



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI



Thành
Quân
Vũ

Thủy Hư @

Danh tác văn học về quản lý

Đời người giống như một ván bài, còn tình cảm thì giống như tờ giấy bạc. Đã là chơi bài thì phải có trí tuệ, mà quy tắc của trò chơi chính là người cười đến lúc cuối cùng mới là người chiến thắng thật sự.



Cao Nha Nội nói: “Người đàn bà xinh đẹp có nghĩa là người xứng đáng để đàn ông sở hữu. Còn ta chính là người muốn có mỹ nhân

Trương thị.”

Nói đến *Thủy Hử* phải bắt đầu từ Cao Thái Úy của Điện Soái phủ. Cao Cầu xuất thân từ một gia đình nhà binh sa cơ lỡ vận, vì là con thứ nên còn được gọi là Cao Nhị. Cao Cầu rất giỏi đá cầu, tình cờ một lần lọt vào mắt Triệu Cát, con cháu hoàng tộc, nên trở thành bạn đá cầu của Triệu Cát, kể từ đó hai người lúc nào cũng như hình với bóng. Triết Tông Hoàng đế băng hà, không có thái tử, nên Triệu Cát được sắc phong làm Hoàng đế, hiệu là Tống Huy Tông. Bỗng một hôm Tống Huy Tông nói với Cao Cầu: “Trẫm thấy ngươi rất có tài, nên muốn đề bạt ngươi làm quan” và cất nhắc Cao Cầu lên chức Thái Úy Điện Soái phủ. Cao Cầu chẳng có tài cán gì ngoài việc biết đá cầu giỏi, nhưng may thay đá cầu giỏi lại chính là bản lĩnh giúp hắn làm quan.

Thái Úy Điện Soái phủ là chức quan võ cao nhất trong triều đình thời đó. Với Cao Cầu, việc nắm giữ quyền hành của Điện Soái phủ là có địa vị để ra oai. Ngày đầu tiên nhậm chức, ông ta đã hỏi tội giáo đầu Vương Tiễn. Vương Tiễn biết rằng đại họa sắp giáng xuống đầu mình nên đã cuống cuống thu dọn tay nải bỏ trốn trong đêm. Cao Cầu nổi giận lôi đình, ra lệnh truy nã Vương Tiễn trên phạm vi toàn quốc.

Báo Tử Đầu Lâm Xung cũng là một giáo đầu trong Điện Soái phủ, nghe các đồng sự khác xì xào bàn tán nhưng không nói lời nào, coi như không có chuyện gì xảy ra. Có người hỏi: “Tục ngữ có câu ‘Một con ngựa đau cả tàu bỏ cỏ’, Vương giáo đầu gặp họa sao ngươi có thể làm như không có chuyện gì xảy ra như vậy?” Lâm Xung thản nhiên: “Thực ra ta cũng rất lo lắng. Nhưng với tình hình hiện nay không thể phát ngôn bừa bãi để tránh gây họa như Vương giáo đầu.”

Người ta vẫn nói: “Có họa thì có tránh cũng không được.” Dù Lâm Xung có cẩn thận thế nào thì vẫn phải hứng chịu một đại họa. Cao Cầu có một người con trai nuôi, được mọi người gọi là Cao Nha Nội⁽¹⁾. Cây thế cha nuôi nên Cao Nha Nội rất ngông cuồng, ức hiếp dân lành, làm rất nhiều việc xấu. Một buổi chiều đẹp trời, Cao Nha Nội nhàn rỗi không có việc gì làm đi dạo trên phố, bỗng mắt sáng lên khi nhìn thấy một cô nàng vô cùng xinh đẹp. Mà cô gái này lại chính là Trương thị, vợ yêu của Lâm Xung.

Lúc đó Lâm Xung đang ngồi uống rượu với Hoa Hòa Thượng Lão Trí Thâm trong một vườn hoa gần Nhạc Miếu. Nghe thấy nha hoàn Cẩm Nhi ở một góc tường vỡ bên cạnh vườn rau gọi, Lâm Xung vội vàng chạy theo Cẩm Nhi. Chỉ thấy một thiếu niên ăn mặc sang trọng chặn đường Trương thị trước Nhạc Miếu, lời lẽ và hành động rất vô lễ. Lâm Xung xông tới tóm chặt lấy vai người thiếu niên đó, toan dạy cho hắn một bài học, ai ngờ khi quay người hắn lại thì nhận ra đó là Cao Nha Nội, nắm đấm đang siết chặt bỗng chốc mềm nhũn.

“Lâm Xung, ngươi muốn làm gì?” Cao Nha Nội gầm lên, “Tránh ra xa một chút, đừng có làm hỏng chuyện của bản thiếu gia!”

Bọn tùy tùng đi theo Cao Nha Nội thấy tình hình không hay vội vàng khuyên Lâm Xung: “Lâm giáo đầu đừng giận, Nha Nội không biết phu nhân nhà ngươi, nên hiểu lầm thôi ạ!” Chúng vừa cười trừ vừa đẩy Cao Nha Nội ra khỏi Nhạc Miếu rồi lên ngựa về phủ.

Đáng thương cho người anh hùng Lâm Xung đang đứng chết lạng như trời tròng trước cổng Nhạc Miếu.

“Chàng ơi, chàng!” Trương thị rụt rè tiến lại kéo kéo gấu áo Lâm Xung. Lâm Xung bừng tỉnh, có đôi chút hoảng hốt khi nhìn thấy gương mặt làm đối phương say đắm của Trương thị.

Người xưa có câu: “Anh hùng khó qua ả mỹ nhân.” Kỳ thực, đã là đàn ông ai cũng xiêu lòng trước gái đẹp, và sẽ thể hiện khí chất anh hùng vốn có của mình. Điều này cũng giống như con ngựa đực sẽ thể hiện khí chất giống đực của mình trước con ngựa cái mà nó thích. Với dung nhan xinh đẹp, từ khi còn là thiếu nữ, Trương thị luôn gặp phải sự quấy rối của “những con ngựa đực” như thế. Hồi đó, nàng còn chưa hiểu về đàn ông, nhưng thường xuyên vô duyên vô cớ bị cuốn vào những chuyện nam nữ tư tình. Thế giới bên ngoài quá phức tạp khiến cả gia đình lo lắng cho nàng. Trước tình cảnh đó, nàng nghe theo ý nguyện của phụ thân, gả cho Lâm Xung, một chàng trai tuấn tú, trung hậu.

Lâm Xung và Nhạc phụ cùng là giáo đầu của tám mươi vạn Cẩm quân bản triều. Giáo đầu chính là chức danh của giáo quan võ thuật. Nếu luận cấp bậc thì là một chức quan bé nhỏ, nhưng nếu luận võ thuật thì Lâm Xung có thể nói là anh dũng vô song. Trương giáo đầu gả con gái cho Lâm Xung có thể vì tình bằng hữu và sự tín nhiệm của ông với người đồng sự

những năm này, cũng có thể vì ông ngưỡng mộ võ nghệ của Lâm Xung.

Lâm Xung có biệt hiệu là Báo Tử Đàn (Báo đầu đàn). Nếu nói tám mươi vạn Cẩm quân của bản triều như hổ, như báo thì Lâm Xung chính là đại anh hùng kiệt xuất nổi bật nhất trong đội quân hổ báo ấy. Nhân duyên giữa Lâm Xung và Trương thị cũng chính là sự kết hợp hoàn hảo giữa anh hùng và mỹ nhân. Từ đó, Trương thị đã có chủ, những người đàn ông khác đành rút lui một cách tiếc nuối pha lẫn chút căm hận.

Sự xuất hiện của Cao Nha Nội khiến Lâm Xung linh cảm được nguy cơ sắp cận kề. Sự ngông cuồng, ngang ngược của Cao Nha Nội lại thêm sự nuông chiều, dung túng của Cao Cầu, chuyện này chắc chắn không kết thúc dễ dàng như vậy. Lâm Xung mơ hồ cảm nhận được cuộc chiến đẫm máu giữa hai con thú giống đực là mình và Cao Nha Nội sắp sửa xảy ra.

Từ sau khi gặp Trương thị, Cao Nha Nội cứ như người mất hồn, cả ngày tương tư sầu não.

Bọn tùy tùng khuyên hấn: “Đàn bà con gái trong thiên hạ này nhiều vô kể, việc gì công tử phải khổ sở vì Trương thị kia chứ?”

Cao Nha Nội nói: “Các ngươi không thấy rằng nàng đẹp như một bông hoa hay sao? Mà các ngươi có biết đẹp có nghĩa là gì không?”

Bọn tùy tùng ò ra trước câu hỏi của hấn.

Cao Nha Nội mơ màng: “Người đàn bà xinh đẹp có nghĩa là nàng xứng đáng để đàn ông sở hữu. Còn ta chính là người muốn có mỹ nhân Trương thị.”

Đám chiến hữu của hấn thì cho rằng: “Tình yêu nam nữ không thể chỉ từ một phía. Muốn có được Trương thị thì trước tiên anh phải khiến nàng đồng ý. Nhưng Trương thị là hoa đã có chủ. Dù nàng ta chịu thì vẫn phải vượt qua ải tướng công Lâm Xung của thị, hấn ta võ nghệ cao cường, không phải loại dễ đối phó đâu.”

Cao Nha Nội đập bàn gầm lên: “Lâm Xung không dễ đối phó thì ta sợ hấn sao? Đừng quên cha ta là Cao Thái Úy, còn ta đường đường là một

Nha Nội, ta sợ kẻ nào chứ? Đừng nói đến một Lâm Xung nhỏ bé, ngay Thái gia gia của hắn ta cũng vật đầu xuống làm cầu để đá. Nếu hắn biết điều thì nên tránh xa Trương thị và tác thành cho chuyện của ta với nàng. Chuyện này cũng giống như hai con khi đực đánh nhau vì con khi cái, con chiến thắng sẽ giành được tình yêu của khi cái, con thua thì phải cúi đầu xưng thần hoặc phải cút đi thật xa. Còn Trương thị, ta tin rằng sẽ chiếm được trái tim nàng.”

Cao Nha Nội thì vẫn là Cao Nha Nội, mở mồm là thốt ra hai câu kinh điển. Thứ nhất là “Cha ta là Cao Thái Úy”. Câu thứ hai là “Ta là Nha Nội, ta phải sợ ai chứ”. Tự cổ chí kim, phàm là lưu manh có kẻ nào là không ngông cuồng? Thật ra Nha Nội chính là một dạng lưu manh có thân, có phận.

Có câu: “Lưu manh không đáng sợ, đáng sợ là loại lưu manh có văn hóa.” Cao Nha Nội là một tên lưu manh nhưng hắn còn biết vận dụng cả lý luận “khi đực, khi cái” nên có thể coi hắn là loại lưu manh có văn hóa. Chỉ cần ánh mắt hắn hướng vào ai thì lập tức trong đầu sẽ nảy ra một ý đồ mới.

Lại nói người bị Cao Nha Nội nhằm vào, cũng là một trong các tên tùy tùng của hắn, họ Lục tên Khiêm, là Ngưu Hầu trong Điện Soái phủ, Ngưu Hầu là một chức danh dùng để chỉ quan thị tòng (người hầu vua, quan). Trên thực tế, quan thị tòng là một chức quan, nhưng cũng là người theo hầu vua hoặc các quan to hơn. Lục Ngưu Hầu bình thường hầu hạ bên cạnh Cao Thái Úy, lúc rảnh rỗi thì lấy lòng Cao Nha Nội, có thể nói hắn là một ví dụ điển hình cho quan thị tòng.

“Lục Ngưu Hầu.” Cao Nha Nội gọi: “Nếu ta nhớ không nhầm thì hình như ngươi là chiến hữu của Lâm Xung đúng không?”

Lục Ngưu Hầu đáp: “Nha Nội có trí nhớ thật tốt! Nô tài đúng là có chút giao tình với Lâm Xung.”

Cao Nha Nội ra lệnh: “Nếu ngươi và Lâm Xung đã là chiến hữu thì ngày mai hãy đến tử điểm sang nhất đặt một bàn rượu mời Lâm Xung đến để tâm tình. Tiền rượu ta sẽ trả.”

Lục Ngưu Hầu hỏi: “Nô tài phải nói những gì?”

Cao Nha Nội nói: “Nhiệm vụ của ngươi là hãy ăn uống no say cùng Lâm giáo đầu, phải nhớ rằng không say không về. Còn nói chuyện gì thì tùy ngươi. Nói chung ngươi phải giữ chân Lâm Xung để ta có thời gian đến tâm tình lấy lòng Trương thị.” Việc này cũng giống như ngâm mì gói vậy, cần sự nhiệt tình đầy nóng bỏng và ngấm dần dần, đương nhiên cũng phải có đủ thời gian. Nhưng nếu chỉ có thời gian thôi thì cũng không đủ, còn phải có hoàn cảnh thích hợp và bản lĩnh tán tỉnh cao cường. Nhiều thời gian, hoàn cảnh thích hợp và bản lĩnh tán tỉnh chính là ba yếu tố cần thiết để tán gái. Hiện giờ Cao Nha Nội đã có thời gian, hẳn cũng rất giỏi tán tỉnh, vậy phải tìm hoàn cảnh thích hợp ở đâu đây?

Không có hoàn cảnh thì tự tạo hoàn cảnh là được, quá trình này nói nôm na chính là sắp đặt tình huống. Hôm Lục Ngu Hầu mời Lâm Xung đến quán rượu lớn nhất trong tỉnh, Cao Nha Nội phái một người mạo danh là hàng xóm của Lục Ngu Hầu đến tìm Trương thị, nói rằng Lâm Xung và Lục Ngu Hầu uống rượu rất có hứng, muốn cô mau chóng đem vò rượu lâu năm nhất của nhà đến quán rượu. Trương thị lập tức ôm vò rượu theo người kia đến một nơi hoa lệ. Trương thị lúc này đã rơi vào vòng vây của Cao Nha Nội, nhìn quanh nhìn quất nhưng vẫn không thấy Lâm Xung đâu.

Chỉ thấy phía sau bỗng có tiếng lạch cạch, quay lại thì thấy một thanh niên lên vào rồi đóng cửa lại.

“Ngươi, ngươi, ngươi là ai?”

Cao Nha Nội mỉm cười, nói: “Tại hạ là con trai của Cao Thái Úy, chỉ vì ái mộ nàng, muốn cùng nàng ăn bữa cơm đạm bạc, chứ không có bất cứ ác ý gì.” Hắn không đơn giản chỉ nói ăn cơm mà nói “bữa cơm đạm bạc” để giành thiện cảm của Trương thị.

Trương thị vẫn đang rất hốt hoảng, nàng luông cuông nói: “Giữa thanh thiên bạch nhật, ngươi dám ức hiếp con gái nhà lành!”

Cao Nha Nội nói: “Tại hạ đâu có muốn ức hiếp nàng, chỉ là bắt đắc dĩ.”

“Ngươi, ngươi, ngươi!” Trương thị không biết phải nói lại thế nào, trong lúc hoảng loạn tiếp tục mắng: “Ngươi cũng thật to gan!”

Cao Nha Nội im lặng một lát rồi cầm chiếc cốc trên bàn lên uống cạn,

đoạn nói một câu khiến trái tim Trương thị loạn nhịp: “Gì mà gan to chứ? Ta làm vậy chỉ vì ái mộ nàng thôi? Đến một người con gái cũng không dám yêu thì còn gì là một trang nam tử nữa?”

Cao Nha Nội quá hiểu phụ nữ, hẳn biết mình muốn gì và cũng hiểu phụ nữ muốn điều gì. Trong thế giới động vật, rất nhiều động vật giống cái chỉ theo những con đực có địa vị cao. Ví dụ như trong xã hội của gà gô, những con đực luôn chiến đấu để tranh giành địa bàn, con nào giành được chiến thắng cuối cùng sẽ được những con cái khác trong đàn để mắt tới. Trong xã hội loài người, người đàn ông giàu có thường lấy được những cô vợ trẻ đẹp. Phụ nữ thường có lòng cảm thông hơn đàn ông, nhưng khi lựa chọn bạn đời thì họ lại sẽ kết hợp tất cả những yếu tố như sức khỏe thể chất, khả năng tài chính và địa vị của đàn ông lại để đánh giá.

Nếu người phụ nữ có được tình yêu của một hoàng tử thì thật hạnh phúc! Đây là một xã hội tôn thờ “kinh tế học”, dù là một tình yêu như trong truyện cổ tích thì cũng được hiểu thành mối quan hệ trao đổi hai bên cùng có lợi. Đàn ông là giá trị trao đổi của phụ nữ, phụ nữ cũng là giá trị trao đổi của đàn ông. Nếu một người phụ nữ có được tình yêu của hoàng tử, điều đó chứng tỏ giá trị trao đổi của cô ấy đã được thực hiện và không gì so sánh được.

Cao Nha Nội hiểu rõ, tuy hẳn không phải là hoàng tử nhưng dù gì cũng là một Nha Nội, con quan muốn gió được gió, muốn mưa được mưa. Một người có địa vị lại biết cách thể hiện tình yêu và sự quan tâm đến phụ nữ đương nhiên rất được mến mộ trên tình trường. Quan trọng hơn cả là địa vị mà hẳn có sẽ đi kèm với khối tài sản khổng lồ mà những người bình thường không thể có được và đây sẽ là một điều kiện để có thể đem đến cho người phụ nữ mình yêu một cuộc sống có chất lượng cao.

