng các nguyên tắc trong đó vào công việc thường ngày.

Người phương Đông tin rằng mọi yếu tố trong cuộc sống đều có liên quan với nhau. Sự sáng suốt dẫn dắt các vị tướng trên chiến trường cũng chính là sự sáng suốt của các chính trị gia khi thực thi quyền hành của mình. Cũng chính sự sáng suốt ấy dẫn lối tất cả chúng ta trong cuộc sống hàng ngày. Người châu Á không cảm thấy có gì là mâu thuẫn khi tìm kiếm trong các quyển sách về chiến lược quân sự các nguyên tắc nhằm áp dụng vào cuộc sống đời thường, gia đình, nơi làm việc và cả thế giới nói chung.

■ VAI TRÒ CỦA BINH PHÁP (BING-FA)

Trong tiếng Hoa, từ *Bing* có nghĩa là binh, người lính. *Fa* có nghĩa là pháp, nghệ thuật hoặc nguyên tắc. *Bing-Fa* thường được dịch ra tiếng Anh là “chiến lược quân sự” hoặc “nghệ thuật chiến tranh”. Đối với tôi thì hai lối chuyển ngữ ấy không có lối nào chuẩn xác. *Binh pháp* là hình thức tư duy chiến lược thoát tiên được phát triển nhằm phục vụ cho mục

đích quân sự để rồi từ đó được áp dụng trong tất cả các mối tương tác giữa người với người.

Thật sai lầm nếu dịch *Binh pháp* thành tựa đề của một quyển binh pháp nào đó. Chẳng hạn, *Tôn Tử binh pháp* không phải là quyển sách có tựa đề là *Binh pháp* hay *Nghệ thuật chiến tranh*. Nó là luận thuyết của Tôn Tử về binh pháp và, đúng như vậy, nó phân biệt với các luận thuyết khác về chủ đề này: Thái Công binh pháp, Ngô Khởi binh pháp, Tôn Tần binh pháp và rất nhiều, rất nhiều nữa.

Những quyển binh pháp đầu tiên là hai quyển sách được dâng lên Thái Công vào khoảng 1200 năm trước Công nguyên. Kể từ đó, hàng trăm quyển binh pháp đã được viết và nhiều quyển đã giành được vị trí quan trọng trong nền văn học Trung Quốc và nền văn học châu Á.

Vào năm 221 trước Công nguyên, Tần Thủy Hoàng đã ra lệnh đốt hết sách ở Trung Quốc. Các học giả đã bất chấp hình phạt, liêu chết giấu đi sách vở của mình, và theo sách vở ghi lại thì đầu đời nhà Hán (206 trước Công nguyên), còn lại 182 quyển binh pháp khác nhau đã thoát được ngọn lửa nhà Tần. Trong khoảng thời gian từ 206 trước Công nguyên đến năm 24 sau Công nguyên, một tuyển tập binh pháp nổi tiếng đã được viết. Bộ *Yi-Wen*, tựa của tuyển tập này, gồm có 596 quyển. Trong số 596 quyển này, 53 quyển bàn về binh pháp. Thời bấy giờ, kỹ thuật in còn chưa có. Các quyển sách được khắc hoặc viết lên gỗ hoặc các tấm thẻ tre. Tầm quan trọng của kiến thức về binh pháp đối với người Trung Quốc thể hiện rõ qua số lượng sách về vấn đề này, vốn được viết hoặc khắc theo lối thủ công hết sức công phu, cũng như qua sự nguy hiểm mà người Trung Quốc đã bất chấp để gìn giữ những quyển sách ấy.

Vào thế kỷ thứ ba sau Công nguyên, lúc lâm chung, Hoàng đế Lưu Bị bảo con trai phải học kỹ môn binh pháp. Nghe vậy, Khổng Minh, đã để sang một bên mọi trọng trách để chép lại các quyển binh pháp cổ xưa và đích thân hướng dẫn cho vị thái tử trẻ tuổi. Điều này được xem là một việc làm đúng đắn và khôn ngoan. Đây là câu chuyện mà ngày nay,

người Trung Quốc nào cũng biết và việc học tập binh pháp vẫn còn được xem là đúng đắn và khôn ngoan.

■ ẢNH HƯỞNG CỦA TRIẾT HỌC

Đạo sinh Nhất

Nhất sinh Nhị

Nhị sinh Tam

Tam sinh vạn vật

Vạn vật không có vật nào là không công âm ôm dương

Kết hợp các nguồn lực này, sự hòa hợp sẽ được tạo thành.

Lão Tử, Đạo đức Kinh

Trong lịch sử Trung Quốc, thời hoàng kim của việc xây dựng các luận thuyết binh pháp là vào khoảng năm trăm năm từ đầu thời Xuân Thu đến cuối thời Chiến quốc (772 - 221 trCN). Nhiều quyển binh pháp kinh điển được viết trong giai đoạn này. Thời bấy giờ, chiến tranh hầu như lúc nào cũng xảy ra nên chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi việc nghiên cứu chiến lược quân sự lại chiếm vị trí quan trọng như vậy. Nhưng đây cũng là thời của Khổng Tử, Lão Tử, Trang Tử, Hàn Phi Tử và Mạnh Tử. Các triết gia vĩ đại nhất trong lịch sử Trung Quốc sống và thuyết giảng trong thời đại này và những lời dạy của họ đã ảnh hưởng đến sự phát triển của binh pháp.

Người phương Đông không phân loại việc tìm kiếm tri thức tách bạch và cứng nhắc mà theo đó mỗi lĩnh vực chịu sự chi phối của một hệ thống các nguyên tắc riêng biệt. Thay vào đó, họ tìm kiếm một nguyên tắc chung nhất trong mọi biểu hiện của vũ trụ. Chẳng có gì là mâu thuẫn khi tìm kiếm các nguyên tắc về chiến lược quân sự trong những lời dạy của một thánh nhân. Lão Tử có lẽ đã ảnh hưởng đến sự phát triển của binh pháp nhiều hơn bất cứ ai. Ngài dạy rằng nguyên lý của vũ trụ chỉ là một, và rồi một biến thành vạn vật. Các bậc thầy về binh pháp hiểu rằng bằng cách biết mình và sửa mình theo nguyên lý của vũ trụ trong các

tình huống quân sự, họ có thể điều khiển được kết quả của trận đánh và cuộc chiến.

Hầu như từ rất xưa, Kinh Dịch, hay Sách về sự biến đổi, đã ảnh hưởng đến mọi khía cạnh trong tư tưởng người Trung Quốc, kể cả binh pháp. Tri thức về Đạo và Kinh Dịch bắt nguồn từ sự quan sát cuộc sống. Đạo là bản chất của Đấng Một, còn Kinh Dịch là sự đổi thay không ngừng của Đấng Một ấy. Vì vậy, sự kết hợp hai nguồn tri thức này cho phép người ta hiểu được bản chất của cái bất biến và cái vô thường, cổ nhân đã nắm bắt được bản chất của Đạo và Kinh Dịch và khám phá ra nhịp điệu tự nhiên của chiến lược quân sự.

■ THỰC KHÁCH (SHI KE)

Các cố vấn, cả về quân sự lẫn ngoại giao, có vị trí lịch sử ở mọi quốc gia, nhưng không ở đâu giới này phát triển mạnh mẽ như ở Trung Hoa cổ đại. Công việc của các nhà chiến lược được định rõ và chuyên sâu. Các vị cố vấn này được gọi là “Shi Ke”, nghĩa là Thực khách. Chữ Thực khách bắt nguồn từ thực tế là các nhà chiến lược này được chu cấp chỉ nhờ sự sáng suốt của họ mà thôi. Họ chẳng có nhiệm vụ nào khác ngoài việc cho lời khuyên về cách tiến hành chiến tranh hoặc ngoại giao. Thời hoàng kim của những Thực khách này là vào thế kỷ thứ ba trước Công nguyên, khi tể tướng Lã Bất Vi tập trung đến 3000 Thực khách vào thời Tần. Nhiều chiến lược binh pháp còn sót lại đến nay là do các Thực khách này viết nên.

■ SỨC MẠNH CỦA BINH PHÁP Ở CHÂU Á NGÀY NAY

Ảnh hưởng của binh pháp không chỉ giới hạn ở Trung Quốc mà còn lan rộng ra Nhật Bản, Triều Tiên và các quốc gia phương Đông chịu ảnh hưởng của nền văn hóa Trung Hoa khác. Bất cứ người nào hàng ngày giao tiếp với người châu Á đều phải nắm vững kiến thức và chiến lược binh pháp.

Quyển hoàn chỉnh nhất trong số các quyển binh pháp cổ là quyển Tôn tử Binh pháp (thường được dịch ra tiếng Anh là *Sun Tzu's Art of War*). Được viết vào thế kỷ thứ tư trước Công Nguyên, đây là một trong những quyển binh pháp nổi tiếng nhất đối với người châu Á. Quyển này được rất nhiều chính trị gia và doanh nhân hàng đầu nghiên ngẫm, và trong chương tiếp theo chúng ta sẽ xem xét một số khía cạnh của quyển sách này. Có lần, tôi đã phỏng vấn Takashi Yamamura, tổng giám đốc tập đoàn C. Itoh & Co., Ltd., có tầm hoạt động rất rộng ở Trung Quốc. Tôi hỏi ông Yamamura rằng ông có đọc Tôn tử Binh pháp không. Ông sửng sốt nhìn tôi rồi trả lời “Dĩ nhiên là có.” Đó là một câu hỏi ngớ ngẩn. Bất cứ người Trung Quốc nào cũng có thể dễ dàng đoán được rằng một doanh nhân Nhật Bản thành đạt hẳn phải biết Tôn tử. Nhưng vì câu hỏi ấy rất có ích cho độc giả phương Tây, tôi vẫn phải hỏi, để đảm bảo tính chính xác.

Mọi học sinh Nhật Bản đều biết câu chuyện về Minamoto Yoshiie và đàn ngỗng trời. Trên đường tiến đánh pháo đài của một kẻ địch, Yoshiie, một lãnh chúa phong kiến thế kỷ thứ mười một, quan sát thấy một đàn ngỗng trời hoảng hốt bay vụt lên từ cánh rừng mà ông phải đi qua. Nhờ đã học về binh pháp Trung Hoa, ông hiểu rằng rất có thể đàn ngỗng trời ấy đã bị một toán quân mai phục xua đi. Ông đã dẫn quân bao vây toán quân mai phục, đánh úp và tiêu diệt kẻ thù của mình.

■ THÍCH ĐẤU TRÍ

Việc nghiên cứu lịch sử và các quyền binh pháp không hoàn toàn giải thích được tại sao lối tư duy chiến lược lại phổ biến đến vậy ở phương Đông. Lối tư duy ấy ngay cả trẻ em và những người chưa từng học qua binh pháp cũng sử dụng. Khi đã thấm nhuần văn hóa Trung Hoa, người ta sẽ hấp thu lối tư duy chiến lược một cách vô thức và học cách ưa thích kiểu đấu trí tranh tài như một khía cạnh tự nhiên trong mỗi tương tác giữa con người.

Dưới đây là một câu chuyện riêng nhằm minh họa lối tư duy chiến lược có ảnh hưởng sâu sắc như thế nào ngay cả trong những vụ giao dịch nhỏ ở châu Á. Hồi mười lăm tuổi, tôi khám phá ra niềm vui được mặc quần áo đẹp. Lúc bấy giờ ở Đài Loan không có quần áo may sẵn. Người ta mua vải rồi thuê người may. Tôi chỉ có một ít tiền và khao khát có quần áo đẹp. Tôi chưa được học Binh pháp, nhưng trực giác mách bảo tôi rằng người chủ cửa hiệu vải nhỏ nọ có một điểm yếu mà tôi có thể khai thác.

Theo mê tín của dân địa phương thì chủ hiệu buôn phải bán được hàng cho người khách đầu tiên trong ngày. Nếu không, việc buôn bán sẽ ế ẩm cả ngày hôm đó. Tôi đã dành nhiều buổi sáng Chủ nhật quý báu để chờ cửa hiệu mở cửa để làm khách hàng đầu tiên. Tôi đã bỏ đi nhiều lần và được gọi lại để mặc cả thêm. Tôi đã áp dụng một chiến lược binh pháp kinh điển và tinh vi, dù không nhận thức được điều đó. Khi chúng tôi trả giá tới lui, người chủ cửa hiệu mời tôi uống trà rồi chúng tôi nói chuyện về con cái, gia đình ông, và những chuyện đại loại như vậy. Kết bạn cũng là yếu tố cần thiết khác để thương lượng thành công. Đôi khi việc mặc cả kéo dài hàng giờ đồng hồ, nhưng, cuối cùng, chủ cửa hiệu nói: “Cháu đáng yêu lắm. Ta chỉ bán cho mỗi mình cháu với cái giá hạ thế này thôi. Không được bảo cho ai biết cháu mua tấm vải này ở chỗ ta với cái giá này đâu đấy.” Dĩ nhiên, tôi biết khó có thể tin những gì ông chủ cửa hiệu nói, nhưng tôi đã mua được tấm vải ấy với giá hời, còn

người chủ cửa hiệu kia thì đã bán được hàng cho người khách đầu tiên trong ngày và cũng kiếm được một khoản lãi nho nhỏ.

Người châu Á thích đấu trí với người Mỹ. Khi làm ăn với người Mỹ, họ thường nắm quyền điều khiển cuộc chơi bởi người Mỹ ít khi nhận ra rằng có một mưu đồ đang được thực hiện. Trong một cuộc gặp giữa Henry Kissinger và Chu Ân Lai, Ngoại trưởng Kissinger đã đưa ra một nhận định cho thấy ông hiểu rõ chiến lược mà Chu đang áp dụng với ông. Chu khen “Ông thật thông minh.” Kissinger đáp lại “Ý ông muốn nói là thông minh so với người Mỹ chứ gì.” Chu cười, không đáp.

Nhưng khi người Trung Quốc làm việc với nhau thì mối quan hệ thường trở thành những cuộc đấu hết sức phức tạp. Một nhà ngoại giao Đài Loan có lần đã nói “Khi tôi được bổ nhiệm ra nước ngoài, đời sống thoải mái và đơn giản hơn nhiều. Khi tôi được gọi về Đài Loan, mọi chuyện quá phức tạp. Người nào cũng thích trò tháu cáy.”

Tôn Tử nói “Biết mình, biết người; trăm trận trăm thắng.” Bất cứ ai làm việc với các chính trị gia hoặc doanh nhân châu Á đều phải hiểu rõ binh pháp.

■ CÁC CÂU CHUYỆN KỂ VỀ BINH PHÁP THỜI CỔ

Các quyển binh thư lý giải các nguyên tắc của lối tư duy chiến lược qua các ví dụ từ lịch sử và thần thoại Trung Hoa. Tôn Tẫn, sống vào thời Chiến quốc (476 - 221 trCN) là một bậc thầy về binh pháp. Binh thư của ông đã bị thất lạc hơn hai ngàn năm cho đến khi một phần tác phẩm, được khắc trên các thẻ tre, được các nhà khảo cổ tìm thấy vào năm 1972 ở khu lăng mộ vùng núi Ngâm Phụng. Hai câu chuyện kể dưới đây về Tôn Tẫn cho thấy sự khôn ngoan của bậc thầy binh pháp cổ đại này.

■ Ngựa hạng nhất, hạng nhì và hạng ba

Tôn Tần bị Bàng Quyên, người từng là đồng môn với mình, chặt chân và hạ ngục bởi ông ta nhận ra tài năng phi thường của Tôn Tần và sợ ông sẽ trở thành đối thủ đáng ngại trên con đường công danh ở nước Ngụy. Tôn Tần tìm cách thoát khỏi chốn lao tù và trở về nước Tề quê ông. Ông được viên tướng Điền Kỵ thu dụng; nơi đây ông đã có được một địa vị có ảnh hưởng lớn nhờ tài năng thiên bẩm của mình.

Điền Kỵ thường đua ngựa với vua và các công tử nước Tề để tiêu khiển. Món tiền cược thường rất lớn. Một ngày nọ, Điền Kỵ nói với Tôn Tần về cuộc đua ngựa sắp đến. Tôn Tần bảo đảm rằng Điền Kỵ sẽ thắng nếu làm theo lời ông. Tôn Tần thuyết phục vị tướng này đặt cược vào cuộc đua ấy bao nhiêu tùy ý. Vị tướng cảm thấy nghi ngại trước khả năng thắng cuộc của Tôn Tần bởi ngựa của ông và các đối thủ ngang nhau.

Như thường lệ, cuộc đua gồm có ba vòng. Tùy theo nhận định của mỗi người, ông ta sẽ cho con ngựa giỏi nhất, trung bình và kém nhất đua với các con ngựa tương xứng của đối thủ. Tôn Tần bảo Điền Kỵ thay vì vậy, hãy đem ngựa kém nhất của mình ra đấu với ngựa giỏi nhất, ngựa trung bình đấu với ngựa kém nhất và ngựa giỏi nhất đấu với ngựa trung bình của đối thủ. Điền Kỵ nghe theo và sau khi thua một vòng, thắng hai vòng, ông đã trở thành người chiến thắng và thắng cược.

Tôn Tần có tầm nhìn xa. Ông hiểu rằng mục tiêu là thắng cả cuộc chiến, chứ không phải mọi trận đánh.

■ Câu chuyện về những cái búp đất sét

Tôn Tần đang chỉ huy quân Tề rút lui trước quân Ngụy. Bàng Quyên, kẻ đã ra lệnh chặt chân Tôn Tần, chỉ huy quân Ngụy. Quân Ngụy

đông và được trang bị tốt hơn quân Tề. Qua trận thua trước đó, Tôn Tần và tướng Điền Kỳ biết rằng quân đội của họ không phải là đối thủ của quân Ngụy còn binh lính của họ thì đang khiếp sợ. Bàng Quyên cũng biết rằng quân Tề đang run sợ. Tôn Tần và Điền Kỳ tìm cách lợi dụng tình thế này.

Ngày đầu tiên sau khi rút quân, khi quân Tề hạ trại, Tôn Tần lệnh cho binh lính làm 100.000 cái bếp bằng đất sét (theo thông lệ thời bấy giờ, quân đội đắp bếp tạm bằng đất sét khi hạ trại trên chiến trường). Binh lính kinh ngạc trước mệnh lệnh ấy. Chắc chắn họ không cần nhiều bếp như vậy. Tuy vậy, họ tuân lệnh và đắp đủ số bếp ấy. Quân Tề rút đi. Tối hôm sau, Tôn Tần ra lệnh làm 50.000 cái bếp và đến hôm thứ ba, ông ra lệnh làm 30.000 cái.

Bàng Quyên nhận thấy rằng cứ mỗi ngày quân Tề lại để lại số bếp ít hơn. Ông ta cho rằng quân Tề đang bỏ trốn. Ông ta đoán chắc rằng trong vòng ba ngày, hai phần ba quân Tề đã bỏ trốn. Vì thế, ông ta kết luận rằng quân Tề chẳng bao giờ dám đối đầu với mình. Trở nên kiêu căng và mất cảnh giác, ông ta thúc quân đuổi gấp. Cảm thấy chiến thắng trong trận đấu cuối cùng với Tôn Tần đã ở trong tầm tay, Bàng Quyên vứt bỏ mọi sự phòng bị và dẫn một toán kỵ binh đuổi theo. Rơi vào phục binh của Tôn Tần đang chờ sẵn, Bàng Quyên đã để mất trận đánh, cuộc chiến và tính mạng vào tay Tôn Tần.

Sự sắc sảo của binh pháp đã được thử thách qua hàng trăm thế hệ. Nó đã thấm nhập vào mỗi ngõ ngách trong cơ cấu chính trị, kinh tế và xã hội châu Á. Người phương Đông luôn sử dụng binh pháp, nhất là khi có một phần thưởng vào cuối cuộc đấu. Sở dĩ người phương Tây cho rằng người phương Đông thiếu chuyên nghiệp hay bốc đồng là vì họ đã không nhận thấy việc áp dụng có hệ thống các nguyên tắc cổ xưa này.

Tôn Tử binh pháp

Tôn Tử Binh Pháp, tác phẩm của bậc thầy Tôn Tử ở thế kỷ thứ tư, là quyển binh thư hoàn chỉnh nhất còn lại đến ngày nay. Đó cũng là cuốn binh thư được nhiều độc giả ngày nay tìm đọc nhất. Nó gồm mười ba chương tương đối ngắn. Bởi theo truyền thống văn chương Trung Quốc, đại cương về một vấn đề sẽ được trình bày trước khi đi sâu vào chi tiết cụ thể, chương đầu tiên trong quyển sách của Tôn Tử là nền tảng của tất cả các chương sau.

Tôn Tử nói rằng điều đầu tiên và quan trọng nhất mà người học binh pháp phải hiểu là tầm quan trọng của binh pháp đối với sự tồn vong của quốc gia. Chiến tranh là vấn đề của sự sống và cái chết. Không thể nghĩ về vấn đề này một cách nông nổi hay thiếu cân trọng. Mọi trận đánh đều quyết định tương lai của quốc gia và dân tộc. Không một trận đánh nào được tiến hành một khi chiến lược còn chưa được xem xét kỹ.

Trong tương lai, kiểu chiến tranh quân sự có thể được thay thế bởi kiểu chiến tranh kinh tế quốc tế. Nhìn chung, xã hội toàn cầu đã nhận ra quân sự là giải pháp không thực tế và không cần thiết, bởi sự tàn phá và hậu quả kinh khủng mà vũ khí hiện đại gây ra và sự thực là qua sự phụ thuộc và liên kết về kinh tế, có thể xâm chiếm và cai trị quốc gia khác mà không cần tới quân đội. Các nhà hoạch định chính sách kinh tế quốc gia nên hiểu rằng việc họ làm cũng có tầm quan trọng sống còn như tiến hành chiến tranh.

■ SỰ HÒA HỢP CỦA NĂM YẾU TỐ

Tôn Tử bàn về năm yếu tố nhất thiết phải được xem xét khi hoạch định chiến lược.

YẾU TỐ THỨ 1 – Chính nghĩa

Đạo quyết định sự đúng đắn và chính đáng của trận đánh. Điều này những ai có thể tác động đến kết cục phải hiểu thấu đáo.

Động cơ chính đáng tạo ra sự thống nhất cần có về mục tiêu giữa lãnh đạo và người thừa hành. Nhật Bản là một minh chứng cho sự thống nhất về mục tiêu này trong cuộc chiến kinh tế ngày nay. Chính phủ và nhân dân Nhật Bản luôn luôn là một trong sự cam kết đối với sự thành công và sự tồn vong của dân tộc, của nền kinh tế và nước Nhật. Người Nhật hiểu rằng Nhật Bản không còn là một quốc gia quân sự nữa, nên sự tồn vong của họ liên quan mật thiết với thành công kinh tế.

Người Đài Loan giống người Nhật hơn người Trung Quốc đại lục về cảm giác thống nhất về mục tiêu. Đài Loan là một đảo nhỏ, với tài sản duy nhất chính là 19 triệu dân của nó. Sự tồn vong của họ gắn liền với sự thành bại của nền kinh tế Đài Loan. Kết quả là, Đài Loan đã tạo được sự thống nhất từ cấp cao nhất của chính phủ đến thành phần cơ bản nhất của quốc gia - nhân dân, và nhờ đó, nước này đã đạt được mức tăng trưởng kinh tế cực lớn.

Sự thống nhất này khó nhận thấy ở Trung Quốc. Trung Quốc không thể, hoặc khó có thể có sự thống nhất giữa nhân dân và chính phủ. Một trong những nguyên nhân gây ra điều này là Trung Quốc quá rộng lớn. Lịch sử đã nhiều lần cho thấy rằng người Trung Quốc thường bị ràng buộc bởi quyền lợi của địa phương hơn là vì sự tốt đẹp lớn lao hơn của cả Trung Quốc.

Ngày 15, tháng Tư, năm 1989, Hồ Diệu Bang, cựu tổng bí thư đảng Cộng sản Trung Quốc qua đời. Trước đó không lâu, Hồ đã bị loại ra khỏi tổ chức vì đã không xử lý cứng rắn các vụ phản đối của sinh viên Thượng Hải hồi năm trước. Cái chết của ông làm dấy lên sự thống nhất về mục tiêu giữa những phần tử tích cực trong xã hội Trung Quốc và

khiến hàng nghìn người chia sẻ cái nhìn của ông về cuộc cải cách dân chủ tập hợp lại ở Quảng trường Thiên An Môn. Biểu hiện đoàn kết hiếm hoi này xảy ra bởi khát vọng của ông Hồ hợp với Đạo và hợp với lòng mong mỏi của nhân dân.

YẾU TỐ THỨ 2 – Thời cơ

Trời được biểu thị bởi Âm và Dương, tổ lộ như mùa Hè và mùa Đông cùng sự luân chuyển của bốn mùa.

Con người phải hiểu và chấp nhận thời cơ của tự nhiên. Hiểu được lẽ trời là hiểu được thời cơ của tự nhiên, thời cơ của các yếu tố không thể kiểm soát được. Sự hiểu biết này là trí tuệ của tâm hồn.

Ngày nay, môi trường kinh tế bị chi phối bởi sự thay đổi và tình hình chính trị luôn biến động. Các chính sách đối nội và đối ngoại phức tạp và luôn thay đổi, tuy vậy, chúng vẫn hoạt động theo chu kỳ thời gian của tự nhiên. Hiểu và công nhận tính tuần hoàn của sự vật giúp bạn hòa hợp hành động của mình với chúng. Điều quan trọng là phải biết được chu kỳ nào sẽ là chủ đạo tại một thời điểm nào đó.

Các vụ việc ở Quảng trường Thiên An Môn xảy ra chủ yếu là do thời điểm cái chết của Hồ Diệu Bang. Nếu ông qua đời vào một thời điểm nào khác trong năm, nhiều cuộc diễu hành tưởng nhớ sẽ được tổ chức rồi nhanh chóng rơi vào quên lãng. Bởi Hồ mất vào tháng Tư, nhiều đám đông sinh viên yêu tự do tập hợp lại trong cuộc biểu tình tuần hành tưởng niệm và vẫn còn tập hợp tại Quảng trường Thiên An Môn ngay trước ngày 4 tháng Năm lịch sử. Kỷ niệm 70 năm Phong trào Ngũ Tứ đến gần nung nóng nhiệt huyết của họ và khiến lượng người tham gia tăng mạnh.

Vào ngày 4 tháng Năm năm 1919, ba nghìn sinh viên của Đại học Bắc Kinh biểu tình bày tỏ sự bất mãn của họ trước sự bất lực của chính quyền trong việc chống lại chủ nghĩa đế quốc phương Tây ở Trung Hoa. Đó là lần đầu tiên trong lịch sử Trung Quốc sinh viên biểu tình về vấn đề chính trị. Kể từ đó, ngày 4 tháng Năm được kỷ niệm như một biểu tượng của sự phản kháng và cải cách, nhất là trong giới sinh viên và học giả.

Sự kiện tháng Năm năm 1989 còn được tiếp thêm sức mạnh bởi sự trùng hợp ngẫu nhiên về thời gian với chuyến thăm Bắc Kinh ngày 16 tháng Năm của Tổng thống Liên Xô Gorbachev, thành phố Bắc Kinh và các sinh viên trở thành tâm điểm chú ý của báo chí thế giới.

Các nhà tổ chức cuộc biểu tình ở Quảng trường Thiên An Môn hiểu rõ và lợi dụng sự trùng hợp về thời gian ấy nhằm nỗ lực lôi kéo sự chú ý của Trung Quốc và của thế giới trước nhu cầu cải cách dân chủ tại Trung Quốc. Các cuộc biểu tình của sinh viên Thượng hải năm trước cũng có cùng mối quan tâm, nhưng giờ đây ai còn nhớ đến họ? Sự thành công của nhóm này và sự thất bại của nhóm khác trong việc truyền thông điệp của mình ra thế giới tùy thuộc vào việc lựa chọn thời điểm thích hợp.

YẾU TỐ THỨ 3 – Địa thế

Địa gồm xa và gần, nguy và an, đất rộng và ngõ hẹp.

Địa thế ảnh hưởng đến các vấn đề sinh tử trong các tình huống quân sự. Một địa điểm có thể lợi và thế bất lợi. Núi và sông có thể giúp ích cho việc phòng thủ của một đạo quân hoặc cản trở cuộc hành quân. Nhưng một vị tướng, dù tài giỏi đến đâu, cũng không thể dời núi ra khỏi đường tiến quân cũng như không thể khiến dòng sông chảy theo hướng khác. Ông ta phải hiểu được thế lợi và thế bất lợi của địa hình để có thể khai thác chúng.

Trong kinh doanh, cũng có một yếu tố tương tự như vậy. Mỗi công ty, mỗi quốc gia đều có các lợi thế và thế bất lợi cố hữu trên thị trường mà họ phải hiểu và chấp nhận. Họ cũng phải hiểu được điểm mạnh, điểm yếu về vị thế của đối thủ. Một số công ty Mỹ hoạt động ở châu Á không tìm hiểu điểm yếu của đối thủ mà cũng không khai thác thỏa đáng điểm mạnh của mình.

Đài Loan cho chúng ta một thí dụ về một quốc gia biết chấp nhận mặt mạnh và mặt yếu của mình. Hai phần ba đảo này là núi. Phần lớn cư dân Đài Loan sống ở vùng duyên hải phía Tây. Như đã đề cập ở trên, Đài

Loan chỉ có một nguồn tài nguyên đáng kể duy nhất, 19 triệu dân năng động và sáng tạo của mình, nhưng nguồn tài nguyên này đã được sử dụng đạt hiệu quả tối đa. Nhờ có hệ thống giáo dục tốt và khuyến khích niềm say mê lao động của các công dân, Đài Loan đã vươn mình trở thành một trong những người khổng lồ kinh tế thời hiện đại. Nhật Bản và Triều Tiên cũng đã áp dụng cùng một triết lý và cũng đã tiến bộ vượt bậc về kinh tế.

Nước Mỹ thường khiến những nước châu Á kém thuận lợi hơn phải ghen tị. Đây là vùng đất giàu tài nguyên thiên nhiên và có hệ thống giáo dục chất lượng cao. Là quê hương của một dân tộc tài trí và sáng tạo đồng thời giữ vị trí đứng đầu về khoa học kỹ thuật mà không một quốc gia nào có thể sánh kịp. Nước Mỹ đã không biết hoặc không sử dụng hiệu quả những nguồn lực này và cũng không nhận ra tiềm năng của nó thậm chí còn lớn hơn; nước Mỹ rất giống một đạo quân ở địa thế thuận lợi nhưng không biết cách khai thác.

Những người biểu tình trong vụ Thiên An Môn năm 1989 khai thác triệt để vị trí địa lý của họ. Bắc Kinh là trung tâm của vũ đài chính trị Trung Quốc. Quảng trường Thiên An Môn là một biểu tượng của cuộc Cách mạng Nhân dân Trung Quốc. Chiếm quảng trường này, những người biểu tình đã chiếm được vị trí mang tính biểu tượng và có địa thế quan trọng, buộc chính phủ, nhân dân Trung Quốc và thế giới chú ý đến hành động của họ. Vụ đàn áp đã man những người tham gia biểu tình đã diễn ra trước ống kính của báo giới quốc tế, nên dù thất bại, các sinh viên đã tung ra một cú đấm hiệu quả để kêu gọi cải cách dân chủ. Những người biểu tình ở Thượng Hải trước đó một năm không thật sự ảnh hưởng đến quan điểm của quốc gia và thế giới bởi họ không có vị thế này. Do vậy, vụ đàn áp cuộc biểu tình đó gần như chẳng được ai chú ý.

YẾU TỐ THỨ 4 – Sự lãnh đạo

Người chỉ huy phải khôn ngoan, nhân từ, can đảm và nghiêm khắc.

Xã hội châu Á không thấy có sự khác nhau nào giữa phẩm chất cần thiết của một chỉ huy quân sự và một nhà lãnh đạo doanh nghiệp. Cả việc chỉ huy quân sự và lãnh đạo doanh nghiệp đều đòi hỏi những phẩm chất giống nhau như khôn ngoan, đáng tin, thành thật, rộng lượng, can đảm và nghiêm khắc để thực hiện các chính sách. Trong suy nghĩ của người châu Á, nếu lãnh đạo doanh nghiệp thiếu những phẩm chất này, họ sẽ

không nhận được sự ủng hộ của nhân viên; điều này sẽ dẫn đến năng suất kém và bất mãn.

Trong các công ty Mỹ, thường không có sự thông hiểu giữa quản lý và nhân viên. Nhân viên thường có xu hướng trung thành với nghiệp đoàn của mình và với giới lao động nói chung. Thường thường, mục tiêu của họ khác xa mục tiêu của giới chủ. Sự chênh lệch quá lớn về lương bổng giữa giới quản lý và nhân viên càng làm các vấn đề này nghiêm trọng thêm. Ở Nhật và các nước châu Á khác, sự chênh lệch về lương bổng không lớn như vậy. Nhưng điều quan trọng ở Nhật là sự tận tụy của mọi cấp bậc với sự thành công của doanh nghiệp; sự tận tâm này thường không có trong nền kinh tế Mỹ.

Điểm yếu nhất của các cuộc biểu tình tại Quảng trường Thiên An Môn là năng lực của lãnh đạo. Ngay sau khi vụ xung đột xảy ra, tổng bí thư đảng Cộng Sản Trung Quốc, Triệu Tử Dương, bị quản thúc tại gia. Triệu vốn ủng hộ cải tổ, nếu còn tại vị có lẽ ông đã có đường lối lãnh đạo ôn hòa hơn, cho phép sinh viên bày tỏ quan điểm của họ rồi giải tán một cách yên ổn. Nhưng dù cho Triệu còn nắm quyền, vị trí của ông cũng khiến ông không thể thật sự giúp ích hay lãnh đạo những người tham gia biểu tình. Những người lãnh đạo duy nhất của họ là các sinh viên thiếu kinh nghiệm, những người không thể thống nhất với nhau về một chương trình hành động cụ thể khiến cho những người tham gia biểu tình rơi vào tình trạng mâu thuẫn, bè phái.

YẾU TỐ THỨ 5 – Tổ chức và kỷ luật

Việc tổ chức và kỷ luật phải được hiểu một cách thấu đáo.

Việc giao phó quyền hành hoặc phạm vi trách nhiệm trong một tổ chức quân sự hay một doanh nghiệp phải tuyệt đối rõ ràng. Nhiệm vụ của người lãnh đạo là truyền đạt những điều này cho những người dưới quyền. Tôn Tử nói rằng sau đó đến lượt những người này phục tùng kỷ luật và cố gắng hết sức hoàn thành nhiệm vụ của mình.

Nghe rằng Hoàng đế nước Ngô đã đọc và hài lòng với quyển sách của mình, Tôn Tử đến triều đình nhà Ngô để được thu dụng. Nhà vua muốn Tôn Tử chứng thực các lời dạy của mình. Tôn Tử bèn tổ chức 180 cung nữ của vua thành hai đội quân. Ông đặt mỗi đội quân dưới quyền chỉ huy của một trong hai phi tần được vua yêu nhất, ông trang bị vũ khí cho họ và luyện tập cho họ như thể họ là binh lính. Sau khi chắc chắn rằng họ đã hiểu được những điều ông giải thích, ông tập hợp họ lại ở chỗ duyệt binh trước mặt nhà vua. Thay vì tuân theo mệnh lệnh đầu tiên của ông, đám cung nữ bắt đầu cười khúc khích. Ông giải thích với họ rằng nhiệm vụ của chỉ huy là ra lệnh rõ ràng còn nhiệm vụ của binh lính là phải tuân lệnh. Ông cảnh cáo họ rằng nếu không thể thực hiện được các nhiệm vụ đó sẽ bị trừng trị nghiêm khắc. Sau đó ông lặp lại mệnh lệnh. Đám cung nữ bắt đầu cười rũ rượi. Tôn Tử bèn cho lôi hai chỉ huy ra khỏi hàng ngũ và hành hình ngay trước đội quân của họ. Nhà vua nài xin tha mạng cho hai ái cơ nhưng Tôn Tử vẫn không lay chuyển. Sau vụ hành hình, Tôn Tử nhắc lại mệnh lệnh của mình. Mệnh lệnh được thực hiện hoàn toàn chính xác và đám phụ nữ hành động như những người lính thực thụ cho đến cuối buổi luyện tập. Đó là cách ông nhấn mạnh tầm quan trọng của mệnh lệnh và kỷ luật.

Người Mỹ có xu hướng quản lý doanh nghiệp kém chặt chẽ hơn người Nhật, và trong một số trường hợp sự quản lý lỏng lẻo có thể dẫn đến tình trạng hỗn loạn. Mặt khác, các công ty Mỹ khuyến khích sự độc lập của cá nhân nhiều hơn, và nhờ đó thúc đẩy được các hoạt động sáng tạo. Trong mọi tình huống, người Mỹ nói chung không thích nghe lệnh. Họ bất mãn khi ở trong một môi trường quá kỷ luật và hạn chế.

Người Nhật, trái lại, chuộng kỷ luật và mệnh lệnh. Trình độ tổ chức ở các công ty Nhật tạo ấn tượng là họ đang chỉ huy các doanh trại. Ấn tượng ấy còn sâu sắc hơn nữa bởi họ cứ khẳng khẳng rằng mọi người, kể cả các quản lý cấp cao, không chỉ mặc đồng phục mà là đồng phục giống nhau. Một số nhà tâm lý học quản lý nói rằng điều này tạo cảm giác bình đẳng khiến việc giao tiếp theo chiều dọc trong kim tự tháp công ty dễ dàng hơn. Các giám đốc có vẻ gần gũi và được xem như hướng đến một mục tiêu chung với người lao động; giới quản lý và nhân viên được cho rằng tuy có vai trò khác nhau nhưng có tầm quan trọng như nhau trong việc đạt đến mục tiêu đó.

Những người biểu tình ở Quảng trường Thiên An Môn thừa tham vọng nhưng thiếu khả năng tổ chức và kỷ luật thực tiễn cần thiết để giành chiến thắng trong cuộc đối đầu. Dù một phần do sự non kém của các lãnh đạo sinh viên, chủ yếu là do các sinh viên không quen với sự

ràng buộc của mệnh lệnh và những cơ cấu tổ chức cần thiết khác cho một hành động có tổ chức và có kỷ luật. Tôi đã thảo luận về vấn đề này với một nhà khoa học mang hai dòng máu Mỹ - Trung Quốc mà tôi không tiện nêu tên. Ông là giáo sư thỉnh giảng tại Đại học Bắc Kinh vào thời điểm xảy ra vụ việc và dành phần lớn thời gian ngồi tại quảng trường tham dự các cuộc họp của các lãnh đạo sinh viên cũng như quan sát và trò chuyện với các sinh viên bình thường khác. Ông tả lại với tôi đó là một quang cảnh hoàn toàn hỗn loạn. Những người lãnh đạo không thể thống nhất được với nhau về đường lối hành động. Các sinh viên khác thì say sưa với khái niệm dân chủ đến nỗi các nhà lãnh đạo non nớt kia khó mà đứng vào vị trí chỉ huy.

Sự hài hòa của năm yếu tố ấy có tầm quan trọng rất lớn đối với sự thành công trong mọi nỗ lực. Những yếu tố này không liên quan gì đến chuyện vũ khí mạnh hơn, xe cộ nhiều hơn, hay binh lính đông hơn. Chúng là các yếu tố trừu tượng, thuộc tâm lý, tâm linh. Nếu cuộc chiến tranh Việt Nam có mang lại bài học gì, thì đó chính là vũ khí quân dụng hạng nặng không mang lại chiến thắng trong một cuộc chiến tranh; chiến tranh sẽ được quyết định bởi những người để hết tâm trí vào cuộc chiến đấu. Dù những thí dụ của Tôn Tử được diễn đạt bằng ngôn ngữ quân sự cổ xưa, những ai đọc kỹ vẫn có thể rút ra những nguyên tắc cơ bản để áp dụng vào cuộc sống ngày nay.

■ CHIẾN TRANH, TRÒ GIẢ TRÁ

Tất các quyển binh thư Trung Quốc đều nhất trí rằng việc binh cốt ở giả trá. Chiến thắng phải đạt được bằng mọi cách và việc đánh lừa kẻ địch đóng một vai trò quan trọng trong binh pháp.

Dù lịch sử phương Tây có vô số thí dụ về sự giả trá xuyên suốt nhiều thế kỷ, người Anh và người Mỹ vẫn rất coi trọng truyền thống cởi mở và

ngay thẳng. Đối với họ, khả năng giả trá và phản bội chưa bao giờ có vẻ là phẩm chất anh hùng đối với họ, dù họ vẫn thường sử dụng khả năng ấy để giành lấy những mục tiêu đáng giá. Khi được áp dụng trong các vụ giao dịch, từ *đánh lừa* thường tạo ấn tượng sâu sắc về những hành động vô đạo đức hoặc phi pháp. Thái độ này thường khiến người phương Tây ngây ngô và dễ bị tổn thương trước chiến thuật giả trá của người phương Đông. Khả năng đánh lạc hướng kẻ thù luôn được người phương Đông coi trọng. Điều này không có nghĩa là người phương Đông không có danh dự, nhưng khác biệt về đạo đức thuộc về văn hóa. Sự khác biệt giữa phương Đông và phương Tây rất sâu sắc và đôi khi người phương Tây không thể hiểu được.

■ Nếu ta mạnh thì ta vờ như yếu ớt

Năm 200 trCN, Hán Cao Tổ, hoàng đế đầu tiên của nhà Hán, gặp nhiều rắc rối với rợ phương Bắc đến nỗi ông dẫn 300.000 quân lên phía Bắc để dẹp các cuộc cướp bóc của họ. Hoàng đế cho người do thám doanh trại xem họ mạnh yếu ra sao để ông theo đó mà lập kế hoạch. Biết bị quan sát, rợ phương Bắc giấu đi đàn ngựa khỏe và các chiến binh hăng hái để người do thám chỉ nhìn thấy đàn ngựa yếu và các chiến binh mệt mỏi. Khi người do thám trở về báo cáo, quân sư khuyên hoàng đế nên thận trọng. Quân sư cảnh báo rằng khi hai đạo quân ở trên chiến trường, phô trương sức mạnh để dọa dẫm quân địch là điều rất thường gặp. Tuy nhiên, khi một đạo quân chỉ cho thấy ngựa yếu lính nhọc thì rất có thể đó là mưu mẹo để nhử quân địch tấn công. Điều này nghĩa là bọn rợ đã chuẩn bị và tin chắc vào chiến thắng, ông khuyên hoàng đế rút quân nhưng vô ích. Hoàng đế tấn công và bị đánh bại.

■ Khi ta sẵn sàng tấn công, hãy làm như không có ý định tấn công

Trong lịch sử Trung Quốc, mưu mẹo này được dùng rất nhiều lần. Vào năm 800 trCN, vua nước Trịnh muốn chiếm nước Hồ láng giềng, ông ta chuẩn bị cho cuộc xâm lược này bằng cách trước tiên xóa bỏ mọi nghi kỵ của vua nước Hồ bằng cách gả con gái cho ông này. Ít lâu sau khi gả con, ông ta triệu tập quần thần lại bảo rằng đã đến lúc ông ta phô trương sức mạnh quân sự của mình và hỏi xem nên đánh nước nào. Một viên quan tâu nên đánh nước Hồ. Nhà vua liền giả vờ giận dữ và ra lệnh chém đầu viên quan kia. Ông ta nói “Vua nước Hồ là anh em với ta. Sao có thể đánh được?”. Sau chuyện đó, vua nước Hồ cảm thấy đất nước mình hoàn toàn không bị người cha vợ quyền uy kia uy hiếp. Sự phòng bị trở nên lỏng lẻo và việc luyện tập quân đội bị lơ là. Vua nước Trịnh bèn đưa quân sang tiêu diệt nước Hồ.

■ Khi ta gần, phải làm như ở xa, nhưng khi ta xa phải làm như ở gần

Điều cực kỳ quan trọng là phải che giấu địa điểm dự định tấn công để ngăn kẻ thù tập trung lực lượng. Khi định tấn công phía trước, phải giả vờ chuẩn bị tấn công vào sườn địch. Khi định tấn công phía sau, phải làm ra vẻ sẽ tấn công phía trước.

Nguyên tắc này đề cập đến cả khoảng cách không gian lẫn thời gian. Nếu định tấn công kẻ địch vào thời điểm rất xa trong tương lai, hãy tạo cảm giác là ta sẽ tấn công ngay. Sự phòng bị sẽ khiến kẻ địch luôn phải cảnh giác và bất an, và do đó, làm hao mòn sức lực chúng. Tuy nhiên,

nếu định tấn công ngay lập tức, phải tạo cảm giác rằng ta chưa tấn công vội. Điều này sẽ khiến kẻ địch lơ là việc phòng bị.

Thí dụ, vào năm 205 trCN, một vị tướng nhà Hán dàn trận ngay phía trước doanh trại kẻ thù cách đó một con sông. Kẻ địch tin rằng ông ta đang chuẩn bị băng qua sông để tấn công nên chuẩn bị nghênh chiến. Bị phân tâm trước những hành động của ông ta bên bờ bên kia, họ không nhận ra rằng ông ta đã đưa 20.000 lính tinh nhuệ băng qua phía thượng lưu của con sông và mai phục ở phía sau doanh trại. Khi họ còn bận đối phó với đạo quân tấn công trước mặt thì đạo quân mai phục đã tấn công họ từ phía sau và đánh cho tan tác.

■ Nên nhử kẻ địch bằng những thắng lợi nhỏ

Căn bản của chiến thuật này nằm ở lòng tham của con người. Người Trung Quốc hiểu rằng Trung Quốc có hai thứ mà các doanh nghiệp phương Tây không thể nào cưỡng lại được: một thị trường một tỉ khách hàng và một miền đất mênh mông giàu tài nguyên thiên nhiên. Những tài sản này đủ để đảm bảo rằng luôn có một số đông các công ty phương Tây cạnh tranh nhau để giành được thị phần ở Trung Quốc và do đó, có thể khiến cho các công ty này đấu đá nhau.

Khi Trung Quốc muốn nhử các công ty phương Tây, họ sẽ mời thầu một dự án béo bở. Sau đó họ khuyến khích những người bỏ thầu bằng cách nói rằng mức thầu ông đưa ra rất cạnh tranh, nhưng cần phải có thêm nhiều thông tin hơn trước khi ký kết hợp đồng, có thể là một khóa bồi dưỡng ở Los Angeles do công ty phương Tây đó sắp xếp rồi chi trả. Kết quả là nhiều công ty phương Tây sẽ đi đến chỗ tặng phía Trung Quốc vô số chuyến du lịch và đào tạo mà nếu không thì họ đã phải bỏ tiền túi ra trả. Rốt cuộc, những đặc quyền đó chẳng mấy liên quan đến việc ký kết hợp đồng. Người Trung Quốc thường chọn công ty thắng

thầu trước cả khi tiến hành mời thầu. Cả quá trình đó là một trò chơi kéo dài để có được những điều khoản tốt nhất từ phía công ty mà họ muốn giao dịch và để lừa các công ty khác nhằm lấy được bất cứ thứ gì mà các công ty đó chấp thuận bỏ ra để được dự thầu.

Bạn phải đánh giá cơ hội thành công của công ty mình một cách hết sức thực tế dựa trên các tiêu chí của bản thân chứ không phải dựa vào những lời hứa hẹn của vị chủ nhà Trung Quốc. Ông ta có thể nói với tất cả các công ty bỏ thầu y như nhau. Bạn cần phải suy nghĩ xem sản phẩm hoặc dịch vụ của mình có đáp ứng nhu cầu của ông ta không, và phải tự hỏi xem bạn có đủ tin tưởng và thân thiết với ông ta chưa để những lời ông ta nói với bạn không phải là giả dối.

■ Nếu kẻ thù chuẩn bị kỹ, mạnh, được huấn luyện kỹ càng và vững vàng về mọi mặt, hãy tránh đối đầu trực diện

Một lãnh đạo khôn ngoan không mang sức mình ra chọi với sức của kẻ thù hùng mạnh. Để giành được chiến thắng, ông ta phải xác định được điểm yếu của kẻ thù và tấn công vào đó.

Quân Tề và quân Lỗ đang chuẩn bị đánh nhau một trận lớn. Khi vua Lỗ định ra lệnh nổi trống trận, một ông quan xin vua Lỗ hãy khoan. “Khi binh lính sẵn sàng đánh mà nghe hồi trống thứ nhất, sĩ khí dâng cao và hăng hái. Khi hồi trống thứ nhì vang lên, sĩ khí đã không còn mạnh như trước. Đến hồi trống thứ ba, sĩ khí lắng xuống. Hãy để quân Tề đánh ba hồi trống trước. Binh lính của chúng ta sẽ có sĩ khí cao nhất trong khi sĩ khí của kẻ địch ở mức thấp nhất nên sẽ đánh bại chúng.” Vua Tề nghe theo và đã giành được chiến thắng đúng như vị quan nọ đã đoán trước.

Một hải cảng lớn của Nhật Bản đang mời thầu phát triển phần mềm vi tính theo dõi và điều khiển tàu thuyền ở cảng. Tham gia bỏ thầu có

một tập đoàn khổng lồ của Nhật Bản và một công ty Mỹ có tám nhân viên. Các quan chức châu Á, cũng như các quan chức ở mọi nơi khác, thích giao dịch với các công ty uy tín, vững vàng về tài chính và trước đây đã có nhiều thành tích. Các nhà thương thuyết của Mỹ không đại dốt đưa vấn đề quy mô hay sự ổn định của công ty ra thảo luận. Thay vì vậy, họ nhấn mạnh sự thành thạo và danh tiếng tuyệt vời của họ trong lĩnh vực nhỏ hẹp và cực kỳ chuyên sâu này. Các nhà quản lý hải cảng nhận ra sự đúng đắn của lý luận này và kí hợp đồng với họ.

■ Tạo cơ hội chiến thắng bằng cách chọc giận kẻ địch khiến chúng thực hiện những hành động thiếu khôn ngoan

Vào năm 618 CN, tướng Lí Uyên đánh bại nhà Tùy và dựng lên nhà Đường. Trong chiến dịch ấy, quân đội của ông ta bao vây thành của một vị tướng Tùy danh tiếng. Tường thành này rất chắc chắn và vị tướng kia tin rằng cách hành động khôn ngoan nhất là cứ ở yên trong thành để mặc cho quân của Lí Uyên tiêu hao sức mạnh vào các cuộc tấn công tai hại. Con trai Lí Uyên nhắc cha rằng vị tướng kia nổi danh là một chiến binh dũng mãnh chứ không phải nhà chiến lược quân sự tài ba. Anh ta bèn thỉnh cầu được cùng em trai mình như vị tướng kia ra khỏi thành chiến đấu. Lí đặt phục binh ngoài thành trong khi hai con trai ông ta, chỉ với vài mươi lính, đứng trước cổng thành lẳng mạp vị tướng trong thành. Vị tướng già nổi trận lôi đình trước hai thằng nhài miệng còn hôi sữa. Trong cơn nóng giận, ông ta dẫn quân ra khỏi thành và rơi vào đạo quân mai phục.

■ **Khiến kẻ thù trở nên kiêu căng, ngạo mạn bằng cách tỏ ra hèn yếu**

Vào cuối đời Tần, khoảng 200 năm trước Công nguyên, có hai nước láng giềng là Hồ và Hung Nô. Vua Hung Nô có một con ngựa quý được coi là quốc bảo. Hoàng hậu của ông ta là một tuyệt sắc giai nhân. Vua Hồ, đang tìm cớ để gây chiến, phái sứ giả sang Hung Nô đòi cống ngựa quý. Vua Hung Nô bèn dâng con ngựa quý của mình, nói rằng phải sống hòa bình với láng giềng, và nói cho cùng, đó chỉ là một con ngựa. Không lâu sau đó, một viên sứ giả khác lại đến đòi phải cống hoàng hậu cho vua Hồ. Triều thần ai ai cũng đều tức giận, nhưng nhà vua đáp lại rằng một phụ nữ đẹp là một cái giá quá rẻ đối với hòa bình, thế rồi ông dâng hoàng hậu cho vị vua láng giềng hung hăng kia. Vua nước Hồ sau đó lại đòi cống một vùng đất rộng màu mỡ. Trong khi sứ giả còn chờ đợi câu trả lời, vị vua cứ ngỡ là hèn yếu của Hung Nô đã nhanh chóng đưa quân sang Hồ đánh bại ông vua đang sững sờ kia, người cứ nghĩ rằng lần này người láng giềng nhu nhược kia sẽ dâng cả vương quốc chứ không dám đánh trả và đã không hề phòng bị.

■ Khi kẻ thù án binh bất động, đừng để chúng nghỉ ngơi

Một vụ nổi dậy xảy ra vào đời Đường. Vị tướng chỉ huy đã đánh tan cuộc nổi loạn đó nhờ chiến thuật này: Khi phiên quân tấn công, ông ra lệnh rút lui, dập tắt ước muốn chiến đấu của họ. Khi họ cố rút lui, ông tấn công dữ dội. Suốt ngày ông cho khua trống rồi đến đêm ông cho quân quấy nhiễu, không cho họ nghỉ ngơi. Chỉ sau khi đã làm họ chán nản và kiệt sức ông mới đối đầu với họ và đánh bại họ.

Kiểu chạy đường dài dai dẳng và mệt mỏi có thể kéo dài cả năm hay lâu hơn đó, cứ tiến rồi thoái, thoái rồi lại tiến, là lối thương lượng rất phổ biến ở châu Á. Chiến thuật này đã tỏ ra hiệu quả trong các thương vụ giữa phương Đông và phương Tây.

■ **Phá hoại mọi liên minh của kẻ thù để cô lập chúng**

Đây là chiến thuật mà nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa đã sử dụng với Đài Loan trong hai mươi năm gần đây. Trung Hoa lục địa đã phá hoại một cách có hệ thống mối quan hệ của chính phủ Đài Loan với chính phủ các nước khác. Trung Hoa lục địa sẽ không duy trì mối quan hệ ngoại giao với bất cứ quốc gia nào công nhận Đài Loan là đại diện hợp pháp của người Trung Quốc. Bằng cách này và nhiều cách khác, họ buộc các nước phải chọn giữa Đài Loan và Cộng hòa Nhân dân Trung Quốc chứ không cho phép họ duy trì mối quan hệ hữu hảo với cả hai nước. Bởi nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa lớn hơn, đông dân hơn và mạnh hơn, các nhà lãnh đạo của nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa biết rằng sự lựa chọn sẽ nghiêng về phía mình.

■ **Chiến thắng được quyết định trước khi trận đánh bắt đầu**

Người chỉ huy giỏi không tham gia trận đánh khi chưa nhìn thấy chiến thắng trong tâm trí. Ông ta đã nhìn thấy trước mọi điều may rủi có thể xảy ra và lên kế hoạch cho từng tình huống. Với những ai không thạo chiến thuật quân sự, một trận đánh được hoạch định kỹ có vẻ như đã thắng lợi nhờ vận may hơn là tài năng của nhà cầm quân. Một chỉ huy tài ba thường không được những kẻ dốt nát khen ngợi bởi hiếm khi ông đặt đạo quân của mình vào thế có thể thua trận.

Theo lời thánh nhân:

Khi chiến thắng mà ai cũng thấy, chiến thắng đó không đáng ngợi ca

Khi chiến binh thắng trận, chiến binh đó không đáng tán dương

Nhắc nổi không khí không phải là dấu hiệu của sức mạnh

Nhìn thấy mặt trời mặt trăng không chứng tỏ mắt tinh

Nghe được tiếng sấm không có nghĩa là tai thính

Nhưng người chỉ huy tài giỏi nhìn thấy chiến thắng ở nơi mà kẻ khác nghi ngờ bởi ông đã vạch sẵn chiến lược trong trí. Chỉ nhờ tài chỉ huy trận đánh của ông mà chiến thắng mới chắc chắn xảy đến.

■ Năm yếu tố quyết định chiến thắng

Tôn Tử nói rằng có năm điều cần phải tính đến nhằm chuẩn bị cho chiến thắng:

1 *Biết khi nào nên đánh và khi nào không nên đánh.*

Người nào hiểu rằng mọi việc đều có thời điểm của nó sẽ hành động một cách có suy tính và lãnh đạm chứ không chiều theo cảm xúc.

Hơn về số lượng hoặc vị thế không phải lúc nào cũng cần cho chiến thắng. Phải biết khi nào có thể dùng một toán quân để chống lại một đạo quân. Người nào hiểu được nhịp điệu của trận đánh và có thể tự do sử dụng các lợi thế khác có thể chiến thắng với một lực lượng ít hơn hoặc một vị trí bất lợi hơn.

2 *Giành được sự ủng hộ hoàn toàn của binh lính.*

Người nào biết cách giành được sự ủng hộ vô điều kiện của binh lính bằng cách tạo ra một mục tiêu chung sẽ có lợi thế rất lớn so với đối thủ. Nhật Bản là một thí dụ hoàn hảo về việc các lãnh đạo truyền cho những người thừa hành cảm giác làm việc vì một mục tiêu chung.

3 *Chuẩn bị tốt để có thể nắm bắt cơ hội.*

Phải mài giũa trực giác để nhận biết khi cơ hội đến và sẵn sàng chớp lấy.

4 *Không bị người trên tác động.*

Nếu vua cứ liên tục ra lệnh cho tướng, vị tướng đó không thể chỉ huy trận đánh hiệu quả. Không phải chịu sự can thiệp là rất cần thiết. Nếu tướng được chọn đúng, ông ta sẽ giành lấy sự tự do để có thể đánh thắng.

5 Đến đúng thời điểm, hành động nhanh và quyết đoán.

Khi chiến thắng mãi còn chưa đến, binh khí sẽ rỉ sét và nhuệ khí sẽ cùn nhụt. Đừng hành động gấp gáp, nhưng cũng đừng chần chừ khi các điều kiện chiến thắng đã sẵn sàng. Trì hoãn còn gây bất lợi cho năng suất của quốc gia. Làm suy yếu đất nước khi tiến hành chiến tranh quá lâu có thể tạo cơ hội cho kẻ thù đánh chiếm thành công.

Vào ngày 7 tháng Bảy năm 1937, khi tuyên chiến với Trung Quốc, Nhật Bản tuyên bố rằng họ sẽ chiếm Trung Quốc trong vòng ba tháng. Họ hiểu rõ rằng cách duy nhất để đánh thắng Trung Quốc là đánh thật nhanh. Chỉ duy trì quân đội ở Trung Quốc cùng với việc chiếm giữ những nơi đã chiếm được thôi cũng đã là một nhiệm vụ tốn kém và mệt mỏi đối với người Nhật rồi. Trái lại, Trung Quốc hiểu rằng thời gian là tài sản lớn nhất của họ. Nếu Trung Quốc cứ tiếp tục chiến đấu, cuối cùng họ sẽ thắng. Nhật Bản chiếm thủ đô Nam Kinh của Trung Quốc gần như ngay lập tức mà không biết rằng Trung Quốc đã bí mật dời thủ đô của họ vào sâu trong đại lục. Người Nhật sau đó bắt đầu tham gia vào những chiến dịch dai dẳng và gian khổ ở Trung Quốc kéo dài những tám năm và cuối cùng đã phải thất bại.

■ Chiến thắng quý giá nhất là thắng bằng mưu lược

Thắng một trận đánh bằng cách chiến đấu chưa phải là cách hay nhất. Chinh phục kẻ thù mà không phải dụng binh, chế ngự kẻ thù bằng mưu lược, đó mới là phương sách cao cấp nhất, đáng làm nhất. Chiến thuật kém hơn là chinh phục kẻ thù bằng đồng minh. Kém hơn nữa là đánh bại kẻ thù bằng trận đánh ngoài chiến trường. Chiến thuật kém nhất là tiến đánh bằng cách công thành ... Kẻ có tài thao lược là kẻ thắng địch mà không phải động binh, đoạt được thành mà không cần vây đánh, chiếm được nước mà không phải đánh lâu. Họ có thể bảo toàn được lực lượng trong nỗ lực chinh phục kẻ thù. Họ có thể

giành chiến thắng trọn vẹn mà không làm người của mình mệt mỏi. Tất cả là nhờ mưu lược.

Trong Chiến tranh Thế giới lần thứ hai, người Nhật đã áp dụng chiến lược kém nhất, chinh phục kẻ thù bằng cách tiến đánh và bao vây. Khi thắng trận đầu tiên họ đã cầm chắc thất bại, theo đúng nghĩa đen. Sau Chiến tranh Thế giới lần thứ hai, phần do nhu cầu, phần do chủ ý, người Nhật đã suy xét kỹ về bản thân, quá khứ và đặc biệt là tương lai. Họ đã xem xét lại các nguyên tắc vừa đề cập ở trên. Kết quả là họ đã chuyển sự nỗ lực của mình sang lĩnh vực phù hợp với khả năng của họ hơn. Thương trường chính là chiến trường của họ. Họ đã củng cố sức mạnh kinh tế của mình trong mối liên kết chặt chẽ giữa chính quyền và giới doanh nhân; ngày nay họ cạnh tranh với nước Mỹ và với thế giới thành công hơn nhiều so với việc sử dụng vũ lực trước kia.

■ Cơ hội chiến thắng do kẻ thù mang lại

Thành quả của hành động là món quà của Đạo.

Tôn Tử nói rằng một đạo quân chỉ có thể bảo đảm không bị đánh bại còn cơ hội chiến thắng phải do kẻ thù mang lại. Đây có lẽ là thí dụ rõ nhất trong Tôn Tử Binh pháp về nguyên lý vô vi của Đạo Lão. Nguyên lý này là nền tảng của phần lớn những lời dạy của Tôn Tử. Thí dụ, bản chất không thể kiểm soát được của các điều kiện thuận lợi là phần chủ yếu của khái niệm về việc chọn lựa thời điểm thích hợp của ông. Nhà chỉ huy khôn ngoan không thể tạo ra điều kiện thuận lợi mà chỉ có thể chờ đợi chúng, nhận ra khi chúng xuất hiện, và hành động hợp với chúng. Chiến thắng cũng tương tự như vậy. Nhà lãnh đạo khôn ngoan không thể giành được chiến thắng trừ khi được kẻ thù trao cơ hội cho.

Người Nhật không nên nhận hết mọi lời ca ngợi về thắng lợi kinh tế của họ ngày nay. Người Mỹ đã giúp đỡ người Nhật bằng cách hoạch

định chính sách thương mại quốc tế kém cỏi và thiếu nỗ lực ở các thị trường nước ngoài. Chính sách thương mại của Mỹ có tính cách phòng thủ; một nỗ lực thành công ở thị trường nước ngoài phải hiểu chiến. Người Nhật không tạo ra những lỗi lầm trong cách đánh giá này; họ chỉ lợi dụng chúng thôi.

■ Kết hợp các yếu tố cơ bản để tạo thành các kế hoạch độc đáo

Thiên hạ đều biết tốt là tốt,
Thì đã có xấu rồi.
Đều biết lành là lành,
Thì đã có cái chẳng lành rồi.
Có với Không cùng sanh,
Khó và Dễ cùng thành.
Dài và Ngắn cùng tranh.
Cao và Thấp cùng chiều.
Nhạc và Tiếng cùng họa.
Trước và Sau cùng theo.
Vậy nên, thánh nhân dùng đạo vô vi mà xử sự,
Dùng “bất ngôn” mà dạy dỗ.
Để cho vạn vật nên mà không can.
Tạo dựng, mà không chiếm hữu.
Làm, mà không cậy công.
Thành công mà không ở lại;
Vì không ở lại, nên không bị bỏ đi.

Lão Tử, Đạo Đức Kinh

Tôn Tử nói rằng mọi chiến thuật là sự kết hợp và tái kết hợp của các yếu tố cơ bản. Trong âm nhạc, chỉ có tám nốt nhạc mà khi kết hợp lại có thể tạo ra vô số giai điệu. Ba màu cơ bản có thể tạo ra vô số sắc màu. Năm vị mà lưỡi có thể nhận biết, nhưng khi kết hợp lại theo nhiều cách

khác nhau các vị này có thể tạo ra vô số vị ngon. Cũng giống như vậy, một số lượng giới hạn các nguyên tắc về chiến thuật có thể kết hợp lại để tạo ra vô số chiến lược.

Để sử dụng những yếu tố cơ bản này một cách hiệu quả, nhà chỉ huy tài ba phải hiểu được mối liên hệ giữa chúng. Nhất là phải hiểu các mặt đối lập tồn tại trong mỗi yếu tố như thế nào.

Trật tự sinh ra hỗn độn và mất trật tự, Tôn Tử đã nói như thế. Can đảm sinh ra sợ hãi. Mạnh sinh ra yếu. Trật tự hay hỗn loạn chiếm ưu thế tùy thuộc vào việc tổ chức. Sự can đảm hay nỗi khiếp sợ chi phối đạo quân tùy vào cách thức tiến hành tấn công. Mạnh hay yếu chỉ là vấn đề thể hiện.

Tôn Tử chỉ lặp lại lời khẳng định của Lão Tử theo cách khác, rằng không có sự khác biệt giữa thiện và ác, giữa cao và thấp, giữa dài và ngắn, giữa khó và dễ. Những yếu tố cơ bản là động cơ thúc đẩy con người, chẳng hạn như sợ hãi và can đảm, khởi phát từ cùng một điểm. Chúng là hai mặt của một đồng xu. Người ta có thể biến sợ hãi thành can đảm hoặc can đảm thành sợ hãi bởi chúng đến từ cùng một điểm trong tâm chúng ta.

Cách đây vài năm, trước khi quyết định tổ chức và chủ trì một buổi hội thảo dành cho những ai quan tâm đến việc kinh doanh ở châu Á, tôi chưa nói trước công chúng bao giờ. Vào buổi sáng của cuộc hội thảo đầu tiên ấy, tôi thức giấc với một nỗi sợ kinh khiếp: tôi sắp phải đứng trước một căn phòng đầy người lạ và phải nói trong sáu giờ đồng hồ. Tôi biết rằng nếu tôi không vượt qua nỗi sợ hãi của mình, buổi hội thảo sẽ là sáu giờ địa ngục đối với cả tôi lẫn những người tham gia hội thảo.

Khi tôi lái xe đến khách sạn nơi tôi sắp phát biểu, tôi nghĩ đến những lời dạy này của Lão Tử và Tôn Tử. Thay vì cố gắng đè nén cảm giác sợ hãi đang tăng dần, tôi đối mặt với nỗi sợ của mình, bởi vì tôi biết nếu mình không làm thế thì cái sẽ thay thế là không thể tưởng tượng nổi - sáu giờ thống khổ - nên tôi nghĩ điều đó còn đáng sợ hơn chính nỗi sợ.

Khi tôi đối đầu với điều đó, nỗi sợ của tôi biến thành nhiệt tình và can đảm. Buổi hội thảo diễn ra tốt đẹp đến nỗi khi sáu giờ đã trôi qua, không ai muốn ra về.

■ Dùng người hướng dẫn của địa phương

Tôn Tử cảnh báo rằng nếu không dùng người hướng dẫn của địa phương thì sẽ không thể dựa vào các lợi điểm của tự nhiên. Điều này cũng đúng với ngoại thương ngày nay. Việc sử dụng người hướng dẫn của địa phương - các chuyên gia ở một quốc gia nào đó hoặc trong một lĩnh vực nhất định - để lợi dụng triệt để một tình huống, là cực kỳ cần thiết. Người Trung Quốc nghi ngại và cảm thấy xa lạ với người ngoại quốc. Họ cảm thấy thoải mái hơn với những người Trung Quốc khác, những người chia sẻ mối liên hệ có cùng một di sản với họ. Mối liên hệ này bao gồm cả người Trung Quốc sống ở nước ngoài lẫn những người sống trong nước. Người Trung Quốc chẳng bao giờ bị ràng buộc bởi hộ chiếu hay quốc tịch, mà bởi chủng tộc và tổ tiên. Điều này cũng đúng với người Nhật và người Triều Tiên.

Người hướng dẫn giải thích kết quả của các cuộc họp, xem xét các dấu hiệu tinh vi, các hành động và phản ứng ngôn ngữ và phi ngôn ngữ. Anh ta hỗ trợ trong việc đánh giá nhóm thương thảo nhằm xác định xem ai là người đứng đầu và quá trình đi đến quyết định được thực hiện ra sao. Người hướng dẫn chuyên môn, hoặc người phiên dịch, có thể thiết lập các kênh giao tiếp cá nhân vô cùng quan trọng. Người hướng dẫn phải hiểu về cơ cấu chính trị - xã hội. Văn hóa và thực tiễn thương nghiệp Mỹ. Anh ta phải có khả năng nhanh chóng thu thập và phân tích thông tin về lai lịch của mỗi nhà thương thảo. Anh ta phải cung cấp cho khách hàng của mình sự hiểu biết đúng đắn về tiến trình của các cuộc họp và chiều hướng phát triển của các vấn đề.

■ Giữ kế hoạch mù mịt và không thể xuyên thủng như bóng đêm; Tiến nhanh như sấm chớp

Đi khéo, không để dấu chân.

Nói khéo, không để lỗi lầm.

Tính khéo, không dùng bàn toán.

Đóng khéo, không cần khóa mà không thể mở.

Thắt khéo, không cần buộc mà không thể tháo.

Một kế hoạch tốt thì mù mịt và không thể xuyên thủng. Nó không hé lộ một dấu hiệu nào về chiều hướng tiến triển. Khi tự tỏ lộ mình thì giống như sấm chớp, không có dấu hiệu gì báo trước.

Nếu không có được sự trợ giúp của một người tinh thông ngôn ngữ và văn hóa, một người nước ngoài sẽ thấy điều này là sự miêu tả thích hợp đối với cách thương thảo của người châu Á. Người châu Á thường cố ý che giấu kế hoạch và ý định của họ. Những cú choáng váng đôi khi được đột ngột tung ra chỉ để thăm dò phản ứng và làm nản lòng người nước ngoài nào tham gia thương thảo mà không có sự trợ giúp của chuyên gia.

■ Tấn công khi đối thủ ít phòng bị và ít nghi ngờ nhất

Chiến thuật này có vẻ đơn giản và rõ ràng đến nỗi nó có vẻ như không hiệu quả lắm, nhưng thật ra không phải thế. Sự cảnh giác liên tục rất khó duy trì. Nhà chỉ huy tài ba phải tiên liệu được những lúc kẻ thù mất cảnh giác và tận dụng chúng.

Thí dụ: Tháng Mười một năm 1950, khi quân Mỹ tiến đến sông Áp Lục, một kết thúc sớm cho cuộc chiến tranh Triều Tiên có vẻ đã ở trong tầm mắt. Nhưng vào ngày lễ Tạ ơn, hơn nửa triệu lính Trung Quốc vượt sông vào Bắc Triều Tiên và dễ dàng thiết lập các vị trí an toàn ở đó bởi người Mỹ đã để cho các cuộc hội hè ảnh hưởng đến sự phòng bị thường ngày của họ. Việc Trung Quốc lựa chọn ngày lễ Tạ ơn để tiến hành cuộc tổng tấn công lực lượng Mỹ không phải là tình cờ; đúng hơn, đó là một lựa chọn có tính toán.

■ Khi kẻ thù nói chuyện hòa bình, tức là có âm mưu

Tôn Tử nói:

Sứ giả của địch nói năng khiêm nhường mà địch lại tăng cường lực lượng, tức là địch sắp tiến công. Sứ giả tỏ vẻ hung hăng mà quân địch có vẻ khẩn trương, chúng sắp rút lui. Khi chưa thua mà cầu hòa, chúng đang có âm mưu.

Người châu Á phân tích từng bước của đối thủ, đến từng chi tiết nhỏ. Người châu Á có kinh nghiệm trong việc lý giải từng sắc thái của giọng nói hay cử chỉ để hiểu rõ đối thủ. Người phương Tây, không thông thạo việc kiểm soát thái độ của mình, để lộ những dấu hiệu mà họ không nhận ra, những dấu hiệu bộc lộ những gì họ đang nghĩ chứ không phải sự thật trước sự quan sát người phương Đông tinh ý.

Hiện nay, nhiều người châu Á giàu có đang mua nhà ở miền Tây Hoa Kỳ, nhất là ở bang California. Trong khi xem nhà, sự chú ý của người mua châu Á không chỉ tập trung vào căn nhà mà còn vào chủ nhà. Thí dụ, sự khiêm tốn không phải là đức tính tiêu biểu của người Mỹ. Nếu vị chủ nhà người Mỹ có thái độ khiêm tốn, điều này cho người mua biết rằng ông ta rất sẵn lòng bán.

Nhật Bản đã không còn là một quốc gia hạng hai nữa. Đó là một cường quốc trên thế giới. Nhưng ít ra là đến tận rất gần đây, các nhà ngoại giao Nhật, thậm chí cả thủ tướng, luôn tỏ vẻ quy phục trước các chính trị gia Mỹ. Người Nhật giả vờ yếu hơn thực tế. Trái lại, các chính trị gia Mỹ luôn cố ra vẻ bề trên với người Nhật, ngay cả khi mượn tiền. Khi sứ giả khiêm tốn và quy thuận, tấn công là ý định thật sự. Bộ trưởng Nhật có thể gặp người cúi chào suốt đoạn đường ra đến cửa, nhưng túi ông ta lèn chặt đôla Mỹ.

Nhiều nhà báo và chính trị gia Mỹ bị đánh lừa bởi sự giả vờ nhún nhường của người châu Á. Ở phương Đông, người ta sẽ hiểu rằng sự khiêm tốn vừa là một đức tính tốt vừa là một vũ khí.

■ Khi đối mặt với cái chết, sự tranh đấu để sống còn sẽ tái sinh

Khi rơi vào tử địa, quân sẽ quyết chiến để sống còn. Khi đối mặt với sự hủy diệt, sự đấu tranh để sống còn sẽ sinh ra ý tưởng mới, hành động mới. Do đó, khi hoàn toàn rơi vào bẫy và bị nguy khốn, sự tưởng tượng và táo bạo do khủng hoảng tạo ra có thể giúp chuyển bại thành thắng.

Lịch sử Nhật Bản gần đây là một thí dụ. Ngay sau cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai, Nhật Bản ở trong tình thế tuyệt vọng. Ý nghĩ Nhật Bản có thể sẽ không tồn tại như một quốc gia có chủ quyền nữa là một nỗi sợ hãi rất thật. Nỗi sợ này đã củng cố quyết tâm sắt đá của người Nhật trong việc xây dựng lại sức mạnh quốc gia và một lần nữa làm chủ số phận của mình.

