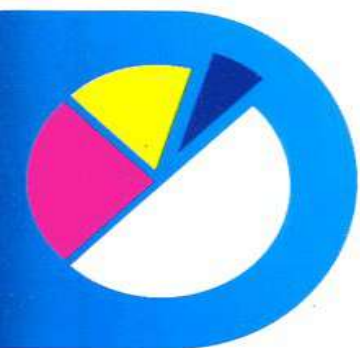


TÚC XUÂN LỄ
HÌNH QUẦN LÂN



TRÍ TUỆ KINH DOANH & LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI



NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC

Trí tuệ kinh doanh và lý thuyết trò chơi

Nhiều tác giả

Chia sẻ ebooks: <http://downloadsach.com>

Follow us on Facebook: <https://facebook.com/caphebuoitoi>

Table of Contents

LỜI TỰA

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1: LỰA CHỌN LÀ MỘT TRÒ CHƠI
THOÁT KHỎI SỰ VƯỚNG VÍU CỦA CHI PHÍ CHÌM
ĐEP BỎ TỰ TI, NẮM LẤY CƠ HỘI

CÀNG ĐƠN GIẢN CÀNG TỐT

GIẢM BỚT CHI PHÍ CƠ HỘI CỦA LỰA CHỌN

TRÁNH SAI LẦM CHỒNG CHẤT

CÓ DỪNG KHÍ MỚI THÀNH CÔNG

CHƯƠNG 2: BIẾN THỂ YẾU THÀNH THỂ MẠNH

TAY KHÔNG BẮT GIẶC

BIẾT CÁCH ĐỐI NHÂN XỬ THỂ

BIẾN ĐỊCH THÀNH BẠN

ĐA MƯU TỨC TRÍ, THUẬN THỂ MÀ LÀM

TẬN DỤNG SỨC MẠNH CỦA TRUYỀN THÔNG

TẬN DỤNG DANH TIẾNG CỦA NGƯỜI KHÁC

CHƯƠNG 3: GIÀNH CHIẾN THẮNG NHỜ SÁCH LƯỢC TỐI ƯU

GIÀNH CHIẾN THẮNG BẰNG CÁCH ĐI VÒNG

BIẾT NẮM BẮT THỜI CƠ

GỢI Ý HƠN ÉP BUỘC

CHIẾN THẮNG NHỜ TƯ DUY LINH HOẠT

GIÀNH THỂ CHỦ ĐỘNG

THU THẬP TỐT THÔNG TIN, NÂNG CAO KHẢ NĂNG CHIẾN
THẮNG

LÙI MỘT BƯỚC ĐỂ TIẾN BA BƯỚC

CHƯƠNG 4: LUẬT CHƠI ĐI NGƯỢC VỚI SỐ ĐÔNG

LÀM NỔI BẬT TRONG Đám ĐÔNG

TÌM KIẾM SỰ THÀNH CÔNG Ở NƠI CÓ SỰ CẠNH TRANH GAY
GẮT

RỜI "BIỂN ĐỎ" ĐẾN VỚI "BIỂN XANH"

CHƯƠNG 5: HỢP TÁC LÀ CON ĐƯỜNG ĐÚNG ĐẮN

HỢP TÁC HIỆU QUẢ, GIẢM THIỂU TỔN THẤT

ÍCH LỢI CỦA VIỆC BẮT TAY HỢP TÁC

DẪN DẮT SỰ HỢP TÁC BẰNG CÁCH KHƠI GỢI HỨNG THÚ CỦA
ĐỐI PHƯƠNG

ĐẶT CHỮ TÍN LÊN HÀNG ĐẦU
ĐỪNG ĐỂ CAM KẾT TRỞ THÀNH VÔ HIỆU
CHƯƠNG 6: SÁCH LƯỢC TRƯỚC ĐỐI THỦ MẠNH
HÃY CHO TÔI MỘT ĐIỂM TỰA, TÔI SẼ NHẮC BỔNG TRÁI ĐẤT
LÊN
LUÔN BIẾT TÙY CƠ ỨNG BIẾN
BIẾN KHUYẾT ĐIỂM THÀNH ƯU ĐIỂM
BIẾN ĐIỂM YẾU THÀNH ƯU THẾ
CHUYỂN ƯU THẾ THÀNH CƠ HỘI SINH TỒN
LẤY NHU THẮNG CƯƠNG
CHƯƠNG 7: TRÒ CHƠI KẾT HỢP ÂM DƯƠNG HÀI HÒA
THÀ PHẠM LỖI, KHÔNG PHẠM ĐIỀU CẤM KỊ
THOÁT HIỂM NHỜ CÁCH NGOẠI GIAO TRUNG LẬP
NÓI ĐIỀU NGƯỜI KHÁC QUAN TÂM
KHOAN DUNG LÀ MỞ CHO MÌNH MỘT LỐI THOÁT
TRÁNH KẼ TIỂU NHÂN
HÀNH ĐỘNG THAY VÌ TRANH CÃI
CHƯƠNG 8: TRÁNH THIỆT CHỌN LỢI
GIỮA HAI CÁI HẠI, CHỌN CÁI HẠI ÍT HƠN
ĐỪNG VÌ GIỮ THỂ DIỆN MÀ ĐÁNH MẤT CƠ HỘI
ĐỪNG VÌ NHÂN TỬ MÀ DUNG DƯỠNG CÁI ÁC
CHIẾN THẮNG BẰNG ĐÒN TÂM LÝ
DÙNG ĐIỂM YẾU ĐỂ KHỐNG CHẾ ĐỐI PHƯƠNG
CẦN CÓ LỜI NÓI DỐI TÍCH CỰC
CHƯƠNG 9: GIẤU KỸ ÁT CHỦ BÀI
KHÔNG CHO ĐỐI PHƯƠNG CƠ HỘI LỢI DỤNG ĐIỂM YẾU CỦA
MÌNH
THẢ CON SẴN SẮT, BẮT CON CÁ RÔ
GIÀNH CHIẾN THẮNG NHỜ ĐI TRƯỚC NGƯỜI KHÁC MỘT BƯỚC
THAY VÌ KHIẾN MỌI NGƯỜI CẢM ƠN, HÃY KHIẾN HỌ CẦN ĐẾN
BẠN
KẼ THÙ NGUY HIỂM NHẤT LUÔN LÀ NGƯỜI GẦN BÊN BẠN
CHƯƠNG 10: TỪ NHẪN NHỊN ĐẾN CHIẾN THẮNG
NHẪN MỘT GIÂY, THẮNG CẢ ĐỜI
TRÁNH THÁI ĐỘ NGỰA NON HÁU ĐÁ
HỌC CÁCH KHIÊM TỐN
CHIẾN THẮNG NHỜ BIẾT CÁCH ẨN MÌNH

GIÀNH PHẦN THẮNG NHỜ NHẪN NHỊN
NHƯỜNG NHỊN LÀ ÁO GIÁP BẢO VỆ KẼ YẾU
VỪA BIẾT ẨN NHẪN, VỪA BIẾT THỂ HIỆN TÀI NĂNG
CHƯƠNG 11: BIẾT NHÌN XA TRÔNG RỘNG
ĐỔI LỢI ÍCH TRƯỚC MẮT LẤY LỢI ÍCH LÂU DÀI
ĐỪNG ĐỂ TẦM NHÌN HẠN HẸP CẢN TRỞ THÀNH CÔNG
THẢ DÂY CÂU DÀI ĐỂ BẮT CON CÁ LỚN
CHỊU THIẾT NHỎ ĐỂ LẤY LỢI ÍCH LÂU DÀI
BỎ LỢI NHỎ CHỌN LỢI LỚN
ĐỪNG BAO GIỜ "THAM BÁT BỎ MÂM"
CHƯƠNG 12: ĐỀ CAO TINH THẦN TỰ LỰC CÁNH SINH
THẾ GIỚI KHÔNG NGỒI CHỜ BẠN TRỞ THÀNH
CẢNH GIÁC TRƯỚC NHỮNG CÁI BẦY
TÙY CƠ ỨNG BIẾN
CHUYÊN TÂM VÀO VIỆC CHÍNH YẾU
SỨC KHỎE LÀ TẤT CẢ
CHƯƠNG 13: XÂY DỰNG CÁC MỐI QUAN HỆ XÃ HỘI
DÙNG LỢI ÍCH ĐỂ XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ
ĐẦU TƯ VÀO TÌNH CẢM
DÙNG TÂM THU PHỤC LÒNG NGƯỜI
THỈNH TƯỚNG CHẲNG BẰNG KHÍCH TƯỚNG
CHƯƠNG 14: TƯ DUY QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI
THAY VÌ GỌT CHÂN CHO VỪA GIÀY, HÃY TÌM ĐÔI GIÀY VỪA
CHÂN
KHÔNG NGỪNG HỌC HỎI, NÂNG CAO HIỂU BIẾT
PHÒNG NGỪA SỰ BÀNH TRƯỚNG CỦA THAM VỌNG
ĐỪNG NGẠI THAY ĐỔI TƯ DUY
ĐỪNG Ỡ LẠI VÀO ƯU THẾ CỦA MÌNH
TRÁNH XA TƯ DUY "ĂN XỐI, Ở THÌ"
ĐỪNG TRÌ HOÃN

Mục Lục

LỜI TỰA

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1: LỰA CHỌN LÀ MỘT TRÒ CHƠI
THOÁT KHỎI SỰ VƯỚNG VÍU CỦA CHI PHÍ CHÌM
ĐEP BỎ TỰ TI, NẮM LẤY CƠ HỘI
CÀNG ĐƠN GIẢN CÀNG TỐT

GIẢM BỚT CHI PHÍ CƠ HỘI CỦA LỰA CHỌN
TRÁNH SAI LẦM CHỒNG CHẤT
CÓ DỪNG KHÍ MỚI THÀNH CÔNG
CHƯƠNG 2: BIẾN THỂ YẾU THÀNH THỂ MẠNH
TAY KHÔNG BẮT GIẶC
BIẾT CÁCH ĐỐI NHÂN XỬ THỂ
BIẾN ĐỊCH THÀNH BẠN
ĐA MƯƠ TỨC TRÍ, THUẬN THỂ MÀ LÀM
TẬN DỤNG SỨC MẠNH CỦA TRUYỀN THÔNG
TẬN DỤNG DANH TIẾNG CỦA NGƯỜI KHÁC
CHƯƠNG 3: GIÀNH CHIẾN THẮNG NHỜ SÁCH LƯỢC TỐI ƯU
GIÀNH CHIẾN THẮNG BẰNG CÁCH ĐI VÒNG
BIẾT NẮM BẮT THỜI CƠ
GỢI Ý HƠN ÉP BUỘC
CHIẾN THẮNG NHỜ TƯ DUY LINH HOẠT
GIÀNH THỂ CHỦ ĐỘNG
THU THẬP TỐT THÔNG TIN, NÂNG CAO KHẢ NĂNG CHIẾN
THẮNG
LÙI MỘT BƯỚC ĐỂ TIẾN BA BƯỚC
CHƯƠNG 4: LUẬT CHƠI ĐI NGƯỢC VỚI SỐ ĐÔNG
LÀM NỔI BẬT TRONG Đám ĐÔNG
TÌM KIẾM SỰ THÀNH CÔNG Ở NƠI CÓ SỰ CẠNH TRANH GAY
GẮT
RỜI "BIỂN ĐỎ" ĐẾN VỚI "BIỂN XANH"
CHƯƠNG 5: HỢP TÁC LÀ CON ĐƯỜNG ĐÚNG ĐẮN
HỢP TÁC HIỆU QUẢ, GIẢM THIỂU TỔN THẤT
ÍCH LỢI CỦA VIỆC BẮT TAY HỢP TÁC
DẪN DẮT SỰ HỢP TÁC BẰNG CÁCH KHƠI GỢI HỨNG THÚ CỦA
ĐỐI PHƯƠNG
ĐẶT CHỮ TÍN LÊN HÀNG ĐẦU
ĐỪNG ĐỂ CAM KẾT TRỞ THÀNH VÔ HIỆU
CHƯƠNG 6: SÁCH LƯỢC TRƯỚC ĐỐI THỦ MẠNH
HÃY CHO TÔI MỘT ĐIỂM TỰA, TÔI SẼ NHẮC BỔNG TRÁI ĐẤT
LÊN
LUÔN BIẾT TÙY CƠ ỨNG BIẾN
BIẾN KHUYẾT ĐIỂM THÀNH ƯU ĐIỂM
BIẾN ĐIỂM YẾU THÀNH ƯU THỂ

CHUYỂN ƯU THỂ THÀNH CƠ HỘI SINH TỒN
LẤY NHU THẮNG CƯƠNG
CHƯƠNG 7: TRÒ CHƠI KẾT HỢP ÂM DƯƠNG HÀI HÒA
THÀ PHẠM LỖI, KHÔNG PHẠM ĐIỀU CẤM KỊ
THOÁT HIỂM NHỜ CÁCH NGOẠI GIAO TRUNG LẬP
NÓI ĐIỀU NGƯỜI KHÁC QUAN TÂM
KHOAN DUNG LÀ MỞ CHO MÌNH MỘT LỐI THOÁT
TRÁNH KẼ TIỂU NHÂN
HÀNH ĐỘNG THAY VÌ TRANH CÃI
CHƯƠNG 8: TRÁNH THIỆT CHỌN LỢI
GIỮA HAI CÁI HẠI, CHỌN CÁI HẠI ÍT HƠN
ĐỪNG VÌ GIỮ THỂ DIỆN MÀ ĐÁNH MẤT CƠ HỘI
ĐỪNG VÌ NHÂN TỬ MÀ DUNG DƯỜNG CÁI ÁC
CHIẾN THẮNG BẰNG ĐÒN TÂM LÝ

DỪNG ĐIỂM YẾU ĐỂ KHỔNG CHẾ ĐỐI PHƯƠNG
CẦN CÓ LỜI NÓI DỐI TÍCH CỰC
CHƯƠNG 9: GIẤU KỸ ÁT CHỦ BÀI
KHÔNG CHO ĐỐI PHƯƠNG CƠ HỘI LỢI DỤNG ĐIỂM YẾU CỦA
MÌNH
THẢ CON SẴN SẮT, BẮT CON CÁ RÔ
GIÀNH CHIẾN THẮNG NHỜ ĐI TRƯỚC NGƯỜI KHÁC MỘT BƯỚC
THAY VÌ KHIẾN MỌI NGƯỜI CẢM ƠN, HÃY KHIẾN HỌ CẦN ĐẾN
BẠN
KẼ THÙ NGUY HIỂM NHẤT LUÔN LÀ NGƯỜI GẦN BÊN BẠN
CHƯƠNG 10: TỪ NHẪN NHỊN ĐẾN CHIẾN THẮNG
NHẪN MỘT GIÂY, THẮNG CẢ ĐỜI
TRÁNH THÁI ĐỘ NGỰA NON HÁU ĐÁ
HỌC CÁCH KHIÊM TỐN
CHIẾN THẮNG NHỜ BIẾT CÁCH ẨN MÌNH
GIÀNH PHẦN THẮNG NHỜ NHẪN NHỊN
NHƯỜNG NHỊN LÀ ÁO GIÁP BẢO VỆ KẼ YẾU
VỪA BIẾT ẨN NHẪN, VỪA BIẾT THỂ HIỆN TÀI NĂNG
CHƯƠNG 11: BIẾT NHÌN XA TRÔNG RỘNG
ĐỔI LỢI ÍCH TRƯỚC MẮT LẤY LỢI ÍCH LÂU DÀI
ĐỪNG ĐỂ TẦM NHÌN HẠN HẸP CẢN TRỞ THÀNH CÔNG
THẢ DÂY CÂU DÀI ĐỂ BẮT CON CÁ LỚN

CHIỰ THIỆT NHỎ ĐỒI LẤY LỢI ÍCH LÂU DÀI
BỎ LỢI NHỎ CHỌN LỢI LỚN
ĐỪNG BAO GIỜ "THAM BÁT BỎ MÂM"
CHƯƠNG 12: ĐỀ CAO TINH THẦN TỰ LỰC CÁNH SINH
THẾ GIỚI KHÔNG NGỒI CHỜ BẠN TRƯỞNG THÀNH
CẢNH GIÁC TRƯỚC NHỮNG CÁI BẦY
TÙY CƠ ỨNG BIẾN
CHUYÊN TÂM VÀO VIỆC CHÍNH YẾU
SỨC KHỎE LÀ TẤT CẢ
CHƯƠNG 13: XÂY DỰNG CÁC MỐI QUAN HỆ XÃ HỘI
DỪNG LỢI ÍCH ĐỂ XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ
ĐẦU TƯ VÀO TÌNH CẢM
DỪNG TÂM THU PHỤC LÒNG NGƯỜI
THỈNH TƯỚNG CHẴNG BẰNG KHÍCH TƯỚNG
CHƯƠNG 14: TƯ DUY QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI
THAY VÌ GỌT CHÂN CHO VỪA GIÀY, HÃY TÌM ĐÔI GIÀY VỪA
CHÂN
KHÔNG NGỪNG HỌC HỎI, NÂNG CAO HIỂU BIẾT
PHÒNG NGỪA SỰ BÀNH TRƯỚNG CỦA THAM VỌNG
ĐỪNG NGẠI THAY ĐỔI TƯ DUY
ĐỪNG Ỡ LẠI VÀO ƯU THẾ CỦA MÌNH
TRÁNH XA TƯ DUY "ĂN XỎI, Ở THÌ"
ĐỪNG TRÌ HOÃN
LỜI TỰA

Kể từ khi ra đời đến nay, lý thuyết trò chơi ngày càng nhận được nhiều sự quan tâm nghiên cứu, tìm hiểu bởi tính ứng dụng cao của nó trong mọi lĩnh vực, kinh tế, sinh học, triết học, tâm lý...

Cuộc sống là một trò chơi. Bạn - với tư cách là người chơi - sẽ chơi như thế nào và chơi với tâm thế ra sao? Mỗi lựa chọn của bạn sẽ dẫn đến những kết quả xác định, vì vậy bạn phải tỉnh táo, đầy mưu lược và phải có tầm nhìn xa trông rộng. Cuốn sách Trí Tuệ Kinh Doanh và Lý Thuyết Trò Chơi giới thiệu gần 100 chiến lược áp dụng lý thuyết trò chơi nhằm giúp bạn đưa ra quyết định sáng suốt trước mỗi lựa chọn trong kinh doanh và trong cuộc sống.

Những câu chuyện minh họa sinh động cùng những phân tích dễ hiểu mà sâu sắc trên cơ sở lý thuyết trò chơi sẽ giúp bạn nắm vững nghệ thuật ra quyết định và giành chiến thắng ngoạn mục trong mọi trận chiến cuộc đời.

Tác giả
Túc Xuân Lễ - Hình Quần Lân

Người dịch
Thành Khang - Thúy Hiền

Nhà Xuất bản Hồng Đức

Epub được chia sẻ hoàn toàn với mục đích phi thương mại. Chúc các bạn có những giờ phút vui vẻ khi đọc tác phẩm.

Người soạn epub
Quốc Trung
Khoicatida

LỜI MỞ ĐẦU

Lý thuyết trò chơi (game theory) là nhánh của toán học ứng dụng nghiên cứu các tình huống chiến thuật, trong đó các đối thủ lựa chọn những hành động khác nhau nhằm cố gắng tối ưu hóa kết quả đạt được.

Trò chơi là một sách lược lựa chọn trong cạnh tranh, khi so sánh lợi thì chọn cái có lợi hơn, khi so sánh hại thì chọn cái ít có hại hơn, nhằm mục đích giành "chiến thắng". Nhưng, làm thế nào để giúp mình chiến thắng? Đó là vấn đề mà "lý thuyết trò chơi" phải giải quyết.

Cuộc sống chính là một quá trình không ngừng lựa chọn, không ngừng tham gia các trò chơi. Nếu biết vận dụng trí tuệ và giành chiến thắng trọn vẹn trong trò chơi thì bạn đã thành công theo đúng nghĩa. Với kết cấu chặt chẽ, thông qua những câu chuyện sinh động. Cuốn sách trình bày và phân tích gần 100 trò chơi trí tuệ được hầu hết những người thành công trên thế giới áp dụng, nhằm giúp bạn chuẩn bị hành trang xử thế trong cuộc sống thường ngày cũng như trong hoạt động kinh doanh.

**CHƯƠNG 1: LỰA CHỌN LÀ MỘT TRÒ CHƠI
THOÁT KHỎI SỰ VƯỚNG VÍU CỦA CHI PHÍ CHÌM**

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Làm thế nào để thoát khỏi sự vướng víu của chi phí chìm?

Một là phải đưa ra quyết sách một cách thận trọng và nắm vững thông tin, từ đó đánh giá toàn diện mặt lợi và hại; hai là khi không thành công, phải chấp nhận hiện thực nhằm tránh tổn thất lớn hơn.

• GIAI THOẠI

Để hưởng ứng lời kêu gọi "giáo dục tố chất" của nhà nước, một bà mẹ bỏ ra 1.500 tệ mua đàn điện tử cho con. Nhưng đứa con vốn hiếu động, không thích học nhạc nên cây đàn điện tử đành xếp xó hứng bụi. Không lâu sau, bà mẹ nghe một đồng nghiệp nói có quen một thầy dạy nhạc giỏi xuất thân từ học viện âm nhạc nên lập tức mời người này làm gia sư. Lý do của bà rất đơn giản: Đàn đã mua rồi thì phải học, chi bằng mời một gia sư đến dạy, không thì phí cây đàn! Thế là mỗi tháng bà mẹ lại mất thêm 600 lệ phí gia sư, liên tục trong 6 tháng (tổng cộng 3.600 tệ) nhưng cuối cùng vẫn bỏ cuộc.

Vì không muốn lãng phí cây đàn điện tử 1.500 tệ, bà mẹ lại lãng phí thêm 3.600 tệ một cách vô ích.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong lý thuyết trò chơi, chúng ta gọi những chi phí đã phát sinh, không thu hồi lại được như thời gian, tiền bạc, năng lượng... là chi phí chìm (sunk cost). Chi phí chìm là chi phí bạn bỏ ra trước khi chính thức hoàn thành giao dịch; một khi giao dịch không hoàn thành, bạn sẽ bị mất trắng. Nhưng nếu quá luyến tiếc chi phí chìm, bạn sẽ tiếp tục sai lầm và nhận lấy thiệt hại lớn hơn.

Chi phí chìm có ảnh hưởng to lớn đến việc ra quyết sách khiến nhiều nhà đầu tư sáng suốt cũng phải bối rối. Nhiều khi chúng ta bắt đầu làm một việc, đến nửa chừng phát hiện thấy không nên làm, nhưng khi đó, chi phí bỏ ra đã quá nhiều. Suy đi nghĩ lại, chúng ta chỉ có thể tiếp tục làm. Nhưng trên thực tế, việc tiếp tục thường sẽ gây thiệt hại lớn hơn.

ĐẸP BỎ TỰ TI, NẮM LẤY CƠ HỘI

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Đẹp bỏ tính tự ti để nắm lấy cơ hội không những là một lựa chọn tối ưu mà còn là biểu hiện của sự khôn ngoan.

• GIAI THOẠI

Thuở nhỏ, Lý Dương là một người rất nhút nhát. Tuy nhút nhát, Lý Dương rất chăm học nên đã thi đậu vào Đại học Lan Châu. Mặc dù vậy Lý Dương vẫn rất nhút nhát, thậm chí còn bỏ tiết vì sợ gặp người lạ. Suýt chút nữa anh đã bị Đại học Lan Châu mời ra khỏi trường.

Khi ấy, kết quả môn tiếng Anh của Lý Dương rất tệ. Anh thường phải thi lại mới đạt yêu cầu.

Năm thứ hai đại học, anh buộc phải tham gia kỳ thi cấp 4 tiếng Anh toàn quốc, nếu không sẽ không lấy được bằng tốt nghiệp.

Lần này, Lý Dương buộc phải vượt khó. Mỗi buổi sáng, anh đều đi học tiếng Anh. Học xong, anh đến những góc khuất nhất trong vườn trường để tập đọc. Sau vài tuần như vậy, anh dần tự tin hơn.

Từ đó, cứ có thời gian là Lý Dương lại đến những nơi đông người rồi nói thật to như một gã khùng. Có khi, anh còn đi giày lao công, mặc quần rộng thùng thình, đeo khuyên tai, ra sức gào thét trong vườn trường.

Sau đó, để tạo nên bước đột phá, Lý Dương viết một bản thuyết trình về những cảm nhận trong việc học tiếng Anh. Anh nhờ bạn học giúp mình dán thông báo rằng có một người tên là Lý Dương muốn tổ chức một cuộc tọa đàm về tiếng Anh...

Đêm trước ngày thuyết trình, Lý Dương vô cùng căng thẳng, nhưng hôm sau anh vẫn bước lên bục với quả tim đập liên hồi. Buổi thuyết trình thành công bất ngờ! Cứ thế, Lý Dương tiếp tục phát huy và đã tổ chức mấy chục buổi thảo luận, nhờ thế trở thành người nổi tiếng trong trường. Bất kể người khác nghĩ sao, anh vẫn làm theo ý mình. Anh đã biên soạn khoảng 10 cuốn sách tiếng Anh, đứng thứ hai trong kỳ thi cấp 4. Môn tiếng Anh vốn khiến anh sợ nhất đã mang lại cho anh niềm vui thành công. Sự "lập dị" của anh đã vượt khỏi phạm vi trường và lan đi khắp nước.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong cuộc chiến lựa chọn giữa tính tự ti và cơ hội, người biết nắm lấy cơ hội mới là người thành công trong sự nghiệp và cuộc sống.

CÀNG ĐƠN GIẢN CÀNG TỐT

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi giữa chi phí và lợi ích nhận được, lựa chọn sự đơn giản vừa giúp bạn giảm chi phí vừa nâng cao sức sản xuất, tạo điều kiện để bạn gặt hái thành công.

• GIAI THOẠI

Một hôm, Einstein gặp một người bạn trên đường phố New York.

- Anh Einstein - người bạn nói - Hình như anh cần mua một cái áo khoác mới. Nhìn này, chiếc áo trên người anh đã cũ quá rồi!

- Có hề gì đâu? Dù sao ở New York cũng chẳng ai biết tôi - Einstein thủng thẳng nói.

Mấy năm sau, họ lại tình cờ gặp nhau. Lúc này, Einstein đã tiếng tăm lẫy lừng, nhưng vẫn mặc chiếc áo khoác cũ kỹ ấy. Bạn ông lại khuyên ông mua một chiếc áo khoác mới.

- Hà tất phải thế? - Einstein nói - Ở đây ai mà chẳng biết tôi.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Câu chuyện khuyên chúng ta lựa chọn sự đơn giản trong trò chơi giữa chi phí và lợi ích nhận được. Như vậy có thể giảm bớt chi phí, nâng cao sức sản xuất, giúp bạn dễ đạt được thành công hơn. Thử nghĩ xem, nếu trong đầu Einstein lúc nào cũng chỉ quan tâm tới những chuyện nên mặc áo khoác nào, nên gây ấn tượng với ai thì có thể ông đã chẳng phát minh ra thuyết tương đối!

GIẢM BỚT CHI PHÍ CƠ HỘI CỦA LỰA CHỌN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Lý thuyết trò chơi cho rằng bất kỳ lựa chọn nào của con người cũng đều có chi phí cơ hội. Để giảm bớt chi phí cơ hội của lựa chọn, chúng ta cần xuất phát từ tình hình thực tế, đánh giá đúng đắn cơ hội bị từ bỏ.

• GIAI THOẠI

Giả sử có hai thùng táo: một thùng toàn quả tươi ngon, thùng kia do để lâu nên một số quả đã biến chất. Bạn nên ăn thùng nào trước, tức là ăn táo ngon hay táo hỏng trước?

Có hai cách ăn điển hình. Thứ nhất là ăn quả hỏng trước, gọt bỏ phần bị thối. Cách ăn này khiến bạn thường xuyên phải ăn táo hỏng, vì khi bạn ăn hết táo hỏng thì số táo tươi ngon cũng bị thối. Thứ hai là ăn những quả ngon nhất trước, sau đó đến quả dở hơn. Theo cách này, bạn thường không thể ăn hết toàn bộ số táo, vì khi ăn hết số táo ngon thì số táo hỏng không thể ăn được nữa, nhưng bù lại, bạn được ăn táo ngon, được thưởng thức hương vị táo tươi.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Lý thuyết trò chơi cho rằng bất kỳ lựa chọn nào của con người cũng đều có chi phí cơ hội (opportunity cost). Khái niệm chi phí cơ hội làm nổi bật một sự thực: bất kỳ lựa chọn nào cũng đều có "hao phí" - phải từ bỏ những lựa chọn khác. Trong đời sống thực tế, đối với cơ hội bị từ bỏ, mỗi người sẽ có mong muốn và đánh giá khác nhau tùy thuộc vào phán đoán chủ quan của họ (chi phí cơ hội chủ quan). Cụ thể về vấn đề nên ăn loại táo nào trước, hai cách ăn đại diện cho hai loại quan niệm, hai loại phán đoán chủ quan về chi phí cơ hội. Phán đoán chủ quan của cách ăn thứ nhất là chi phí cơ hội của việc bị lãng phí lớn hơn chi phí cơ hội của việc thưởng thức táo ngon; phán đoán chủ quan của cách ăn thứ hai là chi phí cơ hội để thưởng thức táo ngon lớn hơn chi phí cơ hội của việc bị lãng phí.

Trong đời sống thường ngày, chúng ta thường xuyên phải đối mặt với lựa chọn "ăn quả táo nào trước", vì thế cần tỉnh táo trong việc lựa chọn chi phí cơ hội.

TRÁNH SAI LẦM CHỒNG CHẤT

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Một khi sai lầm đã xảy ra, việc chúng ta cần làm không phải là ân hận mà là xem xét việc từ bỏ để giảm thiểu tổn thất.

• GIAI THOẠI

Một người mẹ sai con cầm một cái bát to đi mua xì dầu. Cậu bé đến cửa hàng, trả người bán hai hào, xì dầu được đổ đầy bát, còn thừa ra một chút. Người bán xì dầu hỏi đứa trẻ:

- Cháu bé, còn chút xì dầu thừa này đổ vào đâu?
- Bác đổ xuống trôn bát cho cháu đi.

Nói rồi cậu bé lật ngược bát xì dầu và dùng trôn bát đựng số xì dầu thừa. Xì dầu trong bát đổ tung tóe hết xuống đất, nhưng nó vẫn bưng chút xì dầu ở trôn bát về nhà.

Về đến nhà, người mẹ hỏi:

- Con trai, hai hào chỉ mua được chừng này xì dầu thôi sao?

Cậu bé đặc ý nói:

- Bát đựng không hết nên con đựng số xì dầu còn lại ở trôn bát. Mẹ đừng lo, ở đây vẫn còn mà!

Nói xong, cậu bé lật ngược cái bát lại, chút xì dầu ở trôn bát cũng đổ xuống hết.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trên thực tế, rất nhiều người trong chúng ta đang đóng vai cậu bé này, dù đã phạm sai lầm nhưng vẫn không nhận ra và sửa chữa khiến sai lầm càng thêm chồng chất.

Các chuyên gia lý thuyết trò chơi gọi tình huống này là "sai lầm phối hợp" (coordination problem).

Sau khi đã phát hiện sai lầm và tự kiểm điểm, chúng ta phải nỗ lực làm công việc tiếp theo. Cuộc đời giống như cuộc thi vượt rào, chúng ta không nên va chạm làm đổ rào chắn, nhưng bót làm đổ một cái rào chắn cũng không được cộng thêm điểm, chúng ta chỉ cần nhảy ra trong thời gian ngắn nhất là được. Nếu cứ nuối tiếc và hối hận vì một cái rào bị đổ thì thành tích cuối cùng chắc chắn sẽ bị ảnh hưởng.

CÓ DỪNG KHÍ MỚI THÀNH CÔNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi, để giành thắng lợi hoàn toàn, chúng ta phải có dừng khí.

• GIAI THOẠI

Trên thảo nguyên mênh mông, vì tranh đoạt số thịt thừa của một con bò rừng được sư tử bỏ lại, một lũ sói đã xung đột với bầy linh cẩu. Mặc dù bầy linh cẩu chết rất nhiều con, nhưng do đông hơn bầy sói nên chúng cũng cắn chết rất nhiều con sói. Cuối cùng, chỉ còn lại con sói đầu đàn và năm con linh cẩu đối đầu nhau. Hiển nhiên, lực lượng hai bên rất chênh lệch, huống hồ chân của sói đầu đàn đã bị thương trong trận hỗn chiến. Cái chân sau lê lết trên đất đó trở thành gánh nặng vướng víu sói đầu đàn.

Lũ linh cẩu từng bước áp sát, thỉnh linh, sói đầu đàn quay đầu cắn đứt cái chân bị thương của mình rồi nhào đến vồ con linh cẩu gần nhất, cắn đứt họng nó nhanh như điện xẹt. Bốn con linh cẩu còn lại kinh sợ trước hành động của sói đầu đàn, đều đứng chôn chân tại chỗ không dám tiến lên. Cuối cùng, bốn con linh cẩu đành lê tấm thân mỗi mệ, từng bước thất thủ tránh xa con sói đầu đàn đang hầm hè nhìn chúng.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trước hoành cảnh nguy hiểm, con sói đầu đàn đã biết hy sinh một cái chân để bảo toàn tính mạng, đó là một lựa chọn bất đắc dĩ nhưng cũng rất thông minh. Nhưng rất nhiều người trong chúng ta lại không có dừng khí và trí tuệ này nên thường rơi vào cạm bẫy "nguyên tắc cá sấu" (alligator principle).

Nội dung của "nguyên tắc cá sấu" là nếu bị cá sấu cắn chân mà bạn càng vùng vẫy thì càng lại cắn chặt. Trên thực tế, cách làm sáng suốt là nên hy sinh cái chân để có thể bảo toàn tính mạng.

—————«««»»—————

CHƯƠNG 2: BIẾN THỂ YẾU THÀNH THỂ MẠNH TAY KHÔNG BẮT GIẶC

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong điều kiện thiếu thốn tài nguyên, có sách lược nào vừa làm lợi cho mình vừa làm lợi cho người khác - tức thực hiện trò chơi nhiều người cùng chiến thắng - hay không? Câu trả lời là có, đó chính là tay không bắt giặc.

• GIAI THOẠI

Tại một miền quê nước Mỹ có một ông lão sinh được ba người con trai. Người con cả và con thứ đều làm việc ở thành phố, người con út sống với cha.

Bỗng một hôm có người đến tìm ông lão và bảo:

- Thưa bác, tôi muốn đưa thằng út nhà bác lên thành phố làm việc.

Ông lão tức giận nói:

- Không được! Tuyệt đối không được! Ông cút đi cho tôi!

Người kia hỏi:

- Nếu tôi tìm vợ cho con trai bác trên thành phố thì thế nào?

Ông lão lắc đầu:

- Không được! Mau cút đi!

Người kia lại hỏi:

- Nếu người vợ mà tôi tìm cho con trai bác - tức con dâu tương lai của bác - là con gái của Rockefeller thì sao?

Ông lão suy đi nghĩ lại, cuối cùng dao động trước việc con trai mình được làm rể Rockefeller.

Mấy ngày sau, người kia tìm đến vua dầu mỏ Rockefeller - người giàu nhất nước Mỹ - và bảo:

- Thưa ngài Rockefeller kính mến, tôi muốn tìm chồng cho con gái ngài.

Rockefeller nói:

- Mau cút đi!

Người kia lại hỏi:

- Nếu người chồng mà tôi tìm cho con gái ngài - tức con rể tương lai của ngài - là phó tổng giám đốc Ngân hàng Thế giới thì có được không?
Thế là Rockefeller đồng ý.

Lại vài ngày sau, người này đến tìm tổng giám đốc Ngân hàng Thế giới và bảo:

- Thừa ngài tổng giám đốc kính mến, ngài nên lập tức bổ nhiệm một phó tổng giám đốc.

Tổng giám đốc nói:

-Không thể được, ở đây nhiều phó tổng lắm rồi, cần gì phải bổ nhiệm thêm một phó tổng nữa, lại còn phải ngay lập tức?

Người kia nói:

- Nếu vị phó tổng mà ngài bổ nhiệm là con rể của Rockefeller thì không thành vấn đề chứ?

Tổng giám đốc đương nhiên đồng ý.

Thế là con trai của ông lão không mất gì mà cũng trở thành phó tổng giám đốc Ngân hàng Thế giới và lấy được con gái của Rockefeller làm vợ.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Câu chuyện trên đây tuy là chuyện tiểu lâm nhưng trí tuệ mà nó tỏa ra lại rất đáng để chúng ta học tập.

Trên con đường tạo dựng sự nghiệp, rất nhiều người thường than không có vốn liếng, không có nhân lực và không có nguồn tài nguyên giúp mình thành công. Thực ra, theo lẽ thường thì điều đó không sai. Nhưng trong nền kinh tế thị trường hiện đại, không ít kẻ trong tình trạng thiếu vốn đã không chỉ làm lợi cho mình mà còn làm lợi cho người khác, thực hiện được một trò chơi nhiều người cùng chiến thắng. Họ đã dựa vào trí tuệ trò chơi "tay không bắt giặc".

Vậy thế nào là chiêu tay không bắt giặc?

Định nghĩa theo ngôn ngữ khoa học thì đó là cách thức khôn khéo sử dụng nhân lực, vật lực và tài lực của người khác để thực hiện kế hoạch sáng tạo, độc đáo của mình trong phạm vi pháp luật và đạo đức cho phép.

Những người sử dụng thành công phương pháp này đã phát minh thêm nhiều tuyệt chiêu tay không bắt giặc ở cấp độ cao hơn.

1. Thuyền cỏ mượn tên

Chiêu thuyền cỏ mượn tên của Khổng Minh đã được người đời sau bắt chước và áp dụng trong mọi lĩnh vực của đời sống.

Một chàng trai trẻ có sở thích nuôi bồ câu. Khi đàn bồ câu lớn lên, kinh tế của anh cũng dần eo hẹp. Trước tình cảnh đó, anh lo lắng không biết làm sao. Cho đến một hôm, anh chợt nhìn thấy mấy con chim nhỏ trong hoa viên cách nhà anh không xa được vài du khách ném cho mấy mẩu thức ăn. Thấy vậy chàng trai liền tưởng đến đàn bồ câu của mình.

Thế là vào ngày nghỉ, anh đem đàn bồ câu của mình đến hoa viên. Quả nhiên không ngoài dự liệu, những người đến du ngoạn tiếp nhau ném thức ăn cho đàn bồ câu, thậm chí còn đùa với chúng, có người còn nhân cơ hội chụp ảnh. Sau một ngày, lũ bồ câu đã được ăn no, giúp chàng trai tiết kiệm được tiền mua thức ăn cho chúng. Chàng trai không vì thế mà thỏa mãn, anh nghĩ ra một cách hay hơn, đó là bán túi đựng thức ăn cho vật nuôi ở hoa viên, vừa thu lời vừa có thể nuôi bồ câu.

Chàng trai bỏ công việc đang làm, chuyên tâm bán thức ăn bồ câu trong hoa viên, thu nhập còn cao hơn cả mức lương ban đầu. Anh vừa tiết kiệm được tiền lại vừa nuôi được đàn bồ câu. Hoa viên gần nhà anh cũng trở thành một địa điểm tham quan mới.

Dùng tiền của du khách để nuôi bồ câu và kiếm lời quả là phương pháp khôn khéo. Nó đã kế thừa và phát huy diệu kế của Khổng Minh tiên sinh đến mức tuyệt đỉnh.

2. Xâu chỉ lườn kim

Xâu chỉ lườn kim cũng là chiêu tay không bắt giặc thường được những người thành công áp dụng. Sử dụng chiêu thức này cần phải thao tác giống như cắt may, dùng kim và chỉ có giá thành cực thấp khéo léo khâu mấy mảnh vải vốn chẳng có liên hệ gì với nhau lại thành một thành phẩm có giá trị cao. Nhân vật chính dưới đây đã thành công nhờ áp dụng phương pháp này.

Một nhà máy vô tuyến điện ở thành phố nọ mấy năm trước đã mua một dây chuyền sản xuất ti-vi màu. Sau đó, do không bán được hàng nên doanh nghiệp chuyển ngành sản xuất. Dây chuyền sản xuất trở thành đồng phế liệu, một cục nợ của nhà máy, bỏ thì tiếc mà để thì lãng phí vốn. Sau khi hay tin, một người họ Khúc vỗ ngực nói: "Để tôi mua hết".

Nhưng anh ta đưa ra một điều kiện: Mua lại với nguyên giá 1 triệu tệ, nhưng lấy hàng trước trả tiền sau, đồng thời tính lợi tức 200 nghìn tệ, tổng cộng 1,2 triệu tệ, một năm sau trả dứt điểm một lần.

Nhà máy vô tuyến điện thờ phào vì cuối cùng trút được gánh nặng mà không biết rằng người họ Khúc đã chơi trò tay không bắt giặc.

Khi đó, Nga đang rất cần mua thêm dây chuyền sản xuất ti-vi màu, ngặt nỗi thiếu vốn, nhưng họ có du thuyền giá rẻ và chất lượng cao, nổi tiếng thế giới. Trước tiên, người họ Khúc dự tính đổi dây chuyền sản xuất ti-vi màu giá trị 1 triệu tệ lấy du thuyền sang trọng giá trị hơn 1,2 triệu tệ. Sau đó, ông ta dùng du thuyền tổ chức các chương trình tham quan, vui chơi, giải trí trên dòng Tương Giang. Vì đây là thành phố du lịch nổi tiếng, người qua lại nhiều, hơn nữa ở đây còn có một hòn đảo nhỏ với phong cảnh đẹp mê hồn nên kinh doanh du lịch giải trí ở đây đảm bảo phát tài. Thứ đến, người họ Khúc thành lập một công ty, dùng du thuyền làm tài sản thế chấp, vay tiền ngân hàng, dùng khoản vay để mua đất xây nhà ở địa phương hoặc mở các dự án dịch vụ du lịch tổng hợp.

Quả nhiên, một năm sau, ông ta đã kiếm được 5 triệu tệ, trả cho nhà máy vô tuyến điện 1,2 triệu tệ, lãi 3,8 triệu tệ.

Đương nhiên, chiêu tay không bắt giặc không chỉ có bấy nhiêu. Chỉ cần khéo léo, chúng ta sẽ biết vận dụng linh hoạt chiêu này để thực hiện trò chơi nhiều người cùng chiến thắng.

BIẾT CÁCH ĐỔI NHÂN XỬ THẾ

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong lý thuyết trò chơi, chúng ta hoàn toàn có thể mượn sức mạnh của người khác để sử dụng. Để làm được điều đó, bạn đừng coi thường bất kỳ ai bạn gặp.

• GIAI THOẠI

Thời Chiến Quốc có một nước nhỏ tên là Trung Sơn. Có lần vua nước Trung Sơn thiết yến khoản đãi danh sĩ trong nước. Khi đó món canh thịt dê quá ít, không đủ chia cho mọi người cùng ăn. Có một người chưa được ăn canh thịt dê tên là Tư Mã Tử Kỳ, người này ôm hận trong lòng nên sang nước Sở khuyên vua Sở cất quân đánh Trung Sơn. Khi đó, Sở là nước mạnh, đánh Trung Sơn như trở bàn tay. Nước Trung Sơn nhanh chóng bị công phá, vua nước Trung Sơn phải đào tẩu. Thấy có hai người tay cầm vũ khí đi theo, ông bèn hỏi:

-Các người đến làm gì?