Thật ra cả Lâm Xung và Cao Nha Nội mỗi người đều có thể mạnh riêng của mình. Lâm Xung võ nghệ cao cường, có nét hấp dẫn của một người đàn ông mạnh mẽ. Còn Cao Nha Nội lại có sức hấp dẫn rất đàn ông kiểu khác. Hắn ngang tàng giống một đứa trẻ, dám vì tình yêu mà hy sinh tất cả. Thực tế đã chứng minh, hẳn giỏi tán tỉnh và lấy lòng phụ nữ hơn Lâm Xung.

Trương thị, hiện là vợ yêu của Lâm Xung, đồng thời không ghét Cao Nha Nội, nàng chỉ cảm thấy hoảng hốt, bất an mà thôi. Người phụ nữ nào cũng khát khao một cuộc sống hạnh phúc, nhưng cuộc sống hạnh phúc không được quyết định bởi sự thỏa mãn tính hư vinh, cũng không phải bởi nguồn tài chính dồi dào, mà bởi cảm giác an toàn không phải lo nghĩ gì. Sự xuất hiện bất ngờ của Cao Nha Nội đã đe dọa tới cảm giác an toàn của Trương thị, như thế nàng sẽ phản kháng, cũng có thể sẽ trốn tránh. Cao Nha Nội đã là sát thủ trên tình trường, đương nhiên hẳn hiểu nỗi lo lắng của Trương thị. Hắn nhất định phải khiến Trương thị bình tĩnh lại, chỉ như thế hắn mới có cơ hội để tán tỉnh, nói chuyện yêu đương, để khiến nàng cảm nhận được một tình yêu mới mẻ đáng để mong chờ.

“Người phụ nữ xinh đẹp thường sẽ gặp những tình yêu đến bất ngờ.” Cao Nha Nội nói: “Điều này chẳng có gì lạ cả, nàng nên học cách làm quen đi. Lúc này, ta lấy tình yêu của mình đảm bảo với nàng, ta tuyệt đối sẽ không làm hại nàng. Ta chỉ mong nàng cho ta một cơ hội để bày tỏ lòng mình. Khi ta nói xong nàng có thể bỏ đi, trở về cuộc sống trước đây. Nàng có đồng ý nghe không? Đây là yêu cầu duy nhất của ta, nàng đồng ý nhé?”

Trương thị không nói gì, nhưng rõ ràng nàng đã bình tĩnh hơn nhiều. Cao Nha Nội biết Trương thị đã cho phép, cơ hội của hắn đã tới. “Nàng có biết tại sao ta lại yêu nàng không?” Cố tình khiến một câu hỏi trở nên hư ảo, Cao Nha Nội bắt đầu kể câu chuyện của chính mình.

Những tình tiết đưa đẩy dẫn dắt tài tình như thoi miên Trương thị đắm chìm vào câu chuyện của hắn. Nàng bất giác thấy mình càng ngày càng bình tĩnh, nàng đang lắng nghe câu chuyện, đôi mắt tựa cây bút thần phác họa lên hình tượng một người đàn ông đáng yêu, mà người đó chính là Cao Nha Nội.

“Mình đang làm gì vậy?” Có lúc Trương thị sẽ tự hỏi mình, nhưng rồi nàng nói với chính mình: “Mình chỉ đang tìm hiểu một người đàn ông mà thôi, phụ nữ nên hiểu hơn về đàn ông, không phải vậy sao?”

Đúng vậy, nàng đang tìm hiểu một người đàn ông, người đàn ông không phải chồng nàng. Nhưng dường như nàng không nhận ra, khi tìm hiểu một người đàn ông khác có nghĩa là nàng đang chấp nhận anh ta. Thậm chí nàng còn so sánh anh ta với chồng mình, người chồng cả ngày chỉ biết động đao động kiếm kia thật chẳng hiểu gì về tình cảm cả!

“Thử nghĩ xem, một người phụ nữ được người đàn ông khác ngoài chồng mình yêu, nói thế nào thì cũng là chuyện rất thú vị!” Trương thị thâm đắc ý: “Còn việc có yêu anh ta hay không thì là quyền của mình.”

Cao Nha Nội khéo léo kể chuyện, mỹ nữ Trương thị cũng rất kiên nhẫn ngồi nghe. Hấn kể với nàng về tuổi thơ đau khổ, về những lần hấn tức trí đã mưu thoát khỏi khó khăn thế nào. Kể đến những chỗ xúc động hấn lại rung rung nước mắt, còn Trương thị trong lòng cũng nao nao.

Trương thị nhìn Cao Nha Nội với ánh mắt đầy cảm thông. Bình thường nàng cũng hay tiếp tế cho những người nghèo khó lang thang, mọi người thường ca ngợi nàng có tấm lòng Bồ Tát. Thế nhưng nàng không thể ngờ một người dân thường như mình lại có cơ hội thể hiện sự cảm thông với Cao Nha Nội. Nàng rất muốn phát ra những vàng hào quang tựa như của Bồ Tát trước mặt người con của quan lớn này, nàng cảm thấy tâm trạng mình thật phức tạp, trong lòng nàng thì chất chứa đầy hư vinh.

Cao Nha Nội chắc chắn Trương thị chính là người hấn muốn tìm. Dưa chín ép thì không ngọt, hấn cố gắng kìm chế bản thân tiễn nàng ra về với phong thái thật nho nhã. Nhưng sau đó, hấn lại rơi vào trạng thái đau khổ vì tương tư. Hấn trần trọc trở mình suốt cả đêm, gần sáng mới mơ màng chìm vào giấc ngủ, đến khi tỉnh dậy đã là giờ Thân. Hấn lại nằm trên giường, vất tay lên trán nghĩ ngợi khoảng một tiếng nữa, cuối cùng quyết định cứu cha nuôi là Cao Cầu.

Cao Nha Nội vốn là con của Cao Tam Lang, chú của Cao Cầu, ban đầu gia tộc họ đều rất nghèo. Cao Tam Lang lại là người ham tiền tài, quyền lực, thấy Cao Cầu trở thành Cao Thái Úy liền đem cậu con trai đáng yêu tặng cho đứa cháu trai của mình. Cao Cầu và Cao Nha Nội từ quan hệ anh em họ trở thành quan hệ cha con. Cao Cầu thì có con trai kế thừa hương hỏa, còn Cao Nha Nội thì có một người cha có quyền thế.

Con trai muốn tìm vợ âu cũng là việc đại sự liên quan đến vấn đề hương hỏa. Tuy mấy năm nay Nha Nội thường xuyên trêu hoa ghẹo nguyệt, nhưng đây có lẽ là lần đầu tiên hấn bàn đến chuyện hôn nhân. Cao Thái Úy khá thích thú nghe con trình bày ý nguyện, rồi cười ha hả: “Con trai ta muốn lấy vợ, như vậy có nghĩa là con đã trưởng thành, chín

chấn rồi. Là một người cha, sao ta lại không ủng hộ chứ?”

“Nhưng Trương thị lại có chồng rồi.” Cao Nha Nội khó xử nói: “Chồng hiện tại của nàng là Lâm Xung cũng có chút võ nghệ, con không biết phải làm sao bây giờ?”

Cao Thái Úy an ủi: “Việc này đúng là hơi khó giải quyết, phải chuẩn bị chu đáo mới được. Nếu con trai ta đã để tâm đến Trương thị như thế, ta sẽ sắp xếp thật chu toàn để con được thỏa ý nguyện, lấy được cô vợ xinh đẹp.”

Muốn sắp đặt tình huống, tạo ra cơ hội cần phải có tài trí. Hôm trước được gặp riêng Trương thị, đối với Cao Nha Nội, đó đã là một cơ hội ngàn năm có một. Bây giờ Cao Thái Úy mưu cao kế sâu lại tạo thêm cho hắn cơ hội. Có câu “muốn nhận phải cho trước”, Cao Thái Úy cho rất đẹp, nhận rất hay, có thể gọi là cao thủ trong việc sắp đặt tình huống, tạo cơ hội.

Cái “cho” ở đây chính là một thanh bảo đao. Đầu tiên, Cao Thái Úy cho người hóa trang thành một hảo hán mặc bộ chiến bào cũ kỹ, ôm thanh bảo đao đứng trên đường đợi Lâm Xung. Khi Lâm Xung đi qua, anh ta sẽ cố ý than thở: “Cả Đông Kinh rộng lớn thế này mà chẳng một ai có con mắt tinh đời, thật thiệt thòi cho bảo đao của ta!” Anh ta nói đi nói lại nhiều lần khiến Lâm Xung tò mò, quay lại nhìn và quả nhiên phát hiện ra một thanh bảo đao lấp lánh. Lâm Xung vừa ngạc nhiên vừa vui mừng, hỏi xem thanh đao bao nhiêu tiền. Người kia cũng rất giỏi kinh doanh, giá đưa ra ban đầu là ba nghìn quan nhưng sau đó lại giảm giá và đưa về giá gốc là hai nghìn quan. Lâm Xung mặc cả sẽ mua với giá một nghìn quan. Người kia giả vờ như mình không còn cách nào khác: “Ta cũng đang cần tiền gấp, một nghìn thì một nghìn vậy!” Thế là Lâm Xung đã mua được một thanh bảo đao quý giá chỉ với một phần ba giá trị thực.

Sau khi “cho” thì đến lúc “nhận” thôi. Lâm Xung vẫn đang thích thú chơi với thanh đao thì có hai người đến gọi: “Lâm giáo đầu, Cao Thái Úy nghe nói anh mới có một thanh bảo đao nên rất ngưỡng mộ, muốn anh đem đến cho đại nhân xem để mở rộng tầm mắt.” Lâm Xung không biết đó là mưu kế, theo hai người đó tới Điện Soái phủ. Đến trước đại sảnh, rồi đi vào Hậu viện. Lâm Xung có đôi chút lưỡng lự nhưng hai người kia nói Cao Thái Úy đang đợi ở bên trong. Sau khi đi qua ba tầng cửa nữa, vào đến trước Bạch Hồ Đường, hai người kia lấy cớ đi bẩm báo Cao Thái Úy rồi biến mất dạng. Lâm Xung đáng thương đã rơi vào bẫy, tựa như con dê

béo đang chờ mổ thịt.

Thì ra Bạch Hồ Đường là nơi quân cơ, Lâm Xung mang đao vào trong Bạch Hồ Đường là đã vi phạm nghiêm trọng các điều luật của Điện Soái phủ. Cao Thái Úy bày trận xong dùng luật pháp để luận tội, đó chính là sự hãm hại hợp pháp mà các nhà sử học từng nhắc tới. Khi Lâm Xung còn hoảng hốt chưa biết làm thế nào thì Cao Thái Úy từ ngoài đi vào, lớn tiếng trách mắng: “Lâm Xung, ngươi giỏi thật, tự ý mang đao xông vào Bạch Hồ Đường, phải chăng muốn ám sát bản quan?” Rồi không nói lời nào truyền binh sĩ trói gô Lâm Xung lại, ném vào đại lao phủ Khai Phong.

Lúc này chỉ còn một mình Trương thị ở nhà, đây chính là cơ hội ngàn vàng để Cao Nha Nội lên vào “nhận” Trương thị như hoa như ngọc.

Ở trong ngục, Lâm Xung đáng thương luôn lo lắng cho vợ yêu ở nhà. Ai ngờ nàng Trương thị dịu dàng, hiền thực đã mang trong mình một bí mật nhỏ. Người ta vẫn nói lòng dạ phụ nữ khó hiểu như mò kim đáy bể, nàng Trương thị lúc nào cũng rụt rè, dễ mến kia thực tế lại là một ẩn số thú vị.

Trước sự tấn công của Cao Nha Nội, ban đầu đúng là Trương thị rất hoang mang, nhưng nàng rất nhanh chóng lấy lại được bình tĩnh và chuyển sang trạng thái đánh giá đối phương. Nàng không hề có bất cứ phản ứng nào quá dữ dội, sự e thẹn, hiền thực, nhã nhặn của nàng khiến Cao Nha Nội say nàng như điều đồ. Nàng dường như nửa từ chối nửa chấp nhận, nhưng lần nào cũng vậy, vào những lúc quan trọng, nàng vẫn biết duy trì khoảng cách cần thiết. Là một thiếu phụ, nàng biết mình đang phải đối mặt với một trò chơi tình ái, Cao Nha Nội thì tấn công còn nàng thì tìm cơ hội hành động trong khi phòng thủ.

Khi tin Lâm Xung bị giam giữ truyền ra bên ngoài, Trương thị lập tức hiểu rằng chuyện gì đã xảy ra. Nàng đang đứng giữa hai người đàn ông: Một bên là tình nghĩa vợ chồng có thể coi là sâu đậm với Lâm Xung, một bên là sự tấn công mãnh liệt của Cao Nha Nội. Nàng không hề hận cha con họ Cao đã hãm hại chồng mình, ngược lại còn cảm động vì sự quyết liệt của Cao Nha Nội.

Những người không hiểu đều nói mỹ nữ Trương thị bị Cao Nha Nội cưỡng ép. Nhưng nào ai biết rằng trong tâm trạng phức tạp của nàng cũng có vài phần cam tâm tình nguyện. Với kinh nghiệm nhiều năm chinh chiến trên tình trường cộng với tình cảm mãnh liệt, Cao Nha Nội đã giành được thiện cảm của Trương thị.

Trong sách lược tán tỉnh của Cao Nha Nội, lý luận kinh tế học tình yêu của hắn là dễ mê hoặc phụ nữ nhất. Thuyết giá trị và giá trị trao đổi của phụ nữ mà hắn nhắc đến khiến cho Trương thị đang gồng mình lên để trấn tĩnh lại bỗng trở nên bối rối. Vẫn nói Cao Nha Nội không học hành gì, nhưng thực tế bên cạnh hắn có vô số chuyên gia trợ giúp, chẳng nhẽ hắn lại không tiếp thu được chút kiến thức nào?

Giá trị và giá trị trao đổi là gì? Cao Nha Nội giải thích rằng, giá trị là một loại tiêu chuẩn dùng giá trị trao đổi để đánh giá. Ví dụ, đời người là một loại giá trị, tiền bạc là giá trị trao đổi của đời người, cũng có nghĩa là giá trị bản thân bạn đáng giá bao nhiêu tiền. Còn giá trị của một người con gái đẹp được đánh giá bằng giá trị trao đổi là người đàn ông của họ. Nếu nàng có được một người đàn ông tài hoa thì có nghĩa là bản thân nàng cũng rất có giá trị. Nếu nàng được gả vào nhà giàu sang quyền thế, điều đó có nghĩa là nàng có một cái đầu thông minh và phải thuộc hàng quốc sắc thiên hương. Vì thế, chọn một người đàn ông có địa vị - đó là sự kết hợp may mắn, chọn người đàn ông tài hoa - đó là sự kết hợp của trai tài gái sắc, chọn người đàn ông giàu có là sự kết hợp “chồng giàu vợ nở mặt”, một người không có địa vị, cũng không tài hoa hoặc không giàu có thì không đáng để chọn. Nếu như ở bên cạnh một người đàn ông bất tài, nàng sẽ không thể hiện được giá trị của chính mình, dù có xinh đẹp.

Cuộc hôn nhân của Lâm Xung và Trương thị có thể nói là sự kết hợp giữa anh hùng và mỹ nhân, nhưng nếu so sánh Lâm Xung với Cao Nha Nội thì khoảng cách lại rất lớn. Lâm Xung làm sai nha trong Điện Soái phủ của Cao Thái Úy, dù chàng có là anh hùng hảo hán thì vẫn phải “đứng dưới mái hiên không thể không cúi đầu”, ngày nào đầu cũng phải cúi như nô tài, đâu còn cái khí chất của anh hùng nữa đây? Giờ lại bị nhốt trong chón lao tù, chịu những trận đòn tra khảo, hỏi xem khí chất anh hùng có còn hay chẳng? Nhưng Cao Nha Nội lại khác, hắn tiêu xài phóng khoáng, đầy khí khái.

Trương thị đã được gả cho Cao Nha Nội trong sự nửa đồng ý nửa từ chối. Dù là tái hôn thì giá trị của nàng cũng được nâng cao rõ rệt. Cuộc

hôn nhân “chồng giàu vợ nở mặt” này thật sự cũng khiến nhiều người vừa trách cứ lại vừa ngưỡng mộ và đố kỵ. Còn Báo Tử Đằng Lâm Xung đáng thương lúc này lại đang phải bước những bước đi nặng nhọc trên đường bị đày về Thương Châu.

Vài năm sau, Lâm Xung được phóng thích trở về Đông Kinh. Lúc này chàng đã tan cửa nát nhà, không còn gì ngoài sự bi phẫn, nên quay về vườn rau tìm Lỗ Trí Thâm.

Biết tin Lâm Xung được ra tù, Lỗ Trí Thâm cùng đám đệ tử chuẩn bị một bàn tiệc ở sân chào đón Lâm Xung. Không những thế, Lỗ Trí Thâm còn viết một câu đối với vế trên là: “Lạnh cũng tốt, nóng cũng tốt, sống được là tốt”, vế dưới là: “Nghèo cũng được, giàu cũng được, vui vẻ là được”, hoành phi phía trên: “Hiểu giá trị của bản thân lúc này”. Lâm Xung đọc xong, sồng mũi cay cay, xúc động ôm chặt lấy Lỗ Trí Thâm mà khóc.