Người Nhật luôn tin rằng sự sống còn của dân tộc Nhật Bản phải được ưu tiên hơn mọi mục đích khác. Đối với người Nhật, sự tồn tại của cá nhân cũng không quan trọng bằng sự tồn tại của dân tộc. Nhờ quyết tâm mãnh liệt ấy đối với sự sống còn của dân tộc, Nhật Bản đã bật lên từ thất bại trong chiến tranh thế giới lần thứ hai để trở thành cường quốc kinh tế thế giới và chủ nợ của chính phủ Hoa Kỳ.

Tôn Tử Binh pháp đã được dịch ra tiếng Pháp vào năm 1772 bởi J.J.M. Amiot, một nhà truyền giáo dòng Tên. Napoleon có biết quyển sách này hay không vẫn là một câu hỏi còn để ngỏ, nhưng một số sử gia nghiên cứu quân sự cảm thấy rằng ông ta có biết. Khi Napoleon đổ quân lên Bắc Phi ông ta đã tập trung họ lại ngoài bờ biển để chứng kiến cảnh đốt các con tàu đã chở họ vượt Địa Trung Hải. Ngay từ đầu chiến dịch gian khó, cách xa quê nhà, ông ta đã muốn truyền cho binh sĩ của mình lòng quyết tâm mãnh liệt đối với chiến thắng vốn chỉ sinh ra từ sự tuyệt vọng.

■ Sự cần thiết của hoạt động gián điệp

Tôn Tử nói về việc sử dụng gián điệp:

Quân có thể phải chiến đấu trong nhiều năm, nhưng thắng lợi có thể được định chỉ trong một ngày. Nếu tướng tiếm tiền của, không trọng dụng gián điệp, không dò xét được tình hình của địch thì bất nhân cùng cực. Hạng người như thế không thể làm tướng lĩnh. Không đáng là người phò tá quốc chủ bởi chẳng phải là người quyết định thắng lợi. Muốn biết tình hình địch, không thể cầu xin quý thần, cũng không thể ước đoán. Phải khai thác thông tin từ những người hiểu rõ tình hình địch.

Người Trung Hoa cổ tin rằng người biết dùng gián điệp và sau đó có thể diễn giải đúng thông tin vừa thu được, có một số phẩm chất hiếm có nhất định. Chỉ có những người khôn ngoan và trong sạch mới có thể dùng được gián điệp, họ nghĩ; chỉ những ai rộng lượng và ngay thẳng mới có thể chọn đúng người để làm gián điệp và có sự phán đoán sáng suốt và đúng đắn khi đánh giá họ. Người Trung Hoa cổ tin rằng để có thể sử dụng hiệu quả thông tin thu thập được nhờ gián điệp, thông tin ấy phải được phân tích và diễn giải bởi một người thật sự sáng suốt. Việc

biết dùng gián điệp được là sự thể hiện huyền bí nhất khả năng của một lãnh đạo.

Ngay nay, trong Thung lũng Silicon của California, trung tâm công nghệ cao của thế giới, nhiều công ty Nhật có văn phòng nằm giữa hàng trăm công ty Mỹ ở đó. Các kỹ sư Mỹ thường gọi đùa các công ty Nhật là những trạm gián điệp”. Đối với người Nhật, đó không phải là chuyện đùa.

Các hình thức gián điệp quân sự, chính trị và công nghệ đều có thật trong thế giới ngày nay, là những kỹ thuật hoàn toàn hợp đạo lý để thu thập tin tức về các đối thủ. Tuy nhiên, ở phương Tây, dường như không có sự quan tâm thoả đáng đến những phẩm chất của người phải chỉ huy các hoạt động tình báo này và diễn giải thông tin thu thập được. Một số công ty phương Tây có những mạng lưới phức tạp và tốn kém để thu thập tin tức về các đối thủ và các khách hàng ở thị trường Viễn Đông. Tuy nhiên, chúng tôi nhận thấy rằng người chịu trách nhiệm diễn giải tin tức thu nhận được hầu như chẳng hiểu gì về cách suy nghĩ của người châu Á đến nỗi ông ta không thể diễn giải đúng các dữ liệu ông ta được trao cho.

Tôn Tử Binh Pháp nhấn mạnh rằng cần phải thưởng cho các gián điệp thật hậu hĩnh bởi tầm quan trọng sống còn của họ. Tương tự như vậy, trong thế giới kinh doanh ngày nay, cần phải dùng những nguồn lực thích hợp để thu thập tin tức về thị trường, khách hàng và đối thủ của bạn, nếu không phải là cho chính hoạt động gián điệp. Cũng nên biết rằng thông tin này phải được đặt vào tay người có thể diễn giải chính xác.

Tôn tử cũng định nghĩa đầy đủ năm loại gián điệp. Hương gián: dùng người ở chỗ kẻ thù để thu thập tin tức. Nội gián: hối lộ những người có chức quyền trong tổ chức của kẻ thù để thu thập tin tức. Phản gián: dùng gián điệp của kẻ thù để cung cấp thông tin và tuyên truyền với kẻ thù. Tử gián là những người đi đến tình thế biết rằng chỉ có cái chết mới có thể

buộc họ tiết lộ thông tin. Các gián điệp nhận nhiệm vụ đi vào trại kẻ thù rồi trở về với thông tin. Việc sử dụng từng loại gián điệp đều được tiến hành ở Trung Hoa thời cổ.

Rõ ràng, người Trung Hoa cổ xem việc sử dụng gián điệp là vô cùng quan trọng. Mục tiêu cuối cùng, thời đó cũng như bây giờ, là thu thập thông tin có thể giúp ích cho việc hiểu rõ tình hình của đối thủ.

Trận chiến là do con người thực hiện, mà bản chất của con người là tinh thần. Cốt lõi của tinh thần gồm sự quyết tâm và cảm xúc. Mục tiêu tối thượng trong cuộc chinh phục là hủy hoại quyết tâm và cảm xúc của đối thủ - tinh thần của hã. Hình thức cao quý nhất của chiến thắng là chinh phục bằng mưu lược, đè bẹp tinh thần của kẻ thù, làm cho việc sử dụng vũ khí trở nên không cần thiết. Việc sử dụng vũ khí để đánh bại hình thức vật chất cuối cùng sẽ dẫn đến việc hủy hoại tinh thần, nhưng nếu trước tiên có thể khuất phục được tinh thần, thì sẽ không cần phải dốc sức trong các cuộc chiến tốn kém.

Tin vào điều đó, người Nhật đã biến Nhật Bản thành một thành trì với các quy định cấm dòng hàng hóa Mỹ tự do chảy vào thị trường của họ. Khi vấp phải sự chống đối của công chúng Mỹ bởi sự mất cân bằng thương mại họ bèn áp dụng chiến thuật đồng minh bằng cách xây các nhà máy sản xuất trên đất Mỹ.

Tôn Tử nói rằng người giỏi thuật phòng thủ có thể ẩn nấp dưới chín lớp đất - nơi sâu nhất, tối tăm nhất, khó tiếp cận nhất trong vũ trụ. Người giỏi thuật tấn công có thể động binh ở nơi thuận lợi trên chín tầng trời. Ở đây họ có thể bảo đảm sự an toàn cũng như chiến thắng tuyệt đối của mình.

Con người không cần phải sợ hay can đảm, mạnh hay yếu. Con người có thể là mọi thứ vào mọi lúc tùy thuộc vào hoàn cảnh. Con người được tự do sử dụng mọi yếu tố con người để đạt được lợi thế lớn nhất.

Những phương pháp giả trá này là cốt lõi của chiến thắng quân sự. Cần phải xác định khi nào thì áp dụng chiến thuật nào. Một quyết định

thích hợp phải xét đến tính chất đặc thù của mỗi tình huống.

KẾ THỨ 36 — Tẩu vi thượng

Rút lui là một cách tiến lên. Người tài không chiến đấu một cách vô vọng.

Cách ngôn Trung Hoa

Khi đối mặt với những điều kiện không thuận lợi, hãy rút lui. Hãy tấn công khi điều kiện thuận lợi hơn. Để giành được thắng lợi cuối cùng, đôi khi cần phải chấp nhận thất bại tạm thời và, bằng cách chạy trốn, bảo toàn được sức mạnh của mình. Dù vậy, đối với một số người, có vẻ như nuốt nỗi nhục phải rút lui còn khó khăn hơn là chết trong vinh quang.

Lịch sử Trung Quốc có rất nhiều thí dụ về chuyện chạy trốn. Nhiều vị vua lập nên những triều đại Trung Hoa là các bậc thầy về thuật chạy trốn. Vị vua lập nên nhà Hán, Lưu Bang, chẳng hạn, chạy trốn hết lần này đến lần khác khi còn là một vị tướng. Trước khi đánh bại Hạng Vũ thống nhất Trung Hoa, Lưu đã trải qua bốn năm chiến đấu chống lại Hạng bất thành. Cứ mỗi lần bị đánh bại, Lưu lại rút quân và chờ đợi một thời điểm thích hợp hơn để tấn công lại lần nữa. Trái lại, Hạng Vũ chỉ bị Lưu Bang đánh bại một lần duy nhất. Nhưng một lần là đã đủ với một kẻ không biết thuật chạy trốn. Để giữ thể diện, Hạng tự sát bên bờ Ô Giang.

Chạy trốn có thể không anh hùng, nhưng nó bảo đảm rằng người ta còn có thể chiến đấu vào một ngày khác. Ở miền đất mệnh mông như Trung Quốc, nếu không thể thắng thì chạy trốn thường là việc dễ dàng. Trung Quốc có nhiều nơi có thể ẩn nấp. Người Trung Quốc học được cách chấp nhận sự nhục nhã tạm thời để có thể giành được thắng lợi sau

cùng. Các trận đánh ở Trung Quốc có xu hướng kéo dài hàng năm trời, mà sau mỗi thất bại là một cuộc tháo chạy thành công.

Ở Nhật, không có chỗ để chạy trốn và tập hợp lại lực lượng. Khi một điều gì đó được khởi sự, nó phải được hoàn tất bởi trên đảo quốc này không có chốn nào khác để đi. Thế nên người Nhật phát triển các chiến thuật quân sự hoàn toàn khác. Khi đối mặt với khả năng bị thất bại, người Trung Quốc dùng mưu mẹo để còn sống mà chiến đấu vào một ngày khác, trong khi người Nhật phát triển một triết lý thà chịu chết chứ không chịu nhục. Dù người Nhật và người Trung Quốc có nhiều quan điểm giống nhau, họ khác nhau về điều này.

Kế cuối cùng của ba mươi sáu kế này là kế phổ biến nhất ở Trung Quốc. Mọi học sinh Trung Quốc đều biết. Người Trung Quốc cho rằng “Nếu có thể đánh mà thủ thắng, đánh. Nếu không thể thủ thắng, bỏ chạy.”

Mặt dày, tâm đen

Năm 1911, nhật báo *Thành đô* đăng kỳ đầu tiên của bài báo có nhan đề *Thuyết Hắc Hậu* của Lý Tôn Ngô. Bài báo sẽ được xuất bản thành ba kỳ nhưng sự tranh cãi xôn xao do kỳ báo đầu tiên gây ra ồn ào đến nỗi tờ báo không đăng tải hai kỳ còn lại. Sau đó ít lâu, toàn bộ nguyên văn bài tiểu luận được xuất bản riêng ở Bắc Kinh thành tập mỏng có tựa là *Mặt dày, tâm đen*. Từ năm 1934 đến 1936, sách được tái bản vài lần. Lần nào cũng bán hết rất nhanh. Bài báo đầu tiên chỉ vồn vẹn có hai nghìn chữ, nhưng ảnh hưởng của nó thì rất lớn. Trong nhiều năm, sách bị cấm cả ở Đài Loan lẫn Trung Hoa lục địa, nhưng hiện đã được bán lại ở Đài Loan.

Ông Lý gọi tên sự tàn nhẫn và quyết liệt của những kẻ theo đuổi mục tiêu của mình bất chấp hậu quả gây ra cho người khác là “mặt dày, tâm đen”. Đối với người phương Tây, khái niệm *tâm đen* rất dễ hiểu, trong khi khái niệm *mặt dày* có thể hơi khó hiểu hơn. Hãy nhớ lại khái niệm của phương Đông về *mặt*, tiếp đó, hãy nghĩ đến quan điểm của phương Tây của một người *có lớp da dày*; nói cách khác, người như vậy là người chẳng thấy xấu hổ hay tội lỗi, bất chấp người khác nghĩ gì. Vậy, người mặt dày không bị trói buộc bởi lối nghĩ thông thường của người khác và do đó có thể đạt được những điều mà người nào lo ngại về ấn tượng của hành động của mình đối với người khác sẽ không thể đạt được. Điều duy nhất người mặt dày quan ngại về hành vi của mình là không biết nó có hiệu quả không.

Mặt Dày, Tâm Đen là một nguyên tắc hành động rất phổ biến trong một thế giới nơi mà có quá nhiều người tranh nhau lượng nhu yếu phẩm ít ỏi. Mặc dù việc thực hành Mặt Dày, Tâm Đen rất phổ biến, phần lớn người thực hành thích che giấu hành động của họ dưới vẻ ngoài phù hợp luân thường đạo lý. Lời tuyên bố thẳng thắn của ông Lý về nguyên tắc

hành động ích kỷ khiến ngay cả những kẻ ích kỷ và tàn nhẫn nhất cũng tức giận.

Trong cơn bão những lời chỉ trích và chống đối sau khi xuất bản quyển *Mặt Dày, Tâm đen*, một quan chức rất nổi tiếng xuất bản một quyển sách cao đạo và tự cao tự đại nhan đề *Mặt mỏng, Tâm trắng*, trong đó ông ta công kích Lý như thể chính Lý đã phát minh ra tất cả những điều ông viết. Ít lâu sau, chính vị quan chức này đã bị buộc tội tham nhũng và bị kết án tử hình.

Ông Lý miêu tả ba cấp độ thực hành *Mặt dày, Tâm đen*. Cấp độ thứ nhất - “Dày như tường thành, đen như than” - là mức độ của bọn bon chen, lừa đảo và bội tín tầm thường. Những kẻ này không thật sự hiểu rõ điều chúng đang làm. Sự đen tối của chúng mọi người đều thấy rõ. Dù thường chọn cách hành động xấu xa, chúng không hiểu rõ và giữ chặt sự tăm tối trong tim. Chúng vẫn có thể bị kết tội.

Cấp độ thứ hai - “Dày và cứng, đen và lấp lánh” - là cấp độ của những kẻ thừa nhận những hành vi xấu xa của họ. Họ không bị trói buộc bởi cảm giác tội lỗi hay xấu hổ, và sự đen tối của họ mọi người đều nhận thấy.

Cấp độ thứ ba - “Dày đến vô hình, đen đến vô sắc” - là cấp độ cao nhất. Đây là cấp độ của những người có vẻ đạo đức. Họ có thể theo đuổi mục tiêu của mình mà vẫn được các nạn nhân ca tụng về đạo đức.

Dù Lý là người gọi tên, khái niệm này đã có từ xa xưa. Sự khát khao quyền lực cá nhân là điều quan trọng nhất và duy nhất ảnh hưởng đến vận mệnh của nước Trung Hoa. Đó là động lực phía sau sự hưng vong của các vương triều. Con giết cha, anh em vung kiếm chống nhau trong cuộc truy tìm quyền lực ấy. Sự khát khao quyền lực khiến Trung Quốc xảy ra chiến tranh liên miên trong nhiều thế kỷ.

Ngày nay, các trận đánh được thực hiện trên bàn thương thảo. Áo giáp được thay bằng quần áo hiệu Brooks Brother, nhưng sự khát khao quyền lực vẫn không đổi và các nguyên tắc nhằm thỏa mãn lòng khao

khát đó cũng thế. Trải qua tiến trình hàng trăm năm, những người giành được nhiều quyền lực luôn là những người hiểu rõ các nguyên tắc *Mặt dày, Tâm đen* và luôn trung thành với những nguyên tắc ấy.

Vào thời Chiến quốc, Hàn Phi Tử lần đầu tiên trình bày về các nguyên tắc *Mặt dày, Tâm đen*. Tác phẩm của Hàn được Tần Thủy Hoàng đọc trong giai đoạn ông ta đang thống nhất Trung Hoa dưới sự thống trị của mình. Người ta kể rằng ông ta đã nhận xét: “Nếu có thể gặp kẻ này nói chuyện thì dầu có chết ta cũng cam.” Hàn được triệu đến triều của vị hoàng đế vĩ đại, nhưng trước khi ông ta có thể thành danh ở đó, ông ta đã bị một vị quan bắt uống thuốc độc bởi ông này sợ địa vị của mình sẽ bị Hàn chiếm mất.

Triết lý của Hàn rất khắc nghiệt và thực dụng. Ông ta tin vào một thế giới mà mỗi người vì bản thân và mỗi nước vì chính mình. Hàn ủng hộ kỷ luật khắt khe và biện pháp trừng phạt nghiêm khắc đối với những hành sai trái. Ông ta dạy rằng người lãnh đạo tối cao nên vượt lên cảm xúc thường tình của con người. Dù được dẫn dắt bởi ước muốn tốt đẹp cho quốc gia, ông ta phải là một kẻ thực thi công lý nghiêm khắc và độc đoán. Ông ta phải vượt lên trên sự ca ngạo hoặc chỉ trích, chỉ bị dẫn dắt bởi khát vọng làm cho quốc gia và bản thân đủ mạnh để chiến thắng kẻ thù. Hàn coi khinh chính sách thành lập các liên minh dù để tấn công hay phòng thủ Ông ta tin rằng sức mạnh thật sự của một quốc gia nằm trong chính quốc gia đó, và không có quyền lợi chung thật sự giữa các đồng minh. Quyền lợi duy nhất là quyền lợi cá nhân. Qua đó, ông ta đã tiên đoán thành công của Tần Thủy Hoàng trong việc chinh phục Trung Hoa bằng cách phản bội hết đồng minh này đến đồng minh khác.

Các tác phẩm của Hàn Phi Tử miêu tả phương pháp hành động vượt khỏi các khái niệm thông thường về tốt xấu. Hành động chỉ được đánh giá dựa trên việc chúng có thể giúp người ta tồn tại được trong một thế giới thù địch, cá lớn nuốt cá bé hay không.

Xuyên suốt lịch sử Trung Quốc, có rất nhiều nhân vật là hiện thân của nguyên tắc *Mặt dày, Tâm đen*. Những câu chuyện về họ đã đi vào lịch sử và hiện được đọc và nghiên cứu khắp châu Á.

Tào Tháo, một nhân vật nổi bật thời Tam quốc, là một kẻ tâm vô cùng đen. Đối với ông ta, không có việc gì là xấu xa nếu nó mang lại lợi ích cho ông ta. Ông ta nói “Thà ta phụ người chứ không để người phụ ta.” Lưu Bị, đối thủ của Tào Tháo, là kẻ mặt vô cùng dày. Những khi bị kẻ thù bắt được, ông ta quỳ xuống, khóc lóc và van xin tha mạng mà không hề hối hận. Nhưng khi kẻ thù rơi vào tay ông ta, ông ta chẳng hề thương xót họ.

Vào cuối đời nhà Tần (207 trCN), Lưu Bang và Hạng Vũ tranh nhau quyền thống trị Trung Quốc. Hạng Vũ có mọi lợi thế: quân của ông ta mạnh nhất, ông ta đã chiếm hầu hết Trung Quốc và ông ta là một chiến binh tài ba. Tuy nhiên, ông ta đã mất Trung Quốc bởi mặt ông ta không dày như Lưu Bang, tâm ông ta cũng không đen như Lưu Bang. Lưu Bang thua trận và lui về quê để tuyển thêm quân hết lần này đến lần khác. Trong khi vừa mới thua một trận lớn, Hạng Vũ đã cảm thấy hối hận đến nỗi thay vì quay lại quê hương để tuyển quân, tập hợp lực lượng mới, ông ta đã tự sát.

Trong trận đánh cuối cùng giữa họ, Hạng Vũ không chống nổi Lưu Bang. Chỉ trong tình thế đó, Hạng Vũ mới bắt giữ cha Lưu Bang trong một thời gian dài để làm con tin. Hạng Vũ ra lệnh mang ông ta ra trói vào cây cột trước chảo dầu lớn. Ông ta lệnh cho Lưu Bang hoặc lui hết quân hoặc nhìn cảnh cha ông ta bị nấu. Lưu cười ngựa đến trước toàn quân, hét to “Hạng Vũ, ta và người từng là anh em. Cha ta cũng là cha người. Nếu người muốn nấu cha của chúng ta thì chia cho ta một bát canh.”

Tất cả chúng ta đều thực hành *Mặt dày, Tâm đen*. Khi được áp dụng vào những vấn đề nhỏ trong cuộc sống hàng ngày, sẽ thu được cái

lợi nhỏ; khi được dùng trong những vấn đề lớn, như Tào Tháo và Lưu Bang đã dùng, để chế sẽ sụp đổ.

Trong các tác phẩm của mình, Lý có miêu tả hai cách thủ lợi bất chấp thiệt hại của những người liên quan điển hình của Trung Quốc: *Cửa tên* và *Hàn nôi*.

■ Cửa tên

Y học Trung Quốc gồm hai lĩnh vực: ngoại khoa và nội khoa. Một người bị trúng tên và đến chữa ở chỗ của một thầy thuốc ngoại khoa. Thầy thuốc cửa bỏ cán tên nhưng không lấy đầu tên ra. Vậy mà thầy bảo với bệnh nhân rằng việc thầy đã xong. Bệnh nhân hết hoảng hốt: “Sao không lấy đầu mũi tên trong người tôi ra?” và thầy thuốc trả lời “Bởi đó là việc của thầy thuốc nội khoa.”

Người châu Á thường làm việc theo kiểu cửa ngang mũi tên. Ở châu Á, bạn sẽ thấy rằng những đề nghị của bạn thường gặp phải một hình thức tán thành nào đó phụ thuộc vào sự đồng ý của một người khác nữa. Bạn sẽ thường nghe “Về vấn đề này, tôi hoàn toàn đồng ý với ông, tuy nhiên, tôi còn phải thảo luận với ông Trần.” Bạn cũng sẽ nghe “Tôi sẽ xem xét phần việc này. Phần còn lại có thể để sau sẽ hay.” Người Trung Quốc dùng những biện pháp này để trì hoãn trách nhiệm giải trình. Họ không bận tâm nếu công việc bị trục trặc, miễn là có thể quy trách bất cứ ai ra quyết định đồng ý sau cùng hoặc hoàn tất công việc.

■ Hàn nôi

Kỹ thuật này cũng được đặt tên do một câu chuyện cổ: một bà nội trợ thấy chiếc nôi bị nứt và bị rỉ. Bà gọi thợ hàn nôi đến để sửa. Thợ hàn nôi bảo bà đi nhóm lửa để anh ta có thể đốt hết nhọ nôi và xem xét chiếc

nồi kỹ hơn. Trong lúc có một mình bên chiếc nồi, thợ hàn nồi gõ nhẹ nó để vết nứt lớn hơn. Khi nhọ nồi đã được đốt sạch, thợ hàn nồi đưa vết nứt cho người chủ xem và nói “Vết nứt lớn hơn tôi tưởng. Việc này e khó đây. May cho bà đã gọi tôi đây.” Bà chủ của chiếc nồi kinh ngạc nhìn vết nứt “Anh nói đúng! Để hỏng thêm chút nữa là không thể sửa được rồi.”

Cả hai phương pháp này đều bao gồm việc quan tâm đến lợi ích của mình mà không đếm xỉa gì đến hậu quả gây ra cho người khác.

Mặc dù các nguyên tắc *Mặt dày, Tâm đen* có thể không bao giờ được nhắc đến trong giới chính trị và kinh doanh châu Á ngày nay, chúng hẳn nhiên là nền tảng của những cách hành động hiệu quả cao. Trong khi sử dụng chúng vì lợi ích cá nhân bị xem là hèn hạ thì sử dụng chúng vì lợi ích chung lại được xem là đúng đắn. Khi giao dịch với người nước ngoài, việc thực hiện là vì lợi ích của quốc gia, và do đó, là một hành động cao cả.

■ CHIẾN LƯỢC CỦA ĐẶNG TIỂU BÌNH

Tảng sáng ngày 4 tháng Sáu, năm 1989, xe tăng tiến vào quảng trường Thiên An Môn, nghiền nát vô số sinh viên biểu tình dưới xích sắt. Người dân Trung Quốc biết rằng vụ thảm sát này xảy ra là do ý của Lý Bằng, thủ tướng bảo thủ theo đường lối cứng rắn của nước Cộng Hoà Nhân Dân Trung Quốc. Nhưng điều gây hoang mang, kinh ngạc là họ cũng biết rằng điều này sẽ không thể nào xảy ra nếu không có sự đồng ý của Đặng Tiểu Bình. Hành động tàn bạo này có vẻ hoàn toàn không giống cá tính của Đặng và cũng không theo đường lối nổi tiếng của ông ta về tương lai kinh tế và chính trị của Trung Quốc.

Trong vụ chiếm quảng trường Thiên An Môn, Triệu Tử Dương có đường lối ôn hòa đã bị đẩy khỏi vị trí tổng bí thư đảng cộng sản Trung

Quốc. Sau vụ đó, có vẻ như đã có một cuộc bất hòa dai dẳng và thắng lợi hoàn toàn đã thuộc về Lý Bằng. Lý Bằng chỉ còn chờ được bổ nhiệm vào văn phòng của Triệu để bảo đảm sự kế thừa chức lãnh đạo khi Đặng qua đời. Nhưng trong một chuyển biến đáng kinh ngạc, Đặng chỉ định Giang Trạch Dân, một người tương đối ôn hòa thế chỗ Triệu. Đặng cũng bảo vệ để Triệu không bị hại nữa.

Mục tiêu của Đặng là gì khi tung ra những dấu hiệu lộn xộn này? Ông ta đã gia nhập Đảng từ thuở thiếu niên. Ông ta đã chiến đấu như một người lính bình thường trong cuộc nội chiến và đi theo Mao trong cuộc Vạn lý Trường Chinh trong những ngày đen tối nhất của cuộc đấu tranh của họ. Cả cuộc đời chính trị của ông là để cống hiến cho sự nghiệp cải cách chính trị và kinh tế Trung Quốc. Tại sao, vào những ngày cuối đời, ông lại ném đi mọi nỗ lực của mình và đặt Trung Quốc vào tay của những kẻ bảo thủ đầu óc thủ cựu?

Trước đây, mỗi lần ông chọn ra một người kế thừa, đó luôn là một nhà cải cách ôn hòa, và mỗi lần như vậy, những kẻ theo đường lối cứng rắn đều làm hại người ông chọn. Tôi cho rằng Đặng đã nhận ra và nắm lấy cơ hội cuối cùng của ông để củng cố sức mạnh cho phe tự do trong đảng khi gây tổn thất cho phía cứng rắn. Đặng hiểu rõ rằng Trung Quốc sẽ trải qua một cuộc tranh giành quyền lực lớn sau cái chết của ông, và mặc dù đã nỗ lực hết sức, có vẻ như phe tự do hoàn toàn không phải là đối thủ của phe bảo thủ. Ông biết rằng bằng cách cho phép Lý Bằng và những người theo đường lối cứng rắn của ông ta thực hiện một hành động tàn bạo như vậy, ông sẽ biến họ thành kẻ thù trong mắt nhân dân. Khi ngày tranh giành quyền lực cuối cùng rồi cũng đến, những người theo đường lối tự do sẽ nhận ra rằng Đặng đã tạo dựng cho họ một mối liên minh vững chắc với nhân dân Trung Quốc.

Khi được thực hiện đúng, nghệ thuật *Mặt dày, Tâm đen* là sức mạnh của nhà phẫu thuật tiến hành đoạn chi bất chấp lời van xin khẩn thiết của bệnh nhân. Đó là sức mạnh của vị tướng ra lệnh cho các binh sĩ mà ông

yêu mến đi vào chỗ chết. Đó là sức mạnh của nhà lãnh đạo làm những gì cần làm.

PHẦN HAI NGƯỜI KIẾN

Bốn chương sau đây miêu tả kế hoạch kiến thiết quốc gia mà Nhật Bản đã lên kế hoạch trong hơn một trăm năm qua. Họ đã thực hiện kế hoạch này bằng cách áp dụng những mưu kế mà chúng ta vừa thảo luận ở chương trước.

Khi quyển sách mới *The Japan that can say no* (Nước Nhật có thể nói không) đến Mỹ vào mùa thu năm 1989, nhiều người Mỹ cảm thấy bị xúc phạm nặng nề bởi cách nhìn người Mỹ của chủ tịch công ty Sony Akio Morita và đồng tác giả, Shintaro Ishihara, cựu Bộ Trưởng bộ Giao thông vận tải và có thể sẽ là Thủ tướng tương lai của Nhật Bản. Nhưng những người này chỉ bày tỏ một thái độ rất phổ biến của hầu hết người Nhật và đã có từ xa xưa trong lịch sử nước Nhật. Điều mới mẻ duy nhất của quyển sách này là sự bày tỏ công khai những ý nghĩ ấy.

Để hiểu được các mục tiêu kinh tế chính trị của nước Nhật hiện đại và quan trọng nhất là, tại sao người Nhật hành xử như vậy, người ta phải biết đôi điều về lịch sử Nhật Bản.

Lịch sử của nước Nhật thống nhất bắt đầu vào thế kỷ thứ mười sáu. Trước đó, Nhật Bản là một tập hợp lỏng lẻo của các lãnh thổ phong kiến không có một chính quyền trung ương mạnh. Vào thế kỷ thứ mười sáu, tướng quân Toyotomi Hideyoshi bắt đầu công cuộc tập trung quyền thống trị Nhật Bản. Sau khi Hideyoshi chết, Tokugawa Ieyasu giết người kế vị non trẻ của Hideyoshi và tự xưng tướng quân. Ông ta dựng lên thành Edo, ở nơi mà nay là Tokyo, để làm trung tâm của chính quyền Nhật Bản.

Đóng góp của Tokugawa Ieyasu cho sự phát triển của nước Nhật là việc thiết lập một quá trình kế vị theo trật tự. Ông ta đã thấy kẻ kế vị hùng mạnh của tướng quân Nobunage bị Hideyoshi lật đổ, và chính ông ta đã lật đổ kẻ kế vị Hideyoshi. Để tránh khoảng trống quyền lực tạo ra khi một tướng quân chết và một người trẻ tuổi chưa được thử thách bước vào chỗ của ông ta, Tokugawa Ieyasu thoái vị vào năm 1605, hai năm sau khi giành được danh hiệu tướng quân, vì lợi ích của con trai cả của ông, Hidetada. Như vậy, ông ta đã để Hidetada củng cố quyền lực của mình khi Ieyasu đáng sợ hãy còn sống và đứng phía sau ngai vàng. Sau

khi cha ông chết vào năm 1616, Hidetada cũng làm y như vậy bằng cách trao lại chức tướng quân cho con trai vào năm 1623. Truyền thống này đã thiết lập nên một mạc phủ Tokugawa vững vàng. Nhật Bản lần đầu tiên có được hơn hai trăm năm thanh bình và ổn định về chính trị.

■ TÌNH TRẠNG BIỆT LẬP BUỔI ĐẦU CỦA NHẬT BẢN

Vào thế kỷ thứ 16, các nhà truyền giáo và thương nhân phương Tây bắt đầu xuất hiện ở Nhật. Bởi không có một chính quyền thật sự của cả nước, không có chính sách nào của quốc gia về những người phương Tây này nên trong một thời gian ngắn, họ phát triển rất nhanh. Nhưng khi Ieyasu lên nắm quyền, ông đã đưa ra một chính sách nhằm giải phóng nước Nhật khỏi mọi ảnh hưởng của nước ngoài, ông muốn giữ tư tưởng của người Nhật thuần túy Nhật Bản và ông tin rằng ý đồ thực sự của người phương Tây là chiếm Nhật Bản làm thuộc địa. Triều đại Tokugawa đẩy mạnh việc tái thiết đạo Khổng và đạo Phật, không phải vì các giá trị tinh thần và triết lý mà để làm học thuyết và công cụ hiệu quả nhằm nâng đỡ uy quyền tuyệt đối của chế độ mạc phủ tập quyền, và làm phương tiện chống đạo Cơ đốc.

Năm 1606, triều đình mạc phủ ban hành sắc lệnh chống đạo Cơ đốc. Trong hơn sáu mươi năm sau đó, Nhật Bản trục xuất các nhà truyền giáo và giết hoặc lưu đày bất cứ ai không chịu cải đạo Cơ đốc. Mọi người Nhật đều bị buộc phải đăng ký ở các ngôi đền địa phương để tư cách tôn giáo của họ có thể được xác nhận.

Ngoài việc nhổ bật rễ đạo Cơ đốc khỏi nền văn hóa, việc kiểm soát ngoại thương cũng bị siết chặt như một biện pháp nhằm ngăn không cho người dân chịu ảnh hưởng của nước ngoài. Các tàu buôn châu Âu bị hạn chế chỉ có thể hoạt động ở hai hải cảng. Người Anh tự nguyện từ bỏ việc

giao thương với Nhật bởi chẳng có lợi gì cho họ. Người Tây Ban Nha bị trục xuất do các hoạt động truyền giáo của họ, còn công sứ Bồ Đào Nha thì bị tử hình vào năm 1640.

Trước năm 1635, người Nhật bị cấm đi ra nước ngoài và những ai đã ở nước ngoài thì không được trở về Nhật bởi người ta e ngại họ có thể mang tư tưởng ngoại quốc về. Trước năm 1641, mối liên hệ duy nhất của Nhật với thế giới phương Tây là qua hải cảng biệt lập Nagasaki nơi người Hà Lan được phép ở lại trên đảo Deshima. Bởi đảo này chỉ dài khoảng 200 dặm, rộng 8 dặm, người Hà Lan thật sự cũng chẳng hơn gì tù nhân.

Các cuộc tiếp xúc ít ỏi của Nhật Bản với bên ngoài gồm các chuyên tàu triều cống cho Trung Quốc và các chuyên giao thương hiếm hoi tới Okinawa và Triều Tiên. Trung Quốc là mối giao thiệp đáng kể duy nhất của Nhật Bản với bên ngoài và sách Trung Quốc thì không chứa tư tưởng nào của phương Tây.

■ PHƯƠNG TÂY BẮT ĐẦU CUỘC XÂM LẤN

Trong hai trăm năm tự cô lập của Nhật Bản, kỹ thuật của các nước phương Tây đã phát triển với tốc độ phi thường. Vào cuối thế kỷ thứ mười tám, các nước công nghiệp phương Tây đã sẵn sàng cho Nhật Bản một cơ hội nữa. Bảng niên đại dưới đây liệt kê các sự kiện cuối cùng đã dẫn đến sự mở cửa của Nhật Bản đối với phương Tây.

1791 Hai chiếc tàu Mỹ tiến vào hải phận Nhật Bản.

1792 Adam Laxman, chỉ huy chiếc tàu Nga Ekaterina, đến Hokkaido để thương thuyết về một thỏa thuận mậu dịch chính thức và bị tướng quân ở Edo cự tuyệt.

- 1797 Một chiếc tàu Mỹ do người Hà Lan thuê đến Nagasaki. Nhiều tàu lớn của Anh đến Hokkaido.
- 1804 Lãnh đạo công ty Nga-Mỹ đến thăm Nagasaki nhằm tìm kiếm một thỏa thuận thương mại, và bị khước từ.
- 1806 Người Nga thiết lập các trạm thông thương buôn bán ở phía bắc Hokkaido mà không xin phép chính phủ Nhật.
- 1806 Tướng quân ban chỉ thị cho các quan chức Hokkaido đóng cửa hải cảng đối với mọi tàu thuyền của nước ngoài.
- 1808 Các tàu lớn của Anh đến Nagasaki nhằm tìm kiếm các con tàu Hà Lan dưới quyền chỉ huy của Napoleon.
- 1811 Nhật tổng giam các thương nhân Nga ở các trạm thông thương buôn bán thiết lập năm 1806 và giam giữ họ hơn hai năm.
- 1818 Nhiều tàu lớn của Anh đến vịnh Edo.
- 1824 Các thủy thủ Anh có vũ trang xung đột với cư dân địa phương trên đảo Kyushu phía nam.
- 1830 Tokugawa Nariaka, một nhà quý tộc trẻ, kêu gọi cải cách hành chính và đất nước đoàn kết hơn. Ông cũng đề xuất học tập các kỹ thuật quân sự của phương Tây để quân đội Nhật hùng mạnh hơn.
- 1837 Sự quan tâm của Mỹ đối với vấn đề mở cửa của Nhật gia tăng, do lượng tàu thuyền đông đúc đi từ New England sang Trung Quốc. Người Mỹ muốn được tiếp tế ở hải cảng của Nhật và muốn đạt được một thỏa thuận chính thức với chính phủ Nhật nhằm bảo vệ thủy thủ Mỹ trước sự đối xử tàn bạo đối với người nước ngoài mà chế độ mạc phủ cho phép. Một thương nhân Mỹ ở Quảng Đông đã gửi chiếc Morrison, một thương thuyền không vũ trang, đến để bày tỏ thiện chí, nhưng người Nhật đã nã súng lên tàu.

- 1838 Takano Choei, một học giả có tư tưởng phóng khoáng, đề xuất mở cửa để Nhật Bản tiếp xúc với nước ngoài. Ông bị tống giam và sau đó bị buộc phải tự sát.
- 1846 Thiếu tướng hải quân Biddle chỉ huy hạm đội Đông Ấn - Hoa Kỳ đến Nhật trong một nỗ lực mở rộng giao thương bất thành.
- 1849 Trung tá hải quân Glynn đến Nagasaki và mặc dù có một bức công hàm khẳng định yêu cầu của phía Mỹ, những lời đề nghị của ông về một thỏa thuận thương mại cũng chẳng đi đến đâu. Ông cứu được mười lăm thủy thủ Mỹ còn kẹt lại ở đó.
- 1853 Thiếu tướng hải quân Mỹ Matthew Perry tiến vào vịnh Edo với ba tàu khu trục nhỏ chạy bằng hơi nước và năm tàu chiến khác, một phần tư lực lượng hải quân Mỹ. Ông ta buộc người Nhật phải chấp thuận một danh sách các yêu cầu mà tổng thống Fillmore gửi cho Nhật hoàng. Perry hứa sẽ trở lại vào mùa xuân năm sau để nghe trả lời.
- 1854 Perry rời Nhật với Hiệp ước Kanagawa ký kết vào ngày 31 tháng ba. Người Nhật đồng ý mở cửa hai cảng cho tàu lớn của Mỹ, và cho phép đặt một lãnh sự của Mỹ ở Shimoda, nhằm giúp đỡ các thủy thủ Mỹ bị đắm tàu và công nhận quy chế tối huệ quốc của Mỹ.

■ NHẬT BẢN TRẢ THÙ

Năm 1854, người Nhật nhượng bộ các yêu cầu của Mỹ trước sự đe dọa ngấm ngầm về một cuộc trả đũa quân sự nếu họ không chịu chấp thuận. Họ đã nhìn thấy sự bất lực của người Trung Quốc trước người Anh trong cuộc Chiến tranh Nha phiến và không hề ảo tưởng về kết quả của một cuộc đối đầu quân sự với phương Tây. Các điều khoản nặng nề của Hiệp ước Nam Kinh năm 1841 áp đặt lên Trung Quốc sau khi họ

thua trận khiến các tướng quân cảm thấy thà tự nguyện ký vào bản hiệp ước còn hơn bị bọn xâm lược bắt buộc. Hai trăm năm tự cô lập và nền hoà bình của Nhật Bản đã chấm dứt dưới họng súng phương Tây.

Sau đó là một cuộc đổ xô vào của những người mà người Nhật xem là bọn ngoại quốc thô lỗ, gớm ghiếc và dơ bẩn. Theo Thần đạo, sạch sẽ là sùng đạo. Người Nhật vô cùng khinh miệt bọn nước ngoài “bẩn thỉu” và cảm thấy tức giận và hổ thẹn vì đã không thể rũ bỏ những kẻ xa lạ ấy. Những khẩu hiệu phổ biến thời bấy giờ là “Vinh danh hoàng đế” và “Đuổi bọn man rợ”. Bởi vì trong hai trăm năm trước đó hoàng đế chỉ là một kẻ bù nhìn dưới chế độ mạc phủ, và bởi vì triều đình mạc phủ rõ ràng không thể trục xuất được bọn mọi rợ kia, cả hai khẩu hiệu này đều thể hiện sự bất mãn phổ biến đối với chính quyền.

Vào năm 1863, các võ sĩ đạo vùng Choshu, thất vọng trước sự do dự không chịu dùng vũ lực để chống lại bọn mọi ngoại quốc, đã tự đảm nhận nhiệm vụ trục xuất chúng. Nhưng tàu chiến Mỹ đã lập tức đánh chìm hai chiếc tàu chiến nhỏ họ vừa mua. Lính Pháp phá hủy pháo đài và kho vũ khí của họ. Các võ sĩ đạo ở Choshu xây dựng lại các công sự và bền chí tiếp tục cuộc chiến không cân sức, nhưng năm sau, một hạm đội hỗn hợp gồm mười bảy tàu chiến của Pháp, Hà Lan, Anh và Mỹ một lần nữa san bằng các công sự của họ.

Các võ sĩ đạo ở Choshu không đơn độc trong nỗi tủi nhục của mình. Sau vụ ám sát một người Anh của một võ sĩ đạo vùng Satsuma, tàu chiến Anh đã biến các công sự ở Satsuma thành đồng gạch vụn và đòi Satsuma 100.000 bảng bồi thường thiệt hại chiến tranh.

Các võ sĩ đạo thuộc phe Satsuma và Choshu còn chia sẻ một mối bất bình khác; hơn 250 năm trước, họ đã bị quân của Tokugawa Ieyasu đánh bại khi ông ta lên nắm chính quyền. Có cùng một mục tiêu là rửa sạch nỗi nhục thất bại xưa kia trước triều đình mạc phủ Tokugawa và nỗi nhục hiện nay khi thua hết trận này đến trận khác trước quân đội phương Tây, hai phe hợp sức lại trong cuộc chiến chống chính quyền mạc phủ.

Mặc dù mục tiêu cuối cùng của cả hai phía là trục xuất bọn ngoại quốc thô lỗ, không phía nào ngần ngại sử dụng chính những kẻ mọi rợ đó để mau chóng đạt được những mục tiêu trước mắt của mình. Người Pháp ủng hộ triều đình mạc phủ; người Anh ủng hộ các võ sĩ đạo Satsuma và Choshu trong nỗ lực tiêu diệt chế độ mạc phủ và khôi phục quyền lực cho nhà vua.

■ SỰ TRỞ LẠI CỦA HOÀNG ĐẾ

Phe Satsuma và Choshu thắng thế trong cuộc chiến của họ với triều đình mạc phủ. Năm 1868, Minh Trị Thiên Hoàng (ông nội Nhật hoàng Hirohito) lên ngôi ở tuổi mười lăm. Ông cai trị Nhật Bản đến năm 1912.

Sự thất bại liên tiếp trước đó của tướng quân dưới tay các thế lực phương Tây giúp nhà lãnh đạo mới thấy rõ sự thua kém của vũ khí cổ xưa trước vũ khí của các nước công nghiệp phương Tây. Năm 1868, vị hoàng đế mới lên ngôi công bố một văn kiện có tầm quan trọng sâu sắc “Lời tuyên thệ năm điều khoản của hoàng đế”, văn kiện này từ đó trở thành trọng tâm của các mục tiêu kinh tế và chính trị Nhật Bản.

Lời tuyên thệ năm điều khoản trình bày kế hoạch cơ bản để Nhật lấy lại lòng tự hào dân tộc và quyền quyết định vận mệnh quốc gia. Bốn điều khoản đầu tiên nhằm vào nhu cầu thống nhất đất nước. Điều khoản thứ năm và cũng là cuối cùng nhằm vào vấn đề quan hệ của Nhật với thế giới bên ngoài. Văn kiện này gợi nhớ lời thỉnh cầu của Tokugawa Nariaka vào năm 1830 về nhu cầu thống nhất quốc gia và học tập kỹ thuật phương Tây.

Điều khoản thứ nhất: Mọi vấn đề phải được thảo luận công khai để quyết định.

Điều khoản thứ hai: Người Nhật, từ hoàng đế cho đến người dân hèn mọn nhất, đồng tâm nhất trí trong nỗ lực đạt được các mục tiêu chung.

Điều khoản thứ ba: Chính quyền trung ương và các tướng lĩnh địa phương có chung một đường lối. Quan lại và thường dân đều bình đẳng.

Điều khoản thứ tư: Loại bỏ những phong tục lạc hậu.

Điều khoản thứ năm: Tiếp nhận kiến thức và kỹ thuật từ bất cứ nguồn nào. Nhật sẽ gửi sinh viên sang Mỹ và châu Âu và mời chuyên gia ngoại quốc đến Nhật để phổ biến kiến thức của họ cho người Nhật.

Với văn kiện này, Nhật Bản đã bước vào con đường trở thành một cường quốc thế giới. Cam kết hiện đại hóa và khát vọng quyền lực của nước Nhật xuất phát từ sự nhục nhã dưới tay các thế lực phương Tây và quyết tâm rũ bỏ bọn ngoại quốc man rợ.

Nền văn hóa Nhật Bản không theo con đường tiến hóa mà qua con đường cách mạng và mô phỏng. Hơn hai nghìn năm trước, người Nhật biến mình từ một xã hội nguyên thủy trở thành một xã hội có nền văn minh phát triển cao bằng cách tiếp nhận những gì họ ngưỡng mộ hoặc thấy hữu ích từ nền văn hóa Trung Hoa. Việc mô phỏng đường lối của phương Tây đối với người Nhật dễ dàng hơn nhiều so với người Trung Quốc bởi phần lớn nền văn hóa Nhật đã là vay mượn rồi. Ngoại trừ hai trăm năm bài ngoại nói trên, nước Nhật chưa bao giờ do dự tiếp nhận phong tục hoặc tư tưởng của thế giới bên ngoài.

Nhật Bản cũng học từ các nước phương Tây lợi ích của việc thành lập thuộc địa vì lợi ích của tổ quốc. Chiến thắng của Nhật Bản trước Trung Quốc năm 1894 dẫn đến kết quả là các thuộc địa của Nhật được thành lập ở Triều Tiên, Đài Loan và Okinawa. Trước đầu thế kỷ này, chỉ bốn mươi năm sau khi quyết tâm trở thành một đấu thủ đáng gờm trên trường quốc tế, Nhật Bản đã được công nhận là một trong những nước đế quốc hùng mạnh nhất trên thế giới.

■ VÕ SĨ ĐẠO MỚI

Khi chính quyền Minh Trị dần loại bỏ giai cấp võ sĩ đạo lỗi thời và tốn kém, một vài võ sĩ đạo quay sang một chiến trường mới - thương mại. Bởi vì nhiều phẩm chất làm nên một võ sĩ đạo tài ba cũng là những phẩm chất làm nên một doanh nhân giỏi, nhiều võ sĩ đạo cực kỳ thành công trong lĩnh vực thương mại. Các tập đoàn khổng lồ như Mitsui, Mitsubishi và Sumitomo ngày nay đều có nguồn gốc võ sĩ đạo.

Trước kia, nhà cầm quyền ít quan tâm đến thương mại. Sau sự khôi phục chế độ quân chủ của Minh Trị và sự ủy thác của hoàng đế về việc hiện đại hóa Nhật Bản, chính quyền bắt đầu hỗ trợ tài chính cho các cá nhân chứng tỏ được khả năng xúc tiến các mục tiêu của nền công nghiệp Nhật Bản. Chính quyền đảm nhận vị trí tích cực trong việc loại bỏ các trở ngại cho một số lãnh đạo doanh nghiệp đã được chọn bằng cách ban hành các đạo luật và quy định có lợi cho họ. Chính quyền cũng bắt buộc các doanh nghiệp nhỏ sát nhập với các doanh nghiệp lớn và làm ăn có lãi để nền công nghiệp hiệu quả hơn. Khi các công ty do nhà nước quản lý tỏ ra không có lợi, chính quyền bán công ty với cái giá rất thấp so với giá trị thực của nó cho những người Nhật thân cận với các quan chức; không có sự công bố nào về những vụ chuyển nhượng này được đưa ra. Mục tiêu của chính quyền là đóng góp cho sự phát triển và an ninh của đế quốc Nhật.

Các mục tiêu kinh tế được ấn định qua những công bố hoàn toàn đúng đắn của triều Minh Trị. Chính quyền xác định ngành công nghiệp nào cần phát triển và giúp tạo ra vốn luân chuyển cần thiết cho dự án kinh doanh. Một công ty có thể chuyển từ ngành vận chuyển đường thủy sang ngành khai thác mỏ, từ ngành dệt sang tài chính và ngân hàng, tùy theo nhu cầu thúc đẩy sự phát triển kinh tế của quốc gia.

Vào thời Minh Trị, nhiều nhà lãnh đạo có hai nhiệm vụ - một nhiệm vụ chính trị và một nhiệm vụ kinh tế. Ngay cả Inoue, ngoại trưởng thời Minh Trị, đóng vai trò trung gian giữa triều đình và nhà Mitsui.

■ THỜ CÙNG MỘT MŨI

Mối quan hệ ấm áp giữa chính phủ và giới công nghiệp Nhật hiện nay dựa vào một truyền thông bắt đầu từ hơn một trăm năm trước. Tổ tiên của Mitsui, Mitsubishi và Sumitomo đã từng uống rượu, thưởng trà ở cung điện của hoàng đế Minh Trị. Họ ủng hộ triều đình trong thời chiến. Qua các mối quan hệ làm ăn và hôn nhân, theo thời gian, sợi dây ràng buộc giữa các doanh nghiệp lớn và các nhà hoạch định chính sách ngày càng thắt chặt hơn.

Các doanh nghiệp lớn là các nhà tài trợ chính cho phong trào thành lập đảng những năm 1880. Iwasaki, người sáng lập tập đoàn Mitsubishi, là người bảo trợ chính cho việc thành lập chính đảng đầu tiên của Nhật Bản, đảng Cấp tiến lập hiến. Trong cùng thời gian này, nhà Mitsui đóng vai trò tương tự trong việc thành lập đảng Tự do. Xét về lịch sử, chính quyền và các doanh nghiệp lớn ở Nhật là các thành viên trong một đại gia đình. Như người Trung Quốc thường nói, họ thờ cùng một mũi.

■ KEIRETSU

Một *keiretsu* có thể được so sánh với một *cartel*. Đó là một gia đình gồm các doanh nghiệp, ngân hàng và các cơ quan chính phủ có quan hệ chặt chẽ với nhau, cùng nhau hoạt động để đạt được những mục tiêu chung. Ở Mỹ, những mối quan hệ như vậy bị cấm bởi luật chống độc quyền, nhưng ở Nhật, chúng phát triển một cách tự nhiên từ các mối quan hệ phong kiến, dòng họ, chính trị và cá nhân phức tạp từ thời Minh Trị. *Keiretsu* không phải là một hiện tượng ngẫu nhiên xuất hiện trong quá trình công nghiệp hóa của Nhật, chúng là những đơn vị cơ bản hợp thành nền kinh tế công nghiệp Nhật Bản.

■ CUỘC PHIÊU LƯU CỦA T. BOONE PICKENS Ở CHÂU Á

Năm 1989, T. Boone Pickens, một ông trùm dầu lửa Texas, chi 1,2 tỉ đôla để mua 26,2% cổ phần của Koito, một nhà sản xuất phụ tùng ô tô hàng đầu của Nhật. Dù là cổ đông lớn nhất, ông Pickens không nhận được cả thông tin tài chính lẫn ghế trong hội đồng quản trị. Dù chỉ nắm 19% cổ phần của Koito, tập đoàn ô tô Toyota chiếm ba ghế trong hội đồng quản trị và tham gia vào việc chỉ định các quản lý cấp cao. Theo suy nghĩ của Pickens, điều này tạo mâu thuẫn về quyền lợi, bởi Toyota là một trong những khách hàng lớn nhất của Koito.

Pickens cáo buộc Toyota và Koito đang che giấu điều gì. Và dĩ nhiên, ông nói đúng. Một trong rất nhiều điều mà hai công ty này che giấu là Toyota chi phối lợi nhuận của Koito bằng cách áp đặt giá bán những phụ tùng mà công ty này mua. Người Nhật sẽ không phá hủy hệ thống *keiretsu* chỉ vì người Mỹ cho rằng nó không công bằng. Theo cách nhìn của người Nhật, hệ thống *keiretsu* hoạt động cực kỳ hiệu quả còn hệ thống kinh tế của người Mỹ thì đang loạng choạng bên bờ vực phá sản. Ngoài miệng họ có thể nói về mậu dịch tự do và cạnh tranh công khai nhưng họ không hề có ý định nghiêm túc về việc “sửa chữa” một hệ thống đã mang lại những phép lạ kinh tế như vậy.

Ngoài Toyota, Pickens còn biết những cổ đông khác trong công ty Koito như là Nissan, Matsushita và nhiều ngân hàng Nhật Bản. Không một công ty nào trong số các công ty Nhật tiết lộ điều gì hay là công khai sổ sách với ông. Mà có vẻ như có ép buộc họ cũng chẳng khá gì hơn. Những đồng minh bất đắc dĩ của ông Pickens sẽ có một cuộc nói chuyện thân mật với những người bạn chính trị lâu đời của họ chỉ để nhắc nhở họ rằng trong khi có thể phải nói suông về mậu dịch tự do và kinh tế mở,

họ không được phép quên đi tầm quan trọng của việc ngăn cản sự “can thiệp” của nước ngoài vào nền kinh tế Nhật.

Ngày 28, tháng Sáu năm 1990, Pickens và các trợ lý đến cuộc họp cổ đông hàng năm của Koito để bày tỏ nỗi bất bình của họ. Sau ba giờ hỗn loạn, họ rút lui mà không đạt được bất cứ điều nào trong bảy yêu cầu mà họ đã chuẩn bị trước và cũng chẳng có ghế nào trong hội đồng quản trị. Trong suốt bài phát biểu của Pickens trước các cổ đông, các lời chế giễu từ bên dưới ném tới tấp về phía ông: “Cứ việc, đi mà bảo quốc hội Mỹ ấy. Thử xem bọn này sợ không. Bọn này chả sợ gì cái quốc hội Mỹ nhá.” “Nhật đã đánh bại Mỹ trong chiến tranh kinh tế rồi!” “Bọn Mỹ cút đi!” “Nhớ lại vụ Trân Châu Cảng đi!” “Đồ khốn kiếp!”, “Đồ chết tiệt!”

Pickens hứa sẽ tiếp tục cuộc chiến đấu. Ông ta nộp đơn lên toà án Nhật đòi được biết thông tin tài chính, và ông ta hứa sẽ nêu vấn đề này ra tại hội nghị thượng đỉnh về kinh tế sắp tới ở Houston. Nhưng lời đe dọa đáng tin nhất của Pickens là sẽ khiếu nại với quốc hội Mỹ rằng bởi vì một hệ thống cartel như keiretsu theo luật Mỹ là phạm pháp, việc nhập khẩu các hàng hóa được sản xuất trong một hệ thống như vậy nên bị hạn chế. Nếu ông ta thành công trong việc biện minh cho khiếu nại của mình trước sự chống đối của các nhà vận động hành lang đầy quyền lực của người Nhật tại Washington, rất có thể người Nhật sẽ quan tâm đến Pickens đôi chút, nhưng họ sẽ không sửa đổi hệ thống kinh tế vốn cần thiết cho việc hướng tới những vấn đề cơ bản.

■ QUAN ĐIỂM VÀ NGUỒN GỐC

Vấn kiện quan trọng duy nhất trong lịch sử cận đại Nhật Bản là *Lời tuyên thệ năm điều khoản của hoàng đế năm 1868*. Bốn điều khoản đầu tiên tạo không khí chung cho sự thay đổi về thái độ của Nhật đối với các vấn đề trong nước. Điều khoản thứ năm đề cập đến thái độ của Nhật Bản đối với phương Tây và là kim chỉ nam trong việc hoạch định các chính sách ngoại giao và kinh tế của Nhật trong một trăm năm qua.

Nhiều khía cạnh độc đáo của xã hội Nhật Bản mà các nhà quan sát phương Tây không ngớt lời ca ngợi có thể truy nguyên nguồn gốc từ một hoặc một số điều khoản trong *Năm điều khoản*. Chắc chắn sự thành công về mọi mặt của nền kinh tế Nhật là kết quả của việc trung thành triệt để với văn kiện này. Mặc dù chúng ta đã nhắc đến các điều khoản này ở trên, việc phân tích nội dung của chúng sẽ soi sáng rõ hơn ảnh hưởng của chúng đối với cách hành xử của người Nhật ngày nay.

Điều khoản thứ nhất: Mọi vấn đề phải được thảo luận công khai để quyết định.

Kết quả là các mục tiêu chung được xác định bằng cách thảo luận nhóm. Các nhà quản lý người Mỹ khi làm việc tại Nhật luôn bị ấn tượng trước tiến trình đi đến quyết định thông qua thảo luận nhóm. Dù cách này mất nhiều thời gian hơn là cho phép một cá nhân hoặc một nhóm nhỏ nào đó quyết định rồi áp đặt cho người dưới quyền, một khi đã đi đến quyết định thì việc thực hiện sẽ hiệu quả hơn nhiều.

Điều khoản thứ hai: Người Nhật, từ hoàng đế cho đến người dân hèn mọn nhất, đồng tâm nhất trí trong nỗ lực đạt được các mục tiêu chung.

Điều khoản này buộc mọi người dân Nhật đứng trên một mặt trận duy nhất. Sau cuộc xâm lược của các thế lực ngoại quốc, kẻ thù chung đã được xác định. Điều khoản thứ hai và thứ ba kêu gọi sự đoàn kết của nhân dân Nhật Bản vì một mục tiêu chung. Đây chính là nền tảng của sự thống nhất trong các công ty Nhật.

Điều khoản thứ ba: Chính quyền trung ương và các tướng lĩnh địa phương có chung một đường lối. Quan lại và thường dân đều bình đẳng.

Mối ràng buộc truyền thống giữa võ sĩ đạo và chủ dựa trên sự tận tụy suốt đời. Sinh mệnh của võ sĩ đạo và các thành viên trong gia đình là tài sản của người chủ. Mối quan hệ giữa nhân viên và chủ lao động ở Nhật Bản ngày nay cũng có cùng tính chất. Người lao động Nhật sẵn lòng và thường được trông đợi làm việc mười hai giờ mỗi ngày hoặc hơn.

Đối với mỗi cá nhân, mỗi ràng buộc khắc nghiệt này không chỉ giới hạn ở người chủ mà còn mở rộng ra với nước Nhật và văn hóa Nhật nói chung. Ngay cả kiều dân Nhật sống ở ngoại quốc cũng thể hiện lòng trung thành của họ theo mọi cách có thể. Ở Los Angeles, các bà nội trợ người Nhật nói với tôi rằng họ thà chi nhiều tiền hơn cho một cửa hiệu tạp hóa do người Nhật làm chủ còn hơn mua chính những sản phẩm ấy trong một siêu thị của người Mỹ.

Điều khoản này là lý do chủ yếu giải thích sự phân biệt rất nhỏ giữa nhà quản lý và người lao động trong nền công nghiệp Nhật Bản. Điều khoản thứ ba nhấn mạnh sự bình đẳng giữa quan lại và thường dân. Ở Nhật, ít có sự phân biệt giữa quản lý cấp cao và những người lao động cấp dưới như ở Mỹ. Lương bổng cũng không cách biệt giữa hai tầng lớp như ở quốc gia này. Thường có thể nhìn thấy giới quản lý và người lao động mặc cùng một kiểu đồng phục ở nơi làm việc, hát bài hát chung của công ty, tập thể dục và cùng chào lá cờ của công ty vào mỗi sáng.

Điều khoản thứ tư: Loại bỏ những phong tục lạc hậu và tuân theo quy luật tự nhiên.

Trường hợp ấn tượng nhất áp dụng điều khoản này là sự loại bỏ có cân nhắc giai cấp võ sĩ đạo sau việc công bố *Lời thề năm điều khoản năm 1868*. Trong hàng nghìn năm trước, các võ sĩ đạo là những người bảo vệ đất nước, nhưng khi đối mặt với các kỹ thuật quân sự của phương Tây các kiếm sĩ cổ xưa này tỏ ra là những kẻ lỗi thời và tốn kém. Tước bỏ sinh kế và đặc quyền giai cấp của những thành viên vũ trang duy nhất của cộng đồng chứng tỏ quốc gia đó rất nghiêm túc trong việc loại bỏ điều mà họ tin là không còn cần thiết nữa. Việc loại bỏ giai cấp võ sĩ đạo cho thấy sự quyết tâm sâu sắc của người Nhật trong việc thực hiện *Lời thề của hoàng đế*.

Điều khoản thứ năm: Kiến thức mới cần phải được tìm kiếm trên khắp thế giới, qua đó củng cố sức mạnh của đế quốc.

Sau ba trăm năm từ khước các lời đề nghị của phương Tây, *Lời thề năm điều khoản* khuyến khích người Nhật chấp nhận những gì hữu ích từ nền khoa học kỹ thuật của phương Tây. Trong bốn mươi năm qua, Nhật Bản đã xây dựng nền kinh tế đáng sợ của họ bằng cách tiếp nhận những phát minh về công nghệ của phương Tây, hoàn thiện nó, sản xuất nó, rồi xuất khẩu lại cho quốc gia mà nó khởi nguồn. Mặc dù Nhật Bản được biết đến như là quốc gia hàng đầu thế giới trong lĩnh vực điện tử dân dụng, trong ngành sản xuất vi mạch, và vô số ngành công nghệ cao khác, rất ít công nghệ trong số đó được phát triển tại Nhật ngay từ đầu. Bí quyết của người Nhật là ghép tri thức của phương Tây với thói quen tư duy của họ. Kết quả là họ cải tiến các kỹ thuật mới phát minh mà họ học được, tìm ra các ứng dụng mới của phát minh đó, chế tạo, sản xuất đại trà và tiếp thị các sản phẩm ấy giỏi hơn bất cứ nước nào trên thế giới. Điều khoản thứ năm không bắt buộc người Nhật suy nghĩ như người phương Tây mà là đưa tri thức phương Tây vào tư duy Nhật Bản, tất cả là vì lợi ích lớn lao hơn của quốc gia.

■ KẾ HOẠCH MỘT TRĂM NĂM

Các công ty thích ba hoa về kế hoạch mười năm hoặc năm mươi năm của họ, nhưng chẳng ai nói với người phương Tây về các mục tiêu quốc gia mà nước Nhật đã theo đuổi trong một trăm năm qua. Những mục tiêu này đã được viết bởi Minh Trị Thiên Hoàng vào năm 1868, người đã viết rằng Nhật phải trở thành một quốc gia giàu có, hùng mạnh về quân sự, vốn cần thiết cho sự tồn tại của dân tộc Nhật. Nhằm theo đuổi những mục tiêu này, người Nhật quyết định lợi dụng các kỹ thuật của phương Tây để đánh bại phương Tây trong chính trò chơi của họ.

Tất cả những gì mà người Nhật đã thực hiện từ giữa thế kỷ thứ mười chín đều là vì những mục tiêu này. Bởi khát vọng trở thành *fukoko-kyohei* (một nước giàu), người Nhật bắt đầu thực hiện chính sách bành

trưởng thuộc địa nhằm giành được những nguồn tài nguyên thiên nhiên cho ngành công nghiệp của họ. Chủ nghĩa bành trướng này cuối cùng đã đưa họ đến cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai. Sau thất bại thảm hại của Nhật về quân sự, các chuyên gia phương Tây dự đoán rằng trong vòng năm mươi năm, nước Nhật sẽ không thể khôi phục đến mức có thể tự túc được. Các chuyên gia này rõ ràng đã không hề tính đến quyết tâm mãnh liệt của người Nhật. Quá trình tái thiết và công nghiệp hóa Nhật Bản thời hậu chiến là một phép lạ được tạo thành từ sự ngoan cường của một quốc gia rõ ràng về mục tiêu và quyết liệt về ý chí, từ hoàng đế cho đến người dân hèn mọn nhất. Nhật Bản đã vươn lên từ những thành phố hoang tàn để trở thành một trong những cường quốc công nghiệp lớn nhất thế giới chỉ trong hơn bốn mươi năm.

Việc hạn chế Nhật Bản xây dựng lực lượng quân sự sau chiến tranh thế giới lần thứ hai cho phép Nhật tập trung hoàn toàn vào việc phát triển nền kinh tế và công nghiệp của quốc gia. Họ đã cưỡi lên lưng chú Sam để nhanh chóng giành lấy uy thế kinh tế. Rất có thể nước Nhật phải cần đến năm mươi năm để đứng vững trên đôi chân của mình nếu không nhận được hàng triệu đôla viện trợ của Mỹ.

Các nhà lãnh đạo doanh nghiệp Nhật ngày nay quá khiêm tốn khi đưa ra thí dụ về sự khôn ngoan trong kinh doanh của Nhật là hoạch định cho mười năm trong tương lai. Trên thực tế, các công ty Nhật khôn ngoan hơn họ muốn tỏ ra với người phương Tây nhiều. Các mục tiêu của nước Nhật không thay đổi trong một trăm năm, và họ vẫn tuân thủ bảng kế hoạch chi tiết mà Minh Trị Thiên Hoàng đã đề ra, với nhà nước và xí nghiệp tư nhân tay trong tay tiến về phía trước.

■ NƯỚC NHẬT TÁI VŨ TRANG

Trong khi các nước phương Tây không quan tâm lắm đến hậu quả của việc Nhật tái vũ trang, nhà nước Trung Quốc, Đài Loan và Triều Tiên, những người có lẽ hiểu rõ người Nhật hơn phương Tây, quan ngại về sự hồi sinh của chủ nghĩa quân phiệt Nhật. Bà Tưởng Giới Thạch đã có một bài nói chuyện vào năm 1987 nhân kỷ niệm 100 năm ngày sinh của người chồng quá cố. Bà bày tỏ mối quan ngại về sự gia tăng của chủ nghĩa dân tộc trong thái độ của người Nhật. Điều này có thể là một dấu hiệu nguy hiểm, bà cảnh báo, nếu nó kết hợp với khả năng quân sự.

Robert Neff có viết một bài trên tờ *Business Week* (Tuần báo Thương mại) số ra ngày 25, tháng Chín, năm 1989, trong đó ông nói rằng cơn sốt gần đây ở Nhật là *kokusan*, nghĩa là hàng hóa “của Nhật”. Nhưng Neff không phải đang nói về hàng tiêu dùng. Ông đang nói về vũ khí quân dụng hạng nặng: phản lực cơ chiến đấu, xe tăng, máy bay trực thăng, và tên lửa. “Sự độc lập về quân sự đột nhiên trở thành mối quan tâm mới ở Nhật Bản. Hải lòng với cảm giác thắng thế ngày càng tăng trong lĩnh vực kinh tế và kỹ thuật, người Nhật đang càng lúc càng muốn chứng tỏ mình trong lĩnh vực quốc phòng.”

Lâu năm góc đang lo ngại quan sát xem người Nhật đang hướng về đâu và chờ đợi họ giải thích rõ ý định. Dĩ nhiên là ý định này sẽ chẳng bao giờ rõ ràng đối với Lâu năm góc, bởi người Nhật sẽ không giải thích còn Lâu năm góc thì gần như chưa bao giờ nhìn thấu được thủ đoạn của người Nhật.

Đạo đức và đạo đức giả

Thường thường, khi đọc một quyển sách về nước Nhật hiện đại do một học giả phương Tây viết, tôi không khỏi kinh ngạc trước thái độ không phê phán mà tác giả thể hiện đối với tất cả mọi điều thuộc về Nhật Bản. Những người phương Tây say mê phương Đông nói chung thường bị lòng nhiệt tình của mình đối với các phẩm chất cao quý và huyền bí của nền văn hóa phương Đông làm cho mù quáng. Họ có xu hướng tìm những lời giải thích lạ lùng cho những hành động và sự kiện mà có thể sẽ bị chỉ trích nhiều hơn nếu bắt gặp trong bối cảnh phương Tây. Người châu Á, nói chung, thành thật về những lỗi lầm và khuyết điểm của mình hơn là các chuyên gia phương Tây đang nghiên cứu họ. Tính cách Nhật, cũng như mọi dân tộc khác, là sự pha trộn giữa tốt và xấu, đạo đức và đồi bại. Những phẩm chất đặc biệt của riêng người Nhật, chính những phẩm chất làm nên người Nhật, không chỉ bao gồm toàn tính tốt.

Nét tính cách đáng chú ý nhất của người Nhật là khả năng đặt lợi ích của quốc gia, lợi ích của công ty, lợi ích của gia đình lên trên lợi ích của bản thân. Giống mọi dân tộc châu Á khác, họ làm việc chăm chỉ và có thể chịu đựng gian khổ vượt quá kinh nghiệm của hầu hết người phương Tây. Nhưng nhiều hơn hết thấy những người châu Á khác, người Nhật sẵn lòng hy sinh lợi ích của bản thân cho lợi ích chung. Đó là mức độ hy sinh mà các lãnh đạo chính trị và quản lý doanh nghiệp Trung Quốc và Triều Tiên chỉ có thể ghen tị mà thôi.

Mặc dù ngày nay nước Nhật có sức mạnh kinh tế khủng khiếp trên thế giới, đại đa số người dân vẫn sống một cuộc sống khó khăn. Ở Nhật, một căn hộ ở thành phố thường chỉ có một phòng rộng 65 m² nơi một gia đình năm người nấu nướng, ăn uống, ngủ nghỉ, và thực hiện những công việc thường ngày khác của họ. Giá cả hàng tiêu dùng và thực phẩm

quá mất cân xứng với mức thu nhập trung bình. Gánh nặng của việc công nghiệp hóa Nhật Bản đè trên lưng người lao động mà cho đến nay người lao động vẫn chưa được chia sẻ phần thưởng tài chính. Tiền lương thấp mà giờ làm việc lại dài. Ngay cả các cổ đông thường không nhận được tiền lãi cổ phần mà lẽ ra họ có quyền được hưởng. Tiền lãi được giữ lại trong công ty để có thể mở rộng hoạt động và thị trường. Người lao động và nhà đầu tư hiểu điều đó và bằng lòng với chính sách đó.

Nền kinh tế Nhật Bản tập trung vào các tập đoàn công nghiệp lớn và điều này thường có xu hướng tạo ra một số rất ít những người cực giàu và đông đảo những người làm công ăn lương. So với Nhật, nền kinh tế Đài Loan, Singapore và Hong Kong chủ yếu có nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm ưu thế; điều này tạo ra tầng lớp trung lưu lớn và khiến cho của cải được phân bổ cho nhiều người hơn rất nhiều.

Lòng yêu nghề kính nghiệp của người Nhật làm cho các dân tộc châu Á lúng túng đến phải xấu hổ. Mỗi người lao động theo đuổi sự xuất sắc như thể chất lượng công việc đạt được là lời khẳng định về giá trị đạo đức cá nhân. Tính cách của mỗi cá nhân sẽ được đánh giá chủ yếu qua chất lượng công việc. Người làm việc cầu thả, ngoài việc không thể giữ được công việc lâu dài, sẽ trở thành trò cười cho những người ngang hàng.

Vào thời phong kiến, một lãnh chúa đòi hỏi sự trung thành và phục tùng tuyệt đối của các võ sĩ của mình. Phép thử lòng trung thành và sự phục tùng đôi khi đòi hỏi một võ sĩ phải hy sinh vợ con mà không một lời giải thích nào được đưa ra hay được yêu cầu. Những phẩm chất ấy được đánh giá cao ở nước Nhật cổ đại. Sự phục tùng và trung thành được coi trọng hơn sinh mệnh con người. Sức hủy diệt của quân đội Nhật trong chiến tranh thế giới lần thứ hai liên quan mật thiết với truyền thống trung thành và phục tùng tuyệt đối và mù quáng này.

■ GIÁ TRỊ BÊN NGOÀI

Người Nhật tự xem mình là một dân tộc vô cùng cao quý. Phần lớn các khái niệm về đạo đức của họ đến từ sự vay mượn các khái niệm đạo đức của Khổng giáo Trung Hoa và Phật giáo thiên tông. Cả hai tôn giáo này đều khẳng định cách cư xử đúng mực là yếu tố thiết yếu để đạt được các mục tiêu tôn giáo. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, phương tiện bị nhầm lẫn với mục tiêu, và biểu hiện bên ngoài của cách cư xử đúng mực trở nên quan trọng hơn việc có đạo đức thật sự. Trong một nền văn hóa có quá nhiều lời đầu môi về đạo đức, biểu hiện bên ngoài của đạo đức có tầm quan trọng xã hội rất lớn. Người nào bỏ qua các biểu hiện bên ngoài ấy có thể phải chịu sự chỉ trích dữ dội.

■ Sự sạch sẽ

Mối quan tâm chủ yếu của Thần đạo là vấn đề sạch sẽ và dơ bẩn. Thần đạo vô cùng coi trọng nghi thức tẩy rửa bởi vì người ta tin rằng sự sạch sẽ của môi trường vật chất và của cơ thể con người đóng vai trò cốt lõi trong những tiến bộ về tinh thần của một người. Người ta cũng cho rằng môi trường dơ bẩn sẽ hạn chế sự phát triển của trạng thái tinh thần thuần khiết và sẽ khiến con người có những hành động đáng khinh.

Sự sạch sẽ là một đức tính tốt ở nơi công cộng cũng như chốn riêng tư. Mặc dù các thành phố và thị trấn của Nhật Bản hết sức đông đúc, đường phố luôn sạch sẽ. Điều này thật sự làm cho người Trung Hoa lẫn tổ tiên của họ đến phải xấu hổ. Bất chấp các khẩu hiệu bên đường khẩn nài “Không khạc nhổ, không vứt rác bừa bãi,” người Trung Quốc có quan điểm riêng của họ về đường phố.

■ Một xã hội giao thiệp

Xã hội Nhật là một xã hội rất xem trọng việc giao thiệp. Mọi người phải được giới thiệu bằng các nghi thức xã hội thích hợp. Muốn đến bất cứ đâu trong xã hội Nhật Bản, bạn đều phải được giới thiệu bởi những người thích hợp. Lý do vào học ở một trường đại học uy tín để có thể có những mối quan hệ sau này cũng quan trọng như chất lượng giáo dục.