Hai người đó đáp:

-Ngày trước có một người từng được ngài ban cho một hũ thức ăn mà không bị chết đói, chúng tôi chính là con trai của ông ấy. Trước khi chết, cha tôi có dặn nếu nước Trung Sơn có biến, chúng tôi phải dốc toàn lực, không màng tính mạng để đền ơn vua.

Vua nước Trung Sơn nghe xong liền than:

- Thật trớ trêu! Trẫm vì một bát canh thịt dê mà mất nước, nay lại nhờ một hũ thức ăn mà được cứu mạng.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Vua nước Trung Sơn vì nhất thời sơ suất với Tư Mã Tử Kỳ mà mất nước, nhưng lại vì một lần vô tình ban thưởng mà được hai dũng sĩ. Điều này cho chúng ta một gợi ý: nhất định phải đối xử thật tốt với những người xung quanh.

Người muốn làm nên việc lớn, trước tiên phải biết cách "mượn" tài nguyên và sức mạnh từ người khác thành sức mạnh riêng của mình, từ đó tiến tới thành công.

BIẾN ĐỊCH THÀNH BẠN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Người yếu thế có thể nhường nhịn để biến địch thành bạn, qua đó mượn sức địch giúp mình thành công.

• GIAI THOẠI

Chủ một trang trại và một thợ săn là hàng xóm láng giềng. Chủ trang trại nuôi rất nhiều cừu, còn hàng xóm của anh ta nuôi một đàn chó săn. Những con chó này thường xuyên nhảy qua hàng rào tấn công đàn cừu. Chủ trang trại mấy lần yêu cầu người thợ săn nhốt chó cẩn thận, nhưng người thợ săn lờ đi, chỉ đáp lấy lệ. Mấy hôm sau, đàn chó lại nhảy qua trang trại cắn càn, khiến bầy cừu thương tích đầy mình.

Chủ trang trại không thể ngồi yên được nữa, bèn kiện người thợ săn lên tòa án địa phương, đòi người thợ săn bồi thường thiệt hại. Nghe xong bản khiếu kiện của anh ta, quan tòa nói:

- Tôi có thể xử phạt người thợ săn, cũng có thể ra lệnh nhốt chó của anh ta lại, nhưng như vậy anh sẽ mất đi một người bạn, tăng thêm một kẻ thù. Anh muốn làm hàng xóm với kẻ thù hay là làm hàng xóm với bạn bè?

Chủ trang trại nói:

- Đương nhiên là tôi muốn làm hàng xóm với bạn bè.

- Vậy thì tốt, ta mách anh cách này. Làm theo cách của ta, anh chẳng những có thể đảm bảo đàn cừu nhà anh không còn bị quấy rối mà còn giúp anh có được một người hàng xóm thân thiện.

Quan tòa cứ thế chỉ vẽ một hồi, chủ trang trại lia lịa gật gù khen hay.

Về tới nhà, chủ trang trại theo lời quan tòa, chọn ra 3 con cừu đẹp nhất tặng cho ba đứa con trai của người thợ săn. Nhìn thấy những con cừu trắng muốt hiền lành, lũ trẻ mừng như bắt được vàng. Hằng ngày, cứ tan học là chúng lại ra sân chơi đùa với lũ cừu. Vì sợ cừu của bọn trẻ bị chó tấn công, người thợ săn đã làm một cái lồng sắt nhốt chúng lại. Từ đó, bầy cừu của chủ trang trại không còn bị quấy rối, mối quan hệ giữa hai nhà cũng rất hòa hảo.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Người tinh thông trí tuệ lý thuyết trò chơi này còn phải kể đến Bill Gates. Tháng 12 năm 2003, Công ty RealNetworks của Mỹ đâm đơn lên Tòa án Liên bang Mỹ kiện Microsoft đã lạm dụng địa vị lũng đoạn về Windows để hạn chế các nhà sản xuất PC cài đặt trước các phần mềm media khác, hơn nữa bắt chấp người dùng Windows có muốn hay không cũng đều ép họ sử dụng phần mềm Windows Media Player mặc định. RealNetworks đòi bồi thường 1 tỉ USD.

Tuy nhiên, sự việc đã phát triển theo hướng thực sự bất ngờ. Khi vụ kiện còn chưa kết thúc, CEO của RealNetworks là Rob Glaser lại gửi điện đến Bill Gates mong nhận được sự hỗ trợ kỹ thuật của Microsoft để có thể phát file nhạc của mình trên mạng và các thiết bị di động. Mọi người đều cho rằng Bill Gates nhất định sẽ từ chối, nhưng thật bất ngờ, Gates lại đồng ý với đề nghị này.

Sau đó, Microsoft và RealNetworks đã đạt được một thỏa thuận hòa giải pháp luật trị giá 761 triệu USD. Theo thỏa thuận này, Microsoft đồng ý đưa dịch vụ Rhapsody của Hãng RealNetworks vào các dịch vụ tìm kiếm MSN, thông tin MSN và âm nhạc MSN của mình, đồng thời làm cho nó trở thành một dịch vụ khả chọn của Windows Media Player 10. Một vụ kiện đã được hòa giải thành công.

Con người sống trong xã hội khó tránh khỏi gây thù chuốc oán với người khác. Làm thế nào để xử lý tốt mối quan hệ với những "kẻ thù" này? Hãy nhớ rằng: Thêm một người bạn là thêm một con đường, thêm một kẻ thù là thêm một bức tường. Vào lúc thích hợp, chúng ta hãy đứng về phía địch, biến địch thành bạn, mượn sức mạnh của đối phương để cùng thành công.

ĐA MƯU TỨC TRÍ, THUẬN THẾ MÀ LÀM

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Sở dĩ một số người thành công là vì họ hiểu sâu sắc nguyên tắc trò chơi thuận thế mà làm.

• GIAI THOẠI

Vào một buổi chiều oi bức, một con trâu đang nằm nghỉ dưới tán cây cách bờ sông không xa. Lúc này, một con chim sẻ bay đến đậu trên cành, ân cần nói chuyện với trâu.

Trâu hỏi:

- Sao hôm nay cậu lại rảnh rỗi đến đây chơi thế?

Chim sẻ nói:

- Tôi không đến chơi mà đến uống nước.

Trâu hỏi:

- Cậu uống nước cũng phải ra sông lớn ư? Uống đại một giọt chẳng phải đủ rồi sao?

Chim sẻ cười:

- Anh tin không? Tôi uống nước còn nhiều hơn anh đấy!

Trâu cười ha hả:

- Sao thế được?

Chim sẻ nói:

- Chúng ta thử xem nhé! Anh uống trước đi!

Nó biết thủy triều sắp lên.

Trâu vục xuống sông, mở to miệng, ra sức uống. Nhưng mặc nó uống bao nhiêu, nước sông chẳng những không vơi mà trái lại còn nhiều hơn. Trâu đã no căng bụng, không uống nổi nữa.

Khi thủy triều sắp xuống, chim sẻ mới bay đến, vục mỏ xuống nước. Nước đã xuống, chim sẻ bay theo uống.

Trâu buồn bã:

- Cậu nhỏ người mà uống được nhiều nước thật!

- Anh phục rồi chứ? - chim sẻ cười hỏi trâu rồi cất cánh bay đi, để lại trâu đờ đẫn nhìn dòng sông mà không tài nào hiểu nổi tại sao lại như thế.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong câu chuyện, chim sẻ dễ dàng đánh bại trâu bởi nó biết thuận thế mà làm. Lịch sử đã chứng kiến biết bao thay đổi của thời cuộc, người trụ vững ở vị trí hàng đầu hiển nhiên hiếm có. Sở dĩ những người này thành công là vì họ đa mưu túc trí, hiểu sâu sắc nguyên tắc trò chơi thuận thế mà làm.

Mấu chốt của việc làm này là phán đoán và nắm bắt chính xác quá trình phát sinh, cao trào và suy yếu của xu thế, từ đó nắm lấy cơ hội thành công.

TẬN DỤNG SỨC MẠNH CỦA TRUYỀN THÔNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Xét theo góc độ lý thuyết trò chơi, mượn giới truyền thông để đầu cơ rõ ràng là một sách lược biến thế yếu thành thế mạnh.

• GIAI THOẠI

Năm 1992, tòa nhà trụ sở mới của hãng Đồng hồ Aolix hoàn công. Công ty đang thực hiện các hoạt động PR và lễ khánh thành tòa nhà. Bỗng một hôm, một đàn bồ câu bay vào một căn phòng trên tầng thượng và làm tổ ở đây. Vốn dĩ chuyện này có vẻ chẳng liên quan gì đến công ty, nhưng ông Lý - giám đốc marketing lại vô cùng mừng rỡ. Ông lập tức ra lệnh đóng kín các cửa, nhanh chóng bảo vệ, nuôi dưỡng đàn chim. Vì đang đầu đầu cho kế hoạch tổ chức hoạt động PR, ông ý thức được rằng đây là cơ hội tuyệt hảo để mở rộng ảnh hưởng của công ty.

Ông Lý báo cáo việc đàn bồ câu bay vào tòa nhà lên Hiệp hội Bảo vệ Động vật, kết hợp với phong trào bảo vệ động vật đang nóng hổi khi đó, sau đó cố tình quảng bá việc này, lại khéo léo tiết lộ cho các cơ quan truyền thông hay tin. Giới truyền thông rất phấn khích, nhanh chóng cử phóng viên đến tòa nhà mới khánh thành để phỏng vấn và đưa tin tại chỗ.

Theo đề nghị của ông Lý, Hiệp hội Bảo vệ Động vật đã cử người chuyên trách đến bảo vệ và đảm bảo đàn bồ câu an toàn trở về thiên nhiên. Hoạt động kéo dài suốt ba ngày. Trong ba ngày này, giới truyền thông liên tục đưa tin về hành động bảo vệ bồ câu, khiến công chúng đặc biệt quan tâm đến sự kiện. Hơn nữa, các bài báo dưới dạng tin tức, đặc tả, phóng sự, bình luận đã biến "việc tầm phào" thành điểm nóng khiến cả xã hội chú ý đến Công ty Aolix và tòa nhà trụ sở mới của hãng. Khi đó, các cấp lãnh đạo của công ty đương nhiên không bỏ qua cơ hội đánh bóng tên tuổi miễn phí. Họ tận dụng việc liên tục được lên báo, đài để giới thiệu tôn chỉ và phương châm kinh doanh của công ty với công chúng, từ đó nâng cao danh tiếng công ty. Hoạt động PR này đã giành được thắng lợi lớn.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Đây là thời đại làm giàu nhờ truyền thông, nó có thể tạo nên hàng nghìn ngôi sao từ những việc rất nhỏ, cũng có thể tạo nên hàng nghìn doanh

nghiệp và doanh nhân nổi tiếng. Bởi vậy, nếu muốn nhanh chóng thành công thì chúng ta cần phải tận dụng giới truyền thông, theo kịp bước tiến của thời đại, tạo ra những sự kiện và nhân vật gây sốt cùng những khái niệm mới mẻ, thu hút sự chú ý của mọi người.

TẬN DỤNG DANH TIẾNG CỦA NGƯỜI KHÁC

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Nếu bản thân là kẻ vô danh trong khi người khác đang vô cùng nổi tiếng thì sao bạn không làm "gã gốc thông minh", tận dụng danh tiếng của người khác để tạo lợi thế cho mình?

• GIAI THOẠI

Vào thập niên 50 của thế kỉ 20, sản phẩm mỹ phẩm của công ty George Ellis Johnson chiếm lĩnh toàn bộ thị trường mỹ phẩm dành cho người da đen ở nước Mỹ. Công ty hóa mỹ phẩm nhằm vào đối tượng người da đen do George Ellis Johnson thành lập với tổng số vốn đầu tư 500 USD và ba nhân viên là kiểu công ty nhỏ điển hình. Johnson đã phải vắt óc suy tính trước câu hỏi: "Cần phải làm gì để công ty nhanh chóng phát triển?".

Sau cùng, ông nghĩ ra cách dùng sản phẩm của người khác làm nền cho sản phẩm của mình. Trên quảng cáo, ông viết: "Sau khi dùng mỹ phẩm của Công ty Fohley và thoa thêm lớp phấn phủ dạng lỏng của Johnson, bạn sẽ thấy hiệu quả bất ngờ". Mọi người trong công ty đều thắc mắc: "Như vậy chẳng phải anh đang quảng cáo cho Công ty Fohley sao? Lẽ nào trên đời này có người nhận quảng cáo hộ cho đối thủ cạnh tranh của mình? Chẳng phải danh tiếng của họ càng lúc càng nổi như cồn à?". Ellis Johnson cười đáp: " Chính vì hiện giờ họ được nhiều người ưa chuộng trong khi ta vẫn là kẻ vô danh nên tôi mới phải làm cách đó. Hiện ở Mỹ có mấy người biết đến nhãn hiệu Ellis Johnson của ta? Song nếu tôi tìm cách xuất hiện cùng tổng thống Mỹ thì mọi người sẽ nghĩ thế nào? Nhất định tôi sẽ trở thành nhân vật nổi tiếng ai ai cũng biết! Qui tắc chào bán mỹ phẩm cũng tương tự".

Cách làm đó quả nhiên vô cùng hiệu quả. Sản phẩm của Johnson nhanh chóng được người tiêu dùng đón nhận, số lượng hàng bán ra của công ty ngày càng tăng cao.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Nổi tiếng đồng nghĩa với tầm ảnh hưởng rộng và sức hiệu triệu lớn. Tiếp thị bằng cách mượn danh tiếng của người khác là sự lựa chọn tốt, có lợi cho cả đôi bên.

Trong lý thuyết trò chơi, phương pháp này có phạm vi ứng dụng rất rộng. Nó không chỉ có thể được áp dụng trên thương trường mà còn có thể được vận dụng vào mọi mặt của đời sống.

Song, tận dụng danh tiếng người khác không có nghĩa là làm tổn hại đến lợi ích của đối phương. Nó cần được xây dựng trên cơ sở hai bên cùng có lợi.

—————«««»»—————

CHƯƠNG 3: GIÀNH CHIẾN THẮNG NHỜ SÁCH LƯỢC TỐI ƯU GIÀNH CHIẾN THẮNG BẰNG CÁCH ĐI VÒNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Giành chiến thắng bằng cách đi vòng là một sách làm khôn khéo, che giấu mục đích thật sự của bản thân sau sự việc được công khai, mở đường bằng "điều thứ yếu" rồi sau đó mới để "điều trọng yếu" xuất hiện.

• GIAI THOẠI

Hai rạp chiếu phim Hoa Dật và Phúc Khang cùng nằm trên một con đường. Do nguồn khách hạn chế, cả hai rạp đều ra sức tìm cách lôi kéo khách về rạp mình. Rạp Hoa Dật tung chương trình khuyến mãi giảm 20% giá vé thì ngay sau đó rạp Phúc Khang đáp trả bằng chương trình ưu đãi với mức giảm lên đến 50%. Với khách hàng thì khi có hai sự lựa chọn, đương nhiên họ sẽ chọn rạp nào giảm giá vé nhiều hơn. Thế nên, trong khi rạp Phúc Khang khách ra vào tấp nập thì rạp Hoa Dật lại vắng vẻ, ỉu hiu.

Không cam lòng chịu thua, chủ rạp Hoa Dật cho hạ mức vé bên mình xuống 80%. Căn theo mức tiêu dùng của khu vực này và theo thông lệ trong ngành, với mức vé giảm 50% thì doanh nghiệp coi như không hề thu được lãi. Sở dĩ rạp Hoa Dật tiếp tục hạ giá vé như vậy là vì rạp này muốn dồn đối thủ vào chân tường để giành quyền "lũng đoạn giá". Ai ngờ khi họ vừa lôi kéo được khách về rạp mình thì rạp Phúc Khang lại tiếp tục tung ra chương trình ưu đãi giảm 90% giá vé kèm quà tặng là gói hạt dưa cho mỗi khách vào xem.

Đến lúc này, chủ rạp Hoa Dật không dám tiếp tục tham gia cuộc chạy đua hạ giá vé nữa. Chỉ ít một gói hạt dưa cũng mất 1 đồng, làm vậy há chẳng phải mình tự biến mình thành rạp chiếu phim miễn phí, thế thì còn đâu lợi nhuận nữa. Vậy nên, chủ rạp Hoa Dật đành giơ tay đầu hàng chịu thua và cho đóng cửa rạp.

Khi đó, rạp Phúc Khang mới quay về mức giá vé cũ. Song họ vẫn tiếp tục duy trì chương trình khuyến mãi "lỗ vốn" là tặng khách hàng gói hạt dưa.

Sau hơn nửa năm như vậy, chủ rạp Phúc Khang đã tậu cho mình một chiếc Audi đồng thời chuyển vào sống trong một ngôi biệt thự cao cấp.

Tại sao rạp Phúc Khang chịu duy trì chương trình khuyến mãi lỗ vốn đó song vẫn kiếm được nhiều tiền như vậy? Hóa ra cách làm này tuy thiệt nhưng vì chủ rạp đặt mua hạt dưa ngũ vị với xưởng sản xuất nên giá cũng rẻ; thêm nữa, sau khi ăn xong, khách đến xem phim đều cảm thấy khát nước. Lúc đó, chủ rạp mới chớp thời cơ, cho mở quầy giải khát ngay trong rạp chiếu. Và thế là tuy lỗ vốn vì tiền vé và tiền hạt dưa song rạp lại thắng đậm ở khoản tiền bán nước giải khát.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong câu chuyện trên, khi hai rạp Phúc Khang và Hoa Dật cạnh tranh, chủ rạp Phúc Khang đã không chịu nhân nhượng, từ bỏ. Họ cũng không trực tiếp phát động tiến công mà chỉ âm thầm áp dụng kế tuy giả mà thật, che giấu mức lợi nhuận của rạp mình trong quá trình đấu đá với rạp Hoa Dật. Nhờ đó mà họ đã giành được phần thắng bằng lối đánh vu hồi.

Mục đích của việc áp dụng chiến lược lý thuyết trò chơi này nằm ở chỗ: biết giành quyền ưu thế và quyền chủ động khi chơi bằng cách giương đông kích tây, biết tránh điểm mạnh, tập trung tấn công vào điểm yếu của đối phương; khiến đối phương hiểu nhầm rồi bất ngờ giành phần thắng.

BIẾT NẮM BẮT THỜI CƠ

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Phương pháp tận dụng, nắm bắt thời cơ không chỉ là nguyên tắc trong công việc mà còn là sách lược khôn ngoan.

• GIAI THOẠI

Fujita là người phát lên nhờ buôn bán thành công đồ trang sức quý.

Tháng 12 năm 1969, anh đến thăm một công ty bách hóa ở Tokyo, đề nghị công ty này cung cấp cho mình một quầy hàng bán kim cương.

- Anh Fujita kinh doanh mặt hàng này không thể tiến hành vào thời điểm cuối năm như hiện nay. Dù anh nghĩ rằng người mua đều là những người có tiền thì họ cũng sẽ không lấy tiền ra mua kim cương đâu!

Nhưng vì Fujita kiên trì thuyết phục công ty nên cuối cùng họ đã điều một công ty con của mình cung cấp cho Fujita một quầy hàng.

Fujita đến đó khảo sát, đánh giá địa điểm. Tuy nằm ở khu vực ngoại thành, ít khách hàng song anh tin đồ trang sức quý vốn không phải mặt hàng tiêu dùng dành cho số đông người dân. Chúng là loại hàng hóa dành cho tầng lớp người giàu vốn chiếm thiểu số. Chỉ cần lôi kéo, thu hút được bộ phận người tiêu dùng tiềm năng này, việc kinh doanh của anh nhất định sẽ thành công. Thế nên, Fujita yêu cầu nhà cung cấp kim cương ở New York chuyển hàng đến Tokyo, đồng thời cho triển khai ngay chương trình "Đại hạ giá cuối năm". Ngay trong ngày mở hàng đầu tiên, quầy hàng của Fujita đã đạt mức doanh thu 3 triệu yên. Ngay sau đó, anh liền cho triển khai chương trình đại hạ giá ở vùng ngoại ô phụ cận cùng bốn vùng xung quanh. Kết quả, mỗi điểm bán hàng đại hạ giá đã mang về cho Fujita doanh thu trung bình hơn 50 triệu yên.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Fujita thành công bởi anh biết nắm bắt thời cơ quyết định sự thành bại của việc kinh doanh.

Trong cuộc sống, không hiếm người chăm chỉ, siêng năng mà vẫn không thành công, tại sao vậy? Đơn giản là họ không nắm được phương pháp và điểm mấu chốt. Cùng với sự siêng năng, bạn còn phải biết vận dụng đầu óc. Nếu không, bạn đơn thuần chỉ là người lao động một cách máy móc và không thể đạt được tiến bộ vượt bậc.

Để xác định những điểm cốt yếu nhất, bạn nên phân chia công việc thành bốn loại:

1. Việc khẩn cấp và quan trọng

Ví dụ như sếp yêu cầu bạn nộp bản báo cáo vào trước 10 giờ sáng mai. Do đây là việc khẩn cấp và quan trọng nên cần được ưu tiên hơn những việc khác. Nếu sự lẩn lữa chính là nguyên nhân khiến bạn phải vội vàng thì giờ bạn không còn lí do gì để tiếp tục trì hoãn nữa. Đây chính là việc cần phải được hoàn thành ngay.

2. Việc khẩn cấp nhưng không quan trọng

Là những việc nhìn bề ngoài thì có vẻ rất khẩn cấp, cần được làm ngay song nếu nhìn từ góc độ khách quan, bạn hãy gộp chúng vào nhóm những việc cần ưu tiên thứ hai.

3. Những việc vụn vặt

Những việc có ít giá trị, tức những việc vừa không cấp bách vừa không quan trọng thường được bạn tiến hành trước khi bắt tay vào làm những việc quan trọng hơn bởi chúng đem đến cho bạn cảm giác thành công, song đồng thời cũng khiến bạn vô tình lãng phí sức lực của mình một cách vô ích.

4. Việc làm lãng phí thời gian

Nếu bạn cảm thấy tinh thần vui vẻ, phấn chấn hơn khi xem một bộ phim thì thời gian bạn tiêu phí vào nó là có ý nghĩa. Ngược lại, nếu khi xem xong bạn cảm thấy hối tiếc thì khoảng thời gian đó là lãng phí.

GỢI Ý HƠN ÉP BUỘC

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong quá trình mặc cả, hai bên đều đặt lợi ích cá nhân lên hàng đầu. Những hành động theo đuổi lợi ích kiểu này - dù đúng hay sai - thì sự cưỡng ép, bắt buộc đều không phải là cách tốt nhất. Sách lược tối ưu lúc này nên là dẫn dắt đối phương bằng cách vận dụng hiệu ứng mỏ neo.

• GIAI THOẠI

Có hai nhà bán cháo (tạm gọi họ là nhà bà A và nhà bà B) cùng nằm trên con phố nhỏ nọ. Xét về vị trí cửa hàng, số lượng khách hay độ ngon dở của đồ ăn thì cả hai cửa hàng đều gần như nhau. Nếu nhìn bề ngoài thì cả hai cửa hàng này cũng đều đắt khách như nhau. Song khi tính tổng tiền bán hàng trong ngày của mỗi cửa hàng mỗi tối, tổng số tiền nhà bà A kiếm được đều nhiều hơn nhà bà B.

Nguyên do sự khác biệt này nằm ở câu nói của người bán hàng.

Khách hàng vào quán nhà bà B luôn được người bán đơn đả mời chào. Sau khi quấy cháo cho khách xong, người bán luôn hỏi lại "Thượng đế": "Anh/chị có thêm trứng không ạ?" và đa phần thường chỉ có một nửa khách hàng gật đầu.

Ở quán nhà bà A, khi khách vào, người bán cũng nhiệt tình chào đón, hỏi han nhưng câu hỏi của quán bên này không phải là "Anh/chị có thêm trứng không ạ?", mà là: "Anh/chị muốn cho thêm một hay hai trứng?". Khi được hỏi như vậy, người thích ăn trứng sẽ yêu cầu hai quả, kẻ không thích thì chỉ bảo thêm một quả, cũng có một số ít người bảo không cần. Bởi vậy, sau mỗi ngày, quán nhà bà A thường bán được nhiều trứng hơn quán nhà bà B nên đương nhiên cũng sẽ lãi nhiều hơn.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong tâm lý học có nói đến "hiệu ứng mỏ neo" (anchor effect). Khi xem xét quyết định vấn đề gì đó, tư duy của con người luôn bị tác động, ảnh hưởng bởi thông tin đầu tiên. Thông tin này, tựa như chiếc mỏ neo găm vào lớp cát mềm dưới đáy biển, cố định suy nghĩ, lựa chọn của bạn trong giới hạn nào đó. Với quán nhà bà B, thông tin này là câu hỏi "Anh/chị có thêm trứng không ạ?", còn với quán nhà bà A thì là "Anh/chị muốn cho thêm một hay hai trứng?". Sự khác biệt trong thông tin đầu tiên sẽ dẫn đến sự khác biệt trong quyết định.

Nếu nhận ra trên thực tế, đây cũng chỉ là dạng trò chơi mặc cả, chúng ta hoàn toàn có thể đạt được hiệu quả làm ít lợi nhiều nếu biết cách áp dụng hiệu ứng mỏ neo này.

Khi một nhân viên cấp dưới của bạn trông không có vẻ gì là biết cách làm việc, không rõ nên giải quyết công việc được giao như thế nào, có cách nào để bạn thúc đẩy, gợi ý anh ta làm theo ý bạn không? Đương nhiên, câu trả lời là có. Bằng cách áp dụng hiệu ứng mỏ neo, bạn sẽ giải quyết ổn thỏa những vấn đề trên. Song trước hết, bạn cần nhớ rằng để dẫn dắt đối phương đi đúng hướng, bạn cần cung cấp cho họ các phương án lựa chọn khác nhau.

Trước hết, chúng ta hãy thử xem vị sếp tài năng sẽ làm thế nào. Vì không thể nắm hết mọi chi tiết cụ thể trong công việc thường ngày nên bạn cần đến sự giúp đỡ của cấp dưới. Bạn muốn khuyến khích cấp dưới đảm nhận phần lớn công việc kiểu này song cũng không muốn phó thác hoàn toàn cho cấp dưới, vậy thì bạn có thể bảo anh ta: "Cậu thấy rồi đấy, có vài vấn đề phát sinh trong công việc của chúng ta, và tôi nghĩ cậu đứng ra xử lý sẽ phù hợp hơn. Theo ý cậu, phương án A hay B hiệu quả nhỉ?". Khi đó ai là cấp trên? Đương nhiên, cấp dưới sẽ có cảm giác mình là sếp, là người có quyền quyết định. Trong khi trên thực tế, quyền quyết định vẫn nằm hoàn toàn trong tay bạn và cấp dưới chỉ có quyền lựa chọn mà thôi. Tuy nhiên, cảm giác được làm chủ này cũng đủ khiến anh ta làm việc hăng hái, nhiệt tình, gắn bó và có trách nhiệm với công ty hơn. Tuy phải gánh nhiều trách nhiệm nhưng họ sẽ hăng hái hơn vì cảm thấy phương án mình lựa chọn là tốt nhất, từ đó cố gắng dốc toàn lực để hoàn thành.

CHIẾN THẮNG NHỜ TƯ DUY LINH HOẠT

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trước cùng vấn đề, sự linh hoạt trong tư duy (cách tư duy thẳng và tư duy phân kỳ) mang đến cho chúng ta những kết quả khác nhau. Bởi vậy, muốn giành được phần thắng trong trò chơi, chúng ta cần xem xét vấn đề dưới nhiều góc độ để tìm hiểu và lựa chọn cách giải quyết tốt nhất.

• GIAI THOẠI

Có một bài viết với tiêu đề "Bán đậu" thế này:

Giả sử bạn là người bán đậu, nếu hàng ngày đều có nhiều khách mua hàng thì rất tốt.

Nhưng khi đậu ế, bạn sẽ có bốn cách giải quyết như sau:

1. Suy tính đến việc ủ đậu thành tương rồi đem tương đi bán. Nếu tương ế thì bán chao. Nếu chao ế thì thêm nước cho lên men, chuyển sang bán xì dầu.
2. Nấu đậu thành đậu phụ. Nếu nhỡ tay khiến đậu phụ cứng thì bán đậu phụ khô. Nếu lỡ tay làm hơi loãng thì bán tào phớ. Nếu quá loãng thì bán sữa đậu nành. Nếu đậu phụ bán không hết thì bỏ thêm chút muối cùng các thứ gia vị rồi để đấy, vài ngày sau sẽ có đậu phụ thối để đem bán. Nếu bán không được nữa thì cứ để chúng lên mốc hằm rồi chuyển sang bán pho mát đậu nành.
3. Để đậu mọc mầm, chuyển sang bán giá. Nếu giá ế, cứ để nó lớn thêm rồi cho vào chậu cảnh đem bán. Muốn bán chạy hàng thì hãy đặt cho chúng một cái tên thật kêu rồi mang đến bày trước cổng trường hay các buổi giới thiệu cây cảnh trang trí trong nhà, và hãy nhớ rằng thứ bạn đem giao bán lần này là một sản phẩm văn hóa chứ không phải là thực phẩm.
4. Trường hợp không bán được chậu nào, hãy nhanh chóng tìm khoảnh đất để trồng, rồi chăm chỉ bón phân, tưới nước cho chúng. Ba tháng sau, bạn sẽ có đậu để thu hoạch và tiếp tục đem bán. Và vòng tuần hoàn như trên sẽ tiếp tục lặp lại.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Bài viết dù hơi quá song bài học ta rút ra từ đó - chiến thắng nhờ biết cách vận dụng tư duy phân kỳ và sự linh hoạt, biến hóa - lại là điều rất đáng để ta học hỏi.

Đây là kiểu chiến lược tư duy được phát triển từ phần kết của chiến lược tư duy ngược trong trò chơi con rết (Centipede Game). Tuy mô hình trò chơi này rất phức tạp song khái niệm chiến lược tư duy mà nó đề ra lại

được các nhà lý thuyết trò chơi phổ biến, phát triển thành rất nhiều chiến lược tư duy khác nhau, và một trong số đó chính là chiến lược tư duy phân kỳ.

Ai cũng đều có một bộ óc với hai bán cầu não. Ai cũng có lượng tế bào thần kinh xấp xỉ nhau, song có người lại tư duy theo kiểu phân kỳ trong khi những người khác lại tư duy thẳng. Người tư duy thẳng thường suy nghĩ đơn giản, chỉ theo một hướng. Họ rất khó thay đổi, lại cứng nhắc, máy móc, kém linh hoạt.

Muốn thành công, bạn cần áp dụng tư duy phân kỳ, luôn xem xét vấn đề dưới nhiều góc độ, tìm hiểu và lựa chọn cách giải quyết tốt nhất. Trước cùng một sự việc, nếu biết xem xét theo các hướng khác nhau, không máy móc rập khuôn, khư khư bám giữ cách làm cũ, không tự bó buộc trong sự hiểu biết, nhận thức cũ hay giới hạn bản thân trong phạm vi nhất định, bạn sẽ tìm ra cách giải quyết mới.

GIÀNH THẾ CHỦ ĐỘNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi đấu súng giữa các xạ thủ có trình độ tương đương nhau, kẻ đầu tiên bóp cò sẽ là người có nhiều cơ hội chiến thắng hơn. Sách lược đi trước người khác một bước chính là chiến lược động thủ trước trong lý thuyết trò chơi.

• GIAI THOẠI

Sau khi lên ngôi vua và tuân theo truyền thống lập con trai trưởng lên nối ngôi, vào năm Vũ Đức nguyên niên, Lý Uyên đã lập con trưởng là Lý Kiến Thành lên làm thái tử, Lý Thế Dân làm Tần vương, Lý Nguyên Cát làm Tề vương. Sau đấy, Lý Uyên đã liên tục giao việc quân sự hệ trọng cho Lý Kiến hành giải quyết nhằm giúp thái tử tạo dựng danh tiếng và uy tính, củng cố ngôi vị trước văn võ bá quan, các vị đại thần và chư tử, tạo dựng cơ sở vững chắc khi lên nối ngôi sau này.

Mỗi lần lâm triều, Lý Uyên đều cho Lý Kiến Thành ngồi bên, tham gia luận bàn vấn đề của đất nước. Với những việc không quá quan trọng, Đường Cao Tổ Lý Uyên để thái tử tự giải quyết. Ngoài ra, Lý Uyên còn phong Lý Cương, Trịnh Thiện Quả làm quan ở Đông cung, phụ tá thái tử bày mưu tính kế, giải quyết các vấn đề cơ yếu. Dù được vua cha tìm đủ mọi cách nâng cao uy tín và danh tiếng, thái tử Lý Kiến Thành vẫn phụ lòng hi vọng của Lý Uyên. Ở Đông cung, thái tử không chịu học tập thi văn, không màng đến việc triều chính, ngày ngày chỉ làm bạn với men rượu, đã vậy còn

hay đâm bị thóc chọc bị gạo, gây mất hòa khí giữa các anh em. Lý Cường vô cùng bất mãn. Nhiều lần khuyên giải mà thái tử vẫn không nghe nên đến tháng 12 năm Vũ Đức thứ hai, Lý Cường lấy cớ tuổi cao sức yếu xin từ quan và rời Đông cung.

Về sau, Lý Kiến Thành ngày càng rơi vào thế bất lợi, còn Lý Thế Dân lại dần được Cao Tổ trọng dụng. Vào năm Vũ Đức thứ ba, Lý Thế Dân phụng mệnh Lý Uyên dẹp được thế lực cát cứ của Lưu Vũ Chu, chiếm lại được vùng Phần Dương rộng lớn. Đến năm Vũ Đức thứ năm, Lý Thế Dân lại phụng mệnh Cao Tổ đi triệt hạ hai chi phái bè cánh của Đậu Kiến Đức và Vương Thế Sung, củng cố chính quyền Lý Đường. Từ đó, Thế Dân nảy sinh ý định soán ngôi kế vị của anh trai.

Uy tín và danh tiếng ngày càng lên cao của Lý Thế Dân khiến Lý Kiến Thành vô cùng lo lắng. Thái tử bèn lôi kéo Lý Nguyên Cát về phe mình để đối phó với Lý Thế Dân. Lý Nguyên Cát - con trai thứ tư của Cao Tổ Lý Uyên - là người vô cùng anh dũng, từng lập công to trong chiến trận, song cũng nổi tiếng là kẻ kiêu căng, phóng đảng. Mặc dù vậy, Lý Nguyên Cát cũng thầm ôm mộng trở thành người kế vị vua cha. Không dưới một lần Lý Nguyên Cát ngầm cân nhắc, ước lượng thế lực và tầm ảnh hưởng giữa Lý Kiến Thành với Lý Thế Dân để chọn phe cho mình. Sau khi xem xét kỹ lưỡng, Lý Nguyên Cát chọn theo Lý Kiến Thành.

Lý Kiến Thành và Lý Nguyên Cát chọn cách dựa vào sự ủng hộ của hậu cung để gây ấn tượng tốt với Cao Tổ. Hai anh em bắt đầu tạo mối quan hệ, tặng quà cho các phi tần, đồng thời nói xấu Lý Thế Dân với họ. Cách làm này quả thực công hiệu. Sau khi Lý Kiến Thành mang quà cùng chút ít lợi lộc đến tặng các phi tần, thế lực hậu cung liền nghiêng hẳn về phe thái tử. Các phi tần thường bóng gió những điều không hay về Lý Thế Dân trước mặt Cao Tổ. Một lần, khi thuộc hạ của Lý Thế Dân đắc tội với phụ thân của một phi tần của Cao Tổ, nhà vua đã nổi giận, chưa rõ ngọn ngành đã truyền gọi Lý Thế Dân vào cung trách mắng: "Ngay đến thân phụ của phi tần ta mà thuộc hạ của người cũng dám cả gan ức hiếp thì không biết với thường dân trăm họ, chúng còn hống hách thế nào?". Lý Thế Dân đứng một bên, mấy lần muốn thanh minh mà không được.

Một buổi tối nọ, thái tử Lý Kiến Thành rủ Lý Thế Dân đi uống rượu rồi lén cho thuốc độc vào ly rượu của em trai, khiến Lý Thế Dân lên cơn đau tim thổ ra huyết. May nhờ có Hoài An Vương Lý Thần Thông mà Lý Thế Dân mới được đưa về phủ và thoát chết. Sau vụ bị mưu sát hụt đó, Lý

Thế Dân thề quyết sẽ trừ bỏ đối phương. Lúc này, Lý Thế Dân được Trương Tôn Vô Kỵ, Phòng Huyền Linh và Đỗ Như Hối ủng hộ.

Mặc dù vậy, Lý Kiến Thành và Lý Nguyên Cát vẫn không vì lần thất bại trước đó mà chịu từ bỏ. Ngược lại, cả hai càng ráo riết ra tay hơn. Dù âm mưu mua chuộc tướng lĩnh của Tần vương phủ thất bại, nhưng với sự giúp đỡ của Lý Uyên, cả hai đã đưa được Phòng Huyền Linh và Đỗ Như Hối ra khỏi Tần vương phủ, làm suy yếu lực lượng của Lý Thế Dân. Khi cuộc chiến giành quyền kế vị đang trở nên căng thẳng, Đột Quyết lại xâm lược lãnh thổ nhà Đường ở phía Nam. Thấy thời cơ đến, Lý Kiến Thành đã đề nghị vua cha cử Lý Nguyên Cát thay Lý Thế Dân đi đánh dẹp và được Lý Uyên đồng ý. Sau đó, cả hai tiếp tục đề nghị cử thuộc hạ của Tần vương là đại tướng Uất Trì Kính Đức cùng Tần Thúc Bảo ra trận và cũng được Lý Uyên chấp thuận.

Lý Kiến Thành và Lý Nguyên Cát sắp đặt kế hoạch kỹ càng, định đến hôm mở tiệc tiễn đại quân lên đường sẽ cử người đi hành thích Lý Thế Dân. Một người dưới quyền Lý Kiến Thành hay tin liền vội vàng chạy về mật báo với Lý Thế Dân. Lý Thế Dân quyết định ra tay trước.

Lý Thế Dân báo lên Lý Uyên âm mưu của hai người kia, đồng thời tố cáo chuyện cả hai dâm loạn nơi hậu cung. Lý Uyên đồng ý cho hai bên đối chất giải quyết việc này vào buổi thiết triều sáng ngày hôm sau. Vốn không hi vọng phụ vương sẽ đứng ra giải quyết nên Lý Thế Dân quyết định lo liệu theo cách của mình.

Ngày hôm sau, Lý Thế Dân dẫn 10 vị đại tướng gồm cả Trương Tôn Vô Kỵ, Uất Trì Kính Đức đến mai phục ở Huyền Vũ môn. Lý Kiến Thành cùng Lý Nguyên Cát đi vào Huyền Vũ môn, đến gần điện Lâm Hồ thì phát hiện thấy bên điện thoáng có bóng ngựa. Linh cảm thấy điều gì bất trắc nên cả hai đã cho ngựa quay về Đông cung. Ở phía sau, Lý Thế Dân hét ra lệnh cả hai dừng lại. Lý Nguyên Cát quay ngựa giương cung bắn liền ba phát, song do quá hoang mang nên không trúng phát nào.

Bên kia, Lý Thế Dân gò cương lệnh cho ngựa dừng lại, bình tĩnh nhắm thẳng Lý Kiến Thành mà bắn. Lý Kiến Thành trúng tên, chết ngay tại chỗ. Đẳng kia Lý Nguyên Cát cũng trúng tên của Uất Trì Kính Đức nên ngã nhào xuống ngựa, song chưa đến nỗi bỏ mạng. Con ngựa của Lý Thế Dân vì bị trúng tên nên đã phi chạy vào rừng, làm đại lữ của Lý Thế Dân mắc vào cành cây nên Lý Thế Dân mới bị ngã ngựa. Lý Nguyên Cát đuổi theo đến đó, định giăng lấy cung tên siết cổ Lý Thế Dân. Song Uất Trì Kính Đức

đã kịp thời phóng đến cứu nguy. Cuối cùng, Lý Nguyên Cát cũng bị bắn chết.

Sau đó, Lý Thế Dân phải Uất Trì Kinh Đức nai nịt giáp trụ chinh tề, tay cầm trường mâu vào thẳng cung điện xin yết kiến Lý Uyên. Lý Uyên thất sắc hoảng hồn, hỏi: "Kẻ loạn phản hôm nay là ai? Khanh vào đây có việc gì?". Uất Trì Kinh Đức đáp: "Thái tử cậy mình, câu kết với Tề vương làm loạn nên Tần vương đã khởi binh trừng phạt, e chuyện này sẽ làm kinh động đến bệ hạ nên mới cử vi thần vào đây để hộ vệ".

Do không còn cách nào khác, Lý Uyên đành hạ chiếu lập Lý Thế Dân lên làm thái tử. Hai tháng sau, tại điện Hiến Đức ở Đông cung, Lý Thế Dân chính thức lên ngôi hoàng đế.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Khi ba thế lực mạnh như Lý Thế Dân, Lý Uyên, Lý Nguyên Cát, Lý Kiến Thành cùng tồn tại thì sự tranh giành quyền lực tất sẽ phải xảy ra.

Xét từ góc độ khách quan, sở dĩ Lý Thế Dân sau cùng trở thành kẻ chiến thắng trong trò chơi tranh quyền đoạt vị là bởi Lý Uyên là kẻ đam mê nữ sắc, tin nghe lời gièm pha; song nếu xét từ góc độ chủ quan thì là do Lý Thế Dân đã biết áp dụng chiến lược trò chơi đi sau về trước.

Cuộc sống tựa như cuộc đấu. Nếu không muốn biến mình thành kẻ bị áp đảo, bạn cần ra tay hành động trước, lật ngược tình hình, chiếm thế thượng phong.

THU THẬP TỐT THÔNG TIN, NÂNG CAO KHẢ NĂNG CHIẾN THẮNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Muốn tăng thêm cơ hội chiến thắng, bạn nên thu thập các thông tin giá trị, đặc biệt là thông tin về tình hình đối thủ, qua nhiều kênh thông tin khác nhau.

• GIAI THOẠI

Vườn bách thú mới nhập về hai con sói. Vì chúng còn quá nhỏ nên mọi người tạm thời chưa thể tìm ra nơi ở phù hợp cho chúng. Một nhân viên chăm sóc của vườn thú đề nghị để hai con sói nhỏ vào khu vực nuôi khỉ. Lãnh đạo vườn thú đồng ý làm theo đề nghị này. Lúc mới trông thấy hai con sói nhỏ, lũ khỉ bối rối ra mặt, không con nào trong đàn dám manh động gì. Mới đầu, con sói còn ra vẻ hung dữ, liên tục sủa inh ỏi, khiến lũ khỉ vội vàng leo tót lên cây rồi sau đó chỉ biết ngó xuống đất. Khi đầu đàn

sau một hồi ngẫm nghĩ liền cử một con khỉ nhanh nhẹn nhất trong đàn xuống "thám thính tình hình địch" và đã xác định được bí mật của đối phương: sói không thể leo cây. Khi đã yên tâm, lũ khỉ liền bắt đầu chọc ghẹo, thậm chí còn cố tình trêu tức hai con sói nhỏ. Chúng ngang nhiên tranh cướp đồ ăn của sói, cố ý nhảy lên lưng sói rồi bỏ chạy. Sống chung với lũ khỉ một thời gian dài, hai con sói dần bớt hung hăng, an phận với vị thế của kẻ yếu trước bầy khỉ.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Sở dĩ lũ khỉ có thể đi từ chỗ sợ đến không sợ và bắt nạt sói là vì chúng biết sói không thể trèo cây và ra sức tận dụng ưu thế này, biến đối thủ đáng sợ thành những tên bù nhìn.