“Được rồi, được rồi!” Lỗ Trí Thâm đẩy anh ra: “Không sao, chẳng qua chỉ là bị kẻ khác hãm hại thôi mà. Chỉ là bị đày đến Thương Châu thôi. Chỉ là vợ tái giá thôi. Dù anh chịu bao nhiêu sự dày vò, chỉ cần vẫn còn sống, thì Lâm Xung vẫn phải là Lâm Xung trước đây. Anh nhìn lại mình đi, sao lại khóc lóc như đàn bà thế hả? Chẳng ra làm sao cả!”

Đời người trăm năm một giấc mộng. Uống rượu để vơi đi mọi nỗi khổ đau, tất cả muộn phiền sẽ biến thành mây khói và tiêu tan hết. Sau khi uống cạn ba bát rượu, gương mặt xám xịt như người chết của Lâm Xung bắt đầu lấy lại được sắc đỏ.

“Dù có gặp phải khó khăn lớn thế nào thì anh cũng phải phấn chấn lên!” Lỗ Trí Thâm an ủi.

Lâm Xung gật đầu, anh hiểu tình cảnh của mình. Anh không còn là giáo đầu của tám mươi vạn Cẩm quân nữa mà là một kẻ nghèo rớt mòng tơi. Việc nên làm lúc này không phải là căm hận mà là tìm một công việc mới để nuôi sống bản thân. Tiếp tục sống chính là điều anh cần phải làm vào lúc này.

Lời bình của tác giả:

Tính đến nay đã tròn 10 năm kể từ khi tôi muốn “nấu” tư đại danh tác, và cuối cùng cũng đạt được ý nguyện. Vừa hay là thời khắc đông đi xuân về, ngoài cửa sổ ánh nắng chan hòa, trăm hoa đua nở, cỏ xanh mơn mớn khiến lòng người đắm say, tôi dặn vợ làm mấy món ăn, rót nửa ly rượu vang tự khao bản thân.

Nhưng thế nào gọi là “nấu”? Đó là một trong rất nhiều phương pháp nấu ăn, nhưng tôi lại biến nó thành kỹ thuật viết văn, với đặc điểm là: Dùng quản lý học làm nguyên liệu, dùng văn học làm nước dùng, dùng ngọn lửa khổ tâm và phương pháp nấu nướng tâm huyết để nguồn dinh dưỡng và mùi vị của văn học thấm đượm vào nguyên liệu quản lý học, để người ta ăn một cách sáng khoái, ăn đến nghiện luôn. Tư đại danh tác, thứ nhất là **Tam Quốc @ điển nghĩa** với nguyên liệu từ **Tam Quốc điển nghĩa**; thứ hai là **Tây Du @ ký**, nguyên liệu từ **Tây Du ký**; thứ ba là **Kinh tế học tình yêu**, nguyên liệu từ **Kim Bình Mai từ thoại**; thứ tư là **Thủy Hử @**, nguyên liệu từ **Thủy Hử**.

Trong tư đại danh tác được “nấu”, thời gian viết **Thủy Hử @** là lâu nhất. Lên ý tưởng từ năm 2003, hai lần cầm bút rồi lại gác bút vì không thể tìm được cảm hứng. Kim Thánh Thán⁽²⁾, tác gia cuối đời Minh từng nói: “Ta hận nhất những người đọc sách mà không để tâm con chữ, chỉ nhớ đến sự tích.” Lại nói: “Trong **Thủy Hử** có rất nhiều cách viết trước nay chưa từng có.” Vậy là tôi giác ngộ, nếu không thông được cách viết của **Thủy Hử** thì sao nấu được ra mùi vị khác?

Trong Hồi 1 của **Thủy Hử**⁽³⁾, Kim Thánh Thán lại viết: “Một bộ đại thư, 70 hồi, viết về 108 nhân vật. Khi bắt đầu không viết 108 người đó mà viết Cao Cầu trước. Nếu không viết Cao Cầu mà viết 108 nhân vật trước là loạn từ dưới loạn lên; còn không viết 108 nhân vật mà viết Cao Cầu trước thì là loạn từ trên loạn xuống.” Nay **Thủy Hử @** của tôi dùng cách viết của **Thủy Hử**, bắt đầu từ Cao Cầu.

Chương này lấy tư liệu từ Hồi thứ 7 “Đất Thương Châu, Lâm Giáo Đầu chịu nhục”, viết cha con Cao Cầu và vợ chồng Lâm Xung theo phiên bản hiện đại. Cái gọi là “loạn từ trên loạn xuống” là muốn nói đến văn hóa tổ chức của triều Đại Tống. Các học giả biết rằng văn hóa tổ chức hình thành từ giá trị quan và phương thức hành động của việc quản lý. Nhà quản lý có thể giữ vững phẩm chất tốt đẹp, và có thể khuyến bảo

được người dưới, thiên hạ sẽ toàn người thiện. Nhưng nếu nhà quản lý tự tư tự lợi thì người dưới ai cũng thấy lợi quên nghĩa, chỉ biết giảo biện, bất chấp đạo đức, thiện ác. Đối tượng tranh giành của cha con Cao Cầu và Lâm Xung chính là vợ của Lâm Xung - người đẹp Trương thị. Cha con Cao Cầu giỏi trong việc bày binh bố trận, dùng cách hãm hại hợp pháp đẩy Lâm Xung vào tình cảnh không góc đầu lên được và họ đã dễ dàng giành thắng lợi. Trên có tham quan, dưới có điều dân, văn hóa tổ chức của Đại Tống chính nhờ nghệ thuật sắp đặt tình huống mà rơi vào cảnh “loạn từ trên loạn xuống”.

Bí quyết của quản lý học thật ra nằm trong văn hóa của tổ chức. Cả quốc gia cũng thế, một doanh nghiệp cũng vậy. Thật ra xã hội chúng ta vẫn thường xuyên xảy ra cảnh “Lâm Xung vào nhâm Bạch Hồ Đường”. Đâu đâu cũng có nguy hiểm và cám dỗ khiến mọi người phải chọn cách sống “đấu trí, đấu dũng”, từ đó mà sinh ra cảnh tượng hỗn loạn. Phân tích tường tận là có thể hiểu nguyên nhân kết quả của sự việc, từ đó cũng sẽ hiểu được sự kỳ diệu trong quản lý học. Theo dõi tiếp câu chuyện của Lâm Xung, chúng ta sẽ thấy đồng cảm với nhân vật chính!

Chương 2

Ba chiêu thức trong binh pháp của Võ Đại Lang

Vương Luân cho rằng nếu đã thấm nhuần tinh túy trong nghệ thuật quản lý của Võ Đại Lang thì chỉ cần ba chiêu thức là có thể nắm chắc Lâm Xung trong lòng bàn tay...



Một công việc khó khăn có thể khiến một nhân tài trở nên kém cỏi.

Tìm việc cũng giống như tìm người yêu

Đặt bát rượu xuống bàn, Lâm Xung từ biệt Lỗ Trí Thâm để bước vào chặng đường tìm việc khó khăn, gian khổ. Anh đã chuyển từ quan quân triều đình sang hảo hán giang hồ, nói theo cách hiện đại chính là chuyển từ làm nhà nước sang tư nhân. Nhưng ai ngờ giang hồ hiểm ác, mưu sinh vất vả, khó khăn ngoài sức tưởng tượng của anh. Anh tìm việc khắp nơi, nhưng đến đâu cũng gặp phải trở ngại. Cảm giác thất bại khiến anh bực bội vô cùng. Thật ra tìm việc không khó, cái khó là tìm được một công việc tử tế. Từ xưa đến nay anh hùng luôn không chịu lùi bước trước khó khăn. Đã là một người đàn ông, nhất là một người đàn ông tự cho mình là anh hùng thì không thể nào sa sút đến mức đi bung bê, rửa bát được đúng không?

Có người nói vui rằng, tìm việc cũng giống như phụ nữ tìm chồng vậy, đàn ông không có tiền cô ấy không cần, đàn ông có tiền lại không cần cô ấy, cứ kén chọn mãi để tuổi xuân trôi qua mất. Với kiểu người cho rằng mình là anh hùng như Lâm Xung thật ra rất giống với những bà cô già cố duy trì chút hy vọng, càng ngày càng rơi vào tình cảnh nghèo khó. Kết cục là không thể trả tiền thuê nhà, giữa trời đông giá rét bị chủ nhà đuổi đi, đành phải chạy đến ở tạm miếu Sơn Thần.

Trong lúc tuyệt vọng, Lâm Xung bất ngờ gặp lại người bạn cũ, tên là Lý Tiểu Nhị. Năm xưa Lý Tiểu Nhị lưu lạc nơi đâu đường xó chợ, được Lâm Xung giúp đỡ. Nay Lâm Xung lại rơi vào tình cảnh này, Lý Tiểu Nhị đón anh về nhà cho ăn, cho ở, cũng coi như là báo đáp ân tình xưa.

“Tìm việc quan trọng nhất là phải có người giới thiệu.” Lý Tiểu Nhị vừa uống rượu cùng Lâm Xung vừa nói: “Nếu có người giới thiệu đỡ đầu thì sẽ đỡ tốn công sức hơn.”

“Đúng vậy!” Lâm Xung thở dài: “Nhưng tôi tìm đâu ra người giới thiệu bây giờ?”

Lý Tiểu Nhị nói: “Tôi nghe nói trên giang hồ có Sài Tiến, Sài đại quan nhân danh tiếng vang dội. Sao anh không tìm ông ta? Chưa biết chừng đó chính là quý nhân của anh đấy.”

Mắt Lâm Xung sáng lên, anh cũng đã nghe danh vị Sài đại quan nhân này. Nghe nói ông chính là hậu duệ của Hoàng đế tiền triều Sài Vinh. Sau khi Sài Vinh băng hà, con trai còn nhỏ là Sài Tông Huân kế vị, Triệu Khuông Dẫn và chúng tướng nhân cơ hội đoạt chính quyền của nhà họ Sài, lật đổ cơ nghiệp ba trăm năm của triều đình nhà Tống. Sài Tiến là người trọng nghĩa, thích giúp đỡ mọi người, dù là trên quan trường hay thương trường, ông đều có quan hệ rất tốt. Ông có một trang viên ở Thương Châu, đó là nơi các đại gia từ khắp nơi đến tụ họp, nên ít nhiều cũng có ảnh hưởng trên giang hồ.

Nghe danh không bằng gặp mặt, quả nhiên Sài đại quan nhân vô cùng nhiệt tình, trước tiên là chuẩn bị một bữa yến tiệc thịnh soạn, rồi cho Lâm Xung thay quần áo mới, sau đó mời Lâm Xung vào thư phòng nói chuyện như hai người bạn vong niên. Ban đầu, Lâm Xung cảm thấy bất ngờ trước thịnh tình của Sài đại quan nhân, nhưng sau đó anh cảm thấy rất xúc động, quả là, sau cơn mưa trời lại sáng, anh đúng là có quý nhân phù trợ thật rồi!

“Sài mỗ tôi từ trước tới giờ luôn kính trọng, ngưỡng mộ những anh hùng như Lâm giáo đầu. Vì thế tôi rất vui có thể làm chút việc gì đó trong khả năng có thể cho anh.” Sài Tiến trầm ngâm nói: “Chỉ sợ công việc mà tôi giới thiệu không xứng với thân phận, làm ô uế thanh danh của anh!”

Lâm Xung mỉm cười: “Tôi đang gặp khó khăn, chỉ muốn tìm được công việc để nuôi sống bản thân, còn bận tâm gì đến thanh danh kia chứ?”

Sài Tiến mỉm cười: “Chẳng qua Lâm giáo đầu nhất thời gặp nạn, đừng vì thế mà nhụt chí. Ở Tế Châu, Sơn Đông có Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Lương Sơn, quy mô cũng khá, để tôi viết một bức thư giới thiệu cho anh, anh có thể đến đó xem sao.”

Câu chuyện thần bí của ông chủ Vương

Đây là lần đầu tiên Lâm Xung nghe nói đến Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Lương Sơn. Viết đến đây chắc có độc giả sẽ hỏi: “Triều nhà Tống cách đây hàng nghìn năm đã có công ty rồi sao?” Tôi không thể không nhắc lại, lịch sử và chuyện đời có rất nhiều chỗ mơ hồ, tôi nói bừa chỗ nào thì bạn cứ nghe như thế đi, nhưng đừng nghĩ là thật.

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Lương Sơn được lấy tên từ một ngọn núi. Theo sử sách, con trai thứ của Hán Văn Đế là Lương Vương Lưu Vũ từng săn bắn ở đây nên ngọn núi được lấy tên là Lương Sơn. Dòng Hoàng Hà trong lịch sử liền kề với Lương Sơn nhiều lần vỡ đê hình thành nên một vùng nước rộng xung quanh Lương Sơn, người đời gọi là “Hồ nước tám trăm dặm Lương Sơn”. Phong cảnh núi hồ ở đây tuyệt đẹp, lại có nguồn tài nguyên thủy sản phong phú trời cho.

Theo như lời giới thiệu của Sài Tiến, công ty Lương Sơn có ba cổ đông. Cổ đông lớn nhất là Vương Luân, người trên giang hồ gọi là Bạch Y Tú Sĩ. Tuy Vương Luân không được học hành gì nhưng có thể gọi là một doanh nhân nông dân xuất sắc. Hai cổ đông còn lại, một là Mô Trước Thiên (chạm tới trời) Đổ Thiên, một là Vân Lý Kim Cương (kim cương trong mây) Tống Vạn. Nếu nói văn vẻ thì “chạm tới trời” và “kim cương trong mây” dùng để tả những người có vóc dáng to cao, còn nói khó nghe một chút thì là “người ngu si tứ chi phát triển”.

Có một câu chuyện về Vương Luân khiến người nghe phải kinh sợ. Nghe nói hồi còn trẻ, Vương Luân rất thích leo núi. Có lần ông ta mang cả người yêu theo cùng. Khi đến sườn núi thì thời tiết xấu đi, sau khi bàn bạc, mọi người quyết định để cô gái kia ở lại trông coi đồ đạc còn những người khác tiếp tục leo. Cô gái đã đợi ở đó đúng bảy ngày. Đến ngày thứ bảy thì mọi người mới quay trở lại, và mang theo về một hung tin - sau khi xuất phát không lâu, người yêu của cô đã không may gặp nạn. Theo cách nói dân gian của Trung Quốc, linh hồn của người chết vào ngày thứ bảy sẽ quay về tìm người thân. Thế là mọi người ngồi quây xung quanh cô gái vì lo rằng cô sẽ sợ hãi. Thời gian dần trôi, đến nửa đêm, Vương Luân xuất hiện, toàn thân đều là máu, túm lấy cô gái chạy thẳng một mạch ra ngoài. Cô gái kia sợ quá khóc thét lên, cố gắng vùng vẫy. Vương Luân đành ôm chặt lấy cô và nói ngay hôm đầu tiên xuất phát đã xảy ra tai nạn, ngoài mình ra thì những người khác đều chết hết rồi... Cô gái sợ dựng tóc gáy, không biết phải tin vào ai đây?

Không biết từ khi nào câu chuyện này đã được lưu truyền khắp nơi, đồng thời có rất nhiều phiên bản. Những khách hàng từng giao dịch với Vương Luân đều cho rằng, với sự tính toán tinh tường của Vương Luân, thật sự không hiểu ông ta là người hay quỷ.

Lâm Xung nghi hoặc hỏi: “Không biết năm đó ông chủ Vương leo núi nào? Ở Sơn Đông có Thái Sơn là ngọn núi cao nhất, cũng không còn ngọn

núi nào cao đến mức có thể xảy ra tai nạn.”

Sài Tiến đáp: “Câu chuyện leo núi của Vương Luân có thể chỉ là một câu chuyện ngụ ngôn. Có lẽ năm đó ông ấy leo ngọn núi sinh mệnh của chính mình. Chúng ta có thể sẽ không bao giờ biết được lần đó rốt cuộc đã xảy ra chuyện gì. Nhưng có một chuyện có thể chắc chắn đó là, biến cố đó vô cùng nghiêm trọng đến mức ông ấy đã thay đổi hoàn toàn tâm tính, trở nên vô cùng khó hiểu.”

Lâm Xung nghĩ một chút rồi hỏi: “Tôi đã tìm việc khắp nơi, cũng gặp không ít ông chủ đều rất khó hiểu, không biết ông chủ Vương này liệu có chấp nhận tôi không?”

Sài Tiến quả quyết: “Hồi Vương Luân mới lập nghiệp, tôi từng trợ giúp ông ấy phần tài chính. Tôi đã tiến cử anh thì chắc ông ấy sẽ nể mặt tôi thôi.”

Thà làm bạn với kẻ ngốc còn hơn chơi với người thông minh

Lâm Xung như nhìn thấy ánh sáng phía cuối đường hầm. Anh mang theo thư giới thiệu của Sài Tiến vượt gió mưa bão tuyết, đi suốt đêm đến Lương Sơn. Vương Luân quả nhiên rất kỳ dị, ông ta quan sát Lâm Xung nhưng dường như trong đầu đang tính toán việc gì đó.

Chỉ thấy ông ta đảo mắt một cái rồi cười ha hả: “Lâm giáo đầu đã được Sài đại quan nhân tiến cử thì đương nhiên Vương mỗ tôi không dám đón tiếp không chu đáo. Nhưng dù gì Lương Sơn Bạc cũng không phải Điện Soái phủ, Điện Soái phủ là nơi ăn cơm vua, còn Lương Sơn Bạc lại sống theo cách khác. Vương mỗ biết Lâm giáo đầu là một anh hùng, chỉ sợ cái miếu nhỏ Lương Sơn Bạc này không thể cung phụng nổi đại thần như Lâm giáo đầu.”