■ Phép lịch sự

Theo truyền thống, người Nhật dễ quy thuận và lịch sự. Họ gặp khó khăn trong việc nói không một cách thẳng thừng. Khi muốn nói không, họ thường diễn tả ý mình bằng lối nói quanh co. Thay vì nói không, họ nói “Tôi sẽ liên lạc lại với anh về vấn đề này,” hoặc “Tôi phải trình vấn đề này lên cấp trên giải quyết.” Nhưng chỉ vì người Nhật thường không nói không, điều đó không có nghĩa là họ luôn đồng ý hay dễ giao thiệp. Hiểu nhầm câu trả lời “không” được ngụ ý hoặc không nói thành lời trong cuộc thương lượng kinh doanh có thể tai hại hơn là nhận được lời từ chối thẳng thừng.

■ Sự thuần chủng

Không giống người Mỹ, những người tự hào về một quốc gia có nhiều sự pha trộn chủng tộc và nhiều nhóm sắc tộc, người Nhật xem sự “thuần huyết” của người Nhật là nguồn gốc sự ưu việt của họ. Họ tin rằng sự thuần khiết về gen di truyền là nguồn gốc những khả năng vô song của họ trong việc thống nhất mọi nhân tố trong xã hội với một ý chí duy nhất.

Trước chiến tranh thế giới lần thứ hai, một số nhà lãnh đạo Nhật dùng các lý thuyết về giống nòi thượng đẳng để biện minh cho tham vọng quân sự và đế quốc của Nhật. Họ tin rằng người Nhật và người Đức là những giống nòi thượng đẳng so với các dân tộc khác trên thế giới. Điều này dẫn đến việc họ cho rằng hai quốc gia này hoàn toàn có quyền thống trị thế giới.

Hiện vẫn còn sự phân biệt chủng tộc sâu sắc đối với những ai đang sinh sống tại Nhật mà không phải là người Nhật. Điều này thường không hiện hữu trong mắt người phương Tây. Một cách tự nguyện, những người Nhật gốc Mỹ và Âu ít khi cô hòa mình vào xu thế chủ đạo của xã hội Nhật. Do vậy, họ hiếm khi đối mặt với các định kiến chống lại mình như những người muốn hòa nhập.

Trong nhiều năm, tôi đã trò chuyện thẳng thắn với nhiều bạn bè và người Nhật mà tôi quen về những vấn đề này. Không có nhiều bất đồng lắm. Họ thoải mái thừa nhận, ít ra là ở chốn riêng tư, rằng người Nhật kỳ thị người phương Tây - trắng, đen, và Do Thái. Họ tự xem mình hiển nhiên cao quý hơn người Trung Quốc, người Triều Tiên, và phần còn lại của châu Á.

Sau cuộc chiến tranh Trung - Nhật và Nga - Nhật vào đầu những năm 1900, Triều Tiên rơi vào tay Nhật Bản. Để đảm bảo một mức độ hợp tác nào đó của người Triều Tiên, người Nhật đã buộc những dòng họ thống trị phái đời qua Nhật để họ không thể tổ chức hay tham gia chống lại sự chiếm đóng của Nhật. Đó là dòng người Triều Tiên đầu tiên nhập cư vào nước Nhật hiện đại. Trong chiến tranh thế giới lần thứ hai, khi người Nhật trải qua nạn thiếu nhân công trầm trọng, họ đã bắt những người Triều Tiên làm việc như nô lệ thật sự. Sau chiến tranh, những người này định cư ở Nhật. Tuy nhiên, đến tận năm 1985, chính phủ Nhật mới cho những người Triều Tiên này và con cháu sinh ở Nhật của họ được nhập quốc tịch. Trước đó, họ chỉ có thể nhập quốc tịch khi kết hôn với một người đàn ông Nhật. Những cuộc hôn nhân như vậy là hết sức

hiếm hoi. Không gia đình Nhật nào có một chút ý thức về sự đúng mực lại chấp thuận một cuộc hôn nhân của một thành viên gia đình với một người Triều Tiên.

Trong bất cứ trường hợp nào có thể bị nghi ngờ, một người Nhật sẽ cố hết sức chứng minh rằng mình không phải là người Triều Tiên. Đối với những người Triều Tiên sống ở Nhật, ít có triển vọng cho một công việc tốt hay sự cải thiện địa vị xã hội. Nhiều người thay tên đổi họ, nhưng thường thường vẻ ngoài của họ sẽ khiến họ không được xem là người Nhật.

Cách đây ít năm tại San Francisco, một người Mỹ bạn tôi kết hôn với một cô gái Triều Tiên. Ngay trong lễ cưới, một thanh niên Nhật bạn anh đã kéo anh ra một chỗ để nói riêng. Hết sức chân thành, người bạn kia khuyên anh ấy không nên tiếp tục buổi lễ. Khi bị buộc phải nêu lý do tại sao không nên cử hành hôn lễ, người Nhật bảo bạn tôi “Ở Nhật, bọn Triều Tiên còn thấp hèn hơn bọn da đen.”

Vấn đề thuần chủng vốn đã là một khái niệm cường điệu, nhưng khi người Nhật nói về vấn đề “thuần huyết” thì đó gần như là chuyện khôi hài. Nhiều cứ liệu cho thấy người Nhật ngày nay là kết quả của sự di cư của những người Trung Hoa và Triều Tiên cũng như những dòng người nhập cư từ khắp các quốc gia Đông Nam Á, bắt đầu rất sớm từ thế kỷ thứ hai trước Công Nguyên. Những người di cư này hòa nhập với cư dân bản địa trên các đảo của Nhật Bản. Theo các bằng chứng nhân chủng học, những cư dân bản địa này có một số đặc điểm giống với người Cáp-ca, nhất là sự rậm lông của mặt và cơ thể, một đặc điểm rõ ràng là không có ở hầu hết người Mông cổ. Có nhiều bằng chứng trong các ghi chép cổ của người Trung Hoa cho thấy rằng Nhật là nước của giống người rậm lông. Nếu những lời khẳng định về sự thuần chủng dựa vào ba trăm năm tự cô lập trước đây, thì khoảng thời gian ấy dường như vô nghĩa đối với quá trình tiến hóa của nhân loại.

■ Các đẳng cấp và những kẻ bị ruồng bỏ

Trong thời mạc phủ Tokugawa vào thế kỷ thứ mười bảy, Nhật Bản chính thức áp dụng hệ thống giai cấp giống như Trung Quốc. Xã hội được chia thành bốn giai cấp: võ sĩ đạo, nông dân, thợ thủ công và thương nhân.

Giai cấp võ sĩ đạo là giai cấp cao nhất và có nhiều đặc quyền nhất. Giai cấp này gồm tướng quân và tất cả các lãnh chúa cùng binh lính của họ. Nông dân chiếm vị trí thứ hai trong hệ thống thứ bậc xã hội với tư cách là người sản xuất lương thực. Giai cấp thợ thủ công bao gồm thợ xây và thợ thủ công thuộc mọi ngành. Thương nhân bị xem là không trực tiếp sản xuất và bị đặt ở nấc thang cuối cùng.

Còn có một tầng lớp khác, không được nhắc đến - những kẻ tiện dân. Họ được gọi là *eta*, có nghĩa là người chạm vào xác chết hoặc những vật dơ bẩn. Họ còn được biết đến qua uyển ngữ *burakumin*, nghĩa đen là “cư dân xóm nhỏ”, ám chỉ những người nghèo khổ sống trong các khu nhà ổ chuột.

Sau khi lên ngôi vào năm 1868, Minh Trị Thiên Hoàng loại bỏ giai cấp võ sĩ đạo và cùng lúc, chính thức hủy bỏ mọi phân biệt giai cấp khác. Nhưng, dù có vui mừng đến đâu khi thấy các đặc quyền đặc lợi của giai cấp võ sĩ đạo bị thủ tiêu, người dân thường cũng hoàn toàn phớt lờ chỉ thị không được kỳ thị giai cấp *eta*.

Từ đầu thế kỷ thứ mười bảy, những người này đã bị xã hội ruồng bỏ bởi công việc họ làm. Họ là những người hàng thịt, những người thợ da và thợ giày. Nghề nghiệp của các kỹ nữ, ăn may, người đào huyệt và người biểu diễn trong các lễ hội sau này được thêm vào danh sách của những kẻ bị ruồng bỏ.

Sự khước từ những kẻ tiện dân có thể hiểu là kết quả của sự hiểu sai một số học thuyết của Phật giáo thiên tông. Nó rất giống thái độ của

người Hindu đối với tầng lớp tiện dân người Ấn.

Theo học thuyết Phật giáo thiên tông, nguồn gốc của nhiều nguyên tắc của Thần đạo, có ba trạng thái của sự sống mà linh hồn nhân loại thể hiện mình. Đó là: *Sattva*, nguyên lý của sự sống, ánh sáng và sự hài hòa, *Rajas*, nguyên lý của sự chuyển động, hoạt động và bất hòa và *Tamas*, nguyên lý của tính trì trệ và ảo tưởng. Dù ngoài các bậc ngộ đạo, không ai chỉ có duy nhất một trong ba nguyên lý này mà không pha trộn với nguyên lý khác, mỗi sinh vật có thể phân biệt bởi một trong số ba nguyên lý này chi phối linh hồn. Phật giáo thiên tông cho rằng những khuynh hướng bẩm sinh này dẫn dắt người ta đi đến những nơi chốn thích hợp trong đời. Bởi sự hoà trộn rất riêng những phẩm chất này trong mỗi cá nhân, người ta sẽ trở thành một lãnh đạo khôn ngoan và vĩ đại, một người hàng thịt giỏi hoặc một kỹ nữ.

Trong xã hội Nhật Bản, bất cứ ai là người hàng thịt hoặc kỹ nữ, hoặc làm một trong những nghề bị xem là nhơ bẩn, sẽ bị đánh giá rất khắc nghiệt bởi xã hội nói chung. Đây là sự áp dụng sai các nguyên lý tinh thần vào thế giới trần tục. Ở nước Nhật ngày nay, một người không phải là một *eta* bởi vì anh ta là người đào huyệt mà anh ta là người đào huyệt bởi vì anh ta là một *eta*. Chức tổng giám đốc điều hành của Sony sẽ không để ngỏ với anh ta. Nguyên lý của Phật giáo thiên tông đâu phải để áp dụng vào tình huống mà thiên tư của cá nhân bị xã hội kèm hãm buộc anh ta làm một số việc này mà không được làm một số việc khác. Nhưng ở Nhật, nghề nghiệp của một cá nhân thường được xác định bởi hoàn cảnh anh ta sinh ra. Con đường đi đến những công việc có quyền lực và đặc quyền được bảo vệ bởi phong tục tập quán. Những công việc bị xem là nhơ bẩn được giao cho *eta* và con của *eta*. Theo cách này, giai cấp *eta* đã trở thành một giai cấp cha truyền con nối, giống hệt tầng lớp tiện dân ở Ấn Độ.

Người ta có thể tự hỏi tại sao một người hàng thịt, người giết mổ động vật và bày thịt lên bàn ăn của võ sĩ đạo, lại bị xem là nhơ bẩn hơn

võ sĩ đạo, những kẻ chuyên sát hại đồng loại của mình. Nhưng sự thật là thế đấy. Từ *eta* thậm chí còn không được những người lịch thiệp dùng đến. Nó bị xem là một từ tục tĩu. Thậm chí cho đến tận ngày nay, người Nhật theo thông lệ vẫn điều tra những người nộp đơn xin việc và những người cầu hôn để đảm bảo rằng không một *eta* nào vào làm trong công ty họ hoặc trở thành người trong gia đình nhờ quan hệ hôn nhân.

■ Mối *amae*

Từ *amae* trong tiếng Nhật nghĩa là tình yêu thương bao la và sự phụ thuộc lẫn nhau. Nó mô tả một mối quan hệ giống như quan hệ mẹ - con. Nó là trạng thái yêu thương và tin tưởng tuyệt đối. Mối *amae* có thể thâm nhập khắp mọi mối quan hệ trong xã hội Nhật Bản - với gia đình, bạn bè, người chủ, tổ quốc. Trong kinh doanh, hai người có mối quan hệ này sẽ để mắt đến quyền lợi của nhau. Người mua sẽ không lợi dụng người bán và ngược lại. Trái lại, một thương gia Trung Quốc có khi sẽ hủy hoại mối quan hệ làm ăn mười năm để kiếm được một món lợi tức thời nếu một kẻ lạ mặt xuất hiện bán cho anh ta một món hàng với giá hời. Mối quan hệ *amae* dường như là cách tương tác sáng suốt giữa người với người. Tuy nhiên, trên thực tế, không chỉ có toàn ánh nắng và hoa hồng.

Mối quan hệ *amae* hầu như không bao giờ dành cho người phương Tây, nhưng tôi từng thấy nó tồn tại giữa người Nhật và người Đài Loan. Người Đài Loan có năm mươi năm lịch sử làm con dân đế quốc Nhật Bản. Một người bạn người Đài Loan của tôi đã phục vụ trong quân đội Nhật trong chiến tranh thế giới lần thứ hai nói rằng một vài bạn chiến đấu người Nhật của anh ta có những tình cảm như vậy đối với anh ta. Một người khác đã lấy bằng tiến sĩ ở Nhật nói anh và một số giáo sư có

mối quan hệ như vậy. Nhưng những mối quan hệ này hầu như không bao giờ có đối với những người có dáng dấp phương Tây.

Mối *amae* được xem là quan trọng vào thời mạc phủ Tokugawa. Bị tàn phá bởi xung đột nội bộ và tình trạng bất ổn chính trị sau nhiều thế kỷ, đến thế kỷ thứ mười sáu, Nhật Bản bước vào thời kỳ hòa bình. Mạc phủ Tokugawa đặc biệt nhấn mạnh tầm quan trọng của tình trạng xã hội ổn định và ca ngợi mối quan hệ *amae*. Cuối cùng, *amae* đi đến chỗ được xem là biểu hiện quan trọng của đạo đức cá nhân.

Giữa các đồng minh trên thương trường, mối quan hệ *amae* được xây dựng, ở một mức độ nào đó, trên tính tư lợi. Để thành công, cần phải được người khác nhìn nhận là người có đạo đức. Người ta sẽ không nhe nhàng vứt bỏ một mối quan hệ làm ăn lâu dài để đổi lấy lợi ích ngắn hạn; giữa các đồng minh trên thương trường, người ta sẽ phải chịu tiếng xấu đến nỗi bất cứ lợi ích nhất thời nào cũng đều quá nhỏ bé so với thiệt hại dài lâu trong nghề nghiệp. Nếu giới doanh nhân cho rằng có một mối quan hệ như thế giữa nhân viên và chủ, giữa khách hàng và nhà cung cấp, thì cứ thực hiện chứ đừng để cảm xúc cá nhân của mình xen vào vấn đề đó.

Một người Nhật bạn tôi tìm được một công việc trong một công ty nổi tiếng của Nhật sau khi tốt nghiệp đại học. Sau bảy năm làm ở đây, anh có cơ hội được tuyển vào một vị trí lý tưởng trong một công ty Mỹ ở Tokyo. Anh quyết định dự phỏng vấn sơ tuyển ở công ty Mỹ nọ. Không biết bằng cách nào thông tin lan ra và đến tai cấp trên của anh. Bởi đã phá vỡ mối *amae* với công ty thứ nhất, anh bị sa thải. Sự không trung thành của anh, một khi bị phát hiện, khiến anh gần như vô phương tìm được việc làm ở một công ty Nhật khác. Trong trường hợp này, *amae* là một công cụ hiệu quả để quản lý người lao động Nhật.

Mặt khác, điều quan trọng là không nên quá hoài nghi mối *amae*. Trong nhiều trường hợp, mối quan hệ này là có thực và chân thành, và

thật sự nó có thể tạo nên phép lạ giữa những người chia sẻ mối quan hệ này.

■ SỰ ƯU VIỆT VÀ SỰ THẤP KÉM

Người Nhật luôn bị ám ảnh sâu sắc bởi vấn đề ưu việt và thấp kém. Các mối quan hệ giữa các quốc gia và giữa các cá nhân luôn được phân tích xem bên nào là ưu việt hơn. Dù Nhật có lòng tự hào dân tộc mãnh liệt, điều này vẫn hòa lẫn với một cảm giác thấp kém mơ hồ của một dân tộc có nền văn hóa vay mượn từ chính những quốc gia mà nó bày tỏ sự khinh miệt. Khi chuyện trò thân mật với tôi, nhiều người Nhật cũng thừa nhận cảm giác mơ hồ này.

Không một nền văn hóa của một quốc gia nào hoàn toàn tách biệt, nhưng nền văn hóa của Nhật thì vay mượn rất nhiều.

Như đã trình bày ở trên, nền văn hóa này vay mượn rất nhiều từ nền văn hóa Trung Quốc. Ngôn ngữ viết của Nhật dựa trên chữ viết Trung Quốc. Triết lý sống và tôn giáo dựa trên hình mẫu Trung Quốc. Bộ máy cai trị và trật tự xã hội được tổ chức chặt chẽ phỏng theo nguyên mẫu của Trung Quốc cổ đại. Những sử liệu sơ kỳ cùng những thành tựu khoa học tự nhiên buổi đầu đều từ Trung Hoa lục địa du nhập vào Nhật Bản. Người Nhật đã hấp thu những ảnh hưởng này và biến đổi chúng cho phù hợp với tính cách Nhật.

Vào thế kỷ thứ mười chín, nước Nhật đối mặt với một ảnh hưởng hoàn toàn khác biệt, ảnh hưởng từ phương Tây công nghiệp. Quyết định phải có được mọi thứ từ bọn ngoại nhân mọi rợ đã trở thành một điều khoản cụ thể trong chính sách quốc gia, đó là hấp thu tất cả những gì nước Nhật thấy cần thiết từ các xã hội công nghiệp ấy và hòa nhập chúng vào xã hội Nhật Bản.

Trong khi tư tưởng của người Nhật được định hình bởi Phật giáo Thiền tông và đạo Khổng của Trung Quốc, kiến thức khoa học của họ lại đến từ phương Tây. Điều này khiến người Nhật cảm thấy thiếu một bản sắc quốc gia thực thụ được hun đúc từ các quan điểm thuần túy Nhật Bản; điều này đã góp phần tạo nên cảm giác thấp kém mơ hồ của người Nhật. Bằng chứng là sự nhạy cảm của họ trước các cáo buộc rằng họ không sáng tạo mà chỉ sao chép.

Nhật đã du nhập rồi cải tiến các quan điểm và khái niệm đã được công nhận, thứ tốt nhất mà thế giới có thể có. Chẳng cần phí thì giờ bận lòng đến những sai lầm hay bế tắc. Điều này thường giúp cho thiết chế của Nhật hoạt động tốt hơn so với những nước mà Nhật đã mô phỏng. Sự hiệu quả của nền văn hóa Nhật là nguồn tự hào của người Nhật; sự không thuần túy Nhật Bản của nền văn hóa đó gây ra cho họ sự mơ hồ về bản sắc.

Cảm giác về sự thấp kém hay ưu việt tăng trầm cùng vận mệnh nước Nhật. Lần đầu tiên nước Nhật cảm thấy ưu việt tuyệt đối là vào thời hoàng kim của chế độ thực dân của họ, trước khi gây chiến với Trung Quốc và phương Tây trong chiến tranh thế giới lần thứ hai. Đến thế kỷ hai mươi mốt, Nhật Bản một lần nữa có được trọn vẹn cảm giác ưu việt. Thế giới bắt đầu nhận thấy nước Nhật từ bỏ thái độ lãnh đạm của họ và một lần nữa dần khẳng định lập trường của mình trên trường quốc tế.

Trong các mối quan hệ tương tác trong cuộc sống riêng và trong chính trị người Nhật đều bị ám ảnh bởi thứ bậc tương quan. Khi người Nhật gặp gỡ một người mới quen, trước tiên họ sẽ xác định xem ai là người bề trên, ai là người dưới để biết cách xử sự thích hợp. Đến tận cuối những năm 1970, khi người Nhật gặp một người phương Tây họ sẽ tự nguyện quy thuận người này bởi vị thế quốc tế của Nhật Bản. Đồng thời, họ cũng cảm thấy ưu việt hơn bởi vì họ thuộc giống nòi Nhật Bản.

Một vài nhà văn Nhật đã nghiên cứu sự mơ hồ này trong thái độ của người Nhật. Trong số các nhà phê bình xã hội này, người được biết đến

nhiều nhất là cố nhà văn Yukio Mishima. Theo một nghĩa nào đó, toàn bộ sự nghiệp của Mishima là sự đương đầu với mặt tối của tính cách Nhật.

Sau khi mất, Mishima đã trở thành tác giả Nhật Bản được ca ngợi nhất trong thế kỷ hai mươi, nhưng lúc sinh thời, phong cách lập dị cùng sự thẳng thắn đến thô bạo của ông đã khiến nhiều độc giả Nhật dị ứng. Người Nhật ca ngợi sự tuân phục chứ không phải sự nổi loạn. Mishima khuyến khích người Nhật thành thật xem lại mình với tư cách cá nhân và dân tộc. Ngoài bốn mươi tiểu thuyết, ba mươi ba kịch bản và hơn tám mươi truyện ngắn, còn có một tuyển tập các tiểu luận được gọi là *The Unvirtuous Educational Seminar (Chuyên đề giáo dục vô đạo)*; các bài tiểu luận này vốn được in trong các chuyên mục hàng tuần trên báo rồi sau được trình bày trong một buổi truyền hình đặc biệt ở Nhật. Trong tuyển tập này, Mishima đưa ra những nhận xét sắc bén và thẳng thắn, tạo ra một cơn bão tranh luận của người Nhật và một cơn mưa thư chỉ trích.

Khi viết về cảm giác lẫn lộn giữa tự cao và tự ti của đồng bào mình, ông đã miêu tả một sự việc diễn ra khi ông ở Mỹ vào năm 1957. Ông được mời đến một buổi dạ tiệc tại nhà một giáo sư người Mỹ. Vừa vui mừng vừa kinh ngạc, ông nhận thấy hiệu trưởng của một trường đại học Nhật cũng được mời tham dự. Vị này nổi tiếng về phong thái hoạt náo của mình nên Mishima trông chờ sẽ có một buổi tối vui vẻ. Trong suốt buổi tối, người nổi tiếng có tài kể chuyện kia nói rất ít. Ông ta đáp lại hết sức kính cẩn khi được chủ nhà người Mỹ chiếu cố và tỏ ra nhún nhường đến hèn hạ. Tuy nhiên ông ta lại xem Mishima như là kẻ thấp kém hơn và đối xử với ông theo kiểu đối xử với người dưới. Suốt cả buổi tối ngài hiệu trưởng ấy cứ thay đổi giữa thái độ nhún nhường trước người Mỹ và ngạo mạn trước người đồng hương của mình.

Chính Mishima cũng bị ám ảnh bởi niềm tin của người Nhật về sự ưu việt của giống nòi Nhật Bản. Ông giận điên lên trước thái độ chấp chờn hèn hạ giữa sự nhún nhường và ngạo mạn trước người ngoại quốc. Một mặt, người Nhật hô to khẩu hiệu với nhau (“Nhật Bản là một quốc

gia có cội nguồn thần thánh và không thể bị đánh bại”). Mặt khác, họ khúm núm trước người phương Tây. Theo Mishima, những cảm xúc lẫn lộn này xuất phát từ niềm khao khát che đậy cảm giác thấp kém và để có cảm giác tự tôn giả tạo.

■ Sự man rợ văn minh

Mishima cho biết: “Trạng thái thoát tục của con người thường chỉ được khơi lên trước cảnh máu đổ. Chúng ta không chỉ thấy điều đó trong các trận đấu bò mà còn thấy rằng các nghi lễ của Nhật Bản không thể tiến hành trọn vẹn mà không có một đám đông điên cuồng tấn công nhau cho đến khi máu đổ.” Ông xác nhận rằng thái độ đạo đức giả của người Nhật ngày nay xuất phát từ việc không thể thỏa mãn sự khát máu ấy trực tiếp. “Kể từ khi thời đại võ sĩ đạo kết thúc, Mishima khẳng định, ham muốn bạo lực ấy chỉ có thể được thỏa mãn một cách gián tiếp. Máu tràn ngập mọi thứ mà người Nhật ưa thích: văn chương, kịch nghệ hay phim ảnh. Người Nhật chẳng bao giờ né tránh các cảnh tra tấn hay bạo lực.” Ông gợi ý rằng người Nhật có thể làm dịu bớt nỗi thất vọng của mình bằng cách mang một thanh kiếm võ sĩ đạo khi đi làm.

Mishima thừa nhận rằng người Nhật có mặt man rợ tối tăm giống như nhiều dân tộc khác. Nỗi khát bạo lực bị sự kềm chế của xã hội văn minh hiện đại đè nén. Những lời nhận định của Mishima đã chạm vào một nỗi đau. Đó là một đề tài mà ít có người Nhật nào muốn đối mặt.

Sự tàn bạo quá mức của người Nhật trong chiến tranh thế giới lần thứ hai được cả thế giới biết đến. Ngày 15 tháng Hai năm 1989, tờ United Press International của Úc đã đăng tải một câu chuyện về một cựu chiến binh Úc 69 tuổi tên George Stevenson người tố cáo rằng các tù binh chiến tranh Úc đã bị những kẻ bắt giam người Nhật nuôi bằng thịt người.

Tháng Hai năm 1942, là một tù binh bị buộc phải làm tài xế xe tải, Stevenson kể ông đã phân phối ba trăm thùng thịt cho một trại tù binh ở Campuchia. Thịt được ướp đường và gừng và lúc nhúc giòi bọ. Stevenson nghĩ rằng ông đang phân phối thịt ngựa hoặc thịt heo. Mùi thịt khó chịu đến nỗi ông hỏi một sĩ quan người Nhật từng học tại Oxford rằng đó là thịt gì. Câu trả lời vô cùng thẳng thắn. “Người Nhật chúng tôi biết thực phẩm nào nhiều dưỡng chất,” vị sĩ quan nói. “Chúng tôi bảo bọn đồ tể Trung Quốc giết bọn thường dân Trung Quốc rồi ướp và đóng gói thịt; phần lớn là dành cho lính Nhật.”

Người Nhật đã sát hại nửa triệu người Trung Quốc trong các cuộc thử nghiệm chiến tranh hóa học. Họ cũng diễn lại trong thế kỷ 20 những hành động tàn ác thời phong kiến. Một trong những hành động ghê rợn nhất là lột da người sống. Người Nhật sẽ buộc một người Trung Quốc lột da một người Trung Quốc khác. Nếu vì lòng trác ẩn mà người Trung Quốc này giết người kia trước khi lột da anh ta, gã thực dân Nhật kia sẽ buộc một người Trung Quốc khác lột da sống kẻ giàu lòng trác ẩn kia. Những hành động man rợ này khó mà viết ra và cũng khó mà đọc nổi. Tuy nhiên, điều này được kể là một trong những hành động khá phổ biến trong thời Nhật chiếm đóng Trung Hoa, chỉ khoảng năm mươi năm trước đây. Sự tàn bạo trong các trại tập trung của Nhật cũng tương đương với sự man rợ của phát xít Đức.

■ Một quốc gia chối bỏ

Không giống Đức, nước Nhật gần như không chịu đối mặt với tội lỗi của hành động của họ thời chiến tranh thế giới lần thứ hai. Ít có sự ăn năn nào được bày tỏ. Như một đường lối, hệ thống giáo dục bưng bít toàn bộ vấn đề. Hầu hết thanh niên Nhật không biết điều gì thật sự đã diễn ra. Nếu bạn hỏi một thiếu niên Nhật về sự liên quan của Nhật trong

chiến tranh, nhiều khả năng bạn sẽ nghe một câu trả lời như: “Chúng tôi không có lựa chọn nào khác. Tất cả các nước khác cắt đứt nguồn cung cấp khoáng sản tự nhiên cho chúng tôi. Chúng tôi phải chiến đấu để tồn tại.”

Đối với những người lớn tuổi đã trải qua cuộc chiến, tôi hỏi: “Người Nhật đối xử với nhau thật lịch sự, vậy tại sao khi xâm chiếm Triều Tiên, Đài Loan và Trung Quốc, họ lại man rợ như vậy?”

Điều thú vị là sự nhất quán của các câu trả lời mà tôi nhận được từ khoảng 30 người Nhật. Tất cả họ đều nói một điều như là: “Chiến tranh mà. Mọi người đều phát điên trong thời chiến.” Tất cả họ đều nói một cách đơn giản như thế đó là một lời giải thích đầy đủ. Tôi cũng nhận được phản ứng giống như vậy từ một trong những người bạn thân nhất của tôi, một phụ nữ mang dòng máu nửa Nhật nửa Trung. Cảm giác đã không làm điều gì đặc biệt sai trái có vẻ như giống nhau ở đa số người Nhật.

Vào tháng 12 năm 1937, Nhật chiếm thủ đô Nam Kinh của Trung Quốc. Trong ba ngày thành phố nằm trong tay họ, lính Nhật điên cuồng tra tấn, giết chóc và hãm hiếp. Chúng bắn hoặc đâm bằng lưỡi lê bất cứ người Trung Quốc nào chúng gặp. Chúng hãm hiếp tập thể rồi sau đó sát hại đàn bà con gái từ bảy đến bảy mươi tuổi. Chúng moi ruột phụ nữ mang thai để đánh cá xem cái thai là trai hay gái. Rồi sau đó chúng chụp ảnh để lưu giữ những khoảnh khắc vẻ vang đẫm máu đó. Khi chúng ngừng lại, 350.000 người Trung Quốc đã thiệt mạng. Sông Dương tử, dòng sông chảy qua thành phố đã nhuộm đỏ máu người - theo đúng nghĩa đen.

Tôi đã nghe vụ hãm hiếp Nam Kinh được bào chữa bằng cách so sánh với đủ mọi vụ việc từ vụ thảm sát Mỹ Lai cho đến Tòa án dị giáo của Tây Ban Nha. Một người Nhật đã nói với tôi: “Lính Mỹ trong giai

đoạn chiếm đóng sau chiến tranh đã hãm hiếp nhiều cô gái Nhật. Vậy thì có gì mà âm ỉ với vụ hãm hiếp Nam Kinh?”

Người Nhật đã tạo ra lịch sử của riêng họ về chiến tranh thế giới lần thứ hai và dập tắt mọi nỗ lực chống lại nó. Trong một chuyến bay từ Tokyo đến Bắc Kinh, tôi gặp một cựu binh Nhật - người đã từng tham gia vụ thảm sát Nam Kinh. Ông ta nói rằng như một nỗ lực chuộc tội, ông từng muốn xuất bản quyển nhật ký mà ông viết hồi chiến tranh. Mọi nỗ lực của ông được đáp trả bằng sự từ chối và phẫn nộ trước mong ước không ái quốc của ông khi muốn làm sống lại một vụ việc như thế. Ông buồn rầu bảo tôi “Có một mối nguy lớn trong một quốc gia từ chối thừa nhận tội lỗi trong quá khứ của nó.”

Nỗ lực của chính tôi trong việc tìm tài liệu về vụ hãm hiếp Nam Kinh cũng gặp phải sự từ khước tương tự. Cách đây vài năm, tôi tìm kiếm một cửa họ thì cảm giác nhục nhã dưới tay Hoa Kỳ đã bắt đầu mãi từ thời Thiếu tướng hải quân Perry.

Người Nhật hoàn toàn không cho rằng việc mà họ cho là bị bắt nạt này đã thuộc về quá khứ. Họ xem những đòi hỏi của Mỹ về việc mở cửa thị trường Nhật cho hàng hóa Mỹ là một nỗ lực khác của chú Sam trong việc biến họ thành nạn nhân. Sự đe dọa hạn chế về mậu dịch của Mỹ được xem như một nỗ lực nhằm làm cho hàng hóa của người Nhật trở nên kém chất lượng để ngay cả người Mỹ cũng không thèm mua chúng.

Nghệ thuật truyền thông Nhật Bản chắc chắn có đề cập đến bi kịch này. Chủ đề của sân khấu, âm nhạc và hội họa thường tập trung vào nỗi ưu sầu nhiều hơn cả. Người Nhật thích nhìn họ trong ánh sáng ảm đạm. Khi yếu tố bi kịch vắng mặt trong cuộc sống đời thường, một vài người Nhật thấy có nhu cầu tạo ra nó. Một người bạn, một CEO của một công ty nông nghiệp Nhật có lần đã nói với tôi: “Hằng ngày trong nhật ký của tôi, tôi viết về những chuyện rất buồn”. Tôi hỏi: “Sao anh không viết về điều gì dễ chịu? Cứ thử nhìn cuộc đời anh xem; anh có quá nhiều thứ để biết ơn. Tôi chắc chắn rằng anh có thể tìm được một điều gì đó thú vị để

viết trong nhật ký của mình.” ông ta trả lời: “Nhưng tôi thật sự ưa thích cảm giác ừ sâu.”

■ Một xã hội luôn cảnh giác

Gần đây trên truyền hình Mỹ, tôi thấy có một chương trình về một nhóm sĩ quan cảnh sát Mỹ sang Nhật để nghiên cứu nguyên nhân tỉ lệ tội phạm thấp của Nhật. Nhưng những gì mà cảnh sát Mỹ ghi nhận trong chuyến đi cưỡi ngựa xem hoa của họ thì ít hoặc chẳng có liên quan gì đến tỉ lệ tội phạm thấp. Những yếu tố quan trọng nhất không phải là điều họ nhìn thấy. Nguyên nhân nằm sâu trong cơ cấu xã hội.

Hầu như mọi người Nhật đều để mắt đến người khác, không nhất thiết là để truy tìm các hoạt động tội ác mà chỉ là để xem những người hàng xóm của mình đang mưu toan điều gì. Đó là một quy tắc bất di bất dịch, dù không được viết ra, mà mọi người Nhật đáng nể trọng đều phải tuân thủ. Họ sống trong sự quan sát ngày đêm của hàng xóm và người quen. Thí dụ, một ông chồng chăm chỉ, đáng trọng phải đi làm hàng ngày và phải về muộn vào mỗi tối. Nếu về nhà sớm, ông ta sẽ mang lại nỗi hổ thẹn ghê gớm cho gia đình. Một người có tiền đồ được cho là phải làm việc muộn và sau đó được tháp tùng sếp tiếp đãi khách hàng. Vợ ông ta sẽ trở thành đề tài đàm tiếu của lối xóm nếu ông ta tối nào cũng về nhà sớm.

Người Nhật thật sự để tâm đến ý kiến của những người khác. Họ xây dựng cuộc sống của mình theo quan điểm của người khác và cũng cực kỳ hào phóng trong việc tự ý bình phẩm người khác. Những đặc điểm này không phải là của riêng người Nhật, nhưng để hiểu được chúng ảnh hưởng sâu rộng đến xã hội thế nào, phải xét đến nguồn gốc của chúng.

Vào thời phong kiến, các hộ gia đình được nhóm lại thành từng đơn vị năm nhà một nhóm. Những nhóm này chịu trách nhiệm trước lãnh

chúa của họ về hành vi của mọi cá nhân trong nhóm. Nếu bất cứ ai, kể cả trẻ con, phạm tội chống lại lãnh chúa, mọi thành viên trong nhóm đều sẽ bị trừng phạt như nhau. Hoàn toàn có thể hiểu được tại sao mọi người trở nên quan tâm đến việc riêng của người khác.

Ở Nhật ngày nay, nhận được thư nặc danh về các vấn đề riêng tư - cho biết hôn thê của con bạn xuất thân từ gia đình bần tiện chẳng hạn - là chuyện phổ biến. Hôn thê của Mishima đã từng nhận được các bức thư nặc danh cảnh báo cô chớ nên kết hôn với một gã như Mishima.

■ Hãy xếp tôi vào đẳng cấp Gucci

Bởi xã hội Nhật rất quan tâm đến vấn đề địa vị, ăn mặc đúng cách và hành xử phải phép là điều quan trọng. Cách tốt nhất để đảm bảo rằng bạn không chỉ ăn mặc đúng cách mà mọi người đều nhận thấy thế, là mặc những sản phẩm của các nhà tạo mẫu nổi tiếng. Quần áo và phụ kiện hiệu đã trở thành biểu tượng quan trọng nhất của địa vị. Mức thuế cắt cổ đánh vào hàng nhập khẩu xa xỉ chỉ làm họ thêm khao khát. Chúng là lời khẳng định rằng bạn không chỉ có thị hiếu đắt tiền mà bạn còn có khả năng chi trả nữa.

Ủy viên quản trị Nhật trẻ tuổi thường sẽ mang thắt lưng Gucci, túi xách Chanel và móc khóa của một hiệu nổi tiếng khác. Phụ nữ trẻ giàu có sẽ mang chiếc xách tay của Gucci hoặc Chanel và quần một chiếc khăn choàng hàng hiệu. Tôi từng tình cờ nhìn thấy một người mặc toàn hàng hiệu châu Âu. Trên bìa một tạp chí thời trang Nhật là một phụ nữ mặc một chiếc áo thun ngắn tay có chữ Chanel in trên ngực, vai phải cô nàng mang túi Gucci, tay trái xách túi du lịch Vuitton. Đầu đội mũ Fendi. Lời chú thích: “Một phụ nữ có vấn đề về cá tính.”

■ Bầu trời sắp sụp

Có một câu chuyện Trung Hoa nổi tiếng từ đời Thương về một người cứ ngồi ì ra đấy mà lo bầu trời sắp sụp. “Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bầu trời sụp xuống?” ông ta thường băn khoăn. “Ta sẽ bị các vì tinh tú nghiền nát mất.” Người Nhật dùng câu chuyện này như một chuyện ngụ ngôn trong đó nước Nhật được ví như người đàn ông Trung Quốc kia, cứ ngồi ì ra đấy mà lo nghĩ - về một thảm họa khó có thể xảy ra. Người Nhật có vẻ bị ám ảnh bởi sự tồn vong của nước Nhật và giống nòi Nhật trước một môi đe dọa mơ hồ nào đấy mà mọi người đều cảm thấy rõ ràng. Nhưng người Nhật không ngồi đó mà than vãn; họ làm việc điên cuồng để duy trì và gia tăng sức mạnh của quốc gia.

■ Không có khái niệm tội lỗi

Người Nhật cảm thấy họ tốt hơn nhiều so với người phương Tây theo Thiên chúa giáo, những người phải chịu trách nhiệm về mọi hành vi của mình trong ngày phán xét cuối cùng. Phần lớn người Nhật theo Thần đạo hoặc Phật giáo thiên tông, không đạo nào trong hai đạo ấy có những khái niệm tương đương với khái niệm của phương Tây về tội lỗi, địa ngục hay thiên đường.

Người Nhật nào thật sự hiểu được luật Nhân quả (Karma) của Phật giáo thiên tông sẽ luôn sống một cuộc sống trong sạch thuần khiết. Nhưng luật Nhân quả rất vi diệu. Đối với phần lớn người Nhật, tôn giáo đơn thuần chỉ là một hệ thống các nghi lễ.

■ Tự sát - cách giải quyết mọi chuyện

Ở Nhật, nếu tất cả mọi thứ đều thất bại, người ta luôn có thể tự sát. Tự sát làm cho mọi việc trở nên đúng đắn. Tự sát, hiển nhiên là liệu pháp cho quá khứ và danh dự sẽ được khôi phục cho người bị ô danh bởi thất bại của anh ta. Nếu một người có một hành vi đáng hổ thẹn, gia đình ông ta sẽ chịu chung nỗi sỉ nhục ấy. Con trai ông ta sẽ không tìm được việc làm tốt, con gái ông ta sẽ không được cưới gã đàn ông hoàng. Để cất gánh nặng này khỏi gia đình mình, người đàn ông thường chọn cách tự sát. Việc tự sát sẽ khôi phục danh dự cho người chết cũng như người sống.

Người ta tha thứ cho ai chọn cách lấy lại thanh danh bằng cái giá của mạng sống. Với người Nhật, danh dự quan trọng hơn giá trị của mạng sống rất nhiều.

■ Không quên, không tha thứ

Hầu hết người châu Á thích trả thù. Người Nhật không độc quyền về đặc điểm này. Nếu bạn xem phim về võ sĩ đạo và Kung Fu, bạn sẽ thấy rằng hầu hết các câu chuyện đều xoay quanh đề tài trả thù. Không có nhiều cốt chuyện khác nhau; phần lớn diễn tiến thế này: cả gia đình nhân vật chính bị một lãnh chúa tàn ác sát hại. Nhân vật chính dành cả tuổi thanh xuân để học võ và cả thời tráng niên săn đuổi rồi giết chết tên lãnh chúa và hàng chục tùy tùng của hắn. Không một phút giây nào anh ta quên rằng bốn phận của mình là phải trả thù.

Giữa thế kỷ 19, khi Satsuma và Choshu hợp nhất quân đội để lật đổ chính quyền của tướng quân rồi lập lại ngôi vua, mối liên hệ duy nhất giữa họ là cha ông họ từng bị tướng quân Tokugawa đánh bại hai trăm năm trước đó. Satsuma và Choshu vốn là kẻ thù nhưng họ đã gạt mối thù giữa họ qua một bên khi đứng trước trách nhiệm rửa thù cho sự thất bại của cha ông mình.

Một câu chuyện được nhiều người biết đến ở Nhật kể về một võ sĩ đạo sống vào thế kỷ thứ mười bảy tên là Oishi. Thủ lĩnh của Oishi bị buộc phải thực hiện *seppuku* - tự sát bằng cách mổ bụng - sau khi bị một tướng quân có địa vị cao vu cáo. Oishi thề sẽ trả thù cho chủ. Thoạt tiên, ông giả vờ làm một kẻ nát rượu trong sáu năm trời để tránh sự nghi ngờ của kẻ thù hùng mạnh. Ông bí mật tuyển chọn bốn mươi sáu võ sĩ đạo của thủ lĩnh, những người có cùng quyết tâm trả thù giống ông. Cuối cùng, họ đã có thể chặt đầu kẻ chịu trách nhiệm về cái chết của chủ mình. Sau đó họ mang đầu hắn đến ngôi đền nơi giữ tro cốt của chủ. Sau khi hoàn thành bốn phận, cả bốn mươi bảy chiến binh đều tự sát.

Việc câu chuyện này là nền tảng của một tiểu thuyết rất được ưa thích, một vở kịch Kabuki, và sau đó là một bộ phim nổi tiếng cho thấy nhiều điều về thái độ của người Nhật đối với lòng ham muốn báo thù không nguôi. Sự khác biệt giữa cách báo thù của người Nhật và người Trung Quốc là việc báo thù của người Trung Quốc thường được tiến hành bởi một cá nhân đơn lẻ trong khi người Nhật thực hiện việc đó theo nhóm.

■ Dân tộc kiến

Xã hội Nhật có gì đó giống một tổ kiến. Mỗi thành viên có vị trí và nhiệm vụ riêng biệt để phục vụ cho đàn. Cũng như một đàn kiến thì mạnh hơn một đám côn trùng lúc nhúc, xã hội Nhật Bản hiệu quả hơn những xã hội mà mỗi cá nhân không sẵn lòng khuất phục trước ý chí của tập thể.

Giá trị lớn nhất cũng như tai ương lớn nhất của người Nhật là khả năng hy sinh bản thân cho mục tiêu của quốc gia. Trong nhiều trường hợp, sau khi tốt nghiệp đại học rồi gia nhập một tập đoàn lớn, một thanh niên Nhật biết rõ cuộc sống của mình sẽ như thế nào trong những năm sau đó. Khi cả một dân tộc sẵn lòng hy sinh hoạt động cá nhân để trở thành những thực thể vô danh vô ảnh làm việc vì hạnh phúc chung thì chủ công ty và các lãnh đạo chính trị thật diễm phúc.

Sự khác biệt giữa người và kiến là ở chỗ kiến thì chỉ là kiến thôi. Chúng không có sở thích cá nhân. Một vài người Nhật đã hấp thu đủ ảnh hưởng của thế giới phương Tây để hiểu được niềm vui của việc về nhà ngay sau giờ làm, niềm vui đi nghỉ mát, và niềm vui thể hiện sở thích và tham vọng cá nhân. Nhưng những cảm xúc này khó mà thể hiện được trong một tổ kiến có tổ chức chặt chẽ.

Không thể không ngưỡng mộ người Nhật vì tính quả quyết, khả năng xem thường lợi ích cá nhân vì một điều tốt đẹp lớn lao hơn, và vì nền

kinh tế của họ. Họ chọn những hình thức hoạt động thường ngày đơn giản nhất rồi biến chúng thành một loại hình nghệ thuật nhờ nỗ lực theo đuổi sự hoàn hảo trong mọi việc họ làm. Nhưng người khôn ngoan luôn phải ghi nhớ rằng nếu những phẩm chất này là của một người bạn thì là điều đáng mừng, còn nếu là của đối thủ, chúng thật đáng sợ.

Trung Quốc và nhiều quốc gia châu Á khác tin rằng mỗi người Nhật thể hiện những phẩm chất này theo cách tích cực nhất. Tuy nhiên, chúng ta cũng biết rằng khi là một khối chung nhất hướng tới cùng một mục tiêu chung, người Nhật thường tạo ra một hiểm họa cho các nước láng giềng của họ.

■ NGUỒN GỐC SAMURAI

Nhìn bề ngoài, Nhật là một xã hội công nghiệp hiện đại. Tuy nhiên, bên dưới bề mặt ấy là một xã hội chịu ảnh hưởng sâu sắc của quá khứ phong kiến của nó. Người Nhật vẫn còn chịu sự ràng buộc của truyền thống võ sĩ đạo. Để hiểu được người Nhật, phải nghiên cứu lịch sử và huyền sử quanh truyền thống ấy. Theo các tài liệu cổ xưa nhất còn lại đến ngày nay - quyển Kojiki (Ghi chép về các sự kiện cổ xưa) được biên soạn vào năm 712 CN, và quyển Nihon Shoki hay Nihongi (Biên niên sử Nhật Bản) biên soạn vào năm 720 CN - khi Trời và Đất được tạo thành, một năng lực huyền bí đã tách đôi chúng ra. Kunitokotachi, vị chúa tể thần thánh, đã tạo ra Izanagi và Izanami, hai vị nam thần và nữ thần đầu tiên. Ngài ra lệnh cho họ tạo ra Nhật Bản. Izanagi và Izanami đứng bên nhau trên Trời và khuấy biển cổ bằng cây giáo san hô cần ngọc của họ. Khi họ nhấc cây giáo lên, những giọt nước nhỏ rơi xuống biển tạo thành các hòn đảo của Nhật Bản. Họ hạ xuống rồi an cư trên các đảo ấy. Cây giáo san hô trở thành cột cái trong ngôi nhà của họ. Như vậy, cả trong huyền sử và lịch sử, vũ khí là nền tảng mà nước Nhật được xây lên.

Năm 200 CN, Nhật hoàng Sujin ra lệnh cho bốn vị tướng dẫn quân chinh phục bốn phương đất nước. Sujin ban cho các vị tướng này chức *shogun* (tướng quân). Đây là lần đầu tiên từ *shogun* xuất hiện trong lịch sử Nhật Bản.

Người kế vị Sujin, Nhật hoàng Keiko, có một hoàng nam tên gọi Yamoto. Hoàng tử Yamoto can đảm, thành thạo binh khí, và có khả năng ra tay mà không hề đắn đo hay thương xót. Chàng là kẻ ưa cô độc, hay

mơ mộng và sâu não. Hoàng tử Yamoto được xem là hiện thân đầu tiên của người chiến binh thần thánh, hình mẫu mà mọi võ sĩ đạo luôn noi theo.

Hoàng tử Yamoto sớm cho thấy dấu hiệu đường đời của chàng sẽ theo lối nào khi giết anh trai mình vì tội đến ăn tối muộn. Người cha kinh ngạc và giận dữ đã đưa Yamoto ra chiến trường, hy vọng con trai ông tiêu hết nguồn năng lượng hung bạo của chàng khi chiến đấu với các kẻ thù của vương quốc. Trang bị thanh Cùm mây, một thanh thần kiếm mà cô của chàng, một nữ tu cao quý, đã cho chàng, Yamoto ra trận.

Những chiến công đầu tiên chàng giành được là nhờ thủ đoạn chứ không phải lòng dũng cảm. Trong một dịp nọ, chàng cải trang thành một cô gái để giết một đội trưởng của kẻ thù trong một bữa tiệc tại doanh trại kẻ thù. Trở về sau chiến dịch này, khi đi qua tỉnh Izumo một lần nữa chàng tìm được cơ hội vận dụng mưu mẹo để kết liễu một kẻ địch khác.

Vì một lý do nào đó không được kể lại trong sử sách, chàng quyết hạ sát một trưởng làng. Trước hết, chàng làm thân với ông này để tạo mối tin tưởng sâu sắc giữa họ. Đồng thời, chàng trù tính phương kế để giết ông mà không phải mất nhiều công sức hay gây nguy hiểm cho bản thân. Chàng đeo một thanh kiếm gỗ để mang theo bên người hàng ngày trong một chiếc bao kiếm tinh xảo. Không ai ngờ rằng trong chiếc bao kiếm lộng lầy ấy lại là một thanh kiếm gỗ vô dụng.

Một ngày kia chàng mời vị trưởng làng cùng đi tắm sông với mình. Khi họ mặc lại quần áo sau khi tắm, Yamoto đề nghị rằng họ nên đổi kiếm cho nhau để làm bằng chứng cho tình bạn giữa họ. Người kia đồng ý và rồi Yamoto lại đề nghị rằng họ nên thử thanh kiếm mới của mình trong một cuộc đọ kiếm thân tình ở ngay bên bờ sông. Vị trưởng làng rút thanh kiếm gỗ vô dụng ra, còn Yamoto hạ sát người đàn ông kinh ngạc và bất lực kia bằng thanh kiếm của chính ông.

Câu chuyện này cho thấy rõ sự khác biệt lớn giữa quan niệm của người phương Tây và người Nhật về chủ nghĩa anh hùng. Theo tiêu

chuẩn của phương Tây, Yamoto vừa xảo trá vừa hèn hạ. Theo tiêu chuẩn của người Nhật, anh ta là một chiến lược gia khôn ngoan tài giỏi.

Trong chuyến du hành lên đỉnh Phú Sĩ, một con rồng lớn đã cản đường Yamoto. Con rồng quả quyết rằng thanh Cùm mây là của nó và đòi lấy lại. Yamoto đơn giản nhảy một bước thật xa qua con quái thú rồi tiếp tục cuộc hành trình. Sau đó, Yamoto gặp nàng Iwotohime xinh đẹp và yêu nàng say đắm. Tim chàng xao động giữa sức mạnh tình yêu trần tục và sự toàn tâm toàn ý với tiếng gọi thần thánh. Cuối cùng, chàng buộc mình rời xa nàng Iwotohime và tiếp tục cuộc hành trình. Trên sườn núi Phú Sĩ, chàng bị kẻ thù vây đánh. Chúng cố thiêu sống chàng bằng cách đốt cháy chiến địa nhưng Yamoto đã dùng thanh Cùm mây để mở đường xuyên qua cây cỏ để đến nơi an toàn.

Bị thiêu đốt bởi lòng khao khát được gặp lại Iwotohime, Yamoto quay ngược lại để gặp nàng. Một lần nữa chàng phải đương đầu với con rồng, nhưng lần này khi nhảy, chân Yamoto chạm phải con măng xà. Điều đó khiến hoàng tử lên cơn sốt dữ dội. Lúc hấp hối, ước muốn duy nhất của hoàng tử là được gặp lại nàng Iwotohime. Chàng không biết rằng nàng Iwotohime đã theo bước chàng và gặp được hoàng tử trong giờ phút cuối cùng của chàng. Yamoto, nửa mê nửa tỉnh, hé mở mắt. Lúc chàng nhìn thấy bóng dáng người yêu cũng là lúc chàng lìa trần. Cả trong cuộc sống và cái chết lãng mạn của chàng, Yamoto đều được xem là người võ sĩ đạo cao quý. Câu chuyện về cuộc đời chàng vạch rõ những yếu tố cơ bản mà mọi câu chuyện về võ sĩ đạo Nhật Bản đều tuân thủ: Nhân vật chính là một chiến binh tài giỏi, có khả năng sử dụng vũ khí vô song. Anh ta cũng là một chiến lược gia tài ba, người không phải lúc nào cũng ngại ngần khi phản bội hay gian dối để giành chiến thắng. Dù bản tính cô độc, nhân vật chính bị cuốn vào tình yêu của một thiếu nữ hiền dịu và bị giằng xé giữa tình yêu đó và sự hết lòng với bốn phận của mình. Luôn luôn trong các câu chuyện về samurai, tình yêu và bốn phận loại trừ lẫn nhau. Câu chuyện kết thúc bi thảm, với trái tim tan nát của

người phụ nữ và cái chết của nhân vật chính. Những câu chuyện như vậy vẫn còn tác động mãnh liệt đến cảm xúc của người Nhật. Vào lúc này hay lúc khác, mọi người đàn ông Nhật đều cảm nhận có một võ sĩ đạo trong bản thân họ.

Samurai, một từ mà trong hàng thế kỷ được dùng để chỉ tầng lớp xã hội của hoàng đế, tướng quân và giới quý tộc, có nghĩa là “những kẻ phụng sự”. Nó được diễn đạt bằng một Hán tự mà ở Trung Quốc được dùng để chỉ kẻ thấp kém hèn hạ. ở Nhật, nó có nghĩa là một người trung thành và hết lòng vì bốn phận. Điều đó có thể cho thấy sự khác biệt giữa thái độ của người Nhật và người Trung Quốc về việc phục vụ một ai đó. Là một từ để chỉ những binh lính dưới quyền, từ này dần được sử dụng phổ biến trong thế kỷ thứ mười. Vào thế kỷ thứ mười hai, Binh Bộ Nhật đặt ra chức danh chính thức *samurai dokuro* để chỉ những binh lính dưới quyền những lãnh chúa lớn.

Giai cấp võ sĩ đạo phát triển từ các mối quan hệ phong kiến giữa các địa chủ lớn và tá điền trong thế kỷ thứ tám và thứ chín. Các điền chủ này thực thi luật pháp, duy trì trật tự và tổ chức phòng vệ cho làng xóm lúc nguy cấp. Trong những thời điểm ấy, bốn phận của tá điền và điền chủ nhỏ là phục vụ dưới quyền chỉ huy của một lãnh chúa lớn để bảo vệ cộng đồng. Vì khả năng chiến đấu của mình, những người này được gọi là “samurai” - võ sĩ đạo.

Khi samurai phát triển thành một giai cấp quân sự chuyên nghiệp, một quy tắc xử sự hình thành: cách các chiến binh (hay *bushi-do*) hệ thống hóa mối quan hệ giữa chủ và chiến binh. Cả hai đều trở thành thành viên của cùng một giai cấp, khác nhau về thứ bậc chứ không phải đặc tính.

Từ thế kỷ thứ mười đến nay, võ sĩ đạo đã trở thành hình mẫu đàn ông lý tưởng mà mọi đàn ông Nhật đều phấn đấu để trở thành. Dù giai cấp võ sĩ đạo đã chính thức bị bãi bỏ cách đây hơn một thế kỷ, ảnh hưởng của truyền thống võ sĩ đạo vẫn lan tỏa khắp xã hội Nhật Bản. Một cách hết

sức sâu sắc, lao động Nhật xem mình là võ sĩ đạo trung thành và can trường đang phục vụ cho chủ giống như cha ông anh ta đã phục vụ cho các ông chủ thời phong kiến của họ.

■ QUY TẮC CỦA SAMURAI

The code of Samurai (Quy tắc của võ sĩ đạo) là một quyển sách được viết vào thế kỷ thứ mười sáu của Daidoji Yuzan, một võ sĩ đạo và cũng là một học giả. Đó là một trong những bản tuyên bố hoàn chỉnh nhất về việc thế nào là một võ sĩ đạo. Nó cho thấy các quy tắc của võ sĩ đạo chịu ảnh hưởng sâu sắc bởi các lời dạy của Khổng Tử, các nguyên tắc của Phật giáo Thiên tông, và Thần đạo. Mục tiêu tối thượng của võ sĩ đạo là đạt đến trạng thái giác ngộ bằng con đường kiên thuật.

Bởi can đảm, trung thành, bốn phận và kỹ năng chiến đấu là những khái niệm dễ nắm bắt hơn là giác ngộ, những biểu hiện bên ngoài của tinh thần võ sĩ đạo thường được nhấn mạnh về tinh thần thường thấy hơn là trạng thái vi tế và sâu sắc bên trong mà chúng vốn chỉ là phương cách đạt tới.

Quy tắc của võ sĩ đạo đóng một vai trò quan trọng trong việc hình thành tính cách Nhật. Nhiều lúc nó giúp nước Nhật hùng mạnh nhưng cũng lắm khi khiến vùng đất này bị hủy hoại. Mỗi quan hệ võ sĩ đạo phát triển dựa trên sự phụ thuộc kinh tế giữa lãnh chúa và chư hầu. Trong thời đại ngày nay, nó đã tìm lại nguồn gốc kinh tế của mình trong mối quan hệ giữa nhân viên và chủ lao động. Các điều khoản trong quy định cổ xưa này có thể thấy được áp dụng trong các tình huống ngày nay.

■ Quan điểm của samurai về cái chết

Theo quy tắc của võ sĩ đạo, cuộc sống của võ sĩ đạo là cuộc tình huyền bí với thần chết. Anh ta là một *bushi* (chiến binh). Mục tiêu duy nhất của sự tồn tại của anh ta là phục vụ và tuân theo người chủ của

mình. Cuộc sống hay cái chết của anh ta chẳng là gì so với bốn phận của anh ta. Anh ta tự luyện bản thân suy nghĩ mà không quan tâm đến tương lai. Mỗi hơi thở của anh ta đều là hơi thở cuối cùng. Bởi thế anh ta có thể giết và bị giết mà chẳng ngại ngần.

Ngày nay, các tập đoàn kinh tế của Nhật Bản đòi hỏi một tinh thần tận Tụy giống như vậy ở nhân viên của họ. Nhân viên người Nhật đảm bảo công việc của chủ được thực hiện như thể đó là một vấn đề sinh tử. Điều này không được viết ra ở bất cứ đâu; nó chỉ được hiểu ngầm thôi.

■ Lòng trung thành của samurai

Võ sĩ đạo không chỉ thể hiện lòng trung thành khi chủ giàu mạnh mà cả khi ông ta thất cơ lỡ vận. Võ sĩ đạo sẽ không từ bỏ chủ của mình, bất chấp hàng nghìn kỵ binh của ông ta chỉ còn lại mười hay thậm chí chỉ còn một. Võ sĩ đạo luôn ở cạnh và bảo vệ chủ dù phải trả giá bằng tính mạng của chính mình.

Có thể chính ý thức về lòng trung thành này đã góp phần dẫn đến việc một số người Nhật từ chối đầu hàng vào cuối chiến tranh thế giới lần thứ hai bất chấp sự thật rằng chủ của họ, Nhật hoàng Hirohito đã làm như thế. Đầu hàng là một khái niệm xa lạ với người Nhật. Trước nay chưa từng có thủ lĩnh nào đầu hàng. Từ xưa tới nay, chết trong chiến đấu không chỉ là vinh dự cao quý nhất mà còn là thứ duy nhất có thể thay cho chiến thắng.

Người Nhật xem sự đầu hàng của họ trong chiến tranh thế giới lần thứ hai như một sự đầu hàng chiến thuật của lực lượng quân sự chứ không phải là sự đầu hàng thật sự của dân tộc. Trong lời tuyên bố đầu hàng của Nhật hoàng, ông ta thúc giục thần dân hướng về tương lai và hợp nhất sức mạnh của họ trong việc tái thiết nước Nhật và nhất là đuổi kịp các nước phương Tây về mặt kỹ thuật công nghệ. Như những võ sĩ đạo trung thành, họ tuân theo mệnh lệnh của chủ và đã biến thất bại

thành thắng lợi thần kỳ. Tôi tin chắc rằng lúc hấp hối Hirohito hẳn rất tự hào về các võ sĩ đạo của tổ quốc.

■ Sự phán đoán của samurai về đúng và sai

Theo truyền thống, một võ sĩ đạo không đơn giản chỉ là một chiến binh. Anh ta cũng phải là một cá nhân thạo nhiều kỹ năng học thuật khác nhau. Anh ta đọc Tứ thư của đạo Khổng và cũng tinh thông thư pháp. Võ sĩ đạo hiện đại, dĩ nhiên, tinh thông toán học, vật lý, kỹ thuật, kinh tế, tiếp thị, bán hàng và, hơn hết thảy, mậu dịch quốc tế.

Võ sĩ đạo cũng phải là người biết phân biệt đúng sai. Nhưng khi cách đánh giá của một võ sĩ đạo mâu thuẫn với chủ, anh ta sẽ dẹp cách đánh giá của mình qua một bên và chấp nhận cách đánh giá của chủ. Sự phục tùng mù quáng vẫn còn là một tính cách mạnh mẽ và nguy hiểm của một võ sĩ đạo thời hiện đại.

■ Cách ăn mặc và xử sự thích hợp

Nguyên tắc đòi hỏi một võ sĩ đạo phải rửa tay chân mỗi sáng và tối và hàng ngày phải ngâm mình trong bồn nước nóng. Sáng sáng anh ta phải cạo râu và chải tóc theo đúng quy cách. Anh ta phải mặc bộ lễ phục thích hợp và mang hai thanh kiếm cùng một chiếc quạt. Anh ta phải tiếp đón khách khứa theo đúng nghi thức tương ứng với thứ bậc của họ.

Khi làm việc với người Nhật, phải để tâm đến ý muốn được đối xử theo nghi thức phù hợp với địa vị xã hội của họ. Ngược lại, họ cũng sẽ đối xử với người phương Tây theo địa vị và chức vụ của họ. Khi giao dịch với người Nhật, việc không chú ý đúng mức đến thứ bậc là lỗi thường gặp của những người phương Tây vốn ít quan tâm đến thứ bậc và là nguyên nhân gây ra nhiều rắc rối.

Tôi đã có mặt tại một hội nghị về thương mại tại Mỹ, khi một nhà ngoại giao cấp cao người Nhật trình bày bài diễn văn quan trọng. Sau đó, một phụ nữ trẻ rõ ràng là rất thích bài diễn văn tiến đến gần ông ta. Người phụ nữ trẻ vừa khen ngợi nhà ngoại giao vừa chìa tay ra để bắt.

Nhà ngoại giao này chẳng xa lạ gì với tập quán của người Mỹ, nhưng ông ta bị bất ngờ và trong một thoáng, di sản Nhật đã khống chế ông. Ông giật mạnh tay lại trong sự tức giận và bối rối bởi người phụ nữ chẳng rõ thứ bậc kia dám tiếp cận ông một cách thân mật như vậy. Cận vệ của ông ta nhanh chóng bước đến và dàn xếp trong khi nhà ngoại giao kia trấn tĩnh lại.

■ Im lặng là vàng

Võ sĩ đạo phải cố tránh những cuộc nói chuyện vắn vớ, vô bổ. Tránh xa các cuộc nói chuyện phiếm là bình thường với người Nhật. Người Nhật không giống người Trung Quốc, những người thích sự cởi mở, thân thiện và hoạt bát của người phương Tây. Ở Nhật, một người khôn ngoan lắm lời bị xem là một kẻ ngốc. Một gã ngốc câm lặng được xem là khôn ngoan.

Một tác phẩm thế kỷ thứ mười tám, quyển *Hagakura* của võ sĩ đạo Yamamoto Tsunetomo trình bày như sau “Cốt lõi của việc nói chuyện là không nói gì cả nếu có thể truyền đạt được ý kiến của mình mà không cần phải thốt lên một từ nào. Nếu không thể, bạn có thể nói với một vài từ được chọn lọc kỹ càng và sáng suốt.”

Trong hàng thế kỷ, người Nhật ca ngợi khả năng giao tiếp mà không dùng lời. Một ánh nhìn thoáng qua, nét mặt, một cử động nhỏ của cơ thể, tất cả đều được dùng để giao tiếp hiệu quả. Thời điểm duy nhất mà một võ sĩ đạo hiện đại có thể trở nên ba hoa trước một người phương Tây là tại bàn ăn tối sau khi uống vài ly.

■ Đừng bao giờ từ bỏ sự phòng vệ của bạn

Quy tắc đòi hỏi võ sĩ đạo phải luôn sẵn sàng về tinh thần và thể chất cho việc chiến đấu ở mọi lúc, mọi nơi và trong bất kỳ tình huống nào. Người Nhật luôn hiếu chiến. Trong nhiều thế kỷ, lúc nào cũng kè kè vũ khí bên mình là điều phổ biến với đàn ông Nhật thuộc mọi giai cấp, không chỉ võ sĩ đạo mà cả nông dân, thợ thủ công, và thương nhân.

Nguyên tắc là ngay cả một người hầu tằm thường nhất cũng không bao giờ nên rời thanh đoản kiếm, dù chỉ trong khoảnh khắc. Ngay trong thời bình, võ sĩ đạo tự hào tham gia vào các cuộc tranh tài và các cuộc đấu tay đôi chí mạng. Yuzan, trong quyển *Quy tắc của võ sĩ đạo*, trích dẫn một câu ngạn ngữ cổ “Khi rời khỏi cổng nhà, hãy hành động như thể kẻ thù đang ở trước mặt. Võ sĩ đạo nào không duy trì ý thức phòng thủ, dù khoe khoang thanh kiếm của hãn. thì khác gì một nông dân hay một tá điền trong bộ da chiến binh.” Quyển sách của Yuzan không được viết vào thời chiến, mà là trong giai đoạn hòa bình dài nhất trong lịch sử Nhật Bản.

Người phương Tây khó mà hiểu được thái độ hiếu chiến không ngơi nghỉ như vậy của cả một dân tộc. Trong thế giới phương Tây ngày nay, hòa bình được xem là trật tự bình thường và đáng khát khao của mọi sự việc, chiến tranh được xem là sai lầm đáng sợ. Giữa người Nhật với nhau, điều ngược lại luôn đúng.

Nhiều người Mỹ cảm thấy vốn đầu tư của Nhật ở Mỹ ngày càng tăng không phải là điều đáng ngại. Xét cho cùng, như “Tip” O’Neil, cựu chủ tịch hạ viện đã chỉ ra, người Hà Lan và người Anh còn làm chủ nước Mỹ nhiều hơn người Nhật. Nhưng cũng cần phải thêm vào là người Hà Lan và người Anh chẳng phải là người Nhật. Họ chưa từng biểu lộ tính cách dân tộc là chủ nghĩa quân phiệt hiếu chiến và một quyết tâm sắt đá về việc phục hận cho những bất công trong quá khứ.

■ Sự dũng cảm của samurai

Trong các cuộc chiến tranh dai dẳng vào thế kỷ thứ mười sáu, chỗ ngồi trong doanh trại mỗi tối được xếp thành hai khu - một cho các chiến binh dũng cảm và một cho bọn hèn nhát. Mỗi tối, tùy theo biểu hiện trong ngày, chiến binh được đưa đến chỗ ngồi thích hợp với mình.

Daidoji Yuzan nói “Một võ sĩ đạo thiếu dũng khí và lòng can đảm, dù có thiện chí đến đâu cũng không hữu dụng. Thực ra, anh ta chẳng phải là võ sĩ đạo gì sất.”

■ Bốn phận của samurai

Võ sĩ đạo có những bốn phận truyền thống trong hai lĩnh vực: quân sự và dân sự. Thời chiến, võ sĩ đạo đóng vai trò chiến binh. Thời bình, võ sĩ đạo được phân công đảm trách các dự án sản xuất và kiến thiết. Trong lĩnh vực dân sự, họ phát huy cùng một tinh thần trách nhiệm, lòng trung thành và lòng can đảm mà họ từng thể hiện trong bốn phận quân sự của mình.

■ Samurai mới

Dù tầng lớp võ sĩ đạo cũ không còn nữa, có một giai cấp võ sĩ đạo mới ở Nhật. Họ là Liên hiệp Samurai, các công nhân, giám đốc và ủy viên quản trị, những người thể hiện ở nơi làm việc cùng một thái độ mà cha ông họ đã mang ra chiến trường. Lao động Nhật sản xuất trong một ngày những món mà lao động Mỹ cần hai ngày để hoàn tất. Với thế giới phương Tây, người Nhật nhấn mạnh tầm quan trọng của mậu dịch tự do bởi họ biết lao động phương Tây chẳng thể sánh được với lao động võ sĩ đạo Nhật.

■ NGHỆ THUẬT CỦA CHIẾN BINH

Hồi năm lên bảy ở Đài Loan, tôi có xem bộ phim *Miyamoto Musashi* của Nhật. Nó để lại một ấn tượng kéo dài suốt đời tôi. Đó là câu chuyện

về cuộc đời của Kiếm thánh Miyamoto Musashi, người đã trở thành hình mẫu anh hùng thời thơ ấu của tôi và, ở một mức độ nào đó, vẫn là một anh hùng đối với tôi.

Musashi sinh năm 1584, lúc bốn thế kỷ nội chiến sắp kết thúc và 250 năm hòa bình dưới triều Tokugawa sắp bắt đầu. Là võ sĩ đạo thuộc dòng dõi quý tộc, ông tham gia trận đấu tay đôi đầu tiên năm lên mười ba tuổi. Trước năm hai mươi chín tuổi, ông đã hạ hơn sáu mươi võ sĩ đạo tài giỏi. Ông ta chưa từng thua một trận đấu tay đôi nào. Nhưng ông chẳng trở thành anh hùng của tôi chỉ bởi vì ông quá thạo chuyện làm người khác bị thương.

Năm sáu mươi tuổi, Musashi viết một quyển sách có tựa là *Go Rin No Sho (Sách về năm vòng đấu)*, một chuyên luận về đấu tay đôi và kiếm thuật. Bởi quyển *Sách về năm vòng đấu* nói về tâm lý học chiến thắng cũng nhiều như về kỹ thuật vung kiếm, nó được rất nhiều doanh nhân Nhật ngày nay nghiền ngẫm. Bất cứ người phương Tây nào phải làm việc với người Nhật nên nghe theo lời khuyên đúng đắn là phải làm quen với các nguyên tắc mà Musashi đã giải thích, bởi họ có thể chắc chắn rằng các đối tác Nhật của họ biết rõ chúng và thường xuyên áp dụng.

1. Musashi nói “Chiến binh là người dùng bút và gươm khéo léo như nhau. Khi chiến thắng được giành lấy bằng cách vung gươm hay tham gia vào trận đánh, chúng ta có thể giành được quyền lực và danh tiếng cho bản thân và cho chủ. Đây là giá trị của kỹ năng chiến binh.

Nói cách khác, mọi kiến thức đều liên quan với nhau. Để trở nên tinh thông một lãnh vực, phải học nhiều lãnh vực. Võ sĩ đạo phải là học giả trong nhiều lãnh vực khác nhau. Do đó, võ sĩ đạo hiện đại nên có tầm hiểu biết rộng hơn lãnh vực chuyên môn hạn hẹp của mình.

2. Musashi cũng nói “Không thể hiểu được Đạo bằng cách chỉ học kiếm thuật. Người ta phải hiểu được bí ẩn trong cái nhỏ nhất cũng như trong cái lớn nhất, trong cái nông nhất cũng như trong cái sâu nhất.”

Kiểm thuật không đơn giản chỉ là sự thành thạo trong việc vung một thanh kiếm. Nó bao gồm sự hòa hợp của bản thân với Đạo. Trong việc rèn tập kiếm thuật, người học cần tìm kiếm để khám phá ra nguyên lý hằng cửu. Nó là duy nhất trong một nhát kiếm, một nét cọ hay trong cách sắp đặt một nụ hoa.

Việc rèn luyện để nhận biết yếu tố bất biến trong sự vô thường là cơ sở cho khả năng vô song của người Nhật trong việc học kỹ thuật mới từ phương Tây và rút ra nguyên lý lõi để tìm ra công dụng rồi từ đó tạo ra các sản phẩm mà các tác giả thật sự của công nghệ đó đã chẳng hề nghĩ đến.

3. Musashi nói “Khoảng không không có khởi đầu và kết thúc. Giành được cái này nghĩa là không giành được cái khác. Đạo của kỹ năng chiến binh cũng là Đạo của tự nhiên. Khi hợp nhất với quyền năng của tự nhiên, biết được nhịp điệu của mọi tình huống, người sẽ có thể đâm chém kẻ thù một cách tự nhiên. Tất cả điều này là Đạo của khoảng không.”

Musashi trải qua phần đời còn lại trong cô độc, tìm kiếm Đạo. Đạo trong Phật giáo Thiền tông là điều vượt ra ngoài cái hữu hình và vô hình. Nó bảo bọc và loại bỏ mọi thứ và không một thứ gì. Đạo là bắt đầu của lúc khởi đầu, kết thúc của lúc kết thúc, mẹ của vạn vật. Đó là quyền năng mà vũ trụ được tạo thành để thể hiện. Trong trạng thái như vậy - Đạo của Khoảng không - Musashi sẽ chỉ nhìn thấy sự thống nhất của vũ trụ. Không có sự phân biệt giữa Tôi và cái ngoài Tôi, Kẻ thù và Bạn bè. Nghệ thuật mà ông đã học trên con đường đến với Đạo khi đó sẽ không còn hữu dụng nữa bởi không còn cần phải chém hay đâm bất cứ kẻ thù nào.

Khi đã trưởng thành, tôi cảm thấy Musashi về cơ bản đã nhằm phương tiện với mục đích. Ông đã tìm trong địa hạt tinh thần để tìm ra nguyên tắc cơ bản mà nhờ đó ông có thể hoàn thiện nghệ thuật kiếm thuật trần tục. Tôi cảm thấy rằng việc luyện tập một nghệ thuật trần tục

chỉ là một con đường mà qua đó người ta đạt đến Đạo, vốn tự thân nó đã quan trọng.

Bởi những tác phẩm như của Musashi, ở Nhật việc thành thạo võ thuật chẳng hạn như kiếm thuật luôn được xem như sự hoàn thiện tâm hồn ở một mức độ nào đó. Tuy nhiên, rất thường xuyên, biểu hiện bên ngoài được dùng để thay thế cho vẻ đẹp bên trong, kỹ thuật được chú trọng trong khi phần tinh thần lại không được thực hiện.