Nhấn mạnh vai trò quan trọng của thông tin trong trò chơi thôi vẫn chưa đủ. Người phụ nữ giàu có nhất lịch sử phố Wall - Hetty Green - là nô lệ của đồng tiền theo kiểu lão Grandet. Chỉ mất chiếc tem có giá vài xu cũng đủ khiến bà điên cuồng tìm kiếm suốt một giờ trong khi số tiền lãi mà Hetty Green nhận được trong một tiếng đồng hồ từ khối tài sản kếch xù của bà cũng đủ nuôi sống một gia đình Mỹ thuộc tầng lớp trung lưu thời kì đó. Vì tài sản, bà không ngần ngại hi sinh tình cảm gia đình và bạn bè. Song điều đó không ngăn cản Hetty Green trở thành nhà đầu tư xuất sắc trên thị trường tư bản. Bà từng nói: "Trước khi quyết định bất kì khoản đầu tư nào, tôi sẽ cố gắng tìm kiếm dù chỉ mẩu nhỏ thông tin về dự án đó". Câu nói của Hetty Green cho ta thấy: dù không biết mình sẽ phải đối mặt với vấn đề gì trong tương lai, nhưng nếu càng có nhiều thông tin, khả năng ra quyết định đúng đắn của bạn sẽ càng cao hơn. Trong canh bạc cuộc đời, sự thành bại được quyết định bởi chất lượng và số lượng của những thông tin bạn thu thập.

LÙI MỘT BƯỚC ĐỂ TIẾN BA BƯỚC

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Sự nhượng bộ bề ngoài đôi khi chỉ là sách lược trò chơi nhằm ứng phó trước thời thế. Lùi một bước để củng cố lực lượng khiến bạn càng có nhiều khả năng thành công hơn.

• GIAI THOẠI

Cuộc so tài về trí thông minh do các trường học ở Ngạc Bắc (tên gọi khác của tỉnh Hồ Bắc, Trung Quốc) tổ chức hàng năm đã thu hút rất đông học sinh tham gia và tranh tài. Sau khi trải qua vòng xét tuyển đầy cam go

với tỉ lệ chọi 1/100, ban tổ chức chọn ra 8 em thông minh nhất vào vòng quyết đấu. Mọi người đều háo hức, tò mò, không biết em nào sẽ là người thắng cuộc.

Trưởng ban tổ chức căn dặn 8 em: "Giờ thầy sẽ phân mỗi em vào từng lớp học, các bác bảo vệ sẽ đứng ở ngoài cửa. Để xem ai trong các em là người tìm ra cách khiến bác bảo vệ thả mình ra ngoài mà không chút hồ nghi. Nhưng nhớ là các em chỉ có thể trình bày lí do của mình trong một câu nói thôi đấy! Ngoài ra, các em còn phải nhớ hai điều kiện kèm theo: không được cố lao ra ngoài và sau khi được thả, không được để bác bảo vệ bám theo mình".

Sau khi được dẫn vào từng phòng học, 8 em học sinh đều ngồi yên trong phòng, suy tính xem nên nói thế nào để bác bảo vệ đồng ý thả mình ra. Hai tiếng đồng hồ đã trôi qua mà vẫn chưa có động tĩnh gì. Vào lúc các học sinh đang âm thầm hi vọng không ai làm được, một em học sinh ngượng nghịu lí nhí nói với bác bảo vệ: "Bác bảo vệ ơi! Cuộc thi này khó quá, cháu không muốn tham gia nữa đâu! Cháu xin nhận mình thua cuộc, bác thả cháu ra nhé!". Bác bảo vệ nghe thấy thế liền mở cửa phòng học, để em học sinh này ra ngoài. Nhìn cậu học trò nhỏ tự nhận mình thua cuộc rời khỏi phòng học, bác bảo vệ tiếc rẻ lắc lắc đầu.

Vậy nhưng khi kết quả cuộc thi được công bố, chính em học sinh tự nhận mình là kẻ thua cuộc đó lại là người giành được danh hiệu quán quân của cuộc thi.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Dưới góc nhìn của lý thuyết trò chơi, giữa em học sinh giành giải nhất với bác bảo vệ đã diễn ra trò chơi chọi gà và em học sinh đã giành được phần thắng nhờ biết vận dụng sách lược trò chơi lùi một bước để tiến ba bước.

Xét theo trình tự giải quyết vấn đề, nhượng bộ là bước đầu tiên để tiến công. Trong thực tế, khi xảy ra tranh chấp giữa hai bên thì thường không bên nào chịu nhường bên nào, cuối cùng cả hai đều phải chịu tổn thất. Nếu theo biện pháp giải quyết vấn đề ôn hòa hơn, đặt mình vào vị thế thích hợp bằng cách nhường đối phương trước một bước, đợi khi thời cơ chín muồi thì chuyển lùi thành tiến, bạn sẽ hoàn thành mục tiêu đã đề ra.

Ishibashi Shojiro là một doanh nhân nổi tiếng của Nhật Bản. Trong một cuốn sách của mình, ông có kể câu chuyện: Sau Thế chiến thứ hai, có hơn 10 ngôi nhà xây dựng trái phép trên phần đất của Tổng Công ty Lốp xe

Bridgestone tại Kyobashi. Theo ý kiến từ luật sư cố vấn của công ty thì nếu không kịp thời ra lệnh dỡ bỏ, giải tỏa, hậu quả sẽ rất khó lường. Song trong bối cảnh lúc đó, nếu công ty bắt ép các gia đình xây dựng trái phép rời đi, họ sẽ phản đối và chống cự. Công ty Bridgestone không lựa chọn giải pháp hạ sách này. Thay vào đó, phu nhân của ngài Ishibashi Shojiro đã đến trò chuyện với những gia đình xây dựng trái phép này, bà nói: "Những điều các bạn đã trải qua đáng nhận được sự cảm thông, sẻ chia của mọi người. Tạm thời các bạn cứ sống ở đây, kiếm thêm ít tiền, đợi khi công ty cần thu hồi đất để xây dựng thì các bạn chuyển đi sau cũng được". Chuyến thăm hỏi cùng những món quà và sự cảm thông chân thành mà phu nhân dành cho những người ở đó khiến mọi người vô cùng cảm động. Về sau, khi Bridgestone thu hồi đất để xây dựng, những người này chẳng những không kêu ca mà còn hết lời cảm ơn và nhanh chóng dọn đi nơi khác.

—————«««»»—————

CHƯƠNG 4: LUẬT CHƠI ĐI NGƯỢC VỚI SỐ ĐÔNG LÀM NỔI BẬT TRONG ĐÁM ĐÔNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Các cơ hội, nguồn hỗ trợ đều có hạn và là thứ chỉ ít người trong số chúng ta có được. Bởi vậy, nếu muốn giành chiến thắng trong trò chơi có nhiều người chơi, bạn cần tránh vùng sai lầm của số đông, đi theo con đường của riêng mình.

• GIAI THOẠI

Một chú bé ăn mặc rách rưới đến công trường thi công tòa nhà cao ốc, hỏi chủ thầu:

- Cháu phải làm gì nếu muốn giàu có như chú sau này?

Chủ thầu nhìn lướt qua cậu bé rồi trả lời:

- Để chú kể cho cháu nghe một câu chuyện: Có ba công nhân nọ cùng làm việc cho một công trường. Cả ba đều chăm chỉ, cố gắng như nhau. Nhưng chỉ có một người trong số họ không chịu mặc bộ đồng phục màu lam công trường phát. Về sau, người công nhân thứ nhất trở thành đốc công; người thứ hai đã nghỉ hưu; còn người thứ ba, người không chịu mặc đồng phục thì trở thành ông chủ của một công ty xây dựng. Cháu bé, cháu hiểu chưa nào?

Thấy vẻ mặt kinh ngạc, băn khoăn của cậu bé, chủ thầu chỉ về nhóm công nhân đang làm việc phía trước, bảo:

- Cháu có thấy những người ở kia không? Họ đều là công nhân của chú. Vì mọi người đông như vậy nên chú chẳng thể nhớ hết tên từng người, thậm chí với một số người chú còn chẳng thấy có ấn tượng gì đặc biệt. Giờ cháu hãy nhìn người mặc áo đỏ trong số họ. Chính nhờ cách ăn mặc khác người đó của anh ta, chú mới để ý thấy người này không chỉ làm việc rất chăm chỉ mà còn là kẻ đi sớm nhất, về muộn nhất trong số mọi người. Mấy hôm nữa, chú sẽ đến nói chuyện và thăng chức cho anh ta lên làm đốc công. Cậu bé, chú thành công là nhờ như vậy đấy! Muốn giành được cơ hội, ngoài sự chăm chỉ, cần cù, luôn cố gắng thể hiện tốt hơn mọi người thì ta cũng cần biết cách làm nổi bật mình trong đám đông.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong lý thuyết trò chơi, sách lược này vô cùng quan trọng.

Cơ hội, nguồn hỗ trợ thành công không phải thứ ai cũng có được. Bởi vậy, nếu muốn giành chiến thắng trong trò chơi đông người, bạn cần tự làm nổi bật theo cách của riêng mình.

Trên con phố đông đúc, tập nập người qua kẻ lại có hơn 10 nhà hàng ăn uống liền kề nhau. Phần lớn chúng đều không có ấn tượng gì đặc biệt, khâu phục vụ thực khách ở mỗi nhà hàng đều na ná nhau. Song có một nhà hàng nhỏ thì lại rất nổi bật. Nó không chỉ khác biệt với các nhà hàng khác ở lớp nước sơn xanh nhạt phủ bên ngoài mà còn rất khác biệt trong cung cách phục vụ độc đáo. Ở đây, cách ông chủ nhà hàng cùng đội ngũ nhân viên tiếp đón "Thượng đế", gọi và giới thiệu món ăn đều khiến khách hàng có cảm giác như đang được kể chuyện hài, khiến họ không thể không phá lên cười. Vì cung cấp đồ ăn, thức uống ngon, mang lại cho khách hàng nhiều trải nghiệm độc đáo nên công việc làm ăn kinh doanh của nhà hàng này đặc biệt phát đạt hơn các nhà hàng cùng phố khác.

Nếu chịu khó học hỏi kinh nghiệm hay từ những người thành công, bạn sẽ nhận thấy điểm chung của họ là luôn làm cho mình nổi bật trong đám đông.

TÌM KIẾM SỰ THÀNH CÔNG Ở NƠI CÓ SỰ CẠNH TRANH GAY GẮT

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Nhiều người ngộ nhận rằng nơi càng ít có sự cạnh tranh thì càng dễ thành công hơn. Trên thực tế, người hiểu rõ sách lược trò chơi ESS đều biết nơi càng có nhiều sự cạnh tranh ác liệt thì khả năng thành công càng cao.

• GIAI THOẠI

Một chàng trai trẻ làm việc ở Bắc Kinh một thời gian, sau đó quay về quê hương, tìm nơi phù hợp và dùng số tiền bản thân ki cóp được để mở nhà hàng.

Một người bạn giúp anh chọn một địa điểm ngay sát mặt đường với nhiều cửa hàng kinh doanh quần áo, song chưa có cửa hàng ăn nào. Đúng lúc đó, chủ một cửa hàng nọ muốn chuyển nhượng mặt bằng cho người khác. Bạn anh cho rằng đây là địa điểm rất phù hợp để mở quán ăn, bởi chỗ này có nhiều người qua lại, đồng thời áp lực cạnh tranh trong lĩnh vực ăn uống cũng ít hơn chỗ khác. Nhưng sau khi làm cuộc điều tra trên địa bàn thành phố, chàng trai trẻ lại chọn một địa điểm nằm ở con phố trung tâm, nơi có những nhà hàng san sát liền kề nhau.

Anh chọn nơi này vì có những lí do riêng. Anh từng làm việc tại Trung Quan thôn ở Bắc Kinh, nơi được xem là tấc đất tấc vàng, song các nhà máy sản xuất máy tính hoặc linh kiện máy tính và các trụ sở kinh doanh công nghệ máy tính đều tập trung ở đó. Điều này mang lại cho vùng ưu thế địa lý đặc biệt, biến nơi đây thành địa bàn tập trung các xí nghiệp máy tính. Trung Quan thôn, tên gọi gần như đã trở thành danh từ được dùng thay cho từ máy tính, có sức hút mạnh đối với người tiêu dùng. Mở nhà hàng cũng vậy, càng là nơi tập trung nhiều nhà hàng, tiệm ăn thì lượng khách càng nhiều và việc làm ăn sẽ càng dễ dàng hơn. Chỉ cần anh có "món ăn hấp dẫn và hợp vệ sinh" thì không lí gì thực khách lại không ủng hộ anh. Về sau, tình hình phát triển của nhà hàng diễn ra đúng như điều chàng trai dự đoán, ngày một phát triển và đông khách hơn. Không chỉ vậy, anh còn đưa cách quản lí mới vào áp dụng trong nhà hàng của mình. Cảnh tượng sáng sủa các nhân viên ở đây được yêu cầu đứng xếp hàng chỉnh tề trước nhà hàng tập luyện đã trở thành nét đặc trưng riêng của con phố.

Trong khi đó, địa điểm bạn anh chọn lúc trước liên tục treo biển chuyển nhượng cửa hàng.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Cuộc đời cũng tựa như cuộc chiến. Muốn thành công, bạn cần hội tụ đủ ba yếu tố là thiên thời, địa lợi, nhân hòa, trong đó địa lợi là yếu tố quan trọng trong ba yếu tố trên. Chọn đúng địa điểm mang ý nghĩa quyết định đối với sự thành bại. Nhưng chọn theo cách nào đây? Giống như người bạn của chàng trai trong câu chuyện trên, có không ít người ngộ nhận rằng nơi càng ít sự cạnh tranh thì càng dễ thành công hơn. Trên thực tế, người hiểu

rõ sách lược trò chơi ESS (evolutionarily stable strategy) đều biết nơi càng có nhiều sự cạnh tranh ác liệt thì khả năng thành công sẽ càng cao.

RỜI "BIỂN ĐỎ" ĐẾN VỚI "BIỂN XANH"

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Vận dụng trò chơi tiệm bar, rời "Biển Đỏ" đến với "Biển Xanh" - vừa có thể tránh xa cuộc cạnh tranh gay gắt, ác liệt vừa có thể gặt hái được thành công - chính là sách lược trò chơi hay trong thời đại kinh tế toàn cầu hóa.

• GIAI THOẠI

Giữa thế kỉ thứ 19, tin về mỏ vàng mới được phát hiện ở California lan rộng khắp nước Mỹ. Cho rằng đây chính là cơ hội làm giàu có một không hai trong đời mình nên rất nhiều người đã kéo nhau ùn ùn đổ về đây. Một anh nông dân cũng gia nhập quân đoàn đông đúc của những kẻ đào vàng này. Ôm giấc mộng tìm được chút vàng mang về giúp đỡ gia đình, anh đã trải qua muôn vàn khó khăn gian khổ mới đến được California.

Giấc mơ làm giàu bằng con đường đào vào quá cuốn hút nên càng lúc càng có nhiều người đổ về đây. Không lâu sau, khắp California đâu đâu cũng gặp kẻ đào vàng, còn vàng thì càng lúc càng trở nên khan hiếm và ngày càng khó tìm hơn. Thêm vào đó, điều kiện sống nơi này ngày càng trở nên khắc nghiệt. Thời tiết khô hạn cùng sự khan hiếm nước khiến nhiều kẻ đào vàng không may bỏ xác nơi đất khách quê người.

Sau một thời gian cố gắng, anh nông dân cũng lâm vào tình trạng tương tự, vàng thì chưa thấy đâu trong khi bản thân suýt nữa chết khát. Một ngày nọ, khi nhìn chút nước còn lại trong thùng mà chưa dám uống, tai nghe tiếng kêu than đòi nước từ những người xung quanh, anh bất chợt nảy ra một ý tưởng: Nếu giấc mơ tìm vàng đã trở thành vô vọng, thì mình chuyển sang bán nước? Nghĩ là làm, anh ngừng đào vàng, biến những dụng cụ tìm, đào vàng trong tay thành dụng cụ đào tìm nước, dẫn nước hồ từ xa về đầm nước rồi cho lọc qua tấm vải để lấy nước sạch. Sau đó, anh đặt những túi nước vào thùng, gánh đi bán cho những người đào vàng ở đó.

Mới đầu, một vài người đi cùng còn lấy làm khó hiểu, chê cười anh là kẻ bỏ cuộc: "Vất vả, khổ sở mới đến được California mà không đi đào vàng, lại đi làm cái nghề buôn bán nhỏ để kiếm chút bạc lẻ đấy à! Thứ này thì ở đâu mà chẳng làm được, sao phải mò đến đây?". Anh bỏ ngoài tai mọi lời gièm pha, kiên trì làm công việc của mình.

Cuối cùng, khi không ít kẻ đào vàng phải ra về với hai bàn tay trắng thì anh nông dân lại kiếm được mấy trăm nghìn USD - một gia tài lớn thời bấy giờ - chỉ trong thời gian ngắn nhờ công việc bán nước.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Lý thuyết trò chơi tiệm bar (Bar Game) được Arthur - nhà kinh tế học Mỹ - đưa ra vào những năm 1994. Mô hình lý thuyết này như sau:

Giả sử tại thị trấn nhỏ nọ có 100 người thích uống bia. Cứ mỗi tuần, họ đều hoặc đến tiệm bar hoặc ở nhà. Thị trấn chỉ có duy nhất một tiệm bar với sức chứa 60 người (điều này không có nghĩa là ngoài 60 người đầu tiên này, những người đến sau sẽ không được vào trong tiệm mà tiệm bar chỉ có thể hoạt động và phục vụ mọi người tốt nhất khi chỉ có 60 khách hàng). Một lần, xấp xỉ gần 100 người trong thị trấn đều đổ về tiệm bar khiến nơi đây trở nên chật cứng và không ai trong số họ được hưởng sự phục vụ chu đáo như vốn có. Không ít người phàn nàn rằng nếu biết trước thì thà không đến còn hơn. Sang tuần sau, mọi người do đã có kinh nghiệm từ tuần trước, đều nghĩ đến đó sẽ phải chen chúc nên chọn ở nhà. Kết quả là vào tuần đó, số ít người đến tiệm bar lại được phục vụ rất chu đáo và nhiệt tình. Sang hôm sau, khi những người ở nhà hay tin, họ lại thầm tiếc rẻ nghĩ: "Liệu lần tới mình có nên đi hay không?".

Câu hỏi nên đặt ra ở đây là: Mọi người ở thị trấn nên chọn lựa như thế nào?

Lựa chọn của những người dân sống ở thị trấn chịu sự hạn chế, đó là thông tin mỗi người nhận được chỉ là số người đến tiệm bar tuần trước. Do đó, họ chỉ có thể kết luận và đưa ra phương án hành động cho lần tới dựa trên dữ liệu cũ, và cũng không có bất kì thông tin tham khảo nào khác hay sự trao đổi thông tin giữa mọi người.

Trong quá trình chơi trò này, mỗi người tham gia đều đứng trước một khó khăn, đó là nếu hầu hết dự đoán số người đến tiệm bar vượt quá con số 60 trong khi con số thực tế lại thấp hơn thì sẽ chỉ có rất ít người đi, lúc này giả định trên là sai. Ngược lại, nếu hầu hết dự đoán số người đến tiệm bar là dưới con số 60 và quyết định đi thì số người đi trên thực tế lại đông và nhiều hơn con số dự kiến này, khi đó giả định này cũng sai. Bởi vậy, muốn có dự đoán đúng, chúng ta cần biết được cách dự đoán của người khác. Song trong câu chuyện trên, mọi người dựa đoán dựa trên cùng một nguồn thông tin, tức lần trước đó, mà không hề hay biết cách dự đoán của người khác.

Tư tưởng chủ đạo trong trò chơi tiệm bar nằm ở chỗ: bạn sẽ giành được phần thắng nếu biết lựa chọn của những người chơi khác và đưa ra lựa chọn ngược lại với số đông.

CHƯƠNG 5: HỢP TÁC LÀ CON ĐƯỜNG ĐÚNG ĐẮN

HỢP TÁC HIỆU QUẢ, GIẢM THIỂU TỔN THẤT

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Sự hợp tác hiệu quả giúp nâng cao hiệu suất, giảm giá thành, đồng thời gia tăng khả năng cạnh tranh của hai bên đối tác. Trong thời đại kinh tế ngày nay, sự hợp tác hiệu quả nhằm mang lại lợi ích cho cả hai bên tham gia chính là một phương thức sinh tồn.

• GIAI THOẠI

Công ty Kimberly-Clark - Nhà sản xuất bím, tã giấy hàng đầu Mỹ - là đối thủ cạnh tranh chính yếu của P&G (Procter and Gamble). Năm 1994, Kimberly-Clark bắt đầu chính thức cung cấp sản phẩm bím - tã giấy cho Wal-Mart Stores theo thương hiệu của Wal-Mart Stores, tức phương thức OEM, với mức giá thành thấp hơn sản phẩm của P&G 20%. Nhờ nhận cung cấp sản phẩm theo phương thức OEM cho Wal-Mart, Kimberly-Clark không chỉ củng cố mối quan hệ làm ăn với đối tác, có được nhiều ưu đãi hơn từ bạn hàng, khiến việc tiêu thụ các sản phẩm nổi tiếng cũng như các sản phẩm khác của mình tại Wal-Mart thuận lợi hơn mà còn có cơ hội nâng cao sản lượng, tạo nên hiệu ứng qui mô tốt hơn, giảm cạnh tranh của công ty. Còn với Wal-Mart, có được dòng sản phẩm riêng với mức giá thấp theo thương hiệu của chính mình đã giúp họ nâng cao ưu thế cạnh tranh, từ đó nâng cao vị thế của họ trên thương trường.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Khi xã hội ngày càng phát triển, các công ty có xu hướng bắt tay, hợp tác với nhau nhiều hơn bởi mọi người đều hiểu sự hợp tác sẽ mang lại lợi ích thiết thực cho cả hai bên.

Trong thời đại cạnh tranh gay gắt hiện nay thì sự tồn vong của công ty, doanh nghiệp, thương hiệu... dường như càng lúc càng trở nên khó khăn hơn. Chính vì vậy, chúng ta mới cần bắt tay hợp tác với người khác. Người giỏi vận dụng nguyên tắc hợp tác nhất sẽ là người tồn tại được lâu nhất.

Hơn nữa, khả năng và sức lực của mỗi người thường chỉ có hạn. Song nếu hợp tác, bạn sẽ tiết kiệm được tối đa công sức mà vẫn có thể hoàn thành

tốt công việc phức tạp với hiệu quả cao. Người không biết phối hợp, không giỏi hợp tác không thể đạt được thành công dài lâu.

ÍCH LỢI CỦA VIỆC BẮT TAY HỢP TÁC

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Bắt tay hợp tác chặt chẽ phần nhiều xuất phát từ sự tính toán, suy xét trong cuộc chơi, tức nhằm thực hiện trò chơi có tổng lợi ích là số dương thông qua sự tác động qua lại giữa hai phía.

• GIAI THOẠI

Kim Long Ngư là thương hiệu dầu ăn nổi tiếng của Công ty Dầu ăn Gia Lý - công ty đầu tiên đưa sản phẩm dầu ăn được đóng gói trong loại túi nhỏ vào thị trường Trung Quốc. Từ nhiều năm trở lại đây, Kim Long Ngư vẫn luôn nỗ lực cố gắng cải thiện chất lượng dầu ăn của người Trung Quốc song song với việc thúc đẩy các nghiên cứu phát triển dầu ăn hỗn hợp và dầu sa lát có tác dụng chống oxy hóa giàu dinh dưỡng, chất lượng hơn.

Supor là tập đoàn xí nghiệp phát triển hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất đồ dùng dụng cụ nhà bếp. Trong nhiều năm trở lại đây, Supor liên tục đầu tư vào lĩnh vực công nghệ kỹ thuật, gia tăng hiệu quả sử dụng vốn, lần lượt cho xây bốn khu sản xuất là Ngọc Hoàn, Hàng Châu ở Chiết Giang, Vũ Hán ở Hồ Bắc và Đông Hoàn ở Quảng Đông.

Lẽ nào sự kết hợp giữa nhà sản xuất dụng cụ nhà bếp hàng đầu với nhà sản xuất dầu ăn nổi tiếng với quan niệm nấu ăn lành mạnh lại không thể tạo nên hiệu ứng mạnh mẽ?

Và thế là hai công ty hoạt động ở hai lĩnh vực khác nhau đã bắt tay hợp tác cùng đưa ra một khẩu hiệu chung: "Dầu ngon nòi tốt, một phong cách ăn uống lành mạnh", làm dấy lên hiện tượng tích cực ở 800 điểm bán hàng.

Hoạt động "Dầu ngon nòi tốt, một phong cách ăn uống lành mạnh" được tổ chức đồng loạt tại 36 thành phố Trung Quốc. Trong thời gian hoạt động này diễn ra, bất kỳ khách hàng nào mua một chai dầu ăn hỗn hợp hoặc dầu sa lát có chất chống oxy hóa cũng sẽ nhận được một thẻ cào may mắn có cơ hội trúng thưởng bộ nồi cao cấp Supor nhiều kiểu dáng, mẫu mã. Đồng thời khách hàng còn có thể dùng thẻ cào trên để hưởng chiết khấu cho hóa đơn mua các sản phẩm dụng cụ nấu ăn của Supor có tổng giá trị từ 108 nhân dân tệ trở xuống; hay nhận quà tặng là chai dầu ăn hỗn hợp 900ml của Kim Long Ngư khi có hóa đơn mua sản phẩm của Supor trị giá từ 108 nhân

dân tệ trở lên. Song song đó, Supor và Kim Long Ngư còn kết hợp phát triển "Thực đơn ăn uống lành mạnh mới" rồi cho in thành những cuốn cẩm nang bỏ túi để tặng cho khách hàng. Không chỉ vậy, cả hai công ty còn kết hợp với nhau tổ chức buổi tọa đàm về các cách nấu ăn tốt, có lợi cho sức khỏe và chia sẻ những cách chọn dầu ăn, xoong nồi chất lượng.

Lần hợp tác đó không những giúp hai công ty giảm giá thành sản phẩm mà còn giúp Supor và Kim Long Ngư nâng cao uy tín thương hiệu, mở rộng thị phần trên thị trường.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Qua ví dụ trên, ta có thể thấy bắt tay hợp tác chặt chẽ phần nhiều xuất phát từ sự tính toán, suy xét trong cuộc chơi, tức nhằm thực hiện trò chơi có tổng lợi ích là số dương thông qua sự tác động qua lại giữa hai phía.

Trò chơi có tổng lợi ích là số dương, trò chơi có tổng lợi ích bằng không, trò chơi có tổng lợi ích là số âm là ba khái niệm chính yếu trong lý thuyết trò chơi. Chúng ta có thể giải thích ba khái niệm bằng câu chuyện sau:

Tối nọ, con cáo đến chỗ giếng nước hóng gió. Khi cúi nhìn, cáo thấy bóng trắng hiện lên nơi đáy giếng và cứ ngỡ đó là tảng pho mát lớn. Tường bờ, cáo nhảy vọt vào gàu, gàu rơi tòm xuống đáy giếng, khiến chiếc gàu ở đầu kia bị giật ngược lên trên. Sau khi xuống đến đáy giếng, nó mới biết mình chẳng những không thể ăn được "miếng pho mát" này mà còn mắc phải sai lầm chết người, đẩy bản thân vào tình thế nguy hiểm. Nếu không có con cáo tham ăn nào khác nảy ra ý định điên rồ và hành động một cách bộ phận như nó đã làm và giúp nó leo lên khỏi giếng thì làm sao nó có thể hi vọng mình còn sống sót ra khỏi nơi đây?

Hai ngày hai đêm đã trôi qua mà vẫn chưa con vật nào bén mảng đến chỗ giếng uống nước. Thời gian dần trôi, mảnh trăng thượng huyền bàng bạc hiện lên trên bầu trời. Đương lúc cáo đau khổ, tuyệt vọng đến cực độ vì không biết phải làm thế nào thì một con sói khát nước đi qua đấy. Lúc này, cáo sẽ có ba lựa chọn, và mỗi lựa chọn lại dẫn đến một kết cục tương ứng.

Lựa chọn thứ nhất, cáo thấy sói đến gần liền bảo: "Ồ, chào anh bạn, để tôi đãi anh một bữa thịnh soạn miễn phí nào!". Khi thấy sói có phần lưỡng lự, cáo vọt vàng chỉ vào mảnh trăng khuyết, bảo: "Anh thấy cái này không? Nó là tảng pho mát ngon tuyệt cú mèo đấy! Tôi ăn một nửa rồi, còn nửa này là để tặng anh. Nếu anh không chê thì hãy ngồi vào chiếc gàu tôi đã đặc biệt chuẩn bị cho anh rồi ngồi xuống đây". Con sói quả nhiên trúng kế

và bị rơi xuống giếng trong khi cáo ta nhờ đó mà thoát khỏi giếng. Trò chơi giữa cáo và sói lúc này được gọi là trò chơi có tổng lợi ích bằng không. Đây là trò chơi trong đó hai bên có sự cạnh tranh quyết liệt. Tổng giá trị lợi ích các bên tham gia đạt được đều bằng 0 (hoặc một hằng số), giá trị người chơi này đạt được vừa đúng bằng giá trị người chơi kia để mất. Cáo và sói, con ở dưới giếng, con trên miệng giếng. Muốn leo lên, cáo buộc phải nghĩ ra cách khiến kẻ khác leo xuống giếng. Song qua sự hoán đổi vị trí trong trò chơi, ta vẫn luôn có một con ở trên, một con ở dưới.

Lựa chọn thứ hai, thấy sói trên miệng giếng, cáo thầm nghĩ: "Tao phải chịu khổ sở dưới này thì mày đừng hòng được yên thân trên đó". Nó không lừa sói nhảy vào gầu mà muốn đối phương nhảy thẳng xuống giếng, nhưng như vậy thì không con nào thoát được. Trò chơi kết cục hai bên đều thiệt hại này được gọi là trò chơi có tổng lợi ích là số âm.

Lựa chọn thứ ba, thấy cáo bị rơi xuống giếng, sói động lòng trắc ẩn. Nó tha một tảng đá to về, vắn tảng đá vào chiếc gầu trống còn lại để giúp cáo leo ra khỏi giếng. Hoặc cáo vì sợ sói không muốn giúp người gặp nạn nên lừa sói tụt xuống giếng rồi sau đó lại giúp sói trèo lên bằng cách bỏ tảng đá to vào chiếc gầu trống bên kia. Trong lựa chọn này, dù là cách nào thì cả sói lẫn cáo đều thoát ra khỏi giếng. Trò chơi giữa sói và cáo ở đây được gọi là trò chơi có tổng lợi ích là số dương.

Qua phân tích trên, chúng ta có thể thấy kết quả hai bên đạt được trong trò chơi có tổng lợi ích là số dương sẽ là tốt nhất. Song muốn được như vậy thì hai phía cần phải hợp tác chặt chẽ với nhau như cái bắt tay hợp tác giữa Supor và Kim Long Ngư.

Dù là trong kinh doanh buôn bán hay các phương diện khác của cuộc sống, khiêu vũ với bầy sói luôn tốt hơn là làm con cừu cô độc giữa đàn.

DẪN DẮT SỰ HỢP TÁC BẰNG CÁCH KHƠI GỢI HỨNG THÚ CỦA ĐỐI PHƯƠNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Vào lúc khởi đầu trò chơi, do chưa nhìn ra những lợi ích mà sự hợp tác có thể mang lại nên không ít người sẽ từ chối hợp tác. Khi đó, bạn hãy gợi ý đối phương làm một vài thử nghiệm nhằm kích thích hứng thú và mong muốn của họ rồi tiếp tục thuyết phục đối phương hợp tác với mình.

• GIAI THOẠI

Vì đang cần một trợ lí giỏi nên tổng biên tập tờ Thời báo New York (Mỹ) rất để tâm đến anh chàng John Hay. Lúc đó, John Hay vừa quay về

Mỹ sau khi mất việc là viên chức ngoại giao tại thủ đô Madrid, Tây Ban Nha, đang chuẩn bị quay trở về quê nhà Illinois hành nghề luật sư.

Vị tổng biên tập mời John đến Câu lạc bộ Union dùng bữa. Sau khi ăn, ông mời John Hay ghé thăm tòa soạn. Nhật ra một tin quan trọng từ nước ngoài trong vô số điện báo, vị tổng biên tập bảo John: "Mời cậu ngồi, cậu thử viết một đoạn xã luận về tin này cho tờ báo ngày mai nhé!". John đương nhiên không thể từ chối nên cầm bút lên viết. Xét thấy bài xã luận rất hay, vị tổng biên tập ngó ý nhờ John đảm nhận công việc này giúp mình một tuần, một tháng, và dần dần giao hẳn nó cho John. Về phần mình, không biết từ khi nào, John cũng đã bắt đầu hứng thú với công việc này. Càng ngày, kế hoạch quay về quê hành nghề luật sư càng ít được anh nhắc đến hơn. Sau cùng, John Hay nhận lời ở lại New York làm phóng viên mảng tin tức cho tờ Thời báo New York.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Hợp tác có thể mang lại kết cục tốt đẹp cho cả hai bên. Song vào lúc khởi đầu trò chơi, do chưa nhìn ra những lợi ích mà hợp tác có thể mang lại nên không ít người sẽ từ chối hợp tác. Lúc này, nếu chúng ta ra sức thuyết phục, đối phương thường vẫn sẽ từ chối còn chúng ta lại khó xoay chuyển tình thế. Thay vì làm như vậy, bạn hãy học tập cách làm của vị tổng biên tập trong câu chuyện, gợi ý đối phương làm thử một số công việc nhằm kích thích hứng thú và mong muốn của họ rồi tiếp tục thuyết phục đối phương hợp tác với mình.

Tuy nhiên, bạn cũng cần lưu ý là trước khi gợi ý người khác tham gia thực hiện việc gì đó cùng mình, bạn cần xác định và khơi gợi được hứng thú, sở thích của đối phương.

ĐẶT CHỮ TÍN LÊN HÀNG ĐẦU

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Khi hợp tác đang trở thành xu thế chung của toàn cầu thì để có được sự hợp tác lâu dài với đối phương, bạn cần phải biết giữ chữ tín.

• GIAI THOẠI

Hồi trẻ, Trần Thăng từng phải đi cày ruộng thuê. Một ngày, nhân lúc ngồi nghỉ, chàng buồn bã thở dài, bảo với chúng bạn: "Nếu sau này ai trở nên giàu sang phú quý thì phải nhớ đến anh em đấy nhé!". Đám bạn chàng cười, đáp: "Làm kiếp trâu ngựa đi cày ruộng thuê cho người ta như cậu mà

cũng dám nói đến chuyện giàu sang phú quý cơ đấy!". Trần Thăng lại thờ dãi nói: "Chim sẻ sao hiểu được chí lớn của chim hồng chim hộc!".

Tháng 7 năm Tần Nhị Thế nguyên niên, 900 dân thường nghèo khổ được huy động đến đóng giữ Ngự Dương, tạm dựng trại nghỉ ở làng Đại Trạch. Trần Thăng, Ngô Quảng được sung vào đội ngũ này và được phong làm đồn trưởng. Do mưa to khiến đường sá lầy lội khó đi nên toán quân bổ sung sẽ đến muộn hơn thời hạn. Theo quân luật triều Tần thì những kẻ đến trễ sẽ bị xử trảm. Trần Thăng bàn với Ngô Quảng rằng: "Giờ chạy trốn mà bị bắt thì cũng chết, còn khởi binh làm phản thì cũng vậy, nếu chẳng nào cũng chết thì thà chết vì khôi phục lại nước Sở còn hơn! Cậu thấy thế nào?". Sau hồi bàn bạc, Trần Thăng và Ngô Quảng thống nhất sẽ lợi dụng lòng tin của các binh sĩ với mình để tạo dựng uy tính cho bản thân, đồng thời nhân cơ hội đó giết chết hai tên viên úy, lấy danh nghĩa của công tử Phù Tô và Hạng Yên để kêu gọi sự ủng hộ từ dân chúng. Về sau, khi được tôn lên làm vua, Trần Thống tuyên bố muốn khôi phục lại nước Sở. Lúc đó, những người bị quan lại triều Tần áp bức tạo các quận huyện đều nổi dậy khởi nghĩa, trừng trị, triệt hạ bọn viên lại địa phương, hưởng ứng lời hiệu triệu của Trần Thăng.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong câu chuyện trên, lý do khiến cuộc khởi nghĩa của Trần Thăng và Ngô Quảng thành công phần nhiều là bởi câu tuyên bố của Trần Thăng trước khi lên làm vua: "Dù giàu sang phú quý cũng không quên bạn bè".

Qua đây có thể thấy lời cam kết, hứa hẹn cũng là một dạng khả năng cạnh tranh. Trong trò chơi, biết tận dụng lời hứa hẹn, cam kết sẽ giúp chúng ta dễ dàng giành được sự hợp tác của đối phương.

Sự hứa hẹn, cam kết ở đây là sự đền đáp mà hai bên được nhận lại cho sự hợp tác của mình, là lợi ích được cam kết trong thỏa thuận giữa hai phía trước đó.

ĐỪNG ĐỂ CAM KẾT TRỞ THÀNH VÔ HIỆU

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Khi một bên không tuân thủ các điều khoản của bản hợp đồng thì bên còn lại ắt sẽ chịu thiệt. Để giải quyết khúc mắc liên quan đến vấn đề sai phạm, vi phạm hợp đồng, chúng ta cần phải có mục điều khoản trừng phạt nhằm ràng buộc đối phương. Hay nói theo cách khác là để đảm bảo sự hợp tác, bạn cần bổ sung thêm điều khoản phạt vào bản hợp đồng của mình.

• GIAI THOẠI

Là giáo viên hướng dẫn của lớp, thầy Lý có trách nhiệm tổ chức, sắp xếp các hoạt động tập thể ngoại khóa như tổ chức các chuyến tham quan dã ngoại cho các em học sinh. Trong quá trình tổ chức, thầy gặp phải một vấn đề khá rắc rối. Một lần, trước hôm lớp đi tham quan một ngày, thầy dặn cả lớp đúng 8 giờ sáng hôm sau phải có mặt ở cổng trường, song vẫn có vài em đến muộn nên cả lớp đã phải chờ thêm 15 phút nữa.

Sau chuyến tham quan đó, thầy Lý áp dụng chiến lược khác. Dù giờ tập trung thực tế vẫn là 8 giờ, nhưng thầy lại dặn các em tập trung vào lúc 7 giờ 45 phút. Thế nên, đến 8 giờ thì những em đi muộn nhất cũng đã kịp có mặt. Kết quả chuyến đi chơi lần thứ hai đó khởi hành rất đúng giờ, còn thầy Lý thì lấy làm hài lòng với chiến lược mới của bản thân.

Thế nhưng, chỉ một thời gian ngắn sau, các em học sinh không chỉ nhận ra là thầy cố tình đẩy giờ tập trung sớm lên mà còn có thể tự suy đoán giờ tập trung thực tế dựa theo thông báo của thầy. Nếu thầy Lý dặn cả lớp 7 giờ 45 phút phải có mặt đông đủ thì đến 8 giờ đa phần các em mới đến, các thành phần hay đi muộn vẫn tiếp tục đi muộn. Trong khi đó, những em hồi đầu đến đúng giờ tập trung cũng bắt đầu kêu ca, phàn nàn rồi dần dần cũng cố tình đi muộn hơn.

Một lần nữa, thầy Lý lại phải ôm đầu than khổ, không biết nên giải quyết như thế nào.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Qua câu chuyện trên, chúng ta có thể dễ dàng nhận ra vấn đề tồn tại giữa thầy hướng dẫn với các em học sinh trong lớp cũng như giữa các em học sinh với nhau. Muốn khiến các em học sinh có mặt đúng giờ qui định, thầy Lý có hai lựa chọn. Một là cho xe xuất phát theo giờ tập trung của số đông học sinh, để những em đến muộn tự chịu trách nhiệm cho sự sai hẹn của mình. Với học sinh, đó sẽ là một hình phạt nặng nên từ sau các em sẽ không dám trễ hẹn nữa. Hai là trong trường hợp khá nhiều học sinh đến muộn, thầy chỉ cần đợi một số lượng nhất định các em có mặt là có thể cho xe xuất phát, để những em đến muộn hơn tự chịu trách nhiệm cho sự sai hẹn của bản thân.

Để đạt được lợi ích tối đa, hai bên cần hợp tác chặt chẽ với nhau. Nếu một trong hai bên không tuân thủ, bên kia ắt sẽ bị thiệt. Bởi vậy, chúng ta mới cần đến cơ chế phạt cho bên vi phạm.

Tuy vậy, bạn cũng cần nhớ rằng điều khoản phạt chỉ là sự đảm bảo bước đầu cho sự hợp tác, còn sự hợp tác có được hoàn thành hay không thì lại tùy thuộc vào mức độ đáng tin cậy của quy định trong điều khoản phạt.

—————««««»»»—————

CHƯƠNG 6: SÁCH LƯỢC TRƯỚC ĐỐI THỦ MẠNH HÃY CHO TÔI MỘT ĐIỂM TỰA, TÔI SẼ NHẮC BỔNG TRÁI ĐẤT LÊN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Bạn không nhất định phải là người tài ba, nhiều năng lực nhất song vẫn có thể là người thắng cuộc nếu biết tận dụng, phát huy hiệu quả các "công cụ" có sẵn bên mình.

• GIAI THOẠI

Vào năm 287 trước Công nguyên, một cậu bé tên Archimedes đã chào đời ở Syracuse trên đảo Sicily. Cha Archimedes là nhà thiên văn học. Chịu ảnh hưởng của cha, ngay từ khi còn nhỏ, cậu bé Archimedes đã rất hứng thú với việc học hành, giỏi suy luận và thích tranh luận. Lớn lên, Archimedes vượt biển sang Alexandria bên Ai Cập tìm sư học đạo. Ông học triết học, toán học, thiên văn học, vật lý học từ Conon - học trò của Euclid - nhà khoa học nổi tiếng bấy giờ. Sau này, ông trở thành một học giả uyên bác, thông hiểu nền văn hóa phong phú của Hy Lạp. Thành tựu xuất sắc nhất trong đời Archimedes là "nguyên lý đòn bẩy".

Một lần, Archimedes tâu với vua Syracuse: "Bệ hạ hãy cho thần một điểm tựa, thần sẽ nhắc bổng trái đất lên!". Nhà vua nghe thấy thế thì vô cùng kinh ngạc, thầm băn khoăn tự hỏi không biết có phải Archimedes điên rồi chẳng mà huênh hoang, khoác lác đến vậy. Thế nên, nhà vua đã đáp rằng: "Được thôi, vậy nhà ngươi hãy biểu diễn cho ta xem. Vừa hay ở đằng kia có một con tàu, ngươi hãy kéo nó ra biển xem nào. Ngươi dùng dụng cụ, máy móc gì cũng được nhưng nhớ là chỉ có mình ngươi làm thôi đấy!".