Lâm Xung vội đứng dậy muốn nói rõ suy nghĩ của mình, nhưng Vương Luân đã cười ha hả gọi cấp dưới dâng trà, mời Lâm giáo đầu ngồi đợi ở phòng khách một lát, nói mình có việc phải làm, sẽ quay lại ngay.

Ra khỏi phòng khách, Vương Luân lập tức gọi Đỗ Thiên, Tống Vạn đến phòng làm việc: “Vương Luân tôi tuy là thư sinh nhưng chưa từng đỗ đạt.

Hai người theo tôi đã mấy năm nay, tài năng cũng bình thường, nhưng Lâm Xung lại từng là giáo đầu của tám mươi vạn Cẩm quân, bản lĩnh đó sao tôi có thể không chế? Hay là từ chối bảo anh ta tìm công ty khác?”

Đỗ Thiên nói: “Như thế không hay cho lắm. Sài đại quan nhân là ân nhân của Lương Sơn, chúng ta từ chối không phải thành ra vong ân bội nghĩa hay sao?”

Tổng Vạn cũng nói: “Không phải Sài đại quan nhân nói Lâm Xung rất trung hậu, thành thực đó sao? Sao lại không không chế được chứ?”

Vương Luân cười khẩy: “Hai người đúng là đồ ngốc! Sài đại quan nhân nói anh ta thành thực thì anh ta sẽ thành thực thật sao? Đó là một loại mật hiệu, hiểu không hả?”

Đỗ Thiên nói: “Hai bọn tôi lăn lộn trên giang hồ nhiều năm như vậy đương nhiên phải hiểu mật hiệu chứ.”

Vương Luân nói: “Tất nhiên giang hồ có mật hiệu riêng của giang hồ, nhưng với các doanh nghiệp thì còn có một loại mật hiệu khác, tôi gọi đó là mật hiệu quản lý học. Thế nào là mật hiệu? Chính là bề ngoài nói một ý nhưng thực ra nó lại mang một ý khác, người ngoài cuộc không hiểu vì thế mới gọi là mật hiệu. Mật hiệu của quản lý học có sự thú vị riêng so với mật hiệu giang hồ, chỉ có thể hiểu ý mà khó có thể truyền đạt bằng lời, kiến thức cao siêu lắm!”

Đỗ Thiên khựng người, rồi hỏi: “Thế Sài đại quan nhân nói Lâm Xung thành thực rất cuộc là có ý gì?”

Vương Luân giải thích: “Sài đại quan nhân nói vậy thật ra ý là anh ta rất cần một công việc. Hai người nghĩ xem, Lâm Xung là nhân vật anh hùng thế nào, khi tức giận đến Điện Soái phủ cũng chẳng coi ra gì, sao có thể trung hậu, thành thực? Bây giờ, Lâm Xung cần việc hay không là một chuyện, chúng ta có dám nhận anh ta không lại là chuyện khác.”

Tổng Vạn đã hiểu ra: “Nói đi nói lại, nghĩa là Tổng giám đốc Vương không chấp nhận được cấp dưới có năng lực hơn mình!”

Vương Luân đỏ mặt, lúc lâu sau mới giải thích: “Đúng vậy, tôi không thể chấp nhận cấp dưới có năng lực hơn mình, nhưng tôi có lý do.” Ông ta lấy ví dụ, huyện Dương Cốc có một người tên Võ Đại Lang mở một tiệm

bánh làm ăn rất phát đạt. Công việc quá bận nên quyết định thuê hai người làm. Thông tin vừa lan đi thì ngay lập tức người đến ứng tuyển đông như trẩy hội. Nhưng khi đọc thông báo tuyển dụng, mọi người đều chán nản bỏ về. Thì ra trên thông báo điều kiện đầu tiên là: Không được cao hơn Võ Đại Lang. Vương Luân hỏi: “Nếu hai cậu đi chắc chắn sẽ không trúng tuyển”

Đỗ Thiên, Tống Vạn cùng hỏi: “Tại sao?”

Vương Luân giải đáp: “Võ Đại Lang bị mọi người gọi là ‘thằng lùn’, hai người lại là ‘chạm tới trời’ và ‘kim cương trong mây’, so với Võ Đại Lang chẳng khác nào người khổng lồ. Trên thế gian này có ông chủ lùn tí tẹo nào lại muốn nhận nhân viên khổng lồ như các anh không?”

Đỗ Thiên, Tống Vạn hơi hiểu ra vấn đề.

Vương Luân nói tiếp: “Võ Đại Lang không thể so sánh được với tôi. Tôi thì chấp nhận cùng các chiến hữu cao lớn lập nghiệp, nhưng Lâm Xung lại khác. Dù tôi có lòng khoan dung, rộng rãi thế nào thì cũng không dám nhận một nhân viên vừa thông minh vừa giỏi võ như vậy. Trong thương trường hay giữa những nhân viên với nhau cũng có sự đấu trí đấu dũng. Luận đấu trí không bằng, luận đấu dũng cũng không bằng anh ta, như thế liệu anh ta có nghe lời tôi không? Vì thế tôi ở vào hoàn cảnh khó khăn hơn Võ Đại Lang, sao tôi có thể không đề phòng chứ?”

Lúc này Đỗ Thiên, Tống Vạn mới thực hiểu ra vấn đề: Ông chủ Vương vẫn là người hiểu biết, thà làm bạn với kẻ ngốc còn hơn làm bạn với người thông minh. Đó chính là tinh thần đề phòng mọi chuyện từ khi mới manh nha. Tia hy vọng mong manh của anh chàng Lâm Xung vừa lóe lên đã bị dập tắt.

Ba chiêu thức trong binh pháp của Võ Đại Lang

Đỗ Thiên nói: “Tổng giám đốc Vương mưu cao, kế sâu, hai chúng tôi đương nhiên vô cùng kính nể! Nhưng Lâm Xung đã đến rồi, ông định ứng phó thế nào?”

Vương Luân ngẫm nghĩ hồi lâu rồi chậm rãi nói: “Đây là vấn đề khó, nhưng tôi cũng đã có cách.” Bản thân ông cho rằng mình đã thấm nhuần

ting túy trong trí tuệ quản lý của Võ Đại Lang, chỉ cần ba chiêu trong binh pháp của Võ Đại Lang là có thể nắm chắc Lâm Xung trong lòng bàn tay. Ba chiêu thức này lần lượt là:

Chiêu thứ nhất: Cắm cửa. Đây là địa bàn của Võ Đại Lang ta, tuyệt đối không cho phép bất cứ phần tử nguy hiểm nào bén mảng tới. Điều kỳ diệu của chiêu này cũng giống như việc khi chúa dùng nước tiểu đánh dấu địa bàn vậy, cũng có thể coi là nghệ thuật quản lý rất nguyên thủy.

Chiêu thứ hai: Gây trở ngại. Nếu người xin việc nhất quyết muốn vào công ty, ta sẽ đặt ra những điều kiện rất cao khiến anh ta biết khó khăn mà rút lui.

Chiêu thứ ba: Khiến nhân viên cảm thấy mình kém cỏi. Đã là nhân tài khi bị coi là kém cỏi thì chỉ có hai lựa chọn - hoặc tức giận bỏ đi hoặc cúi đầu nghe lời.

“E là chiêu đầu tiên không có tác dụng với Lâm Xung.” Tống Vạn nhận định: “Lâm Xung có thái độ xin việc chân thành như vậy, rất khó để từ chối.”

“Chiêu thứ hai cũng rất khó.” Đỗ Thiên đưa ra ý kiến, “Thiên hạ rộng lớn như vậy, sẽ có người phù hợp với điều kiện ông đặt ra, mà rất có thể người đó lại là Báo Tử Đầu Lâm Xung.”

“Còn chiêu thứ ba...” Tống Vạn thấy hơi lạ hỏi: “Người ta vốn rất giỏi giang, làm thế nào để khiến anh ta trở nên kém cỏi đây?”

Vương Luân hỏi lại một câu đầy thần bí: “Có một cái gậy, không được chặt đứt nó, vậy làm thế nào để khiến nó ngắn đi?” Đỗ Thiên, Tống Vạn nhìn nhau không biết trả lời ra sao. Đáp án của Vương Luân là: Dem cái gậy đó so sánh với cái gậy dài hơn.

“Cũng như vậy, một số việc khó cũng có thể khiến những người xuất sắc trở nên kém cỏi.” Vương Luân đắc ý giải thích.

Đỗ Thiên trầm trồ thán phục: “Binh pháp của Võ Đại Lang quả nhiên rất tuyệt, đáng nể, đáng nể!”

Một lát sau, Vương Luân quay lại phòng khách nói chuyện với Lâm Xung bằng một thái độ hết sức thành khẩn: “Vừa rồi tôi đã thương lượng

với Ban giám đốc, chúng tôi đều nghĩ rằng cái miếu nhỏ Lương Sơn Bạc này sẽ làm nhờ mất tiền đồ của Lâm giáo đầu. Vì thế chỉ bằng Lâm giáo đầu hãy tìm một công ty lớn khác. Đương nhiên, ông từ xa đến đây cũng tốn kém khá nhiều tiền, vậy tiền lộ phí sẽ do tôi chi trả.”

Lâm Xung đỏ mặt, trả lời: “Tổng giám đốc Vương, hôm nay tôi đến đây một là muốn an thân lập nghiệp, ngoài ra hy vọng mình có thể cống hiến được gì đó cho Lương Sơn chứ tuyệt đối không phải vì chuyện tiền bạc. Mong Tổng giám đốc Vương nể tình Sài đại quan nhân mà nhận tôi!”

Chiêu thứ nhất của Võ Đại Lang đã thất bại, Vương Luân lập tức dùng chiêu thứ hai, vẻ mặt đầy khó xử: “Không phải tôi không nể tình, cũng không phải tôi không coi trọng người tài, nhưng quốc có quốc pháp, gia có gia quy, công ty Lương Sơn Bạc tuy nhỏ nhưng cũng có chế độ tuyển dụng. Tôi rất nể phục học vấn cũng như nhân cách của Lâm giáo đầu nhưng đáng tiếc là không phù hợp với điều kiện tuyển dụng của chúng tôi. Với tư cách là người đứng đầu công ty, tôi không thể phá vỡ quy tắc được.”

Lâm Xung hỏi: “Có những điều kiện gì, Tổng giám đốc Vương nói xem sao?”

Wương Luân gọi người mang ra một tập giấy tờ, đưa cho Lâm Xung. Lâm Xung thấy trên đó viết: “Do nhu cầu phát triển, công ty cần tuyển dụng giám đốc kinh doanh, giám đốc hành chính, nhân viên văn phòng...” Phía dưới là các điều kiện tương ứng. Vương Luân nói: “Điều kiện đầu tiên Lâm giáo đầu đã không đáp ứng được, đó là phải có hộ khẩu ở Lương Sơn.”

Lâm Xung nói: “Tôi chỉ nghe nói thành phố lớn và các khu kinh tế đặc biệt cần hộ khẩu địa phương, không ngờ ở Lương Sơn Bạc cũng có quy định như vậy. Thế, điều thứ hai là gì?”

Wương Luân nói: “Điều thứ hai, bắt buộc phải có học vị từ thạc sĩ trở lên.”

Lâm Xung hỏi: “Tại sao?”

Wương Luân nói: “Ông không thấy hiện nay sinh viên tốt nghiệp đại học, cao đẳng nhiều như lá rụng mùa thu, nhật cũng không hết, đến nhân viên thu tiền trong khu vệ sinh công cộng cũng có bằng tốt nghiệp đại học

đây! Công ty Lương Sơn tốt xấu gì cũng là một doanh nghiệp nổi tiếng, vì hình tượng của công ty nên nhân viên bắt buộc phải có học vị thạc sĩ.”

Lâm Xung sững người, rồi lại hỏi: “Thế điều thứ ba?”

Vương Luân nói: “Điều thứ ba, tuổi dưới 35 và chưa lập gia đình.”

Lâm Xung hỏi: “Còn điều kiện thứ tư không?”

Vương Luân cười: “Đương nhiên là còn. Nhưng chỉ cần ông thỏa mãn được ba điều kiện trên thì tôi sẽ phá lệ nhận ông rồi. Sau thời gian thử việc, ông sẽ được hưởng quyền lợi của nhân viên chính thức, uống rượu bát lớn, ăn thịt miếng to, chia nhiều tiền thưởng, ông thấy thế nào?”

Lâm Xung bị làm khó, đành đứng dậy cáo từ. Vương Luân đặc ý nhìn theo bóng của Lâm Xung.

Ai ngờ ba ngày sau Lâm Xung lại đến. Không dễ để tìm được một công việc nên anh không muốn từ bỏ một cách dễ dàng. Anh mang theo hộ khẩu, bằng tốt nghiệp thạc sĩ và giấy chứng nhận chưa kết hôn, hoàn toàn phù hợp ba điều kiện của Vương Luân. Anh làm thế nào để có được? Rất đơn giản, chỉ cần xem quảng cáo dán trên cột điện, gọi cho công ty làm giả giấy tờ là xong. Công ty làm giả giấy tờ đó là do Thánh Thủ Thư Sinh Tiêu Nhượng sáng lập, có truyền thống lịch sử lâu đời và rất có uy tín.

Vương Luân hết cách, đành phải ký hợp đồng thử việc với Lâm Xung. Quy định đầu tiên của hợp đồng, bắt đầu từ ngày ký hợp đồng thử việc, trong ba ngày phải có được một lần giao dịch. Đây chính là chiêu thứ ba của Võ Đại Lang, Vương Luân muốn Báo Tử Đầu Lâm Xung thất bại.

“Nếu có kết quả kinh doanh thì đương nhiên ông sẽ có hoa hồng, bởi công ty không thể nuôi báo cô.” Vương Luân nghiêm túc nói.

Ba ngày thử việc của Lâm Xung

Tổng Vạn vẫn thấy hơi lo: “Có lẽ Lâm Xung đúng là một người tài. Ba ngày thử việc sẽ trôi qua rất nhanh, nếu anh ta làm được thì chẳng phải Tổng giám đốc Vương đã mất công để nghĩ kế sách sao?”

Vương Luân mỉm cười: “Cậu không hiểu sự kỳ diệu của thời gian thử

việc. Nó có thể loại bỏ những người đạt tiêu chuẩn mà cũng có thể khiến họ cam tâm tình nguyện cống hiến miễn phí cho công ty. Tiêu chuẩn là tôi đặt ra, có đáp ứng được không là do tôi quyết định.”

Tổng Vạn thấy khó hiểu, hỏi: “Không phải công ty đã có cam kết với Lâm Xung rồi sao? Chỉ cần trong ba ngày có được một giao dịch là trở thành nhân viên chính thức của công ty. Lẽ nào anh có thể đơn phương thay đổi?”

Vương Luân giải thích: “Lâm Xung là nhân viên mới, muốn có giao dịch trong ba ngày không phải dễ. Nếu anh ta biết khó mà lui thì tôi đã đạt được mục đích đầu tiên, chính là từ chối không nhận anh ta vào Lương Sơn. Nếu anh ta thông qua cuộc sát hạch thì tôi đạt được mục tiêu thứ hai, đó là khiến anh ta cam tâm tình nguyện cống hiến cho công ty. Dù anh ta có trở thành nhân viên chính thức thì tôi vẫn có thể yêu cầu phải có đột phá mới. Như thế anh ta sẽ luôn phải đối diện với hai lựa chọn - hoặc là biết khó mà lui, hoặc là tiếp tục cống hiến cho công ty.

Tổng Vạn tặc lưỡi: “Tổng giám đốc Vương đúng là cao minh! Nhưng kẻ ra làm như vậy thì cũng hơi bất công nhỉ?”

Vương Luân lại mỉm cười, nói: “Quan hệ giữa công ty và nhân viên là loại quan hệ hai chiều, tôi có thể chọn anh, anh cũng có thể chọn tôi, sao lại không công bằng chứ?”

Lâm Xung hiện giờ là giám đốc nghiệp vụ thứ ba của công ty, giám đốc nghiệp vụ thứ nhất và thứ hai lần lượt do Phó Tổng giám đốc Đỗ Thiên và Tổng Vạn kiêm nhiệm. Còn có một trung tâm thông tin thị trường do Hãn Địa Hốt Luật (Chồn khát nước) Chu Quý phụ trách. Nhìn từ cơ cấu tổ chức, Lâm Xung đảm nhận vai trò quản lý quan trọng bậc trung trong công ty, nhưng trên thực tế lại là “tư lệnh không quân”, không có lính, cũng chẳng có quyền.

Công ty còn đặc biệt bố trí một phòng làm việc cho Lâm Xung, in danh thiếp đẹp, trên tường của văn phòng còn treo biểu ngữ do đích thân ông chủ Vương Luân viết. Biểu ngữ thứ nhất viết: “Nếu là người tài hãy cống hiến tài trí. Nếu không có tài trí thì cống hiến sự chăm chỉ. Nếu không có cả tài trí lẫn chăm chỉ thì mời anh đi cho.” Biểu ngữ thứ hai: “Hôm nay không nỗ lực làm việc, ngày mai sẽ phải nỗ lực tìm việc.”