Với những ai xuất thân từ nền văn hóa Thiên chúa - Do thái giáo, khó mà hiểu được làm thế nào nghệ thuật tàn sát đồng loại lại được xem như con đường đạt đến sự hoàn thiện tinh thần, nhưng đó là cách nghĩ ở Nhật và khắp châu Á. Và bởi phần lớn những người thực hiện không nắm bắt được sự vi tế của yếu tố tinh thần, họ chỉ còn lại kỹ thuật và một ý nghĩ mơ hồ rằng việc giết người bằng kiếm có một ý nghĩa huyền bí vượt xa giá trị của cuộc sống bị cướp đi. Có lẽ quan điểm này có thể giải thích tại sao những con người chín chắn, có văn hóa lại có thể tham gia vào những việc có vẻ quá man rợ như những hành động tàn ác có hệ thống mà người Nhật đã thực hiện ở Nam Kinh năm 1937.

4. Musashi nói “Người phải suy ngẫm về Đạo của kỹ năng chiến binh để có thể đánh bại kẻ khác trong cuộc chiến đấu bằng mắt. Nếu chăm chỉ luyện tập, người sẽ có thể đánh bại mười kẻ khác trong chiến đấu bằng tinh thần.

Thất bại quân sự của Nhật vào năm 1945 chỉ nhóm lên ngọn lửa quyết tâm thắng trận đánh cuối cùng ở người Nhật. Hình như các chuyên gia và các nhà hoạch định chính sách Mỹ đôi khi chỉ hiểu được các cột số: GNP, cán cân thanh toán, sản lượng công nghiệp, vân vân. Nhưng những điều này là không lý giải được sự thần kỳ của nước Nhật thời hậu chiến. Cứ xem bốn thập kỷ các nhà quan sát Mỹ dự báo sai lầm, đánh giá không đúng mức và hoàn toàn hiểu sai về những gì đang diễn ra ngay trước mắt họ thì rõ. Các chuyên gia này chẳng bao giờ hiểu được sức mạnh của tinh thần con người. Người Nhật hiểu Musashi, dù có thể họ

chưa bao giờ đọc những lời của ông. Triết lý của ông ẩn sâu trong tâm hồn của mọi người Nhật - trong quá khứ, hiện tại và tương lai.

5. Musashi nói “Hãy điềm tĩnh trong chiến đấu và trong cuộc sống hằng ngày. Đừng để cảm xúc ảnh hưởng đến cơ thể bạn hay để cơ thể bạn tác động đến cảm xúc. Đừng hào hứng hay ủ dột khi thể hiện cảm xúc. Đó là dấu hiệu của sự yếu đuối. Đừng để lộ cảm xúc của bạn trước kẻ thù.”

Không giống người Nhật, người Trung Quốc và Hàn Quốc thể hiện cảm xúc nhiều hơn, dù có thể đó là cảm xúc giả để đạt được một lợi thế nào đó. Doanh nhân Nhật, trái lại, cần mẫn luyện tập cách kiểm soát và che giấu cảm xúc.

6. Musashi nói “Cần duy trì tư thế chiến đấu trong cuộc sống hàng ngày của bạn, và biến tư thế hàng ngày của bạn trở thành tư thế chiến đấu. Phải luôn nhớ rõ điều đó.”

Trong tâm trí của một võ sĩ đạo, anh ta chiến đấu trong mọi phút giây. Trong tâm trí của một ủy viên quản trị Nhật hiện đại, anh ta cũng chiến đấu trong từng phút một. “Mậu dịch quốc tế là trận đấu sinh tử” là chủ đề suy ngẫm hằng ngày của mọi ủy viên quản trị Nhật.

7. Musashi nói “Đừng rối trí trước những chuyển động vô nghĩa của thanh kiếm. Phải nhớ kỹ điều này.”

Hệ luận của nó như sau: Hãy làm kẻ thù phân tâm bởi những chuyển động vô nghĩa của kiếm. Thí dụ, một nhóm nhỏ các doanh nhân Mỹ gần đây đã đến Nhật để thương lượng một hợp đồng quan trọng. Các chủ nhà người Nhật chào đón họ ở sân bay và mau chóng đưa họ đến bữa tiệc thiết đãi nồng hậu. Trong lúc chuyện phiếm vào buổi chiều, một trong những người chủ nhà nhã nhặn đề nghị giúp họ đặt vé chuyển về nếu họ chưa làm thế. Ông ta được cảm ơn và bảo rằng việc đó đã được sắp xếp xong, họ đã đặt vé bay về vào giờ X ngày Y. Trong suốt chuyến viếng thăm của họ, họ được mời vô số bữa tối, bữa trưa, tiệc tùng và thăm

viếng. Trên thực tế, thời gian biểu của họ kín đến nỗi không thể ngồi xuống thưởng lượng cho đến ngay trước thời điểm họ đã sắp xếp để rời đi. Họ rơi vào thế hoặc mau chóng đạt được thỏa thuận với người Nhật hoặc trở về nhà báo cáo sếp rằng họ đã trải qua một khoảng thời gian vui vẻ nhưng không ký được hợp đồng. Bạn có thể đoán được ai có lợi hơn trong bản hợp đồng ký ngay trước khi những người Mỹ này phải ra sân bay không?

8. Musashi nói “Trong trận chiến, khi kẻ thù không lợi dụng được thời cơ, người không được để vượt lợi thế nhất thời này. Kẻ thù có thể sửa sai và sau đó có thể không dễ bị tấn công nữa. Hãy tập trung vào điểm yếu của kẻ thù và không ngừng tấn công để hẳn có thể sẽ chẳng bao giờ gượng dậy được nữa.”

Chính sách mật dịch chủ yếu của Nhật đối với Mỹ thỉnh thoảng lại được nói lòng khi cảm xúc của người Mỹ dâng cao trước các khoản thâm hụt khổng lồ của nước Mỹ. Nhật sẽ thực hiện một số nhượng bộ nhỏ nhưng được quảng bá âm ỉ nhằm xoa dịu tình hình, nhưng sẽ không có một thay đổi lâu dài nào nếu việc này được giao cho người Nhật quyết định. Ý thức về một cuộc chơi công bằng chưa từng hiện hữu trong nền văn hóa Nhật và không tồn tại trong nhận thức của dân tộc này. Suy nghĩ của họ về cạnh tranh là thắng hay thua, giết hoặc bị giết.

■ TRÒ CHƠI CHỦ YẾU CỦA MỘT SAMURAI

Theo quy tắc cổ xưa, võ sĩ đạo thực hiện từng cử chỉ với sự chính xác đầy cân nhắc. Không có điều gì tình cờ xảy ra. Bề ngoài, anh ta dường như không thể hiện một sự đe dọa nào với kẻ thù. Khi uống rượu với kẻ thù, lúc tưởng như đang thưởng thức điệu múa hoa đào nở của geisha, sự tập trung của anh ta là ở thanh kiếm của mình và của kẻ thù. Anh ta tỏ thái độ cực kỳ tôn trọng đối với khách (đối thủ). Anh ta nâng

cốc chúc khách khỏe mạnh và trường thọ. Nếu là võ sĩ đạo đích thực, anh ta sẽ biến thành địch thủ của mình, cảm nhận cảm xúc, nhu cầu và khát vọng của kẻ địch.

Mùa xuân năm 1989, Fjisankei Communications Group, một tập đoàn truyền thông, đã tiếp đón cựu tổng thống Ronald Reagan và phu nhân, Nancy, đến Nhật cho hai bài phát biểu dài hai mươi phút với giá 2 triệu đôla và thêm 5 triệu đôla phụ phí. Sự kiện này được thảo luận và bàn cãi khắp thế giới, cả nơi công cộng lẫn chốn riêng tư. Ronald và Nancy Reagan có thể đã ăn mừng cho vận may của riêng họ, nhưng những người thật sự có lý do để ăn mừng sự kiện này là Liên hiệp samurai, các nhà lãnh đạo chính trị và doanh nghiệp Nhật, những người đã dàn xếp chuyến viếng thăm của Reagan. Chắc chắn là nếu vào thời xưa thì các võ sĩ đạo hẳn đã tụ họp lại trong một sảnh đường lớn cùng với lễ phục và quạt để ăn mừng chiến công vĩ đại này. Thắng lợi của họ gồm nhiều mặt:

1. Họ chứng tỏ cho thế giới biết nước Nhật đã thành công. Chỉ bốn mươi lăm năm sau thất bại của mình, Nhật đã từ một nước nghèo đói, bị chiến tranh tàn phá trở thành một siêu cường có thể định giá tổng thống của nước Mỹ.

2. Họ đã mua được sự ảnh hưởng tương lai của Reagan: Ronald Reagan tiếp tục là một nhân vật được cử tri Mỹ yêu mến. Sự tán thành và ủng hộ của ông rất quan trọng đối với cuộc tranh cử của tổng thống Bush và sự tiếp tục của chính phủ cộng hòa. Người Nhật tin rằng ông Reagan vẫn nắm giữ nhiều quyền lực trong việc hoạch định chính sách của chính phủ hiện nay và có thể các chính phủ tương lai.

3. Họ đã giành được sự ủng hộ qua lời nói của Ronald Reagan về vụ mua cổ phần của Tập đoàn Giải trí và Phim ảnh Columbia trị giá 3,4 tỉ đôla gần đây. Ông Reagan nhận xét “Có lẽ Hollywood cần vài người ngoại cuộc mang lại sự tao nhã và khiêu thẩm mỹ.”

4. Họ đã gửi một thông điệp cho quốc hội Mỹ: Bằng cách trả cho Reagan một khoản tiền lớn không tương xứng với sự giúp ích của ông ta, họ gửi một thông điệp rõ ràng đến các lãnh đạo chính trị Mỹ: Nếu trong sự nghiệp chính trị ông ta hợp tác với người Nhật thì người Nhật sẽ chăm lo cho ông ta lúc về hưu. Chẳng có luật nào ngăn cấm việc chi trả cho một vài bài nói chuyện của một cựu thành viên chính phủ sau khi ông ta đã rời khỏi chức vụ.

Liên hiệp võ sĩ đạo không chỉ mua đứt vị tổng thống Mỹ được yêu quý nhất trong lịch sử cận đại mà còn mua được ông ta với giá hời nữa. Trong tám năm cầm quyền của Reagan, nước Mỹ trượt dài từ vị thế của nước giàu có nhất thế giới thành quốc gia mang nợ nhiều nhất thế giới, với nước Nhật là chủ nợ lớn. Nước Nhật hiện đang cung cấp tài chính để duy trì hoạt động của chính quyền Mỹ. Reagan đã có đóng góp cá nhân đáng kể trong việc người Nhật chẳng những đạt được các mục tiêu kinh tế mà còn giúp họ hoàn tất sớm hơn nhiều so với dự tính.

Một đối tác Nhật từng thốt lên trước mặt tôi “Ơn Chúa, Reagan là lãnh đạo của cô và xin ngàn lần tạ ơn Chúa, ông ta chẳng phải lãnh đạo của chúng tôi!”

Morita và Ishihara

Được viết bởi Akio Morita, CEO của Sony và Shintaro Ishihara, cựu bộ trưởng Giao thông vận tải Nhật, quyển *The Japan that can say no* (Nước Nhật có thể nói không) được xuất bản lần đầu tiên ở Nhật năm 1989. Những gì Morita và Ishihara viết đã đánh đúng tâm tư của người Nhật bởi quyển sách ngay lập tức trở thành sách bán chạy nhất, bán hết sạch trong chín lần tái bản trong chín tháng.

Khi đọc quyển sách ấy, tôi sửng sờ. Không phải do có quá nhiều điều thái quá được viết ra mà là tại sao chúng được viết ra và chúng nhắm đến ai. Nếu được viết cho độc giả Mỹ, có thể xem sách là lời tuyên bố thẳng thắn về sự bất mãn kìm nén lâu ngày đối với người Mỹ. Nhưng sách không được xuất bản tại Mỹ mà cũng không được chính thức chuyển ngữ sang tiếng Anh. Sách chỉ được dành riêng cho người Nhật mà thôi, và như thế nó chỉ có thể được xem là một tác phẩm mị dân của Ishihara và Morita.

Cỡ bỏ túi với chỉ 160 trang, quyển sách là gồm mười một bài tiểu luận tương đối tách biệt, sáu của Morita, năm của Ishihara. Chủ đề chính xuyên suốt các bài tiểu luận là Nhật Bản nay đã đạt đến vị thế dẫn đầu thế giới và do đó cách hành xử của nước Nhật, nhất là đối với Mỹ, nên thay đổi. Có một cảm nhận sâu sắc về một nước Nhật sau nhiều thập kỷ bị bắt nạt, chột thức tỉnh và nhận ra rằng giờ đây mình đã mạnh hơn kẻ áp bức. Ngay cả tiêu đề của nhiều bài tiểu luận cũng thể hiện sự khiêu khích:

Nhu cầu thay đổi triệt để nhận thức của người Nhật (Ishihara)

Sự sụp đổ của Mỹ quốc - trong mười phút nữa thôi (Morita)

Nguồn gốc những lời phê phán nước Nhật: Định kiến chúng tộc (Ishihara)

Phê phán Nhật để kiểm phiếu (Morita)

Mỹ là một nước không ngay thẳng (Morita)

Lời cáo buộc nước Nhật chỉ biết bắt chước không có cơ sở (Ishihara)

Hoa Kỳ, kẻ bảo vệ nhân quyền ư? (Morita)

Nước Nhật có thể nói không (Morita)

Đừng để Nhật phải lùi bước trước sự dọa dẫm của Mỹ (Ishihara)

Nhật và Hợp chủng quốc Hoa Kỳ “không thể không phụ thuộc lẫn nhau” (Morita)

Nhật nên sống hòa thuận với châu Á (Ishihara)

Trong hai tác giả đó, Ishihara cay độc hơn hẳn. Sự lựa chọn từ ngữ của ông ta là không thể tin nổi đối với một người ở vị thế như ông ta. Khi đề cập đến Hiệp ước An ninh giữa Hợp chủng quốc Hoa Kỳ và Nhật, ông ta ví người Mỹ như “bọn chó điên” (mad dogs) chứ không phải là người giám sát (watchdog). “Xấu xa” và “thô lỗ” là những tính từ khác mà ông ta dùng để miêu tả người Mỹ. Lý lẽ của ông ta rõ ràng là phân biệt chủng tộc. Ông ta lý giải những ý định xấu xa của Mỹ đối với Nhật là do sự bài xích phổ biến của người da trắng đối với người da vàng. Rõ ràng, ông ta đang diễn đạt thành lời bốn mươi năm tức giận và căm ghét âm thầm của người bị chinh phục đối với kẻ chinh phục. Và căn cứ vào sự nổi tiếng của quyển sách, hẳn nhiên là người Nhật đồng tình với thông điệp của ông ta.

Điều đáng ngại nhất là các lý lẽ của Ishihara được minh họa chủ yếu bằng các thí dụ về quân sự. Giải pháp của ông ta cho các vấn đề của nước Nhật với Hợp chủng quốc Hoa Kỳ có vẻ như xoay quanh kỹ thuật quân sự vượt trội của Nhật Bản. Ông ta cho rằng vị thế dẫn đầu về công nghệ của Nhật so với Mỹ là không thể đảo nghịch được. Ông ta tin rằng Nhật có thể và nên đi trước sự phát triển công nghệ của phương Tây mười năm. Ông ta nêu ra rằng kỹ thuật quân sự của cả phương Tây lẫn

phương Đông đều phụ thuộc vào những cơ phận chỉ được sản xuất ở Nhật, và trong tương lai tình trạng này thậm chí sẽ còn rõ rệt hơn. Ông ta tán thành việc hủy bỏ những thỏa thuận hợp tác phát triển các dự án quân sự giữa Nhật và Hợp chủng quốc Hoa Kỳ. Ông ta muốn bãi bỏ Hiệp ước An ninh giữa Hợp chủng quốc Hoa Kỳ và Nhật và cho phép Nhật duy trì năng lực quân sự riêng của mình.

Cách ông ta miêu tả máy bay chiến đấu phản lực Mitsubishi FSX trong một cuộc không chiến với một chiếc F-15 của Mỹ là cực kỳ đáng ngại. Lý do ông ta chống đối việc hợp tác phát triển chiếc FSX giữa Mỹ và Nhật là giữ nó ở ngoài kho vũ khí của Mỹ. Ông ta quả quyết rằng Mỹ có thể chỉ đóng góp các động cơ để cùng phát triển và với sự đóng góp đó nước này sẽ đòi quyền quản lý dự án. Ông ta đề nghị ba khả năng lựa chọn nếu Mỹ trở nên “thô bạo”:

- Nhật rất có thể phát triển một động cơ tốt hơn trong một khoảng thời gian tương đối.
- Họ có thể mua của Pháp các động cơ cũng tốt chẳng kém gì động cơ của Mỹ.
- Họ thậm chí có thể mua của Liên Xô. Ông ta lưu ý rằng động cơ của Liên Xô không mạnh bằng động cơ của những nước khác, nhưng chiếc FSX hơn hẳn những chiếc máy bay khác hiện nay đến nỗi kém đi một chút về công suất cũng chẳng ảnh hưởng đến ưu thế của nó.

Với một niềm vui thích không che giấu, Ishihara miêu tả phản ứng của người Mỹ đối với chiếc FSX của Nhật là ngạc nhiên, sùng sốt và khiếp đảm.

Tương lai theo cách nhìn của Ishihara được phân chia theo tuyến chủng tộc. Quá khứ đã thuộc về chủng da trắng; tương lai phải thuộc về chủng da vàng. Nhằm củng cố cho những quy kết của ông ta về động cơ phân biệt chủng tộc của Hoa Kỳ trong giao dịch với Nhật, Ishihara tỏ ra bênh vực người châu Á bị áp bức. Nhưng Ishihara chẳng có cảm xúc gì

với chủng da vàng khác hơn chủ nghĩa dân tộc Nhật nguy hại của ông ta. Các láng giềng châu Á của người Nhật ngờ vực họ hơn nhiều so với người da trắng phương Tây.

Chủ nghĩa phân biệt chủng tộc của Mỹ là một mục tiêu dễ nhắm. Các vấn đề về chủng tộc trong lòng nước Mỹ được đưa tin công khai và được tranh luận trong nhiều năm trời, và điều đó tạo ra một cao trào mà mọi lời buộc tội Hợp chủng quốc Hoa Kỳ đều được chấp nhận mà không phải chứng minh gì nhiều. Người Mỹ quen với việc đối mặt với vấn đề phân biệt chủng tộc của chính họ đến nỗi sẽ nghiêm túc lắng nghe cả những lời buộc tội bừa bãi nhất. Điều này không có nghĩa là chủ nghĩa phân biệt chủng tộc không tồn tại ở Mỹ, hay thậm chí là nó không làm vấn đề mỗi quan hệ của chúng tôi với các nước không-phải-da-trắng, mà là Ishihara đang dùng các cáo buộc phân biệt chủng tộc chỉ để khuấy động những cảm xúc về chủng tộc của người Nhật mà thôi.

Ishihara là một tín đồ thuần thành. Ông ta xác tín rằng nước Nhật có một sứ mạng cần phải hoàn thành trên thế giới này. Ông ta tin rằng thành công kinh tế thời hậu chiến của Singapore, Đài Loan và Triều Tiên một phần là nhờ sự cai trị của Nhật mà họ đã có được trong chiến tranh thế giới lần thứ hai. Nhân tiện, ông ta cũng nói rằng sự cai trị của Nhật ở nhiều nước Đông Nam Á trong giai đoạn ấy có thể gây ra vài khía cạnh tiêu cực, nhưng chúng đã được đền bù bởi lợi ích được tiếp cận với nền văn hóa Nhật.

Ông ta đối chiếu điều này với những hành động của Hoa Kỳ ở Philippines. Ông ta trích dẫn lời một người dân đảo Truk than vãn về chuyện người Nhật đã đến đây và các nguyên tắc lao động của họ. Ông ta cáo buộc người Mỹ đã làm cư dân ở đây thêm lười nhác khi viện trợ cho họ tiền và thực phẩm thay vì dạy họ cách tạo ra nhu yếu phẩm.

Đây là nét chung của cả quyển sách. Một hệ thống những nhận xét tuy gay gắt nhưng hợp lý về những khuyết điểm và sai lầm của người Mỹ. Nhưng kèm theo đó lại là những kết luận và những lời tố cáo kỳ

quái. Thực sự, Hợp chủng quốc Hoa Kỳ đã có một số sai lầm trong mối quan hệ với Philippines, nhưng việc một chính trị gia Nhật so sánh một cách không thiện chí cách quản lý của người Mỹ ở Philippines với cách cai trị của lực lượng chiếm đóng người Nhật là không thể tin được. Điều này một lần nữa đưa chúng ta quay lại với câu hỏi chủ yếu: Tại sao Ishihara lại đưa ra những nhận xét này với một kiểu cách hết sức khích động như thế, không phải nhắm tới người Mỹ, không phải dành cho thế giới nói chung, mà chỉ dành riêng cho người Nhật thôi?

Ishihara đang áp dụng chức thứ ba mươi trong 36 chức mà chúng ta đã thảo luận - kẻ khiêu khích. Ông ta đang khuấy động cảm xúc của người Nhật và thổi bùng ngọn lửa căm hờn đối với nước Mỹ. Nhưng vì mục đích gì chứ?

Nhận định của Morita ôn hòa hơn, được lý luận chặt chẽ và hẳn nhiên ít chối tai hơn. Những ý kiến của ông ta về sự thiển cận của các chính trị gia và doanh nhân Mỹ là chính xác không thể chối cãi, thật đau lòng khi phải thừa nhận điều này. Theo cách nhìn của ông ta, sự suy giảm sức mạnh công nghệ và kinh tế của Mỹ phần lớn là do chúng ta không sẵn lòng hy sinh các lợi ích ngắn hạn cho các lợi ích dài hạn quan trọng hơn nhiều. Có vẻ như ông ta xem chúng ta như một đất nước của những đứa trẻ hư đốn, ích kỷ và tham lam. Ông ta đã đưa ra những lý lẽ xác đáng để củng cố quan điểm của mình.

Nếu những bài tiểu luận của Morita được trình bày ở một diễn đàn khác, chúng có lẽ sẽ phải chịu một trận chỉ trích gay gắt nhưng mang tính xây dựng. Nhưng chúng ta phải tự hỏi rằng vì mục đích gì mà ông xuất bản chúng cùng với những bài chỉ trích gay gắt sắc mùi dân tộc chủ nghĩa của Ishihara, và trong một quyển sách chỉ phát hành ở Nhật.

Khi những lời lẽ trong quyển sách đến Mỹ và những bản dịch không chính thức bắt đầu lưu hành giữa những người không thể đọc được quyển sách tiếng Nhật, một cơn cuồng nộ của người Mỹ bùng lên đối với Morita và Ishihara. Morita sau đó đã bày tỏ sự hối tiếc là quan điểm của

ông ta đã xuất hiện trong cùng một ấn phẩm với quan điểm cực đoan hơn của Ishihara.

Morita là một người cực kỳ thông minh và thận trọng. Ông ta không làm bất cứ điều gì một cách ngẫu nhiên. Bạn có thể tin chắc rằng, trước khi sách xuất bản, ông ta đã suy xét đến mọi hậu quả có thể có trong việc liên kết bản thân với người có quan điểm như Ishihara trong cùng một ấn phẩm. Các nỗ lực tách khỏi Ishihara của ông ta kém thuyết phục hơn sự liên hệ mà ông ta thể hiện trong nhiều lời giới thiệu về các bài tiểu luận của Ishihara trong chính tác phẩm của ông.

Quyền Nước Nhật có thể nói không phản ánh không chỉ quan điểm của các tác giả mà cả quan điểm chính phủ Nhật. Theo truyền thông, có rất ít sự khác biệt giữa các mục tiêu của cá nhân và cộng đồng ở Nhật. Morita rõ ràng có đủ thẩm quyền là phát ngôn viên cho bộ máy chính trị Nhật như bất cứ ai khác. Ông ta còn có một lợi thế nữa là những điều ông ta nói không có sức nặng “chính thức” nào theo cách hiểu của phương Tây. Ông ta chỉ là một công dân bình thường đang thực thi quyền bày tỏ quan điểm cá nhân.

Tuy việc bày tỏ những quan điểm này có thể khiến đa số người Mỹ sửng sốt, chúng không có gì là đáng kinh ngạc đối với các nước láng giềng châu Á của Nhật. Chúng giống những quan điểm dân tộc cực đoan mà người Nhật đã thể hiện trong những năm trước chiến tranh thế giới lần thứ hai một cách đáng lo ngại. Các lãnh đạo Nhật ngày nay đang công khai tán tụng một thế kỷ hai mươi mốt bị thống trị bởi uy thế quân sự và kỹ thuật của Nhật Bản.

■ NGƯỜI CỦA SỨ MỆNH

Akio Morita, bảy mươi tuổi, là chủ tịch Tập đoàn Sony. Ông là một người đàn ông điển trai với mái đầu bạc trắng, phong thái lịch lãm và

một nụ cười hiền hòa. Tuy nhiên, khi ông tập trung suy nghĩ, nụ cười biến mất, cơ mặt và môi trở xuống, để lộ Akio Morita, người của sứ mệnh. Phía sau đôi mắt đen thu hút của ông ta là một tính cách hết sức kiên quyết. Ông ta có kỷ luật, đầy nghị lực, kiêu hãnh và tự cao tự đại; và hơn hết thảy, ông ta tàn nhẫn khi theo đuổi các mục tiêu của mình.

Trong các cuộc họp, ông ta thích diễn thuyết hơn là lắng nghe. Từ sau khi quyển *Made in Japan (Sản xuất tại Nhật)* của ông ta xuất bản năm 1986, ông ta bắt đầu có thói quen gạt phắt mọi chất vấn của cả những doanh nhân hay chính trị gia quan trọng của Mỹ bằng một câu cụt lùn “Cứ đọc sách của tôi thì biết.” Morita có cái khả năng phi thường là đọc con người và sự kiện nhanh chóng và chính xác. Ông ta biết rõ ông ta có thể vượt xa các đối thủ của mình như thế nào. Ông ta cũng có cái khả năng hiếm có là si nhục mà không gây tức giận.

Morita tốt nghiệp Đại học Hoàng gia Osaka trong chiến tranh thế giới lần thứ 2 với tấm bằng cử nhân vật lý. Vào thời điểm nước Nhật đầu hàng, chàng Morita trẻ tuổi đang phục vụ trong Hải quân Hoàng gia. Sự vượt trội về uy thế kỹ thuật công nghệ của Mỹ, điều đưa cuộc chiến đến một kết cục bất ngờ, đã để lại một ấn tượng sâu sắc trong ông.

Chuyến trở về nhà của ông thật cay đắng. Trong quyển *Made in Japan*, ông miêu tả những tàn tích cháy thành than ở Tokyo và ở Nagoya quê ông. Ông đã đối mặt với sức mạnh đáng sợ của uy thế về kỹ thuật của phương Tây từ góc nhìn hết sức riêng tư.

Akio Morita là con trưởng, thuộc đời thứ năm của một trong những dòng họ nấu rượu saké được kính trọng nhất ở Nhật. Đó là một dòng họ giàu có, gắn bó sâu sắc với các giá trị và văn hóa truyền thống Nhật Bản. Ông sơ của ông đã được Minh trị thiên hoàng trao tặng huân chương vì những đóng góp cho cộng đồng và đã được dựng tượng để tôn vinh. Mẹ ông xuất thân từ một gia đình võ sĩ đạo danh tiếng. Morita tự hào về ông cha mình là hoàn toàn dễ hiểu.

Như nhiều người Nhật giàu có thời bấy giờ, chàng thanh niên Akio ngủ trên giường kiểu phương Tây chứ không phải trên đệm rơm. Không phải bởi ý thích thời trang hời hợt mà gia đình Morita tiếp nhận những tập tục ấy của phương Tây. Hoàng đế đã ra lệnh hiện đại hóa và Tây phương hóa. Là người Nhật yêu nước và đứng đầu cộng đồng, gia đình Morita đương nhiên phải làm gương.

Akio Morita đã được chuẩn bị để trở thành người kế thừa hiển nhiên việc kinh doanh của gia đình. Nhưng từ bé ông đã cảm thấy tiếng gọi của một sứ mệnh lớn lao hơn là nấu rượu sakê. Trong chiến tranh thế giới lần thứ hai, ông đăng ký tham gia một chương trình huấn luyện hải quân đặc biệt cho phép ông tiếp tục nghiên cứu khoa học chứ không ném đời mình vào vài cuộc thủy chiến vô nghĩa nào đó cách Nhật Bản hàng nghìn dặm. Ông cảm nhận sâu sắc rằng mình có một vai trò đối với tương lai của nước Nhật và rằng nhiệm vụ của mình đối với nước Nhật là bảo toàn bản thân cho tương lai ấy.

Morita đã tích lũy được rất nhiều của cải và quyền lực trong đời mình, nhưng ông chẳng phải là một Donald Trump hay một T. Boone Pickens. Cần phải hiểu rằng mọi việc đã được ông thực hiện với một ý thức về sứ mệnh định hình tương lai nước Nhật.

■ SỰ CAN TRƯỜNG CỦA MORITA

Người ta phải ngợi ca sự can trường của Ngài Morita. Một phần lớn của cải của Sony cũng như tài sản riêng của Morita là từ túi của người tiêu dùng Mỹ. Chính sách mậu dịch tự do của chính phủ Mỹ đã giúp ông ta phương tiện tiếp cận những túi tiền ấy không hạn chế. Tuy nhiên bằng việc xuất bản quyển *Nước Nhật có thể nói không*, Morita đã chứng tỏ rằng ông ta không ngại xúc phạm người Mỹ hay chính quyền Mỹ.

Tuy nhiên, ông ta không quá lo sợ rằng những điều ông ta nói sẽ dẫn đến việc Hoa Kỳ tẩy chay hàng hóa hay có chính sách thương mại cứng rắn hơn với Nhật Bản. Ông ta đã phân tích tình hình và tin rằng người tiêu dùng Mỹ và chính quyền Mỹ chỉ bị thúc đẩy bởi lợi ích riêng. Miễn là Sony tiếp tục cung cấp các sản phẩm tốt hơn, Morita tin chắc rằng người Mỹ sẽ mua chúng mà chẳng cần nghĩ suy. Với giới vận động hành lang mạnh nhất Washington, ông ta không quá lo ngại về việc áp dụng những chính sách mậu dịch cứng rắn hơn.

Morita và nước Nhật đang áp dụng chương “Giả lợn bắt cọp”. Nhưng bởi giờ đây ông ta cảm thấy con cọp đã bị bắt, cuối cùng ông đã có thể nói thẳng những ý nghĩ của mình. Và ông ta đã làm.

Morita tin rằng thời điểm nước Nhật có thể nói thẳng nói thật với các đối tác kinh doanh phương Tây đã đến. Một sự hiểu nhầm căn bản đã hình thành bởi, trong quá khứ, người Nhật đã không sẵn lòng nói với người Mỹ những điều lẽ ra phải được nói. Ông ta cho rằng sự miễn cưỡng ấy là do người Nhật theo truyền thống không thích nói không thẳng thừng. Tuy nhiên, Ngài Morita biết rằng những gì mà người Nhật đã khát khao muốn nói từ lâu chỉ có thể được thốt ra từ một vị thế quyền lực. Vị thế quyền lực ấy họ mới đạt được cách đây không lâu.

Morita can đảm hơn nhiều thống đốc bang của chúng ta rất nhiều lần, những người này đi khắp nước Nhật cúi rạp người trước bất cứ ai mà họ cho rằng có thể tác động đến vốn đầu tư của Nhật ở các tiểu bang của họ. Họ quá nhút nhát không dám làm bất cứ điều gì có thể khiến người Nhật tức giận. Các chính trị gia và doanh nhân Nhật kín đáo miêu tả họ với một từ tiếng Nhật có nghĩa là “lũ ăn mày”, vốn đầu tư của Nhật cực kỳ quan trọng với các chính trị gia Mỹ này bởi họ đã ngầm thừa nhận sự đánh giá của Morita rằng nước Mỹ sẽ chẳng bao giờ lấy lại được vị thế quan trọng của nó trong nền kinh tế thế giới nữa. Một vài thống đốc bang của chúng ta dường như tin rằng ve vãn người Nhật thì dễ thành công hơn là khuyến khích phát triển nền công nghiệp của địa phương họ.

Tôi sống ở tiểu bang Oregon tươi đẹp, một tiểu bang có nền kinh tế trở nên phụ thuộc rất lớn vào vốn đầu tư của Nhật. Gần đây tôi được mời tham gia một buổi thảo luận chủ đề “Có phải người Nhật đang mua đứt Oregon?” được chi nhánh Portland của đài ABC địa phương phát sóng. Các đại diện của một số công ty Nhật và các quan chức cao cấp của chính quyền bang cũng được mời đến. Người Nhật không có vẻ gì là quá lo lắng về những điều tôi sẽ phải nói, nhưng ngay trước khi chương trình bắt đầu, một lãnh đạo từ văn phòng thống đốc tiến đến hỏi tôi “Bà sẽ tỏ ra tử tế chứ, thưa bà?” Tôi đáp “Chắc chắn. Tôi lúc nào cũng tử tế.”

Tôi xem việc nói với các khán giả rằng người Nhật không hề cầu mong những điều tốt đẹp nhất sẽ đến với chúng ta là việc tử tế.

■ ĐỘNG CƠ CỦA MORITA

Dù Morita đã tính toán kỹ các nguy cơ mà ông ta có thể gánh chịu trong việc xuất bản quyển *Nước Nhật có thể nói không*, vẫn còn đó câu hỏi tại sao ông ta lại để cho mình bị xem là ăn cháo đá bát? Ông ta có thể nhận được sự bù đắp nào cho tất cả những điều này? Ông ta chắc chắn không làm điều đó vì tiền. Câu trả lời là hành động của ông ta xuất phát từ ý thức về sứ mệnh của ông ta.

Từ giữa thế kỷ thứ mười bảy, nước Nhật đã phải hạ mình tuân phục ý chí của các cường quốc thực dân phương Tây. Không biết bao lần rồi, những chiếc tàu chiến to lớn khiến họ nhận ra sự bất lực của mình trong việc chống lại một kẻ thù có nền công nghiệp và công nghệ tiên tiến. Chỉ đến tận sau chiến thắng trước Trung Quốc và Nga vào những năm đầu thế kỷ hai mươi, Nhật Bản mới bắt đầu cảm thấy mình đã trở thành một cường quốc bằng chính thực lực của mình. Một loạt các thắng lợi quân sự dễ dàng đã thật sự đưa Nhật Bản đến chỗ đánh giá quá cao quyền lực của mình và lao vào một cuộc chiến không cơ may chiến thắng. Như đã

nói ở trên, từ sau thất bại nhục nhã trong chiến tranh thế giới lần thứ hai, Nhật Bản đã chuyên tâm lao động nhằm lấy lại địa vị thống trị trong cộng đồng quốc tế.

Lời tuyên bố đầu hàng của Nhật hoàng Hirohito được truyền trên sóng phát thanh Nhật. Ông ta đã nói về việc “chịu đựng điều không thể chịu đựng và trải qua điều không thể trải qua”. Không phải ông ta đang nói về việc phá hủy các thành phố hay sự đau đớn về thể xác của thần dân. Từ buổi sơ kỳ lịch sử, chiến tranh đã hoành hành khắp mọi miền Nhật Bản, chiến tranh ở khu vực này không có khởi đầu cũng không có kết thúc. Người Nhật có khả năng chịu đựng những đau đớn ghê gớm về thể xác. Khả năng chịu đựng sự nhục nhã hoặc thất bại của họ kém hơn. Tại thời điểm bại trận, khi Nhật hoàng thúc giục thần dân của mình hợp nhất sức mạnh của họ trong việc tái thiết quốc gia và nhất là theo kịp những tiến bộ kỹ thuật của thế giới, ông đang thúc giục họ khắc phục nguyên nhân dẫn đến thất bại của họ. Những lời lẽ giản đơn ít ỏi của ông đã trở thành nguyện vọng thầm kín của quốc gia. Sức mạnh điên cuồng khi tấn công vào những khó khăn trong quá trình tái thiết của người Nhật xuất phát từ khát vọng rửa sạch sự ô danh và nỗi nhục bị đánh bại.

Trong quyển *Made in Japan*, Morita có kể một câu chuyện về cha mình. Do kinh doanh thất bại, cha Morita đã buộc phải bán 3 món đồ tạo tác rất quý giá trong bộ sưu tập riêng nhằm trả một khoản nợ. Ông đã thề sẽ thay đổi thời vận của mình và một ngày nào đó sẽ mua lại những món đồ ấy. Điều đặc biệt gây ấn tượng với Morita là cha ông chẳng bao giờ quên lời thề của mình và cuối cùng đã chuộc lại được những món đồ ấy.

Cách đây gần nửa thế kỷ, chính Akio Morita cũng đã lập một lời thề. Ông đã thề sẽ giúp tái thiết lại đất nước cháy rụi hoang tàn của mình và đưa nó trở lại vị thế quan trọng vốn có của nó. Ông đã chẳng bao giờ quên lời thề của mình.

■ CHIẾN THUẬT CỦA MORITA

Việc xuất bản quyển sách *The Japan that can say no* nhằm đến một số mục tiêu của Morita.

■ Gửi cho người Mỹ một thông điệp gián tiếp nhưng rõ ràng

Trong quyển *Made in Japan*, quyển sách trước của ông, Morita đã không công khai thể hiện sự bất mãn của mình đối với nước Mỹ. Tuy nhiên, nếu tìm hiểu ẩn ý thì rất dễ nhận thấy sự bất mãn đó. Dù vậy, đại đa số độc giả Mỹ không hiểu những điều tinh tế trong tâm trí người châu Á nên không thể biết được những điều Morita không nói ra. Điều quan trọng nhất là đại đa số độc giả người Mỹ của ông ta đã bỏ qua cuộc chiến, trận đánh và các ẩn dụ chiến tranh mà không nghĩ ngợi gì. Một phần của thông điệp của ông ta là đối với Nhật Bản, việc giao dịch với Mỹ được tiến hành như một cuộc chiến tranh. Mục tiêu là đánh bại và thống trị kẻ thù.

Morita cảm thấy có nhu cầu phải trình bày lại quan điểm của mình thẳng thắn hơn trong quyển *The Japan that can say no*. Bởi nói quá thẳng thừng, Morita cần phải gửi thẳng những lời nhận xét của ông ta đến độc giả Nhật, nhưng quan trọng là lời lẽ của ông ta phải đến được với độc giả Mỹ và còn quan trọng hơn nữa là chúng phải đến một cách gián tiếp và “trái phép”. Shintaro Ishihara đang làm âm ỉ về những bản dịch lậu ở Mỹ, nhưng có một tin đồn dai dẳng là các bản dịch trái phép ấy từng lưu hành ở Bộ ngoại giao Mỹ và sau khi sách xuất bản tại Nhật, có thể truy nguyên thấy bắt nguồn từ một vụ rò rỉ từ Tập đoàn Sony.

■ Một lời tuyên bố thẳng thắn

Tại sao Morita lại phải bỏ nhiều công sức như vậy để cho nước Mỹ biết rằng họ đã tham gia vào một cuộc chiến với nước Nhật mà thậm chí không hề nhận biết việc đó? Bởi ông ta cảm thấy rằng cuộc chiến gần như đã thắng lợi.

The Japan that can say no là một lời tuyên bố thẳng trợn. Sau bốn mươi năm phục tùng nước Mỹ, từng nghĩ về mình như một dân tộc bị chinh phục và là một cường quốc hạng bét, người Nhật cần một lời tuyên bố như vậy để nâng sự hình dung về bản thân lên ngang bằng với vị thế thật sự của họ trên thế giới ngày nay.

Để một lời tuyên bố như vậy được trọn vẹn, nó phải được thừa nhận bởi kẻ thù.

■ Mượn đao giết người

Dù Morita đã có một số nỗ lực nhằm cho giới truyền thông Mỹ biết sự khác biệt giữa ông ta và Ishihara cùng quan điểm của ông này, sự cộng tác của ông ta với Ishihara là có chủ tâm và đã được cân nhắc. Sự hợp tác của họ nhằm đến ba mục tiêu sau:

- Morita không phải đích thân đưa ra những lời nhận xét chướng tai nhất nhưng tìm cách làm cho chúng được nói ra như vậy. Morita không muốn làm vấy bẩn tay mình, vì thế ông ta đã mượn tay Ishihara để làm công việc bẩn thỉu đó.
- Ishihara, dù là một cựu thành viên nội các, không có tầm vóc quốc tế để có thể thu hút được sự chú ý dành cho quan điểm của mình mà việc hợp tác với Morita sẽ bảo đảm được điều đó. Sự tán thành của Morita sẽ làm tăng uy tín cho chủ nghĩa dân tộc điên rồ của Ishihara, nhưng Morita vẫn có quyền phủ nhận điều đó ở những nơi mà việc đó có lợi cho ông ta.
- Lối viết văn hung hăng và thù địch của Ishihara tạo ra giọng điệu chung cho quyển sách. Đó là một điều mà chính bản thân Morita có thể chẳng bao giờ thể hiện, nhưng là điều mà ông ta cảm thấy cần

thiết trong một quyển sách vốn được viết ra để khuấy động lòng ái quốc cực đoan của người Nhật.

■ MỐI QUAN NGẠI CỦA MORITA

The Japan that can say no đặc biệt nhắm đến thế hệ trẻ Nhật Bản, những người mà theo những người Nhật lớn tuổi hơn, không nhận thức đúng đắn về sứ mệnh thượng đế dành cho người Nhật. Họ đã không trực tiếp cảm nhận nỗi nhục thất bại và sự gian khổ của những năm sau chiến tranh thế giới thứ hai. Được nuôi lớn trong một thời đại thịnh vượng và tự do hơn, họ chú ý quá ít đến các giá trị Nhật truyền thống và chú ý quá nhiều đến các tập tục suy đồi của phương Tây. Hơn nữa, thế hệ của Morita cho rằng giới thanh niên Nhật ngày nay không tận tụy hết lòng đối với vầng hào quang của đế quốc Nhật, vốn là đặc điểm của thế hệ họ. Thế hệ mới này rất khác biệt với thế hệ từng loạng choạng bước qua những đổ nát của Tokyo sau những trận ném bom cháy, hay chịu đựng hậu quả thảm khốc của vụ Hiroshima và Nagasaki.

The Japan that can say no là một nỗ lực nhằm truyền cho thế hệ trẻ một chút ý thức về mục đích đã dẫn dắt thế hệ cha ông. Kể từ thời phục hưng Minh trị, người Nhật có cùng quan điểm và ý định đối với bọn man rợ đến từ phương Tây. Lần đầu tiên có một thế hệ không toàn tâm toàn ý với mục tiêu ấy, và đó là nguyên nhân nỗi quan ngại sâu sắc từ phía Morita, Ishihara và những người như họ.

■ NGUYÊN TẮC ĐỐI NHÂN XỬ THẾ CỦA MORITA

Văn hoá truyền thống Nhật tôn vinh tư cách đạo đức và áp đặt một hệ thống các nguyên tắc đạo đức nghiêm ngặt xuất phát từ nguyên tắc

của đạo Phật và đạo Khổng. Người Nhật xem sự sùng kính và thực thi các quy tắc đạo đức trong mọi khía cạnh cuộc sống là những điều phân biệt họ với bọn man rợ phương Tây.

Có một nguyên tắc của Khổng giáo vốn được biết đến và được thực hiện ở mọi nền văn hóa châu Á mà người Nhật cũng hết sức coi trọng. Điều đó có thể được miêu tả một cách hết sức dễ dàng bằng một thành ngữ Trung Quốc *Yin shui si quan* (Âm thủy tư nguyên). Dịch nghĩa đen, nó có nghĩa là “Uống nước nhớ nguồn”.

Các nền văn hóa châu Á nhấn mạnh tầm quan trọng của việc không bao giờ lãng quên những người giúp mình thành công và những người chìa tay ra giúp khi mình cần. Nếu lúc sinh thời món nợ ơn nghĩa không được trả, con cháu người đó có nghĩa vụ đền đáp ơn ấy. Nếu một người nhận được một ơn huệ lớn nhưng không muốn trả ơn, ông ta và gia đình sẽ bị khinh khi. Nếu họ đi xa đến mức xúc phạm những người đã từng giúp đỡ mình, họ sẽ làm ô danh tổ tiên và hủy hoại mọi thanh danh mà dòng họ đã có được qua nhiều thế hệ.

Trong những năm 30 của thế kỷ trước, Nhật lao vào kế hoạch chinh phục Đông Nam Á. Họ đã thực hiện vụ tấn công hèn hạ nhằm vào lực lượng Mỹ ở Trân Châu Cảng và hậu quả là chiến tranh thế giới lần thứ hai lan khắp Thái Bình Dương. Sau khi chiến bại, nước Nhật nhận được hàng tỉ đôla tiền viện trợ của Hoa Kỳ. Từ năm 1950 đến 1980, Hoa Kỳ trao cho Nhật 810.3 triệu đôla trợ giúp về vấn đề quân sự và gần 4 tỉ đôla trợ giúp trong lĩnh vực phi quân sự. Nếu không có khoản viện trợ này thì sẽ không có nước Nhật hiện đại hay Tập đoàn Sony. Cũng chẳng có nhà tỉ phú ngạo mạn nào viết quyển *The Japan that can say no*.

Hợp đồng lớn đầu tiên mà Morita giành được đã được tài trợ bằng đôla viện trợ của Mỹ. Tokyo Tsushin Kogko, tiền thân của Sony, đã không được cấp đủ kinh phí và thiết bị. Công ty đặt trụ sở tại một căn nhà tồi tàn không có cả những tiện nghi căn bản nhất. Tuy nhiên, vị thiếu tướng Hoa Kỳ phụ trách việc thực hiện thỏa thuận xây một hệ thống hòa

âm lớn cho NHK, một mạng lưới truyền thông Nhật, quyết định cho Morita một cơ hội. Chính nhờ hợp đồng này mà công ty có thể trả hết nợ. Cũng chính một sĩ quan Mỹ ở NHK đã cho Ibuka, một cộng sự của Morita, mượn một chiếc máy ghi âm mà ông ta đã tháo rời ra từng mảnh để nghiên cứu nhằm tạo ra chiếc máy ghi âm đầu tiên của Sony.

Có vẻ như cách hiểu câu *Âm thủy tư nguyên* của Morita không tính đến người Mỹ.

■ SỰ KHÔN NGOAN CỦA MORITA

Dù động cơ của Morita có thể đáng ngờ, những nhận định của ông ta là không thể coi thường. Ông ta có một cái nhìn tinh tường về những bất ổn của nước Mỹ ngày nay. Tuy nhiên, nhiều lời chỉ trích của ông ta xuất hiện trong những tiêu đề kiểu xát muối lên vết thương hơn là phê bình để xây dựng. Trong số đó, ông ta buộc tội:

1. *Nước Mỹ không còn sản xuất hàng hóa nữa; nó chỉ thích kiếm lãi bằng cách chuyển tiền từ nơi này sang nơi khác.*

Khó mà phản bác nhận định này. Không ai thật sự cố gắng tái thiết lại ngành công nghiệp thép bị lãng quên ở Mỹ. Quá nhiều người có đầu óc nhạy bén nhất về thương mại thay vì vậy lại tham gia vào những hoạt động phi sản xuất chẳng hạn như dàn xếp các vụ mua lại các tập đoàn.

Cuối cùng, trách nhiệm của tình trạng này phải thuộc về Mỹ, dù người Nhật cũng có vai trò trong đó. Trong những năm 60 và 70 của thế kỷ trước, nền công nghiệp sản xuất lành mạnh của Mỹ đã bị hủy hoại bởi sự thâm nhập của Nhật vào thị trường Mỹ qua con đường hợp pháp *lẫn* không hợp pháp.

Các biện pháp phi pháp bao gồm tình báo công nghiệp và đánh cắp toàn bộ công nghệ độc quyền. Thí dụ, cách đây vài năm một công ty viễn thông lớn của Mỹ và một công ty Nhật thương lượng về việc mua công

nghệ của Mỹ. Các cuộc thương lượng kéo dài như vô tận. Khi các giám đốc điều hành đang thương lượng, các kỹ sư Nhật quan sát hoạt động của người Mỹ. Hoàn toàn không biết gì về các phương thức của người Nhật, các kỹ sư Mỹ thoải mái chia sẻ thông tin của họ với những người mà họ xem là các khoa học gia đồng nghiệp. Đột nhiên người Nhật đơn phương chấm dứt thương lượng. Tại sao công ty Nhật phải trả hàng trăm triệu đôla cho một thứ mà họ đã có được bằng thủ đoạn?

Một hành động khác mà các công ty Nhật cũng thường làm là gửi nhân viên qua Mỹ làm việc để sau đó họ có thể mang các công nghệ quý giá góp nhặt được từ đối thủ Mỹ trở về.

Bán phá giá là một chiêu thức được người Nhật ưa thích và rất hiệu quả trong việc đẩy các đối thủ Mỹ ra khỏi thị trường. Các công ty Nhật sẽ bán hàng giá rẻ ở Mỹ và về căn bản thường thấp hơn giá bán ra tại Nhật cho đến khi các đối thủ Mỹ từ bỏ cuộc chiến. Được dẫn dắt bởi lý tưởng về mậu dịch tự do, thiếu hiểu biết về người Nhật và không có biện pháp hiệu quả để phát hiện và ngăn chặn những hành vi ấy, người Mỹ đã để cho những kiểu giao dịch gian lận này tiếp diễn cho đến tận ngày nay.

Người Nhật sẽ chẳng bao giờ để cho nền công nghiệp của họ bị tấn công theo cách ấy. Trong khi họ chỉ trích mọi nỗ lực bảo hộ của người Mỹ là không công bằng, chính họ luôn thực hiện các biện pháp bảo hộ nền công nghiệp của mình. Dù thật sự là người Mỹ không sản xuất hàng hóa theo kiểu cũ, nếu cách đây ba mươi năm các nhà hoạch định chính sách thương mại của chúng ta nhận biết cuộc chiến không công khai với người Nhật đang diễn ra, có thể nền công nghiệp Mỹ đã ở trong một trạng thái về căn bản là tốt hơn.

2. Nước Mỹ thiên cận; nó thích vị giám đốc một phút hơn là kế hoạch mười năm.

Morita so sánh cách tiếp cận thiên cận của các giám đốc Mỹ với các kế hoạch dài hạn của các giám đốc điều hành Nhật. Ông ta dẫn ra một ví

dụ về một nhà kinh doanh tiền tệ người Mỹ, người đã nói với ông ta rằng ông không thể lên kế hoạch cho nhiều hơn mười phút tới.

Theo quan điểm của người châu Á, người Mỹ thật thoải mái và ngây thơ. Bản chất người Mỹ thích sự đơn giản. Khi có một tình huống nảy sinh, một chỉ trích mình rằng có phải ông ta đề nghị người Nhật nên mua những hàng hóa mà ngay cả người Mỹ cũng cho là kém hơn so với hàng Nhật, người kia không trả lời.

Đến điểm này thì khó mà phản bác quan điểm của Morita. Nhưng qua đó ông ta cố chỉ ra là không có chính sách nào ngăn các công ty Mỹ thâm nhập thị trường Nhật. Đúng, người Mỹ không tìm cách bán nhiều tivi ở Nhật, mà bán nông sản; nếu có thể vượt qua các quy định mậu dịch rườm rà cố ý của Nhật, họ có thể rất thành công với khách hàng Nhật. Người Nhật chi trả cho gạo, thịt bò, và trái cây mười lần nhiều hơn người tiêu dùng Mỹ.

■ LÒNG YÊU NƯỚC CỦA MORITA

Morita, như mọi người Nhật yêu nước khác, có một cách hiểu độc đáo về chiến tranh thế giới lần thứ hai.

Trong quyển *Made in Japan*, Morita lý luận rằng sự thông cảm của người Mỹ đối với Tưởng Giới Thạch và người vợ duyên dáng vốn học ở Mỹ và biết nói tiếng Anh của ông ta đã trở thành một sự đồng tâm nhất trí của cả nước và khiến Mỹ và Nhật chia rẽ, và cuối cùng đã dẫn đến chiến tranh. Ông ta phớt lờ sự thật rằng xung đột giữa Nhật và Trung Quốc là hành động xâm lược không thể chối cãi của phía Nhật. Dù vậy, người Mỹ chẳng bao giờ thật sự quan tâm đến mức tham chiến, dù bà Tưởng có duyên dáng và ăn nói lưu loát hay không. Mỹ nhảy vào cuộc chiến với Nhật năm 1941 bởi ba nghìn người Mỹ đã bị giết và một phần lớn hạm đội Thái Bình Dương của Mỹ bị tiêu diệt trong vụ tấn công lén

lút của người Nhật tại Trân Châu Cảng. Morita đã hoàn toàn lơ đi chuyện đó.

Với cựu ngoại trưởng Mỹ Henry Kissinger, Morita đề nghị ông thừa nhận rằng nước Mỹ cũng chịu một số trách nhiệm về chiến tranh thế giới lần thứ hai vì đã đánh thuế xuất nhập khẩu cao lên hàng hóa Nhật, bởi cấm người Nhật nhập cư vào Mỹ và vì đã chặn đứng việc nhập khẩu dầu hỏa của Nhật nhằm buộc Nhật rời khỏi Trung Quốc. Morita tiếp tục nói rằng có lẽ nếu Hoa Kỳ không thiên cận như vậy về các hành động của Nhật ở Trung Quốc thì Mỹ và Nhật đã có thể cùng nhau ngăn không cho chủ nghĩa cộng sản có được chỗ đứng ở châu Á.

Dường như quan điểm của Morita là chính sự nhân đạo bốc đồng của người Mỹ đã chặn đứng nguồn viện trợ chiến lược cho cuộc diệt chủng của Nhật ở Trung Quốc và điều đó đã dẫn đến cuộc chiến trên Thái Bình Dương, và rằng chính sự can thiệp của Mỹ ngăn Nhật tiêu diệt lực lượng chống cộng của Tưởng Giới Thạch đã dẫn đến vụ tiếp quản của cộng sản ở Trung Quốc. Người Mỹ khó mà tin được rằng một người thông minh như Morita không chỉ nói những điều này mà còn tin chúng, như đại đa số người Nhật.

■ MỤC TIÊU KÉP CỦA CHIẾN THUẬT CHỈ TRÍCH MỸ CỦA NGƯỜI NHẬT

Tháng Chín năm 1989, nhằm bày tỏ “thái độ thẳng thắn và quyết liệt” mới mẻ đối với các đối tác thương mại, chính phủ Nhật Bản gửi cho chính quyền Bush một bài chỉ trích về quan hệ mậu dịch Mỹ - Nhật và một loạt những đề xuất hết sức chi tiết nhằm cải thiện một vài lĩnh vực nào đó.

Điều thú vị cần lưu ý là vào năm 1894, Nhật đã gửi cho Triều Tiên một bài chỉ trích giống như vậy và đòi hỏi nhiều thay đổi trong các vấn đề nội bộ của nước này. Rồi sau đó, cũng giống như bây giờ, người Nhật chẳng mấy quan tâm đến chính việc cải cách, mà chỉ dùng chúng để

đánh lạc hướng chú ý đối với chương trình làm việc của họ. Trong trường hợp ấy, đó là khơi lên sự thù địch và lấy lại thị trường Triều Tiên mà họ đang mất dần vào tay người Trung Quốc.

Hành động gần đây có mục tiêu bề ngoài là làm ổn thỏa mối quan hệ mậu dịch giữa hai quốc gia, nhưng thật ra, đó là một nước thí quân mà người Nhật dùng để bảo toàn và gia tăng các lợi thế thương mại mà họ đã có.

■ Cách phòng thủ tốt nhất là tấn công

Trong khi Hàn Quốc và Đài Loan đang rút lui và nhượng bộ về nhiều mặt nhằm tránh bị dính vào các biện pháp trả đũa đang được dự thảo của Mỹ nhằm chống các quốc gia tham gia vào các hoạt động gian lận thương mại, Nhật lao vào một cuộc tấn công trực diện với bài chỉ trích năm 1989. Thay vì đề cập đến những vấn đề có liên quan, Nhật che đậy chúng bằng cách đưa ra một loạt các vấn đề khác.

Nếu Mỹ muốn Nhật thay đổi - các tác giả của bài chỉ trích nói - Mỹ cũng phải sẵn lòng thực hiện một số thay đổi. Các thay đổi được đề nghị bao gồm giảm bớt khoản tiền thâm hụt của liên bang, tăng lãi suất tiết kiệm, nâng cấp các trường học Mỹ, thêm một khoản thuế xăng dầu, và dỡ bỏ lệnh cấm Alaska xuất khẩu dầu. Ngoại trừ điều khoản sau cùng, chúng đều là những gợi ý tuyệt vời và có thể sẽ giúp nền kinh tế Mỹ trở lại con đường đúng đắn, nhưng đó không phải là lý do tại sao người Nhật viết ra chúng.

Người Nhật biết rằng người Mỹ sẽ nghiêm túc đáp lại bài chỉ trích của họ và như vậy sẽ xao lãng nỗ lực ban đầu của họ là làm một điều gì đó về gian lận thương mại và độ chênh khổng lồ giữa nhập và xuất khẩu. Khi chiến thuật nghi binh này đã được thực hiện, người Nhật sẽ nảy ra một chiến thuật khác.

Mục duy nhất trong bài chỉ trích người Mỹ mà người Nhật thật sự quan tâm là con đường đến với dầu hỏa Alaska. Vốn đầu tư của Nhật ở Mỹ không phải ở Paramount Studios hay Rockefeller Center. Nó nhằm

vào các nguồn tài nguyên thiên nhiên. Và người Nhật đang tiến lên từng bước một. Trước hết, họ muốn được phép mua dầu của Alaska. Từ đó đến việc mua chính các khu khai thác dầu chỉ là một bước nhỏ khác.

■ Củng cố hội chứng quốc gia nạn nhân của người Nhật

Lời thuật lại của người Nhật về chiến tranh thế giới lần thứ hai đề cập rất ít đến Trân Châu Cảng, Nam Kinh hay Bataan. Nó nói rất nhiều đến Hiroshima và Nagasaki và đưa ra một bản miêu tả chi tiết về những gì người Nhật phải chịu trong những năm sau chiến tranh.

Lời nói của người Nhật về các bất đồng hiện nay với người Mỹ rất ít đề cập đến sự mất cân bằng thương mại. Họ nói rất nhiều về gã khổng lồ Tây phương một lần nữa lại bắt nạt nước Nhật bé nhỏ đáng thương.

Bài chỉ trích phục vụ mục tiêu đối nội của chính phủ Nhật. Nó được dùng để minh họa cho việc người Mỹ đang quy kết Nhật về tất cả các khó khăn của họ và buộc Nhật phải thay đổi lối sống lâu đời chỉ vì người Mỹ không giải quyết được những vấn đề mà họ tự chuốc lấy. Cũng giống như quyển *The Japan that can say no*, chúng được dùng để khuấy động tình cảm chống Mỹ ở người Nhật. Trước khi bị buộc phải phá vỡ hàng rào thương mại, chính quyền Nhật sẽ tạo được một bức tường tâm lý chống mọi hàng nhập khẩu của Mỹ trong mỗi người tiêu dùng Nhật.

Trong một bữa trưa cách đây không lâu, tôi đã thảo luận về quyển *The Japan that can say no* với một doanh nhân Nhật. Ông ta đồng ý với Morita về mọi mặt, cũng như tất cả những người Nhật mà ông ta đã có dịp nói chuyện về cuốn sách. Tôi hỏi ông một câu đơn giản: “Hãy cho tôi biết, nếu Nhật ở vào vị trí của Mỹ hiện nay, theo ông thì họ sẽ làm gì?”

“Chúng tôi sẽ tiến quân chinh phạt.”

PHẦN BA NỮ CHÚA

Để hiểu châu Á, trước hết phải hiểu được Trung Quốc. Bởi lịch sử lâu đời của mình, nền văn hóa Trung Quốc là cội rễ của nhiều nền văn hóa khác ở châu Á. Phần lớn những điều tôi phải nói về Trung Quốc và người Trung Quốc ở một mức độ nào đó cũng đúng với các quốc gia và dân tộc khác ở châu Á.

Người Trung Quốc cảm thấy họ là một dân tộc, bị ràng buộc bởi một di sản chung, dù họ sống ở Bắc Kinh, Hong Kong, Đài Bắc, San Francisco hay London. Phần lớn những điều tôi nói về người Trung Quốc ở châu Á ở một mức độ nào đó cũng đúng với những người Trung Quốc sống ở bất cứ nơi nào trên thế giới.

■ CÂU CHUYỆN CỦA NGƯỜI PHÁP

Vào một sáng mùa xuân năm 1936, một người Pháp bị cảnh sát bắt giữ trên quảng trường Thiên An Môn ở trung tâm Bắc Kinh. Ông ta đang gào thét điên loạn và làm những cử chỉ tục tĩu với những người đi đường. Nhà chức trách Trung Quốc không chế ông ta và ngay lập tức đẩy ông ta lên máy bay về Pháp. Khi về đến Pháp, ông ta được chẩn đoán là nạn nhân của một cơn suy nhược thần kinh trầm trọng. Ông ta được đưa vào viện điều dưỡng một thời gian dài để nghỉ ngơi và hồi phục.

Người đó là Andre Pierre. Ông đã đến Trung Quốc khoảng chín tháng trước với tư cách là đại diện của công ty Pháp Petrofuture International, ông đến để thương lượng một hợp đồng xây nhà máy hóa dầu trị giá 500 triệu đôla tại một tỉnh ở Trung Quốc. Chưa đầy hai mươi bốn giờ trước chuyến ra đi đột ngột của mình, ông còn đang tự chúc mừng mình về một công việc thành công tốt đẹp.

Chắc chắn khoảng thời gian đàm phán hợp đồng là rất khó khăn, không thoải mái, và rối rắm đối với người phương Tây đơn độc ở Bắc Kinh này, người đã phải đối phó với các chiến thuật kỳ lạ của các đối tác Trung Quốc. Nhưng, khi hợp đồng đã được ký và mang lại khoảng lãi ròng béo bở cho Petrofuture, ông cảm thấy hài lòng vì không phải chịu đựng tác phong kỳ quái của người Trung Quốc nữa và chẳng bao lâu sau sẽ lên đường về nhà. Chỉ có một đám mây nhỏ ở chân trời. Một người đàn ông tên Li, một viên chức cấp cao ở Bộ ngoại thương và quan hệ kinh tế, đã hẹn gặp ông vào chiều đó tại phòng khách sạn của ông.

Trong khi chờ đợi, tâm trí Pierre nghiền ngẫm lại chín tháng vừa qua và những sai phạm buổi đầu mà ông và công ty đã mắc phải khi làm việc với người Trung Quốc.

Hồi tưởng lại, sai phạm đầu tiên của Petrofuture là quyết định cử Pierre đi một mình. Ông sẽ phải đối phó với nhiều nhóm quan chức và chuyên gia kỹ thuật của Trung Quốc. Mà ông lại không thạo việc này. Dù công ty đã thuê các chuyên gia về Trung Quốc để chỉ dẫn Pierre, các “chuyên gia” này cũng chỉ có kiến thức sách vở về Trung Quốc chứ không có kinh nghiệm thực tiễn. Họ cảnh báo là người Trung Quốc có thể là những nhà đàm phán rất cứng rắn nhưng chẳng giúp cho manh mối nào để đối phó với họ.

Khi đến Bắc Kinh, một loạt các buổi tiệc chào đón rầm rộ khiến Pierre mệt mỏi và bối rối. Hơn thế, sau khi một êkíp nghe ông giải thích ý định của công ty, họ liền biến mất đột ngột, không một lời giải thích, rồi một êkíp khác xuất hiện. Nhiều nhóm cứ biến mất rồi đột ngột xuất hiện lại. Có vẻ như ông phải giải thích ý định của công ty mình liên tu bất tận.

Trong mỗi buổi họp, ông thay đổi lời lẽ, cách diễn đạt và lý lẽ. Ông tìm cách tốt nhất để gây ấn tượng với những kẻ không dễ bị ảnh hưởng này. Những sai khác khi nói về cùng một chủ đề và những điểm tự mâu thuẫn nhỏ của Pierre được người Trung Quốc ghi nhớ kỹ. Trong các cuộc thương lượng sau đó, họ khôn khéo ném trả lại ông nhằm làm ông mất thăng bằng tâm lý.

Các kế hoạch cho nhà máy hóa dầu, vốn đã được sắp xếp cẩn thận ở Paris, đã dần dần bị xé toạt từng mảnh. Người Trung Quốc, vốn thích giữ ngoại tệ và tận dụng các nhà máy của họ, cương quyết đòi cung cấp một vài phụ tùng cho dự án. Chất lượng của những phụ tùng này thật đáng ngờ. Dù người Trung Quốc nhiều lần phản đối, Pierre khẳng định rằng Petrofuture không chịu trách nhiệm về kết quả nếu những phụ tùng như

thể được sử dụng. Sự chống đối quyết liệt của Pierre về vấn đề này đã phủ một bóng đen lên các cuộc thương lượng.

Pierre đã ra giá khởi điểm quá cao. Ông vẫn thường được nghe về những nhà thương lượng tàn nhẫn người Trung Quốc vì thế ông nghĩ rằng tốt nhất nên chừa một khoảng rộng đáng kể để xoay sở. Một cách chán nản, ông nhanh chóng nhận thấy người Trung Quốc biết giá thực của những thiết bị ấy và họ đã thương lượng với các công ty Nhật, Ý, và Đức trong hai năm qua. Petrofuture được mời đến chủ yếu không phải bởi sự tinh thông công nghệ cao của họ mà để làm tăng độ nóng của cuộc cạnh tranh khốc liệt. Để có thể trụ lại trong cuộc đua, ông phải hạ giá; vì thế ông chọn cách gây ấn tượng mạnh bằng cách giảm ngay 15 phần trăm.

Cuối tháng thứ ba, các cuộc thảo luận đột ngột chấm dứt mà không có lời giải thích nào. Pierre đoán rằng một quyết định sắp được đưa ra vì thế ông đợi bên điện thoại hàng tuần liền. Cuối cùng, các quan chức Trung Quốc thông báo với ông rằng họ đã bỏ qua đòi hỏi về chuyện phụ tùng do Trung Quốc sản xuất. Điều này có nghĩa là các cuộc thương lượng phải bắt đầu lại từ đầu. Ông quay lại tình ấy và bắt đầu lại các cuộc thảo luận. Những người ông gặp dường như đã quên hết mọi thứ đã được thảo luận trước đó.

Pierre bắt đầu cảm thấy một sự căm ghét ghê gớm đối với Trung Quốc, người Trung Quốc, thức ăn Trung Quốc, khách sạn Trung Quốc, và cuộc sống uế oải mà ông buộc phải trải qua ở Bắc Kinh. Vị thế của người Pháp càng lúc càng không thoải mái nhưng như con bạc khát nước, ông cứ tiếp tục, dù một giám đốc ngân hàng người Pháp đã cảnh báo ông “Ơ Trung Quốc anh phải biết khi nào ngừng lại nếu không anh sẽ mất tất cả, kể cả sự minh mẫn của mình.”

Đã là tháng thứ sáu Pierre ở Trung Quốc khi cuối cùng ông đã nhận được vài dấu hiệu đáng khích lệ. Nhiều nhà trung gian khác nhau, tất cả đều hứa hẹn liên lạc với người của các văn phòng cấp cao, bắt đầu thay

đổi. Từng làm ăn với các nước phương Đông, Petrofuture hiểu rằng có thể phải hối lộ vài người; và khoản tiền được chuẩn bị lên đến 25 triệu đôla. Pierre chọn một nhà trung gian tên Vương. Vương được trông chờ sẽ xúc tiến hợp đồng một khi 5 triệu đôla đầu tiên được chuyển vào tài khoản của một nhà môi giới ở Hong Kong. Pierre ký lệnh chuyển tiền và rồi Vương biệt tăm. Trong khi đó, các nhà thương lượng người Trung Quốc trở lại kiểu im lặng kéo dài của họ.

Cuối cùng một cuộc họp được sắp xếp. Pierre mặt đối mặt với người đứng đầu của một cơ quan nhập khẩu phụ trách phát triển dự án này. Tức giận về tiến trình thương lượng, Pierre ra tối hậu thư cho vị quan chức Trung Quốc. Trước sự ngạc nhiên của Pierre, thay vì hỏi những câu thông thường, quan chức này vẫn cứ im lặng; họ ngồi không nói một lời nào suốt bốn mươi lăm phút. Cuối cùng, ông ta ký các giấy tờ mà Pierre đã chuẩn bị trước. Cuối cùng thì cũng đã kết thúc. Quay về phòng, Pierre không khỏi hét lên vì sung sướng.

Buổi chiều cuối cùng ở Trung Quốc, khi Pierre ngồi ôn lại chín tháng khó khăn vừa qua, ông Li đến như đã hẹn. Ông đến để cho Pierre biết rằng dù cơ quan nhập khẩu đã ký hợp đồng, nhưng do bao gồm một số khoản giảm thuế nhất định cho Petrofuture, hợp đồng phải được Bộ Tài chính phê chuẩn và điều này đã bị khước từ. Vì thế, các cuộc thương lượng sẽ phải bắt đầu lại từ đầu.

Đối với Pierre thế là đã đủ. Sáng hôm sau cảnh sát thấy ông nổi điên ngoài quảng trường Thiên An Môn, khống chế ông và đưa ông về nhà.

Andre Pierre không phải là tên thật của người đàn ông này và Petrofuture cũng không phải là tên của công ty, nhưng câu chuyện về cơ bản là có thật. Đó là một câu chuyện sẽ gợi lòng thương cảm của những ai đã từng đàm phán với người Trung Quốc. Dù là một trường hợp cá biệt, câu chuyện này thể hiện một kiểu cách mà bất cứ người phương Tây nào từng phải đối phó với các kỹ xảo của các nhà thương thuyết Trung Quốc cũng sẽ nhận ra. Thật kỳ cục, đây là một trường hợp đàm

phán thành công. Người Trung Quốc sẵn lòng bỏ qua vụn vặt khó chịu và cuối cùng đã ký hợp đồng với Petrofuture.

Các nhà phân tích kinh tế phương Tây có xu hướng gọi vụ này là một ví dụ về “thương lượng rắn” và “mặc cả xảo quyệt”. Thật ra, câu chuyện của Pierre không phải là một ví dụ cho thấy người Trung Quốc quá xảo trá hay thương lượng cứng rắn mà cho thấy sự kém hiểu biết của người nước ngoài về kiểu thương lượng của Trung Quốc.

■ THANH KIẾM HAI LƯỠI CỦA TÌNH BẠN

Tình bạn của người quân tử nhẹ như nước.

Tình bạn của kẻ tiểu nhân dính như mật.

- Tục ngữ Trung Quốc

Giữa người Trung Quốc với nhau, tình bạn là một thanh kiếm hai lưỡi. Nó có thể là một mối quan hệ mang lại cảm giác hạnh phúc và được tưởng thưởng, nhưng đồng thời nó cũng có thể gây phiền hà kinh khủng. Ở Trung Quốc, cũng như ở phương Tây, bạn là người được trông đợi sẽ ủng hộ ta cả lúc thối lai cũng như trong cơn bão cực, là người có chung mối đồng cảm. Tuy nhiên, ở Trung Quốc, tình bạn mang kèm theo nó một loạt các bốn phận ít khi gặp ở phương Tây. Thí dụ:

- Khi bạn bị ốm, người bạn làm bác sĩ của bạn sẽ chữa cho bạn mà không tính phí.
- Người bạn làm luật sư của bạn sẽ luôn giúp bạn về các vấn đề pháp lý mà không lấy tiền.
- Nếu bạn phải đi xa lâu, một người bạn sẽ chăm sóc con cái của bạn bằng tiền túi của mình, dù bạn có đi vắng một năm hay lâu hơn.
- Người bạn thương gia của bạn sẽ bán hàng cho bạn với mức chiết khấu cao. Nếu là một người bạn cực tốt, anh ấy sẽ bán bằng hoặc thấp hơn giá mua vào.

- Nếu một người bạn đi qua vùng mà người thân hay những người bạn khác của bạn đang sống, anh ta sẽ chuyển giúp bạn từ thông tin cho đến đồ nội thất.

Cách đây một vài năm, một ngôi sao điện ảnh nổi tiếng của Trung Quốc và chồng cô, một nhà văn kiêm đạo diễn danh tiếng, đã mua một khách sạn ở Hollywood để đầu tư. Rất nhiều bạn bè cùng họ hàng của họ từ Đài Loan, Hong Kong và Singapore đến ở không mất tiền tại khách sạn và ăn miễn phí tại nhà hàng của họ đến nỗi khách sạn bắt đầu thâm hụt một khoản đáng kể. Cặp đôi này đã chọn cách bán khách sạn chứ không từ chối việc ở và ăn không mất tiền của bạn bè mình.

Những trông đợi này không chỉ có ở người Trung Quốc. Hầu hết các nền văn hóa châu Á có cùng quan điểm về tình bạn. Trong một trong những buổi hội thảo gần đây của tôi, tôi đã giải thích sự khác biệt về quan niệm của người châu Á và người phương Tây về tình bạn cho một nhóm doanh nhân người Mỹ. Khi tôi đang trình bày một điểm trong bài nói chuyện, một trong những người tham dự, người mà chúng ta sẽ gọi là ông Jones, thình lình thốt lên “Thì ra là vậy!”. Tôi đề nghị ông ta nói rõ ý mình hơn thế là ông ta kể câu chuyện này:

Hàng tháng trời ông Jones cố thuyết phục một doanh nhân Nhật, người đang có kế hoạch mua nhiều triệu đôla nông sản, thứ hàng hóa mà ông kinh doanh. Vì nhiều lý do khác nhau, ông Jones cảm thấy mình có ưu thế hơn đối thủ chính duy nhất, một nhà môi giới ở vùng trung tâm phía Bắc Hoa Kỳ. Ông ta và khách hàng Nhật đã phát triển một mối quan hệ thân thiết và khi thương vụ đã dàn xếp xong thì khách hàng nhờ ông giúp cho một việc. Ông ta muốn cho con trai đi học ở Mỹ một năm và muốn biết liệu cậu con có thể đến sống ở nhà ông Jones không. Thật không may, ông Jones trả lời, ông không thể thu xếp để chăm sóc cho cậu bé và buộc phải từ chối. Ngay sau đó, khách hàng Nhật của ông ta ký hợp đồng với đối thủ ở miền Bắc, người không hề ngẫu nhiên, có vài phòng trống trong nhà để cậu bé kia có thể đến ở. Theo tính toán gần đây nhất, việc ông Jones không sẵn lòng thực hiện các bốn phận bạn bè theo

cách hiểu của người bạn châu Á đã khiến ông mất một thương vụ trị giá ít nhất là 10 triệu đôla.