Archimedes nhờ các thợ một lắp hệ thống ròng rọc và đòn bẩy được thiết kế tinh xảo vào hai bên phải trái ở cả mũi lẫn đuôi tàu rồi đề nghị nhà vua kéo sợi dây thừng, và thế là cả con tàu từ từ dịch chuyển ra phía biển. Dân chúng đang đứng theo dõi trên bờ thấy vậy thì vỗ tay hoan hô ầm lên. Thán phục tài năng của Archimedes, nhà vua tuyên bố trước toàn thể dân

chúng: "Kể từ giờ trở đi, ta yêu cầu các người dù Archimedes nói gì thì các người cũng phải tin lời".

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Bạn có thể vận dụng chiến lược này vào các trường hợp sau:

1. Tận dụng tiền bạc của người khác

Không ít người ngộ nhận rằng phải có thật nhiều tiền trong tay thì mới giải quyết được vấn đề, song thực tế không phải lúc nào cũng vậy. Nếu có tiền, mọi việc sẽ dễ dàng hơn; nếu không có, bạn vẫn có thể tận dụng sự hỗ trợ tiền bạc từ những người khác.

2. Tận dụng kinh nghiệm của người khác

Nếu cái gì bạn cũng phải học thì cho dù học suốt đời, bạn cũng chẳng thể học hết. Thay vì thế, bạn hoàn toàn có thể tận dụng kinh nghiệm của người khác để phục vụ lợi ích của bản thân.

3. Tận dụng cách làm của người khác

Người khôn ngoan luôn biết cách tận dụng cách làm, ý tưởng hay của người khác.

4. Tận dụng thời gian của người khác

Đại đa số mọi người đều rao bán thời gian, tài năng, các mối quan hệ cùng kỹ năng của bản thân với mức giá khá rẻ. Bởi thế, nếu muốn tiết kiệm thời gian của mình, bạn cần tận dụng người tài một cách có hiệu quả.

5. Tận dụng công việc của người khác

Đa phần mọi người đều muốn có một công việc. Thứ họ muốn là một thứ để đảm bảo, không phải là cơ hội. Bởi vậy, bạn nên thuê người khác làm thay những việc bạn không muốn hay không có khả năng thực hiện và kết hợp khả năng của những người này lại để giúp mình phát triển, lớn mạnh thêm.

LUÔN BIẾT TÙY CƠ ỨNG BIẾN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong cuộc chơi, ai cũng đều suy nghĩ, tính toán kỹ càng. Bên này áp dụng chiến lược này thì bên kia cũng sẽ suy tính, vận dụng chiến lược đáp trả tương ứng. Bởi vậy, nếu muốn giành được phần thắng, bạn cần áp dụng

chiến lược tùy cơ ứng biến, khiến đối phương không thể xác định được qui luật hành động của mình.

• GIAI THOẠI

Cuối thời Đường, An Lộc Sơn khởi binh tạo phản, cử phản tướng Lệnh Hồ Triều dẫn quân bao vây Ung Khâu (huyện Kỳ thuộc Hà Nam ngày nay). Để bảo vệ Ung Khâu, tướng Trương Tuần cử 1.000 người ở lại phòng thủ thành, còn mình dẫn 1.000 lính tinh nhuệ mở cửa thành xông ra. Trương Tuần dẫn đầu toán quân xông lên trận địa địch giao đấu ác liệt, binh lính ai nấy cũng đều bồng bồng khí thế. Quân phản loạn vì quá bất ngờ nên bị giết nhiều không kể xiết.

Vì muốn nhanh chóng chiếm được thành Ung Khâu, hôm sau Lệnh Hồ Triều chỉ huy tướng sĩ bắc thang trèo vào thành tác chiến. Trên thành, Trương Tuần sai quân lính vứt bó cỏ được tẩm dầu rồi châm lửa xuống phía dưới, khiến quân lính thuộc phe phản loạn đang trèo lên thành bị bắt lửa cháy, người chết, kẻ bị thương vô cùng đau đớn. Hơn 60 ngày sau đó, chỉ cần có cơ hội là Trương Tuần cho xuất binh tấn công ngay, khiến bên quân phản loạn chẳng biết ứng phó thế nào.

Trong quá trình giao chiến với quân địch, Trương Tuần đã lập mưu chiếm được lượng lớn lương thực và muối ăn đủ dùng cho bên mình, song số lượng tên bắn của thành thì đã gần hết. Thấy thế, Trương Tuần sai binh lính làm những hình bù nhìn rơm ròi mặc áo đen cho chúng. Đến đêm, lúc trăng mờ mờ, Trương Tuần sai lính dùng dây thừng ròng những hình bù nhìn xuống dưới chân thành. Quân địch ngoài thành tưởng quân bên kia leo xuống liền giương cung lên ngắm bắn, xả tên như mưa về phía thành. Sau hồi lâu, quân địch linh cảm thấy điều không ổn, chúng chẳng nghe thấy bất kì tiếng kêu rê nào từ phía đối phương mà chỉ thấy hết tốp lính này đến tốp lính kia được quân trong thành kéo lên thì mới ngỡ ngợ là mình trúng kế của đối phương. Lúc tên lính được cử đi do thám quay về, quân địch mới vỡ lẽ hóa ra vừa rồi chúng chỉ toàn bắn vào những hình bù nhìn rơm. Trong lúc đó, Trương Tuần và quân lính của mình thu gom được hơn 1 vạn mũi tên.

Để tích trữ đủ tên, tối khuya ngày hôm sau, Trương Tuần lại cho quân vứt những hình bù nhìn rơm mặc quần áo đen, trong mặc giáp trụ xuống dưới chân thành. Quân phản loạn thấy thế lại thi nhau xả tên như mưa về phía bên này, rồi mới nhận ra đó chỉ là các hình bù nhìn rơm. Những đêm sau đó, Trương Tuần đều cho lặp lại chiêu trò này. Quân phản loạn ngoài thành do đã quen với chuyện đó nên mặc kệ, không thèm bắn nữa. Đến lúc

đó, Trương Tuần mới quyết định phát động cuộc tổng tấn công. Ông cử 500 dũng sĩ nhân lúc tối trời rờng dây trèo ra ngoài thành. Quân đối phương do bị tấn công bất ngờ nên chẳng kịp trở tay, chỉ biết nháo hào tìm cách tháo chạy. Nhưng lúc ấy, trại địch khắp bốn phía đều bén lửa bùng lên dữ dội. Trong cơn hoảng loạn, quân địch chẳng còn biết phía bên kia có bao nhiêu người, Trương Tuần đích thân dẫn quân đi truy sát quân phản loạn ra xa khỏi thành hơn 10 dặm, giành chiến thắng tuyệt đối.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Việc quân phiến loạn nhằm tưởng bù nhìn là người thật nên bắn tên như mưa về phía thành là hoàn toàn đúng. Nhưng sau nhiều lần mắc lừa, chúng chủ quan cho rằng lần này cũng lại như lần trước nên khi Trương Tuần cho quân xuống thật thì chúng chẳng kịp trở tay. Chiến lược Trương Tuần áp dụng trong câu chuyện trên là chiến lược tùy cơ ứng biến hay linh hoạt lựa chọn cách chơi phù hợp tình thế.

Qua đây có thể thấy với những địch thủ mạnh, chiến lược tùy cơ ứng biến nhìn bề ngoài xem ra có vẻ thiếu bài bản song đó lại chính là thế mạnh. Trong cuộc chơi, nếu muốn thắng đối thủ mạnh hơn mình, bạn cần vận dụng chiến lược tùy cơ ứng biến, khiến đối phương không thể dò ra qui luật hành động của bản thân.

BIẾN KHUYẾT ĐIỂM THÀNH ƯU ĐIỂM

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Khi chơi trò đối chọi, nếu một bên chịu xuống nước trước, thừa nhận khuyết điểm của mình với đối phương, bên kia tất sẽ từ bỏ ý định gây hấn, thậm chí có khi còn đánh giá cao sự thành thật của đối thủ và cho đối thủ chút lợi thế.

• GIAI THOẠI

Lần nọ, một nhà kinh doanh bất động sản tên tuổi của Mỹ được giao phụ trách một cuộc mua bán bất động sản đầy khó khăn. Khu đất nằm gần kề trạm xe lửa nên rất tiện cho giao thông đi lại, ngặt nỗi ngay sát nó lại là công xưởng gia công đồ gỗ nên phải nghe tiếng cưa máy suốt ngày. Bởi thế mà mấy cuộc môi giới trước đều bất thành.

Về sau, khi tiến hành khảo sát, tìm hiểm vị trí của mảnh đất kĩ hơn, ông đã tìm được khách hàng. Lần này, ông dẫn thẳng vị khách đến chỗ khu đất rồi trình bày: "Khu đất này nằm ở vị trí thuận lợi cho giao thông, xét về

giá cả cũng rẻ hơn so với những khu đất phụ cận bởi ngay sát bên cạnh là một xưởng gia công đồ gỗ khá ồn ào".

Thấy khách hàng không nói gì, ông tiếp tục: "Nếu anh chịu được tiếng ồn thì xét về mặt đi lại, giá cả nó rất phù hợp với anh, là nơi lí tưởng để xây công ty".

Chẳng mấy chốc, vị khách được ông đưa đến tận nơi quan sát, tìm hiểu đã tỏ ý ưng thuận, quay lại bảo: "Lần trước, khi anh đề cập đến vấn đề tiếng ồn, tôi cứ nghĩ là phải kinh khủng lắm. Đến xem tận nơi, tôi thấy nó chưa phải là khủng khiếp đâu. Chỗ tôi sống trước kia, các loại xe tải hạng nặng đi qua đi lại rầm rập cả ngày, còn ở đây chỉ ồn ào mấy tiếng đồng hồ ban ngày thôi. Xét về tổng thể thì tôi thấy rất ưng. Anh cũng là người rất thành thực. Nếu là ai khác chắc họ sẽ chỉ nói về ưu điểm, giấu hẳn khuyết điểm này rồi. Vì thế, tôi càng tin anh hơn".

Thế là vụ mua bán đã nhanh chóng đi đến thỏa thuận thành công.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Qua đây có thể thấy trong kinh doanh, buôn bán, bạn không nhất thiết phải làm kẻ lừa gạt, dối trá. Tự nhận điểm yếu của mình chẳng những không khiến bạn thua thiệt, trái lại còn làm tăng giá trị và độ tin cậy của bạn cũng như những thứ bạn đang chào bán.

Tự nhận khuyết điểm của mình với người khác chính là tuyệt chiêu giúp bạn giành phần thắng. Song muốn làm được như vậy, bạn cần phải có lòng can đảm.

Mọi người thường có ý nghĩ sai lầm rằng thừa nhận khuyết điểm của bản thân là một việc làm mất thể diện. Song trên thực tế, biết nhận ra điểm yếu kém của bản thân cũng là một môn học và khi làm được điều đó, bạn cũng dễ dàng nhận được sự tha thứ từ đối phương hơn.

BIẾN ĐIỂM YẾU THÀNH ƯU THẾ

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi, dù có bị đối phương phát hiện điểm yếu, bạn vẫn có thể chiến thắng nếu biết biến điểm yếu này thành vỏ bọc ngụy trang cho mục tiêu chính của mình.

• GIAI THOẠI

Nhân vật Trương Phi trong Tam quốc diễn nghĩa có một nhược điểm lớn là hễ ngửi thấy mùi rượu thì phải uống, mà đã uống thì ắt sẽ gây chuyện.

Chính vì nhược điểm này mà Trương Phi thường để nhờ những cơ hội tốt của mình vào tay đối phương. Như ở hồi 14, sau khi rượu vào, Trương Phi đã đánh đập Tào Báo. Do quá hận Trương Phi nên khi về nhà, Tào Báo liền sai người cầm thư đến chỗ Lã Bố ngay trong đêm đó, khuyên Lã Bố dẫn quân về đánh Từ Châu. Sau khi đọc thư, Lã Bố nghe lời Tào Báo, dẫn đại quân tiến về Từ Châu. Trương Phi lúc đó vẫn còn mơ màng trong men rượu, chưa tỉnh hẳn nên không thể cầm quân ra đối đầu, đành tháo chạy qua lối cửa Đông Môn, để Từ Châu rơi vào tay Lã Bố.

Nhưng đến hồi 70, khi Trương Phi không khéo lấy được ả Ngọa Khẩu thì đó lại là chuyện hoàn toàn khác.

Khi đó, Trương Hấp dẫn ba vạn quân tiến đánh Ba Tây, cho quân đóng tại Nham Cừ Trại, Mông Đầu Trại và Đẳng Thạch Trại trên vùng núi non hiểm trở. Trương Hấp cử nửa số quân của mỗi trại đi xuất chinh còn nửa kia ở lại giữ trại. Sau khi nhận được tin thám báo, Trương Phi cho gọi Lôi Đồng đến thương nghị. Thương Đồng nói: "Chốn Mân Trung núi non hiểm trở, nếu tướng công ra đánh, còn tôi phục binh nơi hiểm yếu tất sẽ dễ dàng bắt được Trương Hấp". Trương Phi và Lôi Đồng tiến công đồng thời từ hai phía theo thế gọng kìm, khiến Trương Hấp đại bại.

Lúc bấy giờ, Trương Hấp vẫn chia quân ở lại canh giữ ba trại, cho bố trí thêm điểm lẩn gỗ và bắn gỗ, kiên quyết cố thủ không ra chiến đấu. Trương Phi dẫn quân đến mắng chửi mà Trương Hấp vẫn không chịu xuất đầu lộ diện. Hai bên cầm cự nhau như vậy hơn 50 ngày. Sau đó, Trương Phi lệnh cho hạ trại dưới chân núi, ngày ngày uống đến say mèm rồi ra ngồi ở đấy mắng nhiếc, nhục mạ Trương Hấp.

Khi nghe báo về rằng Trương Phi ngày nào cũng uống rượu đến khi say thì Lưu Bị vô cùng hoảng hốt, vội vàng đến tìm Gia Cát Lượng bàn bạc. Khổng Minh nghe xong liền cười bảo: "Hóa ra là vậy! Có lẽ trước khi xung trận Trương công chưa được uống rượu ngon. Thành Đô nhiều rượu ngon lắm, vậy Chúa công nên chở năm chục hũ cho Trương công uống chơi". Huyền Đế nói: "Sư đệ thường vì rượu mà làm hỏng việc, sao quân sư còn khuyến khích nó uống rượu?". Khổng Minh cười, rằng: "Chúa công là huynh đệ lâu năm mà còn chưa hiểu tính cách Trương công sao? Trương công thường nóng nảy nhưng tại Tây Xuyên đã chinh phục được Nghiêm Nhan thì đâu phải kẻ ngu ngốc. Nay sau khi đã cầm cự với Trương Hấp hơn 50 ngày lại uống say rồi ngồi dưới núi chửi mắng như chốn không người, ắt chẳng phải vì Trương công tham uống mà là kế đánh Trương Hấp vậy".

Về sau, Trương Hấp quả nhiên nhằm tướng Trương Phi lơ là, khinh suất nên đã dẫn quân theo đường bên mạn sườn xuống tấn công doanh trại đối phương, không ngờ lại bị Trương Phi đánh cho đại bại.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trên thực tế, nắm rõ các ưu, nhược điểm của mình cũng như của đối phương như trong lòng bàn tay, đồng thời tìm đủ mọi cách tận dụng chúng, xem nhược điểm của đối phương là trọng điểm cần công phá để lọt vào phòng tuyến địch. Đây chính là cơ sở hình thành nên sách lược biến nhược điểm thành ưu thế.

Nhược điểm của bạn không hẳn lúc nào cũng là nhược điểm. Chỉ cần bạn biết cách tận dụng nó hay biết phát huy điểm mạnh, khắc phục điểm yếu của bản thân thì nhược điểm đó sẽ biến thành ưu điểm.

Hãy thẳng thắn nhìn vào những thiếu sót của bản thân, dám tự thách thức mình, đồng thời biết đưa ra đối sách phù hợp với tình thế, bạn sẽ khắc phục được những thiếu sót của bản thân và thậm chí còn có thể biến chúng thành ưu điểm.

CHUYỂN ƯU THẾ THÀNH CƠ HỘI SINH TỒN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Hiệu quả Pareto cho ta thấy trong thực tế, kẻ yếu chỉ có thể đưa ra sự lựa chọn có lợi cho bản thân trong điều kiện nhất định và lựa chọn này chính là cơ hội sinh tồn được đánh đổi bằng chính ưu thế của anh ta.

• GIAI THOẠI

Sau khi thế kiềng ba chân giữa Thục, Ngụy, Ngô sụp đổ, dòng họ Tư Mã nhà Tây Tấn đã thống nhất Trung Quốc. Song chính quyền Tây Tấn lúc ấy vẫn chưa ổn định. Sau những cuộc chiến tranh, loạn lạc liên miên trong nhiều năm, các thế lực tàn dư vẫn cát cứ ở địa phương và cuộc đấu đá tranh giành quyền lực giữa các anh em hoàng thất họ Tư Mã vẫn đang diễn ra vô cùng ác liệt. Người có thế lực mạnh nhất trong số đó là Đông Hải Vương Tư Mã Việt. Mấy chục năm sau, Tư Mã Việt đã liên kết với các Phạm vương khác phát động cuộc nội chiến có tên gọi là "Loạn bát vương" để tranh đoạt ngai vàng. Đứng trước tình hình cuộc nội chiến giữa các Phạm vương đang nổ ra, lại thêm việc người Hung Nô và người Yết từ phương Bắc nhân cơ hội này kéo đến xâm phạm, miền Bắc Trung Quốc bị đẩy vào họa chiến tranh.

Kết quả cuối cùng, miền Bắc đã bị người Hung Nô và người Yết chiếm cứ, còn Tư Mã Việt thì bỏ mạng ngoài chiến trận.

Lúc đó, quá nửa số người thuộc dòng họ hoàng tộc Tư Mã nhà Tây Tấn đã bỏ mạng trong chiến trận, còn những người may mắn sống sót vội vàng chuẩn bị vượt sông Trường Giang chạy trốn. Trong số những người này, Lang Nha Vương Tư Mã Duệ, thân cô thế yếu, chỉ mãi tính cách vượt sông để bảo toàn mạng sống của mình, chẳng còn tâm trí nào để nghĩ đến kế hoạch tiếp theo. Song do Tư Mã Duệ, kẻ sống sót may mắn của hoàng tộc, lại là người có sức hiệu triệu về chính trị với xã hội nên hai nhân vật xuất chúng của gia tộc Vương Thị là Vương Đạo và Vương Đôn đã chuẩn bị phò tá để đưa Duệ lên ngôi hoàng đế sau khi vượt qua sông Trường Giang. Thực tế, anh em nhà Vương Thị vẫn luôn muốn lập nên nghiệp lớn nơi chính trường, ngặt vì cả hai đều không phải là người thuộc gia tộc Tư Mã hay nắm quyền binh trong tay.

Anh em nhà Vương Thị bàn bạc với Tư Mã Duệ và nói về ý định phò tá đối phương lên ngôi vua, khôi phục cơ nghiệp nhà Tây Tấn. Nghe thế, Tư Mã Duệ mừng ra mặt, vội vàng bắt tay hợp tác với anh em nhà Vương Thị.

Sau một hồi lo liệu, anh em nhà Vương Thị cuối cùng đã liên kết được các gia tộc lớn lại với nhau để suy tôn Lang Nha Vương Tư Mã Duệ lên ngôi vua, tức Tấn Nguyên Đế, lập nên vương triều Đông Tấn kéo dài hơn trăm năm ở Trung Quốc. Trong giai đoạn này, anh em nhà Vương Thị là hai người có công lao lớn nhất, và thậm chí có phần hơn cả Tư Mã Duệ.

Dù vậy, cả hai đều luôn hiểu rằng dù có cống hiến và lập công nhiều thế nào thì họ vẫn không phải là người của hoàng tộc. Đây chính là điểm yếu lớn, không thể thay đổi của hai anh em Vương Thị nên họ đều không nghĩ đến việc chiếm ngai vàng. Tuy nhiên, họ nhận thức rất rõ về quyền lực của mình trên chính trường và địa vị xã hội của bản thân. Tư Mã Duệ dù là vua song vẫn không thể sánh ngang với họ. Ngược lại, cho dù rất muốn thì Tư Mã Duệ cũng không thể tước đoạt quyền hành và ảnh hưởng của hai anh em nhà Vương Thị. Cả hai bên đều an phận với vị thế của mình. Tư Mã Duệ là vua thì cứ làm vua, còn anh em Vương Thị sẽ là những kẻ nắm thực quyền.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Ta có thể lý giải hiện tượng này bằng "hiệu quả Pareto" (Pareto efficiency) trong lý thuyết trò chơi. Ban đầu, hiệu quả Pareto chủ yếu được dùng để chỉ dạng phân bổ nhân lực mà không khiến điều kiện của bất kì cá nhân nào xấu đi hay khiến điều kiện của một số người nào đó trở nên tốt hơn. Về sau, hiệu quả Pareto được đưa vào ứng dụng cả trong kinh tế học lẫn các ngành kỹ thuật và khoa học xã hội.

Trong thực tế cuộc sống, kẻ yếu chỉ có thể đưa ra lựa chọn có lợi cho bản thân trong điều kiện nhất định và lựa chọn này chính là cơ hội sinh tồn được đánh đổi bằng ưu thế của anh ta.

LẤY NHU THẮNG CƯƠNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trường hợp thực lực giữa hai người chơi quá chênh lệch thì lựa chọn tốt nhất dành cho người yếu thế là bộc lộ điểm yếu của bản thân, tranh thủ thời cơ cải thiện năng lực của mình, đợi khi cơ hội chín muồi thì vùng lên hạ gục đối thủ.

• GIAI THOẠI

Đầu thời Tây Hán, Mặc Đốn, thủ lĩnh Hung Nô phương Bắc, là người rất chăm lo việc nước, một lòng khao khát xây dựng đất Hung Nô thành đất nước hùng cường nhất. Hung Nô khi đó vẫn đang ở trong tình trạng thân cô

thế yếu nên thường hay bị các nước láng giềng, đặc biệt là Đông Hồ, đến khiêu khích gây chiến.

Mặc Đốn có một con ngựa ô thiên lý mã lông mềm như tơ, có thể chạy nghìn dặm một ngày. Vì đã lập được không ít công trạng cho đất nước, con ngựa này được phong tặng danh hiệu quốc mã. Sau khi biết chuyện, vua Đông Hồ phái sứ giả sang Hung Nô đòi bắt con ngựa này về cho mình. Trước đòi hỏi vô lý đó, các quan trong triều đều nhất tề đứng dậy phản đối, nhưng Mặc Đốn vẫn tỏ vẻ điềm nhiên như không. Ông biết một khi xung đột nổ ra, bên gánh chịu nhiều thiệt thòi nhất định là nước mình nên đã chọn từ bỏ thứ mình yêu thích để thỏa mãn yêu sách của Đông Hồ. Mặc Đốn chưa tỏ thái độ chống đối ra mặt, chỉ âm thầm xây dựng đất nước, chinh đốn chính quyền, hi vọng sẽ sớm đến ngày Hung Nô có thể đánh bại Đông Hồ.

Sau khi giành được con ngựa quý, vua Đông Hồ nhằm tưởng Mặc Đốn là kẻ nhát gan, đốn hèn, nên ngày càng hống hách, cả gan cử người sang Hung Nô đòi đón người vợ yêu của Mặc Đốn về làm phi tần.

Hoàng Hậu Hung Nô xinh đẹp, rất được lòng dân chúng, nên khi nghe yêu cầu này, toàn thể quần thần đều rất căm phẫn, tức giận, thề quyết sống mái với Đông Hồ phen này. Đáng ra Mặc Đốn mới là người có nhiều lý do căm phẫn hơn tất cả, vậy mà ông vẫn chỉ nghiêng răng nhin nhục, dâng người vợ yêu của mình cho vua Đông Hồ.

Ngay sau đó, Mặc Đốn triệu tập toàn thể quần thần, chỉ ra nguyên nhân vì sao Đông Hồ có thể ngang ngược, càn quấy như vậy, phân tích kỹ tình hình thời cuộc lúc đó, đồng thời động viên mọi người ra sức xây dựng, củng cố đất nước, chinh đốn binh mã để sớm đến ngày phục thù.

Về phần vua Đông Hồ, việc chiếm được con ngựa ô thiên lý mã cũng người đẹp quá ư dễ dàng khiến hãn nhằm tưởng rằng Mặc Đốn chỉ là kẻ nhu nhược nên ngày ngày chỉ biết đắm chìm trong tửu sắc, không màng việc chính sự, khiến đất nước dần dần sa sút, suy yếu. Vậy nhưng vua Đông Hồ vẫn chẳng màng xét lại bản thân, còn ngang ngược sai sứ giả sang Hung Nô đòi chiếm vùng đất rộng nghìn dặm sát biên giới hai nước.

Nhưng khi đó, sau một thời gian dài năm gai nếm mật, đất nước Hung Nô đã hùng mạnh hơn hẳn Đông Hồ. Mặc Đốn liền chớp lấy thời cơ, dẫn quân sang tấn công nước láng giềng, trả lại mối thù xưa và tiêu diệt Đông Hồ.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Muốn giành phần thắng trước đối thủ mạnh hơn, bạn cần vận dụng chiến thuật trong trò chơi đối chọi, bộc lộ điểm yếu của bản thân, tranh thủ thời cơ cải thiện năng lực, đợi khi cơ hội chín muồi thì vùng lên hạ gục đối thủ.

Lão Tử nói: "Thân thể con người khi còn sống thì mềm mại, khi chết thì cứng đờ. Cây cỏ lúc tươi tốt thì cành lá mềm dẻo, sau khi chết thì trở nên khô cứng". Biện pháp cứng rắn đều chỉ dẫn đến ngõ cụt, còn biện pháp linh hoạt, mềm dẻo đưa đến lối thoát. Kẻ mạnh đến phút cuối cùng hóa ra lại rơi vào thế dưới, kẻ yếu đến phút cuối hóa ra lại ở thế trên.

Chủ tịch hội đồng quản trị Tập đoàn Bắc Đại Phương Chính (Trung quốc) từng có trải nghiệm rất đáng nhớ. Ông kể: "Hồi trẻ, tôi tự thấy bản thân còn nhiều điểm yếu kém trên mọi phương diện, tôi đã đọc được lời chia sẻ vô cùng ấn tượng của Matsushita Konosuke về cách ông ấy chuyển hóa ba thế yếu thành thế mạnh cho mình như sau: do nhà nghèo nên phải cố gắng phấn đấu; do không được học đại học nên phải nỗ lực tự học; do sức khỏe không được tốt nên phải học cách nhờ người khác giúp mình".

CHƯƠNG 7: TRÒ CHƠI KẾT HỢP ÂM DƯƠNG HÀI HÒA THÀ PHẠM LỖI, KHÔNG PHẠM ĐIỀU CẤM KỊ

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Sách lược hài hòa cho ta biết nếu đứng trước hai lựa chọn tồi là phạm lỗi và phạm điều cấm kị, hãy chọn phạm lỗi.

• GIAI THOẠI

Hoàng đế Khang Hy thời còn trẻ là người rất chăm lo việc nước. Về già, do tuổi tác ngày một cao, hoàng đế trở nên trái tính - cấm mọi người không được nhắc đến từ "lão". Ai bảo hoàng đế già, ngài sẽ rất tức giận, thậm chí còn sai lính kẻ kia ra ngoài trị tội. Vì thế, tất cả mọi người trong triều đều tránh nhắc từ tối kị này.

Một ngày đẹp trời, hoàng đế dẫn các cung tần ra bờ hồ trong Di Hòa Viên câu cá. Vừa buông câu, hoàng đế đã bắt được con ba ba già nên trong lòng rất không vui. Ai ngờ dây câu vừa mới kéo lên, ba ba đã cắn đứt dây lao xuống nước. Khang Hy xuýt xoa tiếc rẻ, hoàng hậu đứng cạnh thấy vậy liền an ủi: "Nhìn cũng biết đây chỉ là con ba ba già đã rụng hết răng nên lưỡi câu mới lỏng đến như vậy".

Hoàng hậu chưa dứt lời thì phi tần trẻ đứng cạnh đây đã bật cười khúc khích rồi nhìn hoàng đế. Khang Hy bất giác nổi cơn thịnh nộ. Hoàng đế cho rằng hoàng hậu chỉ sơ ý lỡ lời, không cố tình nói vậy, còn phi tần thì có ý

chế giễu nhà vua đã rụng hết răng, vừa già vừa vô dụng nên đã lệnh tống phi tần đó vào lãnh cung.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Vị phi tần trẻ trong câu chuyện trên vì bật cười mà bị giam vào lãnh cung. Song nguyên do sâu xa hơn lại nằm ở sự thiếu phẩm cách, thiếu kinh nghiệm trong những "trò chơi" chốn cung đình nên mới phạm vào điều đại kị của hoàng đế. Trong khi đó, Khang Hy lại không chịu chấp nhận thực tế mình đang già đi nên rất khó chịu nếu có ai đó động chạm đến đề tài nhạy cảm này. Phần hoàng hậu, dù phạm cùng một lỗi như phi tần, nhưng do tình cảm của hoàng đế dành cho mỗi người mỗi khác nên sự đánh giá của Khang Hy cũng có phần thiên lệch.

Trạng thái cân bằng mang tính chiến lược do nhà kinh tế học người Mỹ Paul Weirich đề xướng, là một cống hiến mới cho lý thuyết trò chơi. Nếu áp dụng lý thuyết vào câu chuyện trên thì phạm lỗi và phạm điều đại kị đều là những lựa chọn tồi, song thà phạm lỗi, quyết không phạm vào điều đại kị rõ ràng sẽ giúp tạo ra sự cân bằng mang tính chiến lược.

THOÁT HIỂM NHỜ CÁCH NGOẠI GIAO TRUNG LẬP

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Khi bị kẹt vào tình thế tiến thoái lưỡng nan giữa hai phe phái mà bạn vừa không muốn đắc tội với bên nào vừa muốn thể hiện thái độ và lập trường của bản thân, có một chiến lược bạn nên áp dụng là đi theo con đường ngoại giao trung lập.

• GIAI THOẠI

Trương Chi Động được điều về làm tổng đốc Hồ Bắc vào đúng Tết âm lịch. Để lấy lòng Trương Chi Động, tri phủ Đàm Kế Tuân cho mở tiệc tiếp đãi. Không ngờ trong bữa tiệc, Đàm Kế Tuân và Trương Chi Động chỉ mãi tranh cãi với nhau về bề rộng của sông Trường Giang. Đàm Kế Tuân nói Trường Giang rộng năm dặm ba, Trương Chi Động bảo bảy dặm ba, ai cũng khẳng khẳng mình đúng, không chịu nhường người kia. Thấy tình thế gay go, mọi người đều không dám ra mặt khuyên can.

Khi đó, người ngồi phía cuối là tri huyện Giang Phúc - Trần Thụ Bình, mới nói: "Trường Giang khi thủy triều lên rộng bảy dặm ba, lúc thủy triều rút rộng năm dặm ba. Trương Tiết Quân nói về con nước lên, còn Trung thừa đại nhân nói về con nước rút. Cả hai vị đều nói đúng". Hai

người Trương và Đàm vốn chỉ nói đùa, thấy Trần Thụ Bình đưa ra cái kết vẹn toàn như vậy thì đều vỗ tay bật cười.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

"Ngoại giao trung lập" là cụm từ được dùng để chỉ mối quan hệ (trong công việc cũng như trong đời thường) có khoảng cách nhất định giữa hai bên. Khi bạn đang mắc kẹt ở giữa và không muốn phải đắc tội với bên nào thì để tìm ra lối thoát, bạn cần vận dụng sách lược này.

Lối ngoại giao trung lập thực ra chỉ là một mảnh khoe nhằm bảo vệ bản thân tốt hơn trong giai đoạn xung đột ban đầu, đồng thời giúp chúng ta chiếm giữ được vị trí có lợi hơn khi nhập cuộc chơi sau này. Nó tuyệt đối không phải là hành vi của kẻ ba phải mà là một lựa chọn khôn ngoan.

NÓI ĐIỀU NGƯỜI KHÁC QUAN TÂM

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Khi tham gia trò chơi, sự khăng khái hiên ngang, dám thể hiện bản lĩnh là cần thiết, song không phải vì thế mà chúng ta coi nhẹ sự nhún nhường. Nói điều người khác quan tâm, bạn sẽ tránh được những trở ngại ngầm trên lối đi thẳng.

• GIAI THOẠI

Biên tập viên nọ rất muốn đề nghị một nhà văn nổi tiếng viết bài cho tờ báo của mình. Do nhà văn này nổi tiếng khó tính nên trước lúc đến nhà ông, biên tập viên vô cùng căng thẳng và hồi hộp.

Lúc đầu, buổi nói chuyện diễn ra có phần ngắc ngứ và gượng gạo. Bất kể nhà văn nói gì, biên tập viên cũng chỉ một điều "dạ" hai điều "vâng", tuyệt nhiên không hề đả động gì đến lí do mình đến đây. Khi đang định chuẩn bị kết thúc cuộc thăm hỏi, lên lịch cho cuộc hẹn lần sau, biên tập viên mới bất chợt nhớ đến bài phỏng vấn nhà văn được đăng trên một tờ tạp chí gần đây, liền vội vàng hỏi:

- Nghe nói một tác phẩm của chú đã được dịch sang tiếng Anh và được xuất bản bên đây, có đúng không ạ?

Nhà văn bất ngờ nghiêng người về phía trước, đáp:

- Đúng, đúng rồi!

- Liệu kiểu văn phong đặc trưng của chú có còn được giữ lại sau khi dịch sang tiếng Anh?

- Tôi cũng đang lo về điều này đây.

Và rồi hai người họ cứ thao thao bất tuyệt một cách tâm đầu ý hợp, bầu không khí giữa đôi bên không biết từ khi nào đã trở nên thân mật, gần gũi hơn. Đến khi kết thúc buổi gặp, nhà văn đã đồng ý nhận lời viết bài cho biên tập viên.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Nếu ngay từ đầu buổi gặp, biên tập viên nói thẳng mục đích chuyến viếng thăm của mình với nhà văn thì nhất định anh ta sẽ bị từ chối. Nhưng sau khi áp dụng chiến lược nói điều người khác quan tâm, biên tập viên đã nhanh chóng đạt được kết quả như mong muốn.

Với chuyện không nên đề cập trực tiếp thì bạn hãy chọn cách đi đường vòng. Với người khó tiếp cận, bạn cần biết cách dẫn dắt, khơi gợi. Khi chưa rõ con người đối phương, bạn cần phải thăm dò, tìm hiểu điều đối phương quan tâm để hạ thấp hàng rào cảnh giác, phòng vệ của họ.

KHOAN DUNG LÀ MỞ CHO MÌNH MỘT LỐI THOÁT

• TINH HOA TRÍ TUỆ

"Ăn miếng trả miếng" không hẳn luôn là thượng sách. Hãy khoan dung, độ lượng với kẻ thù hay đối thủ, đồng thời đặt đại cuộc lên hàng đầu - rồi bạn sẽ nhận lại được nhiều thứ tốt đẹp hơn.

• GIAI THOẠI

Thời Xuân Thu, Sở Trang Vương là vị vua xem trọng việc bồi dưỡng nhân tài cho đất nước. Vua thường cho mở tiệc thết đãi các nhân sĩ đến từ khắp bốn phương nhằm lôi kéo hiền tài về nước mình. Một hôm, Sở Trang Vương mở đại tiệc đãi khách. Lúc trời chạng vạng tối, Sở Trang Vương lệnh cho người hầu thấp nển lên để mọi người uống rượu tiếp, đồng thời bảo một ái thiếp của mình ra rót rượu mời mọi người. Bất ngờ, một cơn gió mạnh ào đến, thổi tắt hết những ngọn nến trong phòng. Nghe thấy tiếng kêu thất thanh của ái thiếp, Trang Vương liền hỏi có sự. Ái thiếp dò dẫm tìm đường lại chỗ vua, ghé sát tai Trang Vương tức tởm kể tội: "Lúc nến vừa mới tắt, một tướng quân vô lễ cả gan ôm trộm thiếp, nhưng thiếp đã lén giật được dải mũ của hắn ta. Bệ hạ hãy cho truy tìm kẻ mất một dải mũ và trị tội thật nặng để thần thiếp được hả lòng".

Nghe người thiếp yêu quý tố cáo, Sở Trang Vương tỏ ý không tán thành. Vua nghĩ sao có thể đổi danh dự, tính mạng của một vị tướng quân có thể vì mình mà sẵn sàng chịu cảnh đầu rơi máu chảy ngoài trận mạc lấy trinh tiết của một ái thiếp? Nhân lúc nến còn chưa thấp lên, vua liền tuyên

bảo: "Yến tiệc hôm nay là buổi yến tiệc tưng bừng, vui nhộn nhất từ xưa đến giờ, mọi người cứ uống thoải mái, không cần giữ lễ vua tôi, đồng thời phải giật đứt dải mũ của mình. Ai còn nguyên dải mũ chứng tỏ người đó chưa say!". Mọi người nào biết dụng ý của nhà vua, nghe Trang Vương tuyên bố vậy thì cũng phải làm theo để chiều ý nhà vua. Khi nển được thấp lên, vì dải mũ của tất cả mọi người đều đã bị giật đứt nên chẳng thể nhận ra ai là kẻ đã chòng ghẹo người ái thiếp nữa.

Không lâu sau, Sở Trang Vương lấy cớ nước Trịnh và nước Tấn tập hợp ở Yên Lăng nên lệnh cho toàn bộ quân lính sang bao vây tấn công Trịnh. Cuộc chiến ác liệt kéo dài suốt hơn ba tháng với nhiều cuộc tấn công. Trong cuộc chiến lần này luôn có một vị tướng quân dũng cảm xông lên hàng đầu giao chiến và triệt hạ được nhiều quân lính phe kia. Về sau, trong lễ luận công ban thưởng mừng chiến thắng, Sở Trang Vương mới hay vị tướng quân dũng cảm đó chính là người bị ái thiếp của mình giật đứt một bên dải mũ trong buổi yến tiệc trước kia.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Học giả Robert Axelrod của trường Đại học Michigan (Mỹ) là người đã đưa ra chiến lược trò chơi "Ăn miếng trả miếng". Ông lý giải chiến lược này thông qua câu chuyện dưới đây:

Buổi tối khuya, vị giáo sư đang ngủ thì chuông điện thoại bất ngờ reo inh ỏi. Còn đang mắt nhắm mắt mở, giáo sư vừa mới nhấc ống nghe lên thì giọng nói giận dữ của bà hàng xóm gần đó đã vọng lại: "Phiền ông mắng con chó của ông đi, đừng để nó sủa văng lên nữa". Dứt lời, bà ta dập máy, bỏ lại vị giáo sư khó chịu, tức giận một mình. Sang ngày hôm sau, giáo sư đặt đồng hồ báo thức đúng 2 giờ sáng để đánh thức mình dậy gọi điện sang nhà bà hàng xóm hôm qua. Đợi một hồi lâu, phía bên kia mới có người ra nhấc máy với giọng trả lời đầy ngái ngủ và khó chịu: "Ai thế?". Vị giáo sư liền lễ độ đáp: "Thưa bà, hôm qua tôi quên chưa cho bà biết là nhà tôi không nuôi chó".

Qua câu chuyện trên, ta có thể rút ra một kết luận: trong trường hợp không có sự can thiệp đến từ bên ngoài thì cách ăn miếng trả miếng là chiến lược có lợi nhất.

Song thực tế không phải lúc nào cũng vậy. Ở câu chuyện về Sở Trang Vương, vì nhà vua đã không cố truy tìm và trừng phạt kẻ dám cả gan chọc ghẹo ái thiếp của mình nên sau này viên tướng đó mới cố gắng lập công chuộc tội.

"Ăn miếng trả miếng" không hẳn luôn là thượng sách. Đôi khi biết khoan dung, độ lượng, luôn lấy đại cuộc làm trọng, bạn sẽ nhận lại nhiều thứ tốt đẹp hơn.

TRÁNH KẺ TIỂU NHÂN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Tiểu nhân là kẻ đáng gờm, song chúng ta không cần phải sợ. Chúng ta vẫn luôn có thể thắng đối phương nếu biết đề phòng, hạn chế giao du với những kiểu người này.

• GIAI THOẠI

Tào Lâm, danh tướng khai quốc thời Bắc Tống là người thật thà, khoan dung, nhân nghĩa.

Lần nọ, Tống Thái Tổ Triệu Khuông Dẫn cử Tào Lâm làm chủ tướng, dẫn quân đi chinh phạt Nam Đường. Trước khi xuất quân, Thái Tổ giao cho Tào Lâm thanh thượng phương bảo kiếm, bảo: "Từ cấp phó tướng trở xuống, bất cứ người nào không tuân lệnh thì người cứ thẳng tay chém đầu cho ta" và hỏi Tào Lâm có nguyện vọng gì không. Tào Lâm liền xin vua điều Điền Khâm Tộ là tướng chỉ huy hỏa tuyến bên kia. Nghe Tào Lâm nói vậy, ai nấy đều bất ngờ bởi kẻ họ Điền này là một tên tham lam, xảo quyệt, hay cướp công người khác, khó chịu nhất là hẳn thường nói xấu mọi người sau lưng. Tại sao Tào Lâm lại đều nghị đích danh tên này?

Còn Tào Lâm thì đã có kế hoạch của mình: "Cuộc nam chinh lần này nhiệm vụ vô cùng nặng nề, kéo dài lâu nên rất cần có sự ủng hộ hết lòng từ triều đình. Ta dẫn quân chinh chiến bên ngoài, ngộ nhớ có kẻ ở trong triều tung tin đồn nhảm, nói điều xàm bậy với hoàng đế thì hỏng cả việc lớn. Điền Khâm Tộ có khả năng sẽ làm điều đó. Chi bằng để phòng ngừa trước, ta hãy đặt hẳn dưới sự giám sát của mình, đồng thời nhường cho hẳn ít công lao để bịt miệng hẳn; hơn nữa, ta đã có thượng phương bảo kiếm trong tay thì sợ gì hẳn gây rối".

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Cuộc đối đầu giữa người ngay và kẻ gian thực tế cũng là một trò chơi. Nếu bạn chọn cách bỏ qua, không thềm chấp đối phương thì thôi, đừng để chuyện này lấn cấn, vương vấn trong lòng, song chúng vẫn sẽ luôn tìm cách phá hoại bạn. Còn nếu bạn chọn cách đối đầu, ăn miếng trả miếng với đối thủ thì chỉ khiến mâu thuẫn và xung đột giữa hai bên trở nên gay gắt hơn.

Hơn nữa, cho dù bạn có thắng, đối phương cũng nuôi lòng căm hận, quyết chờ thời đánh lại bạn.