Sáng ngày đầu tiên, Lâm Xung ngồi trong văn phòng nhìn biểu ngữ trên tường, rồi nhìn danh thiếp của mình, nghĩ bụng: “Tay thư sinh này thật lợi hại, viết ra được những lời hay ý đẹp để khích lệ nhân viên cống hiến cho công ty. Hấn đúng là sinh ra để làm ông chủ!”

Anh đang ngồi ngẫm nghĩ, không ngờ ông chủ Vương Luân cũng đến rất sớm, “cốc cốc” gõ cửa rồi bước vào, quan tâm hỏi: “Lâm giáo đầu, à không, giám đốc Lâm, ông xem đồ dùng văn phòng còn thiếu gì không?”

Lâm Xung vội đứng dậy đáp: “Không cần đâu, điều kiện làm việc nên được đánh giá bằng tiêu chuẩn thấp, còn thành tích công việc nên đánh giá với tiêu chuẩn cao. Tôi đang suy nghĩ làm thế nào để triển khai công việc có hiệu quả.”

Vương Luân gật gù, thái độ lo lắng của Lâm Xung cũng có nghĩa là binh pháp của Võ Đại Lang đã phát huy hiệu quả. Vương Luân ân cần nhắc nhở Lâm Xung: “Thật ra công ty chỉ cung cấp cho ông cơ hội khởi nghiệp. Về lý thuyết thì ông là nhân viên của công ty nhưng trên thực tế lại là ông chủ cấp hai trong nội bộ công ty. Ông hoàn toàn có thể coi bộ phận nghiệp vụ này là doanh nghiệp của riêng mình. Thậm chí ông có thể được sử dụng miễn phí sản phẩm, vật tư, tài chính của công ty. Ông xem, không cần đầu tư một cái cũng có thể làm ông chủ, đây đúng là cơ hội quá tốt! Mong là ông sẽ trân trọng cơ hội này, đừng phụ lòng tiền cử của Sài đại quan nhân!”

Lâm Xung chỉ có thể cảm động đến rớt nước mắt: “Cảm ơn sự chỉ bảo của Tổng giám đốc, Lâm Xung tôi nhất định sẽ dốc hết sức mình, bằng sự thông minh tài trí và càn cù chăm chỉ của bản thân, vì công ty, cũng vì bản thân mà lập nên thành tích tốt nhất!”

Lời bình của tác giả:

*Tư liệu của chương này được lấy từ Hồi thứ 11 của **Thủy Hử**: “Lâm Xung đêm tuyết lên Lương Sơn”. Đúng như những gì tôi đã viết, độc giả sẽ rất dễ liên tưởng đến những năm đầu thập kỷ 90 của thế kỷ 20, thời kỳ công chức thi nhau “xuống biển” lập nghiệp.*

Thế nào là “xuống biển”, có thể đưa ra ba định nghĩa như sau:

Thứ nhất là ra khơi. Trương Chi Hàn thời Nguyên có câu thơ: “Hạ hải

nhân hồi phồn hóa tặc, tuần diêm quân tập tiêu thuyền đa.” (Những người xuống biển đây dường như không phải ngư dân ra biển đánh cá mà là những thương nhân chuyên giao dịch trên biển). Họ buôn bán hàng hóa từ phương Tây, giá cả cũng biến động theo tình hình của thị trường, loại hình buôn bán đó mang đặc điểm của kinh tế tự do.

Thứ hai là ca kỹ hoặc phường chèo. Trong tác phẩm **Tứ đại đồng đường** của Lão Xá có viết: “Luận về hát, về diễn, cô ấy đều có tư cách xuống biển.” Xuống biển ở đây có nghĩa là làm nghề phường chèo, theo cách nói ngày nay thì chính là diễn viên. Trong tác phẩm này cũng có viết: “Mỗi lần gặp người lên xuống biển mới là tôi đều đưa cô ta đến đây...” Xuống biển lần này lại là làm ca kỹ. Có lẽ vì làm những nghề này cũng có sóng gió như ra khơi vậy.

Thứ ba là từ bỏ chính trị về làm kinh doanh. Những năm 1980, Trung Quốc gọi những người dẫn đầu trong phong trào kinh tế thị trường là “nhà cải cách”. Đến năm 1992, Đặng Tiểu Bình sau khi thị sát các thành phố lớn phía Nam như Vũ Hán, Thâm Quyển, Chu Hải, Thượng Hải đã có bài phát biểu quan trọng thúc đẩy Trung Quốc tiếp tục phát triển theo hướng cải cách mở cửa. Ngay lập tức, nhân viên hành chính và công chức nhà nước đua nhau bỏ việc, bắt đầu sự nghiệp riêng của mình.

Rủi ro của nó cũng giống như của những người dong buồm ra khơi mà Trương Chi Hàn nói đến, và cũng có rất nhiều điểm giống với nghề ca kỹ. Nhìn sang ngọn Lương Sơn trong **Thủy Hử**, nó còn có tên khác là Thủy Bạc Lương Sơn, dường như đó không phải là một ngọn núi mà là một con thuyền giữa đại dương mênh mông. Vùng biển tám trăm dặm đó lại không gọi là biển mà là giang hồ. Lâm Xung giữa đêm tuyết rơi lên Lương Sơn có thể coi là một thực sĩ tài chính phiên bản cổ đại.

Trên thế giới này có hai việc khó nhất. Thứ nhất là làm thế nào để đưa được suy nghĩ của mình vào đầu người khác. Thứ hai là làm thế nào để có thể lấy tiền của người khác cất vào túi mình.



Việc ông chủ cần làm là chuyển suy nghĩ của mình vào đầu nhân viên. Việc nhân viên phải làm là lấy tiền của người khác cất vào túi của

công ty. Họ đã tạo thành một nhóm kiếm tiền hoàn hảo nhất thế giới.

Đối với người đi xin việc, thời gian thử việc quả thật ẩn chứa rất nhiều rủi ro. Trong thời gian này, để chứng minh thực lực của bản thân, họ bắt buộc phải có đóng góp cho công ty. Sự chứng minh và đóng góp như thế trên giang hồ gọi là “công trạng”. Trong *Thủy Hử* có viết: “Phàm là hảo hán, muốn gia nhập đều phải có công trạng.” Có thể thấy “công trạng” đã trở thành quy tắc ngầm lưu hành trên thị trường việc làm.

Bộ phận nghiệp vụ thứ ba mà Lâm Xung phụ trách thật ra là một bộ phận chuyên phụ trách tiêu thụ sản phẩm mới được xưởng rượu Lương Sơn khai thác. Nói chính xác thì nó là bộ phận tiêu thụ tạm thời. Vương Luân hiểu rằng nếu Lâm Xung có được “công trạng” thì anh không chỉ đóng góp cho công ty mà còn có nghĩa là anh có khả năng xây dựng chức năng tiêu thụ cho bộ phận nghiệp vụ thứ ba này. Và như thế bộ phận này sẽ có cơ hội tồn tại và sau này sẽ trở thành con gà đẻ trứng vàng cho công ty. Còn nếu không, Lâm Xung sẽ phải ra đi, bộ phận này cũng giống như bong bóng dưới nước, sẽ tan biến trong nháy mắt.

Tuy rằng tính toán của Vương Luân rất tài tình, nhưng tình hình thị trường lại không được lạc quan. Ngày đầu tiên, Lâm Xung đến các cửa hàng rượu, đồ ăn và tạp hóa để quảng cáo sản phẩm, nhưng ai ngờ cửa hàng nào cũng đã có cơ sở phân phối hàng cố định, chỉ cần một cú điện thoại là hàng sẽ được giao tới tận nơi. Như vậy trung tâm phân phối hàng và các cửa hàng bán lẻ đã hình thành nên hệ thống lưu thông khá ổn định, người mới như Lâm Xung rất khó để chen vào. Lâm Xung đáng thương chạy đôn đáo cả một ngày nhưng không thu được kết quả.

Ngày hôm sau Lâm Xung đi làm sớm hơn, được người khác chỉ điểm, anh chọn mục tiêu là các cửa hàng ăn uống. Anh thấy đó là chủ ý hay, vì hàng ăn, khách sạn là nơi tiêu thụ nhiều rượu nhất. Chạy loanh quanh cả buổi sáng, anh phát hiện ra tình hình không hề lạc quan như anh tưởng. Vì có quá nhiều nhà cung ứng nên các cửa hàng vô cùng kén chọn. Mãi đến trưa mới có một nhà hàng đồng ý nhập hàng, nhưng họ lại yêu cầu làm đại lý, hơn nữa phải trả phí nhập hàng rất cao thì mới ký hợp đồng đại lý. Lâm Xung cố gắng hết sức vẫn không thể thuyết phục được ông chủ nhà hàng kia, nên đành phải về xin ý kiến công ty.

“Phí nhập hàng là cái gì?” Vương Luân nghi hoặc hỏi.

Lâm Xung giải thích, phí nhập hàng là một loại phí mà trung tâm thương mại hoặc khách sạn lợi dụng ưu thế thị trường tương đối của bên bán để thu của bên cung ứng hàng. Nhìn chung có thể chia làm hai loại: Phí thu trong hợp đồng và phí ngoài hợp đồng. Phí trong hợp đồng chủ yếu gồm chi phí được trình bày trong hợp đồng như trưng bày sản phẩm, quảng cáo, bù chiết khấu,... Phí ngoài hợp đồng là những chi phí phát sinh từ những quy định ngầm như phí đánh mã số, chi phí vị trí trưng bày sản phẩm, rồi lại còn phong bì cho những người quản lý.

“Phí vị trí trưng bày sản phẩm là cái gì?” Vương Luân hỏi.

Lâm Xung giải thích tiếp, phí vị trí trưng bày sản phẩm là chi phí dành cho những vị trí mà khách hàng dễ nhìn thấy nhất. Ví dụ như ở cửa ra vào hoặc những nơi khách hàng nhất định phải đi qua khi di chuyển trong cửa hàng.

Vương Luân nghe xong thì chép miệng, thở dài: “Mình cứ nghĩ qua là đen nhất rồi, không ngờ còn có thằng còn đen tối hơn mình, nghĩ ra đủ thứ chi phí, phí nhập hàng, phí đánh số, rồi còn phí vị trí trưng bày sản phẩm.” Vương Luân bụng thì nghĩ vậy, nhưng miệng thì không tha cho Lâm Xung, cao giọng trách: “Tôi trọng dụng anh là mong muốn anh có thể độc lập phụ trách công việc. Giờ gặp nhiều vấn đề như vậy anh phải nghĩ ra biện pháp giải quyết hiệu quả mới đúng chứ!”

Những nhân viên giỏi đều biết rằng, khi ông chủ gặp nguy nan chính là lúc họ phải thể hiện năng lực. Nhưng Lâm Xung vừa mới chân ướt chân ráo tới công ty, lại là người câu nệ, thủ cựu và vẫn còn đang rất bối rối, nên làm sao có thể hiểu được ý của Vương Luân? Vất vả hai ngày trời nhưng chỉ đổi lại được một trận mắng, anh cảm thấy buồn bực vô cùng, nhưng cũng chỉ biết cúi đầu thở dài.

“Anh thở dài cái gì?” Vương Luân chắt vấn.

Lâm Xung cười chua chát: “Nhớ hồi đó tôi bị Cao Nha Nội hãm hại, mong muốn đến Lương Sơn làm lại sự nghiệp, nhưng không ngờ khởi đầu lại khó khăn thế này, hình như tôi luôn gặp phải chuyện xui xẻo.”

Vương Luân cười khẩy: “Anh thì đã xui xẻo cái gì? Nhớ hồi xưa tôi bị

giám thị bắt vì quay cóp, nhưng như thế vẫn chưa xui bằng việc tôi lại còn chép phải đáp án sai. Sau này người tôi yêu còn đi lấy người khác, theo anh như thế đã đủ xui xẻo chưa? Xui hơn là cô ấy lại lấy bố tôi, tôi còn phải gọi cô ấy là mẹ. Hôm qua, tôi đi họp mà không kéo khóa quần, xui chưa? Xui hơn là tôi lại quên mặc quần lót. Vì thế anh bạn trẻ à, đừng để sự xui xẻo dễ dàng đánh gục mình, phải giống như tôi, dù có gặp phải bất kỳ chuyện xui xẻo gì thì cũng phải nở nụ cười thật tươi để đối mặt với cuộc đời!”

Lâm Xung bỗng nhận ra rằng, ngay cả ông chủ Vương ở trên cao kia cũng gặp phải rất nhiều chuyện xui xẻo. Nhưng chuyện đó đối với người anh hùng là vinh quang, còn với người thường lại là ô nhục.

Ôi chuyện xui xẻo, muốn không bị nó đánh gục thì phải bật dậy. Đương nhiên Lâm Xung chọn cách bật dậy, nhưng để bật dậy được cũng không hề đơn giản vì hiện thực luôn phủ phàng hơn những gì ta nghĩ.

Chiều ngày thứ ba, khi sắp hết giờ làm. Suốt mấy ngày nay, Vương Luân đều cố vũ, khích lệ Lâm Xung làm việc nhưng trên thực tế thì chẳng có chút lòng tin nào. Ông ta cầm bút viết biên bản chấm dứt hợp đồng thử việc, trình trọng đóng dấu của công ty rồi ngồi chờ Lâm Xung đến.

Con dấu trên giấy chấm dứt hợp đồng còn chưa khô thì Lâm Xung đã xông xộc chạy về công ty, anh xông thẳng vào văn phòng của Vương Luân, phấn khích nói: “Tổng giám đốc Vương, tôi... đã ký được hợp đồng đầu tiên rồi!”

Vương Luân giật mình, vừa vội vàng cất tờ biên bản chấm dứt hợp đồng vào ngăn bàn vừa nói: “Tốt quá! Tốt quá! Tôi đã nói rồi mà, giám đốc Lâm là người tài. Xem ra tôi đã không nhìn nhầm người! Nói xem anh làm thế nào mà ký được hợp đồng vậy?”

Lâm Xung hào hứng kể lại cả ngày hôm nay đã vất vả chạy đôn đáo, đã nản lòng ra sao, rồi kỳ tích đã xuất hiện thế nào. Anh nói với vẻ đầy xúc động: “Ông có biết tôi đã phải dằn vặt đau khổ thế nào khi thời hạn thử việc ba ngày sắp kết thúc không? Nhưng không ngờ vào đúng giây phút cuối cùng tôi đã lại gặp được quý nhân của đời mình!”

Vị quý nhân đó chính là khách hàng quan trọng nhất của công ty Lương Sơn - Thanh Diện Thứ Dương Chí. Khi Lâm Xung gặp anh này ở khách sạn chỉ thấy vẻ mặt anh ta rất dữ dằn, nghĩ chắc anh ta có tâm sự gì. Khi tới bắt chuyện mới biết, lần này tới Đông Kinh anh ta muốn tìm một chân trong nhà nước. Lâm Xung nói: “Tôi vốn là quan quân của Đông Kinh đấy!” Dương Chí mừng hóm, nắm lấy tay Lâm Xung hỏi về chuyện ở Đông Kinh. Lâm Xung vui vẻ kể hết những chuyện mình biết cho Dương Chí nghe. Anh ta rất sung sướng và lập tức mua năm thùng rượu tinh phẩm mang theo đến Đông Kinh làm quà tặng.

“Tổng giám đốc Vương,” Lâm Xung vừa đắc ý vừa rụt rè hỏi, “Anh thấy ‘công trạng’ đầu tiên của tôi thế nào? Có thông qua được vòng thử việc của công ty không?”

Vương Luân áp ứng: “Đương nhiên, đương nhiên, giờ anh đã là nhân viên chính thức của công ty Lương Sơn rồi.”

Lâm Xung nắm chặt lấy tay Vương Luân: “Cảm ơn Tổng giám đốc Vương! Cảm ơn Tổng giám đốc Vương! Tôi nhất định sẽ không phụ sự bồi dưỡng, cất nhắc của ông! Tôi sẽ dùng thành tích tốt nhất để chứng minh bản thân, cũng như để báo đáp ông!”

Từ đó trở đi, Lâm Xung phát huy được tài năng của mình, với tác phong cũng như hiệu quả trong công việc, anh đã trở thành nhân viên chủ chốt của công ty Lương Sơn. Đến cuối năm, tính thành tích cũng được một khoản tiền thưởng kha khá. Thậm chí anh còn ngây thơ mà tưởng tượng sẽ mua cho người phụ nữ anh yêu - Trương thị - vài bộ quần áo đẹp đẽ, đắt tiền.

Đỗ Thiên, Tống Vạn cũng thấy hơi đổ ky: “Đại ca,” họ hỏi Vương Luân: “Không phải ban đầu anh muốn đuổi Lâm Xung đi sao? Sao giờ lại trọng dụng anh ta như vậy?”

Vương Luân giải thích, có hai việc khó nhất trên thế giới. Một là làm thế nào để đưa được suy nghĩ của mình vào đầu người khác; hai là làm thế nào để lấy được tiền của người khác cất vào túi mình. “Bây giờ việc tôi phải làm là đưa suy nghĩ của mình vào đầu Lâm Xung. Còn việc của tên ngốc Lâm Xung là lấy tiền của người khác cất vào túi của công ty. Nếu chúng ta và hắn hợp tác tốt thì sẽ trở thành nhóm kiếm tiền hoàn hảo nhất thế giới. Đã vậy thì sao tôi phải đuổi Lâm Xung đi chứ?”

Đỗ Thiên, Tống Vạn gật gù tán thưởng: “Đại ca, anh đúng là tính toán như thần!”

Lâm Xung thật là một tên ngốc sao?

Có lẽ phải, có lẽ không phải.