Người phương Tây nào đến Trung Quốc hay tham gia vào các vụ đàm phán chính trị hay thương mại với người Trung Quốc ngay lập tức nhận thấy rằng từ *tình bạn* được dùng rất nhiều lần. Trái lại, tình bạn hiếm khi được nhắc đến giữa những người bạn ở Trung Quốc và cũng không được nhắc thường xuyên trong các cuộc họp chính trị hay kinh tế. Từ này chủ yếu được dùng trong những tình huống mà cảm giác thật sự về tình bạn không hiện hữu. Nhằm phá vỡ sự im lặng trong các cuộc gặp gỡ giữa những người xa lạ, một điều gì đó về tình bạn có thể sẽ được nói đến.

Từ *tình bạn* có ý nghĩa gì với một doanh nhân Trung Quốc khi ông ta đang tiếp một người Mỹ, người có một hệ quy chiếu khái niệm khác hẳn, người mà thậm chí ông ta không thể đối thoại trực tiếp. Có hai điều doanh nhân Trung Quốc cân nhắc. Thứ nhất là một toan tính cá nhân: hiện nay ở Trung Quốc, việc có bạn bè phương Tây được xem là hợp mốt. Trong bối cảnh này, từ *freindship* được dùng để thể hiện niềm khao khát mở rộng cái tôi. Điều cân nhắc thứ hai thuộc về nghề nghiệp: Khi thực hiện một thương vụ thành công với một công ty nước ngoài, doanh nhân Trung Quốc sẽ được xem là đã đạt được một điều gì đó đáng ngưỡng mộ.

Người phương Tây đi đến chỗ tin rằng bước đầu tiên trong việc làm ăn với người Trung Quốc là phải kết bạn. Người Trung Quốc giữ trong tâm trí một quyển sổ cái về những món nợ đối với bạn bè và những món mà người ta nợ họ vì những giúp đỡ trước kia. Họ hoàn toàn trông đợi rằng những chỉ trích thân ái của họ về tình bạn sẽ được đáp lại bằng những nhượng bộ thật sự từ phía đối tác làm ăn người phương Tây.

Như tất cả những người châu Á khác, người Trung Quốc xem thương trường là chiến trường. Họ đến đó là để thắng. Từ *tình bạn* thường được

dùng để tạo sự tin cậy ở nơi mà điều đó không phải lúc nào cũng được đảm bảo.

Với tư cách là đại diện cho một tập đoàn lớn của Mỹ, tôi đón tiếp một nhóm doanh nhân Trung Quốc đến tham quan nước Mỹ. Chúng tôi đi từ thành phố này sang thành phố khác trên một chiếc chuyên cơ và được chiêu đãi nồng hậu tại mỗi điểm dừng, tất cả đều bằng tiền của khách hàng của tôi. Mỗi khi có dịp, người Trung Quốc nâng cốc uống mừng tình bạn của họ với các vị chủ nhà hào phóng. Tuy nhiên, ngay trước khi quay lại Trung Quốc, họ cố gắng thuê tôi tiếp xúc với các đối thủ ngang cơ của các chủ nhà hào phóng ấy sau khi họ rời đi.

Tình bạn là một công cụ được người châu Á sử dụng với những người châu Á khác. Tương tự như vậy, đó cũng là một công cụ rất hiệu quả khi giao dịch với người phương Tây. Người Trung Quốc tự hào về sự thạo đời của mình khi giao dịch với người phương Tây. Họ dùng từ *teanzan* (thiên chân — ngây ngô như trẻ con) để miêu tả những người Mỹ thân thiện và chân thật.

■ NGẠO MẠN VÀ NHÚT NHÁT

Về những người phương Tây làm ăn với họ, người Trung Quốc nhận thấy có hai loại khác biệt.

Lâm Ngữ Đường, trong quyển sách *My country and my people* (Tổ quốc tôi và nhân dân tôi), đã viết nên một bản miêu tả sớm nhất và có lẽ là hay nhất về loại khó ưa hơn trong hai loại đó, “chuyên gia về Trung Quốc”. Đó không phải là một bức chân dung đẹp đẽ nhưng phải nói rằng ông ta đã không làm điều đó một cách chung chung hoặc tùy tiện, ông ta dành cho nhiều người phương Tây những lời lẽ ca ngợi và có tình bạn sâu sắc và bất diệt với nhà văn Pearl Buck, người mà ông xem là người bạn đầy cảm thông và thấu hiểu của người Trung Quốc.

Trong vòng năm mươi năm kể từ khi quyển sách của Lâm được xuất bản, nhiều điều đã thay đổi, nhưng các “chuyên gia về Trung Quốc” thì

vẫn còn đó đây. Chuyên gia về Trung Quốc hiện đại là một người hiện sống ở Hong Kong hay Đài Loan. Ông ta tin rằng mình hiểu nền văn hóa và lịch sử Trung Quốc nhiều hơn khả năng thực tế của mình rất nhiều. Ông ta biết dùng đũa và biết cách nói “Ni how?” (Chào ông). Ông ta đọc các tờ nhật báo tiếng Anh bên bữa sáng gồm thịt muối và trứng và cảm thấy rằng, khi làm như vậy, ông ta đang nắm bắt tình hình chính trị ở Trung Quốc.

Ông ta không thể phát âm những từ có ba *pin-yen* (một nhóm âm thanh tạo thành một âm tiết), nhưng lại tự cho là mình nói tiếng Trung Quốc lưu loát. Để tiến hành công việc kinh doanh hàng ngày của mình, ông ta dựa vào các đồng nghiệp Trung Quốc biết nói tiếng Anh. Ông ta thường tập hợp những người nói tiếng Anh - cả người Mỹ lẫn người Trung Quốc - quanh mình, nhưng khi tiếp những người khách đến từ Mỹ, ông ta nhất định đưa ra các mệnh lệnh không thể hiểu nổi cho lái xe taxi và hầu bàn ở khách sạn bằng thứ ngôn ngữ mà ông ta cho là tiếng Hoa chuẩn. Ông ta đưa bạn bè người Mỹ đi săn lùng hàng hạ giá trong những ngõ nhỏ ở Hong Kong, tránh xa các “bầy du khách” mà không biết rằng ở đó họ bị bịp cũng chẳng ít hơn.

Ông ta tin tưởng và say mê những lời phỉnh phờ nhận được từ các quan chức Trung Quốc trong những sự kiện chính thức. Dù không có kiến thức hay hiểu biết thật sự về lịch sử hay triết học Trung Quốc, ông ta thích nói về nhà Minh, Lão tử và Khổng tử. Ông ta tự hào được xem là một người bạn của người Trung Quốc nhưng cảm ơn ngôi sao may mắn của mình vì đã không sinh ra là người Trung Quốc. Khi quay lại Mỹ, ông ta nói chuyện và viết bài cho các tờ báo và tạp chí. Nhưng sau tất cả những tháng năm ở Trung Quốc, ông ta chẳng biết gì về người Trung Quốc hay cách tư duy của họ. Ông ta dành phần lớn thời gian ở trong câu lạc bộ riêng hay trên sân golf. Cái ý nghĩ ăn cháo nóng vào bữa sáng vẫn còn làm bao tử ông ta nhộn nhạo. Người Trung Quốc chịu đựng ông ta

và khen ông ta trước mặt, nhưng họ lúc nào cũng thích kiểu thứ hai hơn rất nhiều, những người không phải là chuyên gia.

Kiểu thứ hai này, những người Mỹ nhút nhát, không xúc phạm người Trung Quốc như kiểu chuyên gia, nhưng nhìn chung ông ta quá lo lắng về việc không biết văn hóa và tập tục của phương Đông huyền bí đến nỗi ông ta sợ phải nói lên ý nghĩ của mình hay đặt câu hỏi bởi sợ sẽ làm phật lòng người Trung Quốc. Ông ta hành xử theo kiểu mà ông ta nghĩ rằng người Trung Quốc muốn ông ta làm như vậy và làm hỏng vị thế đàm phán của mình khi tỏ ra quá hăng hái chiu lòng.

Còn có một loại thứ ba nữa, loại người thông thạo và vững vàng hơn. Ông ta không hoảng lên trước văn hóa Trung Quốc mà cũng không ngạo mạn về kiến thức của mình. Thay vì vậy, ông ta được dẫn dắt bởi mong muốn chân thành là hiểu đúng Trung Quốc và người Trung Quốc, người tốt, kẻ xấu và bọn lập dị.

■ NGƯỜI KHÔNG AM HIỂU DẠY KẸ DỐT NÁT

Vào năm 206 trCN, Trung Quốc tổ chức bộ máy quan lại cai trị đầu tiên trên thế giới. Sau hai ngàn năm tồn tại, nó đã tự dệt thành một cái kén quan liêu gần như vô phương tháo gỡ đối với bất cứ ai, ngay cả với chính những người Trung Quốc. Thông thường, việc giao dịch với Trung Quốc đã trở thành một trò chơi mà người không am hiểu chỉ dạy kẻ dốt nát. Một số tổ chức phương Tây, sau nhiều năm trao đổi kỹ thuật, tình hữu nghị và chi hàng triệu đôla để có được sự quý mến, phát hiện ra rằng họ đang làm việc với các bộ không phù hợp.

Có lần tôi đã được mời đến một cuộc gặp thân mật để chuyện trò với một vài quan chức quan trọng người Trung Quốc, mà theo lời chủ tiệc Mỹ thì họ sẽ giúp công ty ông đạt được mục tiêu. Tôi lắng nghe trong khi người Mỹ khai thác họ về quan điểm của họ đối với những lời đề nghị của ông ta. Sau đó, một quan chức nói với tôi “Chúng tôi thật sự chẳng có liên quan gì đến việc này. Quyền hạn thuộc về một bộ khác.

Chúng tôi rất bối rối. Trong tám năm qua, gần như mọi người trong bộ của tôi đều được mời sang Mỹ bằng chi phí của công ty này, và họ tặng chúng tôi những thiết bị sản xuất tiên tiến để làm quà.”

Một doanh nhân Trung Quốc có lần đã nói với tôi “Trung Quốc giống như một lâu đài bí ẩn mà người Mỹ không biết cánh cửa ở đâu. Người Nhật chẳng chỉ ra đồng nào chiêu đãi chúng tôi, họ chỉ ngồi và quan sát cho đến khi họ tìm thấy cánh cửa rồi họ bước ngay vào.”

■ AI LÀ CHỦ Ở ĐÂY?

Người Mỹ tư duy kiểu “Ai là chủ ở đó?” “Áp chế được chủ thì sẽ ký được hợp đồng.” Ở Trung Quốc, người có chức vụ cao nhất không phải lúc nào cũng là chủ. Mức thâm niên và các mối quan hệ cá nhân có trọng lượng hơn nhiều so với danh hiệu. Người Trung Quốc gọi cấu trúc này là *Ho-Tai* (Hậu đài). Nó có nghĩa đen là “phía sau sân khấu” và đóng một vai trò quan trọng trong việc đưa ra quyết định.

Nếu một người dưới quyền giám đốc nhưng lại lớn hơn về tuổi tác và có mối quan hệ rộng hơn trong chính phủ và trong đảng hoặc nếu ông ta có *Hậu đài* vững chắc (có thể chú vợ ông ta là một quan chức cấp cao ở Bắc kinh), ông ta thường là người thật sự đứng đầu. Cấp trên danh nghĩa của ông ta sẽ luôn chờ ông ta ra quyết định. Bản báo cáo chính thức của chính quyền nói rằng không có chuyện mập mờ giữa lãnh đạo thực sự và lãnh đạo danh nghĩa, nhưng thực tế thì lại khác hẳn. Điều quan trọng nhất đối với một doanh nhân phương Tây là phải xác định được và tranh thủ được sự ủng hộ của ông sếp thật sự.

■ RÀO CẢN NGÔN NGỮ

Rào cản ngôn ngữ hiển nhiên là nguồn gốc chủ yếu của các vấn đề giao tiếp giữa phương Đông và phương Tây. Tháng Năm 1986, trong một chuyến công tác đến Hong Kong, tôi tình cờ đọc một bài báo thuật lại một bài nói chuyện của Burton Levin, Tổng lãnh sự Hoa Kỳ ở Hong Kong, trình bày tại một buổi tiệc trưa do Phòng thương mại Mỹ tổ chức,

ông ta tuyên bố “Đáng chú ý là dường như chân lý đơn giản thường bị bỏ qua, chẳng hạn như việc thuê các đại diện thông thạo hai thứ tiếng, những người hiểu được sự khác biệt của môi trường kinh doanh Trung Quốc, kiên nhẫn, và giá trị của việc có đại diện tại ở một khu vực đủ lâu nhằm phát triển một kiên thức thực tiễn về thị trường và các mối quan hệ cá nhân vốn rất quan trọng trong việc kinh doanh ở Trung Quốc.”

Lời lẽ của ông Levin thể hiện sự am hiểu toàn diện về vấn đề căn bản mà các công ty Mỹ đang xoay sở kinh doanh ở Trung Quốc. Như Levin đã chỉ ra, ngôn ngữ là vấn đề số một mà phần lớn các doanh nhân ngoại quốc phải đương đầu ở Trung Quốc, ông nói “Tôi chắc chắn rằng phần lớn các bạn đều cảm thấy rằng năng lực của người phiên dịch được chỉ định cho các bạn ở Trung Quốc là kém cỏi. Hãy lưu ý đến lời cảnh báo của tôi, phiên dịch của bạn nhiều khả năng sẽ làm rối hơn là làm rõ vấn đề.” Ông ta khuyên những người đang kinh doanh hoặc thông thạo tiếng Phổ thông hoặc tuyển dụng người chắc chắn lưu loát cả tiếng Phổ thông lẫn tiếng Anh.

Trong nhiều dịp, tôi đã từng chứng kiến những người phiên dịch đơn giản là bịa ra một điều gì đó thay vì thừa nhận rằng họ không hiểu những điều người ta nói hoặc đề nghị giải thích rõ ràng hơn. Ở Trung Quốc, thông dịch viên là một công việc toàn thời gian và hấp dẫn. Nhiều phiên dịch cảm thấy họ sẽ làm tổn hại hình tượng nghề nghiệp của mình nếu thừa nhận rằng họ không hiểu một điều gì đó mà người ta nói.

Trong quá trình làm cố vấn, tôi đã nói chuyện với rất nhiều người Mỹ kinh doanh ở châu Á cũng như các đối tác Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc của họ. Tôi phát hiện ra rằng phần lớn người Mỹ không xem việc học ngôn ngữ của quốc gia nơi họ điều hành doanh nghiệp là cần thiết. Tuy nhiên, khi tôi hỏi người châu Á, họ nói với tôi rằng họ cho rằng việc học ít nhất một ít tiếng Anh và nghiên cứu tập quán của người Mỹ là rất quan trọng. Tuy nhiên, điều quan trọng là các doanh nhân Mỹ nên học vài từ địa phương nhằm thể hiện sự quan tâm của mình đối với

nền văn hóa và dân tộc mà họ đang có quan hệ làm ăn. Điều này sẽ cho họ một lợi thế vô cùng lớn so với các đối thủ nào không thể hiện mối quan tâm ấy.

■ Chuyển ngữ chuẩn xác các tài liệu là điều quan trọng sống còn

Việc chuyển ngữ chính xác tên công ty, tờ bướm và danh thiếp là cực kỳ quan trọng. Một bản dịch không chuẩn xác có thể dẫn tới những hậu quả tai hại.

Khi làm việc với người Trung Quốc, các doanh nhân và chính trị gia phương Tây nên hết sức cẩn thận cho dịch tên của mình ra chứ không nên chuyển tự. Họ nên chọn những từ được phát âm gần giống tên phương Tây của họ hoặc từ đồng nghĩa. Nếu một từ được chọn bởi nó được phát âm tương tự, cần cẩn thận lưu ý đến nghĩa của từ đó trong tiếng Trung Quốc. Tôi có biết một nhà ngoại giao Hoa Kỳ có tên phát âm giống một từ có nghĩa là “đần độn” trong cả tiếng Hoa và tiếng Nhật, và đó đúng là cách danh thiếp của ông ta được những người nhận nó trong chuyến đi xuyên châu Á của ông ta hiểu: “Ông Đần độn.”

Đối với người Trung Quốc và nhiều người châu Á khác, tên rất quan trọng. Họ không đơn giản chọn bừa một cái tên cho công ty hay sản phẩm. Họ thường hỏi ý kiến các học giả và có thể dành nhiều tháng trời ghép các từ ngữ để tạo ra hình ảnh thích hợp. Các công ty phương Tây nên cẩn trọng như vậy để bảo đảm rằng cái tên được chọn để dịch sẽ chuyển tải hình ảnh thích hợp và tờ bướm được dịch chuẩn xác.

Tôi đã từng xem các tờ bướm và danh thiếp của một công ty được nhiều người dịch. Mỗi người, do được toàn quyền hành động, đã tạo ra một cái tên khác cho công ty. Kết quả là người Trung Quốc có ấn tượng rằng các sản phẩm của công ty nọ do nhiều công ty hoàn toàn khác nhau tung ra thị trường.

Để tìm được một người dịch đáng tin cậy, công ty của bạn nên theo một số nguyên tắc căn bản sau:

- Bởi ngôn ngữ các nước châu Á rất khác với ngôn ngữ các nước phương Tây, tốt hơn việc dịch thuật nên được giao cho ai đó sử dụng ngôn ngữ ấy như tiếng mẹ đẻ chứ không nên giao cho một người phương Tây, vốn học nó như ngôn ngữ thứ hai.
- Cách đơn giản nhất để một người phương Tây có thể thẩm định khả năng của biên dịch là bảo biên dịch viên đọc một vài tài liệu của công ty rồi giải thích nội dung.
- Một khi việc biên dịch đã hoàn tất, công ty nên nhờ một biên dịch viên bản xứ khác kiểm tra lại chất lượng và độ khéo léo của bản dịch đầu tiên.

Bạn không nên thuê bất kỳ ai viết các tài liệu quảng cáo của bạn chỉ vì họ có thể viết tiếng Anh. Bạn không nên thuê người dịch chúng chỉ bởi họ biết cả tiếng Anh lẫn tiếng Hoa. Cả người viết và người dịch nên có kinh nghiệm về tiếp thị, hiểu cách sử dụng từ ngữ để tạo nên hình ảnh phù hợp cho sản phẩm của bạn. Đừng ngại chi một ít tiền nhằm bảo đảm rằng thông điệp của bạn sẽ được hiểu đúng.

■ RÀO CẢN NHẬN THỨC GIỮA ĐÔNG VÀ TÂY

Rào cản còn khó vượt qua hơn rào cản ngôn ngữ là rào cản được áp đặt bởi các khuôn khổ về nhận thức khác nhau giữa người châu Á và người phương Tây.

Dù lời lẽ có thể được hiểu và đồng tình, những hình ảnh trong tâm trí gợi lên bởi những lời lẽ đó hoàn toàn khác nhau. Hãy lấy một điều không quá phức tạp làm ví dụ: một chuyến đi bằng đường hàng không đến London. Cụm từ có thể được chuyển ngữ dễ dàng và không gây nhầm lẫn, nhưng người phương Tây và người châu Á sẽ hình dung hoàn toàn khác nhau về nó.

Nếu trong bữa sáng người Mỹ quyết định bay sang London thì có thể trước bữa trưa anh ta đã ở trên máy bay. Tiến trình sẽ diễn ra như sau: Gọi cho đại lý du lịch. Đảm bảo hộ chiếu hợp lệ. Lấy một vài chi phiếu

du lịch ở ngân hàng, và đảm bảo rằng thẻ American Express đã nằm trong ví. Thu xếp hành lý rồi đón taxi ra sân bay. Thức dậy ở London.

Đối với người Trung Quốc, đó là một thủ tục có thể dài hàng tháng. Mọi việc diễn ra như sau: Nhận được thư mời từ một công ty Anh hoặc một cơ quan chính phủ mời sang Anh. Mang lá thư đến đúng bộ phận trách rồi xin visa. Chờ. Chờ thêm nữa. Có thể nhận được visa; có thể không. Gửi đơn xin qua các kênh chính thức của chính quyền để nhận được loại ngoại tệ cần thiết. Chờ được chấp thuận. Đặt vé máy bay nhiều tuần trước và hy vọng mọi việc sẽ diễn ra theo trình tự. Điều này cho thấy dù hai bên có thể nghĩ họ cùng đồng ý về ý nghĩa của từ ngữ, họ thật ra đang nói về hai quá trình hoàn toàn khác nhau.

Những hiểu lầm như vậy rất phổ biến giữa doanh nhân Trung Quốc và các nhà cung cấp ngoại quốc. Các quan chức Trung Quốc đôi khi không biết gì về thông lệ. Khi người Trung Quốc mua thiết bị, lấy ví dụ vậy, họ cho rằng giá mua phải gồm tất cả mọi bộ phận cần thiết để vận hành thiết bị ấy. Theo thông lệ của ngành công nghiệp Mỹ, từng bộ phận phải được mua riêng và nhà cung cấp lầm tưởng rằng người Trung Quốc biết điều đó.

Điều quan trọng là ngay khi bắt đầu thương lượng, tất cả các bên phải hiểu rõ những điểm này. Ở Trung Quốc, khối lượng giấy tờ cần thiết để xin cấp ngoại tệ mua hàng thật đáng kinh ngạc. Một khi đã nhận được số ngoại tệ yêu cầu, rất khó xin nhà nước cấp thêm để mua phụ tùng. Những hiểu lầm như vậy rất thường gặp.

Tôi hỏi tổng giám đốc phụ trách Trung Quốc của một công ty sản xuất ô tô lớn của Nhật về những lời phàn nàn của người Trung Quốc. Người Trung Quốc phàn nàn rằng người Nhật bán những chiếc xe tốt nhất của họ ở Mỹ, những chiếc hạng nhì ở châu Âu, kế tiếp là ở Trung Đông, còn những chiếc chất lượng kém nhất thì ở Trung Quốc. Người Trung quốc cảm thấy rằng người Nhật đang lợi dụng họ.

Vị tổng giám đốc ấy phủ nhận điều này và giải thích: Mỹ, châu Âu, và Trung Đông có những qui định về phụ tùng theo tiêu chuẩn kiểm soát mức độ ô nhiễm. Các thiết bị được lắp trên ô tô nhằm đáp ứng tiêu chuẩn khí thải-là những công nghệ khá mới mẻ. Trung Quốc chưa có qui định đặc biệt nào về kiểm soát mức độ ô nhiễm, vì thế xe của họ được trang bị các động cơ rất đơn giản, ông ta nói rằng người Trung Quốc diễn dịch việc không có những công nghệ mới này có nghĩa là những chiếc xe họ mua lạc hậu về công nghệ, trong khi thật ra, điều đó có nghĩa là chúng hiệu quả hơn, tiết kiệm hơn, đáng tin hơn và dễ sửa chữa hơn.

■ VAI TRÒ CỦA MÊ TÍN Ở CHÂU Á

Phần lớn người châu Á rất mê tín. Khi đứng trước một quyết định quan trọng, họ tìm kiếm các điềm lành. Họ tra các quyển sách bói toán để tìm thời điểm thích hợp nhất để kết hôn, chôn cất, động thổ xây nhà mới, hay mở công ty. Chính quyền cộng sản Trung Quốc đã cố gắng xoá bỏ tục mê tín dị đoan nhưng nó vẫn đóng một vai trò quan trọng trong suy nghĩ của người Trung Quốc.

Trong một chuyến du lịch đến bờ biển bang Oregon, một nhóm du khách Trung Quốc nhìn thấy một con hươu bàng qua đường. Bởi vì cách phát âm từ tiếng Hoa của từ “hươu” giống từ “phát đạt”, người đứng đầu nhóm xem nó là một dấu hiệu tốt, cho thấy việc hợp tác làm ăn sắp tới với người chủ nhà Mỹ của họ sẽ tiến triển tốt đẹp. Những việc tình cờ như vậy có vẻ rất nhỏ nhặt đối với người phương Tây, nhưng nhiều người Trung Quốc thật sự tin rằng tương lai được báo trước bởi những điềm báo như vậy.

Những người theo đạo Phật tin rằng vào tháng bảy âm lịch, thường rơi vào tháng tám dương lịch, tất cả các linh hồn từ thượng giới và từ địa ngục quay lại trần gian. Ít ai tổ chức đám cưới trong tháng này và một số người không muốn quyết định những việc quan trọng hoặc kết thúc đàm phán trước cuối tháng.

Người Trung Quốc cũng gán cho màu sắc các ý nghĩa đặc biệt. Ở một số vùng nhất định ở Trung Quốc, nón màu xanh lá là dấu hiệu truyền thống của một gã bị cảm sùng. Khi một phái đoàn từ Đài Loan đến tham quan một nông trại ở miền Bắc nước Mỹ, để tỏ lòng hiếu khách, chủ nông trại đã đội một chiếc nón màu xanh lá lên đầu trưởng đoàn. Người này bị xúc phạm bởi món quà đến nỗi ông ta đã xé tan cái nón rồi ném nó xuống sàn nhà.

Các màu trắng và đen, riêng biệt hay kết hợp lại với nhau, có một ý nghĩa phức tạp đối với người Trung Quốc. Một người phương Tây nên tránh sử dụng những màu sắc này trừ khi ông ta được một người am hiểu về ý nghĩa của chúng tư vấn. Màu trắng kết hợp với màu vàng hoặc đen là một sự kết hợp đặc biệt xui xẻo, bị liên tưởng với việc tang ma. Ở Nhật, Trung Quốc và Hàn quốc, màu đỏ là màu của hạnh phúc, niềm vui và tất cả những điều tốt đẹp.

■ DÙNG VĂN HÓA LÀM VŨ KHÍ

Người châu Á có thể nấp sau các khác biệt văn hóa khi việc đó có lợi cho họ. Họ biết rõ rằng người phương Tây kính sợ sự huyền bí của văn hóa phương Đông, và họ sẽ dùng văn hóa làm vũ khí để giành được lợi thế.

Người Nhật nói riêng là những bậc thầy trong việc này. Để đáp lại các cáo buộc của người Mỹ về chế độ bảo hộ mậu dịch, chính quyền Nhật quy phần lớn các khó khăn của người Mỹ cho việc thiếu hiểu biết về phong tục của người Nhật chứ không phải do chính sách bảo hộ. Họ nhấn mạnh rằng người Nhật khác người Mỹ và rằng vấn đề thật ra là do các công ty Mỹ không có thiện ý học hỏi những điều họ cần phải biết để làm ăn ở Nhật.

Trái lại, khi việc đó có lợi cho họ, họ sẽ giảm thiểu sự khác biệt giữa văn hóa Nhật và văn hóa Mỹ. Họ có thể chọn lấy mặt này hay mặt kia của vấn đề, tùy theo mặt nào thì có lợi hơn, bởi họ biết rằng người Mỹ

không am hiểu văn hóa Nhật đủ để biết được điều gì là đúng điều gì là sai.

Gần đây tôi có nghe một doanh nhân người Nhật phát biểu trước các doanh nhân Mỹ. Ông ta bảo rằng người Mỹ và người Nhật thật sự chẳng khác gì nhau. Chúng ta đều là doanh nhân, ông ta nói, tất cả chúng ta đều quan tâm đến việc làm ra tiền. Đề cập đến làn sóng các quyển sách chỉ trích người Nhật gần đây, ông ta khẳng định rằng việc nhấn mạnh sự khác biệt giữa hai nền văn hóa chỉ là một chiêu bán sách hiệu quả, chứ thật ra giữa hai dân tộc có rất ít khác biệt. Khi ngồi nghe người đàn ông này nói, tôi không thể không tự hỏi liệu ông ta có thật sự tin vào những gì mình đang nói hay không.

Trong những nỗ lực nhằm hạn chế thiệt hại, Shintaro Ishihara đã hết sức cố gắng đưa ra quan điểm hoàn toàn trái ngược, rằng hai nền văn hóa khác nhau đến nỗi người Mỹ không thể hiểu được nội dung những bài tiểu luận của ông ta. Tâm trí tôi quay lại với các phi công cảm tử thời chiến tranh thế giới lần thứ hai. Khó khăn lớn nhất mà quân đội Nhật gặp phải với chương trình tấn công cảm tử là tìm đủ máy bay cho vô số thanh niên, những người hết sức sẵn lòng hy sinh tính mạng trong một khoảnh khắc dữ dội, huy hoàng. Chỉ riêng hình ảnh đó đã cho thấy sự khác biệt sâu sắc về văn hóa.

Có những khác biệt về văn hóa không thể chối cãi giữa phương Đông và phương Tây. Người châu Á có khi nhấn mạnh, có lúc phủ nhận sự khác biệt này chỉ là để thuyết phục người ngoại quốc tin rằng chính yếu tố văn hóa tạo ra các vấn đề trong đàm phán. Điều quan trọng là doanh nhân Mỹ phải hiểu được tình huống nào thật sự là do khác biệt văn hóa và tình huống nào chỉ là chiến thuật vận động.

Phương Tây trong cái nhìn Trung Quốc

■ NHỮNG TRẢI NGHIỆM ĐẦU TIÊN VỚI PHƯƠNG TÂY

Vào thế kỷ thứ mười tám, Voltaire viết rằng giáo lý và tổ chức của đế chế Trung Hoa là “tốt nhất mà thế giới từng thấy.” Các câu chuyện của lữ khách về của cải dồi dào đến khó tin của Trung Quốc kích thích trí tưởng tượng và lòng tham của những người đã xây lên đế chế châu Âu. Vua George III của Anh quốc phái ngài Macartney đến Trung Quốc như một đặc sứ đến triều đình Trung Quốc nhằm tạo mối quan hệ mật dịch giữa hai nước. Khi đến Trung Quốc, ngài Macartney bối rối nhận thấy rằng Trung Quốc không hề cảm kích vì được vua George chú ý đến. Trên thực tế, họ xem chuyến đi của ông như chuyến triều cống của chư hầu đối với vua. Hoàng đế cảm ơn Macartney đã đi xa như vậy để thần phục và với vẻ nhã nhặn, hạ cố bảo ông nói lại với chủ mình rằng Trung Quốc không cần hàng hóa của nước Anh.

Thái độ bề trên không che giấu ấy không chỉ dành cho bọn rợ bạch mao mà cả với các láng giềng châu Á của Trung Quốc và ngay với nhiều dân tộc thiểu số ở Trung Quốc. Trong hàng nghìn năm, dân tộc duy nhất được xem thật sự văn minh là người Hán sống bên bờ sông Dương Tử, cái nôi của nền văn minh Trung Hoa.

Ngày nay, trong tận đáy lòng, người Trung Quốc vẫn cảm thấy ưu trội về văn hóa so với tất cả các dân tộc khác. Họ gọi người nước ngoài là *lao wai*, một từ có ý chê bai nghĩa đen là “người ngoài”. Thái độ bài ngoại này hình thành một phần do sự đối xử mà người Trung Quốc đã nhận và chịu từ bàn tay của bọn man rợ ngoại quốc trong vài thế kỷ nay.

Trong phần lớn chiều dài lịch sử thăm thẳm của mình, Trung Quốc duy trì tình trạng tự cô lập, không phải bởi sợ hãi thế giới bên ngoài mà do quan niệm rằng chẳng có gì hay ho tồn tại bên ngoài đất nước Trung

Quốc. Việc giao thương với các nước vẫn được tiến hành lẻ tẻ nhưng họ không thật sự quan tâm đến thế giới bên ngoài. Đến tận giữa thế kỷ mười chín, Trung Quốc mới buộc phải tiếp xúc với nước ngoài.

■ Chiến tranh Nha phiến và hiệp ước Nam kinh

Trong những năm đầu thế kỷ thứ mười chín, người Anh đều đặn tăng lượng thuốc phiện đổ từ Ấn Độ vào Trung Quốc. Đầu tiên, Trung Quốc chọn cách làm lơ. Tuy nhiên, năm 1840, những hậu quả xấu của ngành kinh doanh thuốc phiện đối với các thần dân của mình đã khiến hoàng đế ra lệnh tịch thu và tiêu hủy tất cả số thuốc phiện của người Anh. Đòn trả đũa của người Anh thật mau lẹ và dứt khoát. Họ chứng minh mà không cần tranh luận rằng thứ vũ khí cổ lỗ của châu Á chẳng phải là đối thủ của kỹ thuật quân sự phương Tây.

Hiệp ước Nam kinh năm 1842 chấm dứt cuộc Chiến tranh Nha phiến. Đó là một hiệp ước của nước xâm lược ra lệnh cho nước bị xâm lược. Theo các điều khoản của hiệp ước, Trung Quốc phải mở năm hải cảng cho các tàu buôn Anh và ký hợp đồng cho nước Anh thuê Hong Kong trong chín mươi chín năm. Các nước phương Tây có quyền hạn pháp lý đối với kiều dân của mình ở Trung Quốc, và Trung Quốc phải bồi thường 21 triệu đôla cho nước Anh.

■ Quân đội Anh và Pháp ở Trung Quốc

Năm 1856, nước Anh và nước Pháp thỉnh cầu được đưa đại sứ sang Bắc Kinh. Vị hoàng đế trẻ Hàm Phong rất tức giận trước lời đề nghị. Việc dám đề nghị Thiên tử gặp gỡ bọn man rợ là một sự xúc phạm không thể chịu đựng nổi. “Từ khi tổ tiên ta lập nhà Thanh,” - hoàng đế giận dữ - “chưa từng có một lời đề nghị nào kỳ cục đến thế.” Bởi sự quyết liệt từ chối của ngài, Anh và Pháp quyết định cách duy nhất để đạt được mục tiêu của họ là dùng vũ lực.

Sau đó cũng trong năm này, có gây chiến đã xuất hiện. Một chiếc tàu Anh đăng ký ở Hong Kong và giương cờ Anh đã bị nhà chức trách Trung

Quốc ở cảng Quảng Đông lên boong khám xét. Người Trung Quốc xa lạ với khái niệm đăng ký tàu và chủ quyền theo luật hàng hải phương Tây. Mười hai thủy thủ Trung Quốc phục vụ trên tàu bị bắt giữ. Người Trung Quốc, do không biết ý nghĩa tượng trưng của lá cờ đối với người phương Tây, đã xúc phạm người Anh khi vứt lá cờ Anh xuống biển. (Cho đến những năm 1900 Trung Quốc vẫn chưa có quốc kỳ.)

Công sứ Anh James Bruce kiến nghị tuần phủ Quảng Đông, ông Diệp, đưa ra lời xin lỗi công khai và phóng thích mười hai thủy thủ đang bị giam cầm. Tuần phủ Diệp phóng thích các tù nhân nhưng lờ đi lời yêu cầu xin lỗi của đặc sứ. Kết quả là tàu chiến Anh tấn công Quảng Đông. Để trả miếng, người dân Quảng Đông đốt tòa nhà thương mại Anh, hô to “Giết hết bọn rợ. Không để tên nào sống sót.”

Năm tiếp theo, năm 1857, Anh và Pháp phối hợp lực lượng với nhau. Họ ra tối hậu thư, yêu cầu tuần phủ Diệp đến để thảo luận vào một thời điểm nhất định trong vòng mười ngày. Tuần phủ Diệp xử lý tối hậu thư này theo kiểu điển hình của quan lại Trung Quốc: ông chẳng đếm xỉa gì đến. Khi thời hạn cuối cùng đã trôi qua mà không có sự phản hồi nào, liên quân Anh Pháp tấn công Quảng Đông, bắt giữ tuần phủ Diệp. Quan tuần phủ bị bỏ tù ở Ấn Độ, và chết tại đó vào năm sau.

Năm 1858, liên quân Anh - Pháp giương buồm lên phía Bắc chiếm Thiên Tân. Vị hoàng đế hai mươi tuổi không muốn ký hiệp ước mà những kẻ xâm lược đưa ra. Các cận thần tâu rằng bản hiệp ước chỉ là một mảnh giấy và vì thế, không cần phải tuân thủ. Nhưng nếu ký thì sẽ tổng khứ được liên quân Anh Pháp. “Một khi hiệp ước đã được ký, bọn chúng sẽ rời Thiên Tân,” họ nói “Và sau khi chúng đi rồi, chúng ta chỉ việc không thực hiện thỏa thuận. Sau đó, chúng ta sẽ nói với bọn ngoại quốc rằng những kẻ không tuân theo hiệp ước sẽ bị trừng trị nghiêm khắc.” Chính với ý định này mà hoàng đế ký Hiệp ước Thiên Tân.

Nhằm uy hiếp để người Trung Quốc phải theo đúng các điều khoản của hiệp ước, năm 1859, tàu chiến của Anh và Pháp xuất hiện bên ngoài

Đại Cồ, hải cảng của Thiên Tân. Phái viên của hoàng đế cảnh báo viên trung tá người phương Tây không nên cố tiến vào hải cảng được phòng vệ kỹ, mà hãy đổ bộ cách mười dặm về phía Bắc ở Beitau. Người phương Tây chẳng mấy bận tâm đến hệ thống phòng thủ của Trung Quốc và vì vậy chẳng đếm xỉa tới lời cảnh báo. Dù về nguyên tắc thì Mỹ đứng trung lập trong cuộc xung đột này, trong cuộc tấn công sau đó ở Đại cồ, Anh và Pháp được tàu chiến Mỹ trợ giúp. Bất chấp sự trợ giúp của người Mỹ, Trung Quốc đánh đắm bốn tàu và gây thiệt hại nặng cho sáu chiếc khác, đẩy lùi thành công những kẻ tấn công. Vị hoàng đế phấn chấn kỷ niệm chiến thắng này như một bước ngoặt trong cuộc xung đột giữa Trung Quốc với phương Tây.

■ Vụ đốt lâu đài mùa hạ

Nhưng năm 1860, tàu chiến phương Tây quay lại Đại cồ và chiếm được hải cảng lẫn thành phố Thiên Tân. Bất chấp những nỗ lực to lớn nhất của lực lượng quân sự của hoàng đế, kỹ thuật quân sự vượt trội của phương Tây một lần nữa đặt ông ta vào vị thế phải ký các điều khoản hòa bình mà người ta ra lệnh cho mình. Tuy nhiên, lần này, công sứ Anh, James Bruce nhất quyết đích thân trình bản hiệp ước lên hoàng đế. Trong ba nghìn năm, chưa từng có ai không quỳ gối và cúi chào trước sự hiện diện của hoàng đế. Giờ đây kẻ mọi rợ ngoại bang này đòi đứng đối mặt với hoàng đế.

Các cuộc hòa đàm bắt đầu từ tháng Chín năm 1860. Bất chấp một trong những điều luật thiêng liêng nhất của chính họ về ngoại giao, phương Tây đã tấn công các nhà điều đình Trung Quốc, dù chính hoàng huynh của hoàng đế, Cung thân vương, đích thân dẫn đầu phái đoàn Trung Quốc. Lời bào chữa mà họ đưa ra là chính người Trung Quốc đã âm mưu phản bội.

Cung thân vương tin rằng Harry Parkes, một người ngoại quốc biết tiếng Hoa, là gốc rễ của mọi mưu đồ này và nếu loại được Parkes thì lực

lượng quân sự của phương Tây sẽ không quá đáng sợ như vậy. Người Trung Quốc bắt giữ Parkes và ba mươi tám người nữa, hai mươi hai người Anh và mười ba người Pháp. Hoàng đế hạ lệnh xử tử họ, nhưng trước khi vụ hành hình diễn ra, một quan chức Trung Quốc đã giúp Parkes và một số người khác trốn thoát. Những người Pháp bị hành quyết.

Khi biết về vụ bắt giữ Parkes, quân đội phương Tây tấn công Bắc Kinh, hoàng đế buộc phải chạy trốn. Người Trung Quốc đã dâng Bắc Kinh cho liên quân Anh - Pháp. Bắc Kinh đã từng thất thủ trước kia, nhưng đây là lần đầu tiên thành rơi vào tay người châu Âu. Những kẻ chiếm Bắc Kinh trước đó là người Mông cổ và Mãn Thanh, cũng là mọi rợ, nhưng ít ra cũng là rợ Trung Quốc, không phải là “bọn quỷ ngoại bang”.

Người Anh và người Pháp trả thù cho những người đã chết trong ngục bằng cách cướp bóc và hãm hiếp khắp Bắc Kinh. Đỉnh điểm cuộc trả thù là vụ cướp phá và rồi thiêu rụi Di Hòa Viên, cung điện mùa hạ của hoàng đế.

Việc xây dựng Di Hòa Viên đã tốn hơn ba thế kỷ. Ba ngày đêm người Trung Quốc buồn rầu đứng nhìn cung điện mùa hè tuyệt đẹp bốc cháy. Họ hồi tưởng lại những hy sinh to lớn mà nhân dân Trung Hoa đã phải chịu trong suốt quá trình xây dựng nó. Vừa tức giận vừa cay đắng, Cung thân vương ký Điều ước Bắc Kinh.

Những năm sau đó, Trung Quốc bị xâm xé bởi các thế lực ngoại quốc. Các thế lực lớn nhỏ trên thế giới đều giành một miếng cho mình. Có khoảng tám đến mười khu tô giới trong cùng một thành phố.

■ Người Nga ở Trung Quốc

Trong các cuộc đối đầu đầu tiên với phương Tây, người Trung Quốc gặp khó khăn trong việc thấu hiểu đối thủ của mình. Tuần phủ Diệp đã đánh giá sai phản ứng của phương Tây với quyết định bỏ qua tối hậu thư

mà họ đưa ra cho ông. Hoàng đế và các cận thần đã đánh giá sai hậu quả của việc ký kết rồi phớt lờ các điều khoản của Hiệp ước Thiên Tân. Các vụ đụng độ đầu tiên đã phát sinh từ một hiểu lầm đơn giản về ý nghĩa tượng trưng của lá cờ. Người Trung Quốc đã ném cờ Anh xuống biển rồi từ chối xin lỗi.

Nhìn thấy những khó khăn này, người Nga đã tự tiến cử mình trước triều đình Trung Quốc như những nhà trung gian giúp thuyết phục Anh và Pháp rút quân khỏi Bắc Kinh. Nhưng người Trung Quốc không tin người Nga cũng như không tin người Anh và người Pháp nên đã khước từ đề nghị của họ.

Pháp và Anh chưa bao giờ có ý định chiếm Bắc Kinh lâu dài và đã chuẩn bị rời đi ngay cả trước khi người Nga đưa ra lời đề nghị của mình. Do một trùng hợp ngẫu nhiên, ít lâu sau khi Trung Quốc đã bác bỏ đề nghị của Nga, Anh và Pháp gặp một số khó khăn về hậu cần nên phải hoãn rút quân. Dù hai sự kiện này không liên quan với nhau, người Trung Quốc cảm thấy rằng người Nga, để trả đũa sự lạnh lùng mà họ nhận được, bằng cách nào đó họ đã làm cho người Anh và người Pháp thay đổi quyết định về việc rời đi. Đôi khi người Trung Quốc quá thông minh đến nỗi tự họ lừa mình.

Tin rằng người Nga thật sự có ảnh hưởng đối với Anh và Pháp như lời họ nói, để đổi lấy tình hữu nghị với Nga, người Trung Quốc đã nhượng cho Nga 270.000 dặm vuông lãnh thổ ở đông bắc Trung Quốc bao gồm hải cảng Vladivostok, mà ngày nay vẫn là lối duy nhất ra Thái Bình Dương của Nga.

Đến nửa sau thế kỷ thứ mười tám, cả Nga và Trung Quốc đều gặp khó khăn trong việc kiểm soát các cộng đồng thiểu số theo đạo Hồi ở dọc theo biên giới chung giữa Tân Cương và Siberia. Người Nga dùng những cuộc nổi loạn liên miên này để làm cớ xâm phạm lãnh thổ Trung Quốc khi đưa quân đội tiến sâu vào Trung Quốc để dẹp loạn. Bởi chính quyền Bắc Kinh đã bị đẩy xa khỏi Tân Cương, người Nga hy vọng rằng người

Trung Quốc sẽ ngầm thừa nhận sự kiểm soát của người Nga ở khu vực này. Thay vì vậy, người Trung Quốc gửi quân đến Tân Cương để khẳng định chủ quyền của họ với vùng đất này. Người Nga đồng ý rút quân, nhưng để đền bù lại nỗ lực bảo vệ tài sản của Trung Quốc, họ đòi và đã nhận được 240.000 dặm vuông lãnh thổ tây bắc Trung Quốc, kể cả ba cái hồ lớn tổng cộng 17.500 dặm vuông.

Tổng cộng, người Nga đã giành được 625.000 dặm vuông lãnh thổ của Trung Quốc, một diện tích gấp ba diện tích của nước Pháp và gấp năm lần diện tích nước Nhật. Tất cả những thứ này có được mà không tốn một viên đạn.

Chiến tranh Nga-Nhật năm 1904 diễn ra không phải ở Nga chẳng phải ở Nhật mà là trên đất Trung Quốc. Người dân Trung Quốc là nạn nhân của cuộc chiến này và chỉ có tài sản của người Trung Quốc bị hủy hoại. Trong những năm sau đó, Trung Quốc mất ảnh hưởng ở Việt Nam vào tay Pháp và Triều Tiên vào tay Nhật. Trong thế kỷ đầu tiên sau khi mở cửa với thế giới bên ngoài, Trung Quốc bị mất 3 triệu dặm vuông lãnh thổ.

■ NGƯỜI TRUNG QUỐC NỔI DẬY

Từ đầu cuộc chiến tranh Nha phiến đến cuối chiến tranh thế giới lần thứ hai, Trung Quốc là một thần dân của các cường quốc ngoại quốc hơn là một quốc gia có chủ quyền. Nhiều lần trong giai đoạn này, người Trung Quốc nỗ lực tự giải thoát khỏi sự thống trị này.

Cuộc nổi dậy của Nghĩa Hòa Đoàn năm 1900 diễn ra nhằm chống lại sự tàn phá của các quốc gia ngoại quốc. Trong điện ảnh và văn chương đại chúng nó được miêu tả như một cuộc phản loạn khát máu của bọn Trung Quốc vô học. Ở Trung Quốc, nó được xem như một nỗ lực yêu nước nhằm cởi bỏ ách thống trị của ngoại quốc.

Ngày 30 tháng Năm năm 1925, vụ sát hại một lao động Trung Quốc ở Thượng Hải do một thương nhân Nhật gây ra một lần nữa kích động

lòng oán giận bấy lâu âm ỉ của người Trung Quốc. Ba nghìn học sinh và thợ thuyền biểu tình trên đường phố. Một cảnh sát tuần tra Anh bắn vào đám biểu tình, làm chết và bị thương hơn ba mươi người. Năm mươi người khác bị bắt giữ. Người Anh sau đó lại bắn vào nhóm biểu tình thứ hai, giết chết bốn người và làm bị thương mười người. Ngày-3 tháng Sáu, ba mươi nghìn học sinh bãi khóa ở Bắc Kinh để phản đối các vụ sát hại ở Thượng Hải. Ngày 10 tháng Sáu, một cuộc tổng bãi công diễn ra ở Thượng Hải. Các cuộc biểu tình lan tới Quảng Đông, nơi mà vào 23 tháng Sáu liên quân Anh- Pháp bắn và giết chết hơn sáu mươi người. Ngày 25 tháng Sáu, người Trung Quốc bày tỏ sự phẫn nộ của mình trước sự tàn nhẫn của người ngoại quốc đối với việc lấy đi mạng sống của người Trung Quốc. Họ tổ chức bãi công trên toàn quốc khiến nhiều doanh nghiệp, nhà xưởng và trường học Trung Quốc phải đóng cửa.

■ SỰ NGỜ VỰC CỦA NGƯỜI TRUNG QUỐC VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI

Trung Quốc đã bị nước ngoài bắt nạt hết lần này đến lần khác trong lịch sử cận đại. Có lẽ điều đó có thể giải thích phần nào thái độ của người Trung Quốc trong các cuộc đàm phán chính trị và kinh tế hôm nay với phương Tây. Cho đến ngày nay một phần sự cay đắng từ các cuộc đối đầu trước kia của Trung Quốc với người nước ngoài vẫn còn đọng lại. Người Trung Quốc có sự cảm nhận sâu sắc về lịch sử. Thậm chí đến tận lúc chiến tranh thế giới lần thứ hai nổ ra, những tấm biển trên các tòa nhà ở khu tô giới Anh ở Thượng Hải còn viết “Cấm người Trung Quốc và chó”. Nhiều thập kỷ sau, những sự sỉ nhục kiểu này vẫn còn nóng hổi trong tâm trí người Trung Quốc.

Từ rất lâu trước lúc Marco Polo đến Trung Quốc vào đời Minh, Trung Quốc đã đón tiếp khách ngoại quốc với sự nhã nhặn. Nhưng những sự kiện trong thế kỷ vừa qua này đã tạo nên một sự nghi ngại hoàn toàn có thể lý giải được đối với người ngoại quốc.

■ QUAN ĐIỂM CỦA NGƯỜI TRUNG QUỐC VỀ NGƯỜI MỸ

Trong các cuộc phỏng vấn mà tôi đã thực hiện với gần hai trăm dân nhập cư đến từ Nhật, Triều Tiên, Hong Kong và Đài Loan ở Mỹ, phần lớn cho biết thích làm ăn với người Mỹ hơn là buôn bán giao dịch với người châu Á. Họ cảm thấy làm ăn với doanh nhân Mỹ ít phức tạp hơn nhiều. Các cuộc đàm phán thương mại của người châu Á có thể cực kỳ mệt mỏi và phiền hà cả với chính người châu Á.

Người châu Á tin rằng người Mỹ cởi mở, hào hiệp, thân thiện và đáng tin. Người Mỹ nổi tiếng hào phóng chi tiền cho người nghèo và ủng hộ những dự án làm giảm nỗi đau khổ của nhân loại. Họ thường tiến hành các cuộc giao dịch với độ trung thực tương đối cao, và người Mỹ vẫn còn là một dân tộc yêu lý tưởng, bất chấp những thất vọng nhất định trong những năm gần đây. Người châu Á ngưỡng mộ những phẩm chất này. Tuy nhiên, những phẩm chất mà người Trung Quốc quý chuộng cũng là những phẩm chất mà họ có thể lợi dụng trong các cuộc thương lượng về kinh tế hay chính trị. Sự cởi mở và cả tin có thể khiến người Mỹ trở nên dễ bị tấn công khi đàm phán với người Trung Quốc. Người châu Á lợi dụng các điểm yếu này của người Mỹ tương đối dễ dàng.

Người châu Á cũng thấy rằng người Mỹ đôi khi quá thiên cận. Họ viện lẽ rằng người Mỹ thường chỉ nhìn thấy bề ngoài của vấn đề trong khi người châu Á thường tìm kiếm các nguyên nhân ẩn bên dưới. Sự thiên cận này, họ khẳng định, khiến cho việc làm ăn với người Mỹ vừa dễ vừa khó.

Bản tính cả tin của người Mỹ đôi khi có thể chống lại họ. Nhưng sự ngây thơ của người Mỹ có khi là kết quả của sự ngạo mạn. Người Mỹ có thể thiếu sự quan tâm hoặc sự tận tâm cần có để thu thập đủ thông tin về đối tác châu Á để hiểu được hành động và thái độ của họ. Người Mỹ thường quan tâm đến việc nghiên cứu chiến lược kinh doanh hơn là nghiên cứu văn hóa hay lịch sử.

Người Mỹ có thể thiên cận. Nhiều công ty Mỹ khét tiếng nóng vội. Họ tạo ra áp lực rất lớn lên các đại diện của mình để có được các kết quả

sẽ xuất hiện trong bản báo cáo quý sau.

Người châu Á cảm thấy rằng những tính cách tiêu cực này khiến người Mỹ khó hiểu được người châu Á và cản trở tiến trình đi đến các mối quan hệ chính trị và thương mại tốt đẹp hơn.

Người Trung Quốc miêu tả người Mỹ với từ *tean-zen* (thiên chân), nghĩa là “như trẻ con”. Họ cảm thấy lịch sử của nước Mỹ đơn giản, không có gì rắc rối, ngăn và khá dễ chịu. Đó là một quá trình lịch sử phát triển tương đối thanh bình. Người Mỹ chưa từng trải qua gian khổ như người Trung Quốc. Người Trung Quốc mang gánh nặng của năm nghìn năm chiến tranh, đau khổ, và các cuộc đấu tranh không ngơi nghỉ để sống còn. Sinh mạng con người bị xem rẻ trong lịch sử Trung Quốc, với hậu quả là đánh mất sự ngây thơ. Chẳng có gì lạ khi mà người Trung Quốc có thể cảm thấy họ có quyền lợi dụng khi có cơ hội.

Nhà kinh doanh phương Tây nên sáng suốt nhận ra bóng tối của quá khứ 150 năm bị ngược đãi mà người Trung Quốc đã phải chịu.

Các mối liên hệ văn hóa và lịch sử giữa các dân tộc Châu Á

■ CON CHÁU CỦA VIÊM ĐẾ VÀ HOÀNG ĐẾ

Trước khi có người Nhật, trước khi có người Triều Tiên, thì người Trung Quốc đã có rồi. Lịch sử của người Trung Quốc được ghi từ năm 2697 trCN. Sử viết rằng người Trung Quốc là con cháu của Viêm Đế và Hoàng Đế. Thần thoại Trung Quốc miêu tả Hoàng Đế là thần của các vị thần, người đã từ bỏ tính thần thánh của mình để ở lại trần gian giúp đỡ loài người. Hoàng Đế dạy con người biết viết và cho họ la bàn. Vợ ông, Luy Tổ, dạy họ nghề nuôi tằm và dệt lụa. Viêm Đế là thần mặt trời. Là thần trông coi việc trồng trọt và chữa bệnh, là thần bảo trợ nông nghiệp và y học. Cuộc hôn nhân dị chủng giữa thần dân của Hoàng Đế và Viêm Đế tạo ra người Hán, sống dọc theo bờ sông Dương Tử. Người Hán được xem là tổ tiên của nòi giống Trung Hoa và là những người tạo nên nền văn minh Trung Hoa.

Năm 219 trCN, Tần Thủy Hoàng, vị vua đầu tiên của đời Tần đã cử Tử Thức, một trong những học giả trong triều, đi tìm hòn đảo Bồng Lai huyền thoại nơi thần tiên ngụ. Ông ta muốn Tử Thức đến đó lấy về cho mình một số thảo dược mà người ta cho rằng có thể giúp trường sinh bất tử. Bởi đi đến nơi chốn của thần tiên, Tử Thức được hộ tống bởi hàng ngàn đồng nam trinh nữ. Ngoài biển, đoàn người gặp phải một cơn bão lớn khiến họ lạc lối và đẩy họ giạt vào nơi mà ngày nay là Nhật Bản. Những người trẻ kết hôn với nhau và kết hôn với dân bản địa và từ đó tạo ra chủng tộc Nhật.

Dù chuyện về Tử Thức nhuộm màu huyền thoại, có một sự thật lịch sử trong đó. Đức tin truyền thống cho rằng dòng dõi hoàng tộc Nhật là hậu duệ của Nữ thần Mặt trời; nhiều học giả Nhật lập luận rằng hoàng đế

là con cháu của Từ Thức. Rất nhiều người Nhật tin điều này; tuy nhiên, hoàng tộc thích xem mình là hậu duệ của thần thánh hơn là của người Trung Quốc.

Năm 1121 trCN, đời nhà Chu, hoàng đế Trung Hoa tuyên bố Triều Tiên thuộc lãnh thổ Trung Hoa và bổ nhiệm một vị quan Trung Quốc cai trị. Sau đó, người Trung Quốc bắt đầu đến định cư ở đó và kết hôn với người bản địa. Trong suốt chiều dài lịch sử của mình, Triều Tiên luôn chịu sự ảnh hưởng của Trung Quốc, với mức độ nhiều ít khác nhau. Năm 1895, nó bị mất vào tay người Nhật, những người giành lấy nước này với cái cớ tuyên bố Triều Tiên là một quốc gia độc lập. Ngay sau khi nó tách khỏi Trung Quốc, người Nhật chiếm Triều Tiên làm thuộc địa.

Người Trung Quốc, Nhật Bản và Triều Tiên liên hệ rất mật thiết. Họ có cùng những giá trị giống nhau do tác động của nền văn hóa và triết học giống nhau. Tuy thế, dù các đặc thù quốc gia của người Trung Quốc, Nhật Bản và Triều Tiên giống nhau về nhiều mặt, vẫn có những khác biệt quan trọng.

Địa lý có vai trò rất quan trọng trong việc định hình một số khác biệt giữa người Trung Quốc và người Nhật. Nhật là một nước rất nhỏ, bao quanh bởi biển. Trung Quốc là một lục địa mênh mông. Trung Quốc đơn giản đã vô hiệu hóa rất nhiều những mối nguy hiểm từ bên ngoài vốn đe dọa nước này hàng thiên niên kỷ. Hết lớp này đến lớp khác, những kẻ xâm lược tiến vào Trung Quốc rồi biến mất vào kết cấu văn hóa của Trung Quốc.

So với Trung Quốc, người Nhật luôn xem sự sống còn của họ là mong manh hơn nhiều, và vì thế, họ đã phát triển một cá tính cục bộ vô song. Họ gọi nó là *shi ma gu ni kon jo*, mà dịch theo nghĩa đen là “bản tính bắt nguồn từ đảo quốc”. Giống như thủy thủ đoàn trên một chiếc tàu bị gió bão vùi dập, người Nhật bị ràng buộc bởi một ý thức sâu sắc về sứ mệnh chung. Họ vô cùng chú trọng những khái niệm về bốn phận, lòng trung thành, và sự hợp tác và rất ít để tâm đến tính cá nhân.

Nhật không có được nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào như Trung Quốc. Sự tồn vong của nền kinh tế luôn đòi hỏi một nỗ lực dữ dội và quyết liệt. Hậu quả là, họ dần có tính hung hăng, quyết liệt. So với họ, người Trung Quốc thoải mái hơn nhiều.

Người Trung Quốc và người Nhật có những cách hiểu khác nhau về lòng can đảm. Theo một câu châm ngôn của Trung Quốc thì “Hảo hán không chiến đấu uống công”. Ở một đất nước rộng lớn như Trung Quốc, luôn có một nơi nào đó để chạy trốn. Người Trung Quốc xem việc đạt được các mục tiêu lâu dài quan trọng hơn nhiều so với việc thể hiện lòng can đảm. Họ chẳng bao giờ xấu hổ khi rút lui trước một lực lượng hùng mạnh hơn để tập hợp lại lực lượng và tấn công vào một thời điểm khác thuận lợi hơn. Nhưng ở Nhật thì một đội quân rất thường có biển ở ngay sau lưng. Họ phải chiến thắng hoặc là bị tiêu diệt. Người Nhật đã hình thành một nhận thức về danh dự chiến binh khiến cho họ khó có thể rút lui hay đầu hàng để chiến đấu vào một ngày khác. Họ sẵn lòng chết khi chiến đấu và vô cùng gan dạ trên chiến trường.

Triều Tiên, dù không là một hòn đảo, cũng là một bán đảo ở ven rìa Trung Hoa rộng lớn. Đất này đã và đang là nơi sinh sống của một dân tộc ngoan cường và tháo vát, những người đã tìm cách vượt qua rất nhiều khó khăn -và bôn xâm lược để duy trì được sự thuần chủng đáng ngạc nhiên. Triều Tiên phát triển theo con đường riêng của mình và ở đâu đó giữa Trung Quốc và Nhật Bản về mặt văn hóa.

■ NHỮNG DÒNG TRIẾT HỌC VÀ TÔN GIÁO CHÍNH CỦA CHÂU Á

Nhằm hiểu sâu hơn về người châu Á, những người mà bạn phải gặp gỡ trong thế giới kinh doanh, bạn nên có một chút nỗ lực nhằm hiểu được các nguyên tắc sống của họ, như tôi có nói qua ở trên. Văn hóa châu Á không có một sự phân chia rạch ròi giữa tôn giáo và triết học. Đức tin và triết lý được áp dụng hàng ngày như một cách sống. Ở châu

Á, lời dạy của các bậc hiền nhân thường không được xem là những lời của Thượng đế được tiết lộ, mà là những chỉ dẫn về cách sống thuận theo lẽ trời.

Tôn giáo Trung Quốc không có các kinh sách giống như phương Tây, nhưng có những huyền thoại cũng như các tác phẩm về đạo đức và luân thường đạo lý. Bộ sách thần thoại cổ nhất và hoàn chỉnh nhất của Trung Quốc là bộ *Mountain Sea Scripture (Sơn Hải kinh)*. Nó là một tập hợp các tác phẩm từ đời nhà Hạ (2205 - 1766 trCN) và đời nhà Chu (1122 đến 770 trCN), thời Xuân thu (770 - 476 trCN), thời Chiến quốc (476 - 221 trCN) và đầu đời nhà Hán (206 trCN). Bộ *Sơn Hải kinh* có một vài chuyện kể về sự sáng thế. Một chuyện kể khác về sự sáng thế được tìm thấy trong một tuyển tập gọi là *Hoài Nam Tử*.

Cả *Sơn Hải kinh* và *Hoài Nam Tử* đều thuật lại quá trình sáng thế là sự kết hợp giữa sức mạnh Âm và Dương mà thành; tính nam và tính nữ của năng lượng. Khái niệm Âm Dương chi phối mọi khía cạnh trong cuộc sống và tư tưởng của người châu Á. Người Triều Tiên chọn biểu tượng Âm Dương làm hình vẽ chủ đạo trên lá cờ của họ, vòng tròn được chia đều thành hai phần của ánh sáng và bóng tối. Trong triết học Trung Quốc, mọi thứ đều có mặt tích cực và tiêu cực: một trắng một đen, một tốt một xấu, một sáng một tối, một nam một nữ. Âm và Dương được xem là giúp cho vũ trụ cân bằng.

■ ĐẠO LÃO

Đạo có thể gọi được, không phải là Đạo “thường”.

Danh có thể gọi được, không phải là Danh “thường”.

Không tên, là gốc của Trời - Đất.

Có tên, là mẹ của Vạn vật.

Ngẫm về “vô” để thấy chỗ huyền diệu của Đạo.

Ngẫm về “hữu” để thấy sự tỏ lộ của Đạo.

Hai điều đó, cùng một gốc mà tên khác nhau.

Trong mọi điều sâu sắc, đây là hai điều sâu sắc nhất;

Cửa vào ra của mọi huyền diệu trong Trời đất.

“Thượng thiện” giống như nước,
Nước làm lợi cho vạn vật mà không tranh.
Nước chảy ở nơi thấp nơi người người đều ghét.
Nên bản chất giống Đạo.
Đạo ở khắp nơi.
Trong tâm, lặng như nước.
Xử thế, nhân từ.
Nói lời, thành thực.
Cai trị, công bình.
Làm việc, thành thạo.
Hành động, hợp thời.
Người như thế không tranh,
lòng luôn thanh thản.

Vinh Nhục đều đáng lo.
Có thân nên mới khổ.
Tại sao Vinh Nhục đều đáng lo?
Vinh thì vui,
Nhục thì buồn.
Được thì sợ hãi,
Mất cũng sợ hãi.
Tại sao có thân nên mới khổ?
Bởi nguồn cơn nỗi khổ,
là do ta có thân.
Nếu không có thân,
ta sao có khổ?
Vậy, kẻ nào biết quý thân vì thiên hạ,
có thể gửi gắm thiên hạ cho họ được.
Kẻ nào biết quý thiên hạ như quý thân,
có thể giao phó thiên hạ cho họ được.

Triết lý về Đạo có trước đạo Lão. Lão Tử và Trang Tử (khoảng 300 trCN) không nói về tôn giáo. Họ chỉ dạy về Chân lý tồn tại trong vũ trụ như cách họ cảm nhận về điều đó. Chính những môn đồ sau này mới là người lập nên đạo Lão như một học thuyết tôn giáo và tuyên bố rằng Lão tử là biểu tượng tinh thần của họ. Những lời dạy của Lão Tử sau này được đan kết với những điều mê tín dị đoan và phép thuật.

■ Chủ trương vô vi

Lão Tử xem cả vũ trụ là một thể hiện hoàn hảo của Đạo (hay Chúa, hay Đấng sáng tạo, hay bất cứ Đấng nào khác). Cốt lõi lời dạy của ngài được tóm tắt trong hai từ tiếng Hoa, *wu wei* (vô vi), có nghĩa là không làm.

Nguyên lý vô vi không có nghĩa là ngồi ì một chỗ không làm gì. Đúng hơn, nó thể hiện một sự hiểu biết rằng mọi hành động là món quà của Đạo. Tim đập, phổi thở là nhờ ơn huệ của Đạo. Con người thực hiện các hoạt động thường ngày của họ nhờ ơn huệ và sự hòa hợp của Đạo. Vô vi khiến họ hành động hết sức theo khả năng của mình và giao phó kết quả, thành quả cho Đạo. Bằng cách dứt bỏ sự gắn bó với kết quả của hành động của mình, họ nhận ra rằng mọi thứ được thực hiện là nhờ ơn huệ của Đạo.

Kết quả của một hành động là phần thưởng mà tất cả chúng ta kiếm tìm trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Nó đến với những người khác nhau bằng những hình thái khác nhau. Một ngôi sao điện ảnh tìm kiếm phần thưởng cho những nỗ lực của cô trong một bộ phim thành công. Một nhà văn tìm kiếm quả ngọt của công việc viết lách trong một best-seller. Các chính trị gia đo lường thành quả hành động của họ trong kết quả bầu cử. Nguyên lý của đạo Lão không phải là chúng ta không nên tìm kiếm hay chờ đợi hành động của chúng ta đơm hoa kết trái; đúng hơn là chúng ta thoát tiên nên hành động thuận theo tự nhiên, nỗ lực hết

sức mình, rồi sau đó giao phó kết quả cho Đạo. Vô vi là nguyên lý buông bỏ thành quả của hành động.

Thật không may, những người không đủ hoàn thiện về tinh thần để hiểu được những chân lý ẩn giấu trong các tác phẩm của Lão tử đã giải thích chúng cho công chúng một cách sai lệch. Sự hòa hợp của hành động mà khái niệm “không làm” đã bị hiểu theo nghĩa đen là một lời kêu gọi không hành động.

Nhiều người Trung Quốc tin rằng cách xoay sở đúng là không làm gì cả. Người Trung Quốc đã áp dụng cách “không hành động” trong hơn hai nghìn năm và thật sự tin rằng càng làm nhiều thì bạn càng chuốc thêm nhiều rắc rối. Sự sửa đổi làm sai lệch khái niệm “vô vi” này đã góp phần vào sự suy tàn của xã hội Trung Quốc và sự trì trệ của nền công nghệ Trung Quốc.

■ PHẬT GIÁO THIÊN TÔNG

Năm 645 sau Công Nguyên, một nhà sư Trung Quốc trở về nước sau chuyến hành hương dài đến Ấn Độ. Ông ta đã mang theo những hạt mầm của Đạo Phật của Trung Quốc. Bởi đạo Lão và đạo Phật là hai cách để hiểu cùng một chân lý, Phật giáo dễ dàng đan vào Lão giáo của Trung Quốc với rất ít sửa đổi. Người Trung Quốc chưa bao giờ chấp nhận cách tu tập đi lang thang không nhà như một bằng chứng của sự buông bỏ, bởi các giá trị của Trung Quốc gắn chặt với gia đình và đất đai, nhưng các yếu tố cốt lõi trong triết học Phật giáo, hoà cùng triết lý của đạo Lão, đã nở rộ ở Trung Quốc. Người Trung Quốc gọi tông phái Phật giáo này là *Zhan*. Trong kỷ nguyên này, vốn là thời đại hoàng kim của Trung Quốc, các học giả và thầy tu Nhật thường sang Trung Hoa để nghiên cứu văn hoá, nghệ thuật, lịch sử và triết học. Họ được tiếp cận với tôn giáo mới lập của Trung Hoa và mang về Nhật, nơi nó phát triển thành Phật giáo Thiên tông.

Cốt lõi của thiền là mỗi cá nhân đều chứa đựng những hạt mầm thánh thiện và khả năng nhận biết bản chất thánh thiện của mình. Mục tiêu của việc hành Thiền không phải là để đạt đến trạng thái giác ngộ mà là nhận ra bản chất thánh thiện của mỗi người. Thiền dạy rằng người ta có thể lang thang từ kiếp này sang kiếp khác mà không biết được bản chất thật sự của mình, chịu đựng những đau khổ và lạc thú phù du của cuộc sống. Cuộc đời giống như một giấc mộng đối với người không nhận biết được bản chất thánh thiện của mình, và kẻ mơ mộng thường phải đau khổ bởi những huyễn tưởng của mình. Nhờ thiền định, lòng sùng đạo, sống có nguyên tắc, khoan dung và phục vụ vô vụ lợi cho đồng bào của mình, tín đồ có thể xóa đi những ảo ảnh rằng mình chỉ là một kẻ trần tục và có thể ngộ ra rằng “Phật ở trong người”.

Nhưng thay vì đưa điều tâm thường lên thành thiêng liêng, việc hành Thiền lại thường được giảm xuống thành những việc tầm thường. Zen (Thiền) trở thành nghệ thuật thực hiện công việc: Zen của việc cắm hoa, Zen của kiếm thuật, Zen của việc làm vườn. Hiển nhiên là khi hòa hợp với thần thánh, người ta sẽ tự nhiên tinh thông mọi nguyên tắc, nhưng thường thì kết quả bị nhầm lẫn với nguyên nhân.

■ LỜI DẠY CỦA KHỔNG TỬ

Người trí và hiểu rõ Đạo thì lòng không nghi hoặc. Người đức hạnh và nhân từ không có ý nghĩ tư lợi nào; nên tự soi mình không chút mặc cảm tội lỗi. Người dũng hòa với chân lý và đạo đức; thế nên lòng không sợ hãi.

Người quân tử hợp Đạo, nên trong mỗi lời nói đều chứa cốt lõi của đạo lý. Người ăn nói khéo léo, lời lẽ hoa mỹ, không hẳn đã là người quân tử. Người nhân, tâm tràn đầy chân lý vĩnh cửu mà không tư lợi, khi thấy việc nghĩa đáng làm thì làm ngay không tính toán. Lòng can đảm tự nhiên ở trong người ấy. Nhưng kẻ dũng sẽ chiến đấu bởi tính khí nóng nảy hay cơn giận hay vì sự kiêu hãnh của người ấy, không hẳn đã là người nhân.

Nghèo hèn, không đủ ăn đủ mặc mà không oán trời giận người, đó là điều khó nhất. Giàu và đầy ắp của cải nhưng vẫn có thể hài lòng mà không kiêu ngạo, thì dễ làm hơn.

Khi xét mình trong từng giây phút, từng lời nói, từng hành động, người sẽ phạm rất ít sai lầm.

Người quân tử thận trọng và nhút nhát trong từng lời nói; nhưng hành động thì nhanh nhạy và siêng năng.

Người quân tử không bao giờ cô độc; đạo đức của người ấy sẽ luôn là bạn đồng hành.

— Trích *Những lời dạy của Khổng tử*

Khổng Tử sinh năm 551 trCN, thời Xuân Thu, khi Trung Hoa bị chia thành nhiều chiến quốc. Trong giai đoạn hỗn loạn này, Khổng Tử đã định ra các nguyên tắc mà sau này trở thành nền tảng của trật tự xã hội. Ông dạy rằng bốn phận của người đứng đầu là cai trị bằng nhân nghĩa, còn bốn phận của người dân là tuân thủ và tôn trọng lãnh đạo của mình. Thời đó, chẳng ai nghe ông. Nhiều thế hệ sau, các nhà cầm quyền mới khám phá ra

lợi ích của việc phổ biến những lời dạy của Khổng Tử nhằm tăng thêm sự

phục tùng và tôn trọng đối với quyền hành của họ.

Ý định của Khổng tử là thiết lập lại luật lệ và trật tự trong một quốc gia bị chia cắt và hỗn loạn bằng cách qui định luật lệ cho mỗi quan hệ giữa nhà cầm quyền và người bị trị và vạch ra các bốn phận tương ứng của họ trong mỗi quan hệ đó. Nhưng nhà cầm quyền thường ít chú ý đến lời dạy của Khổng tử rằng họ phải cai trị bằng nhân nghĩa. Việc bóp méo những lời dạy của Khổng tử đã gây ra hai nghìn năm trì trệ về chính trị và xã hội, hậu quả của việc này vẫn còn có thể cảm nhận được khắp châu Á ngày nay.

Mục tiêu của những lời dạy của Khổng tử là cách hành xử đúng đắn của mỗi cá nhân, hay *Dharma*. Lời dạy của ông đề cập đến việc phụng sự xã hội, việc thực hiện những bốn phận gia đình cũng như những bốn phận thường ngày mà địa vị của mỗi người đòi hỏi. Ông đặt những quan điểm về phục vụ và bốn phận trong bối cảnh thông hiểu và trở nên hoà hợp với Đạo và Thượng đế. Ông dạy rằng chỉ khi học được cách tu dưỡng đạo đức người ta mới có thể lo đến gia đình, tổ quốc và thế giới (tu thân, tề gia, trị quốc, bình thiên hạ). Ông dạy rằng điều gì mình không muốn người khác làm với mình thì đừng làm với người - một lời dạy mà sau đó vang vọng trong Nguyên tắc vàng của đạo Thiên chúa.

■ Trung Dung

Cốt lõi của lời dạy của Khổng tử được gìn giữ trong một quyển sách gọi là Trung Dung.

Từ một phân chia thành vạn vật. Khi kết thúc sẽ lại thành Chân lý duy nhất. Cho nên đạo của người quân tử, nếu nói chỗ lớn, thì trong thiên hạ chẳng có gì có thể bao chứa được nó; nếu nói chỗ nhỏ, thì trong thiên hạ chẳng có gì có thể tách chia được nó. Bản chất của Đạo là vô hạn. Đây chính là Đạo lớn. Tu dưỡng bản thân thì đạo đức được xác lập. Gắng sức đạt tới Trung Hòa thì trời đất có được vị trí thỏa đáng, muôn vật được phát dục sinh trưởng.