Để đối phó với những kẻ này, sách lược đúng đắn nhất bạn nên áp dụng là giương cao cảnh giác và tránh thật xa. Để làm được điều ấy, bạn cần lưu ý ba điều sau:

1. Biết người nào là kẻ tiểu nhân, biết đối phương thích gì, kiêng kị gì.
2. Luôn giữ đúng chừng mực trong lời nói và hành động, không để đối phương tìm ra sai sót của mình để lợi dụng.
3. Luôn cẩn thận, đề phòng những cái bẫy của kẻ tiểu nhân.

HÀNH ĐỘNG THAY VÌ TRANH CÃI

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Khi có xung đột gay gắt với đối phương và bạn không thể giành được phần thắng bằng cách tranh luận thì tốt nhất đừng nói gì. Thay vào đó, bạn hãy hành động để thuyết phục và tranh thủ sự ủng hộ của đối phương.

• GIAI THOẠI

Để bán hệ thống điều hòa không khí có khả năng điều hòa cho cả tòa cao ốc văn phòng cao 50 tầng, trong suốt mấy tháng, một nhân viên chào bán đã phải quay trở lại công ty xây dựng không biết bao lần mà mọi việc vẫn chưa có kết quả. Mọi buổi gặp gỡ làm việc đều kết thúc bằng cuộc tranh cãi nảy lửa giữa đôi bên. Ban giám đốc công ty tìm đủ mọi cách chế hệ thống điều hòa, nhân viên bán hàng lại là người hiếu thắng nên cũng phản công lại. Dù tạm thời giành được chút lợi thế trong cuộc khẩu chiến nhưng cuộc mua bán do anh phụ trách thì vẫn cứ giậm chân tại chỗ.

Chính nhân viên bán hàng cũng cảm thấy rất đau khổ sở. Anh đến gặp vị tiền bối giàu kinh nghiệm trong ngành hỏi xin ý kiến. Vị tiền bối chỉ nói một câu: "Cậu hãy nhìn xem tôi làm thế nào và nhớ là không được nôn nóng lên tiếng trước".

Trong buổi thương thảo với bên công ty xây dựng sau đó, mọi người trong ban giám đốc thi nhau dùng từ ngữ ngoài ngành để đặt câu hỏi cho người trong ngành, thể hiện rõ ý đồ gây khó dễ cho đối phương. Nhân viên bán hàng thấy vậy, đang định tìm cách bật lại thì đã bị vị tiền bối đang mỉm cười ngồi can ngăn.

Tiết trời hôm đó có phần oi bức hơn mọi ngày, mồ hôi bắt đầu lấm tấm trên trán mấy vị lãnh đạo trong ban giám đốc, có vị còn cầm xấp tài liệu bên cạnh quạt lấy quạt để. Đúng lúc đó, vị tiền bối mới chậm rãi đứng

dậy, hồn nhiên bảo: "Ở đây nóng thật đấy! Các vị cho phép tôi cởi áo khoác ngoài nhé!". Vừa nói ông vừa rút khăn tay ra lau mồ hôi trên trán.

Có lẽ đây là cách nhắc khéo đầy hiệu quả, bởi sau đó các thành viên trong ban giám đốc cũng lần lượt cởi bỏ áo khoác, rút khăn ra lau mồ hôi. Cuối cùng, một người trong số họ cất giọng than trách: "Thôi, đừng hành nhau nữa, đến giờ mà còn chưa lấp điều hòa, nóng chết đi được ấy!".

Đến lúc đó, các thành viên trong ban giám đốc mới thực sự bắt đầu nghiêm túc cân nhắc lại vấn đề này. Vị tiền bối liền bảo nhân viên chào bán lên giới thiệu sản phẩm lại một lượt. Hơi mười phút sau, hợp đồng đã được ký.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Cùng là cuộc thương lượng, chào bán sản phẩm nhưng vì sao vị tiền bối thành công ngay trong lần đầu còn anh nhân viên thì mãi vẫn không làm được? Đơn giản là vì vị tiền bối biết dùng hành động để chứng minh.

Franklin từng nói: "Trong cuộc tranh luận, có thể bạn sẽ giành được phần thắng song đấy chỉ là thắng lợi tạm thời, vô nghĩa... Bạn vĩnh viễn không bao giờ có được thiện cảm của đối phương."

Thay vì tìm cách xoay chuyển ý kiến đối phương bằng lời nói, bạn nên tìm cách giành lấy sự đồng thuận của bên kia bằng hành động của chính mình.

—————«««»»»—————

CHƯƠNG 8: TRÁNH THIỆT CHỌN LỢI GIỮA HAI CÁI HẠI, CHỌN CÁI HẠI ÍT HƠN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Khi đứng trước hai lựa chọn tồi và không có cách gì hay hơn có thể giúp bạn vừa thoát khỏi tình thế vừa bảo toàn được uy tín, bạn chỉ có thể chọn cái hại ít hơn.

• GIAI THOẠI

Chiến Quốc sách có ghi lại một câu chuyện như sau: Ngũ Tử Tư, nhà quân sự kiệt xuất của nước Ngô thời Xuân Thu, là người tính tình kiên cường. Tổ phụ ông là Ngũ Củ, cha ông là Ngũ Xa, anh trai là Ngũ Thượng, đều là những trung thần nước Sở. Năm Chu Cảnh Vương thứ 23 (năm 522 trước Công nguyên), Sở Bình Vương do nghi ngờ thái tử "ngoại giao chư hầu, tương nhân vi loạn" (ngoại giao với các nước chư hầu

để làm loạn) đã trút giận lên Ngũ Xa, thầy dạy học của thái tử, lừa Ngũ Xa và Ngũ Thượng đến Sính đô rồi cho người sát hại. Thế nên, Ngũ Tử Tư đã một mình chạy trốn sang nước Ngô.

Chạy đến biên giới thì Ngũ Tử Tư bị quan trấn giữ cửa ải bắt được. Người này bảo Ngũ Tử Tư: "Nhà ngươi là tội phạm bỏ trốn, ta buộc phải giải ngươi về chỗ vua Sở!". Ngũ Tử Tư nói: "Không sai, đúng là vua Sở đang cho người lùng bắt tôi. Nhưng anh có biết vì sao không? Là bởi có người nói với vua Sở rằng tôi có một viên ngọc quý. Vua Sở vẫn muốn chiếm viên ngọc đó, không may là tôi làm mất nó rồi. Nhưng nhà vua không tin, khẳng khẳng cho rằng tôi lừa dối ngài. Không còn cách nào khác nên tôi mới phải bỏ trốn. Giờ nếu anh đem giao nộp tôi cho vua Sở, tôi sẽ nói với nhà vua rằng anh đã cướp viên ngọc đó rồi nuốt chửng vào bụng. Để có viên ngọc ấy, vua Sở ắt sẽ ra lệnh cho người giết anh, rồi mổ bụng moi ruột anh ra tìm ngọc. Lúc đó, tôi sống cũng chẳng được, mà anh chết lại càng thảm hơn". Quan trấn giữ của ải tin lời Ngũ Tử Tư nói là thật, vô cùng khiếp sợ, đã thả Ngũ Tử Tư đi. Cuối cùng, Ngũ Tử Tư trốn thoát sang nước Ngô.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Bị Sở vương truy bắt, Ngũ Tử Tư rơi vào tình thế lưỡng nan: hoặc để viên quan trấn giữ cửa ải dẫn giải mình đến chỗ vua Sở, hoặc tìm cách uy hiếp đối phương để thoát thân. Nếu chọn cách đầu, Ngũ Tử Tư ắt sẽ mất mạng; chọn cách sau, danh tiếng và chữ tín của Ngũ Tử Tư tiêu tan. Và cuối cùng, ông đã chọn cách sau, bởi đó chính là lựa chọn ít thiệt hại hơn.

Trong lý thuyết trò chơi, sách lược Ngũ Tử Tư áp dụng trên đây có tên gọi là song đề tù nhân hay còn gọi là thế tiến thoái lưỡng nan của người tù. Đây là lý thuyết nhập môn kinh điển nhất trong lý thuyết trò chơi, được nhà toán học Albert W. Tucker, giáo sư thỉnh giảng của Đại học Stanford, đưa ra vào năm 1950. Mô hình cơ bản của lý thuyết này là:

Một tên nhà giàu nọ bị sát hại ngay trong chính nhà mình, cảnh sát bắt được hai nghi can tên là A và B. Do hai nghi can không có đủ chứng cứ để chứng minh vô tội nên cảnh sát quyết định cho cách li cả hai để lấy lời khai. Trong quá trình thẩm vấn, A và B đều là bị cáo, nếu một trong hai tên nói thật thì tên kia là kẻ nói dối, tên nói thật sẽ nhận mức án 5 năm tù, còn tên nói dối là 10 năm tù. Còn nếu cả hai tên đều thành thực thú nhận tội lỗi thì mỗi tên sẽ nhận được 15 năm tù. Tất nhiên, còn một khả năng nữa tuy cảnh sát không nói song cả A và B cũng đều biết và đã thống nhất với nhau

từ trước, đó là nếu cả hai đều không thành khẩn nhận tội thì chúng sẽ được thả tự do bởi phía cảnh sát thiếu chứng cứ buộc tội.

Là người lí trí, khi rơi vào tình thế lưỡng nan như hai nghi phạm trên, bạn cần cân nhắc các mặt lợi hại, được mất giữa các khả năng để lựa chọn một sách lược phù hợp, có thể giảm thiểu tổn thất cho mình.

ĐỪNG VÌ GIỮ THỂ DIỆN MÀ ĐÁNH MẤT CƠ HỘI

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Khi thể diện và cơ hội mâu thuẫn nhau, đa số mọi người đều chọn giữ thể diện. Song trong một vài trường hợp, chiến thuật quay đầu lại rất có ích cho bạn. Bởi nếu không quay đầu, bạn sẽ đánh mất không ít cơ hội tốt cho bản thân.

• GIAI THOẠI

Vị huấn luyện viên nọ rất có năng lực, nhưng từ khi ông về dẫn dắt, đội bóng vốn đã rất tệ vẫn giậm chân tại chỗ. Chủ đội bóng này là kẻ ăn xổi ở thì, chỉ muốn đội bóng của mình nhanh tăng thứ hạng nên đã nhiều lần can thiệp vào công việc của huấn luyện viên trưởng. Một vài cầu thủ năng lực tầm tầm được nhận vào đội bóng nhờ biết cách quan hệ, một số huấn luyện viên xoàng cũng được mời về phụ tá huấn luyện viên trưởng. Nhưng tư tưởng, chiến lược và chiến thuật tiên tiến của huấn luyện viên trưởng thường bị gạt bỏ. Mỗi lần đội bóng ra sân thi đấu, chủ câu lạc bộ đều chỉ muốn đội mình chiến thắng, nhưng lại không giao toàn bộ quyền chỉ đạo cho huấn luyện viên trưởng. Ông này vừa mới mạnh dạn chỉ đạo các cầu thủ tiến công đã bị mắng là làm liều nên mấy lần đội bóng dẫn trước đối phương rồi lập tức rút về sân phòng thủ mà đến phút cuối vẫn bị đối phương san bằng tỉ số hay thậm chí bị lội ngược dòng. Nếu thắng, thành tích là của chung; nếu thua, vị huấn luyện viên là kẻ đầu tiên phải giơ đầu chịu báng trước dư luận.

Sau cùng, vì uy tín và lòng tự trọng nghề nghiệp của bản thân, huấn luyện viên trưởng nộp đơn xin từ chức. Trong buổi họp báo công bố tin "chia tay", ông vẫn giữ nét mặt tươi cười, thân thiện, không hề oán trách phía câu lạc bộ dù chỉ một lời.

Kể từ khi huấn luyện viên trưởng ra đi, lối chơi của đội bóng càng thêm phần bảo thủ, mọi người chỉ nhằm đến mục tiêu "thủ hòa". Do thiếu khí thế, không có tinh thần chiến đấu, luôn bị đối phương dồn vào thế bị động nên thành tích của đội cũng mau chóng trượt dốc. Sau cùng, ban giám đốc của câu lạc bộ đã hiểu ra, các biện pháp hành chính không thể nào thay

thể được một vị huấn luyện viên chuyên nghiệp. Cuối buổi họp bàn lấy biểu quyết chung, câu lạc bộ thống nhất sẽ mời vị huấn luyện viên cũ trở về đảm nhận vai trò dẫn dắt đội bóng, đồng thời cam kết sẽ không can thiệp vào bất cứ chỉ định, phân công nào của ông nữa.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong thực tế, ta vẫn thường hay gặp những tình huống kiểu thế này: Nhân viên A của công ty B phải nghỉ việc vì chủ. Một tuần sau chủ công ty gọi điện đến cho nhân viên A giải thích lí do sa thải và mời anh ta quay về song nhân viên A đã tức giận từ chối. Câu hỏi đặt ra ở đây là nhân viên này có nên vì sự tức giận nhất thời mà bỏ qua cơ hội hay tạm gác khúc mắc này sang một bên để tiến tới? Sẽ có không ít người chọn cách đầu tiên với lời giải thích rằng ngựa hay không quay đầu ăn cỏ cũ. Song trong một vài trường hợp, chiến thuật quay đầu lại rất có ích cho bạn. Bởi nếu một mực giữ thế diện, bạn sẽ đánh mất không ít cơ hội xoay chuyển tình thế có lợi cho mình.

ĐỪNG VÌ NHÂN TỬ MÀ DUNG DƯỠNG CÁI ÁC

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi đối chọi, một khi đã chọn cách tiến công thì đừng mềm lòng. Vì sự mềm lòng có khi gây hại cho mình lẫn người khác.

• GIAI THOẠI

Một con sói lén vào bãi chăn, định đánh cắp một con cừu mang đi. Chó săn đánh hơi sói liền chạy ra đuổi. Thấy đối phương to và dữ qua, sói tự lượng sức mình, biết bản thân không thể đánh bại cũng chẳng thể chạy thoát. Nó liền nằm rạp xuống đất, vừa khóc vừa kêu than, thề thốt rằng sẽ không bao giờ còn dám bén mảng vào đây trộm cừu nữa. Chó săn nghe sói thề thốt, khóc lóc thảm thương nên đã động lòng, tha cho sói. Không ngờ khi chó săn vừa quay đầu lại, con sói đã chồm lên ngoạm một miếng to vào ngay cổ họng chó săn. Trước lúc chết, chó săn hối hận nghĩ: "Lẽ ra mình không nên động lòng trước lời van xin của sói!".

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Ở phần trên, ta có đề cập đến trường hợp khi hai đối thủ gặp nhau nơi ngõ hẹp, muốn tránh tổn thất, mỗi bên đều có hai lựa chọn là: tự rút lui hoặc tiến công. Nhưng một khi đã chọn cách tiến công thì đừng mềm lòng. Bởi sự mềm lòng sẽ chỉ làm hại người hại ta.

Song trên thực tế lại có không ít người hành xử như con chó săn trong câu chuyện trên. Họ cứ tưởng lòng nhân từ của mình sẽ cảm hóa được kẻ khác mà đâu hay điều đó chẳng những không khiến đối phương động lòng mà còn tạo thêm nhiều cơ hội để họ tái phạm. Khi gặp phải người ác, tốt nhất nên hành xử khôn ngoan và "mạnh tay" dạy bảo họ.

CHIẾN THẮNG BẰNG ĐÒN TÂM LÝ

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi đối chọi, không nhất thiết phải dựa vào vũ lực thì mới giành được phần thắng. Biết dùng tâm lý chiến, khiến tâm lý của đối phương bị rối loạn hóa ra lại là cách có thể giúp bạn dễ thành công hơn.

• GIAI THOẠI

Thời Tam Quốc, Tào Ngụy và Thục Hán đối đầu nhau, Tào Chân dẫn đại quân đến Trường An, qua phía tây sông Vị hạ trại. Tào Chân và Vương Lãng, Quách Hoài bàn kế lui binh. Vương Lãng nói: "Ngày mai nên sắp xếp đội ngũ chinh tề, dàn bày tinh kỳ rợp đất. Lão phu chỉ dùng một câu chuyện, tự khắc Gia Cát Lượng phải chấp tay lạy hàng, quân Thục không đánh cũng phải tan".

Ngày hôm sau, hai quân dàn thế trận ở trước Kỳ Sơn. Khổng Minh trông sang trận địa quân Ngụy, thấy trước trận che cái lọng, trên cờ đề tên họ rõ ràng. Một người ở giữa, đầu bạc phơ, biết là quân sư Vương Lãng. Vương Lãng nói với Khổng Minh rằng: "Lâu nay nghe đại danh của ngài, nay được gặp mặt, thật là may mắn! Ngài đã là người biết mệnh trời, hiểu được việc đời, có sao lại cất quân vô danh làm vậy?". Khổng Minh đáp: "Ta phụng chiếu ra đánh giặc, sao gọi là vô danh?". Ban đầu, Vương Lãng nói lí một thôi một hồi, thậm chí còn khuyên Gia Cát Lượng: "Ông nên quay gươm cời giáp, đem lễ lạy hàng, không đến nỗi mất tước hầu đâu mà sợ".

Gia Cát Lượng ngồi trên xe nghe thấy thế thì cười âm lên, rằng: "Ta tưởng người là một lão thần nhà Hán, có lời cao luận gì chẳng? Ai ngờ ăn nói ngu dốt đến vậy... Ta biết người vốn người ở bến Đông Hải, trước đó hiểu liêm, được vào làm quan. Đáng lẽ phải phò vua giúp nước, dựng lại cơ nghiệp họ Lưu mới phải, không ngờ người lại giúp giặc, đồng mưu cướp ngôi. Tội nhiều, ác nặng, trời tất không dung. Người trong thiên hạ, ai cũng muốn xé xác người ra. Người là tên xiêm ninh thì chỉ nên giấu đầu rụt cổ, cầu lấy cơm áo no đủ là xong; sao dám ra nơi trận mạc, nói năng càn rỡ, đổ tội số trời làm vậy? Thắng lão tặc râu trắng kia! Nay mai nhà người cũng

sắp xuống tuổi vàng, còn mặt mũi nào nhìn 24 vị vua nhà Hán nữa? Lão tặc bước ngay, bảo quân phản thần ra đây cùng với ta quyết trận sống chết!".

Vương Lãng nghe thấy thì uất nghẹn cổ, chỉ gầm lên một tiếng rồi ngã từ trên yên ngựa xuống đất chết tươi.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong cuộc sống, có người giỏi kiểm soát cảm xúc, tâm trạng của bản thân; có người sống đúng với cảm xúc của mình, nói khóc là khóc, nói cười là cười; và cũng có những người chỉ vì vài câu chửi mắng của kẻ khác cũng uất đến chết như nhân vật Vương Lãng ở trên.

Thế nên, hãy học cách đánh bằng đòn tâm lí. Bạn hãy đánh mà vờ như không đánh, lợi dụng đối phương mà như không lợi dụng, xuất thủ ngay bên cạnh mà vờ như xuất thủ ở nơi xa, xuất thủ ở chỗ xa mà vờ như ở gần. Với kẻ địch háms lợi, bạn hãy lấy mỗi lợi nhỏ ra mà dụ dỗ. Với kẻ địch đang trong trạng thái rối loạn, bạn hãy nhân cơ hội đó mà tấn công; với kẻ địch giỏi hơn, bạn phải đề phòng gặp bội. Với kẻ địch mạnh hơn, bạn phải tạm thời né tránh. Với kẻ địch hòa nhã, hiền lành, bạn phải tìm cách ly gián đối phương. Thường thì chỗ nước đục mới dễ bắt được cá. Khuấy chọc vùng "nước" của đối phương, khiến đối phương rối loạn, bạn sẽ dễ dàng giành được chiến thắng.

DÙNG ĐIỂM YẾU ĐỂ KHỔNG CHẾ ĐỐI PHƯƠNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Phàm người lo xa tính kĩ đều biết đã nắm dao thì phải nắm đặng chuôi, còn muốn khắc chế đối phương thì phải bắt được thóp của họ. Trong trò chơi mặc cả, khi đã xác định được điểm yếu của đối phương thì bạn hãy lợi dụng điểm yếu đó để mưu lợi cho mình.

• GIAI THOẠI

Chu Bác đời Hán vốn xuất thân là một võ tướng, về sau được điều về địa phương làm quan văn.

Ở vùng Trương Lãng có kẻ xuất thân từ gia đình giàu có, tên là Thượng Phương Cấm. Hồi trẻ vì làm nhục vợ người khác nên Thượng Phương Cấm đã bị người ta dùng dao chém lên má. Tội ác ghê tởm này đáng ra phải bị trừng phạt thật nặng nhưng vì nhà hắn dứt tiền hối lộ quan phủ nên Thượng Phương Cấm chẳng những không bị cách chức hay bị điều tra xét hỏi mà ngược lại còn được thăng làm thủ úy.

Sau khi Chu Bác về đây nhận chức, có người tố cáo vụ việc này lên ông. Chu Bác cho gọi Thượng Phương Cấm đến. Bị quan triệu tập, Thượng Phương Cấm thấp thỏm, miễn cưỡng đến trình diện. Chu Bác thấy trên má đối phương quả có một vết sẹo, liền cho hộ vệ lui, giả vờ quan tâm hỏi Thượng Phương Cấm nguyên do.

Đúng là kẻ có tật thì giật mình. Biết đối phương đã rõ mọi chuyện, Thượng Phương Cấm liền sụp xuống cúi lạy Chu bác như tế sao, thành khẩn kể lại đầu đuôi sự việc, van xin Chu Bác tha tội.

"Ha ha ha...", Chu Bác đột nhiên phá ra cười, "Nam tử hán đại trượng phu vốn khó tránh khỏi những chuyện này. Bản quan muốn xóa tội cho nhà ngươi, cho nhà ngươi cơ hội lập công chuộc tội, ngươi sẽ cố hết sức chứ?".

Sau đó, Chu Bác lệnh cho Thượng Phương Cấm không được tiết lộ nội dung cuộc nói chuyện này, bắt hẳn phải ghi chép lại những câu nói của các vị quan khác khi có cơ hội rồi báo cáo lại. Thượng Phương Cấm quả nhiên đã trở thành tai mắt cho Chu Bác.

Kể từ khi được Chu Bác khoan hồng và trọng dụng, Thượng Phương Cấm khắc cốt ghi tâm đại ân đại đức của Chu Bác, ra sức hoàn thành thật tốt nhiệm vụ được giao. Chẳng bao lâu sau, rất nhiều vụ trộm cắp, cưỡng hiếp đã được đưa ra ngoài ánh sáng, giúp tình hình trị an ở địa phương cải thiện đáng kể. Vì thành tích này, Chu Bác thăng hẳn lên làm huyện lệnh huyện Liên Thủ.

Sau một khoảng thời gian nữa, Chu Bác bất ngờ cho triệu kiến Công Tào, viên quan nhận của hối lộ của Thượng Phương Cấm năm xưa, đến khiển trách thật nặng, rồi đưa giấy bút bắt viên quan này viết lại toàn bộ chuyện mình nhận của hối lộ.

Công Tào vốn đã sợ run như cây sậy, đành cầm bút lên ghi chép lại từng tội lỗi của bản thân.

Do đã biết rõ chuyện nhận hối lộ của Công Tào từ trước qua Thượng Phương Cấm nên khi thấy đối phương thành khẩn khai báo nhận tội, Chu Bác mới bảo: "Ngươi về nhà tự kiểm điểm lại bản thân, đợi phán quyết. Từ giờ trở đi, nhà ngươi phải tu tâm dưỡng tính, sửa mình, không được phép làm chuyện xằng bậy nữa!". Nói xong, Chu Bác liền rút dao ra.

Trước cảnh đó, hai chân Công Tào bỗng nhiên mềm nhũn như bún. Hẳn vừa cúi đầu vừa chấp tay vái lạy, van xin Chu Bác tha tội chết. Chỉ thấy Chu Bác cầm dao hươ một nhát, rạch nát tờ ghi lời khai của Công Tào rồi vứt đi.

Kể từ đó trở đi, Công Tào lúc nào cũng thận trọng dè chừng, nhìn trước ngó sau, dốc lòng làm việc, không dám để xảy ra sơ suất gì nữa.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Câu chuyện trên chủ yếu kể lại hai cuộc đàm phán, trao đổi giữa Chu Bác với Thượng Phương Cấm và giữa Chu Bác với Công Tào. Nhờ nắm rõ điểm yếu, Chu Bác đã nắm được quyền khống chế đối phương trong tay.

Con người ai cũng có điểm yếu, đó thường là cảm giác bất an, tâm trạng không thể kiểm soát hay là một sở thích bí mật nho nhỏ. Dù trong hoàn cảnh nào, chỉ cần tìm ra điểm yếu của đối phương là bạn có thể trở thành người dẫn dắt cuộc chơi.

CẦN CÓ LỜI NÓI DỐI TÍCH CỰC

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong vài hoàn cảnh nhất định, những "lời nói dối trắng" sẽ mang lại hiệu quả tích cực.

• GIAI THOẠI

Vào những năm Bắc Tống, Địch Thanh là viên tướng giỏi chinh chiến được triều đình cử làm chỉ huy cuộc nam chinh. Khi đó, thế lực của phe chủ hòa, thỏa hiệp trong triều đình rất mạnh. Ngay trong đội quân do Địch Thanh chỉ huy cũng có một vài tướng lĩnh sợ chiến đấu, một số kẻ còn gieo rắc, tung tin đồn nhảm, rằng mình "nằm mộng thấy thần linh hiện về báo rằng cuộc nam chinh lần này binh lính nước Tống sẽ bị thua". Những kẻ mê tín trong hàng ngũ quân lính nghe thấy thế thì đều khiếp vía, một mực tin cuộc chiến lần này "lành ít dữ nhiều, khó có thể giành được chiến thắng", khiến lòng quân chẳng mấy chốc đã loạn. Địch Thanh đã giải thích nhiều lần rằng: "Quân ta là đội quân chính nghĩa nên cứ chiến ắt sẽ thắng, cứ tấn công ắt sẽ được". Nhưng vì quân lính quá mê tín nên lời nói của Địch Thanh chẳng thể lọt vào tai họ.

Lúc đó, Địch Thanh cùng các đại tướng tâm phúc đều đang đau đầu, không biết làm thế nào. Lúc đại quân đi qua Quế Lâm, gặp phải trận mưa to. Suốt mấy ngày liền, bầu trời đều âm u vần vũ khiến đoàn quân không thể tiếp tục lên đường. Lúc này, tin đồn nhảm trong hàng ngũ quân lính càng rõ hơn, rằng xuất binh bất lợi, trời đổ mưa báo điều hung, ý trời muốn họ phải rút quân...

Chiều tối hôm đó, Địch Thanh dẫn một vài phó tướng đội mưa đi kiểm tra. Lúc đi ngang qua ngôi miếu cổ, cả bọn thấy không ít người dân đội mưa đến đây dâng hương bốc quẻ nên mới vào miếu hỏi thăm. Vị hòa

thượng trụ trì cho biết đây là ngôi miếu rất linh nghiệm, cứ cầu ắt sẽ ứng nên đến cuối năm, mọi người lại lũ lượt về đây dâng hương lễ Phật.

Địch Thanh nghe thấy thế liền nảy ra một kế. Sáng sớm ngày hôm sau, vị tướng khoác áo đội mũ, dẫn tướng sĩ vào miếu lễ Phật, thành kính dâng hương cúng bái rồi bảo với vị hòa thượng trụ trì rằng: "Xin thầy hãy bốc cho chúng con một quẻ, xem chuyến nam chinh lần này hung cát thế nào?". Nói xong, Địch Thanh mời ông từ mang ra một trăm đồng tiền, một mặt sơn đỏ, một mặt sơn đen, rồi chấp tay khấn: "Địch Thanh con lần này xuất binh nam chiến, nếu được toàn thắng, nguyện xin thần Phật hãy khiến cả trăm đồng tiền này đều ngửa mặt đỏ lên trên!". Dứt lời, Địch Thanh tung tiền lên. Lúc rơi xuống đất, quả nhiên các đồng tiền đều ngửa ở mặt sơn đỏ. Tướng lĩnh, binh sĩ thấy thế thì vô cùng kinh ngạc, hớn hờ hò reo, vội vàng chạy đi loan tin cho những người chưa biết. Tinh thần, khí thế của binh lính chẳng mấy chốc đã dâng lên ngùn ngụt.

Sau khi giành được chiến thắng, trên đường hồi triều, Địch Thanh dẫn đại quân quay lại ngôi miếu lễ tạ thần Phật. Một viên tướng vừa cầm đồng tiền lên xem đã kinh ngạc kêu lên: "Quái lạ thật! Sao hai mặt của cả trăm đồng tiền này đều được sơn đỏ nhỉ?".

Lúc bấy giờ, Địch Thanh mới cười, nói: "Việc này chẳng phải thần linh định đoạt, thực ra là bốn tướng quân đã mượn tạm danh thần Phật để khích lệ, cổ vũ tinh thần chiến đấu cho binh sĩ đó thôi!". Khi đó, mọi người mới vỡ lẽ, hiểu ra đầu đuôi mọi chuyện.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Có người cho rằng chỉ những kẻ vô đạo đức mới nói dối, người thành thật thì luôn ngay thẳng, liệu có đúng như vậy không? Liên quan đến mối quan hệ biện chứng giữa đạo đức và nói dối, Socrates, triết gia lỗi lạc của Hy Lạp cổ đại, từng có bài luận bàn sâu sắc như sau:

Vào một ngày, Socrates đi chân trần ra ngoài khu chợ. Chợ ông túm lấy một người qua đường và hỏi:

- Có một vấn đề mà mãi tôi vẫn chưa hiểu được, mong ngài chỉ dạy dùm. Mọi người đều nói ta phải làm người có đạo đức, nhưng rốt cuộc thì cái đạo đức đó nó mặt mũi thế nào?

- Trung thành, thật thà, không dối trá, đấy chính là những phẩm chất đạo đức được mọi người công nhận - người kia trả lời.

Socrates hỏi:

- Ngài nói người đạo đức thì không được nói dối, nhưng nếu tướng sĩ quân ta tìm cách đánh lừa quân địch trong lúc giao chiến với kẻ thù thì có phải họ là người thiếu đạo đức chăng?

Người kia đáp:

- Nói dối để đánh lừa quân địch thì không phải là hành vi vô đạo đức, nhưng dối gạt người bên mình thì đúng là vậy.

Socrates lại hỏi:

- Vậy nếu trong lúc đánh nhau với kẻ thù, quân mình bị bao vây, tình thế rất nguy ngập. Để cổ vũ tinh thần chiến đấu cho binh lính, có vị tướng lừa họ rằng: "Viện quân sắp đến rồi, mọi người hãy cố phá vòng vây", và họ đã thành công. Thế viên tướng nói dối đó có phải là kẻ vô đạo đức không?

Người kia trả lời:

- Đấy chỉ là vì bất đắc dĩ, chúng ta không thể làm thế trong cuộc sống hằng ngày.

Socrates vẫn tiếp tục hỏi:

- Ta vẫn thường gặp tình huống thế này, đứa con bị ốm nhưng không chịu uống thuốc nên người cha mới phải đánh lừa nó rằng: "Con à, thứ này có phải là thuốc đau, là kẹo mà, ngon lắm đấy!". Lẽ nào nếu nói vậy thì người cha cũng là người thiếu đạo đức?

Người kia đành phải công nhận:

- Người nói dối với thiện ý tốt thì không phải là kẻ vô đạo đức.

Socrates vặn lại:

- Người không nói dối người khác là có đạo đức, lừa dối người khác cũng là có đạo đức, vậy hóa ra đạo đức của một người không thể phân định qua việc anh ta có nói dối hay không. Vậy rốt cuộc ta phải dựa vào tiêu chí nào để xét, ngài cho tôi biết đi?

Người kia đành nói:

- Kẻ không biết thế nào là đạo đức thì không thể làm người có đạo đức, người biết đạo đức là gì là người có đạo đức.

Socrates vỗ tay nói:

- Ngài quả là một triết gia vĩ đại! Ngài đã cho tôi biết đạo đức chính là sự nhận thức về đạo đức, giúp tôi hiểu ra vấn đề mà bấy lâu nay tôi vẫn còn thắc mắc. Xin chân thành cảm tạ ngài.

Qua câu chuyện trên, ta hiểu ra rằng: nói dối không liên quan gì đến đạo đức mà chỉ là một kiểu chiến thuật.

Đương nhiên, lời nói dối ta đề cập đến ở đây cần nằm trong giới hạn nhất định. Bất kỳ lời nói dối nào, dù xuất phát từ thiện ý hay ác ý, một khi

vượt quá giới hạn cho phép cũng đều phản tác dụng.

—————«««»»—————

CHƯƠNG 9: GIẤU KỸ ÁT CHỦ BÀI KHÔNG CHO ĐỐI PHƯƠNG CƠ HỘI LỢI DỤNG ĐIỂM YẾU CỦA MÌNH

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Dù quan hệ hiện tại giữa bạn và đối phương khá tốt, song rất có thể đến một ngày nào đó, xung đột về lợi ích sẽ đẩy hai bạn về hai thế đối đầu. Do đó, nếu không muốn mình là kẻ bị đả thương, đừng cho đối phương cơ hội lợi dụng điểm yếu của mình.

• GIAI THOẠI

Vương Bình và Lý Tiến cùng là nhân viên của một công ty, cả hai thường chẳng giấu nhau chuyện gì. Một lần, nhân lúc từ hững dưng cao, Vương Bình đã kể cho Lý Tiến nghe một bí mật trước giờ vẫn giấu kín. Hồi trẻ vì xô xát với người khác mà Vương Bình đã phải ngồi tù hai năm. Sau khi ra tù, anh sửa chữa lỗi lầm, thay đổi bản tính, quay trở lại làm người tốt, thi đỗ đại học rồi sau đó vào làm cho công ty hiện giờ.

Cuối năm đó, công ty gặp khó khăn, phải cắt giảm nhân viên. Vương Bình và Lý Tiến vì cùng làm ở một bộ phận nên một trong hai người sẽ phải ra đi. Xét về khả năng thì Vương Bình là người nổi trội hơn.

Không lâu sau, các đồng nghiệp trong công ty đều xì xầm to nhỏ về chuyện Vương Bình từng phải ngồi tù và nhìn anh với con mắt hoàn toàn khác hẳn. Ai lại muốn làm việc chung với một kẻ từng phải vào tù ra tội chứ? Kết quả là Lý Tiến được giữ lại còn Vương Bình thì phải ra đi.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong quá khứ, ai cũng từng mắc phải lỗi lầm và ai cũng có một vài bí mật riêng. Dù là bạn bè tốt đến đâu, bạn cũng không nên tâm sự, thổ lộ chuyện quá khứ, bí mật của mình với đối phương.

Romain Rolland đã nói: "Tận sâu trong tâm can mỗi người đều có một hòn đảo nhỏ - nơi cất giữ những kỷ niệm không thể cho người khác biết". Mark Twain cũng từng nói: "Tâm hồn con người cũng giống như mặt trăng, mặt sáng của nó ai cũng biết, nhưng mặt tối thì chưa ai thấy bao giờ".

Ai cũng có điều bí mật - những điều không nên tùy tiện chia sẻ với người khác. Đương nhiên không chia sẻ chuyện quá khứ với mọi người

không có nghĩa là bạn không nói gì. Bạn có thể kể về những chuyện không quan trọng như chuyện hồi nhỏ, chuyện đi học để hai bên thêm hiểu và gần bó hơn. Còn những bí mật quan trọng thì bạn cần phải giữ kín.

THẢ CON SĂN SẮT, BẮT CON CÁ RÔ

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi mặc cả, chịu thiệt chút ít để thu lợi là sách lược được xem là khôn ngoan và có tầm nhìn xa trông rộng. Bởi nếu không chịu thả con săn sắt, bạn sẽ không bao giờ bắt được con cá rô.

• GIAI THOẠI

Hồ Tuyết Nham, một viên quan nhưng đồng thời cũng là một nhà buôn ở Chiết Giang, Hàng Châu. Ông không những có tài kinh doanh mà còn rất tốt bụng, thường giúp đỡ những người xung quanh. Hồi mới bắt đầu lập nghiệp, Hồ Tuyết Nham cho mở hiệu buôn tiền Phụ Khang. Dù cửa hiệu được Vương Hữu Linh đứng sau ủng hộ và được nhiều người kinh doanh cùng ngành giúp đỡ song Hồ Tuyết Nham vẫn đau đầu nghĩ cách khiến các hộ gửi tiền mới chịu gửi nhiều tiền hơn. Cuối cùng, ông đã nghĩ ra một diệu kế: "Thả con săn sắt, bắt con cá rô".

Hồ Tuyết Nham cho gọi tổng quản Lưu Khánh Sinh đến gặp mình, lệnh cho người này đứng ra mở 16 cuốn sổ gửi tiền với mức gửi là 20 lạng bạc mỗi cuốn, tổng cộng tất thảy là 320 lạng bạc, rồi ghi lại vào sổ thu chi của chính Hồ Tuyết Nham. Lưu Khánh Sinh không rõ vì sao ông chủ vội bắt mình mở nhiều sổ gửi tiền như thế, nhưng vì chủ đã bảo nên đành làm theo.

Sau khi Lưu Khánh Sinh hoàn tất mọi thủ tục, mang 16 cuốn sổ gửi tiền đến chỗ mình, Hồ Tuyết Nham mới nói cho đối phương biết ý đồ của ông. Hóa ra những cuốn sổ gửi tiền này đều được Hồ Tuyết Nham lập ra cho bà con thân thích của các quan lại. Trước khi gửi đi, Hồ Tuyết Nham cũng lấy tiền của mình ra ứng trước tiền gốc cho 16 cuốn sổ đó.

- Tuy vốn riêng của các tiểu thư chẳng nhiều nhận gì - Hồ Tuyết Nham nói - nhưng chúng ta đã mở sổ miễn phí cho họ, ứng trước tiền gốc và đã gửi sổ đi, nên chắc hẳn lúc nhận sổ họ sẽ rất vui. Tiếng lành đồn xa, rồi đây các quan lại quyền quý sao có thể bỏ qua? Danh tiếng cửa hiệu của ta sao chẳng lan xa và không làm ăn tốt hơn?

Lưu Khánh Sinh vừa lẳng lặng nghe vừa gật đầu tán thành, lòng thầm khâm phục tài kinh doanh của Hồ Tuyết Nham. Vài ngày sau khi mấy cuốn sổ được gửi đi, quả nhiên mấy hộ giàu có đã đến cửa hiệu Hồ Tuyết Nham

mở sổ. Các cửa hiệu khác thấy chỉ trong vùn vện mấy ngày, Phụ Khang đã cướp được những hộ lớn vốn là khách quen nhiều năm bên mình thì vô cùng sửng sốt.

Không chỉ dừng lại ở đối tượng khách hàng là các phu nhân hay các tiểu thư, Hồ Tuyết Nham còn rất chú trọng thu hút vốn tích lũy từ tầng lớp dưới. Ông biết tiền tích lũy của những người này tuy không nhiều nhưng cứ tích tiểu thì ắt sẽ thành đại.

Trong 16 cuốn sổ gửi tiền kể trên, Hồ Tuyết Nham đặc biệt cho chuẩn bị một cuốn sổ cho Lưu nhị gia, người gác cổng thành của tuần phủ nha môn. Hồ Tuyết Nham xem đây vừa như một chút quà nhỏ vừa là lời cậy nhờ sự giúp đỡ của Lưu nhị gia sau này.

Về sau, trong một lần tình cờ, Hồ Tuyết Nham đã nhận được một thông tin vô cùng quan trọng (về việc triều đình cho phát hành quan phiếu) từ chỗ Lưu nhị gia, nhờ đó ông càng trở nên giàu có hơn.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Người hiểu rõ sự thâm thúy của câu tục ngữ: "Thả con săn sắt, bắt con cá rô" sẽ cảm nhận được cái hay, cái sâu sắc của câu nói này. Tuy nhân tố mặc cả trong trò chơi giữa Hồ Tuyết Nham với các vị phu nhân, tiểu thư và Lưu nhị gia không rõ lắm, song cái đích Hồ Tuyết Nham nhắm đến là những lợi ích lâu dài mà những người kia có thể mang đến cho mình. Một khi "lợi ích" đã được nhắc đến thì yếu tố cơ bản của trò chơi cũng xuất hiện. Ở đây, Hồ Tuyết Nham đã đạt được cái lợi lâu dài nhờ biết chịu thiệt trước mắt.

Đương nhiên, khi nhận phần thua thiệt về mình, bạn cũng cần khéo léo và có kĩ xảo để đối phương không nghi ngờ mục đích của bạn.

GIÀNH CHIẾN THẮNG NHỜ ĐI TRƯỚC NGƯỜI KHÁC MỘT BƯỚC

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong những hoàn cảnh hiểm nghèo, chỉ cố gắng thôi vẫn chưa đủ, bởi ai cũng ra sức ganh đua để có cơ hội sinh tồn. Chỉ khi nhanh tay nhanh chân hơn đối thủ, bạn mới có thể giành được thứ tốt hơn cho mình.

• GIAI THOẠI

Có hai người kia rủ nhau lên núi chơi. Đương lúc cả hai đang thích thú ngắm cảnh núi non, bất ngờ một con gấu không hiểu từ đâu chui ra lại nhìn họ chăm chăm ngay gần đó.

Hai người vô cùng run sợ, bởi khi đó họ đều chẳng có bất kỳ thứ vũ khí gì trong tay. Còn khả năng đấu tay đôi và hạ gục gấu lại càng hoang đường hơn.

Sau giây phút sợ hãi ngăn ngui, một trong hai người đã lấy lại bình tĩnh. Anh ta từ từ cúi xuống, buộc lại dây giày cho thật chặt, chuẩn bị sẵn sàng cho cuộc chạy đua sắp tới.

Người kia thấy thế liền bảo:

- Anh làm thế có ích gì, anh đâu thể chạy nhanh hơn gấu?

Anh chàng thắt dây giày đáp:

- Tôi không cần phải chạy nhanh hơn gấu mà chỉ cần chạy nhanh hơn anh thôi!

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Câu chuyện cho ta thấy: trong những hoàn cảnh hiểm nghèo, chỉ cố gắng thôi vẫn chưa đủ, bởi ai cũng đều ra sức ganh đua để có được cơ hội sinh tồn. Chỉ khi nhanh tay nhanh chân hơn đối thủ, bạn mới có thể giành được thứ tốt hơn mình.

Ở đây, ta tạm gác vấn đề đạo nghĩa sang một bên. Biết rõ đâu là đối thủ thực sự của mình trong cuộc cạnh tranh sinh tồn khốc liệt vô cùng quan trọng. Đôi khi bạn không cần làm tốt hơn "đối phương", song ít nhất cũng phải làm tốt hơn đồng nghiệp.

Muốn xác định được vị trí của bản thân, bạn cần chọn cho mình đối tượng tham chiếu bởi con người thường luôn đạt được sự phát triển khi thi đua, so sánh mình với người khác. Nó cũng giống như khi bạn và nhóm bạn bị một đàn sói đuổi theo. Nếu không chạy nhanh hơn những người còn lại thì kẻ đen đuôi làm mồi cho sói sẽ là bạn. Cơ hội sinh tồn, phát triển là phần thưởng giành cho một số người nhanh trí và liêu lĩnh hơn những kẻ khác.

THAY VÌ KHIẾN MỌI NGƯỜI CẢM ƠN, HÃY KHIẾN HỌ CẦN ĐẾN BẠN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong cuộc chơi, thay vì khiến đối phương cảm ơn mình, bạn hãy khiến đối phương cần đến bạn vì nó có nghĩa là họ sẽ không thể quên bạn; trong khi đó, lời cảm ơn một khi được nói ra thì cuối cùng cũng sẽ bay theo chiều gió.