Nói ngốc, đúng là anh ta có chút ngốc nghếch thật, đã cố chấp và kiên trì để mở ra một thị trường rộng lớn. Nói không ngốc vì anh ta biết cách học tập. Không biết từ đâu anh ta có được cuốn bí kíp mở rộng thị trường tiêu thụ tên là *Năm bước mở rộng thị trường*, và trốn trong phòng nghiên ngầm. Lâm Xung vốn là cao thủ võ thuật, biết rằng cuốn bí kíp này cũng giống như bộ quyền pháp, phải đọc cho hiểu mới áp dụng được. Vì thế sau khi thâm nhuần, Lâm Xung mới áp dụng vào thực tiễn kết quả là lượng sản phẩm tiêu thụ tăng lên đều đều.

Vậy năm bước đó là gì?

Thứ nhất là tăng cường lòng nhiệt tình. Nhân viên quảng cáo sản phẩm phải có ý chí quyết thắng. Việc quảng cáo sản phẩm rất dễ bị từ chối, nếu không có ý chí quyết thắng, sau khi bị từ chối hết lần này đến lần khác bạn sẽ rất khó chịu và cảm thấy chán nản. Như thế sẽ không thể có được tâm thái ung dung, cũng không thể có được sự phục vụ nhiệt tình chu đáo được.

Được biết những người đi quảng cáo sản phẩm, thường phải gặp 30 khách hàng mới ký được một hợp đồng. Vì thế sự kiên trì nhẫn nại là vô cùng quan trọng. Khi khách hàng nói “không”, tuyệt đối không được dễ dàng từ bỏ, mà phải tìm hiểu ý đồ thật sự của khách hàng khi nói vậy và kịp thời điều chỉnh đối sách. Sau nhiều lần bị từ chối, sẽ có được kinh nghiệm làm việc phong phú và khả năng quảng cáo sản phẩm không tốn công sức. Trong quá trình này, nhất định bạn phải duy trì sự nhiệt tình của mình - bạn phải dùng lòng nhiệt tình để kích thích mong muốn mua hàng của khách.

Thứ hai là tăng cường tình cảm. Cũng giống như nam nữ yêu nhau, chỉ có tình cảm từ một phía là không đủ, bạn còn phải quan tâm đến tình

cảm của đối phương. Mọi sản phẩm và dịch vụ đều lấy con người làm gốc, đều phải đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Cũng có nghĩa là bạn phải làm việc với tâm niệm “tình cảm hơn sản phẩm”.

Tiếp theo bạn phải nghĩ cách để khách hàng chấp nhận bạn và sản phẩm của bạn. Đó là quá trình từ “nói chuyện tình cảm” sang “bàn chuyện làm ăn”, nhân viên quảng cáo có kinh nghiệm gọi đó là “xây cầu”. Nếu “cầu” xây tốt thì có thể tránh được sự lúng túng khi “qua sông”.

Thứ ba là giới thiệu sản phẩm. Sau khi xây xong “cầu” thì tiến hành bước thứ ba, giới thiệu sản phẩm. Bạn phải tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, rồi thuyết phục họ rằng sản phẩm của bạn đáp ứng nhu cầu của họ thế nào.

Nói một cách khác, điều mà khách hàng muốn không phải sản phẩm của bạn mà là những lợi ích mà sản phẩm đó mang lại cho họ. Ví dụ, khách hàng không mua quần áo mà là mua sự xinh đẹp, phóng khoáng, sức hấp dẫn và phong độ. Khách hàng không phải đang mua đồ dùng gia đình mà là mua cuộc sống xa xỉ, thoải mái. Không phải khách hàng mua thuốc mà là mua sức khỏe, không phải họ mua rượu mà là mua sự hưng phấn, sảng khoái. Bạn có thể thông qua trình bày hoặc chứng minh để khiến khách hàng nhận thấy rằng sản phẩm của bạn hoàn toàn có thể đáp ứng nhu cầu của họ.

Thứ tư là báo một mức giá vừa phải. Đó là một cách thông minh, vì mức giá không cao sẽ cho khách hàng cảm giác “mình mua được”. Đương nhiên rất nhiều khách hàng sẽ so sánh sản phẩm của bạn với những sản phẩm cùng loại khác. Lúc đó bạn phải nghĩ cách dẫn dắt sự chú ý của họ trở lại với sản phẩm của mình, đồng thời phải giải thích một cách thuyết phục về sự khác biệt giữa hai sản phẩm. Bạn phải cho khách hàng biết rằng, sản phẩm của bạn giá cao hơn vì có tỉ suất tính giá⁽⁴⁾ cao hơn.

Thứ năm là nâng cao số lượng. Bí quyết nâng cao số lượng chính là “báo số lượng lớn” - Ý nói báo số lượng theo đơn vị lớn, bao bì lớn. Số lượng lớn có nghĩa là lượng giao dịch lớn, dù giá cả có thấp đi đôi chút, nhưng số lượng lớn vẫn có thể mang lại nhiều lợi nhuận.

Lâm Xung đã coi năm bước này là bí kíp trong kinh doanh. Những bí kíp này không chỉ giúp anh giành được những thành tích đáng nể mà đó còn là “bảo bối” để anh thường xuyên bồi dưỡng cho các nhân viên mới.

Nhân lực không ngừng tăng đã khiến cho bộ phận nghiệp vụ thứ ba nhanh chóng trở thành một đội quân tiêu thụ lớn mạnh.

Mùa xuân năm thứ hai, ông chủ Vương Luân của công ty Lương Sơn được huyện bình chọn là Doanh nhân xuất sắc. Trong lễ trao thưởng, lần đầu tiên ông có bài phát biểu với chủ đề Tư tưởng và tiền tài, bài phát biểu đã nhận được rất nhiều sự hưởng ứng. Sau đó, bài phát biểu của ông còn được đăng trên tạp chí, và ông trở thành tấm gương để doanh nhân toàn huyện noi theo.

Lâm Xung đọc xong tạp chí, quay lại nói với Chu Quý: “Cậu thấy chưa, ông chủ của chúng ta nói thật hay! Đưa suy nghĩ của mình vào đầu người khác; lấy tiền của người khác cho vào túi mình - đó là danh ngôn trong kinh doanh đấy!”

Chu Quý vặn lại: “Cái gì mà danh ngôn? Đưa suy nghĩ của mình vào đầu người khác, lấy tiền của người khác cho vào túi mình - đó không phải là lừa đảo sao?”

Chu Quý là giám đốc trung tâm thông tin thị trường, được mọi người gọi là Hãn Địa Hốt Luật. “Hốt Luật” là tên gọi khác của cá sấu. Cá sấu vốn là bá vương dưới nước, nếu ở trên cạn thì mất hết uy phong. Vì không thực hiện được tâm nguyện của mình, nên Chu Quý lúc nào cũng có những phát ngôn gây sốc.

“Lừa đảo?” Lâm Xung cười hiền khô: “Nói theo lời của ông chủ thì đó không phải lừa đảo mà là sử dụng trí tuệ.”

“Trí tuệ?” Chu Quý kêu lên: “Anh đừng có sĩ nhục từ trí tuệ!”

Lâm Xung nheo mắt, anh biết Chu Quý nói đúng, nhưng cũng vì thế mà trong lòng đầy mâu thuẫn. Anh nên làm thế nào đây? Đây chính là thời đại của anh, mọi người đều đã quen với việc coi giao hoạt là thông minh, coi vô sỉ là có trình độ, coi dung tục là thời thượng. Rất nhiều vấn đề trong cuộc sống đã được thay một cái vỏ bọc hợp lý khác. Thậm chí anh không thể không thừa nhận: *Năm bước mở rộng thị trường* được anh coi là bí kíp kia cũng hoàn toàn là thủ đoạn lừa gạt.

Nhưng rồi anh lại nghĩ, tuy là lừa gạt nhưng dù gì nó vẫn thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng, do đó nó cũng có giá trị kinh tế học không thể phủ nhận chứ? Những điều thị phi trong cuộc sống làm thế nào nói cho rõ được đây? Nhìn ra vàng tích dương ngoài cửa sổ mà lòng anh rối bời.

Ngoài “lừa đảo” và “trí tuệ”, anh bỗng nhớ đến một từ khá thịnh hành - “dụ dỗ”. Thế nào là “dụ dỗ”? Trong từ điển khó tìm được lời giải thích rõ ràng cho từ này, nhưng nghĩ kỹ thì đại khái là “lấy lòng hoặc lừa gạt người khác một cách rất có nghệ thuật”. Điều kỳ diệu của từ này ở chỗ: Một, nó mang sắc thái vui vẻ một cách hoang đường; hai, dù là dụ dỗ thiện chí hay ác ý thì đều gọi là “dụ dỗ” cả - trong thời đại không luận thiện ác, đúng sai, chỉ luận lợi ích và cạnh tranh, từ này có thể đáp ứng nhu cầu tâm lý muốn xử lý thiện ác, đúng sai một cách mơ hồ của con người.

Hiện giờ là thời đại của kinh doanh, cũng là thời đại “dụ dỗ”, thế là sinh ra một câu ngạn ngữ trên thương trường như sau: “Doanh nghiệp dụ dỗ khách hàng gọi là kinh doanh, ông chủ dụ dỗ nhân viên gọi là huấn luyện, đàn ông dụ dỗ phụ nữ gọi là tán tỉnh, phụ nữ dụ dỗ đàn ông gọi là quyến rũ, nam nữ dụ dỗ nhau gọi là yêu.” Chà, thế còn có gì “dụ dỗ” nữa đây?

“Ồ, không!” Lâm Xung nhủ thầm: “Mình chưa bao giờ dụ dỗ tình yêu của mình!”

Anh đã đối xử với người phụ nữ anh yêu bằng cả tấm chân tình. Anh thực sự yêu cô, dù hiện giờ cô đã thuộc về người khác nhưng anh vẫn không thể kiềm chế được tình cảm của mình. Anh không oán trách điều gì, cũng không nghĩ cô đã làm sai, anh cũng đồng ý với lý luận “giá trị và giá trị trao đổi” của cô. Anh chỉ có thể trách giá trị của mình quá thấp, trước đối thủ mạnh như Cao Nha Nội, anh đành bất lực mà chấp nhận thất bại. Anh nhất định phải không ngừng phấn đấu để nâng cao giá trị bản thân. Là một người đàn ông, giá trị trao đổi của anh chính là giành lại được tình yêu của người phụ nữ anh yêu.

Anh bỗng nhớ đến một câu chuyện mà Thanh Diện Thú Dương Chí từng kể. Truyện kể rằng, ở huyện Dương Cốc có ngọn đồi Cảnh Dương, trên đồi có một quán rượu, quán rượu này bán một loại rượu làm từ ngũ cốc tự ngâm. Ai ngờ, tuy rượu này do người nông dân tự làm nhưng rất nồng, rất nặng, có tên là “Thấu bình hương”⁽⁵⁾. Ông chủ quán rượu gắn

một cái biển quảng cáo viết “Tam uyển bất quá cương”⁽⁶⁾. Và nó đã trở thành đặc sản nổi tiếng gần xa thông qua “quảng cáo truyền miệng” của khách hàng tứ phương.

Lâm Xung nghĩ, quảng cáo đúng là một loại nghệ thuật “dụ dỗ” thú vị. Khác với giới thiệu sản phẩm, quảng cáo hay sẽ khiến hiệu quả tiêu thụ sản phẩm nâng lên rõ rệt.

Lời bình của tác giả:

Chương này được viết dựa theo Hồi thứ 12 “Lương Sơn Bạc, Lâm Xung lạc thảo”. Theo Baidu Baike⁽⁷⁾, có hai cách giải thích về từ “lạc thảo”:

1. Lên núi làm thảo khấu.

2. Một vài dân tộc thiểu số ở Trung Quốc gọi trẻ mới ra đời là “lạc thảo”.

*Giả Bảo Ngọc trong **Hồng lâu mộng** được miêu tả là: “Lạc thảo trên cổ đeo khóa trường mệnh, bùa kí danh, ngoài ra miệng còn ngậm một viên bảo ngọc.”*

Tương tự như câu chuyện lên núi làm thảo khấu của Lâm Xung, những người mới gây dựng sự nghiệp thường được mọi người coi là anh hùng thảo khấu, thế nhưng họ lại ở vào cảnh ngộ giống như đứa trẻ sơ sinh, hoặc sẽ chết yểu, hoặc sẽ tiếp tục lớn lên. Sức sống mãnh liệt luôn tồn tại song hành cùng với những vất vả mưu sinh, sự không chắc chắn luôn tồn tại song hành với niềm tin và hy vọng. Những câu chuyện liên quan đến các doanh nghiệp tư nhân của Trung Quốc cho thấy họ cũng được bắt đầu từ những khả năng đó.

Chương 4

Lý luận của Tây Môn Khánh về kinh doanh

Kinh doanh là công việc đòi hỏi học vấn cao siêu.



Bảo anh là con sư tử thì anh là sư tử, bảo anh là con lừa thì anh là lừa.

Hiệu ứng mạnh sau sự kiện Võ Tòng đánh hổ

Huyện Dương Cốc không chỉ có loại rượu rất mạnh mà còn có những con người khỏe mạnh. Trong đó người đàn ông khỏe mạnh nhất đương nhiên là anh hùng đánh hổ Võ Tòng. Tiếp theo chính là Tây Môn Khánh và Phan Kim Liên nói mãi không hết chuyện trong *Kim Bình Mai*.

Giờ nghĩ lại thì thấy Võ Tòng đánh hổ dường như là một kế hoạch kinh doanh phải suy nghĩ rất nhiều. Võ Tòng đến đồi Cảnh Dương, uống liền một lúc 18 bát rượu, lại vào trong núi khi còn say, tay không đánh chết một con mãnh hổ. Được biết con hổ này đã uy hiếp tính mạng của dân chúng mấy năm nay, một nhóm thợ săn đã dùng rất nhiều cách nhưng vẫn bị nó cướp đi mạng sống của bảy, tám thanh niên khỏe mạnh, đến mức trong vòng mấy chục dặm quanh đây, mọi người cứ nhắc đến hổ là mặt biến sắc. Tin Võ Tòng đánh hổ vừa truyền đi đã gây chấn động cả một vùng. Người ta vẫn nói rằng rượu khiến anh hùng gan dạ hơn, Võ Tòng đúng là có võ nghệ cao cường, nhưng đó cũng là loại rượu ngon vì đã làm người ta phấn khích!

Thật ra Võ Tòng là người huyện Thanh Hà ở bên cạnh huyện Dương Cốc, do một lần uống rượu xong cãi nhau đánh lộn với quan lại, phạm phải tội giết người, đành trốn tại sơn trang của Sài đại quan nhân. Sau đó nghe nói người bị anh đánh đã được cứu sống, vì thế anh mới không phải sống chui sống lủi. Ai ngờ lần này sau khi uống rượu xong anh lại đánh chết được mãnh hổ trong núi. Các bạn có thấy không, cũng là sau khi uống rượu sử dụng sức mạnh của năm đấm nhưng kết quả sau đó thì thật khó đoán định: Nếu đánh chết quan thì thành lưu manh, nhưng đánh chết mãnh thú thì lại thành anh hùng.

Từ sau sự kiện đó, Võ Tòng trở thành người nổi danh khắp huyện Dương Cốc, còn rượu ở đồi Cảnh Dương cũng trở thành loại rượu nổi tiếng ai ai cũng biết đến. Tri huyện Cảnh Dương biết tin lập tức đi nghênh tiếp Võ Tòng, mời anh làm đại sứ hình ảnh cho huyện, còn đặt ra chính sách đặc biệt, coi rượu của đồi Cảnh Dương là ngành sản xuất chủ lực của huyện.

Tri huyện thưởng cho Võ Tòng một nghìn quan tiền đồng, tương đương với khoảng một nghìn lượng bạc, bằng với thu nhập một trăm năm làm việc vất vả của một người dân thường. Thấy Võ Tòng cao to, tri huyện lại muốn bổ nhiệm anh làm đô đầu của huyện. Đô đầu là thủ lĩnh của đội

trật tự trị an trong huyện. Tri huyện biết rõ xã hội hiện giờ, bề ngoài là thị trường sôi động trăm ngành phát triển, nhưng thật ra bên trong lại có những con sóng ngầm nguy hiểm, nếu Võ Tòng làm thân hộ pháp thì thứ nhất có thể đảm bảo cho sự an toàn của ông, thứ hai sẽ khiến các công ty bên ngoài có lòng tin với môi trường đầu tư an toàn ở huyện.

Võ Tòng nghĩ bụng: “Mình vốn chỉ là một kẻ đào tẩu, ai ngờ lại có được ngày hôm nay.” Liền quỳ xuống trước mặt tri huyện, lập lời thề sẽ dốc hết sức đền đáp ân đức của tri huyện.

Anh đã làm một việc thiện mà người khác không ngờ tới: Lấy một nửa số tiền thưởng của mình chia cho những người thợ săn vất vả mà chưa được gì, một nửa chia cho gia đình của những người bỏ mạng nơi miệng hổ. Hành động thiện ý này một lần nữa nhận được sự tán thưởng của tri huyện, còn những người thợ săn kia càng ngạc nhiên, vui mừng hơn, đi đến đâu cũng ca tụng anh.