Trung Dung

Vạn vật trong trời đất không có gì khác hơn nhận thức. Nếu không hiểu về nhận thức này, người chỉ có được kiến thức hạn hẹp. Nếu hiểu được nguyên lý của nhận thức này trong vạn vật, mọi kiến thức đều có thể hoán đổi. Đây là cốt lõi của sự hiểu biết.

Chu Tử, nhà Tân Khổng học đời Nam Tống

Những lời dạy của Khổng tử đề cập rất nhiều đến những thí dụ thế tục. Các môn đồ của ngài sợ rằng chân lý cao xa hơn của những lời dạy của thầy có thể mất đi trong những thế hệ sau. Quyển *Trung Dung* được viết ra để người ta có thể hiểu được các nguyên tắc cốt lõi đằng sau những thí dụ thực tiễn của Khổng Tử.

Trung Dung, được gọi là con đường ở giữa, đã bị hiểu nhầm một cách phổ biến như là một biện pháp không quyết liệt, không nhiệt tình. Kết quả là, nó thường được dùng để bào chữa cho thái độ dao động, do dự và chông đờ cho quan điểm phổ biến ở người Trung Quốc cho rằng không đảo lộn tình thế là biện pháp an toàn nhất. Người Trung Quốc thường dùng lời dạy của Khổng tử để bào chữa cho sai lầm và thiếu sót của họ.

Khi làm ăn với người Trung Quốc, đừng ngạc nhiên khi gặp phải những người thiếu quyết đoán, không cam kết. Chỉ cần hiểu rằng họ là sản phẩm của hai nghìn năm theo đạo Khổng.

■ SỰ CHỊU ĐỰNG

Trong suốt lịch sử phương Tây, chiến tranh xảy ra do khác biệt về tôn giáo, từ cuộc Thập tự chinh đến cuộc đấu tranh Tin lành - Công giáo ở Ireland ngày nay. Châu Mỹ thoát tiên được định cư bởi những người tìm kiếm nơi chốn để được an ổn thực hành các đức tin tôn giáo của mình.

Không có cuộc chiến nào vì lý do tôn giáo trong lịch sử Trung Quốc, Nhật Bản hay Triều Tiên. Người châu Á tin rằng mọi tạo vật trong vũ trụ được tạo thành bởi Đấng Một, hoặc cứ gọi điều đó bằng bất cứ tên nào bạn thích. Dù là tín đồ của đạo Phật, Thiên phái hay Đạo Lão, họ đều tin rằng sự cứu rỗi linh hồn có thể đạt được bằng cách diệt dục và thiên định dẫn đến sự thanh lọc.

■ ẢNH HƯỞNG CỦA TRIẾT HỌC TRUNG QUỐC LÊN XÃ HỘI TRIỀU TIÊN VÀ NHẬT BẢN

Cả Nhật Bản và Triều Tiên đều chịu ảnh hưởng sâu sắc bởi cách tư duy của người Trung Quốc. Người Nhật học tập điều này rất giỏi và thiết lập một xã hội thứ bậc dựa trên sự phục tùng, kỷ luật, và các mối quan hệ gia đình bền chặt. Một trong những hậu quả của việc này là áp lực xã hội đối với mọi tầng lớp trong xã hội Nhật Bản. Người Triều Tiên cũng tạo dựng một xã hội dựa trên thứ bậc và sự phục tùng, và ngoài những điều này, dựa trên những áp lực chính trị và xã hội. Người Trung Quốc đã chịu đựng sự kềm nén trong hàng nghìn năm.

Trung Quốc, Nhật Bản, và Triều Tiên, mỗi nước đều chỉnh sửa và diễn giải những lời dạy của các triết gia Trung Quốc theo cách của mình. Hai câu chuyện sau, chuyện đầu tiên của Trung Quốc, chuyện thứ hai của Nhật Bản, thể hiện sự giống nhau sâu sắc về các giá trị của hai nước.

Câu chuyện của Trung Quốc nói về vận rủi:

Một người đàn ông tên Sái Ông làm chủ một con ngựa cái đẹp nổi tiếng khắp nơi. Một ngày nọ con ngựa đẹp ấy biến mất. Dân làng tỏ lòng thương hại với Sái Ông vì chuyện xui rủi lớn lao này. Sái Ông nói đơn giản “Chuyện thường thôi mà.” Một vài ngày sau, con ngựa cái đã mất

ấy lại quay về, theo sau là một con ngựa đực hoang rất đẹp. Người làng chúc mừng Sái Ông vì vận may của ông ta. Ông trả lời “Chuyện thường thôi mà.”

Ít lâu sau, khi cưỡi con ngựa đực, đứa con trai duy nhất của Sái ông bị ngã gãy chân. Người làng một lần nữa thể hiện sự thông cảm trước vận rủi của Sái Ông. Sái Ông một lần nữa lại nói “Chuyện thường thôi mà.” ít lâu sau, chiến tranh nổ ra và tất cả mọi trai tráng trong làng trừ đứa con què của Sái Ông, đều bị trưng binh và chết ngoài chiến trường. Người làng kinh ngạc trước vận may của Sái Ông. Con trai ông là thanh niên duy nhất còn sống trong làng. Nhưng Sái Ông vẫn không đổi thái độ; bất chấp mọi hỗn loạn, được và mất, ông vẫn đáp lại với cùng một câu “Chuyện thường thôi mà.”

Câu chuyện của Nhật nói về một thầy tu trẻ tuổi tên là Hakuin:

Hakuin sống một mình trong một ngôi làng nhỏ nơi ông ta thiên định và tuân thủ những nguyên tắc tôn giáo khổ hạnh và nghiêm ngặt. Ông ta không tham gia vào cuộc sống trần tục và được những người xung quanh ca ngợi về đạo đức. Một thiếu nữ xinh đẹp cũng sống trong ngôi làng đó bị phát hiện mang thai. Gia đình cô gái tra hỏi cô cha của đứa trẻ là ai. Cô gái khóc và nói “Thầy tu Hakuin”. Gia đình này đến chỗ Hakuin và nguyên rủa ông về chuyện đê tiện mà ông đã làm. Vị thầy tu trẻ nói “Thật thế à?”. Khi đứa bé được sinh ra, gia đình cô gái giao đứa con trai mới sinh cho Hakuin nuôi dưỡng. Vị thầy tu nhận đứa bé trai và nuôi nó như con mình, trong khi vẫn duy trì lối sống tu hành khổ hạnh của mình. Hakuin không bao giờ đưa ra một lời giải thích nào về điều gì đã xảy ra. Nhiều năm trôi qua trong sự khinh miệt của dân làng đối với vị thầy tu vì thái độ đạo đức giả của ông. Cuối cùng, lương tâm cô gái không thể chịu nổi điều đó. Cô ta nói với gia đình mình rằng cha của đứa bé không phải là vị thầy tu mà là một thanh niên khác trong làng. Gia đình cô và dân làng đến gặp vị thầy tu và xin lỗi vì đã lăng mạ và sỉ nhục ông trong rất nhiều năm. Hakuin trả lời “Thật thế à?”. Và không nói thêm lời nào nữa.

Người Trung Quốc luôn diễn giải và tái diễn giải các triết lý sống cơ bản của họ linh hoạt tùy vào sự thay đổi của thời đại. Người Nhật và Triều Tiên, những người tiếp nhận đức tin của họ từ Trung Quốc, có xu hướng giáo điều và cứng nhắc hơn khi áp dụng những nguyên tắc cổ xưa này. Một trường hợp minh chứng là quan điểm của Khổng giáo về địa vị của phụ nữ trong xã hội và điều đó được hiểu khác nhau như thế nào ở Trung Quốc, Triều Tiên và Nhật Bản ngày nay.

Khổng tử dạy rằng phụ nữ là những kẻ thấp kém hơn nam giới. Nhưng ông đã dạy điều đó hơn hai nghìn năm trước vào một trong những giai đoạn tăm tối nhất trong lịch sử Trung Quốc. Xã hội hỗn loạn và đầy bạo lực. Nhiều điều Khổng tử dạy là bất tử, nhưng nhiều điều khác thì được dành riêng cho các điều kiện xã hội thời đó. Nếu Khổng tử sống ở thời nay, quan điểm của ông về vai trò người phụ nữ trong xã hội sẽ khác hẳn. Trong xã hội Trung Quốc ngày nay, thái độ đối với phụ nữ đã thay đổi sâu sắc so với thái độ của người Triều Tiên và người Nhật. Gần đây tôi đã cố gắng thảo luận về nữ quyền với một người đàn ông Triều Tiên có học và ăn nói lưu loát. Ông ta có lòng tự hào dân tộc sâu sắc rằng phụ nữ Triều Tiên đang ở chỗ “thích hợp” của họ. Ông ta cho rằng điều này là nhờ sự trung thành triệt để với những lời dạy của Khổng tử về vấn đề này.

■ OÁN THÙ XƯA VÀ NAY

Gần đây, trong một cuộc họp tôi tham dự, một phụ nữ Mỹ đến chỗ tôi hỏi rằng chuyện người Triều Tiên không ưa người Nhật có thật hay không. Cô ấy kể đã nghe được điều đó từ một doanh nhân Triều Tiên trong buổi tiệc tối hôm trước. Tôi trả lời rằng các mối quan hệ giữa các cá nhân Triều Tiên và người Nhật có thể tốt hơn các cảm xúc giữa hai quốc gia, nhưng thường thì người Triều Tiên không ưa người Nhật. Trong ký ức nhiều người Triều Tiên còn sống, quân Nhật đã chiếm Triều Tiên và đối xử với người Triều Tiên với một sự tàn bạo có hệ thống. Trải

nghiệm này đã để lại cho người Triều Tiên một cảm giác gay gắt với người Nhật. Cho đến ngày nay, nỗi sợ hãi bị Nhật thống trị về kinh tế hoặc quân sự vẫn lớn vồn trong tâm trí người Triều Tiên.

Dù trong quá khứ Trung Quốc đã đến và đi khỏi Triều Tiên nhiều lần, mối quan hệ giữa hai quốc gia này ảm áp hơn nhiều. Dù có khi đóng vai trò người bảo vệ Triều Tiên, Trung Quốc thường đóng vai kẻ xâm lược hơn. Nhưng dù các trận đánh thành công hay thất bại, người Trung Quốc luôn có xu hướng quay về nhà. Họ không bị thúc đẩy bởi nỗi khao khát tuyệt vọng về tài nguyên thiên nhiên và nhân lực vốn thiếu sót người Nhật; họ cũng không quá quyết liệt buộc nền văn hóa của những kẻ bị chinh phục phải theo họ. Do vậy, họ không phải gánh chịu nỗi oán hận như vậy.

Từ cuối những năm 1800 đến khi Nhật đầu hàng vô điều kiện vào cuối chiến tranh thế giới lần thứ hai, nhà nước quân chủ của Nhật đã có một kế hoạch đối với Trung Quốc về cơ bản giống hệt kế hoạch của họ với Triều Tiên. Người Trung Quốc cũng gặp khó khăn trong việc quên đi những hành động của người Nhật.

Như tôi đã nói, gia đình tôi đến từ Đông Bắc Bình Nguyên và cha mẹ tôi lớn lên trong thời Nhật chiếm đóng. Mẹ tôi kể với tôi rằng ở quê nhà của bà, con đường làng đến đồn cảnh sát Nhật luôn được nhận rõ bởi một vệt máu dài trên mặt đất. Khi còn bé, mẹ tôi đã phải bước qua nó mỗi ngày trên đường đến trường. Bà nói với tôi rằng việc đi từ nơi này sang nơi khác thường rất nguy hiểm. Người Nhật có thể thẩm vấn và thường tra khảo những người đi đường ngay trên sân ga nếu giấy tờ chứng minh của họ có bất cứ một dấu hiệu bất thường nào.

Dù cả cha và mẹ tôi đều nói tiếng Nhật lưu loát, từng học chính quy ở Đông Bắc Bình Nguyên và ở Nhật, khi giờ đây không còn bị ép buộc như thời Nhật chiếm đóng, họ không nói tiếng Nhật vì bất cứ lý do gì. Dù đôi khi nói tiếng Nhật là một lợi thế khi làm ăn với người Nhật, họ cũng nhất định là không. Giống như mọi người thuộc thế hệ lớn hơn, cha

mẹ tôi còn nhớ rõ sự chiếm đóng Trung Quốc của người Nhật. Thế hệ của chúng tôi biết về sự tàn bạo của Nhật Bản từ những câu chuyện của cha mẹ chúng tôi và từ những câu chuyện lịch sử được kể lại. Người Trung Quốc vẫn oán giận cay đắng những hành động tàn bạo của người Nhật ở Trung Quốc. Tuy nhiên, người phương Tây ít khi nghe niềm oán hận này được thốt thành lời. Nó được xem như là một vấn đề giữa những người quen cũ mà người ngoài sẽ không hiểu được. Các dân tộc châu Á có nhiều điểm giống nhau, tuy nhiên những quan điểm hình thành qua nhiều thế kỷ tương tác và bị kích động bởi những sự kiện lịch sử gần đây, đã đan kết giữa họ những mối quan hệ phức tạp và khó hiểu mà một người phương Tây không dễ nắm bắt.

■ HỆ THỐNG GIAI CẤP CỦA NGƯỜI TRUNG QUỐC

Cho đến thế kỷ này, xã hội Trung Quốc đã được tổ chức thành một hệ thống giai cấp không thay đổi trong hàng nghìn năm. Có bốn giai cấp trong xã hội Trung Hoa truyền thống: giới học giả chiếm địa vị cao nhất, tiếp đó, theo trật tự giảm dần là giai cấp nông dân, thợ thủ công và thương nhân. Giai cấp nói chung là cha truyền con nối, nhưng có một con đường quan trọng để chuyển từ giai cấp này sang giai cấp khác, hệ thống thi cử. Thành công trên con đường học vấn có thể nhanh chóng đưa một nông dân khiêm tốn lên địa vị giàu sang quyền thế của tầng lớp học giả.

Người Trung Quốc luôn gán cho thành tựu trí tuệ một tầm quan trọng quá đáng. Học giả là hình mẫu lý tưởng mà những người giỏi nhất phải phấn đấu noi theo. Chỉ có học giả mới có thể giữ các vị trí trong chính quyền. Những ngành nghề khác, dầu hữu ích và có tầm quan trọng tương đương đối với xã hội cũng không được trọng vọng bằng. Trong hàng trăm năm, thái độ này góp phần làm kinh tế Trung Quốc trì trệ do tạo ra một xã hội “đầu to” với quá nhiều người tư duy và quá ít người thực hiện.

Chính quyền cộng sản Trung Quốc cố gắng ca ngợi người lao động, hạ thấp tầng lớp học giả, nhưng định kiến về giai cấp đã thâm căn cố đế trong suốt hai mươi thế kỷ không thể được thay đổi bằng quy định. Năm 1985, tôi đi thăm một nông trường tập thể phát đạt của tỉnh Phúc Kiến. Nông trường này nuôi lợn và họ hết sức thành công. Điều ấn tượng nhất là nông trường này hoạt động là nhờ những người phụ nữ. Những người đàn ông giữ các vị trí trong bộ máy hành chính quan liêu. Dù việc nuôi lợn mang lại sự thịnh vượng, những người đàn ông vẫn giữ công việc

bàn giấy bởi họ không chịu nổi ý nghĩ mình là nông dân nuôi lợn chứ không phải là học giả.

Thương nhân luôn giữ vị trí thấp nhất trong thang thứ bậc xã hội. Lui tận về thời Tần (221 - 206 trCN), từng có một nỗ lực nhằm quét sạch “tầng lớp của bọn lái buôn hèn hạ” này. Hoàng đế đầu tiên của đời Hán, cai trị từ năm 206 đến 195 trCN, cấm thương nhân mặc lụa hoặc đi xe. Ông ta cũng đánh thuế họ cực nặng.

Ngày nay, ở Trung Quốc và Đài Loan, những phân biệt giai cấp như vậy đã trở nên có phần mờ nhạt. Sự bùng nổ tri thức đã tạo ra một tầng lớp thứ năm, tầng lớp kỹ trị. Một thương nhân thành đạt ngày nay rất khác với một kẻ mặc cả thời xa xưa trên thương trường. Ông ta phải hiểu về tài chính, kế toán, tiếp thị, quản lý và hàng trăm vấn đề khác, chẳng khác gì học giả. Một nông dân thành công phải học nghề làm vườn, nghiên cứu khoa học về đất, và nhiều ngành khác, cũng chẳng khác gì học giả. Do vậy, những nông dân-học giả và thương nhân-học giả ngày nay đã mang thanh thế của tầng lớp học giả đến với những ngành nghề trước đây bị xem là hèn mọn.

■ NAM TRUNG CHỐNG BẮC TRUNG

Chính người Trung Quốc cảm thấy có những khác biệt đáng kể giữa người miền Nam và miền Bắc Trung Quốc, và mỗi người Trung Quốc tự xem mình thuộc về nhóm này hay nhóm kia. Sự đồng cảm với nhóm này hay nhóm khác ấy không phải luôn được quyết định bởi địa lý. Thí dụ, tôi được nuôi dạy ở miền Nam nhưng dòng họ tôi đã sống ở miền Bắc không biết bao nhiêu đời. Tôi, không nghi ngờ gì, là một người miền Bắc Trung Quốc bất chấp ảnh hưởng của miền Nam khi tôi trưởng thành.

Về thể chất, người miền Bắc Trung Quốc thường to, khỏe, và rắn chắc. Người miền Nam thường có khung xương tương đối nhỏ hơn và yếu hơn. Phụ nữ miền Nam thường thanh tú hơn và nổi tiếng nhan sắc.

Người miền Bắc thường được miêu tả là chất phát, thành thật và chăm chỉ. Họ có xu hướng ăn mặc giản dị. Họ rất có khiếu hài hước,

nhưng thường bị xem là nóng tính bởi họ không quen che giấu cảm xúc thật của mình và không kèm chế cơn giận.

Người miền Nam có xu hướng khôn khéo hơn, thường là những kẻ có lối nghĩ ranh ma. Họ rất giỏi buôn bán, giao thiệp và tự hào về sự ranh ma của mình trong các cuộc thương lượng mua bán. Người miền Bắc thường nói mình “có ruột dài hơn những người khác” nghĩa là họ nghĩ về mọi chuyện lâu hơn. Họ suy nghĩ các sự kiện một cách thấu đáo và nghiền ngẫm nhiều chiến lược khác nhau trong một thời gian dài.

Người miền Nam có thói quen ăn mặc và tiêu khiển tao nhã. Sự khác nhau giữa tính khí người miền Bắc và người miền Nam có thể nhận thấy dễ dàng trong thơ của họ. Thơ miền Bắc dễ hiểu và mãnh liệt. Sự duyên dáng mà nó thiếu, được bù lại bằng sự vô tư. Thơ miền Nam Trung Quốc thường trữ tình và giàu hình ảnh hơn, tràn ngập những cảm xúc nhẹ nhàng.

Đối với người phương Tây, làm ăn với người miền Bắc dễ hơn với người miền Nam. Cung cách thẳng thắn của người miền Bắc dễ hiểu hơn đối với doanh nhân phương Tây. Người miền Nam thường có nhiều mưu toan và thường dùng những chiến lược tinh vi và phức tạp để đạt được những điều ấy.

■ NGƯỜI TRUNG QUỐC NGHĨ GÌ VỀ MÌNH

Không nên vạch áo cho người xem lưng.

— Tục ngữ Trung Quốc

Người Trung Quốc nào cũng gần như là triết gia. Họ dành rất nhiều thời gian xem xét lỗi lầm của cá nhân cũng như quốc gia của họ. Giữa họ với nhau, người Trung Quốc cực kỳ thẳng thắn thừa nhận những khuyết điểm mà nền văn hóa phương Tây có thể coi là nghiêm trọng. Nhưng những điều vẻ xấu xa trong văn hóa phương Tây không hẳn là thế trong văn hóa Trung Quốc. Dù sao đi nữa, những khuyết điểm này không phải

để nói về cá nhân. Đó chỉ là những nét tính cách của dân tộc mà, giữa người Trung Quốc với nhau, chúng thường được thừa nhận.

■ Sáng tạo trong cách hiểu luật

Trong hàng nghìn năm, người Trung Quốc đã phát triển những phương pháp giao dịch của riêng họ. Không giống người phương Tây, người Trung Quốc không thích chống lại các quy lệ. Khi nó trở thành một vấn đề đối với họ, họ thích đi vòng hơn là đối mặt với nó.

Trong những năm 1920, chính quyền trung ương ở Nam Kinh ra lệnh cho tất cả các viên chức trong chính quyền Trung Quốc ở khu tô giới Thượng Hải chuyển ra khỏi khu vực ấy. Mệnh lệnh này tạo nên một nỗi hoang mang lớn trong các viên chức địa phương ở Thượng Hải, phần lớn họ có nhà và gia đình ngụ ở đó. Sự phục tùng cũng sẽ làm cho rất nhiều người ở Thượng Hải bị mất việc.

Các viên chức không nỗ lực đối mặt với nhà cầm quyền trung ương để đòi hủy bỏ mệnh lệnh. Giải pháp của họ đơn giản là đổi tên văn phòng, từ những cái tên xác định họ là những văn phòng chính thức của chính phủ thành những cái tên mơ hồ như “Công ty quản lý thương mại”. Phí tổn tổng cộng là hai yen cho mỗi bảng hiệu mới trên cửa trước văn phòng. Không ai phải chuyển đi. Không ai bị mất việc. Không ai bị mất thể diện.

Câu chuyện này là một thí dụ kinh điển về cách người Trung Quốc né tránh uy quyền chứ không thách thức nó. Người ngoại quốc thường học được rằng người Trung Quốc có thái độ tương tự như vậy đối với các hợp đồng và thỏa thuận.

■ Tình yêu hòa bình của người Trung Quốc

Dù đã kinh qua vô số cuộc chiến, cả trong và ngoài nước, người Trung Quốc chưa bao giờ hiếu chiến. Trung Quốc luôn là một xã hội nông nghiệp và cư dân của nó luôn là nông dân hơn là chiến binh. Điều này không có nghĩa là họ không hay gây sự với nhau. Cãi nhau, la lối và

hò hét, cũng như thi thoảng thượng cẳng chân hạ cẳng tay vì một chuyện nhỏ nhặt chẳng hạn như chỗ ngồi trên xe buýt, là những chuyện thường thấy trên đường phố ở mọi thành thị của Trung Quốc.

■ Chấp nhận số phận của mình

Đừng bận tâm đến vụ thu hoạch,

Hãy chuyên tâm gieo trồng đúng cách trên cánh đồng của người.

— Tục ngữ Trung Quốc

Người Trung Quốc tin rằng mọi chuyện xảy ra là kết quả của định mệnh. Họ tin rằng con người có năng lực rất hạn chế trong việc định hình hay thay đổi số mệnh của mình và rằng người ta càng chú ý đến nó, nó càng tồi tệ hơn. Họ tin rằng họ nên chấp nhận mọi chuyện y như vậy. Hậu quả của thái độ này là thiếu chủ động.

■ Sự chịu đựng gian khổ

Trong lịch sử, người Trung Quốc đã chịu đựng gian khổ vượt quá trải nghiệm của người phương Tây. Điều này mang lại sức mạnh nghị lực cho người Trung Quốc, nhưng đồng thời cũng khiến họ quá nhẫn nhục chịu đựng sự chèn ép bất công của chính quyền và xã hội đối với cá nhân. Người Trung Quốc đã quen chấp nhận sự đàn áp của nhà cầm quyền.

■ Bản chất xảo quyệt và hay lảng tránh của người Trung Quốc

Ba mươi sáu kế, chạy là nhất.

Hào hán không chiến đấu uống công.

— Cách ngôn Trung Quốc

Đây có thể là những tính cách khiến người phương Tây thất vọng nhất khi tìm cách đối phó với người Trung Quốc. Bởi việc sống còn là không bao giờ dễ dàng ở Trung Quốc, người Trung Quốc đã hình thành một sự kính trọng sâu sắc đối với khả năng sống sót. Có nhiều anh hùng trong lịch sử Trung Quốc rút lui, tháo chạy, hay khi bị đánh bại, hèn hạ

van xin tha mạng, nhưng là người cuối cùng sống sót để thắng cuộc chiến. Cũng có những anh hùng trong sử sách Trung Quốc mà lòng can đảm đã thúc đẩy họ chiến đấu chống lại những thế lực không thể vượt qua và cũng là người chết với một sự nghiệp thất bại. Nhóm sau vẫn được ngưỡng mộ vì lòng can đảm và tính kiên định của họ, nhưng để làm hình mẫu cho cuộc sống đời thường của họ, hầu hết người Trung Quốc thích những kẻ sống sót hơn là những kẻ chiến bại anh dũng.

■ Thiếu cách tân

Người Trung Quốc đã từng dẫn đầu thế giới về cải tiến công nghệ, nhưng tình hình xã hội Trung Quốc trong nhiều thế kỷ đã ngăn cản thử nghiệm với các phương pháp mới. Nền giáo dục truyền thống của Trung Quốc luôn chú trọng các ngành nhân văn, không đếm xỉa gì đến khoa học và toán học. Nền văn hóa Trung Quốc có xu hướng đè nén năng lực cá nhân và thường chế ngự tinh thần của các cá nhân tháo vát và mạnh mẽ nhất, chứ không khuyến khích ngọn lửa sáng tạo vốn dĩ chập chờn.

■ Cho thêm

Khi người Trung Quốc mua bán với nhau, cho thêm là cách cư xử phổ biến và được thừa nhận. Nếu mua vài quả trứng và ít rau xanh ngoài chợ, người Trung Quốc thường chờ đợi người bán rau cho thêm một ít hành hoặc vài củ cà rốt. Người bán nào không làm như vậy sẽ không tồn tại lâu trong nghề.

Sự trông chờ được cho thêm chút gì đó lan cả đến mậu dịch quốc tế. Người Trung Quốc thường chờ đợi một món miễn phí khi mua hàng. Khi giao dịch với người Trung Quốc, cần có một khoản chênh nhỏ về giá cả để bù lại khoản cho thêm.

Người Trung Quốc cũng thích đòi được giảm giá. Người phương Tây có thể nghĩ rằng một người chuyên nghiệp nên ra một giá thích hợp không đổi. Tuy nhiên, mọi người Trung Quốc từ lúc còn bé đã thành thạo chuyện mặc cả. Người Trung Quốc đôi khi mặc cả chỉ để mặc cả mà

thôi. Một nhà buôn đồ nhựa người Anh đã kể với tôi rằng ông luôn cộng thêm 2 đến 3 phần trăm vào giá hàng hóa của mình. Bằng cách đó, khi chuyện mặc cả bắt đầu, ông có thể nhường khoản lãi này cho người Trung Quốc để giữ thể diện cho họ.

Dù đối với người phương Tây, gốc rễ của hành vi này có thể có vẻ đơn giản chỉ là tiền bạc, sự thật không phải vậy. Người Trung Quốc thật sự tin rằng mọi người đều liên hệ với nhau bởi một ràng buộc nào đó và mỗi ràng buộc này sẽ đòi hỏi một số bốn phần. Những người anh em sẽ dành cho nhau những điều khoản tốt nhất khi giao dịch. Khi một thương nhân biết được rằng anh ta và khách hàng cùng đến từ một tỉnh lẻ xa xôi nào đó, ông ta buộc phải bán cho anh ta với giá rẻ hơn những người khác. Nếu họ cùng họ, các điều khoản càng phải tốt hơn. Hoàn cảnh của từng người trong cuộc mua bán cũng quyết định các điều kiện được đưa ra. Người nghèo phải được mua bán hàng với giá tốt hơn so với người giàu.

Một ngày nọ, tôi đang mài miết đi đến phòng khách sạn của tôi vào ba giờ sáng, rất mệt mỏi sau chuyến bay từ Los Angeles đến Bắc Kinh. Lúc đó chỉ sau vụ thảm sát ở quảng trường Thiên An Môn vài tuần và trong thành phố đang có lệnh giới nghiêm. Dù khách sạn của tôi rất gần quảng trường, tôi quyết định dù sao cũng đi bộ. Tôi nghĩ rằng có thể đó là thời điểm và nơi chốn thích hợp để thu thập một số thông tin về các sự kiện trong thành phố từ sau vụ việc kia. Tôi không cảm thấy rằng tôi đã đặt mình vào tình trạng rất nguy hiểm; sinh ra và lớn lên tại Trung Quốc và di chuyển bằng hộ chiếu Mỹ, tôi có thể là người Trung Quốc hoặc Mỹ, tùy theo tình hình.

Lang thang qua các con đường, tôi đi ngang qua một người bán hàng rong già nua vẫn còn thức bên chiếc xe đẩy của ông ta. Tôi bắt chuyện và chúng tôi trò chuyện một lúc lâu. Chúng tôi khám phá ra rằng chúng tôi cùng đến từ Đông Bắc Bình Nguyên. Thế rồi ông ta phát hiện ra tôi là người Mỹ. Phản ứng tức thời của ông ta là “Thế thì sao cô không cho tôi

một ít tiền?”. Ông ta chắc chắn cho rằng ông ta hẳn nhiên có quyền được một khoản khá khá. Gia đình chúng tôi cũng đến từ một vùng quê. Ông ta đã đối xử với tôi như bạn bè khi tôi chỉ có một mình trong một thành phố lớn. Ông ta nghèo còn tôi, một người Mỹ, hẳn nhiên là giàu. Với tất cả những mối liên hệ giữa chúng tôi và sự bất bình đẳng về tài sản của chúng tôi, phần lớn người Trung Quốc sẽ cảm thấy y như vậy.

Người Trung Quốc cũng đem thái độ đó vào giao dịch quốc tế: Trung Quốc nghèo, phương Tây giàu. Do vậy, Trung Quốc có lợi hơn một chút trong giao dịch so với các quốc gia phương Tây giàu có là đúng đắn và thích hợp.

■ Không muốn liên lụy

Bớt một trách nhiệm tốt hơn thêm một.

Những nỗ lực không cần thiết mang lại những rắc rối không mong đợi.

— Cách ngôn Trung Quốc

Người Trung Quốc không thích liên lụy bởi việc đó hay kèm theo cả trách nhiệm - và trách nhiệm nghĩa là phải chịu trách nhiệm. Trong một xã hội xã hội chủ nghĩa, người ta không có động cơ để gánh vác trách nhiệm giải trình không cần thiết. Người Trung Quốc quan tâm đến hạnh phúc của riêng mình hơn là lợi ích chung.

Năm 1989, tôi đến đài truyền thanh quốc gia Trung Quốc để thương lượng cho một chương trình truyền thanh sản xuất tại Mỹ và do các nhà quảng cáo Mỹ tài trợ, được phát thanh mỗi tuần một giờ ở Trung Quốc. Các quan chức của đài không chỉ quan tâm đến đôla Mỹ mà do nhận thấy việc thực hiện chương trình của đài truyền hình quốc doanh không sáng tạo hay thú vị như tưởng tượng, họ rất thích thú trước một chương trình do Mỹ sản xuất. Chúng tôi đã đạt được thỏa thuận ban đầu về format chương trình. Nó sẽ được lồng nhạc phương Tây và các cuộc phỏng vấn với những người nổi tiếng và các doanh nhân phương Tây, những người sẽ có những ý tưởng có thể khiến người dân Trung Quốc

thích thú. Vấn đề duy nhất còn phải thảo luận thêm là tiền. Các cuộc thương lượng về vấn đề tiền bạc kéo dài vài tháng, nhưng cuối cùng chúng tôi cũng đi đến một thỏa thuận. Ngay khi tôi nghĩ rằng mọi việc đã tốt đẹp thì tôi nhận được một bức thư thông báo rằng format chương trình đã được sửa lại. Họ sẽ không cho phép phỏng vấn. Thật ra, sẽ chẳng có nói năng gì; chỉ có âm nhạc thôi.

Không cần phải hỏi, tôi ngay lập tức hiểu điều gì đã xảy ra. Họ rất cần tiền của người Mỹ, họ đã hoàn tất việc kiểm duyệt và biên tập những gì được phát sóng và thoát đầu mọi người đều cho rằng đó là một format tuyệt vời. Nhưng khi đến chuyện chịu trách nhiệm về những gì được phát sóng thì không viên chức nào sẵn lòng chịu trách nhiệm việc ủng hộ ý tưởng người ngoại quốc được bày tỏ quan điểm của họ trên sóng truyền thanh của Trung Quốc, nhất là sau những sự kiện ở Đông Âu, mỗi nguy hại của việc để cho người Trung Quốc tiếp cận với quan điểm phương Tây càng rõ nét hơn.

■ Tính ích kỷ

Thực vi Thiên.

— Tục ngữ Trung Quốc

Trung Quốc luôn là nơi có quá nhiều người và có quá ít thứ cần thiết cơ bản trong đời sống. Khuynh hướng ích kỷ của người Trung Quốc một phần là do hiện thực sinh tồn. Tính không ích kỷ là một đức tính thường được thể hiện ở nơi có đủ cho mọi người.

Một nhân tố khác góp phần vào sự ích kỷ này là sự hiểu sai một triết lý cổ xưa của người Trung Hoa dạy việc chăm lo cho cái tôi (tu thân) để sống hợp Đạo. Cái tôi được đề cập đến trong hoàn cảnh này là cái tôi tinh thần. Tuy nhiên, khi thời gian trôi đi, điều này bị hiểu sai thành cái tôi riêng lẻ. Kết quả, thay vì phấn đấu để chăm lo cho cái tôi tinh thần thì lại là sự ích kỷ đơn thuần.

■ Không quan tâm đến của công

Thái độ ích kỷ của người Trung Quốc đã dẫn đến việc bỏ mặc hoàn toàn tài sản công cộng. Mức độ hư hại của các công trình công cộng ở Trung Quốc do bị sử dụng không đúng cách và bị bỏ mặc là cực lớn. Ngay cả các công trình tương đối mới cũng trong một tình trạng khiến người phương Tây không thể tin nổi.

Việc xả rác và khạc nhổ ở nơi công cộng là những thí dụ về sự coi thường của công của người Trung Quốc. Ngay cả một viên chức Trung Quốc cũng sẽ dọn dẹp bên trong chiếc xe hơi của mình bằng cách ném rác ra ngoài phố. Dù không làm vậy ở những khách sạn và nhà hàng nơi khách phương Tây thường lui tới, ở nhà hàng Trung Quốc, khách chẳng nghĩ ngợi gì về việc khạc nhổ hay vứt rác lên sàn.

■ Thiếu đoàn kết/ thống nhất

Thiên cao, Hoàng đế viễn. (Trời thì cao còn vua thì ở xa.)

— Cách ngôn Trung Quốc

Qua câu cách ngôn này, người Trung Quốc muốn nói rằng, mặc dù luật lệ hay chính sách qui định ngược lại, họ hoàn toàn có quyền làm theo ý mình trong phạm vi hoạt động của chính họ.

Tôn Dật Tiên, cha đẻ của nước Trung Quốc ngày nay, lo ngại sâu sắc về sự thiếu đoàn kết của người dân Trung Quốc. Ông ví họ như một đĩa cát, hàng tỉ hạt riêng lẻ không có sự gắn kết hay sức mạnh nào. Mọi học sinh Trung Quốc đều được dạy thí dụ mà Tôn Dật Tiên đã dùng để minh họa tầm quan trọng của sự đoàn kết. Ông cầm một đôi đũa trên tay và dễ dàng bẻ gãy chúng. Sau đó, ông cầm lấy nhiều đôi đũa và cố bẻ gãy chúng, nhưng không thể.

Các nhà lãnh đạo Trung Quốc nhiều lần kêu gọi đoàn kết. Nhưng sự đoàn kết không tồn tại trong giới doanh nhân lẫn trong chính quyền. Mỗi người Trung Quốc có một mục tiêu riêng mà đối với anh ta nó quan trọng hơn rất nhiều so với những mục tiêu chung của nhân dân Trung Quốc.

■ Thiếu giao tiếp

Người Trung Quốc cảm thấy rằng việc giao tiếp không cần thiết chỉ có thể dẫn đến sự phiền toái không đâu. Đó là quan điểm chung của các công chức chính quyền quan liêu ở cả Trung Quốc và Đài Loan. Một tổ chức kinh doanh vì lợi nhuận phải hướng đến thành quả, vì thế thái độ ấy ít thấy trong khu vực này. Nhưng các công chức quan liêu thì không thích tạo ra thành quả bằng cách không dính líu vào chuyện phiền phức.

Hãy xem xét trường hợp của hai hệ thống quan liêu Trung Quốc, một bộ phận chế tạo sản phẩm và một bộ phận nhập khẩu, cùng chung một tòa nhà. Dù cách nhau chỉ một vài bước chân, không bộ phận nào liên lạc với bộ phận nào. Bộ phận sản xuất thường sản xuất ra cùng loại hàng hóa mà bộ phận nhập khẩu thường tìm ở nước ngoài. Tuy nhiên, thường thì đôi thoại cũng sẽ mang lại khác biệt không lớn bởi bộ phận sản xuất quan tâm đến việc kiếm được đồng tiền mạnh từ hàng xuất khẩu hơn là sản xuất cho nhu cầu tiêu thụ trong nước. Đối với họ, việc lượng tiền mạnh ở phòng bên đang được rút ra để mua cùng loại hàng hóa là không quan trọng. Đó là chuyện của người khác.

■ Sự bất hòa giữa tâm và khẩu

Những gì người Trung Quốc nói thường không phải là những gì họ thật sự muốn nói. Người Trung Quốc hay nói giảm và thường nói quanh. Điều này đặc biệt đúng khi họ nói nhún nhường. Nếu một người Trung Quốc nói rằng ông ta thấy mình không đủ tư cách để gánh vác một trách nhiệm nào đó, ông ta thật sự không có ý đó. Ông ta muốn nói là ông ta có khả năng nhưng khiêm tốn. Điều đó chỉ để cho người nghe nhận thấy đức tính khiêm tốn của ông ta để rồi nhận ra ông ta xứng đáng. Ai vội vàng chấp nhận lời từ chối của ông ta có thể tự chuốc lấy oán thù.

■ Nóng vội và kiên nhẫn

Người phương Tây cho rằng người Trung Quốc rất kiên nhẫn. Thời gian có. Về trôi chậm chạp ở Trung Hoa lục địa, dù Đài Loan và Hong Kong di chuyển với tốc độ gần bằng phương Tây. Thời giờ chưa bao giờ là vàng bạc như thường thấy ở phương Tây. Ở Trung Quốc, thời gian là thời gian còn tiền bạc là tiền bạc. Người Trung Quốc làm việc một cách chậm chạp, có lẽ là vì bạn làm càng nhanh thì bạn càng phải làm nhiều việc. Khi một học giả bắt tay vào việc, ông ta làm nhẩn nha. Ông ta có thể vừa hút tẩu vừa thưởng thức một cốc trà và tham gia vào một cuộc trao đổi nho nhỏ về lịch sử xưa cũ và chuyện đôi mách ngày nay. Rồi sau đó ông mở giấy tờ trong ngày ra rồi vừa đọc kỹ nó ông ta vừa chậm rãi nhấp nháp một tách trà khác. Khi đã xong, ông ta triệu tập một cuộc họp để thảo luận về những vấn đề cấp bách. Sau một khoảng thời gian thảo luận vừa phải, ông ta thể hiện sự thận trọng điển hình của một học giả bằng lời lẽ sau “Chúng ta sẽ xem xét thêm về vấn đề này vào một ngày sắp tới.” Ông ta đã hoàn tất một ngày làm việc tốt đẹp và giờ là lúc về nhà.

Nhưng cũng chính những người này thường thiếu sự kiên nhẫn trong cuộc sống hàng ngày của họ. Thí dụ, chẳng có chuyện sắp hàng gì ở trạm xe buýt; người Trung Quốc chờ xe buýt đến rồi chen nhau lên. Họ thậm chí có thể đánh nhau với tài xế xe buýt, rồi sau đó choảng nhau với một người khác để tranh một chỗ trên xe buýt. Họ cũng thể hiện một tính khí nóng nảy hung hăng y hệt khi ngồi vào chỗ ngồi đã được định trước trên máy bay, nơi mà lối hành xử như vậy dù thế nào đi nữa cũng chẳng có ý nghĩa gì.

Thông thường, do tính khí nóng vội này, người Trung Quốc chọn cách không tuân thủ luật lệ. Thí dụ thích hợp nhất cho điều này là hành vi tham gia giao thông của họ. Ô tô là nguyên nhân hàng đầu trong các vụ tai nạn chết người ở Trung Quốc. Đó là một con số thống kê không thể tin được nếu so với số người ít ỏi có ô tô ở đây, nhưng ai từng lái xe ở Trung Quốc sẽ không ngạc nhiên bởi báo cáo này.

Đây là một trong những mâu thuẫn trong văn hóa Trung Quốc. Một mặt, người Trung Quốc hoạt động như thể thời giờ là vô tận. Mặt khác, các cá nhân thường hành xử hung hăng, ích kỷ, và hốt hoảng trong cuộc sống thường ngày của họ. Một khách hàng của tôi, người từng cùng tôi du hành ở Trung Quốc trong hơn một tháng, đã miêu tả Trung Quốc là một xã hội hoảng loạn.

■ Thói ghen tị

Người Trung Quốc tin rằng lòng ghen tị của họ lớn hơn người phương Tây. Nhiều người ghen tị với thành công của người khác, nhất là của bạn bè hay đối thủ của họ, và thậm chí cả với những người mà họ không quen biết. Nhưng thật kỳ lạ, có một quy luật ngầm là họ chỉ ghen tị với nhau chứ không phải với người ngoại quốc.

■ Sự ưa thích lối tư duy chiến lược

Như tôi đã nói, người Trung Quốc là một dân tộc có chiến lược. Những tình huống sẽ được xử lý bằng trực giác hay lương tri theo lối tư duy phương Tây là đối tượng của các chiến thuật chính thống trong tư tưởng Trung Quốc. Ngay cả trẻ nhỏ cũng học các chiến thuật ứng phó với rất nhiều vấn đề thường ngày.

■ Lo xa

Người Trung Quốc cảm thấy rằng nếu bạn không lo đến tương lai, rắc rối sẽ nhanh chóng rơi xuống đầu bạn. Phần lớn người Trung Quốc thà lo lắng về khả năng gặp khó khăn trong tương lai hơn là an hưởng hiện tại và đối mặt với khó khăn vào thời điểm nó đến, nếu có. Họ “lo trước” với hy vọng rằng họ sẽ không phải lo lắng gì trong tương lai. Điều này mâu thuẫn sâu sắc với sự chấp nhận định mệnh của họ một khi nó đến.

■ Những khiếm khuyết trong nguyên tắc làm việc của người Trung Quốc

Ngựa, ngựa. Hồ, hồ.

Ý nghĩa của câu tục ngữ này là “Tôi cũng không chắc nó là con ngựa hay con hổ, nhưng mà nó có bốn chân và một cái đuôi.” Nói cách khác, nó sẽ được cho qua.

Thiếu kiểm soát chất lượng thường là một vấn đề ở nơi làm việc của người Trung Quốc. Đó là một trở ngại cực lớn khi giao dịch quốc tế với Trung Quốc. Lao động và các nhà quản lý Trung Quốc thường chẳng có một ý niệm nhỏ nhất nào về các tiêu chuẩn chất lượng được đòi hỏi trên thị trường quốc tế và thường cảm thấy rằng người ngoại quốc nhặng xị vì những chuyện không đâu.

■ Khuynh hướng do dự của người Trung Quốc

Trời có khi bão giông bất chợt, người có lúc gặp hạn khó lường.

— Tục ngữ Trung Quốc

Người Trung Quốc tin rằng tình trạng của mọi vật là không thể đoán trước và là nhất thời. Vì thế, họ do dự khi ra những quyết định cuối cùng. Các quyết định thường được đưa ra cùng với từ “tạm thời” đính kèm theo.

Một thí dụ kinh điển về tính do dự không quyết của Trung Quốc là việc chọn quốc ca cho Trung Quốc. Ngày 27 tháng Chín năm 1949, sau mười bốn năm kêu gọi một bài quốc ca thích hợp, ủy ban trụ bị tuyên bố “Hành khúc của những người tình nguyện” là quốc ca tạm thời. Trong cuộc Cách mạng văn hóa, có một giai đoạn bài “Phượng Đông đỏ” được thay thế để làm quốc ca. Năm 1979, rất lâu sau khi đã được chọn lại làm quốc ca tạm thời, ca từ của “Hành khúc của những người tình nguyện” được thay đổi theo mệnh lệnh của Đại hội Nhân dân. Năm 1982, Đại hội Nhân dân khôi phục lại ca từ nguyên thủy và cuối cùng đã chọn “Hành khúc của những người tình nguyện” làm quốc ca chính thức.

Người Trung Quốc cảm thấy rằng bất cứ quyết định, thỏa thuận hay hợp đồng nào cũng có thể điều chỉnh lại nhằm đối phó với tình hình thay

đôi.

■ Có hay mất thể diện

Sợ mất mặt chỉ là sợ tổn thương lòng tự trọng. Có rất nhiều nguyên do gây mất mặt: cơ hội thăng tiến bấy lâu mong chờ vượt khỏi tầm tay, con thi hỏng, con gái kết hôn với kẻ nghèo hèn, một người anh em làm việc ở vị trí thấp kém, tất thảy mọi điều kể cả việc nhận một món quà rẻ tiền. Danh sách này còn dài mãi. Phía ngược lại theo logic này là bất cứ cái gì đề cao cái tôi và mang lại thanh danh sẽ được xem là “nở mày nở mặt”.

Có hai lý do mà người Trung Quốc thích làm ăn với các công ty lớn có danh tiếng quốc tế. Một có liên quan đến sự ổn định: Người Trung Quốc cảm thấy các công ty lớn bền vững hơn và mối quan hệ làm ăn sẽ an toàn hơn. Lý do thứ hai quan trọng hơn, thể diện. Người Trung Quốc không muốn bị đồng nghiệp xem là kẻ làm ăn với các công ty hạng hai. Họ hãnh diện khi làm ăn với các công ty quốc tế lớn nhất và nổi tiếng nhất.

■ Khuynh hướng thích phán xét người khác

Cứ tát vào mặt cho đến khi nó sưng phồng lên.

— Tục ngữ Trung Quốc

Ý nghĩa ẩn sau lời khuyên nhủ này là để hàng xóm láng giềng khỏi cười nhạo bạn vì bạn nghèo đói và hốc hác, bạn phải làm cho mình trông mập mạp và giàu có bằng cách tát vào mặt mình cho đến khi nó sưng phồng lên.

Nhiều Hoa kiều không thích giao thiệp với các hội nhóm của Trung Quốc. Họ cảm thấy rằng khi tiếp cận một cách không cần thiết với những người Trung Quốc khác, họ có nguy cơ phải chịu những lời chỉ trích cay độc. Điều này có thể khó hiểu đối với người phương Tây bởi họ có ấn tượng là người Trung Quốc nhún nhường và khiêm tốn. Trong thực tế,

người Trung Quốc thường đối với nhau đầy ác ý. Ghen tị với người gặp may và khinh rẻ người rủi vận là những ảnh hưởng rất lớn trong cộng đồng người Hoa.

Tôi đã sống ở Mỹ gần hai mươi năm. Tôi chưa bao giờ gia nhập hay giao du với bất cứ tổ chức hay hội nhóm người Hoa nào. Tôi chỉ giao thiệp với những người Hoa khác với tư cách cá nhân. Tôi không hề lập dị về mặt này. Lúc ở Trung Quốc, tôi thường phát hiện những người Hoa bạn bè tôi cố gắng đánh giá tôi theo hiểu biết của họ về sự giàu có của người Mỹ. Họ cố xác định xem tôi giàu có và thành đạt ra sao theo các tiêu chuẩn Mỹ để họ có thể phán xét tôi cho phù hợp.

■ Thích ngồi lê đôi mách

Trường gia thì dài, Lý gia thì ngắn.

— Tục ngữ Trung Quốc.

Câu tục ngữ này đề cập đến một sự thực rằng người Trung Quốc luôn có chuyện ngồi lê đôi mách gì đó về mọi gia đình. Nếu không buôn chuyện, câu chuyện lúc trà dư tửu hậu còn gì là thú vị. Người Trung Quốc luôn quan tâm xem hàng xóm của họ đang làm gì. Kết quả Trung Quốc là một xã hội hầu như hoàn toàn không có sự riêng tư.

■ Lòng yêu nước

Người Trung Quốc vô cùng ái quốc. Qua vô số nhà cai trị và quyền lực lãnh đạo, chủ nghĩa yêu nước vẫn là một nguồn lực được ưa chuộng. Dù cư trú ở bất cứ nơi nào trên thế giới, người Trung Quốc vẫn xem đất mẹ là thân yêu. Khi một lãnh đạo được yêu kính qua đời, người Trung Quốc thể hiện những cảm xúc như thể họ vừa mất đi một người thân.

■ Kuan-Xie (quan hệ) và Ho-Tai (hậu đài)

Kuan-Xie và *Ho-Tai* là những khái niệm quan trọng phải hiểu nếu một ai đó muốn hoạt động hiệu quả trong xã hội Trung Quốc. *Kuan-Xie* theo nghĩa đen là “các mối quan hệ”; *Ho-Tai* có nghĩa là “phía sau sân khấu”. Kết hợp lại chúng ám chỉ sức ảnh hưởng cá nhân và các mối quan

hệ quyền lực của một người nào đó. Một viên chức cấp cao của Trung Quốc có lần than phiền với tôi “Ở Trung Quốc, có bao nhiêu luật lệ hay bao nhiêu lễ phải về phía bạn đều không quan trọng, nếu không có *Kuan-Xie*, bạn chẳng có gì. Dù bạn ở ngoài vòng pháp luật và chẳng có lễ phải gì, nếu có *Ho-tai* và *Kuan-Xie* thích hợp, bạn sẽ không thể sai.”

Ở bất cứ nơi nào trên thế giới, các mối quan hệ có ảnh hưởng đều có thể là tài sản lớn. Nhưng người ta cần phải nhận tầm quan trọng của chúng lên nhiều lần mới hiểu được tầm quan trọng của *Kuan-Xie* ở Trung Quốc. Trong năm nghìn năm, kẻ có tội được tha bổng nhờ *Kuan-Xie* còn người vô tội thiệt mạng vì không có nó. Kẻ dốt nát được cất nhắc còn người có tài bị thải hồi. Ở Trung Quốc, người ta hiếm khi được đánh giá chỉ qua năng lực. Tất cả mọi người Trung Quốc đều chịu ảnh hưởng của *Kuan-Xie* và *Ho-Tai* hay là việc không có những thứ quý giá này.

Không có *Kuan-Xie*, việc đi lại ở Trung Quốc gần như không thể thực hiện được. Ở Trung Quốc, bạn không thể đặt chỗ trên xe lửa hay máy bay như ở phương Tây. Vé chỉ có thể mua tại nơi khởi hành. Để thực hiện một chuyến công tác từ Bắc Kinh sang Hong Kong qua ngã Nam Kinh, Tây An và Hạ Môn, người đi phải tự dàn xếp nhờ người mua vé ở mỗi thành phố ấy cho chặng tiếp theo của cuộc hành trình. Để đi lại dù gần hay xa, người đi cần phải quen biết nhiều người ở khắp mọi miền đất nước, để họ có thể mua vé giúp anh ta. Nếu không, anh ta sẽ phải mua vé khi anh ta đến từng thành phố. Có thể khi đến nơi, anh ta sẽ phải đợi vài ngày để có chỗ trên chuyến xe lửa anh cần phải đi. Đó là lý do tại sao người ta luôn thấy nhiều nông dân ở ga xe lửa Bắc Kinh. Nhiều nơi không có tàu suốt, và Bắc Kinh là một nơi thông thường để đổi tàu. Có thể mất vài ngày mới lên được đúng chuyến tàu cần đi. Nông dân, phần lớn không có *Kuan-Xie*, ngủ ngay trước ga bởi họ buộc phải đợi chuyến tàu của mình. Hệ thống thật tồi tệ đến nỗi ngay cả cuộc hành trình đơn giản nhất, chưa nói đến các chuyến công tác quan trọng, đòi hỏi phải có *Kuan-Xie*.

Tâm quan trọng của những mối quan hệ có tầm ảnh hưởng là đặc trưng của tất cả các xã hội châu Á. Nếu được một nhân vật thích hợp giới thiệu hay tiến cử, bạn sẽ được chào đón nồng nhiệt. Nếu bạn đường đột gõ cửa, sẽ có một khoảng cách rất khó vượt qua. Các công ty phương Tây có thể giảm bớt vô số công việc bằng cách sắp xếp cho các đại diện của họ được giới thiệu bởi những người thích hợp. Điều này cũng đúng ở khắp nơi trên thế giới, nhưng không là điều kiện tiên quyết cần có để giao dịch như ở châu Á. Hãy dùng *Kuan-Xie* ở đó và con đường của bạn sẽ trở nên bằng phẳng.

■ Đặc điểm địa phương

Người Trung Quốc coi trọng mối quan hệ chặt chẽ với làng xóm hoặc tỉnh lỵ. Mối quan hệ tốt tức thời nảy sinh khi bạn khám phá ra ai đó cùng quê với bạn, và mối quan hệ này đóng một vai trò quan trọng trong ván cờ *Kuan-Xie* hay *Ho-Tai*.

Ở những thành phố lớn như Los Angeles và New York, những người Trung Quốc đến từ cùng tỉnh thành sẽ định cư gần nhau. Dù như đã nói, một số người Trung Quốc giữ khoảng cách để khỏi trở thành mục tiêu của chuyện ngồi lê đôi mách, những người khác thích trò chơi ấy. Họ giao du với nhau, hỗ trợ nhau, và tìm vui trong việc đấu đá trong hiệp hội địa phương của chính họ và với những hội nhóm khác.

■ Mối quan hệ gia đình là cực kỳ quan trọng

Những mối quan hệ gia đình bền chặt là rường cột của nền văn minh Trung Hoa. Chính những mối quan hệ này giúp người ta sống sót qua những cuộc nội chiến dằng dặc như chẳng bao giờ chấm dứt ở Trung Quốc, và cũng chính những mối quan hệ này khiến cho nền văn minh Trung Hoa không thể bị phá hủy.

Thông thường trong cộng đồng người Hoa ở nước ngoài, những người cùng họ sẽ tạo thành hiệp hội. Người Trung Quốc tin rằng những người cùng họ vốn xuất phát từ cùng một dòng họ xa xưa.

■ Hao-She (háo sắc)

Hao-she có nghĩa là “thích tình dục”. Mỗi quan hệ tình dục ngoài hôn nhân rất phổ biến đối với đàn ông Trung Quốc, nhất là những người giàu có hoặc có địa vị cao trong xã hội. Ở Đài Loan và Hong Kong, kết hợp tình dục với công việc thường được xem là thói quen tốt. Một doanh nhân thường chiêu đãi khách hàng ở một nơi chốn đặc chất Trung Hoa, quán rượu. Quán rượu là nơi phục vụ thức ăn và rượu mạnh và thường cung cấp dịch vụ bạn gái trong suốt bữa ăn cho các nhóm đàn ông. Quán rượu thực ra không phải là nhà thổ, nhưng các cuộc hẹn hò có thể được dàn xếp ở đó để các cô gái hầu rượu đến với những người đàn ông trong phòng khách sạn của họ sau đó.

Dù chuyện này phổ biến, không phải mọi đàn ông Trung Quốc đều tham gia. Nói chung, quan điểm của đàn ông Trung Quốc là điều gì mà vợ anh ta không biết sẽ không làm tổn thương cô ấy. Một đối tác Đài Loan cho biết những sự phản bội này tốt cho cuộc hôn nhân của anh ta. Anh ta nói rằng khi cảm thấy có lỗi vì đã ngoại tình, anh ta đối xử với vợ tốt hơn. Nhiều người vợ của các doanh nhân Trung Quốc chấp nhận chuyện kết hợp tình dục với công việc như là một thông lệ. Họ cố gắng làm ngơ chuyện đó.

Kết hợp tình dục với công việc chỉ được thực hiện trong các nhóm doanh nhân toàn nam giới. Nếu có một giám đốc nữ trong nhóm, kiểu giải trí này được xem là chuyện không bao giờ có thể xảy ra.

Doanh nhân Mỹ hãy luôn nhớ rằng doanh nhân châu Á thường háo hức đợi xem họ sẽ được tiếp đãi thế nào khi đến Mỹ công tác. Các hộp đêm có phụ nữ ăn mặc hở hang hoặc khóa thân sẽ nằm ở đầu danh sách chờ đợi của họ. Phần lớn đàn ông châu Á sẽ quá bối rối không dám nói ra nếu bạn loại các nơi chốn ăn chơi khỏi cuộc hành trình của họ, nhưng họ sẽ rất thất vọng. Một giám đốc Mỹ tôi biết, đã bao một số gái gọi

quyến rũ và cao cấp để giúp vui cho các khách hàng châu Á của công ty ông ta.

Hãy luôn nhớ rằng tôi không công nhận hay khuyến khích những trò tiêu khiển kiểu này. Tôi chỉ miêu tả thói thường mà thôi.

■ Ngược đãi trẻ em

Đánh là âu yếm; mắng là thương.

— Phương ngôn Trung Quốc về cách dạy dỗ con cái

Đầu năm 1988, một bài báo trên tờ *People's Daily* (Nhân dân Nhật báo) khảo sát trường hợp một đứa bé chín tuổi bị mẹ đánh đến chết bởi điểm số của em trong hai môn học ở trường xuống thấp hơn 90/100. Trong suốt hai nghìn năm, những gì mà ngày nay phương Tây chúng ta xem là ngược đãi trẻ em xảy ra hàng ngày ở Trung Quốc. Bài xã luận của tờ báo này thật sự là bài đầu tiên ngụ ý rằng ngược đãi trẻ em là điều không thể chấp nhận được. Bài báo tiếp tục thuật lại rằng các bài tường thuật trên báo chí vào thời điểm xảy ra vụ việc đã không khiến các bậc cha mẹ ở Trung Quốc nhìn lại hành vi của chính mình mà được dùng để cảnh cáo con cái họ. “Thấy chuyện gì xảy ra với thằng nhóc này rồi chứ? Điểm của mày mà không cao, tao cũng đánh chết mày y vậy.”

Một đài truyền thanh ở Trung Quốc đã thực hiện một cuộc khảo sát cho thấy rằng 90 phần trăm trẻ em ở Trung Quốc bất mãn với cha mẹ chúng và 80 phần trăm thường xuyên bị đánh đập. Một đứa trẻ gào to: “Khi họ đánh con, con tưởng mình chết đến nơi nên con có thể sẽ đánh lại họ. Con không bao giờ quên những kẻ đã đánh con. Con ghét họ ngày hôm qua, hôm nay và cả ngày mai nữa.”

Gần đây, khi đang ở Đài Loan, tôi thấy những bức tranh vẽ bằng chì màu của một nhóm trẻ con được triển lãm nhân ngày Lễ phụ thân của Trung Quốc. Phần lớn các bức vẽ miêu tả cảnh cha mẹ trừng phạt trẻ em và trẻ em bị đau đớn. Một trong những bức đó miêu tả một cậu bé nằm

trên đùi cha nó. Khi người cha hét hét con, những giọt nước mắt lớn từ mắt cậu tuôn ra như mưa và đọng thành vũng lớn trên sàn.

■ SỢ VỢ

Đàn ông Nhật và Triều Tiên nhấn mạnh và rất tự hào về sự phục tùng của vợ họ. Đàn ông Trung Quốc, ngược lại, chấp nhận quan điểm rằng một người đàn ông đích thực phải biết sợ vợ. Bằng cách hóm hỉnh tự cười mình về sự khúm núm của chính họ trước mặt vợ, họ tìm cách thể hiện một sự dịu dàng khó thấy cũng như hàm ý rằng một người đàn ông đích thực không cảm thấy bị đe dọa bởi một người hôn phối nghĩ sao nói vậy.

Hoàng đế đầu tiên đời nhà Tùy (581 CN), Văn Đế, thống nhất Trung Quốc sau gần hai trăm năm nội chiến và chia cắt. Bất chấp thành tựu này, tương truyền rằng ông ta sợ vợ đến nỗi mỗi khi bà tức giận ông sẽ chạy vào núi trôn và không quay lại cho đến khi có người phi ngựa tới cam đoan rằng bà đã nguôi giận.

Thái Tôn hoàng đế (626 - 649 CN) đời Đường, đã khai sinh Kỷ nguyên Hoàng kim thứ nhì của Trung Quốc khi giúp cha lật đổ nhà Tùy lập nên nhà Đường. Sử sách nói rằng Phòng, tể tướng của Thái Tôn hoàng đế, vô cùng sợ vợ; cuối cùng, khi không còn chịu nổi những trận chửi rủa của bà, ông đến nhờ hoàng đế giúp đỡ. Hoàng đế bảo Phòng đưa vợ đến rồi ông sẽ đặt bà ấy về đúng chỗ của mình. Vợ Phòng diện kiên hoàng đế và họ trao đổi vài lời; sau đó, hoàng đế gọi Phòng đến trước mặt rồi truyền rằng chính ông cũng sợ vợ Phòng và từ nay Phòng nên ngoan ngoãn nghe lời bà ấy.

Trong lịch sử Trung Quốc, có nhiều phụ nữ thống lĩnh đế chế và những nữ chiến binh đánh bại nam giới trên chiến trường. Phụ nữ chiến đấu và chết cạnh đàn ông trong những cuộc cách mạng trong thế kỷ hai mươi. Trong gia đình người Hoa, vị trí cao nhất thường do phụ nữ trong nhà nắm giữ. Quan điểm phổ biến ở phương Tây rằng phụ nữ Trung

Quốc phụ thuộc và không có quyền hành là sai lầm. Tình trạng đó chỉ tồn tại vào thời nhà Minh (1368 - 1644 CN). Quyển tiểu thuyết kinh điển của Trung Quốc thế kỷ thứ mười chín, Hồng Lâu Mộng, miêu tả sống động đời sống bên trong gia đình Trung Quốc và vị trí của người phụ nữ ở đó.

■ Tính hài hước của người Hoa

Tính hài hước luôn giúp người Trung Quốc giảm nhẹ những thống khổ vốn thường là định mệnh của họ trong suốt lịch sử Trung Hoa thăm thẳm. Khả năng thấy sự hài hước trong nghịch cảnh cho phép người Trung Quốc sống sót khi đối mặt với nạn đói, dịch bệnh, nội loạn, và ngoại xâm. Khiếu hài hước của người Trung Quốc chỉ có thể thấy trong nền văn hóa của họ. Những điều có vẻ buồn cười đối với người Trung Quốc thường dường như không được giải thích đủ rõ để chia sẻ với người ngoại quốc.

Tôi có lần nói chuyện với một vài người khách Trung Quốc đến Mỹ du lịch dài ngày bằng ô tô. Chúng tôi cười đùa cùng nhau về những cụm từ mà người Hoa dùng để miêu tả người ở những vùng miền khác nhau ở Trung Quốc. Họ bảo những người quê ở Thiên Tân là “môi mép có thể nói cho người chết sống dậy”. Người Bắc Kinh thì “trơn như mỡ”. Bắc Kinh là trung tâm quyền lực chính trị truyền thống và kiểu tính cách đó phát triển mạnh trong môi trường như vậy. Baoding là nơi đặt trụ sở của một trong những ngôi trường quân sự nổi tiếng nhất nước. Người vùng này là những kẻ “ôm chân” bởi họ thành thạo nghệ thuật được bạn học tiến cử trong quá trình thăng cấp trong quân đội.

Sau đó chúng tôi chuyển đề tài sang những kẻ xâm lược Trung Quốc, Nhật và Nga. Một người Trung Quốc nói “Nhật có nhà rất nhỏ nên họ thích sang thăm nhà người khác, còn Nga có một ngôi nhà rất lớn nhưng họ không thích nhà mình nên họ thích sang ở nhờ nhà hàng xóm.” Chúng

tôi phá lên cười vì những miêu tả này về những người hàng xóm của chúng tôi.

Khi tôi ở Bắc kinh lần gần đây nhất, người ta rỉ tai nhau câu chuyện là khi đến Trung Quốc trong một cuộc nổi dậy tình hữu nghị lắm điều tiếng với chính phủ Trung Quốc sau vụ thảm sát ở quảng trường Thiên An Môn, Brent Scowcroft, trợ lý của tổng thống Bush về các vấn đề an ninh quốc gia đã trao cho Đặng Tiểu Bình chiếc điện thoại rất đặc biệt có thể dùng để nói chuyện với bất cứ ai dù còn sống hay đã chết, bất cứ lúc nào: quá khứ, hiện tại hay tương lai. Đặng liền gọi ba cuộc điện thoại: cuộc thứ nhất cho tổng thống Bush ở Washington để cảm ơn ông ta về một món quà tuyệt vời đến vậy. Cuộc thứ hai cho người đồng chí quá cố Chu Ân Lai ở thiên đường. Cuộc thứ ba cho Mao Trạch Đông ở địa ngục. Tháng sau, khi nhận được hóa đơn điện thoại, Đặng chỉ thấy có hai cuộc điện thoại đường dài được liệt kê, một đến Washington và một đến thiên đường. Ông gọi đến công ty điện thoại để tìm hiểu tại sao cuộc gọi cho Mao không phải tính tiền. Giọng nói ở đầu dây bên kia trả lời “Địa ngục là cuộc gọi nội hạt.”

■ NGƯỜI TRUNG QUỐC XẤU XÍ

The Ugly Chinese (Người Trung Quốc xấu XI) của Bá Dương được xuất bản ở Đài Loan năm 1985. Nó ngay lập tức trở thành best-seller ở đó và cũng được đón nhận nồng nhiệt một cách đáng kinh ngạc ở Trung Hoa lục địa; mặc dù sau các cuộc bạo động của sinh viên năm 1987 và cuộc đàn áp tư tưởng dân chủ sau đó, nó bị cấm xuất bản hay lưu hành. Bá Dương đã quá quen với sự đàn áp của chính quyền. Trước đó ông đã bị bắt giữ bởi những lời chỉ trích công khai chính quyền Đài Loan. Ông nói rằng những người Hoa như ông ta sẽ phải chịu cùng một số phận dưới tay của chính phủ Đài Loan hay Trung Hoa lục địa, tùy theo ai đang cai trị họ.

Quyển sách là một bản phân tích tỉ mỉ người Trung Quốc qua cái nhìn của người Trung Quốc. Như tựa đề cho thấy, nó đưa ra một hình ảnh không đẹp đẽ lắm, nhưng trung thực.

Bá Dương xem người Hoa là một cộng đồng văn hóa hơn là những người cùng quốc tịch. Họ là một nhóm người có chung di sản. Bất kể đang sống ở quốc gia nào, người Hoa vẫn luôn là người Hoa và những người Hoa khác cũng nghĩ như vậy.

Bá Dương miêu tả người Hoa là ở dơ, bừa bãi và nhất là ồn ào. Ông nói rằng không có dân tộc nào có thể sánh ngang với người Hoa về chuyện nói năng ồn ào. Nhưng Bá Dương cho rằng người Hoa nói to là bởi về cơ bản họ cảm thấy không tự tin. Họ càng nói to thì họ càng có cảm giác mình đúng đắn.

Bá Dương tin rằng tính cách đặc trưng của người Trung Quốc là thích đấu đá lẫn nhau. Họ thường bất đồng ý kiến với người khác và không có khái niệm gì về hợp tác, hòa hợp hay đoàn kết. Ông viết rằng một người Nhật trông giống như một con lợn, nhưng ba người Nhật trông như một con rồng; còn một người Trung Quốc trông như con rồng, nhưng khi ba người Trung Quốc họp lại, mỗi người trông như một con lợn. Nói cách khác, người Nhật có thể không quá đáng sợ khi chỉ có một mình, nhưng khi ba người Nhật họp lại, họ tạo ra một sức mạnh rất ấn tượng. Ngược lại, một người Trung Quốc có thể có vẻ ghê gớm, nhưng khi ba người họ họp lại, họ phí phạm sức lực vào chuyện cãi nhau ầm ĩ.

Người Trung Quốc có một câu chuyện ngụ ngôn về các nhà sư: một nhà sư sẽ múc nước lên rồi uống; hai nhà sư sẽ mang nước về chùa rồi chia đôi với nhau; nhưng khi ba nhà sư đi lấy nước, không ai có nước để uống.

Một tính cách đặc biệt khác của người Trung Quốc, theo Bá Dương, là không bao giờ chịu thừa nhận mình sai. Không bao giờ. Và bởi người Trung Quốc không bao giờ thừa nhận họ đã sai, họ sẽ tìm mọi cách để che giấu sai lầm đó. Người Trung Quốc có câu tục ngữ “Đóng cửa xét

lỗi”. Dù câu tục ngữ này được dùng để nói về sự tự xem xét nội tâm, Bá Dương tin rằng, trên thực tế, người Trung Quốc chú ý đến lỗi của người khác chứ chắc chắn không phải lỗi của họ. Thật vậy, người Trung Quốc sẽ tạo ra nhiều sai lầm hơn để chứng minh rằng sai lầm đầu tiên không phải là một sai lầm. Họ có thể tạo ra mười sai lầm để che giấu một sai lầm, rồi một trăm sai lầm khác để che giấu mười sai lầm đó.

Bá Dương cũng nói về việc người nước ngoài không hiểu rằng những gì người Trung Quốc nói và nghĩ không phải là một.

Theo Bá Dương, nếu làm chủ một doanh nghiệp ở nước khác, người Hoa sẽ thăng chức cho nhân viên ngoại quốc trước nhân viên người Hoa. Hơn nữa, khi cần phải cắt giảm, anh ta sẽ sa thải người Hoa trước nhằm thể hiện mình thật sự công bằng. Nếu một trong các nhân viên người Hoa của ông làm điều gì sai trái và bị bí mật nộp cho cảnh sát thì những nhân viên người Hoa khác sẽ bị nghi ngờ trước tiên.

Bá Dương đề cập đến sự nhạy cảm của người Hoa đối với sự lăng nhục tưởng tượng. Nếu bạn nhìn một người lạ quá lâu hay cứ chốc chốc lại nhìn, bạn có thể “lãnh một dao”, theo cách nói của người Hoa. Tôi đang đi tàu hỏa với một viên chức Trung Quốc. Khi chúng tôi đi ngang qua một toa tàu, một người Trung Quốc ngồi ở trong nhìn vị chủ nhà của tôi lúc chúng tôi đi ngang qua. Vị chủ nhà của tôi tức giận quay lại và quát lớn “Nhìn gì hả?”. Đó là một phản ứng điển hình.

Trong xã hội phương Tây, bạn thường bắt tay nhau sau một cuộc cãi vã và lại là bạn bè. Ở Trung Quốc, phải ba thế hệ sau mới hàn gắn lại được các mối quan hệ.

Người Trung Quốc sẽ không bao giờ có được sự bình đẳng với nhau, Bá Dương viết, bởi trong suy nghĩ của người Trung Quốc, nếu anh không phải chủ của tôi thì tôi là chủ của anh. Luôn có một mối quan hệ trên - dưới, chủ - tớ. Bá Dương tin rằng người Trung Quốc có chính sự tranh đấu này trong thâm tâm. Ông nhận xét rằng, khi một người Trung

Quốc tử ra cực kỳ ngạo mạn, thì thật ra anh ta đang có cảm giác bị thua kém.

Bá Dương nhận xét rằng khi bắt chước bất cứ điều gì mới từ một nền văn hóa ngoại lai, người Trung Quốc thấm đẫm nó với những tính chất đặc Trưng Quốc. Thí dụ, người Trung Quốc chuyển khái niệm dân chủ của phương Tây thành một triết lý sống “Anh làm điều anh thích, tôi làm điều tôi thích.”

Bất chấp sự thẳng thắn đến tàn nhẫn của nó, *Người Trung Quốc xấu xí* về cơ bản không phải là một quyển sách tiêu cực hay chỉ trích cay độc. Những nhận xét của Bá Dương không thể sắc bén như vậy nếu ông không thật yêu quý dân tộc Trung Hoa.

■ ZHENG REN

Zheng có nghĩa là đảo lộn cái gì, sắp xếp lại để nó biến thành một cái gì khác hẳn; nó cũng có nghĩa là gây khó khăn. *Ren* (nhân) có nghĩa là người. *Zheng ren* có nghĩa là gây khó khăn cho ai bằng cách tạo ra cách khó khăn ở những nơi vốn không có khó khăn nào. Đó là một khái niệm chỉ có trong văn hóa Trung Quốc. Bất cứ nơi nào có người Hoa, bạn sẽ thấy Zheng Ren, nhất là trong chính quyền và chính trị.

Có những công chức quan liêu ở Trung Quốc không làm gì trong giờ làm việc mà chỉ đọc báo, uống trà rồi nhận lương. Họ không phải là người xấu, họ lo việc riêng của mình. Có thể họ không hữu ích, nhưng họ không phá hại. Còn có một loại công chức khác, những kẻ cũng không làm việc gì có ích, nhưng là những kẻ hoạt động không ngừng, và tận tâm với Zheng Ren. Theo một câu châm ngôn cổ của Trung Hoa thì nếu chặt phăng đầu người khác, mình sẽ có vẻ cao hơn một cái đầu; bọn người này ngấm ngấm bày mưu lập kế làm mất uy tín các bạn đồng sự để được cất nhắc cao hơn họ.

Những kẻ này là những kẻ giám sát tự phong của chính phủ. Họ chồm mũi vào việc của người khác, những người tham gia vào những tổ chức

hoạt động hiệu quả. Nếu không có sự giám sát và gây rối của họ, Trung Quốc đã là một nơi làm việc hiệu quả hơn rất nhiều.

Khi những kẻ giám sát tự phong này được một kẻ cầm đầu quyền uy khuyến khích và tưởng thưởng, chúng có thể gây ra hiện tượng giống như Cách mạng Văn hóa. Tôi có lần đã hỏi một người bạn Trung Quốc: “Cách mạng Văn hóa là gì?” Anh ấy trả lời một cách đơn giản, nhưng với một sự thực giàu hình ảnh và thuyết phục nhất: “Cách mạng Văn hóa là khi cả nước, tất cả mọi người, đều trở thành nhà chính trị.”

Trong Cách mạng Văn hóa, những kẻ thực hành Zheng Ren đã khiến cả nước lùì vào thời hỗn mang. Mọi người ra sức chứng tỏ họ là những đứa con trai con gái đích thực của cuộc cách mạng của Mao bằng cách tỏ ra tàn nhẫn hơn bất cứ ai khác. Các chính trị gia Trung Quốc thể hiện sự thành thạo Zheng Ren của họ bằng cách tìm phương kế hạ bệ bất cứ ai đang nắm giữ quyền lực. Kẻ nào tàn ác nhất sẽ được cất nhắc.