• GIAI THOẠI

Vào năm 1847, Otto von Bismarck trở thành nghị sĩ Quốc hội Phổ, và cũng là kẻ bị cô lập trong Quốc hội. Tuy nhiên, điều khiến mọi người bất ngờ là ông lại liên kết với Friedrich Wilhelm IV, vị vua không quyền lực thời bấy giờ - điều hoàn toàn trái ngược với dự đoán của tất cả mọi người. Friedrich Wilhelm IV tuy là vua song tính tình rất nhu nhược, thường chọn cách nhượng bộ trước phái tự do trong Quốc Hội. Những người hiểu Bismarck đều biết ông luôn coi khinh kiểu người nhu nhược như vậy.

Bởi thế, lựa chọn này của Bismarck thực sự khiến mọi người vô cùng khó hiểu. Khi những nghị sĩ khác đứng lên công kích các biện pháp ngăn cản của người đứng đầu nhà nước, chỉ có Bismarck ủng hộ nhà vua.

Năm 1851, nỗ lực mà Bismarck bỏ ra cuối cùng đã được đền đáp: Friedrich Wilhelm IV bổ nhiệm ông vào làm việc trong cơ quan lập pháp. Song ông vẫn chưa hài lòng. Bismarck vẫn tiếp tục thỉnh cầu nhà vua tiến hành củng cố lực lượng quân đội, đáp trả lại phái tự do bằng một thái độ cứng rắn. Ông ủng hộ nhà vua giữ sự tự trọng của bản thân để lãnh đạo nước nhà, đồng thời từ từ khôi phục lại vương quyền, biến chế độ quân chủ chuyên chế thành sức mạnh lớn nhất của nhà nước Phổ. Thấy Bismarck ủng hộ mình tích cực như vậy nên nhà vua tin tưởng ông, xem ông như cánh tay phải đắc lực, việc gì cũng đem ra bàn bạc, trao đổi với Bismarck.

Năm 1861, sau khi Friedrich Wilhelm qua đời, em trai ông là Wilhelm lên ngôi kế vị. Song hoàng đế mới lại ghét cay ghét đắng Bismarck, không muốn giữ ông bên cạnh mình.

Phái tự do thì vẫn tiếp tục công kích cả hai người như trước và còn tìm cách tước đoạt quyền lực của họ. Vị quốc vương non trẻ do cảm thấy bất lực, không thể gánh vác trọng trách của đất nước nên đã bắt đầu nghĩ đến việc thoái vị. Đúng lúc đó, Bismarck xuất hiện. Ông kiên định ủng hộ nhà vua trẻ tuổi, khích lệ quốc vương đáp trả lại nhóm phản đối bằng những hành động kiên định, dứt khoát cùng thủ đoạn bức hại cực độ nhằm triệt hạ gốc rễ phái tự do.

Dù căm ghét Bismarck, Wilhelm hiểu mình rất cần đối phương, chỉ Bismarck mới có thể giải quyết nguy cơ về quyền thống trị của bản thân. Do đó, Wilhelm đã bổ nhiệm Bismarck làm thủ tướng. Mặc dù có sự chia rẽ về đường lối chính sách song điều đó không ảnh hưởng gì đến sự trọng dụng mà quốc vương dành cho Bismarck. Sự khôn ngoan đã giúp Bismarck leo lên được đỉnh cao nhất của quyền lực. Tuy là trợ thủ đắc lực của quốc vương song trên thực tế, Bismarck không chỉ nắm quyền làm chủ số phận của mình mà còn nắm quyền kiểm soát của cả một đất nước.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Sở dĩ Bismarck - người ở giữa - giành được chiến thắng trong trò chơi này là bởi ông biết liên minh với kẻ yếu hơn thay vì về hòa với kẻ mạnh và cũng bởi ông biết rằng khi khiến đối phương vì cần ông nên phải phụ thuộc vào ông, ông sẽ trở thành sức mạnh trọng yếu của họ.

Sách lược này không chỉ phù hợp với trò chơi đối chọi. Bạn có thể áp dụng nó trong bất kỳ lĩnh vực nào khác.

Cách kiểm soát cuộc chơi hiệu quả nhất là hãy khiến đối phương vì cần đến bạn nên không thể tách rời khỏi bạn. Dù bản lĩnh của bạn không cao, tài năng không nhiều, bạn cũng vẫn là người vô giá nếu biết biến mình thành nhân vật quan trọng không thể thay thế trên một phương diện nào đó.

KẺ THÙ NGUY HIỂM NHẤT LUÔN LÀ NGƯỜI GẦN BÊN BẠN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Mỗi một cuộc giao tiếp đều có thể được xem như một cuộc chơi. Để chiến thắng trong những cuộc chơi này, bạn cần nâng cao ý thức cảnh giác của bản thân với "bạn bè", tính đến một số sách lược đề phòng nhằm giữ lại cho mình một "lối thoát hiểm".

• GIAI THOẠI

Tiêu Tiêu là một cô gái xinh đẹp, lạc quan, phóng khoáng. Ngày đầu tiên đặt chân vào giảng đường đại học, cô đã kết thân với các bạn trong kí túc xá. Ngay như Tiểu Khiết - một cô gái hướng nội - cũng không thể kháng cự trước sức hút cùng nhiệt tình tỏa ra từ nụ cười của Tiêu Tiêu. Hai cô gái có tính cách hoàn toàn trái ngược đó đã nhanh chóng kết thành một đôi bạn thân.

Xinh đẹp, năng động, hoạt bát, lại có nhiều tài lẻ nên chẳng mấy chốc Tiêu Tiêu đã trở thành "hot girl" của trường. Sang năm thứ hai, Tiêu Tiêu được bầu làm trưởng ban văn nghệ của hội sinh viên. Là cán bộ, tất nhiên Tiêu Tiêu cũng bận rộn hơn. Cô bận lo tổ chức các hoạt động văn nghệ của nhà trường đến mức quên cả ăn uống, nghỉ ngơi hay thậm chí là việc học tập. Vì Tiểu Khiết là bạn thân nhất nên Tiêu Tiêu đều nhờ bạn giúp rất nhiều việc. "Tiểu Khiết này, trưa nay cậu mua giúp mình một suất cơm nhé!", "Tiểu Khiết ơi, cậu đi photo bài này giúp mình được không?". Lúc đầu, Tiểu Khiết còn nhiệt tình giúp đỡ bạn, nhưng khi những việc Tiêu Tiêu nhờ ngày càng nhiều lên thì một Tiểu Khiết nhậy cảm lại cảm thấy mình giống như người hầu của Tiêu Tiêu.

Sang học kỳ 2 của năm thứ hai, trường có kế hoạch đưa hai sinh viên đi nước ngoài thì Tiêu Tiêu là một trong hai người đó. Trong buổi tiệc tiễn chân Tiêu Tiêu, Tiểu Khiết ngoài mặt thì gượng cười song trong lòng thì vô cùng khó chịu.

Tối đó, vì không thể kiềm chế tình cảm của bản thân, Tiểu Khiết đã mạo danh bạn thời còn trung học của Tiêu Tiêu, viết ba bức thư nặc danh đặt điều nói xấu Tiêu Tiêu gửi lên ban giám hiệu nhà trường, khoa cùng hội sinh viên. Do thường ngày Tiêu Tiêu tâm sự với Tiểu Khiết rất nhiều chuyện nên Tiểu Khiết bịa chuyện rất trơn tru. Sau khi thư được gửi đi, ban giám hiệu nhà trường vì tin vào điều bịa đặt đó nên đã đình chỉ suất xuất ngoại của Tiêu Tiêu. Thầy cô và bạn bè cũng nhìn Tiêu Tiêu với con mắt hoàn toàn khác hẳn trước. Với bản thân Tiêu Tiêu mà nói, cú đánh đó tựa như một đòn chí mạng. Từ một cô gái lạc quan, năng nổ, khỏe mạnh xưa kia, Tiêu Tiêu dần trở thành cô gái trầm lặng, khép kín và gầy gò. Về sau, tuy nội dung những bức thư nặc danh đó đã được chứng minh là vô căn cứ, Tiêu Tiêu vẫn chọn cách thôi học. Bởi chỉ cần nhìn qua những chi tiết như thật trong bức thư nặc danh, cô đã đoán ra ngay ai là người viết chúng. Với Tiêu Tiêu, nếu đem so với cảm giác thất vọng khi bị chính người bạn thân nhất của mình bán đứng thì cảm giác thất vọng vì không được ra nước ngoài chỉ là chuyện nhỏ.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Có thể xem mỗi cuộc trò chuyện giữa ta với bạn bè là một trò chơi. Nếu muốn giành được thế chủ động trong những trò chơi đó, bạn cần rút ra cho mình một bài học từ câu chuyện của Tiêu Tiêu: đừng bao giờ quá tin tưởng đối phương. Lúc vui vẻ, hai bạn có thể cùng giúp đỡ, hỗ trợ lẫn nhau; nhưng một khi xảy ra mâu thuẫn lớn, tình bạn khăng khít đó sẽ khó mà giữ được. Hơn nữa, đòn đánh lén của người hiểu và gần gũi với ta nhất luôn là cú đánh chí tử nhất. Bởi vậy, trong thực tế cuộc sống, nếu bạn đã học cách thận trọng, đề phòng với người lạ thì tại sao bạn lại không thận trọng, cảnh giác với bạn bè?

Những kiểu bạn bè nên đề phòng, cảnh giác:

1. Đã lợi dụng còn hay khoe mẽ: Kiểu người này thường tìm cách lợi dụng bạn rồi sau đó lại nói bạn mắc nợ họ.
2. Cố tình gây sự: Kiểu người này thường rất thích đàm tiếu người khác, hay thêm mắm dặm muối
3. Hai mặt: Là kiểu người đáng sợ nhất và cần phải đề phòng.

4. Lời nói không đi đôi với việc làm.
5. Hay đố kị, ghen ghét.
6. Hay giẫm đạp lên lòng tự trọng của người khác.

CHƯƠNG 10: TỪ NHẪN NHỊN ĐẾN CHIẾN THẮNG NHẪN MỘT GIẤY, THẮNG CẢ ĐỜI

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi, khi hai bên không ngang sức nhau và bạn lại là người yếu thế hơn, nếu hiểu thắng, cố thể hiện mình thì kết cục chờ bạn phía trước chỉ là thất bại.

• GIAI THOẠI

Phạm Thự là nhà chính trị, nhà ngoại giao nổi tiếng thời Chiến Quốc. Song ông cũng là người trải qua rất nhiều trắc trở trên quan trường.

Phạm Thự là người nước Ngụy. Ngay từ hồi trẻ, ông đã mong mỏi được dốc sức phò trợ vua Ngụy. Vì xuất thân từ tầng lớp bần hàn, Phạm Thự không có cơ hội diện kiến nhà vua nên ông mới phải làm đầy tớ cho trung đại phu Tu Giả.

Một hôm, Tu Giả nhận lệnh sang sứ nước Tề, Phạm Thự cũng theo hầu. Khi sang nước Tề, Tề Tương Vương biết Phạm Thự là người tài đức nên đã sai người mang vàng bạc, trâu bò và rượu đến tặng Phạm Thự, nhưng ông chỉ cảm tạ chứ không nhận. Sau khi biết chuyện, Tu Giả nghĩ nhất định Phạm Thự đã tiết lộ tin mật của vua Ngụy nên báo việc này với tướng quốc Ngụy Tề của nước Ngụy. Tướng quốc chưa tra hỏi rõ đầu đuôi đã ra lệnh cho người nọc Phạm Thự ra đánh một trận thừa sống thiếu chết. Phạm Thự giả vờ chết thì bị quấn vào manh chiếu rách rồi vứt vào nhà xí. Tu Giả chứng kiến từ đầu đến cuối, đã vậy còn viện cớ say để tiểu lên người Phạm Thự.

Phạm Thự cắn răng nhịn nhục. Đợi khi mọi người đi khỏi, ông liền nhô đầu ra khỏi manh chiếu rách, bảo người đứng canh nhà xí rằng: "Nếu anh có thể cứu tôi ra khỏi đây, tôi nhất định sẽ trả ơn anh". Người canh nhà xí liền chạy đi xin Ngụy Tề cho phép mình mang "xác chết" trong chuồng xí ra ngoài.

Trải qua bao khó khăn, khổ cực, sau khi đến được kinh thành Hàm Dương nước Tần, Phạm Thự đã đổi tên thành Trương Lộ. Vua nước Tần lúc bấy giờ là Tần Chiêu Vương, song trên thực tế người nắm đại quyền lại là Tuyên thái hậu - mẹ Tần Chiêu Vương - cùng Như ý Hầu, Hoa Dương Quân - em trai Tuyên thái hậu - và hai người con trai khác của Tuyên thái

hậu là Kinh Dương Quân và Cao Lăng Quân. Những nhân vật này dùng quyền lực như một phương tiện để mưu cầu lợi ích cho bản thân, trong khi đó Tần Chiêu Vương - vị vua bù nhìn - thì hoàn toàn bị bịt mắt.

Phạm Thự nhận thấy Tần là nước có nhiều thực lực và Tần Chiêu Vương cũng là vị vua rất có triển vọng nên đã quyết định ở lại nước Tần. Sau nhiều trắc trở, cuối cùng Phạm Thự cũng được yết kiến Tần Chiêu Vương. Bằng tài hùng biện của mình, ông chỉ ra cho nhà vua thấy những sai lầm về mặt sách lược chính trị, đồng thời đưa ra một loạt chủ trương về bộ máy triều đình, đường lối ngoại giao của đất nước. Ngay sau đó, Tần Chiêu Vương đã phong Phạm Thự làm tể tướng.

Sách lược ngoại giao Phạm Thự đưa ra chính là "viễn giao cận công" (giao hảo với các nước ở xa, tấn công các nước ở gần) nổi tiếng sau này. Mục tiêu tấn công đầu tiên của Phạm Thự chính là nước Ngụy.

Vua Ngụy hay tin nước Tần sang đánh thì vô cùng hoảng sợ. Vua cử sứ thần là Tu Giả sang cầu hòa với vua Tần. Tu Giả chỉ biết tướng quốc nước Tần tên là Trương Lộc mà không hay ấy là Phạm Thự.

Hay tin Tu Giả sang, Phạm Thự liền cởi bỏ áo xống, thay bộ quần áo cũ rách, để tùy tùng ở nhà, một mình đi đến chỗ Tu Giả. Thấy Phạm Thự, Tu Giả vô cùng bất ngờ, hỏi: "Kể từ khi chia tay, Phạm Thự vẫn khỏe chứ?". Phạm Thự đáp: "Cũng tạm tạm!". Tu Giả lại hỏi: "Phạm Thự muốn đi thuyết khách ở nước Tần sao?". Phạm Thự trả lời: "Không! Sau khi đắc tội với tướng quốc nước Ngụy, tôi lưu vong tới đây có đâu dám đi thuyết khách nữa?". Tu Giả tiếp: "Giờ các hạ làm gì?". Phạm Thự đáp: "Tôi làm thuê cho người khác". Tu Giả bất giác cảm thấy đôi phần ngậm ngùi, xót thương nên đã giữ Phạm Thự ở lại dùng bữa. "Không ngờ Phạm Thự bần hàn đến vậy!" - nói đoạn, Tu Giả sai đầy tớ lấy một chiếc áo choàng lụa ra tặng Phạm Thự.

Trong lúc ăn, Tu Giả hỏi: "Các hạ có quen tướng quốc Trương Lộc không? Tôi nghe nói mọi việc hiện giờ đều do Trương tướng quốc quyết định, sự thành bại chuyển đi lần này của tôi cũng phụ thuộc vào ông ấy. Các hạ có bạn bè nào quen tướng quốc không?". Phạm Thự đáp: "Chủ nhân của tôi rất thân với ông ấy, tôi cũng có gặp qua ngài rồi, tôi sẽ tìm cách sắp xếp cho ngài gặp tướng quốc".

Ngày hôm sau, Phạm Thự tự đánh cỗ xe ngựa đưa Tu Giả đến phủ tướng quốc. Khi hai người vào đến trước đại sảnh trong tướng quốc phủ, Phạm Thự nói: "Ngài đợi một chút, tôi vào báo với tướng quốc hộ ngài".

Đợi mãi không thấy Phạm Thư ra, Tu Giả hỏi người gác cửa gần đó thì mới biết Phạm Thư - người đánh xe ngựa đưa mình đến đây - là vị tướng quốc nước Tần.

Sau khi tỏ tường, Tu Giả lết gỏi đến trước ghế ngồi của Phạm Thư, đập đầu nói: "Tiểu nhân đáng tội chết, xin ngài đày tiểu nhân đến một nơi thật xa. Tiểu nhân sống hay chết cũng do ngài định đoạt!". Phạm Thư hỏi: "Người có mấy tội?". Tu Giả trả lời: "Tội lỗi tiểu nhân mắc phải nhiều hơn số tóc trên đầu tiểu nhân". Phạm Thư nói: "Người có ba tội lớn. Song vì nể tình nhà người vẫn chưa quên tình xưa nghĩa cũ, hôm qua đã tặng ta chiếc áo choàng nên ta tha mạng. Song người phải thay ta chuyển lời về cho vua Ngụy là phải mau chóng chặt đầu Ngụy Tề mang sang đây, kẻo không ta sẽ lệnh cho đại quân sang đánh, khiến kinh đô nước Ngụy ngập trong biển máu!".

Ngụy Tề hay tin liền hốt hoảng tháo chạy. Nhưng nước Triệu lẫn nước Sở đều sợ uy danh nước Tần, không nước nào dám đứng ra thu nhận nên cuối cùng Ngụy Tề buộc phải tự sát.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Nhấn nhin thực sự là lựa chọn sáng suốt của kẻ yếu thế trong trò chơi đối chọi. Khi hai bên không ngang sức nhau và không may bạn lại là người yếu thế hơn trong trò chơi, nếu bạn lại là người hiếu thắng, cố thể hiện mình thì kết cục chờ đợi bạn phía trước chỉ có thất bại. Hãy nhấn nhin một giây để có được cái lợi lớn hơn sau này.

Đương nhiên, tình thế của mỗi người mỗi khác. Việc gì nên nhin, việc gì không vốn chẳng có tiêu chuẩn phân định rõ ràng. Nếu xét thấy bản thân yếu thế hơn thì tốt nhất bạn nên nhấn nhin.

"Yếu thế hơn" ở đây có nghĩa là hoàn cảnh môi trường khách quan lúc đó không có lợi cho bạn, chẳng hạn như khi bạn bị cấp trên của công ty chèn ép hoặc bạn không hài lòng với môi trường làm việc song bạn lại không có công việc nào tốt hơn. Khi "yếu thế hơn" người khác, bạn sẽ khó mà thể hiện được tài năng của bản thân. Nhưng thay vì hành động dựa theo cảm tính, bất chấp mọi thứ, bạn hãy nghĩ đến mục tiêu lâu dài và cố gắng nhấn nhin.

TRÁNH THÁI ĐỘ NGỰA NON HÁU ĐÁ

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi đối chọi, ai cũng muốn trở thành kẻ trội hơn. Song chiến lược tốt nhất mà một người thiếu kinh nghiệm và non nớt nên chọn là âm

thầm rèn luyện, chờ thời để vươn lên nắm quyền chủ động.

• GIAI THOẠI

Có một sinh viên sắp ra trường nợ được một công ty lớn tuyển vào làm. Với sự tự tin tràn đầy cộng với cố gắng nỗ lực của bản thân, chàng trai trẻ hoàn thành tương đối xuất sắc nhiệm vụ được giao trên vị trí là nhân viên kinh doanh. Nhờ vào khả năng nhạy bén, sắc sảo, hay tìm tòi nghiên cứu, anh sớm nhận thấy những bất cập trong cách quản lý của công ty nên đã phản ánh lại với quản lý. Song lần nào anh cũng chỉ nhận được câu trả lời quen thuộc là: "Ý kiến này rất hay. Đến buổi họp tới, tôi sẽ đưa ý kiến của cậu ra để mọi người cùng thảo luận".

Chàng trai rất khó chịu, có phần không phục trước sự tầm thường và nhu nhược của cấp trên. Mấy lần anh đã nảy ý định vượt quyền sếp. Trong một buổi hội nghị toàn công ty, anh thẳng thắn trình bày suy nghĩ của mình, đồng thời đề nghị công ty cho phép nhân viên cạnh tranh, thi đua với nhau: người có khả năng sẽ được thăng chức; kẻ yếu kém, thiếu khả năng sẽ bị giáng chức. Hội trường lúc đó chột im phăng phắc như tờ, người quản lý - cấp trên của anh - đã giận tím mặt từ lâu. Dù khen ngợi ý tưởng này của anh là mới lạ, song tổng giám đốc cũng không có ý định đề nghị mọi người bàn luận sâu thêm.

Lúc hội nghị kết thúc anh mới chợt nhận ra mọi thứ đã đảo lộn. Các đồng nghiệp nhìn anh bằng con mắt kính nhi viễn chi; vị quản lý - cấp trên trực tiếp - thì càng ra mặt lạnh nhạt; nghiêm trọng hơn là có người đã cáo buộc lên tổng giám đốc rằng anh nhận tiền hoa hồng chui, vi phạm nội quy làm việc, để lộ tin cơ mật của công ty... Bất kỳ tội danh nào trong số đó cũng đủ đánh gục một nhân viên kinh doanh non trẻ mới vào nghề. Lãnh đạo công ty đương nhiên rõ nguyên do ngọn ngành, song vẫn phải chiều theo nguyện vọng, mong muốn của số đông nên cuối cùng đã cho anh nghỉ việc.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Ai cũng đều có tham vọng, cũng muốn mình vượt trội hơn người khác, song bạn không nên bộc lộ quá nhiều. Một khi bạn thể hiện, chia sẻ mong muốn và chí hướng cho dù là đúng đắn của mình thì cũng có kẻ cảm thấy lo sợ, cảm thấy bị uy hiếp trước bạn. Những kẻ này sẽ sử dụng quyền lực hoặc khả năng ảnh hưởng của mình để tấn công, chĩa mũi dùi vào bạn, biến mọi cố gắng, nỗ lực trước đó của bạn thành bong bóng xà phòng.

Kì thực, không nổi bật cũng có cái hay của nó. Việc bạn cần làm lúc này là âm thầm rèn luyện, chờ thời rồi lạng lẽ vươn lên nắm quyền chủ động. Như thế, đối phương sẽ khó lòng nhận ra ý định của bạn trong khi bạn đã hiểu rõ đối phương từ lâu.

HỌC CÁCH KHIÊM TỐN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi, sự kiêu căng chỉ khiến bạn nhanh chóng chuốc lấy thất bại; ngược lại, sự khiêm tốn sẽ giúp cuộc sống của bạn tốt đẹp hơn.

• GIAI THOẠI

Tại bảo tàng Tượng binh mã Tần Thủy Hoàng, trước bức tượng người lính đang quỳ gối trong tư thế giương cung được gọi là "trấn quán chi bảo" luôn có rất nhiều khách tham quan. Mọi người đều cảm thán trước thế đứng và ý nghĩa sâu xa của bức tượng này. Theo lời hướng dẫn viên, tượng lính bắn tên ở tư thế quỳ được xem là tinh hoa trong các tượng binh mã, là kiệt tác điêu khắc cổ đại của Trung Quốc.

Quan sát kỹ bức tượng này, ta thấy người lính mặc chiếc áo dài với phần cổ áo vạt chéo, vạt áo dài ngang đầu gối. Bên ngoài là áo giáp sắt, căng chân buộc bao che ống quyển, chân đi giày mũi vuông, tóc buộc đuôi tóc. Đùi chân trái đặt song song với sàn nhà tạo thành góc vuông với phần căng chân để gập, chân phải chạm đất trong tư thế quỳ, bàn chân đặt sát đất với phần mũi chân bắm sâu. Thân trên hơi xoay về bên trái, mắt sáng ngời, chăm chú nhìn về phía tay trái ở đằng xa. Hai tay đưa về bên phải, một trên một dưới làm thành tư thế giương cung. Hướng dẫn viên giới thiệu rằng: Tư thế quỳ bắn tên được người xưa gọi là tư thế ngồi. Tư thế quỳ và tư thế đứng là hai tư thế cơ bản khi giương cung nhắm bắn. Muốn bắn tên thật chuẩn trong tư thế quỳ bắn, người bắn phải giữ vững trọng tâm cơ thể, tiết kiệm lực. Đồng thời ở tư thế này, người lính có thể thu mình lại trước tầm ngắm của quân địch nên cũng là tư thế lý tưởng khi cần phòng thủ hoặc mai phục quân thù. Trong số một nghìn tượng binh mã các loại mà Bảo tàng Tượng binh mã Tần Thủy Hoàng khai quật phục hồi được đến nay, đây là bức tượng được bảo tồn nguyên vẹn nhất.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Vì sao tượng đất nung hình binh sĩ trong tư thế quỳ gối, chuẩn bị giương cung được giữ lại nguyên vẹn như vậy? Trước câu hỏi này, người phụ trách Bảo tàng giải thích rằng tượng binh sĩ trong tư thế quỳ gối chỉ cao

1m20 trong khi các pho tượng ở tư thế đứng cao tầm 1m80 đến 1m97 nên khi đất rơi xuống, bức tượng quỳ đã được các tượng đứng che chở, chống đỡ hộ. Ngoài ra, do bức tượng này ở tư thế quỳ, ba điểm đầu gối phải, bàn chân phải và bàn chân trái tạo thành ba cột trụ chống đỡ thân đã làm gia tăng độ kiên cố cho bức tượng, nên khó đổ hơn so với các bức tượng đứng.

Qua đây, ta có thể nhận ra hình bóng mờ nhạt của trò chơi đấu súng. Những bức tượng ở tư thế đứng với chiều cao nổi bật nhất là tay súng giỏi nhất trong trò chơi, các bức tượng ở tư thế đứng với chiều cao "khiêm tốn" hơn một chút là tay súng B, còn bức tượng ở tư thế ngồi quỳ là tay súng C, kẻ bắn kém nhất. Song chính tư thế đó đã giúp bức tượng này giữ được nguyên vẹn tạo hình của mình.

Người giành được chiến thắng sau cùng trong trò chơi đấu súng là kẻ khoe khoang, thích thể hiện hay người khiêm tốn, thu mình, chắc bạn đã rõ. Vậy nhưng, những người trẻ mới vào đời do không nắm được ẩn ý, sự uyên thâm trong đó nên mới làm ngược lại. Phải mất một thời gian sau đó, họ mới biết giữ chừng mực, bớt thể hiện bản thân và chuyên tâm làm việc hơn.

CHIẾN THẮNG NHỜ BIẾT CÁCH ẨN MÌNH

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Âm Phù Kinh có câu: "Tinh hữu xảo chuyết, khả dĩ phục tàng". Nghĩa là với hai lực lượng ngang tài ngang sức, bên giỏi ẩn mình sẽ là người chiến thắng.

• GIAI THOẠI

Năm Cảnh Sơ thứ ba, Tào Ngụy Minh Đế qua đời, Tề vương Tào Phương lên ngôi kế vị. Chiếu theo di chúc của Minh Đế, đại tướng quân Tào Sảng và Thái úy Tư Mã Ý sẽ phụ giúp vua giải quyết việc triều chính.

Mới đầu, do xét về kinh nghiệm, danh tiếng và tài năng, Tào Sảng đều kém hơn Tư Mã Ý nên Tào Sảng đành phải kính nhường đối phương. Tào Sảng luôn coi Tư Mã Ý như bậc bề trên, việc gì cũng hỏi ý kiến, không dám tự tiện quyết định nên quan hệ giữa hai người cũng xem như là hòa hảo.

Lúc bấy giờ, môn khách nhà Tào Sảng có 500 người, trong đó Tất Quỳ, Hà Yến, Đặng Dương, Đinh Mật thường sát cánh gần bên giúp đỡ bày mưu tính kế. Họ liên tục nhắc Tào Sảng rằng Tư Mã Ý là mối đe dọa ngầm đối với hoàng thất và là kẻ không thể tin tưởng.

Thế nên, đến tháng 2 năm Cảnh Sơ thứ ba, Tào Sảng ép Ngụy Đế hạ chiếu rằng Tư Mã Ý đức cao vọng trọng, đáng được ngồi ở ngôi cực phẩm

nên được thăng từ chức Thái úy lên làm Thái phó. Theo đó, nếu xét trên danh nghĩa thì Tư Mã Ý được thăng chức song trên thực tế, ông đã bị tước mất binh quyền. Phàm tất thấy những việc thượng thư tấu trình lên vua sau này đều phải đưa Tào Sảng xem trước. Ngay sau đó, Tào Sảng lại sắp xếp cho ba người em trai cùng tâm phúc vào các vị trí tương đối quan trọng nhằm thâm tóm toàn bộ thực quyền về mình.

Về việc Tào Sảng kết bè phái tranh đoạt quyền lực, Tư Mã Ý đã nhìn thấu dã tâm từ lâu. Tuy nhiên, ông không tỏ thái độ ra mặt. Sau khi xem xét tình thế, Tư Mã Ý thấy hiện giờ mình đang ở thế bất lợi. Tào Sảng là người thuộc dòng tôn thất, là con cháu công thần Tào Chân; trong khi đó, ông chỉ là người ngoài họ, là kẻ bị chính quyền Tào Thệ nghi kỵ, đề phòng nên Tư Mã Ý không chọn cách đứng lên đối kháng ngay lúc đó.

Bởi vậy, Tư Mã Ý nhường Tào Sảng một bước, cho đối phương nắm toàn quyền, còn mình lấy cố tuổi cao sức yếu nên không muốn lo chuyện chính sự. Điều đó càng khiến Tào Sảng cùng phe cánh trở nên tự tung tự tác hơn.

Dù vậy, Tào Sảng cũng chưa thực tin bệnh tình của Tư Mã Ý. Vừa hay lúc đó thân tín của Tào Sảng là Lý Thảng sắp về Kinh Châu nhận chức thứ sử nên Tào Sảng liền sai Lý Thảng đến tận nhà từ biệt Tư Mã Ý, rồi nhân cơ hội này thăm dò bệnh tình của đối phương.

Tư Mã Ý đương nhiên biết rõ mục đích thực sự của cuộc đến thăm nên đã cố tình làm ra vẻ mình đang mắc bệnh nặng. Lý Thảng thưa với Tư Mã Ý: "Đội ơn trời biển của thánh thượng, lần này vi thần được cử về Kinh Châu nhận chức thứ sử, hôm nay vi thần đến cáo từ Thái phó".

Tư Mã Ý vờ chưa nghe rõ, cố tình nhằm "Kinh Châu" sang thành "Tĩnh Châu", đoạn bảo: "Vậy thiệt cho anh quá, Tĩnh Châu ở phía Bắc, gần chỗ người Hồ, anh nên cẩn thận đề phòng!".

Lý Thảng lên giọng giải thích: "Vi thần về Kinh Châu, không phải Tĩnh Châu". Tư Mã Ý vẫn vờ như chưa nghe ra: "À, anh mới từ Tĩnh Châu về?".

Lý Thảng phải nói thật to thì Tư Mã Ý mới vờ nghe ra rồi thở dài, than vãn: "Đúng tôi già thật rồi, tai đã điếc, chẳng thể nghe rõ lời anh nói nữa. Anh về Kinh Châu làm thứ sử thì tốt quá rồi, anh nên cố gắng lập công lập nghiệp".

Lý Thảng quay về chỗ Tào Sảng, thuật lại mọi điều tai nghe mắt thấy ở nhà Tư Mã Ý thì Tào Sảng mới tin Tư Mã Ý thực sự không còn là mối nguy hiểm của mình nữa.

Tháng Giêng năm Gia Bình nguyên niên, vua Ngụy dẫn tôn thất cùng bá quan văn võ trong triều ra ngoài thành làm lễ trước lăng mộ vua Ngụy Minh Đế. Tào Sảng cùng các huynh đệ, bè lũ thân tín cũng tiền hô hậu ủng đi theo. Lúc bấy giờ, kẻ giả bệnh nặng đã lâu là Tư Mã Ý mới phát động chính biến.

Ông cùng các con trai là Tư Mã Sư, Tư Mã Chiêu dẫn quân đến chiếm giữ vị trí chiến lược quan trọng và trọng yếu như cổng thành, kho vũ khí, đồng thời trình tấu lên thái hậu, phế truất chức đại tướng quân và tước đoạt binh quyền của Tào Sảng. Tư Mã Ý còn sai người trình lên Ngụy Đế tờ tấu yêu cầu bãi miễn Tào Sảng. Tào Sảng cùng bè lũ thân tín hoảng hốt, chưa kịp tổ chức phản công, lại nhẹ dạ tin nghe theo cáo dụ từ chức của Tư Mã Ý nên đã ngoan ngoãn giao nộp binh quyền, thúc thủ chịu trói. Khi về đến kinh thành, Tư Mã Ý chiếu theo tội danh mưu phản, tống Tào Sảng cùng bè lũ thân tín vào ngục. Không lâu sau đó, ông lại lệnh đưa tất cả ra chém đầu.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong sử sách, những nhân vật giỏi giấu mình nhìn bề ngoài như đã "rũ sạch bụi trần", không màng chuyện mưu tính, ăn nói thực bụng song thực tế thì ngược lại. Trông bề ngoài họ chỉ là kẻ tầm thường, bất tài vô dụng nhưng thực tế khó có người bì kịp.

Trong trò chơi, khi đã rõ tình thế hiện giờ của bản thân cũng như ý đồ của đối phương song cơ hội vẫn chưa chín muồi, nếu muốn giành chiến thắng, bạn cần vờ nhẫn nhịn, ẩn mình, che mắt, bịt tai đối phương, đồng thời giữ kín ý đồ của bản thân.

GIÀNH PHẦN THẮNG NHỜ NHẪN NHỊN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Chúng ta đều biết trứng chọi với đá sẽ có kết cuộc thế nào. Kết quả cuộc đối chọi trực tiếp giữa những người yếu với kẻ mạnh cũng thế. Bởi vậy, khi đối đầu với kẻ mạnh, bạn cần biết né tránh đòn "độc" của đối phương. Có như vậy, bạn mới bảo toàn sức mạnh của bản thân và tìm ra cơ hội đánh thắng đối thủ.

• GIAI THOẠI

Sau khi đích thân nắm quyền xử lý việc triều chính, vua Khang Hy quyết định sẽ thu tóm đại quyền về tay mình, xóa bỏ quyền can thiệp của

đại thần phụ chính. Quyết định này của Khang Hy đã khiến quyền lực của Ngao Bái bị hạn chế, khiến mâu thuẫn ngày càng trở nên gay gắt.

Song vì thế lực Ngao Bái trong triều đình còn rất lớn nên Khang Hy không dám manh động. Khang Hy biết mình cần phải dùng đến mưu kế chứ không thể đối chọi trực tiếp với đối phương. Mọi việc quan trọng trong triều thường đều do Ngao Bái quyết định. Ngao Bái cũng thường hay trách mắng đại thần ngay cả khi có nhà vua ở đấy. Chỉ cần hơi trái ý mình, Ngao Bái sẽ lớn tiếng quát mắng ngay trước mặt vua. Khang Hy biết vậy cũng vờ để mặc. Nhà vua nghĩ Ngao Bái làm vậy thì sớm muộn cũng chuốc vạ vào mình. Lúc bấy giờ, Ngao Bái đề nghị khép Tô Khắc Táp Cáp vào tội chết. Vì biết rõ Tô Khắc Táp Cáp vô tội, Khang Hy kiên quyết gạt đi. Song Ngao Bái lại kéo bè kéo cánh, thúc ép Khang Hy ban lệnh xử tội Tô Khắc Táp Cáp cho kỳ được mới thôi.

Nhiều năm dựa vào thế lực của bản thân để mua chuộc, lôi kéo bè lũ tay sai thân tín, tiêu diệt người chống đối lại mình, cuối cùng Ngao Bái đã thâm tóm đại quyền trong tay. Ngao Bái đưa tâm phúc của mình vào nội viện cùng các ban bộ của triều đình. Trong triều đã hình thành nên thế lực vô cùng lớn mạnh với Ngao Bái là nhân vật trung tâm. Lúc này, Khang Hy vô cùng lo lắng. Sau thời gian vắt óc suy tính, cuối cùng ông cũng nghĩ ra cách diệt trừ Ngao Bái.

Ngày 16 tháng 5 năm Khang Hy thứ 8, do có việc nên Ngao Bái phải vào cung tấu trình, Khang Hy đã nhân cơ hội thuận lợi này ra lệnh cho nhóm cận vệ trẻ do mình huấn luyện bắt Ngao Bái tống vào đại ngục. Tiếp đó, nhà vua ra lệnh cho Khang thân vương Kiệt Thư đứng ra thẩm vấn, liệt kê 30 tội chính yếu của Ngao Bái. Đại thần trong triều bàn bạc và quyết định giáng chức Ngao Bái, mang ra chém đầu; anh em của Ngao Bái cũng chịu chung hình phạt xử trảm; vợ cùng con cháu thì bị bán làm nô lệ, tịch biên gia sản; những người làm quan hay trong quân đội cùng họ với Ngao Bái đều bị khai trừ, giáng xuống làm thường dân. Xét thấy Ngao Bái từng là phù thần, lại từng có công lớn với triều đình nên Khang Hy đã tha chết và giam Ngao Bái vào ngục. Về sau, Ngao Bái chết rục trong ngục.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Hẳn bạn đã nghe qua câu thành ngữ "lấy trứng chọi đá" và cũng đã biết phần thất bại của cuộc đấu chọi này sẽ nghiêng về bên nào.

Bởi thế, khi đứng trước đối thủ mạnh hơn, bạn cần tránh so tài cao thấp với đối phương ở những mặt mạnh của họ. Đây là cách vừa giúp bản

thân bảo toàn lực lượng vừa đợi cơ hội để diệt trừ đối phương. Trong trường hợp thấy mình yếu thế hơn mà vẫn muốn giành phần thắng, bạn cần tiếp tục nhẫn nhịn, trau dồi, luyện rèn, chuẩn bị sẵn sàng cho cơ hội tốt sẽ đến.

NHUỜNG NHỊN LÀ ÁO GIÁP BẢO VỆ KẺ YẾU

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi, nếu xét thấy mình ở thế yếu hơn đối phương, bạn cần biết nhún nhường trong mọi chuyện. Nếu không, khi đối phương nổi giận thì việc diệt trừ bạn chỉ là việc dễ như trở lòng bàn tay.

• GIAI THOẠI

Tương quân là đội quân do chính tay Tăng Quốc Phiên lập nên. Từ binh lính đến tướng sĩ tất cả đều chỉ tuân phục duy nhất một người là Tăng Quốc Phiên, triều đình Thanh rất khó có thể sai khiến, ra lệnh cho đội quân này.

Khi khởi nghĩa Thái Bình Thiên Quốc nổ ra, để trấn áp cuộc khởi nghĩa trong khi quân chính quy của triều đình không đủ khả năng, tháng 11 năm 1861, triều đình nhà Thanh cử Tăng Quốc Phiên quản lý việc quân của bốn tỉnh Giang Tô, An Huy, Giang Tây và Chiết Giang. Tuân phủ, đề đốc cùng văn võ bá quan trên dưới đều thuộc quyền chỉ huy của Tăng Quốc Phiên. Song Tăng Quốc Phiên không vì thế mà dương dương tự đắc hay quá vui mừng. Ông biết dù hiện tại mình đang ở vị trí cao, nắm trọng binh trong tay, song nếu đem ra so với hoàng thất thì ông vẫn chỉ là kẻ yếu thế hơn. Bởi thế, Tăng Quốc Phiên vẫn nhất mực nhún nhường, luôn đề cao cảnh giác, giả ngốc giả ngây, không vì hiện tại mà lơ đãng.

Sau khi khởi nghĩa Thái Bình Thiên Quốc bị trấn áp, nhờ lập công to nên Tăng Quốc Phiên được phong làm Dũng Nghị hầu, đồng thời con cháu ông đời sau cũng được kế thừa tước phong này. Song khi đó Tăng Quốc Phiên vẫn không vì chuyện này mà vinh vang tự đắc. Ngược lại, ông càng thấy lo và ra sức đề phòng cẩn thận hơn. Về sau, quân Tương dưới sự chỉ huy của em trai Tăng Quốc Phiên là Tăng Quốc Thuyên sau khi vào thành Thiên Kinh đã cướp bóc bừa bãi, trong đó em trai Tăng Quốc Phiên là kẻ cướp nhiều vàng bạc, châu báu nhất. Tả Tông Đường dâng tấu vạch tội anh em Tăng Quốc Phiên vợ vét tiền bạc, của cải. Triều đình vốn định điều tra song vì Tăng Quốc Phiên rất biết ý. Sau khi về kinh, vì sợ cây to phải đón gió lớn nên Tăng Quốc Phiên đã vội làm ba việc: một là xây cống viện, năm đó tổ chức thi hương, tuyển chọn nhân sĩ Giang Nam; hai là kiến tạo doanh

trại kì binh Nam Kinh, mời binh kì nhàn tản của Bắc Kinh về đóng, đồng thời phát tiền lương cho mọi người; ba là giải tán 4 vạn lính của Tương quân, nhằm chứng tỏ mình không có mưu toan giành quyền thế. Bởi thế, kẻ chuẩn bị dâng tấu vạch tội ông đã từ bỏ ý định nên triều đình nhà Thanh cũng không truy xét nữa. Tăng Quốc Phiên lại dâng tấu lên triều đình rằng do được thành lập và chinh chiến đã lâu nên binh lính Tương quân khó tránh khỏi những thói hư tật xấu, không còn giữ được khí thế như ngày nào nên xin phép được tiến hành cắt giảm, giải tán.

Tuy dâng tấu đề nghị vậy song Tăng Quốc Phiên không đã động gì đến vấn đề đi ở của cá nhân mình. Bởi ông biết, nếu mình xin ở lại để đóng góp cho triều đình, tất sẽ bị nghi ngờ là kẻ tham quyền cố vị; còn nếu xin từ quan về quê thì cũng bị nghi ngờ kiểu khác.

Dự đoán của Tăng Quốc Phiên quả không sai. Kỳ thực, sau khi khởi nghĩa Thái Bình Thiên Quốc được dẹp yên, triều đình nhà Thanh đã nghĩ đến việc giải quyết vấn đề về Tăng Quốc Phiên, bởi ông có cánh quân mạnh mà triều đình không thể điều động. Đúng lúc này, Tăng Quốc Phiên lại đưa ra lời thỉnh cầu trên nên triều đình liền hạ lệnh giải tán toàn thể Tương quân. Và vì ông là người chủ động đề xuất nên sau vụ việc này, triều đình vẫn giao cho ông làm tổng đốc Lưỡng Giang.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Mục đích thực của sự "giả ngây giả ngô" không phải để che giấu mà để nắm quyền kiểm soát sau này. Bạn cần xác định đúng thời cơ, biết tùy cơ ứng biến khi cần. Đương nhiên, "che giấu" không có nghĩa là bạn phải ngụy trang toàn bộ con người mình theo cách bị động mà là trong "tàng" có "lộ", khi ẩn khi tỏ. Như vậy thì khi cơ hội đến, bạn mới có thể xuất đòn trúng mục tiêu.