Kể từ hôm đó, hàng ngày Võ Tòng đến nha huyện điếm danh cho có mặt, rồi ra khu chợ trên con đường Huyện Tiên thị sát. Người dân nhìn thấy đô đầu Võ Tòng thì có ai là không tươi cười, kính cẩn? Trong lòng Võ Tòng ngập tràn hạnh phúc và tự hào, anh cũng hơi đắc ý với bản thân mình.

Đặc tính của thương hiệu

Bỗng một hôm có người mời Võ đô đầu đến dùng tiệc ở Sư Tử Lầu, khách sạn tráng lệ, hào hoa nhất huyện. Võ Tòng nhận được thiệp mời, vui vẻ đến chỗ hẹn. Khi đến nơi mới biết người mời lại chính là tài chủ nổi tiếng nhất huyện, Tây Môn Khánh. Nhớ đến Tiểu Toàn Phong Sài Tiến nổi danh khắp giang hồ cũng chỉ vì thân phận hoàng tộc triều trước mới được người ta gọi một cách tôn trọng là Sài đại quan nhân. Mà Tây Môn Khánh cũng được gọi là Tây Môn đại quan nhân, có thể thấy thế lực và danh tiếng hiển hách của anh ta cũng không kém gì hoàng tộc.

“Đa tạ Võ đô đầu đã nể mặt!” Người làm kinh doanh vốn giỏi ăn nói, Tây Môn Khánh nói toàn lời êm tai, “Kinh doanh sợ nhất là rủi ro, mà nay có Võ đô đầu làm thân bảo hộ, tôi cuối cùng cũng được sống những ngày an cư lạc nghiệp! Nào nào nào, đây là chút tâm ý của dân chúng trong huyện, anh phải uống nhiều vào đấy!”

Võ Tòng dù có tử lượng tốt đến mấy thì cũng không thể đọ lại được với hết người này đến người khác chúc rượu, chúc đi chúc lại khiến đầu óc anh mơ mơ màng màng.

“Nghe nói một nghìn quan tiền Võ đô đầu đã phát hết cho người dân nghèo. Không ngờ Võ đô đầu không chỉ anh dũng thần võ mà còn có tấm lòng từ bi như Bồ Tát. Có thể nói là tấm gương cho cả thiên hạ đó!” Trên bàn rượu có người tên là Đào Nhị Lang, nâng ly về phía Võ Tòng: “Tôi kính Võ đô đầu ba ly!” Võ Tòng đành phải uống tiếp ba ly.

Ai ngờ Đào Nhị Lang uống xong, đặt ly xuống lại nói: “Tuy tôi rất kính trọng hành động thiện đó của Võ đô đầu, nhưng không thể làm theo được.”

Mọi người cùng hỏi: “Tại sao vậy?”

Đào Nhị Lang cho rằng làm kinh doanh rất coi trọng tích lũy. Nếu giống như Võ đô đầu sử dụng hết toàn bộ số tiền mình có thì sẽ đi ngược với nguyên tắc kinh doanh, đẩy công ty vào tình cảnh bấp bênh. Tất cả các doanh nhân ngồi trong bàn tiệc đều gật gù tỏ vẻ tán đồng.

Tây Môn Khánh lại cười lớn: “Ông chủ Đào nói đúng một điều, nhưng lại quên mất điều thứ hai. Ai biết kinh doanh chẳng cần phải tích lũy, nhưng quan trọng hơn đó là cơ hội đầu tư. Dân chúng có ai là không tích lũy, nhưng có được mấy người tích lũy được một gia tài lớn? Nhưng nếu có cơ hội tốt khai thác ‘tài’ nguyên, những đồng bạc trắng trắng sẽ giống như dòng suối trắng trong ào ạt chảy về, muốn không giàu cũng khó. Theo tôi, Võ đô đầu chính là tấm gương tốt cho chúng ta học tập.”

Mọi người nghe thế đều vô cùng ngạc nhiên, hỏi: “Không biết Võ đô đầu khai thác tài nguyên gì?”

Tây Môn Khánh đáp: “Võ đô đầu đánh hổ chính là một kế hoạch kinh doanh lớn, hiện nay rượu đặc sản ở đồi Cảnh Dương đã trở thành loại rượu nổi tiếng khắp và trong ngoài nước, đó có thể gọi là nguồn tài nguyên dồi dào.”

Mọi người càng ngạc nhiên hơn, rồi cùng quay lại nhìn Võ Tòng.

Chỉ thấy Võ Tòng mở trừng đôi mắt đỏ ngầu vì rượu, vươn qua bàn nắm chặt lấy tay Tây Môn Khánh, giọng nói vừa trầm vừa gấp: “Chuyện

này là cơ mật, mong chư vị hãy giữ bí mật cho tôi!”

Tây Môn Khánh ban đầu giật mình rồi cười gượng: “Võ đô đầu yên tâm, chuyện này là bí mật riêng của chúng ta, tuyệt đối không để lộ ra ngoài!” Mọi người lập tức hứa theo: “Đúng vậy, đúng vậy!”

Võ Tông buông tay, mọi người cuống cuống đỡ anh trở lại chỗ ngồi.

“Võ đô đầu đừng trách, đã ở trên thương trường thì phải nói chuyện kinh doanh.” Tây Môn Khánh vừa xoa xoa cổ tay vừa nói: “Võ đô đầu đánh hổ tuy gây được tiếng vang lớn nhưng không phải là kế hoạch hoàn hảo.”

Mọi người lại cùng hỏi: “Tại sao vậy?”

Tây Môn Khánh xòe ba ngón tay ra đếm, thì ra những người biết đến “tam uyển bất quá cương” trong thiên hạ này rất nhiều, nhưng lại ít người biết đến “Thấu bình hương”. Cũng có nghĩa thứ nổi tiếng ở đây chỉ là sản phẩm sản xuất tại đồi Cảnh Dương. Dù anh gọi nó là “Thấu bình hương”, tôi gọi nó là “Nghênh xuân túy”, người khác gọi là “Hương mãn lâu”, bất luận là nhãn hiệu gì, chỉ cần gắn cái mác nơi sản xuất tại đồi Cảnh Dương là có thể kiếm lời rồi. Như vậy thì sẽ dễ xảy ra tình trạng tranh giành mua, thậm chí thị trường mới khai thác sẽ bị những cái lợi trước mắt làm xấu đi. Nhìn về lâu dài chắc chắn không có lợi cho việc phát triển bền vững.

Mọi người nghe đều cảm thấy rất có lý.

Tây Môn Khánh giải thích, kinh doanh là một môn nghệ thuật cần kiến thức sâu rộng chứ không phải sự khôn lỏi. Nếu kế hoạch ban đầu được đặt ra chi tiết hơn, có hệ thống hơn thì hiện giờ không phải lo như vậy. Trọng điểm trong tính hệ thống của kế hoạch là ở sử dụng tài nguyên. Cũng có nghĩa là phải gắn liền sản phẩm với quảng cáo, phải để khách hàng nhìn thấy quảng cáo là lập tức liên tưởng đến sản phẩm. Nếu sản phẩm một đằng mà quảng cáo một nẻo thì cũng giống như gãi ngứa ngoài giày vậy, chẳng có chút hiệu quả gì.

Võ Tông nghe xong đã tỉnh rượu được một nửa, hỏi: “Vậy nên làm thế nào?”

Tây Môn Khánh nghĩ một chút rồi hỏi ngược lại: “Anh có biết về lý thuyết thương hiệu không?”

Võ Tòng khựng người, nghĩ một chút rồi đáp: “Vớ tôi, thương hiệu chắc là sản phẩm có đặc điểm nào đó mới mẻ, đặc biệt, cá tính. Giống như Đại học sĩ Tô Đông Pha, thương hiệu của ông ấy là nho nhã, khoáng đạt. Thương hiệu của tôi là ý chí, sức mạnh và sự dũng mãnh. Tây Môn đại quan nhân, không có gì phải nghi ngờ, cũng là một thương hiệu.”

Đào Nhị Lang nói: “Tây Môn đại quan nhân vừa biết kinh doanh vừa sành phụ nữ, đương nhiên cũng là một thương hiệu. Đặc điểm dễ nhận thấy của anh ấy có thể nói là giỏi kinh doanh, lại phong lưu.” Mọi người xung quanh đều phụ họa bảo Đào Nhị Lang nói phải.

Tây Môn Khánh nói, trong kinh doanh có hai bí quyết. Thứ nhất, sản phẩm phải có đặc điểm mới mẻ, vừa khiến mọi người có ấn tượng sâu sắc lại vừa dễ nhớ. Thứ hai, đặc điểm đó phải khiến người ta thích. Nếu mọi người có ấn tượng sâu sắc mà lại rất thích nữa thì nó sẽ trở thành lựa chọn hàng đầu.

Tất cả lại cùng cười lớn: “Đúng thế, đúng thế! Tây Môn đại quan nhân chính là sự lựa chọn hàng đầu của phụ nữ.”

Tây Môn Khánh gật gù, nói: “Võ đô đầu và chư vị nói rất đúng.” Rồi anh ta phân tích: Thứ nhất, rượu ở đời Cảnh Dương uống vào êm dịu mà mạnh mẽ, làm phấn chấn tinh thần; thứ hai, lời quảng cáo cho rượu viết rất hay - “tam uyển bất quá cương”, phản ánh rất đúng nồng độ của loại rượu này; thứ ba, Võ Tòng là người đại diện tốt nhất cho hình ảnh của sản phẩm, câu chuyện Võ Tòng giết hổ đã khiến đặc tính thương hiệu của loại rượu này trở nên đặc sắc, thú vị; thế nhưng một sản phẩm đầy nam tính như vậy lại có một cái tên hơi nữ tính.”

Võ Tòng vỗ đùi cái đét, đúng thế, vấn đề chính là ở tên thương hiệu. “Thấu bình hương” - cái tên này nghe giống như một người phụ nữ dịu dàng mà nóng bỏng. Thương hiệu thế này thích hợp cho nam nữ tán tỉnh nhau chứ không hợp cho anh hùng. Làm sao đây?

Thì đổi tên thôi! Tây Môn Khánh đưa ý kiến đổi thành “Cảnh Dương xuân”. Như vậy thì sản phẩm, nhãn hiệu, lời quảng cáo, người đại diện đều hòa thành một thể thống nhất, thể hiện một đặc trưng mới mẻ được cá tính hóa. Cũng có thể gọi là “khúc ca đánh hổ”, cứ nhắc đến rượu là nhớ đến Võ Tòng, có thể nói đặc tính của thương hiệu vô cùng sống động.

“Tây Môn đại quan nhân đúng là có cao kiến!” Võ Tông thầm khâm phục, nhưng khi nghĩ lại thì thấy chút nghi ngờ, “Chỉ là một cái tên thôi, có quan trọng đến thế không?”

Sư tử biến thành lừa thật

“Anh đừng coi thường tác dụng của cái tên.” Tây Môn Khánh nghiêm túc nói: “Để tôi kể cho anh một câu chuyện.”

Chuyện kể rằng, một buổi sáng, sư tử tỉnh dậy thấy trước ngực mình treo một tấm biển có chữ “Lừa”. Phía dưới còn có một đoạn văn giải thích: “Qua kiểm chứng của Hội Liên hiệp Động vật Thế giới, anh là một con lừa có tài năng âm nhạc, số hiệu là XXX.”

Sư tử không hiểu gì, vội chạy đi tìm các loài động vật khác. “Tôi rõ ràng là một con sư tử, sao lại treo biển lừa cho tôi?” Nó giận dữ quát vấn.

Trâu rừng nói: “Tôi cũng thấy lạ, anh đi hỏi khi đi.”

Khi nói: “Anh là lừa sao? Trời ạ, sao lừa mà lại có hình dạng thế này?”

Son dương nói: “Tôi hiểu rồi, anh có vẻ ngoài của sư tử nhưng bản chất là một con lừa.”

Cáo nói: “Bản chất là bản chất, dù anh có nguy trang thế nào thì anh cũng là một con lừa.”

Sư tử ngày càng thấy hoảng hốt, vội đi tìm đàn lừa để chứng thực.

Con lừa đầu đàn nhìn tấm bảng rồi nói: “Anh là con lừa có tài năng âm nhạc, sao không đi hát mà ăn mặc thành sư tử làm gì?”

Sau nhiều lần chứng thực, cuối cùng sư tử đã tin mình là lừa, sau một hồi im lặng, nó bỗng ngẩng đầu lên kêu “be be”.

Tác dụng của thương hiệu có thể xem nhẹ được sao?

Một số những nhà lãnh đạo và chuyên gia uy tín cũng thường thích chơi trò dán thương hiệu này. Có câu ngạn ngữ trong quan trường thế

này: “Nói anh được thì anh được, dù không được cũng phải được. Nói anh không được thì anh không được, dù được cũng không được.” Nói bạn là một con sư tử, dù bạn vốn không phải sư tử thì sau này sẽ bỗng trở thành sư tử. Nói bạn là con lừa, vốn dĩ bạn không phải lừa nhưng sau này thật sự sẽ biến thành lừa. Sự thực đã chứng minh, thương hiệu có tác dụng ám thị rất lớn, cuối cùng nó sẽ hình thành nên tiềm thức, ảnh hưởng một cách ngấm ngấm tới sự tồn tại và thay đổi của sinh mệnh.

“Quá tuyệt!” Võ Tòng tán thưởng, “Lần sau nếu gặp hổ, tôi sẽ treo cho nó tám bảng - **Mày là con mèo hen**. Khi nó biến thành mèo hen thì tôi không phải tốn sức đánh nó nữa.”

“Mọi người đều biết biệt hiệu của Sài đại quan nhân là ‘Tiểu Toàn Phong’. Tây Môn đại quan nhân cũng có biệt hiệu là ‘Lưu Ly Sư Tử’.” Trên bàn tiệc còn có một người là Lý Ngoại Truyện, anh ta phát phơ chiếc quạt trên Tây Môn Khánh: “Mạo muội hỏi đại quan nhân, ngài là sư tử hay lừa?”

Tây Môn Khánh bỗng nhiên thẹn quá hóa giận, cầm quạt đập mạnh lên đầu Lý Ngoại Truyện, mắng: “Người mới là con lừa ngu ngốc!”

Sự kính phục của Võ Tòng với Tây Môn Khánh không hề suy giảm vì câu nói của Lý Ngoại Truyện hay sự thất thố của Tây Môn Khánh. “Nghe anh nói còn hơn mười năm đèn sách!” Võ Tòng thành thật nói.

“Võ Tòng tôi ngu muội, thì ra trong kinh doanh có nhiều điều kỳ diệu như vậy!” Võ Tòng chấp tay thành khẩn nói: “Xin đại quan nhân hãy dạy tôi!”

Tây Môn Khánh nói: “Chúng ta là chiến hữu, sao lại dạy dỗ gì? Hôm khác anh đến Sư Tử Lầu tôi sẽ nói kỹ hơn.”

Lý luận của Tây Môn Khánh về kinh doanh

Vài ngày sau, Võ Tòng chuẩn bị một món quà cung kính gửi đến Sư Tử Lầu. Thì ra Tây Môn Khánh chính là ông chủ của Sư Tử Lầu, mà tên gọi của nơi này cũng bắt nguồn từ biệt hiệu Lưu Ly Sư Tử, ý chỉ sự sáng suốt và dũng mãnh của anh ta.

Phần lớn thời gian anh ta là con sư tử tươi cười, chỉ thỉnh thoảng mới

để lộ ra hung tướng. Lúc này anh ta đang tươi cười tiếp đón Võ Tòng: “Võ đô đầu anh hùng cái thế, nay lại chuyên phụ trách trị an của huyện ta, tiền đồ về chính trị rất rộng mở, sao đột nhiên lại có hứng thú với kinh doanh vậy?”

Võ Tòng ngại ngần đáp: “Võ Tòng tôi có tính toán của riêng mình, bao giờ xong việc tôi nhất định sẽ cho đại quan nhân biết.”

Tây Môn Khánh mỉm cười và cũng không truy hỏi thêm, bảo cấp dưới dâng lên một ấm trà rồi nói chuyện kinh doanh với Võ Tòng. Võ Tòng uống rượu thì bằng bát, nhưng thưởng trà thì như Trương Phi thêu hoa vậy.

Thì ra quân dân huyện Dương Cốc từ trước tới giờ đều rất nhiều mưu kế và rất biết nhẫn nại. Nhà binh pháp Tôn Tẫn⁽⁸⁾ nổi tiếng một thời chính là người A Thành Chấn của huyện Dương Cốc. Huyện Dương Cốc có từ năm thứ 16 Khai Hoàng Tùy Văn Đế (năm 596 Công nguyên). Lịch sử ghi chép, Hoàng Hà nhiều lần lũ lụt khiến cuộc sống của dân chúng gặp khó khăn, nhưng họ buôn bán rất giỏi. Tây Môn Khánh nói: Ví dụ quảng cáo điển hình nhất của huyện Dương Cốc, thật ra không phải “Tam uyển bất quá cương”, mà là “bà Vương bán dưa, tự bán tự khen”.

“Thế...” Võ Tòng tò mò hỏi: “Bà Vương đó còn bán dưa không? Việc làm ăn của bà ấy lớn đến mức nào?”

Tây Môn Khánh nói: “Bà Vương ấy à, không bán dưa từ lâu rồi. Bà ấy mở một quán trà ở đường Tử Thạch, tên là Phong Vận Các, trong có khoảng 17, 18 phòng riêng, toàn đón khách quen, làm ăn phát đạt lắm!”

“Phong Vận Các? Nghe có vẻ lãng mạn!”