Đây là những trò mà người Trung Quốc vẫn chơi với quy mô nhỏ kể từ buổi sơ kỳ của lịch sử; thời cổ vốn chỉ giới hạn trong những người chơi ở triều đình mà thôi. Mao đúng là biết cách phổ biến trò chơi ra toàn cõi Trung Quốc, kết nạp thêm một tỉ người chơi.

■ Mao Trạch Đông - Bậc thầy Zheng Ren

Mao bỏ ra rất nhiều thời gian nghiên cứu các cuộc tranh giành quyền lực trong lịch sử Trung Quốc. Ông ta nghiên cứu các vụ Zheng Ren của triều đình thời xưa. Ông ta quán triệt mọi quy tắc thành văn và bất thành văn của Zheng Ren, và nhờ sự tinh thông của mình, ông ta đã củng cố được quyền lực chính trị của mình.

Ông ta biết cách dùng người khác để loại trừ kẻ thù của mình. Những kẻ như bọn Bè lũ bôn tên làm chó điên cho ông ta, chuyên sửa và cắn. Mao tập hợp quanh mình những kẻ cũng thành thạo Zheng Ren. Giữa những âm mưu của bọn giật dây của Mao, những người kiệt xuất

như Chu Ân Lai và Lưu Thiếu Kỳ, những người giỏi nhất của Trung Quốc, đã không thể đóng góp cho việc tái thiết Trung Quốc.

Một đảng viên lớn tuổi biết Mao Trạch Đông đã miêu tả ông ta rất đúng khi nói với tôi rằng Mao giỏi hai việc: chiến tranh du kích, vốn đã đưa ông ta lên nắm quyền, và Zheng Ren, thứ đã giúp ông ta giữ được quyền lực. Còn chuyện tái thiết Trung Quốc, trái lại, Mao không thạo.

■ MUO DUN (MÂU THUÃN)

Muo Dun (mâu thuẫn) là một khái niệm cổ mà Mao trình bày trong một tiểu luận tựa đề *Muo Dun Lun* (Mâu thuẫn luận) năm 1939. Bài tiểu luận này được nghiên cứu rộng rãi và được ghi nhớ cùng những thí dụ khác về trí tuệ của Mao. Bất cứ người Trung Quốc nào đủ tuổi để biết đọc hồi Cách mạng Văn hoá không lạ gì *Muo Dun*. *Muo* có nghĩa là cây giáo. *Dun* có nghĩa là cái khiên. Cây giáo và cái khiên, *muo dun*, là những thế lực đối nghịch nhau. Giáo là để tấn công, khiên là để phòng vệ.

Các hiện tượng tự nhiên đều chứa đựng các sức mạnh đối nghịch nhau: lực và phản lực, dương tính và âm tính. Trong mỗi quan hệ quyền lực giữa con người với nhau, cũng có những lực cơ bản đối nghịch nhau. Mao cho rằng người ta có thể kiểm soát được bất cứ tình huống nào bằng cách xác định các sức mạnh đối nghịch rồi tác động một lực ở nơi mà nó tạo được lực đòn bẩy lớn nhất để nghiêng quá trình diễn biến của các sự kiện về phía mình. Mao sau đó đã tạo ra cuộc Cách mạng Văn hoá nhờ khuếch đại nguyên tắc *Muo Dun* để áp dụng cho cả quốc gia.

Khi phải đàm phán thương mại với người Trung Quốc, sẽ thuận lợi hơn cho bạn nếu bạn hiểu rằng một số đối thủ của bạn đã tham gia cuộc Cách mạng Văn hoá, một cuộc đàm phán phức tạp và kéo dài về quyền lực và thường về cả sự sống còn nữa. Trải nghiệm này dạy họ những phương cách lừa bịp vượt khỏi tầm hiểu biết của nhiều người phương Tây.

Sự bùng nổ kinh tế của Đài Loan

Hai mươi năm trước, một thanh niên Đài Loan bước vào văn phòng đại lý thu mua của chuỗi cửa hàng bách hoá lớn của Mỹ. Chưa từng đến Mỹ, anh bối rối và sợ hãi bởi văn phòng sang trọng và hiện đại. Tại bàn tiếp tân, anh mở chiếc va li mang theo rồi cẩn thận bày một loạt đồ chơi lên mặt bàn. Rồi anh nói hai từ tiếng Anh duy nhất mình biết. Anh đã học chúng chỉ để dùng vào dịp này.

“Tốt,” anh mỉm cười. “Rẻ”.

Khi quay lại Đài Loan, doanh nhân trẻ này mang về đủ số đơn đặt hàng để thành lập một doanh nghiệp mà ngày nay đã là một công ty sản xuất lớn và thành công. Cùng thời gian đó, hàng nghìn người Đài Loan khác thành lập công ty riêng của họ, chủ yếu tập trung vào nguồn lao động rẻ và số vốn cấp cho các doanh nghiệp nhỏ mới thành lập của Đài Loan.

Xảy ra cùng lúc với phép màu kinh tế của cuộc tái thiết Nhật Bản thời hậu chiến, sự phát triển đột biến của nền kinh tế Đài Loan gần như không được chú ý đến. Nhưng về một số mặt nào đó, câu chuyện thành công của Đài Loan cũng kịch tính như của Nhật Bản. Trong bốn mươi năm kể từ khi Tưởng Giới Thạch rút lui cùng quân đội và những người đi theo ông đến tỉnh đảo này, thu nhập tính theo đầu người ở Đài Loan tăng lên gần một trăm lần.

■ MỘT CÂU CHUYỆN LỊCH SỬ SƠ LƯỢC VỀ ĐÀI LOAN VÀ NƯỚC TRUNG HOA CỘNG HÒA

Đài Loan đã được nhắc đến trong chuyện thần thoại của Trung Quốc hàng nghìn năm rồi, nhưng đến thế kỷ thứ mười bảy người Trung Quốc mới thật sự đến định cư ở đây, mãi sau khi người Hà Lan đã chiếm đảo này được vài năm. Sau cuộc lật đổ nhà Thanh bất thành, Trịnh Thành

Công cùng quân đội và người của ông ta từ tỉnh Phúc Kiến quê nhà rút lui qua Đài Loan. Ông đuổi người Hà Lan ra khỏi đảo. Trịnh chỉ định ở Đài Loan trong một thời gian đủ để tập hợp lại lực lượng rồi lại đánh hoàng đế nhà Thanh, nhưng ông ta chết đột ngột, để lại vị trí lãnh đạo cho người con trai không có tài bằng cha. Quân lính của hoàng đế nhà Thanh đuổi theo những kẻ nổi loạn đến Đài Loan và đánh bại họ. Nhóm thuộc hạ của Trịnh còn sống sót ở lại Đài Loan sinh sống.

Trong những năm cuối thế kỷ mười chín đầu thế kỷ hai mươi, bác sĩ Tôn Dật Tiên lãnh đạo một cuộc cách mạng ở Trung Quốc, cuối cùng đã lật đổ được nhà Thanh thối nát và bất lực rồi thành lập nước Trung Hoa Cộng Hòa năm 1911. Nhưng việc thành lập nền Cộng hòa không mang lại nền hòa bình, về cơ bản, Trung Hoa là một quốc gia có nội chiến trong suốt cả thế kỷ hai mươi. Trước tiên, nhiều tướng lĩnh hùng mạnh và tham vọng nhất đã phải chịu khuất phục. Sau khi họ khuất phục, chỉ còn hai lực lượng chính ở Trung Quốc đối kháng nhau: chính quyền nước Trung Hoa Cộng hòa, dưới sự lãnh đạo của người kế nhiệm Tôn Dật Tiên, Tưởng Giới Thạch, và những người cộng sản, do Mao Trạch Đông lãnh đạo. Cuộc chiến đấu đẫm máu giữa hai lực lượng này đã bị gián đoạn bởi cuộc xâm lược của Nhật trong chiến tranh thế giới lần thứ hai. Đến cuối cuộc chiến này, những người cộng sản được Nga cung cấp vũ khí và trang bị đạn dược đoạt được của người Nhật. Lực lượng của Tưởng bị đánh bại trên mọi mặt trận và ông ta buộc phải rút chạy cùng hai triệu thuộc hạ sang Đài Loan để tập hợp lại lực lượng.

Cuộc rút chạy sang Đài Loan trước đây, và bây giờ cũng vậy, được các lãnh đạo của Trung Hoa Cộng hòa (ROC) xem là một phương cách tạm thời. Giống như Trịnh Thành Công, họ dự định tập hợp lại lực lượng, quay lại đại lục, và trở thành chính phủ hợp hiến của Trung Quốc. Từ năm 1949, Trung Quốc đại lục chịu sự kiểm soát của đảng Cộng sản Trung Quốc dưới cái tên nước Cộng hòa Nhân dân Trung Quốc (PRC).

ROC và PRC đồng ý với nhau về một số điểm cơ bản. Họ đồng ý rằng chỉ có một Trung Quốc. Họ đồng ý rằng đảo Đài Loan là một tỉnh của Trung Quốc, không phải là một quốc gia riêng biệt. Họ đồng ý rằng chỉ có một chính phủ hợp hiến của người Trung Quốc. Họ chỉ bất đồng về vấn đề ai đại diện cho chính phủ hợp hiến ấy.

Trong những năm sau 1949, những người Đài Loan luôn sống trong mối đe dọa bị phía lục địa xâm chiếm. Giờ đây tôi hãy còn nhớ ngày nhỏ đã từng nghe binh lính diễu hành qua phố hát vang.

Bảo vệ Đài Loan vĩ đại của chúng ta.

Bảo vệ Đài Loan vĩ đại của chúng ta,

Nơi đây là miền đất xanh tươi của nòi giống chúng ta ...

Nhiều năm trôi qua và cuộc xâm chiếm đã không xảy ra, một ý thức về sức mạnh lớn dần ở Đài Loan. Thời niên thiếu của tôi, lời bài hát mà các binh sĩ hát đã đổi thành:

Tấn công! Tấn công!

Trở lại Đại lục.

Đại lục là nhà của chúng ta...

■ Sự cô lập ngoại giao và các sách lược chính trị mới

Nhưng vào năm 1979, ROC, một thành viên sáng lập của Liên Hiệp Quốc, đã bị trục xuất khỏi tổ chức này và PRC chiếm lấy vị trí đại diện hợp hiến của người Trung Quốc. Ở phương Tây và thế giới thứ ba, quyền lực chính trị của ROC bắt đầu suy yếu khi các quốc gia nhận ra thực tế về sự kiểm soát của cộng sản đối với tuyệt đại bộ phận lãnh thổ và dân tộc Trung Quốc.

Khi đó, lãnh đạo của ROC liền thay đổi chiến thuật của họ đối với PRC. Như chúng ta đã biết, châm ngôn của người Hoa là hảo hán không chiến đấu khi cầm chắc thất bại; anh ta sẽ không tấn công vào sức mạnh của kẻ thù. Lãnh đạo ROC, hiểu rằng họ không thể cạnh tranh được với PRC về ảnh hưởng với các quốc gia trên thế giới trên mặt trận chính trị,

từ bỏ chính sách không liên hệ ngoại giao với bất cứ quốc gia nào công nhận PRC. Họ chọn chuyển cuộc đấu tranh sang lĩnh vực kinh tế. Nước Cộng hòa Nhân dân có thể to lớn và hùng mạnh, nhưng nghèo. Và khi phải gánh vác một số dân trên một tỉ người cùng một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa ì ạch, nó sẽ còn tiếp tục nghèo.

Chính quyền Đài Loan thông qua một chính sách khuyến khích kinh tế phát triển bằng mọi cách có thể. Nỗ lực được tập trung vào việc phát triển một nền kinh tế mạnh, phát triển ngoại thương, và tích lũy dự trữ ngoại hối. Ngày nay, tổng lượng giao dịch hàng năm của Đài Loan là một lượng hàng hóa trị giá 120 tỉ đôla và quốc gia này đã tích lũy được hơn 80 tỉ đôla dự trữ ngoại hối. Sức mạnh kinh tế mới này là nhằm để làm cho Đài Loan trở thành một đồng minh thu hút hơn đối với các quốc gia trên thế giới. Khoản tiền dự trữ có thể là nhằm để tái thiết Trung Quốc sau khi các lãnh đạo ROC một lần nữa nắm quyền ở đại lục. Dù sao đi nữa, họ luôn không sẵn lòng chuyển nhiều tiền dự trữ sang việc phát triển hay duy trì cơ sở hạ tầng của Đài Loan vốn đang cấp thiết, chắc chắn bởi họ luôn xem Đài Loan là một căn cứ tạm thời.

Thành quả của chính sách mới này đã sắp đến lúc thu hoạch được. Gần đây, các nước Belize và Liberia đã rút lại sự công nhận PRC để ủng hộ ROC. Guinea-Bissau đã công nhận ROC, dù vẫn cố duy trì mối quan hệ với PRC cùng lúc. Những nước này là những nước nghèo thuộc thế giới thứ ba vốn cần bạn bè nào có thể giúp nền kinh tế yếu ớt của họ tồn tại. Ngày càng có nhiều nước trong số đó thấy rằng ROC là một sự lựa chọn tốt hơn PRC. Hiện tại, ROC đang tìm kiếm bạn bè ở nơi mà người ta có thể ít cho rằng có khả năng tìm được nhất, trong các quốc gia không cộng sản Đông Âu. Từ năm 1988, giao dịch thương mại với Đông Âu đã tăng gấp ba lần.

Vừa qua, ngân hàng Tokyo loan báo đang có kế hoạch mở một văn phòng ở Đài Bắc. Ngân hàng Trung Quốc, ngân hàng nhà nước của PRC, đã đe dọa sẽ không tiếp tục mối quan hệ với ngân hàng Nhật nếu ngân

hàng này tiếp tục theo đuổi kế hoạch của mình. Lúc những điều này đang được viết, ngân hàng Tokyo đã khẳng định lại là họ sẽ mở văn phòng ở Đài Loan. Điều này cho thấy một sự thay đổi thái độ rõ rệt của phía chính quyền Nhật. Mặc dù, nhìn bề ngoài, đây là một vấn đề thuộc khu vực tư nhân, thật sự không có khu vực tư nhân thuần túy trong nền kinh tế Nhật Bản. Nước cờ này của ngân hàng Tokyo đã được tính toán kỹ, chấp thuận ngầm và khuyến khích kín đáo bởi chính phủ Nhật Bản.

■ MỘT ĐỐI TÁC THƯƠNG MẠI TỐT

Các công ty Mỹ kinh doanh tại châu Á đã khám phá ra rằng người Đài Loan thích hàng hóa của Mỹ. Chính quyền Đài Loan đã thực hiện một nỗ lực thiện ý mở cửa thị trường nội địa cho hàng hóa ngoại quốc. Từ 1985 đến 1989, hàng xuất khẩu của Mỹ vào Đài Loan tăng từ 4,7 tỉ lên 12 tỉ. Những mức tăng thậm chí còn ấn tượng hơn sẽ có thể đạt được nếu các công ty Mỹ năng động hơn trong cách họ tiếp cận thị trường này. Dù người Đài Loan đã mở cửa thị trường trước sự đe dọa của Hoa kỳ, chính người Nhật mới được hưởng phần lợi lớn hơn từ chính sách mới này, đơn giản bởi họ theo đuổi thị trường Đài Loan ráo riết hơn các đối thủ Mỹ của họ.

■ DI SẢN NHẬT

Người Đài Loan sẵn lòng thừa nhận món nợ của Đài Loan với nước Mỹ về những trợ giúp kinh tế thời hậu chiến. Nhưng Đài Loan cũng mang nợ Nhật Bản về những ích lợi mà họ đã trao cho Đài Loan một cách không chủ tâm trong giai đoạn họ kiểm soát đảo này.

Nhật giành quyền kiểm soát Đài Loan từ hoàng đế nhà Thanh năm 1895 nhờ Hiệp ước Shimonoseki (Hiệp ước Mã Quan). Người Nhật thoạt đầu định kiến thiết nước này thành một thuộc địa nông nghiệp là chính, nhưng về sau họ bắt đầu thành lập nhiều công ty sản xuất khác nhau ở đó. Không cho rằng Đài Loan có thể lại trở thành một cái gì khác hơn là thuộc địa của Nhật, người Nhật rất mạnh tay đầu tư phát triển cơ sở hạ

tầng trên đảo. Họ xây dựng đường bộ, đường sắt, cầu, cảng, trường học và bệnh viện. Họ phát triển hệ thống điện thoại điện báo. Với một mức độ lớn hơn bất cứ nơi đâu ở Đông Nam Á, những tiến bộ này thoát được sự tàn phá trong cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai.

Nhưng còn hơn những cải tiến về vật chất này, người Nhật đã để lại phía sau một cộng đồng dân cư chịu ảnh hưởng sâu sắc các quan điểm của người Nhật về kỷ luật, sự chăm chỉ làm việc, và sự hợp tác. Người Đài Loan có vẻ giống người Nhật hơn là giống người Trung Quốc về lòng khát khao tiến bộ và khả năng tiếp nhận thay đổi công nghệ. Nền nông nghiệp Đài Loan hiệu quả hơn nhiều so với nền nông nghiệp của Trung Quốc đại lục; một trong những lý do của việc này là kỹ thuật canh tác khoa học và thâm canh học được của người Nhật.

■ NỀN KINH TẾ KINH DOANH MẠO HIỀM

Nền kinh tế của nước Nhật hiện đại dựa trên một vài tập đoàn công nghiệp khổng lồ thuộc nhiều ngành, hoạt động trong mối liên hệ chặt chẽ với chính phủ. Nền kinh tế Đài Loan dựa vào hàng vạn doanh nghiệp như nhà sản xuất đồ chơi kia, người đã đến Mỹ vũ trang hai từ tiếng Anh và một vali mẫu đầy những sản phẩm tốt, rẻ.

Người Đài Loan thuộc vào loại những nhà tư bản nhiệt tình nhất thế giới. Ở Đài Loan, người ta vẫn tin rằng một cá nhân chỉ cần có ước mơ và khả năng làm việc chăm chỉ sẽ có thể dựng nên một đế chế. Một người như vậy có thể dễ dàng tìm được sự ủng hộ về tài chính cũng như về tinh thần ở Đài Loan bởi các doanh nhân không phải là những người duy nhất tin vào giấc mơ; mọi người đều tin.

■ Hu Hua (Hỗ huệ)

Hu hua có nghĩa là hai bên cùng có lợi. Là một tổ chức, Hu Hua có thể so sánh với một hiệp hội tín dụng¹. Nó được tìm thấy ở bất cứ nơi nào có người Trung Quốc. Nó cũng được người Nhật và người Triều

Tiên chọn sử dụng, nhưng không ở đâu nó được áp dụng chặt chẽ cho bằng ở Đài Loan. Tám trên mười người Đài Loan tham gia Hu Hua.

Đó là cách tạo ra nhiều nguồn vốn chung nhỏ bằng cách tập hợp các nhóm người lại với nhau để góp những khoản tiền nhất định hàng tháng cho một tổ chức phi chính thức; mục đích là trợ vốn cho các dự án khả thi của các thành viên của nó. Hu Hua có thể tài trợ cho doanh nghiệp mới thành lập hoặc việc mở rộng doanh nghiệp, việc mua nhà, hay cho việc học tại Mỹ của con cái một thành viên nào đó.

Điều quan trọng về Hu Hua là nó không do chính phủ kiểm soát. Nó được quản lý theo các nguyên tắc truyền thống và dựa trên chữ tín. Trong Hu Hua, nhân tố con người không bao giờ được tách rời khỏi các quyết định về tài chính.

Hãy tưởng tượng một nhân viên ngân hàng điển hình đối diện với anh bạn sản xuất đồ chơi của chúng ta. Anh này có một chiếc máy đúc khuôn nhựa và một dây chuyền lắp ráp gồm những người cùng làng, ráp các món đồ chơi trong thời gian rỗi của họ theo kiểu khoán sản phẩm. Anh cần có đủ tiền để mua một chiếc máy tốt hơn và cho một chuyến đi Mỹ nơi anh tin rằng mình có thể bán được rất nhiều loại đồ chơi này. Anh chỉ biết hai từ tiếng Anh. Theo bạn thì quyết định của vị nhân viên ngân hàng điển hình kia sẽ là gì?

Nhưng trong hội Hu Hua của anh ta, nhà sản xuất đồ chơi được biết đến như là một người giàu nghị lực, thông minh và trung thực. Hơn nữa, một số thành viên của hội có thể thật sự lắp ráp những món đồ chơi này trong thời gian rỗi của họ; nhiều khả năng họ sẽ giúp anh ta sang Mỹ, nơi người ta biết giấc mơ sẽ thành sự thật. Loại hình đầu tư mạo hiểm và phá cách này của giới bình dân chính là bí mật của sự phát triển kinh tế thần kỳ của Đài Loan.

■ Các cá nhân là dây chuyền lắp ráp

Trong một chuyến thăm Đài Bắc gần đây, tôi quyết định đến một di tích lịch sử quốc gia. Khi trả tiền vé, tôi nhận thấy cô gái trong quầy có

một mớ các mảnh ghép bằng nhựa nhỏ xíu mà cô ráp lại khi cô không bận rộn với khách. Sau đó, ngoài chợ rau, tôi nhận thấy điều tương tự với những người buôn gánh bán bưng. Mỗi người đều có một công việc kiểu khoán sản phẩm nào đó để làm khi không bận khách hàng. Ở Trung Quốc đại lục, những người này có lẽ sẽ đang thưởng trà, chuyện gẫu hay đọc báo. Trung Quốc không có các công ty tư nhân nhỏ để thuê họ theo kiểu này và cho họ cơ hội có thêm thu nhập. Chắc chắn là không có điều gì khuyến khích họ luôn bận rộn làm việc.

■ CÁI GIÁ CỦA PHÉP MÀU KINH TẾ ĐÀI LOAN

■ Ô nhiễm môi trường

Sự phát triển kinh tế của Đài Loan không phải không có cái giá của nó. Môi trường bị hủy hoại và cho tới nay, không có một sự quan tâm thật sự nào đến môi trường. Gần đây, một nhà tư bản công nghiệp giàu có của Đài Loan đã đến nói chuyện với sinh viên của một đại học Đài Loan. Sau bài nói chuyện, ông ta trả lời chất vấn của sinh viên. Kính trọng tuổi tác và địa vị của ông này, các sinh viên đều nhã nhặn và cung kính; nhưng có một thanh niên hỏi liệu có thể làm gì đó để giải quyết vấn đề khí thải từ nhà máy của ông, ở ngay phía trên gió của sân trường. Khí thải thoát ra từ quá trình chế biến nhựa PVC; chúng không chỉ có mùi khó chịu mà còn có thể có hại ở một mức độ nào đó. Nhà tư bản công nghiệp đáp lại rằng mỗi thế hệ có những khó khăn mà nó phải thích nghi. Thời ông còn trẻ, ông nói, đó là muỗi. Người ta buộc phải tạo ra khói bằng cách đốt cỏ khô lúc chạng vạng để đuổi muỗi. Ông khuyên sinh viên nên chấp nhận những khó khăn của thế hệ anh ta; cơ thể của những người trẻ tuổi này sẽ thích nghi được với khí thải PVC cũng như cơ thể của ông với khói đốt cỏ.

Không khí, sông ngòi, ao hồ và vùng biển bao quanh Đài Loan, tất cả đều bị ô nhiễm nặng nề. Ở một số vùng của Đài Loan, mặt đất bị sụt lún bởi quá nhiều nước ngầm đã bị bơm lên. Ở nhiều dòng sông, không còn có thể tìm thấy cá nữa.

■ Tội phạm

Hai mươi năm trước, tội phạm hầu như chưa được biết đến ở Đài Loan. Ngày nay có một sự phát đạt ngầm của bọn tội phạm hung tợn. Trong sự phát đạt đột ngột của Đài Loan, không tránh khỏi việc một số người bị bỏ lại phía sau. Với quả ngọt của sự giàu sang bày ra khắp nơi quanh họ, một số trong đó trở thành tội phạm hòng giành được của cải.

Khi tôi còn trẻ, quân đội được công nhận là nghề nguy hiểm nhất. Binh lính chờ đợi bị ném vào cuộc chiến với bọn cộng sản xâm lược vào bất cứ lúc nào. Cảnh sát có ít việc phải làm và ít chuyện để lo nghĩ. Tuy nhiên, ngày nay ở Đài Loan, bọn tội phạm mang súng máy và cuộc sống của các cảnh sát thật bận rộn và nguy hiểm. Binh lính ít chuyện phải làm hay phải lo nghĩ.

■ Có phải mọi người đều vui?

Ta Gia Luo (Đại gia lạc), dịch theo nghĩa đen là “mọi người đều vui”, là tên của một loại hình xổ số bất hợp pháp vốn là niềm đam mê của cả nước Đài Loan. Nó choán hết tâm trí người Đài Loan với ảo ảnh giàu lên tức thời. Các nghĩa trang ở Đài Loan không còn bị bỏ mặc về đêm. Chúng đầy những người nguyện cầu linh hồn của tổ tiên họ cho họ những con số đoạt giải. Thông thường người trúng thưởng sẽ tổ chức một bữa tiệc ăn mừng vận may của mình; nhưng phòng tiệc sẽ chẳng có ai ngoài người chủ tiệc, những người bồi bàn phục vụ hết món cao lương mỹ vị đắt tiền này đến món khác, và những hồn ma lạng lẽ, vô hình, những vị khách mời duy nhất.

Mức độ người Đài Loan bị ám ảnh bởi Ta Gia Luo là triệu chứng của một điều gì đó không hoàn toàn đúng trong cuộc sống ở Đài Loan. Nhiều người bỏ bê bổn phận của mình trong công việc hàng ngày, đặt cược tương lai vào cơ may mong manh của một con số đoạt giải. Tôi có đọc bài báo về một người đàn ông có gia đình, người đã đặt cược món tiền cuối cùng của ông ta vào xổ số. Ông ta dự định sẽ tự sát nếu không thắng giải. Ông ta không chịu nổi việc đi xuống đường để xem con số trúng thưởng được thông báo, vì thế ông ta bảo vợ “Mang dù đi xuống xem số

trúng đi. Nếu số chúng ta trúng, cứ để dù mở. Nếu chúng ta không trúng, cụp dù lại.” Với niềm vui chất ngất, vợ ông ta khám phá ra rằng số họ đã trúng giải. Trong cơn phấn khích, bà ta đánh rơi chiếc dù. Hiểu nhầm hành động của bà ta, chồng bà nhảy từ cửa sổ căn hộ của họ xuống và mất mạng.

Chuyện những kẻ thất bại tuyệt vọng, những kẻ không chỉ tự sát mà còn giết cả gia đình họ tương đối phổ biến. Chính quyền thấy Ta Gia Luo là một vấn đề nghiêm trọng đến nỗi họ đã ngưng phát hành trái phiếu bởi con số trúng thưởng thoát đầu được lấy từ số seri vào ngày phát hành trái phiếu. Nhưng hành động này chẳng thể ngăn chặn được việc tham gia chơi xổ số. Các con số này ngày nay được rút ra từ các trái phiếu tương tự do chính quyền Hong Kong phát hành.

■ Trốn thuế

Trốn thuế là một trò chơi khác được chơi hầu như cũng rộng rãi và hào hứng như Ta Gia Luo. Giữ hai bộ sổ sách kế toán là việc rất phổ biến của các doanh nghiệp Đài Loan, cũng như việc tặng tiền cho nhân viên thuế vụ vào dịp lễ hay vào bất cứ khi nào có dịp. Tôi biết một bác sĩ Đài Loan có một phòng mạch rất phát đạt. Nhiệm vụ quan trọng nhất của vợ ông ta trong việc trông nom công việc kinh doanh của họ là gặp riêng để trao quà vào các thời điểm thích hợp cho nhiều nhân viên thuế vụ khác nhau, những người có thẩm quyền đối với sổ sách kế toán của họ. Bà ta thường xuyên đi khắp thế giới, nhưng vào dịp tết âm lịch, bà bỏ hết mọi việc đang làm và quay về Đài Loan cho dịp tặng quà quan trọng nhất trong năm.

Ông bác sĩ này nói với tôi rằng ông ta khai báo chỉ mười phần trăm thu nhập thật sự của mình. Nếu ông ta phải khai báo mức thu nhập thực tế, thì giấy báo thuế của ông ta sẽ cao hơn gấp mười lần.

Dĩ nhiên, không phải tất cả mọi nhân viên thuế vụ đều chấp nhận quà cáp như vậy. Nhiều người miễn cưỡng nỗ lực thu cho được số tiền thuế còn nợ và một trò chơi mèo vờn chuột bắt đầu giữa người nộp thuế và người

thu thuế. Thông thường một nhân viên thu thuế sẽ ngồi tại một doanh nghiệp hay một văn phòng hàng nhiều ngày đếm số người đến và đi và ghi chú các vụ giao dịch. Ông ta tính toán từ nghiên cứu của mình số tiền mặt thu được thật sự có thể là bao nhiêu, nhằm xác định mức độ gian lận của doanh nghiệp.

■ KHU VƯỜN LẠC THÚ

Bất chấp nhiều vấn đề bao vây Đài Loan, có một số khu vực mà chất lượng sống không thể tốt hơn.

Khí hậu cận nhiệt đới của Đài Loan và các phương pháp canh tác khoa học đã tạo ra nguồn lương thực hơn hẳn về mọi mặt so với thực phẩm ở đại lục. Nó không phải tùy thuộc theo mùa như thực phẩm sản xuất ở trên phía bắc. Vào một ngày bình thường, có khoảng vài mươi loại dưa khác nhau bày bán trong chợ. Các kỹ thuật lai giống và trồng trọt tiên tiến đã tạo ra hoa quả và rau cải nhiều nước hơn, ngon hơn và to hơn so với vài năm trước đó.

Cách nấu ăn kiểu Trung Quốc ngon nhất không phải ở Trung Quốc, mà là ở Đài Loan. Đối với người sành ăn, Đài Loan là thiên đường. Những người đi theo Tưởng đến Đài Loan đến từ khắp mọi miền Trung Hoa. Ở Đài Loan, người sành ăn có thể tìm được mọi kiểu nấu ăn Trung Quốc trong một khu vực vài khu nhà. Điều này chỉ đúng ở Đài Loan; nhiều vùng ở Trung Quốc đại lục, các nhà hàng chỉ phục vụ những món truyền thống của vùng đó. Ở đại lục, nếu thích món ăn Tứ Xuyên, phải đi đến tỉnh Tứ Xuyên để dùng.

■ CÁC CẤP CHÍNH QUYỀN

Để hiểu được chính quyền và bộ máy chính quyền quan liêu của Đài Loan, điều quan trọng là phải hiểu rằng ROC được xem là chính quyền quốc gia của toàn Trung Quốc, tạm thời bị đẩy khỏi vị trí cầm quyền ở đại lục bởi những tình huống ngoài tầm kiểm soát. Chính phủ Đài Loan là chính quyền địa phương của Tỉnh Đài Loan. Thành phố Đài Bắc và

Kaohsiung cũng có các chính quyền địa phương trực thuộc chính quyền trung ương và không chịu sự quản lý của chính quyền tỉnh. Các thị trưởng của các thành phố này có cùng quyền hành mà thống đốc Đài Loan có ở những nơi khác trong tỉnh.

■ QUAN ĐIỂM TÁI THỐNG NHẤT

Cho đến năm 1986, ROC là chính quyền độc đảng. Đảng KMT nắm mọi quyền lực. Thậm chí ngày nay, dù hợp pháp, các đảng khác chỉ thể hiện sự đối kháng rất nhỏ, dù om sòm và màu mè, đối với các chính sách của KMT. Các cuộc cãi cọ âm ỉ và thương căng chân hạ căng tay rất phổ biến giữa các thành viên của các đảng đối lập trên sàn tòa nhà quốc hội.

Vấn đề chính trị bất ổn nhất là câu hỏi về tình trạng tương lai của Đài Loan. Có phải nó vẫn ở trong tình trạng bấp bênh về chính trị của một chính phủ bị lưu đày? Có một thiểu số thích chấp nhận thực tế có hai Trung Quốc và kiến lập Đài Loan như một quốc gia độc lập, tách biệt khỏi Trung Quốc đại lục. Cả KMT và những người cộng sản đều kịch liệt phản đối ý kiến này. PRC đã công khai đe dọa sẽ can thiệp quân sự nếu một chuyển biến như vậy được thực hiện. Tuyệt đại đa số người Trung Quốc cũng phản đối độc lập của Đài Loan. Nếu có một vấn đề nào đó mà hầu hết mọi người đều đồng tình, đó là chỉ có một Trung Quốc.

Các nhà lãnh đạo ROC chưa bao giờ quên mục tiêu ban đầu của họ, đó là quay lại đại lục và thiết lập chính quyền hợp hiến của Trung Quốc. Hiện nay, chính quyền ROC vẫn chịu ảnh hưởng sâu sắc của thế hệ những người đã thực sự chiến đấu với cộng sản. Ở đại lục, các nhà hoạch định chính sách vẫn là các cựu binh của cuộc Vạn lý trường chinh. Những hận thù cá nhân ngáng đường chính sách ngoại giao hợp lý trong nỗ lực tái thống nhất Trung Quốc. Nhưng trong một hoặc hai thập kỷ tới đây, thế hệ này sẽ đi xa. Rồi sau đó, có thể, một cuộc đối thoại có ý nghĩa hơn trong việc tái thống nhất Trung Hoa có thể diễn ra.

Khi thời điểm đối thoại đến, chỉ có hai vấn đề thật sự cần phải được giải quyết: Chính quyền sẽ có hình thái gì và ai sẽ đứng đầu? Mục tiêu mà các nhà lãnh đạo của ROC nhắm đến khi tích lũy tư bản là nâng cao vị thế thương lượng của họ. Với hàng tỉ đôla trong các dự trữ tiền mặt gửi ngân hàng khắp thế giới, các nhà lãnh đạo ROC sẽ có thể biện luận rằng họ có điều duy nhất mà Trung Quốc thiếu để trở thành một cường quốc kinh tế hàng đầu, tư bản để phát triển các nguồn tài nguyên phong phú và sử dụng lực lượng lao động khổng lồ của mình.

Sự tái thống nhất Trung Quốc là một vấn đề không có vẻ có bất kỳ giải pháp rõ ràng nào trong hiện tại. Nhưng Trung Quốc đã năm nghìn năm tuổi. Các triều đại đã nổi lên, hưng thịnh rồi tan vào cát bụi nhiều lần. Bốn mươi năm chỉ là một cái chớp nhẹ của một sợi mi trong chiều dài lịch sử Trung Hoa. Vấn đề này cũng vậy, nó sẽ tự giải quyết.

PHẦN BỐN NHỮNG KẺ SỐNG SỐT

Nền văn hóa Triều Tiên là một sự hòa trộn của ảnh hưởng Trung Hoa cổ, sức mạnh Nhật Bản và lòng khát khao bản sắc dân tộc. Bị kẹt giữa hai quốc gia hùng mạnh, Triều Tiên tiếp tục tồn tại nhờ lòng quyết tâm và ý chí thuần khiết. Ngày nay Triều Tiên đã thực sự là chính mình khi trở thành một đấu thủ lớn trên trường quốc tế.

Cuối cùng đã được tự do sau bốn mươi năm dưới ách chiếm đóng tàn bạo của Nhật Bản, vào cuối chiến tranh thế giới lần thứ hai, người Triều Tiên mong chờ đến lúc có thể bắt tay vào việc tái thiết quê hương bị tàn phá của mình. Tuy nhiên, họ khám phá ra rằng theo một quyết định bí mật giữa các thế lực phương Tây ở Yalta, Triều Tiên đã bị chia cắt thành hai khu vực ảnh hưởng gần giống như Đức và, thật vậy, cả châu Âu đã bị chia cắt. Theo đề nghị của Mỹ, vĩ tuyến thứ 38 trở thành giới tuyến giữa miền Bắc chịu sự chi phối của Xô Viết và miền Nam, mà sau đó sẽ được các quốc gia dân chủ phương Tây ủng hộ về mặt chính trị. Cũng như ở châu Âu, bức màn sắt chằng ngang bán đảo Triều Tiên.

Năm 1947, Mỹ điều khiển các cuộc tổng tuyển cử ở Triều Tiên để bắt đầu tiến trình độc lập và thống nhất. Tuy vậy, các quan chức Hội đồng Liên Hợp quốc không được phép vào miền Bắc và các cuộc tuyển cử của nước Triều Tiên cộng hòa chỉ được tổ chức ở miền Nam. Chế độ cộng sản do Kim Il-sung lãnh đạo, nắm quyền ở miền Bắc.

Năm 1950, được cung cấp vũ khí và khuyến khích bởi Xô Viết, Bắc Triều Tiên phát động một cuộc xâm lược miền Nam. Trong vòng một tháng, gần như cả nước Triều Tiên đều thuộc quyền kiểm soát của họ. Liên Hiệp Quốc gửi một lực lượng thuộc sự chỉ huy của Tướng Douglas MacArthur đến đánh đuổi những kẻ xâm lược. Quân đội Liên Hiệp Quốc thành công cho đến khi quân đội Trung Quốc cộng sản tham gia chiến tranh và gây ra tình trạng bế tắc. Sau ba năm chiến tranh ác liệt, thỏa thuận ngừng bắn một lần nữa đặt ranh giới quân sự tại vĩ tuyến thứ 38, nơi mà ngày nay ranh giới này vẫn còn tồn tại.

Trong thập niên sau chiến tranh Triều Tiên, nước cộng hòa Triều Tiên vẫn ở trong tình trạng bất ổn và rối loạn, dưới sự đe dọa tấn công

liên miên của miền Bắc. Tháng Năm năm 1961, Tướng Park Chung-hee lên cầm quyền trong một cuộc đảo chính quân sự không đổ máu. Chế độ của Park đã giúp quốc gia này ổn định đến mức Triều Tiên cuối cùng đã có thể bắt đầu cuộc tái thiết kinh tế của mình.

■ BỐN CON RỒNG

Hàn Quốc, Đài Loan, Hong Kong và Singapore được gọi là “bốn con rồng”. Họ là những thế lực kinh tế vừa thức giấc ở châu Á. Ngày nay, Hàn Quốc là nước dẫn đầu trong số đó và chỉ đứng hạng nhì sau Nhật Bản với tư cách cường quốc kinh tế châu Á. Dù tham vọng của Hàn Quốc là cuối cùng sẽ vượt qua Nhật để trở thành cường quốc công nghiệp dẫn đầu châu Á, mục tiêu trước mắt là giữ vững vị trí một trong mười quốc gia tiến bộ nhất về kỹ thuật trên thế giới trước khi thế kỷ này kết thúc.

Trong cuộc chạy đua công nghiệp hóa và giành thị phần trên thị trường quốc tế, Hàn Quốc bắt đầu mười năm sau Đài Loan và mười lăm năm sau kẻ thù cũ của mình, Nhật Bản. Nhưng trong ba thập niên liên tục, tổng sản lượng quốc dân tính theo đầu người của Hàn Quốc đã từ 75 đôla vọt lên 3.800 đôla. Một vài yếu tố đã góp phần vào sự phát triển thần kỳ này. Đầu tiên là quyết định có chủ tâm của chính quyền về việc loại trừ nghèo đói không chậm trễ. Sự thịnh vượng được xem là vũ khí hiệu quả nhất để chống lại sự bành trướng của chủ nghĩa cộng sản.

■ TỔNG CÔNG TY HÀN QUỐC

Dù sao chăng nữa, chính quyền của Park Chung-hee là một chế độ độc tài quân sự. Nó có quyền can thiệp vào công việc của giới doanh nghiệp và công nghiệp Hàn Quốc nhiều hơn một chính quyền dân chủ thuần túy có thể có. Bởi những yếu tố cơ bản này, một mối tương quan mật thiết giữa khu vực tư nhân và nhà nước đã phát triển ở Hàn Quốc. Giới doanh nhân châu Á thường xem toàn bộ nền công nghiệp Hàn Quốc là một thực thể khổng lồ đơn nhất. Họ hài hước ví nó như là Tổng công ty Hàn Quốc.

Tổng công ty Hàn Quốc đặt ra các mục tiêu kinh tế của quốc gia rồi san bằng con đường thực hiện những mục tiêu này. Nó kết hợp những lợi thế của một nền kinh tế tập trung với sự hiệu quả của mậu dịch tự do vì lợi nhuận. Người Nhật cũng có một mối liên hệ tương tự giữa chính quyền và nền công nghiệp, nhưng nó bị thúc đẩy tự bên trong, từ khả năng đặt lợi ích cá nhân hoặc doanh nghiệp tư nhân dưới nhu cầu của toàn thể quốc dân. Ở Hàn Quốc, mối liên hệ này là do chính quyền áp đặt.

Bởi mối quan hệ mật thiết này giữa chính quyền và nền công nghiệp, Hàn Quốc tương đối dễ dàng thay đổi các ưu tiên kinh tế nhằm đáp lại những điều kiện thay đổi bất thường trên thị trường thế giới cũng như ở chính Hàn Quốc.

Kế hoạch công nghiệp hóa Hàn Quốc ban đầu được xây dựng xoay quanh những ngành công nghiệp cần nhiều nhân công chẳng hạn như ngành dệt. Khi nó đã trở nên rõ ràng trong những năm đầu 1970 là Hàn Quốc đang mất dần lợi thế cạnh tranh trong những ngành công nghiệp cần nhiều nhân công, mũi nhọn đã chuyển sang các ngành công nghiệp nặng và công nghiệp công nghệ cao: thép, máy móc hạng nặng, đóng tàu, điện tử và hóa lọc dầu.

Bởi kinh tế Hàn Quốc đã phát triển theo cùng những đường lối với nền kinh tế Nhật Bản, bị chi phối bởi một vài tập đoàn khổng lồ, nó không có được sự phân chia của cải bình đẳng hơn như đã xảy ra ở Đài Loan và Hong Kong, những nơi có nền kinh tế chủ yếu là đầu tư mạo hiểm. Không có một tầng lớp trung lưu rộng lớn ở Hàn Quốc. Phần lớn người Hàn Quốc quá nghèo, không thể tiêu thụ đáng kể lượng hàng hóa do Hàn Quốc sản xuất.

Bởi sự thiếu hụt một thị trường tiêu thụ nội địa và do nguồn tư bản nội địa không đủ, kế hoạch công nghiệp hóa Hàn Quốc, từ lúc mới bắt đầu, là hướng về xuất khẩu. Chính nhờ giao thương với phương Tây mà Hàn Quốc đã tìm cách tích lũy được tư bản để tiếp tục công cuộc công

nghiệp hóa của mình. Vì lẽ đó, nền kinh tế Hàn Quốc bị tác động sâu sắc bởi những đòi hỏi của Hoa Kỳ về việc tự chỉnh lại sự mất cân bằng mậu dịch hay đối mặt với sự trừng phạt kinh tế. Năm 1989, chỉ số tăng trưởng kinh tế ở Hàn Quốc đã giảm từ hai con số xuống còn 6%.

■ THÓI QUAN LIÊU THAM NHŨNG

Nền kinh tế Hàn Quốc cũng đối mặt với những vấn đề khác nữa. Tham nhũng lan tràn trong bộ máy nhà nước quan liêu. Muốn làm ăn ở Hàn Quốc, cần phải hối lộ đúng người. Điều này hoàn toàn là sự thật. Tệ quan liêu liên quan đến việc kinh doanh có thể hoặc không đáng kể hoặc hoàn toàn lấn át. Nếu một doanh nhân phương Tây thấy công việc của mình đã bị kẹt cứng do thói quan liêu, rất có thể bởi ông ta không chi cho đúng người, hoặc là ông ta đã không chi đủ cho họ.

Một giám đốc điều hành của một công ty công nghệ cao đa quốc gia đã bảo tôi “Ở những nước khác, bất cứ khi nào chúng tôi thay thế các nhà phân phối địa phương bằng người của chúng tôi, việc kinh doanh khởi sắc ngay. Nhưng cho đến nay, tôi vẫn lưỡng lự không biết có nên làm như vậy ở Hàn Quốc. Các nhà phân phối Hàn Quốc của chúng tôi biết người để chi tiền còn chúng tôi thì không, vì thế chúng tôi phải giữ họ lại.”

■ SỰ BẤT ỔN CHÍNH TRỊ XÃ HỘI

Tháng Năm năm 1989, một quả bom lửa phát nổ trong văn phòng của ủy ban Mậu dịch Nông nghiệp Hoa Kỳ ở Seoul. Đó là vụ gần đây nhất trong một loạt những hành động khủng bố và các cuộc biểu tình quá khích chống chính quyền Triều Tiên Cộng Hòa và chống người Mỹ - những người bị phe dân tộc chủ nghĩa và cánh tả xem là đồng minh của chính quyền này trong việc duy trì một Triều Tiên bị chia cắt.

Nhiều công ty phương Tây ngần ngại không muốn đầu tư dài hạn với quy mô đáng kể ở Hàn Quốc bởi đặc điểm bất ổn chính trị của nó. Trong trường hợp của Đài Loan và Trung Quốc lục địa, sự chia cắt ít ra cũng là

kết quả của một cuộc xung đột nội bộ của người Trung Quốc. Người Triều Tiên một sáng nọ thức dậy thấy rằng người Mỹ và người Nga đã quyết định rằng sẽ có hai nước Triều Tiên; mỗi phía có một nước. Người Triều Tiên ghét cay ghét đắng sự chia cắt này, và tình trạng bất ổn chính trị sẽ tồn tại cho đến khi được hợp nhất lại thành một quốc gia. Nếu việc hợp nhất không thể diễn ra một cách hòa bình, nó chắc chắn sẽ phải đến bằng con đường quân sự.

Hai siêu cường đã tự đưa mình vào bẫy rập và giữ chặt Triều Tiên ở giữa họ. Xô Viết ủng hộ quân sự cho Bắc Triều Tiên còn Mỹ giữ một lực lượng quân sự khổng lồ ở Hàn Quốc. Mặc dù các dấu hiệu gần đây cho thấy cả hai bên đều sẵn sàng rút lui, không bên nào muốn thực hiện trước bởi e rằng phía kia sẽ bước vào khoảng trống quyền lực được tạo ra bởi sự rút lui của mình. Nhưng có lẽ thế bế tắc đang dần có lối thoát. Vào ngày 4 tháng Sáu năm 1990, Tổng thống Hàn Quốc Roh Tae Woo đã thực hiện một chuyến bay đột xuất và bí mật đến San Francisco để gặp gỡ Tổng thống Liên' xô Mikhail Gorbachev vào cuối chuyến viếng thăm Mỹ của Gorbachev. Các cuộc thảo luận của họ chỉ mới là thăm dò nhưng cánh cửa cho những cuộc thảo luận tiếp theo đã rộng mở.

■ ĐÔ THỊ HÓA

Đến một mức độ gây lo ngại, người dân Hàn Quốc đã bị đô thị hóa. Sáu trên mười người Hàn Quốc sống ở thành thị. Một phần tư số đó sống ở Seoul. Chính phủ đang nỗ lực đẩy lùi làn sóng di cư từ nông thôn lên thành thị bằng cách xây dựng lại các trung tâm hoạt động kinh tế khắp nước, nhưng cho đến nay hiệu quả của kế hoạch của họ vẫn chưa thấy. Theo dự báo trước khi thế kỷ này kết thúc tám trên mười người Hàn Quốc sẽ sống ở đô thị lớn.

■ NGƯỜI TRIỀU TIÊN

Bán đảo Triều Tiên được cư trú bởi lớp lớp người Siberia, Mông Cổ và Mãn châu di cư, những người đã kết hôn với cư dân bản địa. Trong

thế kỷ thứ mười một trước Công Nguyên, người Hán ở Trung Quốc cũng bắt đầu di cư đến bán đảo này. Người Triều Tiên hợp nhất từ sự hòa trộn nhiều nền văn hóa khác biệt ấy.

Vào giai đoạn của những di dân người Hán đầu tiên, dân cư bán đảo Triều Tiên theo Saman giáo, một tín ngưỡng cho rằng không chỉ có con người mà động vật, cây cối, những vật thể vô tri vô giác và các sức mạnh tự nhiên như gió và mưa cũng có linh hồn. Một chi phái của đạo này vẫn còn tồn tại ở Triều Tiên ngày nay. Saman giáo không xuất phát từ ảnh hưởng của Trung Quốc, nhưng nhiều truyền thống văn hóa Hàn Quốc khác phát triển từ cội rễ Trung Quốc. Ngoài việc hấp thụ những ảnh hưởng của văn hóa Trung Quốc, Triều Tiên còn truyền những ảnh hưởng này sang Nhật Bản. Những đoàn di dân cổ từ Triều Tiên đã góp phần đưa người đến định cư trên các hòn đảo Nhật Bản. Sau này, các con đường thương mại từ Trung Hoa cổ đến Nhật qua Triều Tiên phát triển hoàn toàn tự nhiên nhằm rút ngắn cuộc hành trình qua biển đầy nguy hiểm.

■ ẢNH HƯỞNG CỦA TRUNG QUỐC

Về văn hóa cũng như về địa lý, Triều Tiên nằm giữa Trung Quốc và Nhật Bản. Bởi sự gần gũi, tầm vóc và tính cổ xưa của nền văn minh, Trung Quốc là nhân tố ảnh hưởng quan trọng nhất đến sự phát triển của nền văn hóa Triều Tiên. Ảnh hưởng của Nhật Bản được đưa vào văn hóa Triều Tiên vào một thời kỳ tương đối gần đây. Trong khi ảnh hưởng của Nhật là dễ thấy và thậm chí còn nổi bật trong một số khía cạnh của văn hóa Triều Tiên, nó vẫn không hằn sâu như ảnh hưởng của Trung Quốc. Trong nhiều mặt, người Triều Tiên còn Trung Quốc hơn cả người Trung Quốc. Họ vẫn gìn giữ những phong tục và lối tư duy truyền thống vốn đã bị chính người Trung Quốc từ bỏ.

Gần đây, khi xem một bộ phim Hàn Quốc, tôi đã bị ấn tượng mạnh trước chiều sâu và bề rộng của những nét tương đồng về văn hóa giữa Triều Tiên và Trung Quốc. Chuyện phim lấy bối cảnh Triều Tiên thời cổ.

Kiến trúc, trang phục, thư pháp, nghệ thuật, tất cả đều không thể phân biệt được với những gì thuộc Trung Hoa vào thời đại đó. Tôi như thể đang xem một bộ phim Trung Quốc ngoại trừ sự khác biệt về ngôn ngữ và trang phục cùng kiểu tóc đặc biệt của phụ nữ Triều Tiên.

Người Triều Tiên đã du nhập mọi nét văn hóa Trung Quốc, bao gồm cả việc chọn những cái tên có vẻ Trung Quốc. Tiếng Hoa là ngôn ngữ viết chính thức của Triều Tiên cho đến cách nay một thế kỷ. Cũng như ở Nhật Bản, ở Triều Tiên đến tận hôm nay một người không thể được xem là hoàn hảo hoặc có học thức nếu không thông thạo nghệ thuật thư pháp của Trung Quốc.

Hệ thống giai cấp truyền thống của Hàn Quốc rất giống với hệ thống của Trung Quốc. Nó bao gồm bốn tầng lớp. Tầng lớp học giả ở vị trí cao nhất gồm mọi công chức, quan chức, và những người có chức vụ trong quân đội. Tầng lớp chuyên viên tiếp sau về tầm quan trọng. Nông dân và thợ thủ công là các thành viên thuộc tầng lớp thứ ba. Tầng lớp thấp nhất gồm những người làm việc tay chân hoặc những công việc chân lấm tay bùn: người phục vụ, người giúp vui trong các lễ hội, ví dụ thế. Con đường duy nhất để thăng tiến trong xã hội từng tồn tại trong hệ thống giai cấp Trung Quốc không tồn tại ở Triều Tiên. Kỳ thi để được nhận những công việc quan trọng chỉ được mở cho những người sinh ra thuộc tầng lớp học giả. Một người Triều Tiên thuộc tầng lớp thấp không thể nâng mình lên bằng thành tích học tập.

Hệ thống giai cấp của Triều Tiên hầu như biến mất dưới ách chiếm đóng của Nhật Bản vào đầu những năm 1990. Người Nhật đôi xử tàn bạo với mọi người Triều Tiên, không đếm xỉa gì đến địa vị xã hội. Một vật lỗi thời vào nửa sau thế kỷ hai mươi, hệ thống giai cấp đã không tự tái lập sau giải phóng vào cuối chiến tranh thế giới lần thứ hai.

■ ẢNH HƯỞNG CỦA ĐẠO KHỔNG

Dù đạo Phật là quốc giáo trong nhiều thế kỷ, qua nhiều triều đại ở Triều Tiên cổ và hiện vẫn có nhiều tín đồ ở đây, Khổng giáo, cả về mặt tôn giáo lẫn triết học về trật tự xã hội, đóng một vai trò quan trọng hơn trong sự phát triển của các giá trị Triều Tiên. Gia đình là đơn vị cơ bản của xã hội Triều Tiên, và, thậm chí còn nhiều hơn thế ở Trung Quốc, các mối quan hệ gia đình được xác định theo các nguyên tắc của Khổng giáo.

Trẻ con Triều Tiên được nuôi dạy theo một chuẩn mực khắt khe. Sự phục tùng phải là tuyệt đối và không thắc mắc. Đòn roi nghiêm khắc và thường xuyên là chuyện bình thường. Trẻ con là tài sản thuần túy của cha mẹ và không có quyền cơ bản nào. Chính từ hạt mầm của sự đồng tình và phục tùng ấy mà những quy tắc khác của Khổng giáo được hình thành. Những đứa trẻ được rèn nghiêm khắc bởi cha mẹ, chúng lớn lên để thấy cha mẹ chúng ở khắp nơi. Chúng phục tùng lãnh đạo, chồng, và số mệnh của mình. Chẳng có gì là thuộc về bản chất Triều Tiên hay thậm chí châu Á về sự nhún nhường, coi trọng uy quyền, bốn phận làm con hay thuyết định mệnh. Những người phương Tây được nuôi dạy theo cùng những nguyên tắc ấy sẽ thể hiện những phẩm chất giống như vậy.

Tuân theo các giá trị của Khổng giáo, những cá nhân có học được trọng nể trong xã hội Triều Tiên. Chất lượng của hệ thống giáo dục được ưu tiên hàng đầu đối với người Triều Tiên. Gia đình không ngớt cho bọn trẻ biết tầm quan trọng của học vấn.

■ ẢNH HƯỞNG CỦA NHẬT BẢN Ở TRIỀU TIÊN

Từ thế kỷ thứ mười sáu, người Nhật đã xem Triều Tiên là bàn đạp cho cuộc xâm lược và chinh phục Trung Quốc. Sau khi Toyotomi Hideyoshi thống nhất Nhật Bản, ông ta ngay lập tức hướng sức mạnh của mình sang tấn công nhà Minh. Mùa xuân năm 1592, Hideyoshi xâm lược Triều Tiên như là giai đoạn đầu tiên trong kế hoạch của ông ta. Người Nhật tàn phá Triều Tiên. Chiến tranh gây ra nạn đói; nạn đói gây dịch bệnh. Hoàng đế nhà Minh đã đáp lại lời cầu xin của người Triều Tiên,

những người là chư hầu và thuộc quyền bảo hộ của ông. Ông đổ quân cứu viện vào chiến đấu bên cạnh người Triều Tiên. Cuộc xung đột còn dai dẳng cho đến khi Hideyoshi chết vào năm 1598.

Vào đầu thế kỷ này, Nhật thôn tính Triều Tiên và cai trị quốc gia này một cách tàn bạo trong gần nửa thế kỷ. Sự thống trị của Nhật đã kết thúc cùng với thất bại của nước này trong chiến tranh thế giới lần thứ hai. Do bị ngược đãi trong quá khứ, hầu hết người Triều Tiên cho đến ngày nay vẫn xem người Nhật là kẻ tử thù của họ.

Tôi đã có mặt tại một cuộc họp kinh doanh giữa một doanh nhân Mỹ và một phái đoàn Hàn Quốc. Trước đó người Mỹ đã kinh doanh ở châu Á, nhưng chỉ với người Nhật. Rất muốn tỏ ra là một người không có thành kiến và ngưỡng mộ văn hóa châu Á, người Mỹ lợi dụng mọi cơ hội để kể chuyện về những trải nghiệm của ông ta tại Nhật và ca ngợi người Nhật. Cuối cùng, trưởng phái đoàn Hàn Quốc không thể nào chịu nổi điều đó nữa. Ông tức giận bảo “Chúng tôi coi khinh bọn Nhật! Đừng có nhắc đến chúng nữa!”

Không giống người Đài Loan, những người không bị đối xử tàn bạo dưới thời họ bị Nhật chiếm đóng, hầu hết người Triều Tiên từ chối thừa nhận bất cứ lợi ích nào có được từ trải nghiệm của họ với người Nhật. Đúng hơn, họ có khuynh hướng day đi day lại về sự bóc lột tàn nhẫn của Nhật Bản đối với Triều Tiên. Hơn 5 triệu đàn ông Triều Tiên bị bắt vào các trại lao động cưỡng bức. Vô số phụ nữ trẻ Triều Tiên, những người vợ và những người mẹ, bị quân đội Nhật cưỡng ép đến những nhà thổ quân đội của chính phủ và bị buộc phải thỏa mãn nhu cầu tình dục của hàng dãy dài bất tận lính Nhật hết ngày này sang ngày khác. Một người từng chứng kiến những chuyện này có lần đã kể cho nghe rằng trong những lúc thời tiết xấu, lính Nhật viết tên của chúng lên một tảng đá và dùng nó để đánh dấu chỗ của chúng trong hàng để tìm nơi trú ẩn trong khoảng thời gian dài chờ đợi.

Tuy nhiên, những ảnh hưởng của Nhật trong thời gian chiếm đóng thật sự có đóng góp cho quá trình công nghiệp hóa sau này của Triều

Tiên. Giống như người Đài Loan, người Triều Tiên được lợi nhờ tiếp cận với quy tắc làm việc của người Nhật, cho dù nó được áp đặt cho họ một cách tàn bạo. Dù phẩm chất của hàng hóa do Triều Tiên sản xuất không đáp ứng được các tiêu chuẩn của Nhật Bản, nó tốt hơn hẳn những sản phẩm luộm thuộm của Trung Quốc đại lục. Sau thời gian sống dưới sự thống trị của người Nhật cầu toàn, người Triều Tiên, cũng như người Đài Loan, phát triển các tiêu chí tương tự về việc chấp nhận sản phẩm.

Ở quy mô quốc gia, Triều Tiên thúc đẩy sự phát triển của các tập đoàn lớn và mạnh theo mô hình Nhật Bản. Tuy nhiên, hệ thống học hành thi cử gay go và sự dửng dưng theo tập quán đối với các vấn đề nhân quyền trong hệ thống pháp luật thì chắc chắn xuất phát từ mô hình Trung Hoa cổ.

Dù hiếm người nào trong những người lớn tuổi ở Triều Tiên thừa nhận sự ảnh hưởng của Nhật Bản đã nhào nặn cá nhân họ, sự ảnh hưởng này là hoàn toàn rõ ràng. Nó sẽ là ngoại lệ nếu không đúng như vậy. Việc giáo dục chính thức của thế hệ này được thực hiện hoàn toàn bằng tiếng Nhật. Lịch sử và văn chương được dạy không phải là của Triều Tiên mà là của Nhật Bản. Sau khi tốt nghiệp trung học, học sinh Triều Tiên được khuyến khích đến thăm nước Nhật. Bằng cách này, những người Nhật đi chinh phục hy vọng tạo được mối liên kết giữa những kẻ bị trị và mẫu quốc.

Lĩnh vực mà người Triều Tiên giống người Nhật nhất đó là việc quản lý các hoạt động kinh doanh và thương mại hiện đại. Việc kinh doanh ở Triều Tiên, nhất là về phần giao dịch với cộng đồng quốc tế, là một hiện tượng hoàn toàn thuộc về thế kỷ hai mươi. Thật tình cờ, đó là giai đoạn Triều Tiên đang bị Nhật thống trị. Người Triều Tiên và người Nhật học các phương pháp kinh doanh của phương Tây cùng một lúc và mô phỏng giống nhau.

Những thành viên của thế hệ cuối cùng được nuôi dạy theo nguyên tắc Nhật, mà nhiều người trong số đó giữ những vị trí quan trọng trong

kinh tế và chính trị ngày nay, có xu hướng hành xử giống người Nhật trong nhiều tình huống. Điều này rất dễ thấy ở phong cách đàm phán trầm lặng của họ, trái ngược hẳn với phong cách nói nhiều và cởi mở hơn của thế hệ trẻ Triều Tiên. Một cách vô thức, những người Triều Tiên lớn tuổi tôn trọng các phép tắc và giá trị của xã hội Nhật Bản, những chuẩn mực mà họ đã được giáo dục.

Một biểu hiện khác đáng kinh ngạc hơn về ảnh hưởng của Nhật Bản là khuynh hướng bắt đầu hát vang những bài quân ca Nhật của thế hệ lớn tuổi này, khi rượu đã chảy tràn và tinh thần bắt đầu dâng cao. Bất kể những cảm xúc lúc tình tảo nào mà họ có thể có về người Nhật hôm nay, đó là những bài hát thời thanh xuân của họ.

Có lẽ là do ảnh hưởng của Nhật mà vai trò của người phụ nữ trong gia đình và trong xã hội đã không thay đổi ở Triều Tiên trong những thập kỷ qua như ở những nơi khác ở châu Á. Triều Tiên và Nhật vẫn là những xã hội do đàn ông thống trị. Nếu được để tự do phát triển, Triều Tiên có thể đã phát triển khác rồi. Mãi đến năm 1895, Triều Tiên còn được cai trị bởi một phụ nữ, Nữ hoàng Min. Bà là một chỉ huy mạnh mẽ, người đã quyết chống lại tham vọng đế quốc của Nhật trên bán đảo này. Cuối cùng bà đã bị người Nhật sát hại để dọn đường cho việc thôn tính Triều Tiên.

■ NHỮNG TÍNH CÁCH PHỔ BIẾN Ở NGƯỜI TRIỀU TIÊN

Tính cách của người Triều Tiên rất giống với người Trung Quốc. Người Triều Tiên giống người miền Bắc Trung Quốc thẳng thắn và cởi mở hơn là người Nhật kín đáo và kiệm lời. Giống người Trung Quốc, họ thích sự cởi mở của người Mỹ. Khi một người Triều Tiên thích một người khác, anh ta hiếm khi kiềm chế việc biểu lộ cảm xúc của mình. Mặt khác, khi một người Triều Tiên cảm thấy căm ghét người khác, dễ nhận ra những cảm xúc như vậy ở họ hơn là ở người Nhật.

Khi phải đối diện với một lựa chọn giữa lợi ích của tập thể và lợi ích của riêng mình, hầu hết người Triều Tiên, cũng như phần lớn người

Trung Quốc, sẽ quyết định theo hướng có lợi cho bản thân. Người Nhật, trái lại, thường sẽ hy sinh bản thân cho lợi ích của tập thể. Và cũng giống người Trung Quốc, người Triều Tiên ít thận trọng hơn người Nhật trong việc giữ lời. Họ cảm thấy rằng tình hình thay đổi có thể làm biến đổi bốn phần thực hiện những lời cam kết của mình, ở phương Tây, những phẩm chất này được liên hệ với những vấn đề đạo đức. Điều quan trọng là phải luôn nhớ rằng đối với người Triều Tiên những vấn đề này chỉ là các khác biệt văn hóa; đạo đức chẳng có vai trò gì trong đó.

Chỉ cần một chuyến lái xe ngắn trong giờ cao điểm ở Seoul là nhận ra ngay các lái xe Triều Tiên và lái xe Trung Quốc là bạn đồng môn. Họ tự đặt ra các luật lệ giao thông của chính mình ngay trong khi đang chạy xe. Thoạt tiên, tiếng hãm phanh ken két và tiếng còi inh ỏi có vẻ hoàn toàn hỗn loạn nhưng thực tế là dòng xe cộ lưu thông khá tốt. Còn cách nào khác mà lượng giao thông sáu làn xe có thể thu xếp với một con đường bốn làn xe ngoại trừ sự tương tác sáng tạo và nhiệt tình của tất cả mọi người tham gia giao thông? Ở Triều Tiên, cũng như ở Trung Quốc và Đài Loan, luật giao thông chỉ được học để thi lấy bằng lái. Ngay khi lấy được mảnh bằng, họ phải quên hết nếu muốn đến được nơi nào đó.

Người Triều Tiên rất giống cả người Nhật lẫn người Trung Quốc trong việc trông chờ một món gì đó nho nhỏ được cho thêm trong mọi vụ mua sắm mà họ tiến hành. Nhưng họ nhận ra rằng việc tặng kèm này không phải là một thông lệ đối với người phương Tây, nên thường họ chỉ làm như vậy với người châu Á. Cách đây không lâu, tôi mua sắm trong một cửa hiệu quần áo do người Triều Tiên làm chủ ở Los Angeles. Sau khi tính tiền mua hàng của tôi, khoảng hơn hai trăm đôla, chủ cửa hiệu cẩn thận cho biết rằng ông không lấy tiền chiếc cặp tóc giá mười hai đô của tôi. Là người Triều Tiên, ông ấy cho rằng mọi người châu Á đều chờ đợi ông tặng thêm một món gì đó. Tôi đã quá quen với việc mua sắm trong các cửa hiệu phương Tây trước đó đến nỗi hành động đó thậm chí còn không xuất hiện trong tâm trí tôi dù chỉ thoáng qua.

Người Triều Tiên là những người hết sức hiếu thắng, nhất là với những dân tộc châu Á khác, nhưng một sự đua tranh như vậy thường không được bộc lộ trước cái nhìn của phương Tây. Sự ghen tị, chuyện ngồi lê đôi mách, và chỉ trích thường được dùng để ngấm phá hoại những nỗ lực của người khác, đôi khi ngay cả với những người bạn thân. Giống như người Nhật và người Trung Quốc, người Triều Tiên cũng suy nghĩ theo kiểu ai là người trên, ai là kẻ dưới. Hình thức giao tiếp xã hội giữa hai người được quy định bởi địa vị tương ứng giữa họ. Như mọi dân tộc châu Á, người Triều Tiên rất lo lắng về việc giữ thể diện và mất thể diện.

Người Triều Tiên lo lắng. Đó là một cách sống của họ. Người Triều Tiên không tin rằng mọi vấn đề tự nó sẽ tiến triển tốt đẹp; chúng phải được lo đến. Quan điểm này là cơ sở của nhu cầu vạch chiến lược và tính toán cho mọi tình huống trong cuộc sống của họ thay vì tới đâu hay tới đó.

Theo một câu tục ngữ của Triều Tiên “Nếu bạn muốn biết bản chất của một người, hãy quan sát anh ta đánh cờ vây, chơi bài hoặc uống rượu.” Người Triều Tiên, giống như mọi dân tộc châu Á khác, là những nhà nghiên cứu về bản chất con người. Khi quan sát những chi tiết trần tục nhất của cuộc sống thường ngày, họ rút ra kết luận về bản chất của những người mà họ quan sát. Họ tin rằng khi một người chơi cờ vây, một trò chơi chiến thuật quân sự truyền thống của Nhật, anh ta sẽ để lộ năng lực trí tuệ cũng như chiều sâu tâm hồn mình. Một người say rượu sẽ để lộ bản chất thật của mình. Một người chơi bài cũng sẽ để lộ nhiều điều về tính cách của mình.

■ NGƯỜI AILEN CHÂU Á

Không nghi ngờ gì, đặc điểm khiến người Triều Tiên khác hẳn người Trung Quốc, người Nhật và các dân tộc châu Á khác là tính đa cảm của họ. Họ đôi khi được gọi là người Alien của châu Á. Họ dễ nổi nóng mà

cũng dễ giảng hòa y vậy. Họ là những người châu Á duy nhất mà bạn thường thấy những giọt nước mắt nơi công cộng hay những cử chỉ thương yêu chốn đông người.

Họ tràn đầy nhiệt huyết, hay ghen tị, bướng bỉnh, và hay cười, đôi khi còn thể hiện tất cả những đặc điểm này trong một khoảng thời gian vài phút.

Người Triều Tiên ham vui. Họ thích kiểu hài hình thể. Phim hài của Triều Tiên rất giống với phim hài của Marx Brothers. Họ cũng hòa đồng. Người Triều Tiên nổi tiếng về chuyện uống rượu và về tửu lượng của họ. Một doanh nhân Triều Tiên đã miêu tả với tôi cách anh ta và đồng sự dùng thời gian vào các buổi tối của họ. “Sau bữa tối chúng tôi sẽ đi từ quán bar này sang quán bar khác. Liên tục. Nhưng chúng tôi không bị nghiện rượu như những người ở Mỹ.” Tôi hỏi anh ta “Họ thỉnh thoảng mới uống hay mỗi ngày?” Anh ta trả lời “Ngày nào chúng tôi cũng thể cả ... nhưng mà, chúng tôi không hề nghiện rượu.”

Đàn ông Triều Tiên rất cảm tính khi đưa ra quyết định trong kinh doanh. Nếu bạn chạm đúng sợi dây tình cảm, người Triều Tiên có quyền ra quyết định sẽ đáp lại một cách thiện cảm chỉ vì bực đồng. Mặt khác, người Triều Tiên, không giống người Nhật, sẽ không lịch sự khi bạn làm anh ta tức giận. Cơn giận của người Triều Tiên có thể vô cùng kinh khủng. Một nhà buôn sỉ mặt hàng da người Ý một lần cáu tiết đã nói với tôi “Tôi không biết phải làm gì với nhà phân phối người Triều Tiên của tôi. Tôi không biết nên giết anh ta hay nên tự sát cho rồi.”

Về mặt lịch sử, Triều Tiên luôn chịu sự đe dọa phía bên này bởi nguy cơ bị sáp nhập vào vương quốc Trung Quốc khổng lồ và phía bên kia bởi chủ nghĩa quân phiệt Nhật. Kết quả là, người Triều Tiên quyết liệt gìn giữ ý thức về bản sắc dân tộc. Triều Tiên hầu như lúc nào cũng có chiến tranh tự vệ, chống lại những cuộc cướp phá của những nước láng giềng. Bất chấp điều này - hay cũng có thể bởi điều này - người Triều Tiên, về

bản chất, yêu hòa bình. Khi buộc phải chiến đấu, người Triều Tiên là những chiến binh can đảm và đáng sợ. Những người lính Triều Tiên tham chiến ở Việt Nam với tư cách là đồng minh của Mỹ có tiếng là những chiến binh thiện chiến.

Tính ương ngạnh của người Triều Tiên là nguyên nhân gây sự sứt cho những ai phải làm ăn với họ, nhưng nó tỏ ra là một đặc điểm hữu ích. Thậm chí sau gần năm mươi năm dưới sự thống trị của Nhật, người Nhật chưa bao giờ có thể xóa tan được lòng oán hận âm ỉ khó đổi thay của người Triều Tiên. Vậy mà, sau cùng khoảng thời gian cai trị Đài Loan, người Nhật đã có tiến bộ đáng kể trong việc thay đổi quan điểm của người Đài Loan. Hồi tôi còn trẻ ở Đài Loan, tôi thường nghe người Đài Loan bản xứ nhận xét cuộc sống đã tốt hơn hẳn thế nào dưới sự cai trị của người Nhật so với sự cai trị của người Trung Quốc dân tộc chủ nghĩa. Một người Triều Tiên dám cả gan đưa ra một nhận định ở nơi công cộng như vậy dù vào thời nay thì cũng hầu như chắc chắn sẽ cần được chăm sóc y tế khẩn cấp.

PHẦN NĂM
TRÒ CHƠI KẾT THÚC

■ REN QING (NHÂN TÌNH)

Các giá trị văn hóa của Nhật Bản, Triều Tiên và Trung Quốc chịu ảnh hưởng sâu sắc khái niệm Ren Qing của Khổng giáo. Khái niệm này được thể hiện bằng ba Hán tự giống nhau trong ngôn ngữ của cả ba quốc gia và có nghĩa đen là “tình cảm của con người”. Nó nói rằng yếu tố con người không bao giờ nên bị gạt bỏ khỏi mối quan hệ giữa con người với nhau, rằng sự thấu hiểu và một sự cho - nhận đầy cảm thông sẽ chi phối mối quan hệ của con người.

Dù nguyên tắc Ren Qing là một sự cho - nhận vô vụ lợi và thân mật giữa con người, trên thực tế, sổ sách được ghi chép rất kỹ càng, ơn huệ và nợ nần được cân nhắc cẩn thận và bản đối chiếu ơn - nợ giữa người và người được biết rất rõ như thể chúng được ghi vào một quyển sổ cái. Trong thực tế, cách đây vài năm, tôi đã tình cờ biết một trường hợp mà người ta thật sự đã ghi vào một quyển sổ cái. Ở một ngôi làng nhỏ ở Nhật Bản, dân làng tập hợp lại như họ đã từng làm từ bao đời nay trong một hoạt động cộng đồng để lợp lại mái nhà tranh của một gia đình nợ. Trước khi công việc bắt đầu, một thanh niên mang ra quyển sổ mà gia tộc anh ta đã gìn giữ nhiều đời. Nó được gọi là *The Debts of Ren Qing* (Những món nợ nhân tình). Cuối thế kỷ thứ mười chín, ông cố của anh ta đã ghi lại một món nợ với gia đình hôm nay sẽ được lợp lại mái nhà. Gia đình đó đã giúp gia đình anh ta hai ngày công lao động và một hũ rượu sakê. Người thanh niên tuyên bố anh ta sẽ trả hai ngày lao động bằng cách giúp lợp mái nhà, nhưng sẽ ghi nợ hũ rượu sakê.

Những món nợ nhân tình thường không được viết ra, hoặc được thanh toán cứng nhắc và chính xác như trong trường hợp này, nhưng chúng thường được ghi nhớ đến từng chi tiết nhỏ và buộc phải thực hiện bởi cảm giác sâu thẳm về tội lỗi và sự xấu hổ của những người không thể đáp đền những món nợ nhân tình. Người phương Tây nên hiểu rằng khi chấp nhận thỏa thuận theo tập quán địa phương là bỏ ngỏ rất nhiều điều khoản, anh ta chẳng hề phó mặc cho may rủi. Thật ra, nếu khéo léo, anh ta có thể khiến cho những đối tác người châu Á mang ơn anh, điều này sẽ khiến họ thân tình chấp thuận các điều khoản hào phóng hơn là với bản hợp đồng kiểu phương Tây cứng nhắc và chi tiết.