VỪA BIẾT ẨN NHÃN, VỪA BIẾT THỂ HIỆN TÀI NĂNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong cuộc sống, người khôn ngoan thường là những người khiêm tốn, giỏi che giấu tài năng. Song khi áp dụng sách lược trò chơi này, người dùng cần biết kết hợp hài hòa giữa "ẩn nhẫn" và "thể hiện tài năng" sao cho ẩn nhẫn không trở thành nhẫn nhục, còn tài năng thì bộc lộ đúng lúc.

• GIAI THOẠI

Thời tam quốc, Bàng Thống và Gia Cát Lượng là hai người tài nổi tiếng. Song vì tướng mạo Bàng Thống xấu xí, quái đản nên ông không được

nhiều người yêu mến. Khi Bàng Thống sang nước Ngô, vì chê tướng mạo Bàng Thống mà Tôn Quyền đã không giữ ông ở lại.

Thế nên, Bàng Thống lại sang nước Thục đầu quân cho Lưu Bị. Trước lúc đi, Khổng Minh đưa cho Bàng Thống một lá thư giới thiệu với đại ý Lưu Bị cần trọng dụng người cầm lá thư này.

Song khi đến gặp Lưu Bị, Bàng Thống không đưa lá thư Khổng Minh giới thiệu mình cho Lưu Bị, chỉ xin gặp với thân phận là một kẻ tìm việc tầm thường. Bởi thế Lưu Bị chỉ cử Bàng Thống về cai quản một tiểu huyện nhỏ.

Dù vậy, Bàng Thống vẫn không vì chuyện này mà nghĩ ngợi. Ông biết nếu chỉ dựa vào sự tiến cử của người khác thì khó lòng che được mắt của tất cả mọi người, còn ông chỉ muốn xuất đầu lộ diện đúng lúc.

Về sau, khi Lưu Bị phái Trương Phi đi thị sát, Bàng Thống đã giải quyết hết các vụ án dồn lại từ hơn trăm ngày trong vòng non nửa ngày ngay trước mặt Trương Phi một cách vô cùng thỏa đáng, rạch ròi, khiến ai nấy đều tâm phục, khẩu phục.

Nhờ biết khi nào nên ẩn, khi nào nên lộ, lại vừa biết nhẫn nhịn, thể hiện đúng lúc nên không lâu sau đó, Bàng Thống đã được Lưu Bị cất nhắc lên làm phó quân sư trung lang tướng.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong cuộc sống, người khôn ngoan thường là những người khiêm tốn, cẩn trọng, giỏi che giấu tài năng bản thân. Song khi áp dụng sách lược này, bạn cần lưu ý điều tiết cân bằng mối quan hệ giữa "ẩn nhẫn" và "thể hiện tài năng". Mục đích của ẩn nhẫn là để đợi thời cơ tốt hơn. Một khi cơ hội đó đến, bạn hãy nhanh chóng nắm lấy và bộc lộ toàn bộ tài năng của mình.

Bởi vậy, sách lược này đòi hỏi người vận dụng cần để ý đến một số yếu tố nhất định, điều tiết tốt quan hệ biện chứng giữa "ẩn" và "lộ", không nên "ẩn" quá mức, nên "lộ" đúng thời cơ.

—————«««»»»—————

CHƯƠNG 11: BIẾT NHÌN XA TRÔNG RỘNG ĐỔI LỢI ÍCH TRƯỚC MẮT LẤY LỢI ÍCH LÂU DÀI

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong lý thuyết trò chơi có phép suy luận ngược, nghĩa là khi làm bất cứ việc gì, ta cũng cần nhìn xa trông rộng, căn cứ vào kết quả để suy đoán sách

lược mình nên áp dụng. Nói cách khác, nghĩa mở rộng của thuật ngữ này là: muốn được lợi về lâu dài, bạn cần biết cách bỏ qua những cái lợi nhỏ trước mắt.

• GIAI THOẠI

Sau khi Thế chiến thứ hai kết thúc, nguyên thủ phe Đồng minh là Mỹ, Anh, Pháp đã họp bàn và quyết định thành lập Liên Hợp Quốc, tổ chức có trách nhiệm đứng ra xử lý các vấn đề quốc tế, tại thành phố New York, Mỹ. Khi mọi sự chuẩn bị đã đâu vào đấy, họ mới phát hiện ra chưa chọn trụ sở cho tổ chức quốc tế tối cao này.

Nếu bảo Liên Hợp Quốc phải tự bỏ tiền túi ra mua một khu đất thì vào lúc thành lập ban đầu đó họ lấy đâu ra tiền, còn nếu bảo các nước đóng góp thì cũng không ổn. Hơn nữa, đại chiến thế giới vừa kết thúc nên quốc khố của chính phủ các nước đều trống rỗng; trong khi đó, New York lại là nơi tấc đất tấc vàng. Giải quyết bài toán hóc búa này quả thật không dễ.

Khi hay tin, gia tộc tài chính nổi tiếng Rockefeller của Mỹ đã bàn bạc và quyết định bỏ 8,7 triệu USD ra mua một mảnh đất ở New York, tặng Liên Hợp Quốc - tổ chức quốc tế vừa mới thành lập - một cách vô điều kiện. Song song đó, gia tộc Rockefeller cũng mua mảnh đất rộng tiếp giáp gần đó.

Hành động nghĩa hiệp bất ngờ của gia tộc Rockefeller khiến không ít tập đoàn tài chính lớn của Mỹ khi đó ngỡ ngàng. Sau khi tin tức truyền đi, những người đứng đầu các tập đoàn tài chính lớn khác cũng như các ông trùm bất động sản của Mỹ mỉa mai gia tộc Rockefeller: "Đứng là hành động ngốc nghếch!" và rằng "Làm ăn chưa đến 10 năm, tập đoàn tài chính nổi tiếng của gia tộc Rockefeller đã biến thành tập đoàn dân nghèo nổi tiếng!".

Song điều bất ngờ là khi tòa nhà Liên Hợp Quốc vừa mới xây xong, giá đất ở khu vực gần đó lập tức tăng vọt. Khối của cải khổng lồ, xấp xỉ bằng mấy chục, gần một trăm lần khoản tiền quyên tặng ào ào chảy về hầu bao của tập đoàn Rockefeller. Còn những kẻ chế nhạo, mỉa mai họ trước kia giờ chỉ biết tiếc ngẩn tiếc ngơ.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Câu chuyện trên là ví dụ điển hình về bỏ lợi ích trước mắt chọn lợi ích lâu dài. Nếu không bỏ ra 8,7 triệu USD lúc đầu, tập đoàn Rockefeller chẳng thể thu về gần trăm tỉ lợi nhuận sau đó. Giữa bỏ và lấy luôn tồn tại mối quan hệ biện chứng thống nhất. Song trong đời sống thực, không ít

người chỉ biết chú trọng lợi ích trước mắt, quên mất lợi ích lâu dài. Bạn cần nhớ rằng kẻ chỉ biết chăm chăm nhìn vào lợi ích thu được trước mắt thì cuối cùng sẽ trắng tay.

Khi đứng trước hai lựa chọn, bạn cần học cách buông tay. Hãy nhớ rằng từ bỏ không có nghĩa là thất bại. còn nếu như bạn muốn cả hai, chỉ e rằng bạn sẽ chẳng được cái nào.

Cuộc đời cũng tựa như cuộc chiến. Nếu muốn thu hoạch thứ gì, sách lược thông minh nhất chính là học cách nhìn xa trông rộng, bỏ lợi ích trước mắt để đổi lấy lợi ích lâu dài.

ĐỪNG ĐỂ TÂM NHÌN HẠN HẸP CẢN TRỞ THÀNH CÔNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Quy luật phát triển của sự vật không vì sự tốt xấu tạm thời của mình mà đổi khác. Xác định rõ đường hướng sau này, không để tầm nhìn hạn hẹp cản trở bước đường thành công là yếu tố cốt lõi, là tinh hoa của phép suy luận ngược.

• GIAI THOẠI

Trong một lần tình cờ, một nhân viên chào bán máy đánh sữa tên là Ray Kroc sau khi xem xét bảng kê khai hàng hóa lợi nhuận thấy của hàng McDonald's đặt mua liền một lúc 8 chiếc máy đánh sữa trong khi các tiệm bình thường khác chỉ cần một đến hai chiếc. Qua manh mối nhỏ đó, anh đoán chắc đây chẳng phải là một cửa hàng tầm tầm nên liền vội vàng đến đó thăm dò.

Vừa bước chân vào cửa hàng, Kroc đã ấn tượng mạnh trước bầu không khí ở đó. Với thông tin cùng vốn kinh nghiệm phong phú được tích lũy qua nhiều năm bán hàng, anh nhận ra trong thời đại công nghiệp, các cửa hàng bán đồ ăn nhanh như McDonald's rồi sẽ sớm trở thành một trào lưu. Kroc vội vàng tìm gặp anh em nhà McDonald's, những người chủ cửa hàng, nói về kế hoạch khuếch trương của bản thân với mong muốn nhân rộng mô hình của hàng kiểu này ra khắp nước Mỹ. Song anh em nhà McDonald's không hứng thú với đề nghị đó. Sau quá trình đàm phán vất vả cộng thêm những điều kiện ngặt nghèo, Kroc mới giành được sự ủy quyền của hai anh em họ và bắt đầu chào bán thương hiệu McDonald's trên toàn nước Mỹ.

Năm đó, Kroc đã 53 tuổi. Không những không chịu từ bỏ công việc của mình đã quen thuộc, Kroc còn tự gánh phí tiêu thụ của chuỗi cửa hàng này. Do đi lại quá nhiều trong khi tiền kiếm được chẳng là bao nên ông đã

bị vợ bỏ. Mặc dù phải chịu tổn thất nặng, Kroc vẫn không từ bỏ. 6 năm sau, tổng số cửa hàng McDonald's trên khắp nước Mỹ lên tới con số trên 200. Tiếp đó, ông lại liều lĩnh đi vay mượn 2,7 triệu USD để mua lại toàn bộ thương hiệu và trở thành ông chủ đích thực của McDonald's. 10 năm sau, tổng số cửa hàng thuộc thương hiệu McDonald's trên toàn nước Mỹ đã lên tới hơn 700, đồng thời cổ phiếu của nó cũng đã bắt đầu được bán ra ngoài thị trường.

Đến năm 2007, giá trị của thương hiệu McDonald's là hơn 28 tỉ USD.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Khi tàu hỏa mới được phát minh, giá thành chế tạo tàu hỏa thì cao trong khi tàu lại chạy chậm và còn phải bỏ tiền ra xây dựng đường ray. Do tổn công tốn của là vậy nên hiệu suất của tàu hỏa vào thời điểm đó kém xa xe ngựa truyền thống.

Song sau này tàu hỏa lại là phương tiện giao thông tốt hơn xe ngựa. Đó chính là quy luật phát triển của sự vật và quy luật này sẽ thay đổi chỉ vì ưu khuyết điểm tạm thời của tàu hỏa. Vì lẽ đó, bạn cần xác định rõ đường hướng sau này. Đừng để tầm nhìn hạn hẹp che mắt trên bước đường đi đến thành công chính là yếu tố cốt lõi, là tinh hoa của phép suy luận ngược.

Muốn làm được điều đó, bạn cần có sự chuẩn bị sẵn sàng. Một trong những công đoạn then chốt nhất ở phần này là thu thập, xử lý và tận dụng thông tin.

THẢ DÂY CÂU DÀI ĐỂ BẮT CON CÁ LỚN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Muốn thành công, bạn cần chú trọng đến mô thức tư duy nhìn xa trông rộng. Bạn hãy hoạch định cho mình một kế hoạch lâu dài, đồng thời liên tục điều chỉnh tư duy cùng cách hành động của bản thân sao cho phù hợp với mục tiêu lâu dài đó.

• GIAI THOẠI

Các nhà tâm lý học đã tiến hành cuộc thí nghiệm "sự thỏa mãn bị trì hoãn" (nghĩa là không thỏa mãn ngay lập tức với cảm giác khao khát, thèm muốn hiện tại để đợi một thành quả lớn hơn) với đối tượng tham gia là các em nhỏ.

Lúc bắt đầu thí nghiệm, nhân viên phụ trách dẫn các em vào phòng chơi rồi bảo rằng vì có việc đột xuất nên phải rời phòng một lát. Trước khi đi, người phụ trách này đặt một viên kẹo và chiếc chuông bấm trước mặt

từng trẻ, đoạn nói: "Nếu các em kiên nhẫn chờ đến lúc anh quay về phòng, các em sẽ được tặng rất nhiều kẹo, còn nếu các em không muốn chờ lâu thì có thể bấm chuông và anh sẽ quay trở lại ngay, nhưng trong trường hợp này, các em sẽ chỉ nhận được một viên kẹo". Sau khi giải thích cặn kẽ, người phụ trách mới rời khỏi phòng. Lúc này, những đứa trẻ đứng trước hai lựa chọn: một là bấm chuông và chỉ có một viên kẹo, hai là phải chờ 20 phút để có nhiều kẹo hơn.

Trong quá trình thực hiện thí nghiệm, có trẻ kiên nhẫn chờ đợi suốt 20 phút song cũng có những em nóng vội hơn, người phụ trách mới ra khỏi phòng vài giây, các em đã bấm chuông ngay, thậm chí một số ít em không chờ người phụ trách ra khỏi phòng đã lấy kẹo cho vào túi.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Người tiến hành thí nghiệm theo dõi tình hình của những trẻ tham gia cho đến khi trưởng thành. Hơn 10 năm sau, kết quả cho thấy những trẻ biết nhẫn nại chờ đợi, kìm nén ham muốn nhất thời của bản thân để nhắm tới một lợi ích lớn hơn đều thành công ở các mức độ khác nhau.

Bởi vậy, muốn thành công, bạn cần chú trọng mô thức tư duy có tầm nhìn xa trông rộng, liên tục điều chỉnh phương pháp tư duy cùng hành động của bản thân sao cho phù hợp với mục tiêu lâu dài đó.

CHỊU THIẾT NHỎ ĐỂ LẤY LỢI ÍCH LÂU DÀI

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Sách lược này tuy khiến bạn chịu chút ít thiệt thòi song lại có rất nhiều lợi ích về lâu dài. Hãy vui vẻ nhận về mình chút thiệt thòi đó.

• GIAI THOẠI

Tháng 6 năm 1812, sau khi chinh phục được gần toàn bộ Châu Âu, Napoleon cho tập hợp đại quân lên đến 50 vạn binh lính tiến đánh nước Nga, nhanh chóng cắt đứt liên lạc giữa hai quân đoàn của Nga, dẫn quân thẳng tiến một mạch, chiếm lĩnh Moscow.

Nước Nga trong cơn nguy khốn sống còn đã ra sức chống cự. Đại tướng Kutuzov được phong làm tổng tư lệnh quân đội Nga. Napoleon và Kutuzov từng là địch thủ của nhau trong cuộc chiến 5 năm về trước, song lần này rõ ràng Kutuzov đang ở vào thế yếu. Sau khi hai bên vội vàng sắp xếp, chiến tranh đã châm ngòi gần làng Borodino. Trận chiến lớn giữa hai đối thủ ngang sức ngang tài này kéo dài suốt một ngày một đêm, nhưng

cuối cùng quân Nga đã buộc phải rút lui, Napoleon chiếm được trận địa của Kutuzov.

Sau khi phân tích lại tình hình và so sánh thực lực giữa hai bên, đại tướng Kutuzov nhận thấy dù Napoleon chiếm được cứ điểm quan trọng của quân đội Nga song sức mạnh của đối phương cũng bị hao hụt nên đã phải chuyển từ thế tấn công sang thế phòng ngự. Thêm nữa, quân Pháp thắng tiến một mạch sang Nga, đơn thương chiến đấu, nên nếu cuộc chiến kéo dài thì tất đối phương sẽ gặp bất lợi. Sau khi suy tính kỹ, đại tướng Kutuzov đã đưa ra một quyết định khiến tất cả mọi người vừa ngạc nhiên, sửng sờ vừa không hiểu vì sao. Quyết định đó là từ bỏ Moscow.

Sau khi tin này lan truyền, lời hô hào kêu gọi "nguyện quyết tử ở Moscow chứ quyết không giao cho kẻ thù" lan rộng khắp cả nước. Sa Hoàng cũng hạ lệnh kiên quyết giữ vững kinh thành. Trong khi đó, Kutuzov hiểu rất rõ rằng nếu chỉ dựa vào sự quyết tâm nhất thời thì rất có thể toàn quân sẽ bị tiêu diệt sạch và cuối cùng là nước mất nhà tan. Vì toàn cục, Kutuzov đã phải hứng chịu sức ép cùng búa rìu dư luận của cả nước để hạ lệnh: Rút lui!

Kẻ vừa chiến thắng là Napoleon khi đó thì lại không ngờ kết cục thất bại dành cho mình đã được quyết định bởi chính quyết định của Kutuzov. Bởi người Nga để lại cho binh lính Pháp một tòa thành trống. Sự thiếu thốn về lương thực, cái đói cái rét đã nhanh chóng tìm đến đối phương, trong khi đó quân lính Pháp cũng đang nhớ nhà nên lòng quân cũng rệu rã. Do đó, Napoleon đành phải hạ lệnh rút khỏi Moscow, nhưng lúc đó thì đã muộn. Người Nga không để cho những kẻ xâm lược đã chiếm lĩnh thủ đô của họ dễ dàng tháo chạy như vậy. Một cuộc chiến ác liệt đã nổ ra, quân Pháp bị bao vây bốn phía, hoàn toàn thất bại. Chiếm đóng Moscow là thất bại đáng nhớ nhất trong cuộc đời Napoleon.

Napoleon vì tham một tòa thành để cuối cùng rơi vào thảm họa. Kutuzov nhờ biết đánh giá toàn cục, nhận trước chút thiệt nhỏ về mình và chờ đợi thời cơ nên cuối cùng đã chuyển bại thành thắng.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI.

Sự kiện lịch sử trên nhắc chúng ta rằng nếu muốn làm kẻ chiến thắng cuối cùng của cuộc đời thì trước hết, chúng ta cần phải có cái nhìn bao quát về tình thế.

Hồi William Harrison - vị tổng thống thứ chín của Mỹ - còn nhỏ, gia đình ông rất nghèo. Ông là người trầm lặng, ít nói nên mọi người ở làng

thậm chí còn nghĩ ông là lừa đảo. Một lần, có người đã trêu ông, đặt hai đồng 5 cent và 1 usd trước mặt ông rồi cho ông chọn bất kì đồng nào mình thấy là đối phương sẽ tặng. Harrison ngó qua rồi chọn lấy đồng 5 cent. Mọi người xung quanh thấy thế đều ò lên cười, tưởng đâu Harrison là thằng ngốc.

Chuyện này nhanh chóng lan ra khắp vùng, rất nhiều người tò mò muốn đến xem mặt "thằng ngốc" này và tận mắt chứng kiến nó chọn đồng 5 cent thay vì đồng 1 USD. Lần nào cũng thế, Harrison chỉ chọn mỗi đồng 5 cent. Một người phụ nữ thấy đứa trẻ tội nghiệp nên đã hỏi: "Nhẽ nào cháu thực sự không biết là giữa đồng 5 cent và đồng 1 USD, đồng nào giá trị hơn ư?". Harrison liền trả lời: "Đương nhiên là cháu biết chứ! Nhưng nếu cháu chọn đồng 1 USD thì họ sẽ không bảo cháu làm như thế nữa. Lúc đó chẳng phải đến đồng 5 cent cháu cũng chẳng có sao?".

Xét tổng thể, nếu sách lược nào đó khiến bạn chịu chút ít thiệt thòi ngay bây giờ song lại có rất nhiều lợi ích về lâu dài thì hãy vui vẻ nhận về mình chút thiệt thòi đó.

BỎ LỢI NHỎ CHỌN LỢI LỚN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Nếu muốn làm nên nghiệp lớn, bạn cần phân định rõ cái lợi nhỏ với cái lợi lớn, lúc cần buông tay cũng phải biết buông tay. Đó chính là tư tưởng biện chứng mà Lão Tử từng truyền bá và cũng là một kiểu trí tuệ trò chơi của phép suy luận ngược.

• GIAI THOẠI

Năm Gia Tĩnh thứ 42 (năm 1563), Vương Hải Phong chia tay diêm nghiệp để về quê nhà an hưởng tuổi già.

Tại đây, ông định cho xây nhà mới. Đất xây nhà đã được đo đạc xong đâu vào đó, hiềm một nỗi chen chân giữa khu đất nơi ông định xây cất là một ngôi nhà cũ.

Chủ nhân ngôi nhà cũ này là một người bán đậu phụ, còn nơi người này đang ở chính là tài sản thừa kế từ dòng họ. Người phụ trách thi công ngôi nhà mới cho Vương Hải Phong đã đến thương lượng với người bán đậu phụ, ngỏ ý được mua lại ngôi nhà. Nhưng cho dù có ra mức giá cao thế nào thì chủ nhân cũng kiên quyết từ chối.

Người này rất tức giận, quay về báo lại với Vương Hải Phong, đề nghị ông lên báo quan để quan trừng trị chủ nhà kia.

Sau khi đã rõ đầu đuôi, Vương Hải Phong chỉ cười nhạt bảo: "Không cần đâu, chỉ cần anh cứ cho xây nhà ở ba phía kia lên thôi!".

Nghe lời Vương Hải Phong, người này liền bảo thợ bắt đầu xây nhà.

Trong thời gian thi công, ngày nào người chịu trách nhiệm nấu đồ ăn cho thợ xây cũng cần mùa nhiều đậu phụ. Vương Hải Phong mới dặn người này ra chỗ người bán đậu phụ là chủ ngôi nhà cũ mua, đồng thời phải thanh toán hoàn toàn bằng tiền mặt.

Từ lúc đó, việc làm ăn của người bán đậu phụ trở nên tất bật. Vì một mình lo chẳng xuể nên anh ta đành phải mượn thêm người giúp.

Chẳng lâu sau, xưởng sản xuất đậu phụ càng lúc càng phải tuyển thêm nhiều người làm. Về phần anh ta cũng đã kiếm được không ít tiền, của cải chật đầy nhà, đồ nghề làm hàng cũng nhiều nên ngôi nhà bỗng trở nên chật chội. Để tạ ơn Vương Hải Phong giúp mình thoát nghèo, người này tặng lại cho ông toàn bộ văn khế mua bán, sở hữu ngôi nhà tổ tiên để lại. Còn Vương Hải Phong thì lệnh cho người đi mua một ngôi nhà to rộng hơn ngôi nhà cũ ở gần đó để tặng cho người bán đậu phụ như một sự đền đáp.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong lịch sử Trung Quốc, Lưu Bang và Hạng Vũ - hai vị hoàng đế - từng một thời xưng hùng tranh bá, kiến công lập nghiệp nhưng do khác nhau về thái độ nên kết quả sau cùng mỗi người nhận được cũng khác nhau. Khi nhìn nhận cuộc chiến tranh Sở - Hán, Tô Đông Pha đã nói: Hạng Vũ sở dĩ thất bại là vì thiếu tầm nhìn, không chịu từ bỏ mối lợi cỏn con; Hán Cao Tổ Lưu Bang sở dĩ giành được phần thắng là vì ông biết bỏ cái lợi nhỏ để chọn cái lợi lớn hơn, chuẩn bị tinh thần, phát triển lực lượng, chờ khi cơ hội chín muồi thì mới xuất chiêu.

Trong cuộc sống, muốn đạt được mục tiêu đề ra thì bạn chỉ còn cách là từ bỏ những cái lợi nhỏ, đồng thời phải biết tính toán, suy xét dài lâu.

ĐỪNG BAO GIỜ "THAM BÁT BỎ MÂM"

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong cuộc chơi, chúng ta rất dễ bị cái lợi hiện tại làm cho mờ mắt mà bỏ qua mối họa tiềm ẩn sau này để rồi vô tình chuốc lấy thất bại. Thành công quả là trái ngọt đầy hứa hẹn, song bóng dáng thấp thoáng của mối ẩn họa về sau càng đáng sợ hơn. Bởi thế, bạn càng cần phải biết nhìn xa trông rộng, đừng bao giờ "tham bát bỏ mâm".

• GIAI THOẠI

Năm 431 trước Công nguyên, mấy trăm thành bang đã bị cuốn vào cuộc chiến với quy mô lớn chưa từng thấy trong lịch sử Hy Lạp cổ đại. Cuộc chiến nổ ra trên gần khắp vùng Địa Trung Hải. Liên quân Peloponnesus được lãnh đạo bởi thành bang Sparta và liên quân Athens được kết hợp từ hai thành bang lớn, người xưng hùng trên đất liền, kẻ xưng bá ngoài biển khơi. Cả hai đều khéo léo bày mưu tính kế, chuẩn bị cho cuộc chiến kéo dài và dai dẳng.

Do phải gánh chịu tổn thất nặng nề trong chiến tranh với phe Peloponnesus nên vào năm 415 trước Công nguyên, liên quân Athens đã phát động cuộc tiến công Sicilia nhằm bổ sung nguồn lực với ý nghĩ cuộc chiến này sẽ mang lại cho sự giàu có và quyền lực. Song vì tầm nhìn hạn hẹp, thiếu cận hoặc vì hoa mắt bởi mỗi lợi trước mắt mà liên quân Athens hoàn toàn không tính đến tính rủi ro của chiến tranh và sự chống trả đầy ngoan cường của người Sicilia. Do quá nôn nóng giành được chiến thắng, cộng thêm chiến tuyến lại quá dài nên lực lượng liên quân Athens bị phân tán, hơn nữa áp lực đến từ cuộc chiến với liên quân Peloponnesus khiến họ càng khó ứng phó hơn.

Cuối cùng, vương quốc Athens hùng mạnh trên biển đã sụp đổ hoàn toàn trong cuộc tấn công đến từ hai phía là Sicila và liên quân Peloponnesus.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong cuộc chơi, chúng ta rất dễ bị cái lợi hiện tại làm cho mờ mắt mà bỏ qua mối họa tiềm ẩn sau này để rồi vô tình chuốc lấy sự thất bại. Thành công quả là trái ngọt đầy hứa hẹn, song bóng dáng thấp thoáng của mối ẩn họa về sau càng đáng sợ hơn. Bởi thế, bạn cần phải biết nhìn xa trông rộng.

Chúng ta thường nghĩ mình đã tính đến lợi ích sau này, song cảm giác chính là thứ luôn đánh lừa bạn. Trên thực tế, những người tự cho rằng họ luôn hành động trên cơ sở lợi ích lâu dài đều chỉ là những kẻ lầm đường lạc lối trong ham muốn và tưởng tượng của chính mình.

Bởi thế, nếu muốn tránh cái bẫy này, bạn cần phải giữ đầu óc tỉnh táo, suy xét và cân nhắc mọi khả năng, kịp thời thay đổi, điều chỉnh kế hoạch sao cho phù hợp. Để đạt được mục đích của mình, bạn có rất nhiều sự lựa chọn nên đừng khư khư bám dính vào một lựa chọn nào.

—————««««»»»—————

CHƯƠNG 12: ĐỀ CAO TINH THẦN TỰ LỰC CÁNH SINH THẾ GIỚI KHÔNG NGỒI CHỜ BẠN TRƯỞNG THÀNH

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Xã hội sẽ không và cũng không có nghĩa vụ phải chờ cho đến khi bạn trưởng thành. Bởi vậy, một khi đã bước chân ra thế giới bên ngoài, bạn đừng giữ lại những cách nghĩ, thói quen "trẻ con" bất di bất dịch trước đây mà hãy học cách bắt kịp thế giới, học cách trưởng thành và chín chắn hơn.

• GIAI THOẠI

Trong mắt mọi người, Hiếu Trí và Hiếu Nghiê là một cặp đôi hoàn mỹ. Bất chấp mọi khó khăn trắc trở trong suốt 6 năm dài bên nhau, họ vẫn luôn giữ được tình yêu nồng đượm.

Hiếu Trí là một chàng trai ưu tú, tài hoa, song sự quan tâm và óc hài hước của anh mới chính là điều khiến Hiếu Nghiê thích nhất. Còn về phần Hiếu Nghiê, cô giống như một nàng công chúa quen được mọi người cưng chiều, chăm sóc.

Chuyện tình cảm giữa Hiếu Trí và Hiếu Nghiê vẫn sẽ mãi bình lặng và êm ấm như vậy, cho đến một ngày...

Vì bận việc, Hiếu Trí không thể thường xuyên ở cạnh Hiếu Nghiê như trước. Thường thì khi nhìn thấy ánh mắt đong đầy mong mỏi của người yêu, sau chút phân vân do dự thế nào Hiếu Trí cũng sẽ ở lại. Song hôm đó, anh đã kiên quyết từ chối Hiếu Nghiê và bảo cô rằng anh còn có công việc của mình, anh rất bận nên không thể lúc nào cũng ở bên cô, và rằng cho anh xin lỗi. Vậy nhưng "công chúa" Hiếu Nghiê kiêu kỳ không muốn nghe bất kì lý do nào người yêu mình đưa ra.

Sau một hồi im lặng, Hiếu Trí cuối cùng lên tiếng:

- Anh chỉ muốn được quay về với con người của chính mình trước kia. Vì em, anh đã phải cố gắng thay đổi rất nhiều trong 6 năm qua, liệu giờ em có thể thay đổi đôi chút tính cách của mình vì anh không?

- Em không dám hứa.

- Em không nghĩ là mình đang làm khó anh quá mức ư?

Đáp lại câu hỏi của anh chỉ là sự im lặng đáng sợ.

- Vậy mình chia tay đi, em sẽ để anh được tự do, không trói buộc anh nữa.

- Em có biết mình đang nói gì không?

Dù Hiếu Nghiê rất muốn rút lại lời vừa thốt ra, song cô là công chúa kiêu kỳ, không từng nhận mình sai trước anh bao giờ. Thế nên, cô chỉ nói:

- Em hoàn toàn có ý đó đấy!

- Nếu em đã nghĩ kỹ rồi thì anh thực lòng chúc em hạnh phúc.

Lúc thốt lên câu này, Hiếu Trí thấy đau nhói nơi tim. Anh không hiểu vì sao đã 6 năm mà cô không chịu trưởng thành? "Công chúa" Hiếu Nghiênn kiêu kỳ vẫn tự nhủ với mình rằng anh sẽ lại trở về là anh thuở xưa, lại thương yêu và chiều chuộng cô như trước đây. Nhưng khi đọc được lời nhắn anh để lại: "Anh vẫn luôn hy vọng rồi sẽ đến một ngày em trưởng thành, song đã qua từng đó năm mà em vẫn chẳng hề thay đổi. Anh thực sự không đủ tự tin để tiếp tục chờ đợi nữa", Hiếu Nghiênn mới nhận ra lần này cô thực sự sai rồi.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Khi bước chân ra ngoài xã hội, mọi người chúng ta đều được nhìn nhận như nhau, bất kể bạn vừa mới tốt nghiệp hay đã tốt nghiệp từ lâu, có hay không có kinh nghiệm. Với xã hội, mỗi một người đều bình đẳng như bao người khác. Bởi vậy, nếu không muốn trở thành kẻ "có tài năng không được trọng dụng" hay thậm chí là kẻ lạc lõng trong trò chơi cuộc đời, bạn không nên giữ lại những cách nghĩ, thói quen "trẻ con" bất di bất dịch trước đây của bản thân.

Muốn hòa nhập với xã hội, bạn cần làm mấy việc sau đây:

- Thứ nhất: Biết lúc yên hàn lo lúc nguy nan.

- Thứ hai: Biết thế nào là đủ.

- Thứ ba: Biết khoan dung, độ lượng với người khác.

- Thứ tư: Biết đặt mình vào vị trí của người khác để nghĩ cho đối phương.

CẢNH GIÁC TRƯỚC NHỮNG CÁI BẦY

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Cuộc sống luôn giăng bẫy chờ đợi con mồi. Vì thế bạn phải luôn cảnh giác, đừng để mình trở thành miếng mồi "ngon" cho kẻ khác và cũng đừng tham bất kỳ miếng mồi "ngon" nào.

• GIAI THOẠI

Người Inuit sống ở Bắc Cực đã lợi dụng điều kiện thời tiết của vùng này để phát minh ra cách bẫy sói đặc biệt của riêng họ.

Đầu tiên, họ sẽ khoét một cái hố ngoài đồng băng, bỏ một lưỡi dao thật sắc và tạm cố định vào đó, tiếp đấy họ sẽ lấy một ít máu tươi rảy lên lưỡi dao rồi phủ kín tuyết lên trên. Chẳng mấy chốc, tiết trời lạnh sẽ biến

chỗ này thành một cục đá. Cuối cùng, họ chỉ cần lấy chút máu tươi rảy lên cục đá đó là gần như đã có thể nắm chắc phần thắng trong tay; tiếp đến, họ chỉ cần chờ đến lúc thu hoạch bầy.

Con sói đói ngoài thảo nguyên ngửi thấy mùi máu tươi liền mò đến cái hố người săn đặt bẫy. Sói tưởng bên trong cục đá là con thú nhỏ đã chết vì bị thương nên liếm lên vết máu, hi vọng sẽ làm cục đá này tan ra, hồng ăn được con vật này bên trong. Chẳng mấy chốc, sói đã liếm đến lưỡi dao. Nhưng sau một khoảng thời gian dài liếm đá lạnh, lưỡi nó đã mất cảm giác nên không cảm thấy đau nữa, khứu giác đang mách bảo nó là: mùi máu càng lúc càng nồng hơn chứng tỏ sắp chạm tới con mồi.

Thế là sói càng ra sức liếm, nó càng bị chảy máu và khi ngửi thấy mùi máu tanh càng nồng hơn, nó lại càng cố gắng liếm...Cuối cùng, do mất máu quá nhiều, sói gục ngã và trở thành thức ăn cho người Inuit!

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong trò chơi giữa người và sói, người Inuit chỉ dùng một mẹo nhỏ đã có thể đánh lừa được sói.

Có người nói cuộc sống vốn luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro, bất trắc. Trong cuộc sống thường ngày, ta vẫn luôn phải đối mặt với vô số rủi ro, nguy hiểm (như khả năng gặp tai nạn giao thông trên đường, ở nhà hay ở nơi làm việc) đến từ môi trường sống. Mỗi lần đương đầu với hiểm nguy đều là cuộc chơi đối chọi giữa bạn và đối phương, trong đó bạn hoặc sẽ vào vai người Inuit hoặc sẽ sắm vai con sói.

TÙY CƠ ỨNG BIẾN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong tình thế tiến thoái lưỡng nan, bạn cần trang bị cho mình khả năng ứng biến, biết chọn đúng thời cơ ra tay hành động. Chỉ khi làm được điều đó, bạn mới có thể giúp mình vươn xa tới những nấc thang cao hơn.

• GIAI THOẠI

Trong cuộc tuyển dụng cho vị trí CEO của một công ty lớn có hơn 200 ứng cử viên bị đánh trượt và chỉ có duy nhất một người được chọn.

Nhằm đánh giá khả năng tùy cơ ứng biến của các ứng viên, phía nhà tuyển dụng yêu cầu những người đến tham gia ứng tuyển phải hoàn thành trắc nghiệm sau đây: Một buổi tối trời mưa to, bạn đang lái xe về ngang qua một trạm xe buýt thì chợt nhìn thấy có ba người đang ngồi co ro ở đó: người thứ nhất là vị bác sĩ từng cứu sống bạn, người thứ hai đang bị bệnh

nặng, người thứ ba là người yêu bạn. Hỏi rằng nếu xe bạn chỉ chứa được tối đa hai người, bạn sẽ chọn ai trong ba người đó?

Trong số những người tham gia ứng tuyển, có người chọn người bệnh nặng và lý luận rằng trước hết phải chở người bệnh đi cấp cứu rồi tính tiếp; có người chọn vị bác sĩ bởi đó là ân nhân từng cứu mạng mình, cứ đưa bác sĩ đến bệnh viện rồi gọi xe cấp cứu đến cứu bệnh nhân sau; có người chọn người yêu... Song phía nhà tuyển dụng vẫn chưa chấp nhận bất kỳ câu trả lời nào. Đúng lúc đó, một chàng trai trẻ bước vào phòng, chăm chú đọc bài thi rồi ngẩng đầu tự tin đáp: "Tôi sẽ giao xe của mình cho vị bác sĩ để ông ấy đưa người đến bệnh viện cấp cứu, về phần mình tôi sẽ ngồi với người yêu lại đợi xe buýt với người yêu". Vừa nghe thấy câu trả lời này, mọi người trong ban giám khảo đã vui mừng mỉm cười và quyết định chọn chàng trai này.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Thay đổi là đặc trưng bản chất của sự vật. Trước thế giới đầy biến động, người thông minh chỉ có thể chọn cho mình ba thái độ sống: Một là lấy bất biến ứng vạn biến. Trong trường hợp bạn không thể tự chèo chống một mình và lựa chọn này chẳng phải là sách lược bạn đã suy tính kỹ thì nó chỉ là một thái độ sống tiêu cực nhất. Hai là dĩ biến ứng biến, thực ra nó chỉ có thể được xem là một lựa chọn bất đắc dĩ. Ba là dùng chính sự thay đổi khắc chế lại nó. Ngay chữ "khắc chế" này đã phản ánh rõ tinh thần chủ động tiến công, khả năng đánh giá và kiểm soát tình thế của người thực hiện, do đó kết quả lựa chọn này mang lại chính là cơ hội, sự phát triển mới.

Có thể thấy trong một thế giới đầy biến động và luôn thay đổi như hiện tại, muốn gặt hái thành công và mọi việc mình làm đều xuôi chèo mát mái, bạn cần trang bị cho mình khả năng ứng biến linh hoạt.

CHUYÊN TÂM VÀO VIỆC CHÍNH YẾU

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong cuộc sống thực tại, bạn luôn phải đương đầu và chống chọi lại sự ảnh hưởng đến từ vô số tác nhân nhỏ bên ngoài. Muốn giành được phần thắng, bạn cần chuyên tâm vào việc chính yếu, đừng để những việc lặt vặt khác lôi kéo rời khỏi quỹ đạo.

• GIAI THOẠI

Thời Xuân Thu, Sở vương theo học bắn cung với Dường Thúc. Sau khi học được một thời gian, Sở vương cho rằng mình đã học kết kỹ thuật

bắn nên rủ Dưỡng Thúc đi săn, thấy bóng một con vịt trời bay đến, Sở vương liền giương cung tên lên ngắm. Nhưng chưa kịp bắn thì nhà vua đã phát hiện thấy một con sơn dương trong lùm cây bụi bên cạnh, Sở vương mới dịch chuyển mục tiêu sang con sơn dương. Nhưng khi tên còn chưa ra khỏi cung, Sở vương lại phát hiện thấy có một con hươu sao rất đẹp xuất hiện ở phía trước...Sau nhiều lần như vậy, cuối cùng khi kết thúc buổi săn, Sở vương chẳng bắn hạ được con nào.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trên thực tế, hiện tượng vì mãi chạy theo việc phụ mà quên mất việc chính yếu (ví dụ như đang nấu cơm thì phát hiện ra là hết muối, đi mua muối thì phát hiện ra hàng bán dao bên cạnh, trước khi quyết định chọn mua dao thì phải ra chợ khảo giá thêm, khi ra chợ thì lại phát hiện thấy có một cửa hàng đang bán giảm giá bộ quần áo mình thích từ lâu...để rồi cuối cùng từ ý định đi mua muối ban đầu chuyển sang thành mặc áo mới đi xem phim), không phải hiếm gặp trong cuộc sống hàng ngày.

Cố thủ tướng Anh Benjamin Disraeli từng nói: "Cuộc sống quá ngắn ngủi cho những điều vụn vặt".

Vì thế, ta đừng để những việc nhỏ, không đáng bận tâm đó dẫn dắt và lôi kéo mình chệch khỏi quỹ đạo, đường đi đã định. Ta không nên lãng phí thời gian ngắn ngủi của cuộc đời vào những việc tầm thường, vô nghĩa mà nên dành nó để làm những việc có ích. Nếu muốn thành công, bạn cần chuyên tâm vào việc chính, không để bị tác động bởi những điều tầm thường, vô nghĩa mà nên dành nó để làm những việc có ích. Nếu muốn thành công, bạn cần chuyên tâm vào việc chính, không để bị tác động bởi những điều tầm thường.

SỨC KHỎE LÀ TẤT CẢ

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong quá trình kiếm sống và tích lũy tiền bạc, rất nhiều người đã để mất sự cân bằng giữa tiền bạc và sức khỏe. Trên thực tế, tiền bạc và sức khỏe là hai thứ vừa đối lập, vừa thống nhất, bổ trợ cho nhau. Vì thế, chỉ cần lên kế hoạch kiểm soát, bạn hoàn toàn có thể cân bằng được chúng.

• GIAI THOẠI

"Đương nhiên, tôi biết sức khỏe là quan trọng, nhưng có quá nhiều công việc, những điều đòi hỏi tôi phải suy tính hàng ngày nên tôi chẳng còn thời gian nào để nghĩ đến sức khỏe nữa". Cô gái tên Vương Lăng, 27 tuổi,

là nhân viên cốt cán của một công ty liên doanh tại Bắc Kinh giải thích, đồng thời liệt kê thời gian biểu trong một ngày của mình: sáng dậy lúc 7 giờ rưỡi, thường bỏ qua bữa sáng để cho kịp giờ đến công ty, ngồi lì trước màn hình máy tính suốt từ lúc đấy đến tận trưa, đến trưa thì ăn qua loa chỗ cơm hộp mang theo ban sáng hoặc mì tôm; buổi chiều cũng tất bật như vậy; buổi tối thì phải đi quan hệ với khách hàng và thường chỉ được về nhà vào lúc tờ mờ sáng.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Ngày 8 tháng 4 năm 2004, tổng giám đốc khu vực Trung Quốc của Ericsson qua đời do làm việc quá căng thẳng trong thời gian dài. Ngày 18 tháng 9 năm 2015, Ted Sun, vị CEO 38 tuổi của đại lý NetEase đột ngột qua đời, dù ngày hôm trước anh vẫn miệt mài làm việc...

Họ đều là người nổi tiếng, là tinh hoa của xã hội, là người giàu sang và có địa vị cao, được nhiều người ngưỡng mộ. Họ đáng lẽ có thể cống hiến, sống một cuộc đời tốt hơn song tất cả đều đã kết thúc, để lại vô vàn sự tiếc thương cùng lời cảnh tỉnh cho mỗi người chúng ta.

Chúng ta đều biết nhu cầu ăn mặc, ở, đi lại là một trong những nhu cầu cơ bản của con người. Để thỏa mãn những nhu cầu này, chúng ta cần phải có tiền bạc. Nói cách khác, nếu không có tiền, bạn sẽ không thể tồn tại, càng chẳng thể có điều kiện chăm sóc và bảo vệ sức khỏe bản thân. Xét trên góc độ này, tiền bạc là điều kiện cần thiết để có được sức khỏe tốt. Song thế vẫn chưa đủ, bởi những nhân vật được nhắc đến ở trên tuy đều là những người giàu có nhưng cuối cùng họ vẫn qua đời vì nguyên nhân liên quan đến sức khỏe. Nói theo cách ngược lại, nếu có sức khỏe tốt, họ sẽ có đủ sức khỏe để làm việc kiếm tiền. Bởi thế, tiền bạc chưa phải là điều kiện cần và đủ để có được sức khỏe, nhưng sức khỏe lại là điều kiện cần thiết để có được tiền bạc. Người khôn ngoan sẽ biết điều chỉnh cân bằng quan hệ giữa hai yếu tố này sao cho chúng có thể vừa bổ sung vừa hỗ trợ cho nhau.

—————«<<<<>>>>»—————

CHƯƠNG 13: XÂY DỰNG CÁC MỐI QUAN HỆ XÃ HỘI DÙNG LỢI ÍCH ĐỂ XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Muốn làm nên nghiệp lớn mà chỉ dựa vào sức mình là điều không tưởng. Vì thế, bạn cần biết tận dụng sự hỗ trợ, sức mạnh từ người khác. Điều này đã góp phần tạo nên các mối quan hệ xã hội dựa trên cơ sở lợi ích.

• GIAI THOẠI

Ngay khi mới lên nắm binh quyền Tăng Quốc Phiên đã yêu cầu cấp dưới tuân thủ những quy định nghiêm ngặt.

Song ông đối xử với thuộc hạ khá "hà tiện". Khi báo công lên triều đình, ông chỉ báo theo đúng thực tế, một là một, hai là hai, có nhiều báo nhiều, có ít báo ít, không hề thêm bớt dù chỉ chút ít. Bởi thế, thuộc hạ dưới quyền ông dần đánh mất nhuệ khí và ý chí chiến đấu trong những trận chiến tiếp theo.

Tăng Quốc Phiên không hiểu lý do cho đến mãi một hôm, em trai ông là Tăng Quốc Thuyên nói: "Đại huynh, giờ các anh em chẳng chịu cố gắng là do thói quen "có gì nói nấy" của huynh cả đấy! Huynh là quan to của triều đình, huynh có thể tu thân tề gia trị quốc bình thiên hạ, huynh có thể lưu tiếng thơm ngàn đời, đó là điều huynh theo đuổi. Song các anh em khác thì không đòi hỏi điều đó, cái họ cần là lợi ích trước mắt. Họ đổ máu liều chết chiến đấu vì muốn có tiền bạc của cải, một chức quan nhỏ để có thể phong thê ấm tử. Huynh không giúp họ thì ai có thể liều chết vì huynh?".

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Với người có tài năng xuất chúng thì đó là hoài bão, lý tưởng và mục tiêu chung. Với đại đa số những người bình thường thì ngoài lý tưởng, sự tương đồng về tính cách, có lẽ lợi ích thực tế là thứ quan trọng hơn cả.

Bởi thế, muốn chiếm được cảm tình của đối phương, trước hết bạn cần phải biết mình có thể mang lại lợi ích gì cho họ, đối phương muốn gì và liệu xem mình có thể đáp ứng được yêu cầu của họ không. Nói một cách khác ngắn gọn thì muốn chiếm được cảm tình của đối phương, bạn cần suy xét xem bạn có thể mang lại những lợi ích gì cho đối phương trong khả năng của mình.

ĐẦU TƯ VÀO TÌNH CẢM

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò chơi đối đầu, nếu thực lực hai bên ngang bằng nhau và bạn muốn gia tăng tỉ lệ thành công của mình thì đầu tư vào tình cảm sẽ là chiến lược mang lại nhiều hiệu quả hơn là đầu tư vào sản xuất.

• GIAI THOẠI

Do ngư thôn nhỏ nằm ở vị trí hẻo lánh, ít người và còn nhiều khó khăn về giao thông đi lại nên chỉ có hai chuyến xe buýt 101 và 102 đi qua

đây.

Người lái chuyến 101 là một đôi vợ chồng, và người lái chuyến 102 là đôi vợ chồng khác.

Khách đi hai chuyến xe buýt phần nhiều là ngư dân. Do đã sống lênh đênh trên thuyền trong thời gian dài nên đến những dịp vào thành phố, cả nhà họ sẽ kéo nhau đi hết.

Bà chủ chuyến xe 101 là người thông minh, nhanh nhạy. Bà ta hiếm khi bắt vợ chồng ngư dân có con nhỏ phải mua vé cho con, dù cặp đôi ấy có dẫn theo mấy đứa thì bà ta cũng chỉ tính tiền vé của người lớn. Có người thấy vậy áy náy không yên, khăng khăng đòi mua vé cho đứa con trai lớn thì bà liền cười bảo đứa bé: "Lần sau cháu bắt cho cô một con trai nhé! Còn lần này, cô sẽ miễn phí cho cháu".

Còn bà chủ chuyến xe 102 thì hoàn toàn ngược lại, dù là trẻ con cũng phải mua vé, đứa lớn một chút thì một vé như người lớn, đứa nhỏ thì nửa vé. Bà ta luôn miệng bảo đây chỉ là xe thuê, hàng tháng mình phải trả bao nhiêu tiền cho công ty vận hành xe khách, tháng nào không nộp đủ là sẽ bị đình chỉ ngay lập tức. Những ngư dân cũng hiểu chuyện, đi mấy người họ trả tiền ngân ấy vé nên mọi chuyện cũng xuôi chèo mát mái.

Vậy nhưng ba tháng sau, không ai còn thấy chuyến xe 102 xuất hiện nữa. Nghe nói chuyến xe này đã ngừng hoạt động vì có quá ít người đi.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Đầu tư bào tình cảm là chiến lược có hiệu quả cao hơn so với đầu tư vào sản xuất. Thực ra, chỉ cần để ý đôi chút là bạn sẽ làm được.

Tình cảm là một dạng đầu tư lâu dài. Do đó, bạn không nên nóng vội muốn gặt hái ngay thành quả mà cần tiếp tục đầu tư và kiên nhẫn chờ đợi, rồi sẽ đến một ngày bạn nhận lại sự đền đáp ấy gấp trăm gấp nghìn lần.

DỪNG TÂM THU PHỤC LÒNG NGƯỜI

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Thế nào là người thắng cuộc đích thực trong trò chơi đối chọi? Là người khiến đối phương phải tan tác, tơi bời? Hoàn toàn sai. Cách chinh phục dựa trên sự ỷ mạnh hiếp yếu chỉ dẫn đến cảm giác căm ghét và thù hận của đối phương, kẻ thắng cuộc đích thực là người khiến đối phương thán phục từ tận đáy lòng.

• GIAI THOẠI

Theo ghi chép trong Hậu Hán thư - Lưu Bồn Tử liệt truyện:

Năm 27 Công nguyên, để bình định khởi nghĩa Xích Mi, Lưu Tú đích thân dẫn đại quân tiến về Nghi Dương, cắt đứt đường lui của quân Xích Mi. Nhìn thấy tình thế khó khăn trước mắt, tiểu hoàng đế Lưu Bồn Tử của quân Xích Mi liền quay sang cầu cứu Lưu Cung, một người huynh đệ khác: "Chúng đệ tuy là đại quân 10 vạn người, song từ lâu đã như còn chim bị thương sợ cành cong, không còn hơi sức đâu để tiếp tục chiến đấu. Đệ đã vắt óc suy tính đủ mọi cách rồi, mong huynh trưởng hãy đến cứu giúp.

Lưu Cung là người rất tài trí, liền gạt đầu bảo: "Chiến đấu nữa cũng vô ích, hiện thời việc cấp bách là phải bảo toàn tính mạng của mình. Lưu Tú dù gì cũng là tôn thân nhà họ Lưu chúng ta, để huynh cầu xin hãn mở cho đại quân 10 vạn người một con đường sống".

Lưu Bồn Tử mang việc này ra bàn bạc với các tướng lĩnh, có người lo lắng bảo: " Ý kiến này tuy hay thật, chỉ sợ rằng Lưu Tú không đồng ý thôi. Hiện thời, địch mạnh ta yếu nên không thể đem so với hồi trước. Để diệt trừ mầm họa về sau này thì sao hãn có thể thật lòng tha mạng cho chúng ta? Thay vì chịu nhục vẫn không thoát khỏi tội chết chi bằng ta cứ quyết một trận".

Lưu Cung nói: " Để bảo toàn tính mạng cho 10 vạn tướng sĩ, ta vẫn giữ ý kiến cầu xin Lưu Tú mở lượng khoan hồng. Nếu mọi việc không như mong muốn, Lưu Cung ta nguyện sẽ chiến đấu đến hơi thở cuối cùng với các người".

Sau khi cầu xin, trình bày rõ ý muốn được quy hàng với Lưu Tú, Lưu Cung còn nói: " Bệ hạ biết vì sao mình có được thành tựu ngày hôm nay chăng?".

Lưu Tú cười, bảo: "Tên tướng của quân bại trận thì có tư cách gì mà đánh giá trẫm?".

Lưu Cung đáp: "Bệ hạ có biết vì sao một đại quân Xích Mi gồm trăm ngàn người trước đây lại đến nông nổi như ngày hôm nay?".

Lưu Tú nghiêm sắc mặt, đánh giọng phán: "Đã từ lâu nghe nói người là kẻ hiểu biết, trẫm tạm cho phép người trình bày rõ nguyên do. Nếu người nói không đúng sự thật, dùng lời lẽ đường mật phỉnh nịnh, lừa gạt lòng người, trẫm nhất định sẽ xử tội thật nghiêm".

Lưu Cung đau khổ cười thưa: "Quân Xích Mi quá tàn ác với trăm họ bách tính, khiến nhân dân sinh lòng oán hận, nên cuối cùng mới không hoàn thành được việc lớn. Bệ hạ là người nhân từ, hòa nhã, biết thu phục lòng dân, được trăm họ ủng hộ nên mới có thể thành công như hôm nay. Tuy đã chiếm được thiên hạ, song nếu bệ hạ vẫn có thể thi chút ân nghĩa, miễn tội

chết cho bọn tướng sĩ chúng thần thì một là danh tiếng bệ hạ sẽ càng thêm lừng lẫy, hai là bệ hạ có thể bảo đảm được giang sơn của người sẽ chẳng bị mất, biến loạn sẽ chẳng nổi lên. Không rõ ý bệ hạ thế nào?".

Lúc nghị sự với văn võ bá quan, Lưu Tú đem thuật lại một lượt từ đầu chí cuối những lời Lưu Cung đã nói với mình rồi thờ dài bảo: "Thiên hạ vẫn chưa thực yên, những lời Lưu Cung nói ta không thể không nghe. Ta muốn tiêu diệt quân Xích Mi thì dễ, song định dùng nó để chinh phục lòng dân thì thật là sai lầm. Bách tính không phục thì liệu thiên hạ có thực sự thái bình, đấy mới chính là điều làm trăn lo lắng nhất".

Bởi thế, Lưu Tú cho gọi Lưu Cung vào gặp, chấp nhận lời xin hàng của đối phương. Không những vậy, Lưu Tú còn ban tặng lương thực cho quân Xích Mi và an ủi Lưu Bồn Tử rằng: "Các người tuy mắc tội lớn, song vẫn có ba điều đáng khen: một là các người công thành chiếm đất nhưng lúc phú quý giàu sang cũng không từ bỏ người vợ thuở xưa; hai là lúc lập thiên tử vẫn dùng tôn thất họ Lưu; ba là quân tướng của người không giết người để tranh công lấy lòng, bán đứng chủ mình để cầu vinh".

Khi thấy thuộc hạ lo ngại quân Xích Mi tiếp tục nổi loạn, Lưu Tú liền bảo: "Nhân nghĩa xuất phát từ cái tâm chân thành thì mới thực sự có hiệu quả. Trăm đổi với hăn không bạc, nếu sau này hăn tiếp tục làm phản thì đó là hăn tự chuốc lấy cái chết cho mình; nếu trăm bất tín, chẳng giữ lời thì đó là cái sai của trăm".

Lưu Tú còn ban thưởng hậu hĩnh cho Lưu Bồn Tử, còn phong làm lang trung của Triệu vương. Nhân dân trăm họ ca tụng sự hiền đức của Lưu Tú, cục diện rối ren trong thiên hạ đã lắng xuống và cuộc sống cũng dần trở nên thái bình, yên ổn hơn.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Binh pháp Tôn Tử viết: "Dụng binh chi đạo, công tâm vi thượng, công thành vi hạ; tâm chiến vi thượng, binh chiến vi hạ". (Trong đạo dùng binh, tấn công nhân tâm là thượng sách, tấn công thành là hạ sách; tâm chiến là thượng sách, chiến đấu bằng vũ lực là hạ sách). Cổ nhân cũng nói người có được lòng người sẽ có được cả thiên hạ. Nhưng làm thế nào để thu phục được lòng người? Trước tiên, bạn cần biết "giành được cảm tình" để khiến đối phương tâm phục.

Vào thời Sở - Hán tranh hùng, nếu chỉ luận bàn về khả năng cá nhân thì Lưu Bang chẳng thể sánh kịp Hạng Vũ. Hạng Vũ muốn công thành nào, thành đó ắt bị vỡ, muốn tiêu diệt kẻ địch nào, kẻ đó ắt sẽ chết. Lưu Bang chỉ

là kẻ trói gà còn chưa chặt. Trong toàn bộ tiến trình khởi binh diệt Tần và Sở - Hán tranh hùng, không kế sách nào là do Lưu Bang tự nghĩ ra, không có tòa thành nào do Lưu Bang tự mình chiếm được, không có trận chiến nào là Lưu Bang đích thân tự chỉ huy. Bản lĩnh duy nhất của Lưu Bang là hỏi Trương Lương, Hàn Tín và Trần Bình nên làm thế nào. Vậy nhưng sau cùng, Lưu Bang lại là người chiến thắng. Bởi Hạng Vũ tuy biết dụng binh chinh phục người khác song lại chẳng hay kế sách công tâm.

Bởi vậy, dù là trên chiến trường hay trong cuộc sống hàng ngày, cách chinh phục dựa trên sự ỷ mạnh hiếp yếu chỉ dẫn đến cảm giác căm ghét và thù hận của đối phương. Người thắng cuộc thực sự là người biết nhìn xa trông rộng và hiểu rằng trong trò chơi, "công chiếm nhân tâm" mới là thượng sách của thượng sách.

THỈNH TƯỚNG CHẶNG BẰNG KHÍCH TƯỚNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Thông thường, chúng ta cho rằng có hai cách đảm bảo sự hợp tác trong trò chơi: một là cam kết hai là trừng phạt. Thật ra vẫn còn chiến thuật thứ ba là phương pháp khích tướng.

• GIAI THOẠI

Nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất, Henry Ford đã áp dụng một phương pháp mới khá hiệu quả vào công ty mình. Phương pháp này bắt nguồn từ một sự việc tình cờ:

Một lần, Ford đang ngồi đánh giá hiệu quả thì phát hiện thấy có một công xưởng trực thuộc công ty luôn không đạt được mục tiêu đề ra.

- Thế này là thế nào nhỉ? - Ford hỏi giám đốc công xưởng đó - Người có năng lực như ông sao lại để ra tình trạng này?

- Tôi không biết - vị giám đốc kia khó chịu đáp - Tôi đã nghĩ hết cách, dùng đủ mọi biện pháp mà vẫn chẳng giải quyết được gì.

Vừa hay lúc đó mặt trời lặn, công nhân ca ngày đang chuẩn bị bàn giao cho ca khác.

- Mang một viên phấn tới đây! - Ford bảo.

Rồi ông quay sang một người trong số họ:

- Hôm nay các anh lắp được mấy bộ động cơ?

- 6 bộ.

Ford viết lên trên sàn một số "6" thật to, không nói câu nào lập tức rời đi.

Khi công nhân ca đêm đến làm việc, bọn họ nhìn thấy số "6" ấy, mới hỏi nó có ý nghĩa gì. Những công nhân ca ngày đem toàn bộ sự việc lúc chiều thuật lại.

Sáng ngày hôm sau, Ford trở lại nhà máy thì phát hiện số "6" đã được thay bằng số "7". Khi công nhân ca ngày tới làm việc, nhìn thấy số "7" đó, họ nghĩ bụng: Công nhân ca đêm cho rằng mình làm việc tốt hơn công nhân ca ngày sao? Được thôi, chúng tôi sẽ cho các người biết tay. Vì thế, nhân viên ca ngày làm việc cật lực hơn. Trước khi tan ca, họ để lại trên sàn một số "10". Từ đó trở đi, tình hình sản xuất của công xưởng dần được cải thiện. Không lâu sau, công xưởng bị coi là chậm tiến nhất này trở thành đơn vị sản xuất tiên tiến trong toàn công ty.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

"Phương pháp nâng cao hiệu quả sản xuất" - Ford nói - "nhằm tạo ra sự cạnh tranh. Ý tôi không phải là đấu đá nội bộ, khiến mọi thứ càng trở nên tồi tệ hơn, mà là kích thích lòng hiếu thắng của họ". Phương pháp khích tướng này của Ford quả là khôn ngoan.

Dù trong quản lý công việc hay trong cuộc sống hàng ngày, nếu muốn ai đó hợp tác với mình thì thay vì mời mọc, bạn hãy chọn phương pháp khích tướng, nó sẽ hiệu quả hơn nhiều. Bất cứ người thành công nào cũng thích thách thức, vì nó là cơ hội để họ thể hiện bản thân, chứng minh giá trị của mình. Thế nên, muốn khiến một người chuyển từ trạng thái bị động sang trạng thái tích cực chủ động hợp tác với bạn, bạn hãy thách thức đối phương để họ có cơ hội thể hiện bản thân.

—————«<<<<>>>>—————

CHƯƠNG 14: TƯ DUY QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI THAY VÌ GỌT CHÂN CHO VỪA GIÀY, HÃY TÌM ĐÔI GIÀY VỪA CHÂN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong công việc, chúng ta thường vì sự lựa chọn sai lầm lúc đầu mà dần thỏa hiệp với nó. Song trên thực tế, bạn không cần hạ thấp lý tưởng hay tài năng của bản thân để thích ứng dần với hoàn cảnh mà hãy kiên quyết sửa sai, kiên trì đi tìm "đôi giày" vừa với chân mình.

• GIAI THOẠI

Nghiêm Lỗi đến từ một huyện nhỏ ở Sơn Tây. Hồi học tiểu học, trung học và rồi sau này là Đại học Bắc Kinh, anh đều đứng đầu lớp. Năm 1995, Nghiêm Lỗi tốt nghiệp đại học. Những bạn học khác đều theo sự sắp xếp của nhà trường hoặc là vào cơ quan làm việc, hoặc là ra nước ngoài du học. Chỉ có Nghiêm Lỗi là từ bỏ công việc đáng mơ ước ấy để chọn tiếp tục học lên cao. Sau khi chuẩn bị kỹ càng, Nghiêm Lỗi tràn đầy tự tin bước vào trường thi. Không may, kết thúc ngày thi đầu thì Nghiêm Lỗi bị sốt cao nên sang ngày thứ hai, anh chẳng thể đến dự.

Do trước đó Nghiêm Lỗi đã từ chối công việc nhà trường sắp xếp nên giờ anh đành phải quay về Sơn Tây. Nhưng ở cái huyện thành nhỏ bé ấy thì ai dám nhận một nhân tài của Đại học Bắc Kinh như anh. Sau nhiều cố gắng, Nghiêm Lỗi cũng xin được chân viên chức quèn trong một doanh nghiệp nhà nước ở địa phương. Lúc mới đầu, Nghiêm Lỗi thấy đây chẳng phải là nơi có thể giúp anh thực hiện được ước mơ nên anh vẫn tích cực chuẩn bị thi nghiên cứu sinh. Song hồi đó nhà nước Trung Quốc có quy định: Sinh viên tốt nghiệp một khi đã đi làm thì phải sau hai năm mới được đăng ký dự thi nghiên cứu sinh. Vì thế, Nghiêm Lỗi đành phải vừa làm vừa học. Bánh xe thời gian chậm chạp mà nặng nề đã nghiền nát không biết bao nhiêu mơ ước của con người. Trong thời gian gần 2 năm đó, Nghiêm Lỗi cũng đã dần thích nghi với cuộc sống; hơn nữa, anh đã bắt đầu nhận được những trái ngọt từ công việc. Dần dần, anh ít nhắc đến chuyện thi nghiên cứu sinh hơn, người quen thì đang xoay sở, lo liệu tìm người mai mối cho anh, cơ quan cũng rục rịch lên danh sách cán bộ được phân nhà.

Nghiêm Lỗi cứ thế âm thầm chờ đợi trong cơ quan nhỏ ấy. Cho đến khi Trung Quốc tiến hành cải cách doanh nghiệp nhà nước thì anh cũng bị sa thải như bao người khác. Sau khi mất việc, Nghiêm Lỗi muốn bước ra thế giới bên ngoài một lần nữa, nhưng tuổi tác và kinh nghiệm làm việc lại trở thành vật cản, hạn chế sự phát triển của anh. Xin vào làm cho doanh nghiệp nước ngoài hay một cơ quan mới nghĩa là anh sẽ phải bắt đầu lại từ con số không. Trong khi đó, những người bạn năm xưa kém hơn anh, giờ đều trở thành lãnh đạo cấp cao của các công ty. Đứng trước hiện thực nghiệt ngã như vậy, Nghiêm Lỗi không biết mình phải bắt đầu từ đâu.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Đôi giày vừa chân bạn hay không chỉ mình bạn biết, công việc có phù hợp với bạn hay không cũng chỉ mình bạn hiểu. Nếu rơi vào hoàn cảnh như của Nghiêm Lỗi, bạn cũng sẽ thỏa hiệp để thích ứng với cuộc sống tưởng

chừng như an nhàn và bỏ quên lý tưởng của chính mình, rồi cuối cùng bỏ lỡ cơ hội của cuộc đời để trốn tránh sai lầm trong quá khứ? Hay bạn sẽ can đảm sửa sai, kiên trì đi tìm "đôi giày" phù hợp với mình?

Dù mọi con đường đều dẫn đến thành Rome, nhưng bạn chỉ có thể chọn một. Cuộc đời cũng vậy, có rất nhiều con đường thành công song chúng ta chỉ có thể chọn một con đường duy nhất phù hợp với lý tưởng của bản thân và kiên trì đi theo con đường ấy.

KHÔNG NGỪNG HỌC HỎI, NÂNG CAO HIỂU BIẾT

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Cuộc sống luôn thay đổi, không tiến bộ có nghĩa là bạn đang thụt lùi, không được thăng chức có nghĩa là bạn bị giáng chức. Đây là hiện thực của cuộc sống, cũng là nguyên tắc duy nhất giúp ta thoát khỏi cảnh khốn cùng.

• GIAI THOẠI

Sau khi nhận bằng tốt nghiệp chuyên ngành tiếng Anh của một trường đại học, La Cường vào làm việc cho phòng đối ngoại của một trường cao đẳng trong nước. Anh hy vọng sẽ gặt hái được thành công. Ngoài thời gian làm việc, La Cường còn tự học thêm marketing và thương mại điện tử, đồng thời anh cũng chủ động đảm nhận một số công việc khác như thiết kế trang web cho bộ phận đối ngoại và lên kế hoạch cho các hoạt động giao lưu quốc tế của trường. La Cường đã tổ chức thành công nhiều hoạt động, trang web do anh lập ra được cấp trên đánh giá cao. Mấy năm sau, vì sự lộn xộn trong quản lý phòng ban, La Cường thấy nếu tiếp tục làm công việc này thì anh sẽ chẳng có tương lai. Thế nên, anh đã nhảy ra ngoài làm nhân viên điều tra thị trường cho một công ty đầu tư phát triển giáo dục quốc tế. Lúc mới bắt đầu ra ngoài làm, hàng ngày anh đều phải chạy đi chạy lại khắp nơi. Nhưng chỉ hơn năm sau, La Cường đã trở thành nhân viên có thành tích cao nhất trong toàn công ty và được điều lên làm quản lý. Sau đó, La Cường được điều đến bộ phận marketing, đảm nhiệm vị trí trợ lý cho giám đốc bộ phận. Cũng trong giai đoạn này, La Cường mới bắt đầu thâm nhập vào công việc marketing nên anh rất đam mê và làm việc rất hiệu quả. Trên cương vị trợ lý, La Cường đã phát huy được toàn bộ sở trường của mình, nhất là trong phương diện lên kế hoạch marketing, anh đã thể hiện được năng lực hơn người.

Nhưng La Cường nhận thấy khi công việc của anh lên như điều gặp gió thì quan hệ của anh với các đồng nghiệp khác lại ngày càng xấu đi. Họ chẳng những không nể mặt anh mà còn nói xấu anh sau lưng, tệ hơn nữa có

người còn buông lời gièm pha, nói xấu anh với cấp trên. Tuy về sau, những lời gièm pha này đã được chứng thực là do những kẻ ganh ghét, đố kỵ với anh bịa ra, nó cũng tác động ít nhiều đến La Cường

Đứng trước tình thế đó, lần đầu tiên La Cường cảm thấy tiến thoái lưỡng nan: ở lại thì khó khăn trùng trùng, nhưng nếu rút lui thì những cố gắng trước giờ của anh coi như đổ sông đổ biển. Sau khi suy nghĩ thận trọng, La Cường quyết định vẫn ở lại, đồng thời tiếp tục nỗ lực hơn nhiều hơn trong công việc, không ngừng nâng cao năng lực bản thân. Còn những kẻ ghen ghét, đố kỵ với tài năng của anh cuối cùng cũng chỉ có thể dỗi mắt nhìn theo mà chẳng thể nào bắt kịp anh.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Những ai từng đi bắt cua chắc hẳn đều biết nếu giỏ có nhiều cua thì chẳng cần đập nắp cũng không có con nào bò được ra ngoài. Vì sao ư? Vì chỉ cần có một con bò lên thôi là những con khác sẽ bám ngay vào nó, kéo nó tụt trở lại. Tương tự, La Cường cũng sống trong môi trường có những con người như thế, luôn ghen ghét tài năng của anh, chỉ chực kéo anh xuống bùn. Gặp hoàn cảnh như vậy, chúng ta chỉ có thể làm theo cách của La Cường, phá bỏ trở ngại bên ngoài, không ngừng nâng cao hiểu biết của bản thân. Bạn đừng tưởng cuộc sống sẽ đứng yên một chỗ chờ bạn hưởng thụ. Cuộc sống luôn thay đổi buộc bạn phải thay đổi theo, nếu không bạn sẽ trở nên lạc hậu và bị loại trừ. Cũng như trong một trò chơi, bạn chỉ trở thành người chiến thắng một khi đã liên tục vượt qua các cửa ải trước đó.

PHÒNG NGỪA SỰ BÀNH TRƯỚNG CỦA THAM VỌNG

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Con người luôn có tham vọng và chẳng bao giờ thấy thỏa mãn. Vì thế, chúng ta rất dễ trở thành nô lệ của lòng tham.

• GIAI THOẠI

Một con suối nhỏ róc rách chảy men theo những kẽ nứt chật hẹp của nham thạch. Nhiều năm sau, trên bề mặt nham thạch xuất hiện ba vũng nước nhỏ, chứa đầy thứ bột vàng do nước suối cuốn đến đây.

Một ngày, có lão tiều phu tới suối uống nước, tình cờ phát hiện ra chỗ bột vàng sáng lấp lánh dưới lòng suối trong vắt. Sau một hồi kinh ngạc xen lẫn mừng rỡ, ông cẩn thận dùng tay vốc chỗ bột vàng đó lên.

Kể từ đó, lão tiều phu không phải sống cực khổ, cũng không phải trèo đèo lội suối đi kiếm củi nữa. Cứ dăm bữa nửa tháng, ông lại đến lấy bột

vàng một lần và ngày càng trở nên giàu có.

Mọi người rất tò mò, không hiểu vì sao ông lão giàu lên.

Con trai lão tiều phu theo dõi và phát hiện ra bí mật của cha mình. Hắn nhìn chăm chăm vào những vết nứt nhỏ hẹp, vào con suối nhỏ và cả những vũng nước nông. Hắn trách cha đã giấu chuyện đáng mừng này, nếu không họ đã phát tài từ lâu. Con trai ông lão đề nghị: "Nếu mở rộng các khe nứt, khơi rộng dòng suối thì chẳng phải ta sẽ có nhiều vàng hơn sao?". Lão tiều phu ngẫm nghĩ, tự cho mình cả đời thông minh mà nhất thời hồ đồ, sao lại không nghĩ tới vấn đề này sớm hơn.

Nói là làm, hai cha con họ hì hục mở rộng các khe nứt, khiến con suối giờ to gấp mấy lần ngày trước, còn những vũng nước thì vừa to vừa sâu hơn. Dù mệt gần chết song hai cha con họ vô cùng vui sướng. Cách một ngày, họ lại chạy ra xem một lần, nhưng lần nào cũng tiu nghỉu thất vọng quay về. Bột vàng chẳng những không nhiều hơn, ngược lại còn biến mất không vết tích. Trước điều này, hai cha con lão tiều phu suy nghĩ mãi mà vẫn chẳng thể hiểu vì sao.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Vì lòng tham nhất thời, hai cha con lão tiều phu đã khiến vũng vàng nhỏ biến mất. Bởi khi dòng chảy mạnh, bột vàng sẽ không thể lắng lại được.

Trong cuộc sống, biết khống chế lòng tham của bản thân thì cũng có nghĩa là nắm được quyền kiểm soát cuộc sống của chính mình. Bởi sự hiểu biết của chúng ta về sự vật là vô cùng nhỏ nên trong tình huống bạn vẫn còn mơ hồ, chưa chắc chắn, bạn hãy cố gắng đừng để lòng tham nhất thời che mắt. Cũng giống như bột vàng kia, tuy nhìn bề ngoài là thứ do dòng chảy mang lại, song đó chỉ là giả tưởng mà thôi. Khi chưa xác định sự việc rõ ràng, chúng ta không nên tham lam ôm vào người mà cần suy xét thận trọng thiệt hơn để không hối hận về sau.

ĐỪNG NGẠI THAY ĐỔI TƯ DUY

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Tư duy theo lối mòn đã ăn sâu vào nhiều lĩnh vực trong cuộc sống. Điều này hoàn toàn có hại cho sự phát triển. Muốn phá bỏ nó, đừng ngại thay đổi tư duy, đừng để kinh nghiệm cũ xưa trở thành ông chủ của chính bạn.

• GIAI THOẠI

Một con tàu viễn dương không may va phải tảng đá ngầm, chìm xuống lòng đại dương. Có chín thuyền viên trong số những người ở trên tàu đã cố gắng vật lộn với biển cả để bơi vào hoang đảo nên đã may mắn sống sót.

Nhưng tình cảnh đang chờ đón họ phía trước thì còn thê thảm hơn. Trên hoang đảo này ngoài đá ra thì chẳng còn gì cả, cũng chẳng có thứ gì có thể ăn được. Càng khốn khổ hơn là cái nắng như thiêu như đốt của mặt trời trên hoang đảo khiến mọi người khát đến cháy cổ. Lúc này, nước uống đã trở thành nhu cầu bức thiết nhất.

Dù bốn phía xung quanh đều là nước, nhưng nước biển không thể dùng làm nước uống được. Bây giờ, 9 thuyền viên chỉ còn trông chờ vào nước mưa hoặc có con tàu nào đi ngang qua và phát hiện ra họ.

Chín người bắt đầu chờ đợi trong cái nắng như thiêu như đốt, song trời chẳng có dấu hiệu gì là sắp mưa, bốn bề xung quanh vẫn chỉ là mênh mang sóng nước, không một bóng tàu. Dần dần, họ không còn cầm cự thêm được nữa.

Tám thuyền viên lần lượt qua đời vì chết khát. Khi người cuối cùng trong số họ cũng sắp chết khát, anh bèn nhảy ùm xuống biển, uống no một bụng nước. Nhưng khi uống xong, anh lại chẳng hề cảm thấy vị mặn và chát của nước biển mà lại thấy nước biển ở đây rất ngọt, rất đã khát. Anh nghĩ có lẽ anh đang bị ảo giác nên lẳng lặng lên bờ nằm, chờ Thần Chết tới đón.

Song khi tỉnh lại, anh thấy mình vẫn còn sống. Kỳ lạ hơn nữa là anh vẫn sống ngày qua ngày nhờ uống nước biển trên hòn đảo và chờ được đến khi có một con tàu qua đó cứu.

Về sau, khi đem mẫu nước biển ở đây đi xét nghiệm, mọi người mới phát hiện ra do có một dòng suối ngầm nên nước biển ở đó chính là nước khoáng có thể uống được.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Thông thường, chúng ta đều biết nước biển không thể uống được. Kiến thức này đã trở nên quen thuộc với tất cả chúng ta. Tám thuyền viên trên qua đời cũng vì định ninh rằng nước biển đó không thể uống được.

Tư duy theo lối mòn đã tồn tại ở nhiều nơi, nhiều lĩnh vực trong cuộc sống. Và khi sự hiểu biết, kinh nghiệm của chúng ta càng nhiều, càng phong phú thì đó cũng là lúc chúng ta càng trở nên máy móc, rập khuôn

hơn. Nó trở thành chướng ngại lớn của chúng ta trong cuộc đối đầu với chính mình.

Muốn làm con người tự do về tinh thần, bạn cần phá bỏ mô thức tư duy hạn hẹp, đừng biến kinh nghiệm cũ xưa thành ông chủ của chính mình.

ĐỪNG Ỡ LẠI VÀO ƯU THẾ CỦA MÌNH

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong cuộc sống hàng ngày, không ít người ỷ vào ưu thế nhất định của bản thân, một hai đời phân định thắng thua với đối phương mà đâu ngờ nhiều khi chính ưu thế đó lại là nguyên nhân khiến họ thất bại.

• GIAI THOẠI

Ba người khách du lịch, người mang ô, người mang ba toong, người không mang theo thứ gì bước ra cửa khách sạn vào buổi sáng.

Lúc quay trở về khách sạn vào buổi chiều hôm đó, người mang ô bị ướt như chuột lột; người mang ba toong ngã tới mức thương tích đầy mình; còn người không mang gì thì lại bình yên vô sự. Thấy thế, hai người kia rất thắc mắc, hỏi người này rằng:

- Sao anh lại bình yên vô sự thế?

Người thứ ba không đáp, chỉ hỏi ngược lại người cầm ô:

- Sao anh bị ướt mà không bị ngã?

- Lúc trời bắt đầu mưa to, vì đã có ô rồi nên tôi cứ hiên ngang đi trong làn mưa, chẳng rõ vì sao lại thành ra ướt hết thế này. Lúc đi tới quãng đường trơn, do không có gậy chống nên tôi đi rất cẩn thận, thành thử mới không bị ngã.

Sau đó, người thứ ba lại hỏi người cầm ba toong:

- Thế sao anh bị ngã mà không bị ướt?

Người cầm ba toong trả lời:

- Lúc trời mưa to, do không cầm theo ô nên tôi đã tìm chỗ tránh mưa, bởi vậy mới không bị ướt. Nhưng khi đi tới quãng đường trơn, dù đã dùng đến ba toong rồi mà chẳng hiểu sao tôi vẫn ngã dúm dụi.

Nghe xong, người thứ ba cười bảo:

- Đó chính là nguyên nhân vì sao các anh người mang ô thì bị ướt, người mang ba toong thì bị ngã, còn tôi lại bình yên vô sự. Lúc trời mưa to thì tôi đi tìm chỗ trú, tới đoạn đường khó đi thì tôi đi cẩn thận nên chẳng bị ngã, cũng chẳng bị ướt. Sai lầm của hai anh nằm ở chỗ các anh cứ ỷ lại rằng mình có ưu thế và nó có thể giúp anh giảm bớt rủi ro.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trong cuộc sống hàng ngày, rất nhiều người cũng nghĩ như người cầm ô và người mang ba toong trong câu chuyện trên. Họ cứ ỷ vào ưu thế của bản thân mà đâu ngờ nhiều khi chính nó lại là nguyên nhân khiến họ thất bại.

Ưu thế khiến ta thấy tự tin vào bản thân nên nó cũng khiến ta chủ quan, lơ là cảnh giác, đánh mất lý trí.

Nếu không biết cách sử dụng, phát huy hiệu quả ưu thế của mình, quá dựa vào nó và chủ quan khinh địch, ưu thế đó sẽ chuyển thành nhược điểm và khiến bạn tự trượt chân té ngã. Bởi vậy, chúng ta cần có sự nhìn nhận, đánh giá đúng về ưu thế của bản thân, đừng để nó trở thành hòn đá ngáng đường chính bạn.

TRÁNH XA TƯ DUY "ĂN XÔI, Ở THÌ"

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Tư duy "ăn xôi, ở thì" chỉ mang lại cho bạn kết quả mong manh tạm bợ, và dù có một chút gì đó là sâu sắc, nó cũng sẽ trở nên lạc hậu trong sự tung hô và tiếng vỗ tay.

• GIAI THOẠI

Có một cặp song sinh, người anh tên Đại Đồng, em nhỏ là Tiểu Dị. Đại Đồng và Tiểu Dị đều yêu thích hội họa, nhưng thói quen vẽ tranh của hai anh em lại không giống nhau. Đại Đồng thích dán những bức tranh mình vẽ lên tường, cứ vẽ xong bức nào là dán bức ấy. Còn Tiểu Dị cứ vẽ xong lại vứt vào sọt rác, vẽ được bức nào là vứt bức ấy đi. Thấy tranh Đại Đồng vẽ sắp dán kín tường, người mẹ rất vui. Người thân bạn bè đến nhà ai cũng khen Đại Đồng là thiên tài nhí, lớn lên hẳn sẽ trở thành họa sĩ nổi tiếng, còn khi nhìn thấy những bức tranh của Tiểu Dị vứt đầy vào sọt rác thì cả người mẹ lẫn người thân, bạn bè đều lắc đầu thờ dãi.

Đến khi tranh Đại Đồng vẽ đã dán kín tường, người mẹ giúp cậu mở triển lãm. Trước cả bức tường treo đầy những bức tranh với màu sắc tươi sáng, bố cục hoàn chỉnh, người xem ai cũng không ngớt lời ngợi khen; còn trong tay Tiểu Dị chỉ có một bức tranh chưa hoàn thiện.

Hai mươi năm sau, người ta không còn hứng thú với những bức tranh trên tường của Đại Đồng nữa, còn tranh của Tiểu Dị lại làm chấn động giới hội họa. Người ta bóc những bức tranh của Đại Đồng xuống, ném vào sọt rác rồi lấy những bức tranh trong sọt rác của Tiểu Dị dán lên tường.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Phàm những người thành công, không phải chỉ hô to khẩu hiệu "Tôi muốn thành công" là đạt được mục đích. Bởi thành công là thứ cần có sự đầu tư và chuẩn bị kỹ càng. "Vốn liếng" càng nhiều, cơ hội thành công càng lớn, khả năng tiến xa càng cao. Con đường thành công luôn là con đường trải dài vạm dậm với nhiều khó khăn thử thách, nó đòi hỏi chúng ta phải biết nhìn xa trông rộng, không vì cái lợi nhỏ trước mắt mà bỏ lỡ cái lợi lớn về sau. Chúng ta phải học tính nhẫn nại để chờ đợi thành quả lớn hơn.

Trong xã hội vật chất này, đa phần những người chịu ảnh hưởng của nền kinh tế thị trường chỉ muốn chạy theo cái lợi trước mắt, luôn ảo tưởng về thứ thành công dễ dàng, đâu hay biết điều đó chỉ khiến cái giá họ phải trả cho thành công càng lớn hơn. Tránh xa cạm bẫy của thói ăn xối ở thì, biết tích nhiều tiêu ít mới là con đường thành công đúng đắn.

ĐỪNG TRÌ HOÃN

• TINH HOA TRÍ TUỆ

Trong trò đấu súng, trước tình thế căng thẳng của ba bên, chỉ cần một tiếng súng vang lên, trận chiến lập tức bắt đầu. Hiển nhiên lúc này, ai ra tay trước sẽ có lợi thế, còn người chậm trễ thì sẽ càng gần với cái chết hơn.

• GIAI THOẠI

Trong đêm khuya, một bệnh nhân nguy kịch đang đối diện với giây phút cuối cùng của đời mình, Thần Chết theo lệ đến bên ông ta. Người bệnh thương lượng với thần chết: "Cho tôi thêm một phút nữa được không?". Thần Chết hỏi: "Người muốn sống thêm một phút để làm gì?". Người bệnh đáp: "Tôi muốn dùng một phút đó ngắm trời ngắm đất; tôi muốn dùng một phút đó tưởng nhớ người thân và bạn bè. Nếu may mắn, tôi vẫn có thể nhìn thấy một đóa hoa nở". Thần Chết đáp: "Suy nghĩ của người rất hay song ta không thể đáp ứng. Người vốn có đủ thời gian tận hưởng những điều đó, song người không thể ngờ rằng giờ mình lại ra đi trong tiệc nuôi thế này. Người hãy xem tờ giấy này đi: Trong 60 năm cuộc đời, người dùng một phần ba quãng đời vào việc ngủ; trong hơn 30 năm còn lại, người luôn trì hoãn thời gian. Số lần người than thời gian trôi quá chậm lên đến hơn 10.000 lần, trung bình là mỗi ngày một lần. Để ta liệt kê chi tiết quỹ thời gian của người nhé: tổng số thời gian người trì hoãn công việc từ lúc trẻ đến lúc già là 36.500 giờ, tính ra là 1.520 ngày. Do làm việc không đến nơi đến chốn, qua loa đại khái, người đã khiến công việc phải làm đi làm lại không biết bao nhiêu lần, lãng phí khoảng hơn 300 ngày. Vì quá nhàn rỗi, người

thường ngồi ngơ ngẩn; người thường oán thán, trách cứ người khác, viện cớ chối bỏ trách nhiệm; người lãng phí thời gian làm việc để tán chuyện với đồng nghiệp, vớt công việc sang một bên chẳng thèm đoái hoài, giờ làm việc thì mơ màng ngủ, lại còn nấu cháo điện thoại với những kẻ rỗi hơi; người còn tham gia vô số cuộc họp vô vị và nhàm chán, điều này khiến thời gian ngủ của người vượt xa con số 20 năm; người cũng tổ chức rất nhiều cuộc họp vô vị kiểu đó, khiến cho nhiều người cũng ngủ quá nhiều như người, còn nữa....

Nói tới đó, người bệnh đã tắt thở. Thần Chết thở dài:

- Nếu khi còn sống người biết tiết kiệm chỉ một phút thôi, chắc người đã có thể nghe ta đọc hết danh sách này. Thật đáng tiếc, người đời đều thế cả, còn chưa đợi ta đọc hết tội đã hối hận mà chết rồi.

• PHÂN TÍCH THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Cuộc đời mỗi người đều có hạn. Một khi trì hoãn trở thành thói quen, chúng ta sẽ chẳng hay biết Thần đã tới bên cạnh. Muốn giành được chiến thắng trong trò chơi cuộc đời, bạn cần phải khắc phục tính lề mề, hay trì hoãn của bản thân.

Ai cũng đều có tính lề mề, chính vì vậy, chúng ta phải luôn nhắc nhở mình khắc phục điều đó. Bạn cần nhớ rằng nếu bạn không đặt ra kỳ hạn hoàn thành cho mỗi việc mình làm thì dù cho bạn có bao nhiêu thời gian đi nữa cũng vẫn không đủ. Hãy nhớ rằng hay trì hoãn là tờ giấy thông hành của kẻ yếu, là thứ axit ăn mòn thành công của bạn. Vậy nên, đừng để nó phá hỏng cuộc đời bạn.

Chia sẻ ebooks: <http://downloadsach.com>

Follow us on Facebook: <https://facebook.com/caphebuoitoi>