Ren Qing thường được xem như cơ hội để khéo léo lôi kéo đối thủ trong đàm phán thương mại. Nghệ thuật là tạo ra một món nợ bằng một hành động không gây tổn kém bao nhiêu cho bạn và rồi khéo léo đòi được trả vào một thời điểm mà đối thủ của bạn chỉ có thể trả lại nó với một sự nhượng bộ có giá trị hơn. Phương pháp này đòi hỏi sự tinh tế nhưng một người phương Tây miễn cảm hoàn toàn có thể thực hiện được.

■ NHỮNG NƯỚC CỜ RIÊNG

Chúng ta đã thảo luận về những tương đồng và khác biệt giữa người châu Á và người phương Tây trên bình diện tương đối rộng. Tuy vậy, câu hỏi còn lại là điều này giúp ích gì cho người cần áp dụng kiến thức này vào những mối tương tác cá nhân, chính trị hay kinh doanh của anh ta với người châu Á, ở châu Á hay ở phương Tây. Có một số điều đặc biệt một người phương Tây cần phải biết để công việc của anh ta hay cô ta ở châu Á được suôn sẻ hơn. Chúng không thể được suy ra từ các nguyên tắc. Chúng là các chi tiết phải được học, hoặc bằng cách phạm sai lầm ngớ ngẩn rồi sửa chữa sau khi gây thiệt hại, hoặc nhờ được báo trước. Những chi tiết này trải dài từ những điều đơn giản về phép tắc trên bàn

ăn cho đến nghệ thuật tặng quà tinh tế sao cho lịch thiệp và hiệu quả. Không có trật tự hợp lý nào trong việc thảo luận chúng. Những điều dưới đây đến từ kinh nghiệm của tôi trong công việc tạo điều kiện thuận lợi cho việc truyền thông tin giữa các doanh nhân và các chính trị gia phương Tây và châu Á, và những chuyện hiểu nhầm hay khó khăn mà tôi thường thấy.

■ NHÂN HÓA CÔNG VIỆC

Bởi sẵn lòng thừa nhận cảm xúc là một phần của công việc, doanh nhân châu Á thường dễ bị tác động hơn là doanh nhân phương Tây. Nếu bạn đến gặp một doanh nhân châu Á để trình bày về một vấn đề riêng tư nào đó có thể gây ảnh hưởng đến khả năng thực hiện các trách nhiệm của bạn trong hợp đồng, khả năng anh ta lắng nghe điều đó một cách tử tế sẽ lớn hơn nhiều so với người đồng nghiệp phương Tây của mình.

Giữa những người châu Á với nhau, một bản hợp đồng viết không có tính bất di bất dịch như trong giới doanh nhân phương Tây, nhất là giữa các bên vốn công nhận mối quan hệ Ren Qing. Thường nó không hơn gì một bản ghi nhớ về bốn phận và trách nhiệm của mỗi bên. Nếu có vấn đề nảy sinh, các bên thường ngồi xuống trực tiếp giải quyết thay vì nghiên ngẫm bản hợp đồng để tìm giải pháp. Giữa họ với nhau, người châu Á thích một thỏa thuận mơ hồ bởi nó dành rất nhiều khoảng trống cho việc điều chỉnh sau này nếu mọi việc không diễn tiến tốt đẹp. Người châu Á hiểu rằng sự mơ hồ cố tình này là điều vốn không được hiểu hay chấp nhận trong giới doanh nhân phương Tây và khi làm ăn với phương Tây họ đã tự thích nghi với nhu cầu về những thỏa thuận chi tiết và cụ thể. Dù vậy, họ xem việc bắt buộc phải chú tâm đến từng chi tiết của phương Tây là nỗ lực lạnh lùng, nhẫn tâm và về cơ bản là vô ích khi loại bỏ yếu tố con người trong các giao dịch thương mại. Một người phương Tây khôn ngoan sẽ làm tất cả những gì có thể để xoa tan cảm giác rằng

đầu óc của anh ta đang hoàn toàn bị chia cắt với trái tim khi phải giải quyết các vấn đề kinh doanh.

Bởi công việc của luật sư là viết những bản hợp đồng cứng nhắc và để lo các chi tiết, nhiều người châu Á cảm thấy luật sư tạo ra rắc rối nhiều hơn là giải quyết. Làm việc với luật sư được xem là tai ương không thể tránh khỏi khi giao dịch làm ăn với người phương Tây. Nếu công việc của bạn phức tạp đến nỗi bạn cảm thấy bạn cần một luật sư có mặt trong các cuộc đàm phán, bạn phải làm rõ với các đồng nghiệp châu Á rằng bạn là người chịu trách nhiệm chứ không phải luật sư của bạn, rằng họ đang làm việc với bạn với tư cách người với người. Luật sư của bạn phải được giới thiệu như người chỉ có nhiệm vụ đảm bảo sao cho tinh thần của hợp đồng được viết đúng theo ngôn ngữ của luật sư. Họ phải được trấn an rằng nếu có vấn đề gì, các bạn sẽ giải quyết chúng như giữa con người với nhau, chứ không ủy thác cho luật sư tìm giải pháp.

Những việc ở phương Tây cần sự giúp đỡ của luật sư thường được người châu Á giải quyết qua mối tương tác giữa người với người. Những vụ kiện bác sĩ vô ý làm chết người là rất nghiêm trọng đối với giới hành nghề y ở phương Tây. Tuy vậy, ở Đài Loan, bất chấp sự hiện đại của nó, những việc này được xử lý theo tập quán lâu đời. Gia đình người quá cố mang cái xác vào phòng đợi của bác sĩ và bắt đầu khóc than thảm thiết. Điều này, dĩ nhiên, có hại cho việc kinh doanh, và vị bác sĩ sẽ phải nhanh chóng làm một điều gì đó. Gia đình kia chỉ có thể mang cái xác vào ra nhiều lần, vì vậy họ cũng muốn dàn xếp cho xong. Vụ tranh chấp chỉ giới hạn trong vài ngày. Nếu vị bác sĩ cảm thấy rằng ông ta có lỗi ở một mức độ nào đó, ông ta sẽ đồng ý chi trả hào phóng. Nếu ông ta cảm thấy không có nghĩa vụ pháp lý gì, ông ta rất có thể sẽ thu xếp bằng cách trả phí tổn tang lễ cho gia đình nạn nhân để yên chuyện.

■ TRỞ THÀNH ĐỐI THỦ CỦA MÌNH

Ý tưởng trở thành đối thủ của mình rất quen thuộc với trí tuệ châu Á nhưng hầu như không được biết đến ở phương Tây. Có một câu chuyện về vị thiền sư nọ, để dạy môn đồ của mình phương pháp hành thiền, buộc anh ta phải hành thiền trong hình dạng của một con bò. Vị môn đồ cố gắng biến tâm trí mình thành tâm trí bò, nhưng thất vọng bởi thất bại. Một tuần sau khi giao nhiệm vụ cho anh ta, người thầy quay lại. Ông đi đến nhà người môn đồ rồi gọi to, bảo anh ta ra ngoài chào thầy. Người môn đồ đáp lại từ trong nhà “Con không ra được. Sừng con dài quá so với cái cửa.”

Chiến binh samurai thực hành việc đi vào tâm trí đối thủ để đoán được cử động của người đó. Khi làm ăn với người châu Á, bạn cũng nên thực hành phương pháp dịch chuyển này, nếu không bạn sẽ ở một vị thế bất lợi rõ rệt so với các đối tác kinh doanh châu Á của bạn. Trước khi bắt đầu bất cứ cuộc thương lượng quan trọng nào, hãy suy xét thật kỹ xem các mục tiêu của bạn là gì. Hãy miêu tả chúng cho bản thân một cách rõ ràng và cụ thể. Sau đó hãy hình dung tất cả những người sẽ tham gia cuộc họp. Đặt bản thân vào địa vị từng người rồi suy nghĩ xem mục tiêu của anh ta có thể là gì, những phản đối nào anh ta có thể đưa ra đối với kế hoạch của bạn. Hãy sẵn sàng vô hiệu hóa sự phản đối của anh ta. Đừng tham gia đàm phán cho đến khi bạn hoàn toàn nắm chắc chiều hướng mà bạn muốn cuộc họp diễn ra. Được chuẩn bị như thế, cuộc họp sẽ trôi chảy dễ dàng theo cách bạn muốn mà không cần bất kỳ sự lèo lái có chủ ý nào từ bạn.

Bạn cũng sẽ thấy rằng phương pháp này sẽ tạo ra một sự thấu hiểu đầy cảm thông đối với đối thủ của bạn và các mục tiêu của họ. Thông thường bạn sẽ có thể tìm ra giải pháp có thể mang lại cho tất cả mọi người điều họ muốn, -những giải pháp vốn vô hình với bạn khi bạn chỉ chú tâm đến bản thân và kế hoạch của riêng mình.

Lợi ích của việc trở thành đối thủ của mình không chỉ có trong thế giới thương mại. Đó là một sức mạnh không thể tưởng tượng nổi, có thể

được áp dụng vào mọi khía cạnh cuộc sống của bạn.

■ NHỮNG THÔNG điệp KHÔNG LỜI

Các ngôn ngữ phương Tây rõ ràng và dứt khoát. Chúng dành rất ít chỗ cho việc diễn dịch tùy theo ngữ cảnh. Sự phụ thuộc vào ngữ cảnh của các ngôn ngữ châu Á lớn hơn rất nhiều. Để hiểu đúng các đồng nghiệp châu Á của mình, người phương Tây phải rất nhạy cảm đối với ngữ cảnh của lời nói hoặc bối cảnh hành động của họ. Ngay trong việc chuyển ngữ, rất nhiều điều quan trọng không bao giờ được tuyên bố rõ ràng; chúng được cho rằng phải được hiểu qua ngữ cảnh.

Cũng như sự khác biệt về ngôn ngữ và lối tư duy mà ngôn ngữ đó hỗ trợ, người ta phải tính đến tập quán thích nói quanh của người châu Á. Người châu Á tránh nói thẳng những điều khó chịu hoặc phủ nhận. Họ hiếm khi nói không. Thay vì vậy bạn sẽ nghe những cụm từ như thế này: *Tôi sẽ xem tôi có thể làm được gì ... Tôi sẽ làm hết sức mình ... Tôi sẽ xem xét việc đó ... Điều đó có thể khó đấy ... Tôi sẽ cố xem ...*

Dù bạn nên hiểu rằng những cụm từ này rất có thể có nghĩa là không, tính gián tiếp của chúng để ngỏ cửa cho bạn bám theo. Đây là tình huống mà hình ảnh người phương Tây khờ khạo của bạn có thể có lợi cho bạn. Bởi người ta không cho rằng bạn sẽ luôn hiểu được lối nói quanh co của châu Á, bạn hoàn toàn có quyền gọi cho ông Chín vào tuần tiếp theo về vấn đề mà ông ta đã hứa xem xét.

Bởi chính những lý do mà người châu Á không thẳng thừng nói *không* với bạn, bạn không nên nói *không* với họ. Dù do một người vốn không được chờ đợi sẽ hiểu biết hơn nói ra, từ này có vẻ cộc lốc và sỉ nhục đối với những đôi tai châu Á.

Người châu Á không đề nghị thẳng điều này điều nọ khi cảm thấy người trao đổi với họ nên đoán được nhu cầu của họ hay nên hiểu những

gợi ý tế nhị nhất. Việc người phương Tây không được rèn luyện để lắng nghe những gợi ý tế nhị này thường là nguyên nhân hiểu nhầm và phiền lòng.

■ THÁI ĐỘ CUNG KÍNH, NÉT MẶT TƯƠI CƯỜI

Đừng mất cảnh giác trước nụ cười ấm áp và cử chỉ thân tình. Hãy đáp lại bằng nụ cười ấm áp và cử chỉ thân tình của chính bạn, nhưng đừng cho rằng tình huống đó có nhiều thiện chí hơn so với thực chất. Người châu Á nhìn chung lịch sự, nhất là trong các mối quan hệ kinh doanh. Một số doanh nhân châu Á sẽ dành những tình cảm ấm áp chân thật cho bạn; những người khác sẽ chờ lúc bạn vô ý để giật mẩu vàng bọt răng ra khỏi răng bạn. Tất cả họ đều sẽ mỉm cười ấm áp với bạn. Bạn cũng không nên tin vào sự nhún nhường của họ theo vẻ bề ngoài. Hãy nhớ rằng ở châu Á, sự khiêm tốn không chỉ là một đức tính tốt mà còn là một vũ khí.

■ HIỂU RÕ CÔNG TY VÀ SẢN PHẨM CỦA

Đây là yêu cầu cơ bản đối với bất cứ đại diện kinh doanh nào ở bất cứ đâu, nhưng bạn phải có khả năng áp dụng kiến thức vốn có của mình với châu Á. Những người mà bạn sẽ phải làm việc cùng đơn giản là không quan tâm đến cùng những điều mà một khách hàng ở Los Angeles quan tâm. Họ muốn biết công ty và sản phẩm của bạn đáp ứng những nhu cầu riêng của quốc gia họ ra sao.

Bạn cũng phải sáng tạo và linh hoạt trong việc điều chỉnh các điều khoản và thông lệ của bạn theo những tình huống đặc biệt mà bạn sẽ gặp ở châu Á. Thí dụ, người Trung Quốc ít tư bản. Nếu không thể bán cho họ

một món hàng với giá 100.000 đôla tiền mặt, bạn có thể bán với giá 150.000 đôla nếu có khả năng tài trợ một khoản vay dài hạn không lấy lãi cùng một khoản đặt cọc nhỏ hoặc không cần đặt cọc.

■ HOẠCH ĐỊNH, HOẠCH ĐỊNH, HOẠCH ĐỊNH

Một lần nữa, điều này là kiến thức cơ bản cần được hiệu chỉnh trước những tình huống đặc biệt bạn sẽ phải đối mặt tại châu Á. Trước khi rời trụ sở công ty, bạn nên biết mình sắp gặp ai, khi nào và ở đâu, và mục tiêu của các cuộc gặp đó là gì. Hãy tính toán công tác hậu cần của việc đi lại và chỗ ở một cách tỉ mỉ và rồi sau đó hãy dự phòng cho yếu tố bất ngờ. Việc di chuyển ở một số vùng ở châu Á không chắc chắn. Đừng vì lịch tàu chạy cho biết xe lửa sẽ rời Bắc Kinh đi Nam Kinh vào 3:30 chiều, mà xem đó là chuyện đương nhiên.

Nếu bạn lập kế hoạch cho chuyến công tác đến Trung Quốc hoặc Triều Tiên, hãy luôn nhớ rằng những quốc gia này mừng năm mới âm lịch, thường khoảng cuối tháng Giêng hoặc tháng Hai dương lịch. Nếu lên kế hoạch chuyển đi vào thời gian này, bạn sẽ phải trải qua vài ngày một mình trong khách sạn đấy.

■ PHỤ NỮ TRONG KINH DOANH VÀ CHUYÊN NGÀNH

Doanh nhân Nhật Bản và Triều Tiên không phản ứng tốt lắm trước nữ doanh nhân Nhật hay Triều Tiên, nhưng họ ít có khó khăn trong việc thừa nhận và làm việc cùng với phụ nữ phương Tây. Có lẽ họ không xem điều đó như môi đe dọa trực tiếp đến xã hội do đàn ông thống trị của họ. Nhưng trong giới chuyên gia, mọi việc đang thay đổi rất nhanh đối với phụ nữ châu Á. Các nữ chính trị gia đã bắt đầu đắc cử tại Nhật Bản.

■ PHÁT TRIỂN CÁC MỤC TIÊU DÀI HẠN

Hãy thâm nhập thị trường châu Á với những mục tiêu dài hạn. Đừng trông mong lợi nhuận tức thời. Có thể mất một khoản thời gian đáng kể để phát triển những mối quan hệ cần thiết. Nhiều người và nhiều tổ chức sẽ không tin là bạn nghiêm túc cho đến khi bạn thể hiện ý định lưu lại. Hình ảnh mà bạn phải thể hiện là hình ảnh đáng tin cậy và có mục tiêu bền vững. Vì lẽ đó, bạn nên tránh sự luân chuyển không cần thiết đội ngũ nhân viên của mình. Các doanh nhân châu Á cảm thấy rất lo ngại nếu cứ vài tháng lại phải làm việc với một đại diện mới. Việc kinh doanh ở châu Á được xây dựng chủ yếu qua các mối quan hệ cá nhân. Một khi mối quan hệ này đã được nuôi dưỡng, chúng quá quý giá không thể nào vứt đi được.

Hãy xuất hiện trên thị trường với giá cả cạnh tranh. Nếu sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn đáng giá nhiều hơn thế, bạn phải cho khách hàng cơ hội để tự khám phá ra điều đó. Sau khi đã vững vàng, bạn có thể từ từ điều chỉnh khoản lãi ròng của mình lên mức thích hợp. Nhưng nếu đó là kế hoạch của bạn, các nhà phân phối và đối tác châu Á nên được biết về điều đó từ rất sớm để không có cảm giác bị dối gạt. Ngoài ra, nếu bạn thuê nhà phân phối hay người trung gian, hãy bảo đảm rằng họ sẽ không lợi dụng mức lãi ròng thấp buổi đầu của bạn để tăng khoản lợi nhuận của chính họ.

Một khi đã vững vàng, hãy cẩn thận đừng làm hỏng vị thế bởi việc kinh doanh cầu thả. Đừng gửi hàng bị lỗi. Một thiết bị gặp sự cố thu hút sự chú ý nhiều hơn một nghìn thiết bị hoạt động hoàn hảo. Đừng gửi hàng chậm trễ. Hãy biết rõ mọi thủ tục xuất nhập khẩu và hoàn tất chúng. Hãy cẩn thận đừng khiến các nhà phân phối và khách hàng châu Á phải chịu phí tổn không cần thiết bởi các sai lầm của bạn. Nếu họ phải cất vào kho một món hàng trong một tuần lễ trong khi chờ giấy tờ được

hoàn tất, chi phí có thể không lớn nhưng sự xói mòn lòng tin của họ đối với công ty của bạn sẽ là cực lớn.

■ HÃY GIỮ LỜI, HÃY GIỮ MIỆNG

Chỉ đưa ra những cam kết thiết thực và hết sức kỹ lưỡng trong việc thực hiện chúng. Những điều bạn nói phải đáng tin như một hợp đồng thành văn. Hãy trân trọng mọi sự tin cậy được trao cho bạn. Đặc biệt, đừng thảo luận về các mối quan hệ làm ăn giữa bạn và bất cứ đối tác châu Á nào của bạn. Là một người ngoài nền văn hóa, có thể không phải lúc nào bạn cũng biết được đâu là thông tin nhạy cảm. Tốt nhất là không nói gì.

Mọi điều bạn nói nên đúng sự thực, nhưng không nhất thiết phải nói mọi điều bạn biết, về kế hoạch của bạn hay về kế hoạch của những người khác. Trên bàn đàm phán, các đối thủ của bạn sẽ tung ra mỗi lần một lá bài. Bạn nên làm giống như vậy. Việc ngửa hết bài vừa khinh suất vừa khiến các đối tác châu Á căng thẳng; họ có thể nghĩ rằng bạn đang cố ép buộc họ làm giống như vậy.

■ VẤN ĐỀ LÒNG TRUNG THÀNH

Riêng trong việc làm ăn với người Nhật, vấn đề trung thành là rất quan trọng. Một khi mối quan hệ làm ăn đã được thiết lập, trừ phi một đối tác làm điều gì đó cực kỳ trái nguyên tắc, người Nhật sẽ duy trì nó. Họ không phải lúc nào cũng mua vì giá tốt hơn, một khi đã tìm ra công ty mà họ muốn giao dịch. Người Nhật thường cần nhiều thời gian để thiết lập những mối quan hệ như vậy. Khi làm ăn với các dân tộc châu Á khác, họ đặc biệt chú trọng đến dòng dõi và địa vị xã hội của đối tác

tương lai. Một doanh nhân Đài Loan kể với tôi rằng một công ty Nhật còn đi xa đến mức điều tra cha và anh em ông ta. Người Nhật hiểu rằng người Mỹ đến từ một xã hội không phân chia giai cấp và, khi giao dịch với họ, không nên chú trọng đến địa vị xã hội như vậy.

Ở Đài Loan và Triều Tiên, bạn sẽ thấy những vết tích của khái niệm về lòng trung thành này trong các mối quan hệ kinh doanh lưu lại từ thời chịu ảnh hưởng của Nhật. Ở Trung Quốc, lòng trung thành trong kinh doanh được xem là đáng khen ngợi, nhưng việc xem trọng nó hơn lợi nhuận không phải là truyền thống. Người Trung Quốc luôn mua vì giá tốt nhất. Nếu bạn đã thiết lập một mối quan hệ với họ, họ có thể đến tìm bạn với cái giá tốt nhất mà họ vừa tìm ra và cho bạn một cơ hội để cạnh tranh, nhưng hiếm khi họ vẫn giữ quan hệ với bạn nếu bạn không thể làm được.

■ TÔN TRỌNG VĂN HÓA BẢN ĐỊA

Thời đại người Mỹ xấu xí đã qua lâu rồi nhưng sự ngạo mạn của họ thì vẫn lớn vồn trong ký ức người châu Á. Đừng khuấy động điều đó. Hãy nỗ lực hiểu nền văn hóa bản địa. Chấp nhận các phương cách kinh doanh của địa phương. Đừng đưa ra những so sánh không thiện chí các tập quán địa phương với các tập quán của Hoa Kỳ. Chuyện nó được thực hiện ra sao ở Mỹ chẳng quan trọng gì, bởi bạn hiện không ở Mỹ.

Hãy học một vài từ địa phương. Bạn không cần phải thành thạo ngôn ngữ đó. Sự thật là nhiều người châu Á cảm thấy không thoải mái khi trò chuyện bằng tiếng mẹ đẻ với người phương Tây. Nhiều người đơn giản là không tin tưởng một người phương Tây nói năng lưu loát. Tuy nhiên, nhất thiết phải học một vài từ chào hỏi đơn giản. Nó thể hiện sự tôn trọng quốc gia và nền văn hóa ấy khi cố gắng làm vậy.

Đừng Cố chứng tỏ sự hiểu biết của bạn về châu Á bằng cách thảo luận về các nền văn hóa châu Á khác trong mối tương quan với nền văn hóa bản địa. Sự thật lịch sử và văn hóa xã hội là một chuyện; nhận thức địa phương là một chuyện hoàn toàn khác. Người Nhật không muốn nghe về nguồn gốc Trung Hoa của nền văn hóa của họ; người Triều Tiên không muốn nghe về ưu điểm của người Nhật.

Đừng cô là một người châu Á. Bạn có thể thành công khi học và bắt chước ở một mức độ nào đó thói quen tư duy chiến lược của người châu Á nhưng đừng cô tỏ ra quá châu Á trong cách hành xử của bạn. Hãy là một doanh nhân phương Tây tốt chứ đừng là bản sao tồi của một doanh nhân châu Á. Một cá nhân lịch thiệp thể hiện sự tôn trọng với nền văn hóa, dù đôi khi có thể phạm phải vài sai lầm ngớ ngẩn, sẽ được tiếp nhận tốt hơn một “chuyên gia” châu Á có sự tự tin gần như là ngạo mạn.

■ ĐỪNG THỨC ÉP

Hãy nhiệt tình trong các giao dịch của bạn ở châu Á nhưng tránh tỏ ra năng nổ. Đừng cố gắng bán cho được hàng bằng cách thúc ép người khác quyết định, và đừng bao giờ hỏi khách hàng tương lai của bạn rằng bạn có thể bán được hàng không. Nói chung, tránh mọi chuyện ngửa bài hay tối hậu thư. Một doanh nhân châu Á khó mà phản ứng thuận lợi với đề nghị của bạn nếu nó được đưa ra như một tối hậu thư. Chấp thuận các đòi hỏi của bạn sẽ làm anh ta mất mặt. Hãy đẩy nhanh công việc nếu có thể, bằng những câu hỏi lịch sự rằng khách hàng tương lai của bạn có cần thêm bất cứ thông tin nào không để đưa ra quyết định cuối cùng. Là người bán, bạn được trông đợi phải tôn trọng người mua. Hành xử theo cách khác sẽ bị xem là thô lỗ.

■ LỢI THẾ SÂN NHÀ

Đừng nhường lợi thế sân nhà cho các đối tác châu Á của bạn trong mọi thời điểm. Bất cứ khi nào có thể, hãy buộc họ đến chỗ bạn để thương lượng. Dù biết rằng về mục tiêu thương mại, họ sẽ có lợi hơn khi ở đất nước của mình, nhiều người vẫn rất thích được đi đó đi đây ở phương Tây. Hãy đề nghị dùng văn phòng của bạn làm nơi đàm phán. Nếu không được chấp thuận, hãy đề xuất một nơi trung lập, một khu nghỉ dưỡng chẳng hạn, hoặc một nơi nào đó có phong cảnh tuyệt đẹp.

■ TẬN DỤNG MỌI LỢI THẾ NHỎ NHẶT

Người phương Tây nào biết dùng bữa sẽ có lợi thế hơn những người chỉ biết dùng muỗng nĩa trong mỗi bữa ăn. Người nào có thể chào hỏi đối tác châu Á của anh ta bằng vài từ địa phương được quý trọng hơn người chỉ có thể nói hello. Một người mặc quần áo đắt tiền và mang đồng hồ Rolex sẽ tạo được ấn tượng tốt hơn người mặc quần áo may sẵn và mang một chiếc Timex. Người châu Á thích phê phán. Họ sẽ chấm điểm bạn về mọi khía cạnh thuộc cách xử sự trong công việc cũng như đời thường của bạn. Bạn phải lấy điểm bất cứ khi nào và ở đâu mà bạn có thể.

■ NÓI VÀ IM LẶNG

Trừ phi bạn được trả tiền để nói tại một buổi tiệc hoặc một cuộc họp mặt, tốt hơn luôn nói ít, quan sát nhiều. Quan điểm cho rằng người khôn ngoan thì ít nói đã ăn sâu trong ý thức người châu Á. Điều này đặc biệt đúng ở Nhật. Tuy vậy, người Trung Quốc và Triều Tiên thường cởi mở và nói nhiều trong các tình huống kinh doanh và giao thiệp. Trong những

tình huống đó, người ít nói có thể có vẻ tách biệt và khiến người khác thấy không thoải mái và đôi khi lạnh nhạt.

Khi nói, hãy nói sao cho dễ hiểu bằng những từ ngữ đơn giản. Đừng cố phô trương học vấn uyên bác của mình. Hãy nhớ rằng các thánh giá của bạn có thể trò chuyện trôi chảy bằng tiếng Anh đời thường nhưng nếu bạn dùng các thành ngữ không phổ biến hoặc những từ khó hiểu, bạn có thể khiến họ lúng túng. Một người châu Á tự hào về sự thông thạo tiếng Anh của mình sẽ không ngắt lời bạn để hỏi nghĩa một từ nào đó, nhất là trước mặt đồng nghiệp của anh ta.

Hãy vui vẻ nhưng tránh dùng chuyện cười để bắt đầu cuộc trò chuyện. Một câu chuyện có vẻ khôi hài với người phương Tây thường có vẻ vô nghĩa đối với người châu Á. Đôi khi nó thành ra xúc phạm. Tuyệt đối không nói đùa hoặc trêu chọc bất cứ đối tác châu Á nào của bạn. Tính hài hước hóm hỉnh không phải là một phần của nền văn hóa châu Á. Nó được xem là xúc phạm lòng tự trọng của người khác. Người châu Á thích kiểu hài hước của họ, nhưng họ không hiểu kiểu hài hước của phương Tây hơn người phương Tây hiểu kiểu hài hước của người châu Á đâu.

Sự ca ngợi hay ngưỡng mộ thật lòng luôn được đón nhận, nhưng tránh nịnh hót. Trong mối quan hệ phong kiến của những thế kỷ trước và giữa những âm mưu của các triều đại cổ xưa, người ta tìm cách thăng tiến bằng cách xun xoe cầu xin ơn huệ cá nhân. Kết quả là, người châu Á trở nên rất nhạy cảm với chuyện nịnh hót. Cho đến ngày nay họ cũng không dễ bị phỉnh phờ bởi các lời ca ngợi không chân thật hoặc quá mức.

Đừng ngại xin lỗi, dù bạn không làm điều gì sai. Người châu Á xin lỗi bởi một vụ việc không may đã xảy ra, không nhất thiết bởi họ cảm thấy rằng mình có trách nhiệm về việc đó. Việc xin lỗi trước nhằm giảng hòa một chuyện cãi cọ nào đó được xem là biết phân biệt phải trái. Đừng

ngại rằng sự khiển trách vô lý có thể đổ lên đầu bạn. Lời xin lỗi không phải là lời nhận lỗi.

■ SỬ DỤNG CÁC NHÀ MÔI GIỚI ĐỊA PHƯƠNG

Ở bất cứ địa phương nào cũng có những thông tin quan trọng mà chỉ có người của địa phương đó mới có thể biết được. Trong bất kỳ nền văn hóa nào cũng có những phong tục mà người ngoại quốc có thể không có chút kiến thức nào. Bạn nên nhờ một cố vấn kiêm nhà môi giới địa phương giúp bạn không phạm phải những sai sót do thiếu thận trọng. Một nhà môi giới địa phương cũng có thể làm tốt vai trò là kênh truyền thông không chính thức giữa các bên trong một vụ thương lượng. Thông thường, khi mọi việc đã được đặt lên bàn đàm phán, nhiều quan điểm công khai cần phải được duy trì. Công khai rút lại một điều đã tuyên bố trước đó có thể làm mất mặt. Các tuyên đối thoại không chính thức có thể giúp giải quyết khó khăn mà không làm mất mặt bên nào.

■ TẦM QUAN TRỌNG CỦA ĐỊA VỊ

Người châu Á bị ám ảnh bởi những biểu tượng địa vị: áo quần hàng hiệu, xe hơi đắt tiền của Đức, tư cách hội viên của các câu lạc bộ sang trọng, đồ trang sức xa hoa. Ngoài tên, tên công ty và chức vụ, danh thiếp của người châu Á thường ghi thêm vô số chức danh và các hiệp hội uy tín. Tôi có danh thiếp của chủ tịch một công ty chế biến thực phẩm lớn ở châu Á. Ông ta có năm chức danh được liệt kê ở mặt trước danh thiếp của mình và thêm ba mươi hai chức danh khác ở mặt sau. Đó không phải là hành vi ngông cuồng khiếm nhã của một kẻ mới phát. Đó là thông lệ

và được chấp nhận ở châu Á nhằm thể hiện và thậm chí là phóng đại tầm quan trọng và sự sang giàu của bạn.

Những sự phô trương như vậy cũng phổ biến đối với người phương Tây, nhưng chúng thường bị xem là sở thích rẻ tiền, ít ra là khi nói về người khác. Nếu khoe khoang không phải là tính cách của bạn, chắc chắn là không nên làm thế. Mặt khác, đừng hạ thấp địa vị của bạn. Nếu chú của bạn là thượng nghị sĩ, bạn nên tìm cách để đưa điều đó vào cuộc chuyện trò. Nếu tình cờ bạn có một bức ảnh chụp bạn và người hôn phối quyền rũ đang tựa vào chiếc Bentley ở sân trong điền trang mùa hè của bạn ở Maine, bạn nên tìm cách để rút nó ra khỏi ví. Điều đó sẽ thực sự có tác dụng.

Hầu hết người châu Á quan tâm đến quần áo. Dù nhiều người mặc đồng phục công ty trong giờ làm việc, họ sẽ dùng phụ kiện kèm theo chúng là thắt lưng Gucci và ví Vuitton. Trong những ngày nghỉ của họ, họ sẽ ăn diện tới mức nhiều người Mỹ phải ngạc nhiên. Quần áo bạn mặc sẽ được sẫm soi kỹ lưỡng. Chúng không cần phải là mới nhất nhưng cả quần áo đi làm và trang phục đời thường của bạn đều phải có chất lượng tuyệt hảo. Mặc áo lạnh dài tay và quần jean bạc phếch vào ngày nghỉ theo thói quen của người Mỹ sẽ chẳng giúp bạn đi đến đâu với một doanh nhân châu Á điển hình.

■ NGƯỜI HÔN PHỐI

Ở Nhật, Trung Quốc và Triều Tiên, bạn sẽ hiếm khi có cơ hội gặp gỡ vợ của đối tác. Nói chung, những người vợ ở những quốc gia ấy không tham gia vào các hoạt động xã hội thường đi kèm với việc kinh doanh. Ở Đài Loan, Singapore, và Hong Kong bạn sẽ có nhiều cơ may gặp xã giao vợ của đối tác. Việc tạo ấn tượng tốt là rất quan trọng. Kinh nghiệm của tôi là một người vợ châu Á có thể sẽ không giúp bạn xúc tiến công việc

với chồng bà ta cho dù bạn có tạo được ấn tượng rất tốt, nhưng bà ta chắc chắn sẽ phá tan các cơ hội của bạn nếu bà ta không có thiện cảm với bạn. Hãy nói chuyện với bà ta với phong cách lịch thiệp và thái độ đàng hoàng, dù cho chồng bà ta không làm như thế. Tuyệt đối không bao giờ khen ngợi bà ta về nhan sắc hoặc nét nữ tính của bà ta. Người phương Tây sẽ không hiểu được những chuyện tế nhị liên quan để không gây ra sự xúc phạm nghiêm trọng. Tán tỉnh là sự si nhục ghê gớm đối với phụ nữ châu Á. Họ thường cho rằng việc đó biến họ thành đối tượng giải trí và mua vui cho đám đàn ông và thường xem việc đó chẳng khác gì hiếp dâm.

■ NGHI THỨC GIỚI THIỆU

Việc giới thiệu chưa bao giờ bị xem nhẹ ở châu Á. Ở Nhật Bản thời phong kiến, người nào thực hiện việc giới thiệu thì từ đó về sau sẽ phải chịu trách nhiệm về hành động của người mà anh ta đã giới thiệu. Việc phải trả bằng vợ và sinh mạng của cả gia đình cho việc làm sai trái của người mà mình đã giới thiệu là chuyện phổ biến.

Ở châu Á, bạn sẽ mãi mãi bị ảnh hưởng bởi người đã giới thiệu bạn. Nếu ông ta được những người mà bạn gặp gỡ quen biết và kính trọng, bạn sẽ được sẻ chia danh tiếng tốt của ông ta. Nếu ông ta bị xem thường, bạn cũng sẽ như thế. Hãy sử dụng tất cả thời giờ bạn cần và tất cả số tiền phải có để đảm bảo rằng các cuộc giới thiệu doanh nghiệp của bạn được thực hiện bởi những người thích hợp nhất. Hãy đảm bảo rằng ông ta không chỉ biết rõ những người mà ông ta sẽ giới thiệu bạn mà họ cũng quen biết và kính trọng ông ta.

Người Trung Quốc và người Triều Tiên không có nghi thức gì đặc biệt để giới thiệu và trao đổi danh thiếp. Song ở Nhật, có một cách thích hợp để làm vậy. Danh thiếp không được trao cho đến khi việc giới thiệu

đã hoàn tất. Các bên sẽ được giới thiệu theo địa vị, người được kính trọng nhất được giới thiệu trước tiên. Phía khách nên trao danh thiếp trước. Nó được trao sao cho phần chữ in quay lên và về phía người nhận. Nếu bạn muốn thể hiện sự tôn kính, hãy trao danh thiếp của bạn bằng hai tay. Trong bất kỳ trường hợp nào, khi một tấm danh thiếp được trao cho bạn, bạn nên nhận bằng hai tay và dành ra chút thời gian để đọc nó.

Đừng cúi chào trừ khi bạn hiểu cách thức và thời điểm nên cúi chào. Thay vì vậy, chỉ bắt tay theo kiểu phương Tây. Điều đó được chấp nhận hoàn toàn.

Cúi chào phổ biến nhất ở Nhật, ở đó nó là một cử chỉ bày tỏ lòng tôn trọng lẫn nhau. Nếu định cúi chào, bạn nên dành một chút thời gian để đưa mình vào tâm thế kính trọng người mà bạn định cúi chào. Không có cảm giác tôn trọng chân thật, việc cúi chào chỉ là một cử chỉ rỗng tuếch và lộ liễu. Ai chào trước và ai cúi thấp hơn, bao nhiêu giây phút trôi qua giữa cái cúi chào của phía chào trước và cái cúi chào của phía chào sau, phía này cúi thấp hơn phía kia ra sao; tất cả những điều này có một ý nghĩa tinh tế và đặt các bên vào trong mối quan hệ thích hợp với nhau. Điều đó đòi hỏi phải am hiểu văn hóa theo trực giác, vốn khó có thể nhận ra qua cử chỉ quá giản đơn và ngăn ngùi kia. Danh thiếp được trao trong buổi gặp mặt đầu tiên trước khi cúi chào. Bằng cách đó thứ bậc tương đối giữa các bên có thể được thiết lập. Bên ít tuổi hơn hoặc địa vị thấp hơn khi đó sẽ cúi đầu và khom lưng xuống, hai tay để bên hông. Bên lớn tuổi hoặc địa vị cao hơn sẽ cúi chào lại một cách lịch sự nhưng không cúi thấp như vậy. Người Nhật vừa cảm thấy bị xúc phạm vừa buồn cười khi người phương Tây cúi chào họ theo kiểu Ấn Độ với hai tay chắp lại trước ngực trong tư thế giống như đang cầu nguyện.

Ở những nơi khác ở châu Á, việc cúi chào không phải là một cử chỉ quan trọng như vậy. Ở Trung Quốc, cử chỉ này thường được nhìn thấy nhất trong các dịp trang trọng hoặc lễ lạc, và ở các học sinh. Trong giao tiếp, một cái cúi chào thường chỉ là một cái gật đầu và khẽ cúi người với tay giữ bên hông.

■ THỨ TỰ HỌ TÊN

Những cái tên châu Á thường làm người phương Tây bối rối. Mọi người Trung Quốc, Nhật Bản, và Triều Tiên đều đặt họ trước tên. Tuy nhiên, khi tên được dịch sang tiếng Anh, đa số người Nhật, Triều Tiên, Đài Loan và người Hoa ở Hong Kong thường đặt họ ở cuối cùng theo tập quán của phương Tây. Tuy nhiên, ở Trung Quốc, ngay cả khi đã được dịch ra tiếng Anh, họ vẫn ở trước tên. Khi bạn phân vân, cứ việc hỏi. Người châu Á cũng thường gặp khó khăn như vậy trong việc hiểu thứ tự họ tên người phương Tây.

Trong cách xưng hô lễ phép, họ nên luôn được dùng. Tên được dành riêng cho người nhà và người quen. Một ngoại lệ đáng chú ý khác là khi một người lớn tuổi hơn và có địa vị rõ ràng là cao hơn gọi bạn bằng tên thì đó là dấu hiệu của một đặc ân hoặc một sự quý mến đặc biệt.

Ở Nhật, bạn nên gọi ông Tanaka là Tanaka San. Ở Trung Quốc, Đài Loan hay Triều Tiên, ông Lin, ông Chen hay ông Kim là những hình thức xưng hô hoàn toàn thích hợp.

■ CÁC ĐẶC QUYỀN CỦA ĐỊA VỊ

Thật sự đến từ một xã hội về cơ bản không phân chia giai cấp, người Mỹ khó mà ghi nhớ rằng thứ bậc có tầm quan trọng tột bậc trong xã hội châu Á. Nhất là ở Nhật, bạn phải vượt qua nhận thức của mình về dân chủ và thừa nhận thứ bậc. Bạn sẽ xúc phạm nặng nề một quản lý cấp cao nếu bạn thể hiện với ông ta cùng sự tôn trọng và chú ý bạn dành cho một quản lý trẻ cấp thấp. Thể hiện sự tôn kính sâu sắc đối với ông ta chưa đủ, bạn phải tỏ ra tôn kính ông ta nhiều hơn là đối với người có thứ bậc thấp hơn.

Tuổi tác cũng đòi hỏi sự tôn trọng. Hãy đặc biệt chú ý đến những người lớn tuổi. Đặc biệt là người Nhật sẽ đánh giá tính cách bạn qua cách bạn đối xử với những người lớn tuổi hơn mình.

■ TẶNG QUÀ

Việc tặng quà có thể làm nảy sinh nhiều vấn đề nếu không biết gì về phong tục địa phương. Hãy nhớ đến trường hợp một chủ trang trại người Mỹ đã đội một chiếc mũ xanh lá lên đầu một viên chức Trung Quốc đến thăm, ngay trước mặt, và trước sự thích thú vô cùng, của những người cùng đi với ông ta mà không biết rằng đó là dấu hiệu có từ xưa chỉ kẻ bị cảm sùng.

Tháng Hai năm 1989, cựu Đại sứ Mỹ tại Trung Quốc George Bush quay lại Trung Quốc với tư cách là tổng thống Hợp chủng quốc Hoa Kỳ. Ông ta tặng cho Thủ tướng Lý một món quà - một đôi giày cao bồi chính gốc Texas với lá cờ Mỹ được thêu lên lớp da thuộc của một chiếc giày và cờ Trung Quốc trên chiếc còn lại. Lý cảm thấy không vui chút nào, còn dân Trung Quốc thì hơi bị sốc. Trong suy nghĩ của người Trung Quốc, chân là bộ phận thấp nhất và là một trong những bộ phận kém sạch sẽ nhất của cơ thể. Gợi ý rằng Lý Bằng có thể mang cờ Trung Quốc hoặc cờ Mỹ dưới chân ông ta quả là rất khiếm nhã.

Người Nhật coi trọng một món quà được gói đẹp đẽ. Người Trung Quốc và người Triều Tiên không quan tâm nhiều như thế. Thường thì họ cười nhạo giấy gói nào tốn kém hơn món quà.

Có hai loại quà tặng. Nhóm thứ nhất là những món được chọn bởi chúng thể hiện một mối liên quan nào đó với bạn, công ty, tiểu bang quê hương hoặc tổ quốc của bạn. Chúng chuyển tải những lời chúc tốt đẹp của bạn với tư cách cá nhân. Chúng có thể là những món đồ do chính bạn hay công ty bạn chế tạo, là sản phẩm hay hàng thủ công có liên quan

đến thành phố hoặc khu vực của bạn, hoặc một món đồ đặc trưng Mỹ như đồ mỹ nghệ của người da đỏ Mỹ. Nhóm thứ hai gồm những món đồ thể hiện đẳng cấp: một bộ bút Cartier hoặc Tiffany, một chiếc thắt lưng, ví hoặc túi xách hàng hiệu.

Tôi không cho rằng nên tặng các món đồ thể hiện đẳng cấp cho người Hoa ở đại lục bởi họ không hiểu giá trị của những món như vậy. Họ thích những món thực tế hơn. Bút ni loại tốt lý tưởng để viết thư pháp. Một vài chiếc được in logo của công ty bạn chỉ tốn một phần nhỏ so với giá tiền của một bộ văn phòng phẩm Cartier. Một người Trung Hoa lục địa có thể sẽ không biết cách đánh giá đúng một bộ bút đáng giá một nghìn đôla. Trừ phi bạn để lại nhãn ghi giá, sự hào phóng của món quà sẽ chẳng có hiệu quả gì. Nhưng nếu anh ta thật sự biết được giá, hiệu quả cũng có thể không như bạn muốn.

Một đối tác Trung Quốc kể với tôi về một con búp bê mà một doanh nhân người Mỹ đã tặng cho con gái ông ta. Khi khám phá ra rằng con búp bê có giá 250 đôla, ông không hề cảm thấy một niềm thiện cảm trào dâng đối với sự hào phóng của người đàn ông kia. Ông cảm thấy bị sốc bởi khoản tiền lẽ ra có thể mua món gì đó hữu ích hơn cho ông ta lại bị mang đi mua một món đồ chơi cho trẻ con.

Những chiếc đồng hồ kỹ thuật số rẻ tiền có thể là những món quà thích hợp ở Trung Quốc, nhưng bạn có thể gặp rắc rối khi mang chúng qua hải quan. Nhiều người Trung Quốc cũng thích thuốc lá hay rượu ngoại. Chúng là những biểu tượng của địa vị được nhận biết rộng rãi.

Giá trị của món quà phải có một sự tương quan nào đó với giá trị của mối quan hệ làm ăn của bạn. Nếu nó quá ít, bạn sẽ xúc phạm người nhận. Nếu quá nhiều, nó có thể giống như là của đút lót.

■ PHÉP TÁC ĂN UỐNG

Hiếm có điều gì thâm căn cố đế hơn là tập quán của chúng ta ở bàn ăn. Ngay cả những người có đầu óc khoáng đạt nhất cũng gặp khó khăn trong việc đè nén phản ứng căm ghét đầy cảm tính đối với một người đã vi phạm những cấm kị nào đó trong nền văn hóa của mình. Điều quan trọng là phải tỏ ra lịch lãm theo chuẩn mực địa phương về mặt này.

Hãy học cách sử dụng đũa. Nếu bạn đến châu Á với tư cách là người đứng đầu một phái đoàn Liên Hiệp Quốc có nhiệm vụ cho tiền, bạn sẽ có thể thực hiện công việc của mình thành công mà không cần phải biết cách sử dụng đũa. Nếu công việc của bạn ở châu Á là bất cứ việc gì khác việc cho tiền, sẽ là khuyết điểm nghiêm trọng nếu bạn không thể ăn bằng đũa.

Chỉ ở Trung Quốc mọi người lấy thức ăn từ một chiếc đĩa chung. Và ngay cả ở Trung Quốc, tại những bữa tiệc lớn và những dịp trang trọng hơn, thức ăn sẽ được một người phục vụ sốt vào đĩa của từng người.

Nếu bạn muốn sốt thức ăn cho một người khác mà không có đũa muống nào khác, hãy trở ngược đũa của bạn rồi gắp thức ăn bằng đầu chưa dùng đến này.

Người Trung Quốc và người Nhật cầm chén lên rồi và cồm vào miệng. Người Triều Tiên để chén trên bàn và đưa thức ăn lên miệng bằng đũa hoặc muống. Người Triều Tiên xem việc cầm chén lên là cực kỳ thô lỗ.

Làm rơi đũa là một điềm lành. Nó có nghĩa là bạn sẽ được mời quay lại dùng bữa nữa.

Người châu Á húp xúp soàn soạt và hút mì theo cách có thể khiến những người phương Tây lịch sự phải sửng sốt. Cố gắng đừng để ý.

Chẳng có phép tắc ăn uống gì để mà nói ở Trung Quốc. Đối với đa số người Trung Quốc, chẳng bao giờ có chuyện có thể có một cách ăn uống đúng hoặc sai. Tôi đã nhiều lần dùng bữa với những người lịch sự và lễ độ về những mặt khác, nhưng lại phun xương gà xuống đất.

Đừng cắm thẳng đôi đũa của bạn vào thức ăn trong chén như những nén hương. Trong buổi lễ tưởng nhớ người quá cố, nhiều dân tộc châu Á dâng cúng thức ăn cho tổ tiên đã khuất của họ bằng cách cắm hương vào chén rồi thắp lên như một cách để đưa thức ăn sang thế giới khác. Có một quan điểm mê tín phổ biến của người châu Á rằng cắm đũa của bạn như vậy là điềm gở và có nghĩa là bữa ăn này dành cho người chết chứ không phải người sống.

Việc chấp nhận lời mời không đơn giản như bề ngoài của nó. Một phụ nữ Mỹ gốc Nhật tôi quen gần đây đã chuyển đến Tokyo khi ông chồng Mỹ của cô được chuyển sang đó. Một sáng nọ cô ấy gặp một phụ nữ láng giềng khi cả hai người cùng mang rác ra bỏ ngoài đường. Họ nói với nhau mấy câu xã giao rồi người hàng xóm mời cô ấy sang nhà uống trà. Cô ấy nhận lời. Ngày hôm sau lối xóm xì xào về một phụ nữ Mỹ thô lỗ đã nhận lời mời uống trà sau khi được mời chỉ có mỗi một lần. Ở Nhật, việc không đưa ra lời mời bị xem là thô lỗ nhưng sẽ là thô lỗ hơn nếu chấp nhận một lời mời chưa được đưa ra ít nhất ba lần.

Các nghi thức về việc sắp đặt chỗ ngồi phức tạp đến nỗi cách đơn giản nhất là đợi chủ nhà chỉ chỗ cho bạn. Có khi thứ tự và việc xếp chỗ ngồi là quan trọng, có khi không. Sự sắp chỗ thay đổi theo kích thước và hình dạng của chiếc bàn, kiểu phòng và tính chất của dịp gặp gỡ.

Một vấn đề quan trọng bất cứ khi nào bạn đi ăn tiệm là ai sẽ thanh toán hóa đơn. Trong tiệc chiêu đãi, chuyện ai là chủ tiệc luôn rất rõ ràng. Tuy nhiên, trong những bữa ăn thông thường hơn, điều đó đôi khi không rõ ràng như vậy. Theo nguyên tắc chung, bên bán nên thanh toán hóa đơn. Giữa bạn bè với nhau, người nào thật sự muốn thanh toán hóa đơn sẽ lảng lạng đến chỗ thu ngân trước khi bữa ăn kết thúc và chỉ việc trả tiền trước khi bất cứ người nào có cơ hội giành lấy hóa đơn. Những người thật sự không muốn thanh toán hóa đơn huyên náo tranh nhau quyền thanh toán sau khi bữa ăn đã kết thúc, người nào cũng hy vọng người khác sẽ thắng thế.

■ ĐỜI SỐNG XÃ HỘI

Khi làm ăn với người châu Á, bạn không được tách biệt chuyện công việc với chuyện giao du. Nhiều công ty châu Á tìm kiếm các công ty Mỹ để làm ăn lâu dài. Họ đánh giá bạn như những người họ thích cùng chơi cũng như cùng làm. Hãy đánh golf, chơi tennis, và đi ăn với các đối tác châu Á của bạn. Một số công ty khác, hẳn là có một sản phẩm hay dịch vụ tương tự như bạn, nhưng họ có duyên dáng, lôi cuốn và vui tính bằng bạn không?

Người châu Á thích uống rượu, và thường thì họ có thể uống rất giỏi. Nhưng nếu không muốn uống, bạn cứ nói với họ như vậy. Điều đó sẽ không xúc phạm họ. Bạn cũng có thể lẳng lẳng rót trà đầy cốc uống rượu của mình. Cách này thì thậm chí bạn không cần phải nói gì. Nếu bạn bị bắt quả tang với trò bịp nho nhỏ này của mình, mọi người sẽ thoải mái cười vang và chẳng ai méch lòng đâu. Bạn cũng có thể viện cớ bị dị ứng với rượu. Dù không phổ biến đối với người phương Tây, đây là một chứng dị ứng tương đối phổ biến đối với người châu Á. Khách khứa của bạn sẽ chẳng mấy may nghi ngờ.

Bất cứ nơi nào ở châu Á ngoại trừ Trung Quốc đại lục, bạn có thể được mời đến một câu lạc bộ Karaoke. Đây là một phát minh của người Nhật, đã trở nên phổ biến hầu như khắp mọi nơi ở châu Á. *Kara* tiếng Nhật có nghĩa là trống không. *Oke* có nghĩa là bồn tắm. Ý ám chỉ khuynh hướng chung của con người là hát trong bồn tắm. Người Nhật chỉ làm trống chiếc bồn, cung cấp phần nhạc đệm điện tử của những bản nhạc được yêu thích đương thời, rồi đặt tất cả vào giữa một hộp đệm nơi mọi người có thể đến để uống và để hát. Nếu bạn nhận thấy chính mình đang ở trong một câu lạc bộ như vậy, bạn không được từ chối khi đến lượt mình hát. Bạn sẽ bị xem là người làm mất vui.

■ CÁC PHÉP TẮC RIÊNG CỦA TRUNG QUỐC ĐẠI LỤC

Bởi nước Cộng hoà Nhân dân Trung Quốc là một nước chuyên chế, nhà nước Cộng sản vắt vẻo trên đỉnh của bộ máy quan liêu to lớn và lâu đời nhất thế giới, có một số vấn đề nhất định về việc làm ăn ở đây không thể áp dụng được ở bất cứ đâu khác ở châu Á, hay trên thế giới cũng vậy. Tính kiên trì và kiên nhẫn là những đức tính tuyệt đối cần thiết đối với bất cứ ai giao dịch làm ăn với người Trung Quốc. Đó là một quá trình chậm chạp, không bao giờ chấm dứt.

Hãy cẩn thận với các quản lý cấp trung, nhất là những người là đảng viên đảng Cộng sản. Rất thường khi họ là những tàn tích của cuộc Cách mạng văn hóa, những kẻ theo chủ nghĩa Mao già nua, vốn có mục đích duy nhất trong đời là chứng tỏ tầm quan trọng bản thân và ngăn không cho bất cứ điều gì hữu ích được thực hiện. Đừng sa lầy vào các cuộc thương lượng với những người này. Hãy trực tiếp và nhanh chóng tiếp cận những người lãnh đạo nếu được.

Thật dễ tin rằng các bộ và các vụ khác nhau hầu như có cùng quyền lợi trong mối quan hệ với bạn. Tất cả họ ở về một phía khi đàm phán còn bạn ở phía bên kia. Nhưng điều đó thường không đúng. Thường bạn sẽ thấy rằng bạn, một chuyên gia phương Tây, sẽ được dùng để ủng hộ bên này hoặc bên kia trong một cuộc tranh chấp bè phái. Người Trung Quốc có xu hướng đặt niềm tin vào ý kiến chuyên môn của doanh nhân phương Tây nhiều hơn vào đội ngũ của chính họ. Bất cứ khi nào bạn có thể đề cao vị trí của đối tác Trung Quốc của mình trong mắt các đồng sự của anh ta, bạn nên làm vậy. Nhiều khả năng anh ta sẽ đền đáp bằng cách thúc đẩy công việc của bạn.

Ở Trung Quốc, chỉ có một ông chủ duy nhất, chính phủ. Bị thất sủng bởi đã khiến một dự án nào đó thuộc quyền quản lý của mình tiến triển

xấu là một vấn đề hết sức nghiêm trọng. Lo sợ luôn song hành cùng trách nhiệm. Bất cứ khi nào bạn có thể làm nhẹ gánh lo của đối tác Trung Quốc của bạn bằng cách gánh vác hộ anh ta một số trách nhiệm, anh ta sẽ mắc nợ bạn.

Động cơ phía sau một viên chức trong bộ máy quan liêu xã hội chủ nghĩa và động lực của một doanh nhân trong nền kinh tế tư bản chủ nghĩa hoàn toàn khác nhau. Bạn phải đảm bảo rằng bạn hiểu được đối tác Trung Quốc của bạn muốn gì ở bạn. Một doanh nhân Đài Loan muốn có lợi nhuận. Một viên chức Trung Quốc có thể muốn ký kết một hợp đồng có lợi để tạo thanh thế cho ông ta và có thể giúp thăng tiến trong đảng. Nhưng có thể ông ta chỉ muốn bốn năm học Stanford cho thằng con trưởng của mình.

Khi người Trung Quốc nói về việc liên doanh, họ không thật sự có ý đó đâu. Họ muốn nói là họ cần có vốn và kiến thức chuyên môn của phương Tây để xây dựng, chẳng hạn, một nhà máy sản xuất xe tải. Một khi nó đã được xây lên, họ muốn người phương Tây biến khỏi đó. Các công ty phương Tây tin rằng, bởi người Trung Quốc cần họ để có thể điều hành nhà máy hiệu quả, quyền lợi của họ được bảo vệ. Nhưng có một niềm tin không lay chuyển ở các lãnh đạo Trung Quốc rằng một nhà máy sản xuất xe tải thuần Trung Quốc có năng suất đáng ngờ luôn tốt hơn là một liên doanh sản xuất xe tải làm ra những chiếc xe thật sự hoạt động được. David Chen, một nhà cố vấn từng quan sát nhiều liên doanh Trung Quốc của Tập đoàn Nike quốc tế, miêu tả sự hiểu nhầm phổ biến này giữa các bên bằng một câu cách ngôn của Trung Quốc “Đồng sàng, dị mộng”.

Công ty phương Tây nào thực hiện một liên doanh ở Trung Quốc phải hết sức lưu ý rằng cơ hội thành công phải có từ đầu và sau này cũng sẽ không mất đi nếu quyền kiểm soát dự án được trao cho người Trung Quốc.

Bởi thiếu vốn nghiêm trọng, người Trung Quốc rất quan tâm đến giá cả. Họ cũng luôn tìm cách trì hoãn chi tiêu. Thường thì họ có thể bỏ qua vấn đề giá cả nếu có các ưu đãi khác. Công ty phương Tây nào có thể đầu tư dài hạn cho sản phẩm hoặc dịch vụ của mình có thể hoạt động rất hiệu quả ở Trung Quốc.

Ở Trung Quốc, thời gian không phải là tiền bạc. Thời gian là thời gian; tiền là tiền. Shuen Xiao Lieng, một nhà làm phim người Mỹ gốc Hoa, người vừa trở về Mỹ sau khi làm phim ở Trung Quốc, nhận xét rằng một bộ phim mất ba tháng để quay ở Mỹ có thể mất hơn một năm ở Trung Quốc. Thời gian thì không phải mất tiền mua, nhưng phim thì có. Mỗi cảnh phải được tập đi tập lại cho đến khi hoàn hảo, lúc đó nó sẽ được quay trong một take.

Khi đàm phán dự án, cần phải tiếp cận cấp lãnh đạo. Khi thực hiện dự án, cần phải tiếp cận cấp dưới. Bạn phải giành được sự tin tưởng và hợp tác của nhân viên sản xuất, giám sát, và quản lý cấp thấp. Trung Quốc là một xã hội có tính phục tùng cao, nhưng có nhiều người hăng hái trở thành người độc lập và sáng tạo. Nếu công ty bạn đang sử dụng lao động người Hoa ở Trung Quốc, hãy tìm những người thuộc tuýp này và khuyến khích họ bằng những động lực thích hợp. Bạn sẽ kinh ngạc trước sự hăng hái và lòng trung thành mà họ đáp lại.

Cọc giấy hay sự tử đang say ngủ?

Nước Mỹ đang gặp khó khăn lớn về kinh tế. Với khoản thâm hụt ngân sách 200 tỉ đôla hàng năm, nước Mỹ đã và đang vay mượn để chuẩn bị cho tương lai của chính mình, và thời hạn trả tiền đang đến rất nhanh. Công nghệ của các ngành công nghiệp nặng đã lỗi thời mà ngành thép chẳng hề được đầu tư tái thiết và tái trang bị gì. Thay vì vậy, tiền được dùng để thao túng hồi phiếu, để cấp vốn cho các vụ mua lại công ty và để đầu cơ biến động tiền tệ. Các ngành công nghệ cao của Hoa Kỳ không thể cạnh tranh được với các nhà sản xuất Á châu dù về giá hay về chất lượng.

Bạn không cần phải có bằng cấp kinh tế hay có một cuốn sách đầy đồ thị và biểu đồ mới hiểu được chuyện gì đã và đang diễn ra. Diễm phúc có được một miền đất màu mỡ và môi trường học thuật khuyến khích tự do tư tưởng, dân nhập cư nhiệt tình của miền đất mới này đã tạo ra một mức sống chưa từng có trong lịch sử của hành tinh này. Trong khoảng hai thế kỷ, các thế hệ người Mỹ bắt đầu xem sự thoải mái xa hoa này là hiển nhiên. Họ quên đi những yếu tố đã mang lại điều đó: nghị lực, nhiệt tình và sự chăm chỉ. Họ bắt đầu chỉ quan tâm đến quả ngọt của thịnh vượng mà quên đi quá trình kiến tạo nó. Tóm lại, người Mỹ đã trở nên lười biếng và tham lam.

Cuối chiến tranh thế giới lần thứ hai, năm trăm triệu người châu Á đói khát và kiệt quệ vì chiến tranh bắt tay vào kiếm tiền để sống sót. Bởi thiếu thốn rất nhiều, họ dành rất nhiều tâm sức cho việc kinh doanh. Bởi đã cùng nhau trải qua nỗi sợ hãi và mất mát ấy, các dân tộc châu Á ý thức sâu sắc về một mục tiêu chung. Khi tái thiết những nền công nghiệp kiệt quệ của mình, họ tái thiết với công nghệ hiện đại.

Cuối chiến tranh thế giới lần thứ hai, lóa mắt trước thành công và tin rằng mình không thể bị đánh bại, người Mỹ xem tivi hay chơi golf mà chẳng chú ý đến những món vật vãnh rẻ tiền từ châu Á đang xuất hiện trong cuộc sống hàng ngày của họ. Trong khi đó, người châu Á bắt đầu tạo ra những chiếc tivi mà người Mỹ xem và chế ra những chiếc gậy golf mà người Mỹ dùng. Trước khi người Mỹ kịp nhận ra, dòng hàng hóa châu Á đã lớn mạnh thành một cơn lũ. Các ngành công nghiệp của chính họ đã trở nên què quặt bởi các hành động lắt léo của nền công nghiệp và chính phủ các nước châu Á thông đồng nhau nhằm thống trị thị trường giàu nhất thế giới này. Người Mỹ nhận ra mình đã phải vay mượn để trả cho những món vốn được xem là hết sức bình thường. Họ nhận ra mình đã vay quá nhiều.

Nhưng người Mỹ còn lâu mới sẵn lòng công nhận chiến thắng của các cường quốc kinh tế châu Á mới nổi. Dù người Nhật có huênh hoang về tính ưu trội của họ và khẳng định mình xứng đáng vượt trội về kinh tế, cố một cảm giác bất an sâu sắc ẩn trong những lời huênh hoang của họ. Như hầu hết người châu Á khác, người Nhật xem Hoa Kỳ là một con sư tử đang say ngủ. Nỗi sợ hãi lớn nhất của họ là con sư tử ấy sẽ thức dậy và khẳng định sức mạnh đáng sợ của nó.

Akio Morita, CEO của Sony, cho rằng Mỹ cạnh tranh kém cỏi là do tham lam và thiển cận. Ông ta ngụ ý rằng Mỹ là một nền văn hóa đang suy tàn, không có năng lực hay ý chí để sản xuất mà chỉ tìm cách chi phối của cải để có thêm nhiều của cải hơn. Theo đánh giá của ông ta, dường như Hoa Kỳ vĩnh viễn không thể trở lại vị thế dẫn đầu thế giới.

Tôi thì khác. Tôi cho rằng các vấn đề kinh tế của Hoa Kỳ cùng một châu Á công nghiệp hóa là kết quả của phong cách cởi mở và chân thật của chúng ta khi giao dịch với những người châu Á tinh vi hơn và thường kém trung thực hơn. Chúng ta chỉ tạm mất thị trường mà thôi.

Một tối mùa đông bão bùng cách đây không lâu, tôi ngồi trong phòng khách của một người bạn. Cô ấy sống trong ngôi nhà mới tại một

khu phố mới ở miền ngoại ô thanh bình. Ngoài trời gió lạnh rít từng cơn. Trong nhà thật ấm áp và dễ chịu. Các con của cô ấy mặc pijama chơi đùa trên cầu thang. Đứa năm tuổi đang trượt trên tay vịn. Đứa bảy tuổi đang nhảy tưng tưng trên tấm thảm dày trải trên cầu thang. Chơi đùa trong sự thoải mái và an toàn, những đứa bé đáng yêu ấy chẳng mấy may nghĩ rằng cuộc sống có thể khác hơn thế rất nhiều. Chúng chưa từng bị đói, cũng chưa từng ngủ dưới mưa.

Thình lình tôi ngộ ra. Nhờ những đứa bé này tôi đã tìm thấy câu trả lời cho câu hỏi luôn dày vò tôi. Tuổi thơ của chúng rất khác so với tuổi thơ của tôi ở Đài Loan, rất khác với trải nghiệm của một tí trẻ em châu Á. Làm thế nào những đứa bé hạnh phúc, thơ ngây này khi lớn lên có thể hiểu được sự nghiêm trọng chết người của chuyện thành bại như cách nó được hiểu ở châu Á? Tôi đã biết lời giải của câu đố từng khiến tôi và nhiều người châu Á khác phải bối rối: người Mỹ không ngốc, nhưng tại sao họ lại thường bị qua mặt dễ dàng trong các thương vụ? Câu trả lời là vì họ đã quen tư duy trong một thế giới có đủ cho tất cả mọi người. Trên miền đất giàu có của chúng ta, sự chân thật, công bằng và rộng lượng được coi trọng hơn nhiều so với kỹ năng giành lấy từng lợi điểm trong mọi cuộc giao dịch. Phần lớn người châu Á được giáo dục trong một ngôi trường nơi những xa xỉ đạo đức ấy không có chỗ.

Bởi rất giàu mạnh, người Mỹ thường không cảm thấy sự tồn vong của quốc gia đang bị đe dọa. Vì lẽ đó, họ ít khi đề phòng. Tuy nhiên, một khi bị tấn công họ luôn đáp trả như một con sư tử đang say ngủ. Họ choàng tỉnh, ngạc nhiên, thoáng bối rối và rời giận dữ. Trước đây Nhật đã có lần đánh giá thấp Mỹ để rồi nhận ra cơn giận đó có thể ghê gớm đến mức nào. Trong tâm trí người Nhật, khả năng họ lại đánh giá sai về người Mỹ là rất lớn.

Một sĩ quan quân đội Mỹ từng được tặng huân chương anh dũng thời chiến tranh Việt Nam, có lần đã nói với tôi “Người Mỹ không thích đi lính. Cả khi đã tham gia quân đội họ vẫn có vẻ thiếu kỷ luật và trật tự.

Thời bình, quân đội Mỹ có vẻ hoàn toàn không chuẩn bị để đáp trả một cuộc tấn công. Tuy nhiên, một khi nhận ra mối đe dọa, chúng tôi luôn đáp trả cực kỳ hiệu quả.

Đó là lý do tại sao quốc phòng phải chú trọng việc chuẩn bị và sẵn sàng. Trong thế giới ngày nay, chúng ta không thể để mình bị kinh ngạc nữa.”

Trên thị trường quốc tế, nhược điểm lớn nhất của người Mỹ là họ không nhận ra mình đang ở giữa một cuộc chiến. Bởi chưa từng bị chiếm đóng, họ không hiểu được hậu quả tàn khốc của việc bị một quốc gia khác thống trị kinh tế. Người châu Á biết rằng “thương trường là chiến trường”. Đối với người Mỹ, nó giống một trận bóng bầu dục hơn.

Mỗi năm chúng ta tiêu hàng tỉ đôla cho vũ khí quân sự hạng nặng để bảo vệ quốc gia này. Chúng ta không ngại tốn tiền để tin rằng mọi quốc gia trên thế giới đều cầu mong điều tốt đẹp nhất sẽ đến với chúng ta. Nhưng chúng ta chẳng có vẻ gì là đang chuẩn bị chống trả các cuộc tấn công kinh tế của các nước khác. Chiến tranh là một trải nghiệm sinh động, dễ hình dung. Những hình ảnh chiến tranh gây xúc động mãnh liệt. Trái lại, cán cân xuất nhập khẩu, việc nước ngoài làm chủ các nguồn tài nguyên thiên nhiên, việc người Nhật tóm một tập đoàn truyền thông ... đều là những vấn đề khô khan. Chúng không gợi lên cảm giác nguy hiểm như cảnh thủy thủ Mỹ nhảy khỏi boong tàu bốc cháy của chiếc U.S.S. Arizona xuống mặt biển rực lửa trong chương trình thời sự.

Cuộc tấn công kinh tế Hoa Kỳ là không thể tránh khỏi. Người Mỹ phải hiểu tầm quan trọng của cuộc chiến này. Trận Trân Châu Cảng đã thúc đẩy tinh thần dân tộc và ý chí mãnh liệt để chiến thắng bằng mọi giá. Nhưng sẽ chẳng có thảm họa Trân Châu Cảng nào về kinh tế để thống nhất và động viên dư luận. Các quyết định cần phải đưa ra là rất khó và về mặt chính trị là bất khả, trừ phi có một ý thức rộng khắp về một mối nguy hiểm hiện hữu và rõ ràng. Nhưng, dựa vào tinh thần quyết thắng của dân tộc, Mỹ có thể thắng cuộc chiến kinh tế này.

Sự hình thành tinh thần dân tộc này là điều người Nhật e ngại nhất. Đầu năm 1990, trước mối quan ngại ngày càng tăng của người Mỹ về sự xâm nhập nền kinh tế nội địa Hoa Kỳ của người Nhật, chính phủ Nhật vội vã lên kế hoạch giải trừ mối quan ngại ấy. Chính phủ Nhật nhiệt liệt khuyến khích các công ty Nhật đang làm ăn tại Hoa Kỳ hãy trở thành những “công dân tốt”. Chính phủ Nhật hiện đang có những ưu đãi về thuế rất hấp dẫn dành cho công ty Nhật nào có đóng góp cho các tổ chức từ thiện và các dự án dân sự của các thành phố Mỹ nơi họ hoạt động. Điều này dĩ nhiên không xuất phát từ động cơ nhân đạo đột xuất nào đó. Đó chỉ là chiến lược ru ngủ con sư tử đang thao thức quay lại với giấc mơ về sự thoải mái và thịnh vượng của mình.

■ SỨC MẠNH BÊN TRONG

Người tính không bằng trời tính.

- Tục ngữ Trung Quốc

Thiếu kiến thức là điều rất nguy hại. Bạn đã biết được đôi điều về lối tư duy của người châu Á: họ lập chiến lược ra sao, lên kế hoạch thế nào. Bạn đã lưu ý đến các trường hợp áp dụng những chiến thuật quan trọng vốn đã được nghiên cứu ở châu Á từ hàng thế kỷ nay. Nhưng bạn chưa biết đủ để có thể áp dụng những chiến thuật này, nhất là khi đàm phán với những người châu Á vốn đã được nuôi lớn với chúng. Phải hết sức thận trọng khi cố sử dụng những điều đã học, nếu không, nỗ lực của bạn có thể làm bạn tổn thất hơn là được lợi.

Người Trung Quốc nào cũng nói mình học 36 *chước* không phải để lừa người mà là để khỏi bị người lừa. Tuy nhiên, phải có kẻ lừa người khác, bởi nếu không thì người ta đâu cần đề phòng làm gì. Nhưng với người phương Tây nào chỉ biết về chiến lược của người châu Á qua quyển sách này, thái độ thụ động có lẽ là thích hợp nhất. Hãy dùng kiến thức mới của bạn để nhận biết các chiến lược mà bạn gặp phải. Cách an toàn nhất là cứ giả ngây giả ngô. Nếu bạn không để cho người ta biết

được bạn có biết một điều chẳng hạn như 36 *chước* đang tồn tại, các đối tác châu Á sẽ không mất nhiều thời giờ để ngụy trang các kế sách của họ. Nếu để họ nghi ngờ, họ sẽ làm cho kế hoạch của họ phức tạp hơn và không thể xuyên thủng.

Khi áp dụng kiến thức loại này, hãy lắng nghe và tin theo trực giác. Sự hiểu biết của trí óc thô thiển và tầm thường. Sự hiểu biết tuôn chảy từ nội tâm vi diệu và bén nhạy với các sắc thái của từng tình huống riêng lẻ.

Có vật hỗn độn mà nên
Sanh trước Trời Đất.
Yên lặng, trống không,
Đứng riêng mà không đối,
Đi khắp mà không mỏi.
Có thể là Mẹ thiên hạ.
Ta không biết tên,
Gọi đó là Đạo.

– Lão tử, Đạo đức Kinh

HẾT

THÔNG TIN SÁCH

THUẬT ĐẤU TRÍ CHÂU Á

CHIN NING CHU

Phan Thị Mai Phương dịch

Chịu trách nhiệm xuất bản: NGUYỄN HỮU CHIẾN

Tổng biên tập: NGUYỄN ĐỨC HÙNG

Biên tập: HUỖNH YÊN TRÂM MY

Trình bày: SAIGONBOOK

Vẽ bìa: TRẦN VĂN NHÂN

Sửa bản in: QUỲNH MAI

Thực hiện liên doanh: CTY TNHH PHÁT HÀNH SÁCH SÀI GÒN

In: 500 cuốn, Khổ: 17 x 21 cm. Tại Cty cổ phần in Hoa Mai. Theo số đăng ký 631-2006/ CXB / 10 / 55 / ĐaN và QĐXB số: 680 /QĐ-ĐaN Nhà xuất bản Đà Nẵng cấp ngày 15 tháng 9 năm 2008. In xong nộp lưu chiểu quý I năm 2009.

Quyển sách này của Chinning Chu là quyển sách mà bất cứ người phương Tây nào thuộc giới doanh nhân, chính trị gia, hoặc học giả đang hoặc sẽ đàm phán ở phương Đông đều phải đọc.

Đây là quyển sách đầu tiên tiết lộ với người phương Tây những bí mật sâu kín nhất trong tâm linh châu Á, vốn ảnh hưởng đến hành vi của họ trong kinh doanh, chính trị, xử thế, và chiến đấu.

Bà Chu đã chỉ ra rằng qua hàng thế kỷ, thuật đấu trí của người châu Á đã trở nên sắc bén đến nỗi người Mỹ hiếm khi nhận ra rằng người châu Á xem thương trường (và rộng hơn, cả thế giới) là chiến trường, và hành động đúng như vậy.

Bà đã rút ra các nguyên lý thương lượng thành công từ sách Trung Hoa cổ vốn ảnh hưởng cả châu Á, và cung cấp cho độc giả các thí dụ ứng dụng chúng vào thế giới hiện đại.



Chin-ning Chu là chủ tịch Công ty Marketing châu Á. Bà tư vấn cho các công ty phương Tây đang hoặc sắp kinh doanh ở châu Á. Sinh ra ở Thiên Tân, gần Bắc Kinh, bà lớn lên ở Đài Loan. Bà đã nghiên ngấm những lời dạy của các bậc hiền triết Ấn Độ, Trung Quốc và châu Âu và tin rằng việc nghiên cứu triết học và tâm lý học đã cho bà công cụ hiệu quả để khảo sát những ảnh hưởng phức tạp của triết học, xã hội học và lịch sử đối với việc hình thành trí tuệ châu Á ngày nay. Bà Chu hiện đang sống ở Beaverton, Oregon.

Chú thích

[← 1]

credit union: một tổ chức tín dụng cho các thành viên vay với lãi suất thấp (ND)