“Chẳng có gì lạ cả.” Tây Môn Khánh trả lời qua loa, “Bà ấy kinh doanh theo phương thức riêng, tức là tạo dựng đặc điểm riêng cho sản phẩm của mình.”

Võ Tòng nghĩ cũng thấy phải. Anh đã biết hai bí quyết trong kinh doanh, thứ nhất là sử dụng tài nguyên, thứ hai chính là tạo dựng đặc điểm riêng cho sản phẩm.

“Anh có thể miêu tả tổng quát cho tôi được không? Tôi biết một số chi

tiết rồi nhưng vẫn muốn tìm hiểu cả quá trình.”

“Trước đây gọi là buôn bán, giờ gọi là kinh doanh, tôi sẽ nói lần lượt từng cái cho anh.” Tây Môn Khánh vừa thưởng trà vừa phe phẩy quạt, chép miệng nói: “Nếu muốn buôn bán thì trước hết anh phải tìm hiểu tình hình kinh tế của huyện ta. Đến các con đường như Huyện Tiền, Tử Thạch, Ngưu Hoàng, Mã Bảo để xem xét, đó gọi là nghiên cứu thị trường. Quan sát xong, anh phải suy nghĩ xem nên chọn lĩnh vực nào, đó gọi là lên kế hoạch lập nghiệp. Ví dụ thế này nhé, anh định tự mình dùng thử một loại sản phẩm mới, đó là tự mình nghiên cứu sản phẩm. Anh tặng sản phẩm cho người nhà và bạn bè dùng thử, đó là cho mọi người thử nghiệm sản phẩm. Mọi người dùng thử xong đều nói tốt thì có nghĩa thị trường có tiềm năng lớn. Anh mở một cửa hàng trên đường Huyện Tiền, đó gọi là đi vào hoạt động. Sau khi đi vào hoạt động, phát hiện làm ăn không hiệu quả, đó là kỳ vọng không đạt được. Vì mọi người có thể dùng sản phẩm khác, đó gọi là nguy cơ có tính thay thế. Vậy là anh sẽ lập kế hoạch tạo ra một sự kiện khiến mọi người chú ý đến mình, đó là bùng nổ thông tin. Rồi anh sửa lại quầy hàng để nâng cao hiệu quả trưng bày, đó gọi là nghệ thuật trưng bày sản phẩm. Anh còn làm cho sản phẩm một cái hộp đựng thật đẹp, đó gọi là bao bì. Anh nói với mọi người rằng đến hoàng hậu cũng dùng sản phẩm này, đó là quảng cáo. Có hai mỹ nữ nói sản phẩm của anh rất thú vị, đó chính là đặc điểm riêng của sản phẩm. Họ hỏi anh có thể ưu đãi một chút không, đó là giảm giá. Anh không nhận lời nhưng lại hứa sẽ tặng họ một món quà, như thế là mua một tặng một hay khuyến mãi. Hai vị mỹ nữ đó khen anh có lòng, đó chính là danh tiếng. Anh yêu họ, đó gọi là chăm sóc khách hàng. Họ thể hiện sự nghi ngờ, đó gọi là phản ứng trái chiều của khách hàng. Anh mặt dày bảo họ giới thiệu người quen mua hàng, đó gọi là tiêu thụ nhờ quan hệ. Mọi người ồ ạt mua khiến cung không đủ cầu, đó gọi là khả năng đáp ứng của thị trường có hạn. Không lâu sau, phía đối diện cũng mở một cửa hàng, đó gọi là cạnh tranh. Đối phương tung tin sản phẩm của anh chỉ được cái mẽ, chất lượng không tốt, đó là cạnh tranh không lành mạnh. Khách hàng kêu rằng sản phẩm của đối phương rẻ hơn, đó là cuộc chiến giá cả. Anh không hạ giá, nhưng quyết định thay đổi phương thức phục vụ nhằm vào tầng lớp khách hàng cao hơn, đó là phân khúc thị trường. Tất cả khách hàng đều sẽ nhận được quà từ anh, đó là đẩy mạnh tiêu thụ. Anh cảm thấy mình phân khúc thị trường đã đúng, đó gọi là khách hàng mang tính lợi nhuận. Mọi người đều đến học hỏi từ anh, đó gọi là hình mẫu. Thương nhân huyện bên cạnh muốn hợp tác với anh, đó là xây dựng kênh tiêu thụ. Thực tế là sản phẩm

không tốt như anh nói, đó là quảng cáo sai sự thật. Anh phải nghĩ cách làm dịu đi sự bất mãn của khách hàng, đó là dịch vụ hậu mãi. Anh còn phải xoa dịu những đại lý bán sản phẩm của mình, đó là quản lý các kênh bán hàng.”

Tây Môn Khánh say sưa giảng giải, Võ Tòng há hốc mồm lắng nghe. Chỉ nghe nói kinh doanh là một môn nghệ thuật, không ngờ nó lại cao siêu đến mức đó.

“Mạo muội hỏi đại quan nhân,” Võ Tòng lưỡng lự một chút rồi hỏi: “Làm thế nào anh nhận định rằng sự kiện đánh hổ của tôi là bùng nổ thông tin?”

Tây Môn Khánh cười ha hả: “Vì có dấu hiệu của sự bùng nổ mà! Còn nữa, anh chỉ là người từ nơi khác đi ngang qua đồi Cảnh Dương, tại sao anh lại muốn gây náo động? Đáp án chỉ có một, lúc đó anh đang ở vào tình cảnh rất khó khăn, và anh đã nhận được một khoản thù lao qua lần biểu diễn võ nghệ đó. Dù là vậy tôi vẫn khâm phục anh, vì đánh hổ vốn rất nguy hiểm, nói thế nào thì anh cũng là một anh hùng.”

Võ Tòng cười theo, cũng không giải thích gì thêm, rồi chuyển chủ đề: “Theo như những gì anh nói thì việc kinh doanh quả là rất rắc rối!”

Tây Môn Khánh nói: “Chỉ cần anh nắm chắc bốn trọng điểm sau là được: (1) sản phẩm hấp dẫn, (2) giá cả cạnh tranh, (3) địa điểm bán hàng khách dễ mua, (4) có phương án xúc tiến thương mại hiệu quả.” Đó chính là 4P mà người đời sau nói đến, bao gồm Product - sản phẩm, Price - giá cả, Place - địa điểm, Promotion - xúc tiến thương mại.

“Quảng cáo là một cách xúc tiến thương mại đúng không?” Võ Tòng hỏi.

“Tôi nghĩ là như vậy.” Tây Môn Khánh gật đầu nói, “Quảng cáo tốt thậm chí có thể coi là nghệ thuật xúc tiến thương mại.”

Võ Tòng trầm tư, đúng là anh có kế hoạch lập nghiệp, đó chính là món bánh bao mà anh trai Võ Đại Lang của anh sáng tạo ra.

Lời bình của tác giả:

“Nguyên liệu” dùng để viết nên chương này lấy từ Hồi thứ 23 “Núi Cảnh Dương, Võ Tòng đánh hổ”. Tuy là lấy nguyên liệu từ đó nhưng vẫn cần phải nấu lại. Muốn có thành tựu gì đó trong sự nghiệp thật sự là không thể không nói đến kinh doanh. Biến chuyện Võ Tòng đánh hổ thành một kế hoạch kinh doanh, đó là “nấu lần một”. Biến công tử đào hoa Tây Môn Khánh thành một bậc thầy trong kinh doanh, đó là “nấu lần hai”. Để Võ Tòng học tập Tây Môn Khánh, đó là “nấu lần ba”. Phải nấu nhiều lần như vậy chính là muốn nói rằng trí tuệ trong kinh doanh còn hơn cả sự dũng mãnh khi đánh hổ.

Nói đến sách lược, mọi người sẽ không nghĩ đến anh hùng đánh hổ Võ Tòng, mà sẽ nghĩ đến “vua bóng đèn” Hà Dương. Sau bài báo ra ngày 29 tháng 7 năm 1992 trên tờ **Thanh niên Trung Quốc**, ông đã nhanh chóng trở thành nhân vật tức tởm đa mưu trong giới kinh doanh trên toàn quốc. Nghe nói ông ta đã lắp đèn cho xưởng sản xuất nhựa, in địa danh lên những chiếc cốc không bán được và đem ra bán ở các bến xe dọc theo tuyến đường sắt Bắc Kinh - Quảng Châu, hiệu quả ngoài sức tưởng tượng. Trong thời gian chiến tranh vùng vịnh, ông đã kiến nghị một xưởng dụng cụ đèn sản xuất loại đèn có hình dáng của loại “đạn đạo yêu nước”, kết quả là ký được hợp đồng tiêu thụ rất lớn ở hội chợ triển lãm. Nhờ có Hà Dương, rất nhiều người thông minh cũng bắt đầu bán chất xám của mình, trở thành những nhân tố tích cực trên thị trường. Một thời gian dài sau đó cũng có rất nhiều sách lược kinh doanh mới mẻ được đưa ra, đồng thời cũng tạo nên những trang lịch sử kinh doanh đặc sắc. Trong giai đoạn đó cũng có không ít sách báo tài liệu kinh doanh từ phương Tây. Lý luận 4P của giáo sư McCarthy bắt đầu trở thành kim chỉ nam hướng dẫn cho các doanh nghiệp.

Kim Thánh Thán cho rằng: “Thiên hạ xưa nay, quý dễ hổ khó.” Ý muốn nói rằng việc quý rồi linh tinh thì nói dễ, tính tình của hổ lại khó nói. Nhưng theo tôi, tính tình của hổ khó nắm bắt đến mấy cũng không thể so sánh với mưu cao kế dày của thương nhân. Võ Tòng đánh chết hổ nhưng lại cam tâm tình nguyện bái Lưu Ly Sư Tử Tây Môn Khánh làm thầy, điều kỳ diệu nằm ở chính đây.

Tây Môn Khánh thở dài: “Điều bí ẩn nhất trên thế gian này không phải là không gặp được người đẹp, mà là gặp người đẹp cùng chồng cô ấy.”
Giống như có một người thợ săn, khó khăn lắm mới nhắm được một con mồi, nhưng lại phát hiện ra con mồi đó đã bị đối thủ nâng mất từ lâu.



Tây Môn Khánh thở dài: “Điều bi ai nhất trên thế gian này không phải là không gặp được người đẹp, mà là gặp người đẹp cùng chồng cô ấy.”

Nhắc đến Võ Đại Lang, đó là một trong những nhân vật nổi tiếng trong lịch sử kinh doanh của Trung Quốc. Anh đã mở một quán bánh bao tại quê nhà huyện Thanh Hà, rất đắt khách, nên cũng có của ăn, của để. Khi Võ Tông ở bên ngoài đánh nhau thì Võ Đại Lang đã dựa vào tay nghề và sự cần cù của mình để trở thành người giàu có ai ai cũng biết.

Điều khiến Võ Đại Lang đặc ý nhất chính là lấy được người phụ nữ xinh đẹp nhất huyện - Phan Kim Liên. Phần trước tôi đã nói, giữa nam và nữ tồn tại mối quan hệ giá trị và giá trị trao đổi. Chỉ số hấp dẫn của phụ nữ có thể được đánh giá qua giá trị trao đổi là người đàn ông mà cô ấy chọn. Ngược lại, người đàn ông có thành công hay không có thể được đánh giá thông qua giá trị trao đổi là người phụ nữ mà anh ta có được. Nếu người phụ nữ của anh ta có dung mạo quốc sắc thiên hương, điều đó đủ để chứng tỏ anh ta đã thực hiện được giá trị lớn nhất của người đàn ông. Ngày diễn ra lễ cưới, tiếng pháo nổ râm ran khắp huyện, Võ Đại Lang vui đến mức cười không khép miệng lại được. Đáng tiếc là khi đó Võ Tông đang chạy trốn nên không được chứng kiến cảnh tượng náo nhiệt đó.

Sau này Võ Đại Lang có biệt hiệu là Tam Thôn Đình Xác Thụ Bì (lùn ba tấc, da dâu giấy). Cây dâu giấy, hay còn gọi là cây dó, có thân lùn thấp nhưng rắn chắc, đầy sức sống; vỏ cây thô ráp nhưng dai, là nguyên liệu làm giấy rất tốt. Thực ra tướng mạo Võ Đại Lang đúng là thô kệch, nhưng không hề thấp bé. Sở dĩ anh trở thành điển hình của người lùn là vì nguyên nhân khác.

Trái ngược với sự can đảm, nồng cuồng của Võ Tông, Võ Đại Lang là người hiền lành, bảo thủ. Dù bánh anh làm thật sự rất ngon, nhưng quán của anh vẫn không phát triển được. Anh coi công thức làm bánh như sinh mệnh, cất giấu rất kỹ, không cho bất cứ ai biết, kể cả cô vợ Phan Kim Liên của mình. Khi tuyển người làm, anh chỉ để tâm người đó có trung thực hay không chứ hoàn toàn không quan tâm đến năng lực. Nhiều năm sau khi khởi nghiệp, Võ Đại Lang vẫn là Võ Đại Lang, tiệm bánh vẫn là tiệm bánh đó, mà việc “Võ Đại Lang mở quán ăn” đã trở thành chuyện cười của

quản lý học truyền khắp giới giang hồ.

Một kiêu “thấp” nữa của Võ Đại Lang ban đầu chỉ có vợ là Phan Kim Liên biết. Phan Kim Liên xuất thân nghèo khổ, được gả cho ông chủ Võ Đại Lang thiết nghĩ chắc có thể mãn nguyện rồi. Ai ngờ, đêm tân hôn cô phát hiện, cái thứ đàn ông kia của anh ta thật sự rất nhỏ. Phan Kim Liên đáng thương đang độ tuổi xuân phơi phới, lẽ nào lại phải ở bên cạnh anh chàng Võ Đại Lang bất lực này làm quả phụ cả đời?

Nửa năm sau, một đêm Võ Đại Lang say khướt trở về từ nhà người họ hàng, giữa đêm đập cửa. Một người nông dân thấy anh lại tưởng trộm, tiến lại hỏi: “Anh làm gì đấy?” Anh đáp: “Tôi về nhà! Anh nhìn giúp tôi xem đây có phải nhà tôi không?” Người kia mới chuyển đến, không quen anh, trong lòng thấy nghi ngờ. Một lát sau, Võ Đại Lang nói: “Tôi biết đây là nhà tôi. Không tin thì anh vào cùng tôi mà xem.” Rồi anh ta nhặt một cành trúc đút qua khe gậy chốt ra rồi dẫn người kia vào, vừa đi vừa nói: “Đây là phòng khách của nhà tôi, đây là bàn Bát Tiên, đây là giếng trời...” Cuối cùng, anh đẩy cửa phòng ngủ, nhìn thấy trên giường là một đôi nam nữ đang hốt hoảng. Ngay người kia cũng sững sờ, không ngờ Võ Đại Lang lại nói tiếp: “Anh thấy không, người phụ nữ kia là vợ tôi, còn người đàn ông kia chính là tôi.”

Người nông dân đó kể cho mọi người nghe câu chuyện ông ta được chứng kiến tại nhà Võ Đại Lang, ai nghe cũng phì cười, từ đó bí mật ngoại tình của Phan Kim Liên ai ai cũng biết. Bạn hỏi người đàn ông quan hệ lén lút với Phan Kim Liên là ai ư? Đó chính là đại gia Trương nổi tiếng của huyện Thanh Hà. Anh ta được gọi là đại gia đương nhiên là nhà vừa giàu lại vừa có quyền thế, thao túng kinh tế của cả huyện, giống như đại gia trên thị trường cổ phiếu hiện nay vậy. Tuy Võ Đại Lang có chút gia sản nhưng sao có thể địch lại anh ta? Đành nuốt cục tức làm con rùa rụt cổ. Phan Kim Liên thấy Võ Đại Lang bạc nhược như vậy càng thêm khinh thường. Mỗi khi đại gia Trương đến, hai người ở trong phòng thỏa sức tâm sự, hoàn toàn không bận tâm Võ Đại Lang ở ngoài cửa nấc nghẹn.

Một ngày trời thu Võ Đại Lang bỗng nhận được thư của em trai Võ Tông, về nhà Võ Đại Lang vui vẻ kể cho Phan Kim Liên. Phan Kim Liên cũng bất ngờ, vừa cầm lấy thư vừa hỏi: “Anh có anh em từ bao giờ vậy? Anh ta trông thế nào?”

Võ Đại Lang nói: “Em trai tôi đương nhiên phải giống tôi rồi. Thân

hình cao lớn, tướng mạo đường hoàng.”

Phan Kim Liên cười khẩy: “Nhìn theo góc độ thẩm mỹ của lợn thì đương nhiên anh đẹp trai rồi. Nếu em trai của anh cũng ‘tướng mạo đường hoàng’ như anh thì đúng là một đôi bảo vật sống đó!”

Võ Đại Lang cảnh cáo: “Em trai của tôi giờ là đô đầu của huyện bên, nàng phải tôn trọng tôi một chút! Nếu khiến tôi nổi giận, tôi sẽ bảo cậu ấy đem quan quân đến giải quyết đôi chó tình nhân của nàng, có tin không hả?”

Từ khi kết hôn đến nay có khi nào Võ Đại Lang uy phong như bây giờ? Phan Kim Liên vừa kinh ngạc xen lẫn nghi ngờ. Đến khi gặp Võ Tòng thì cô mới tin Võ Đại Lang không hề nói khoác. Về vẻ ngoài, đúng là hai anh em có đôi phần giống nhau. Nhưng về tổng thể, Võ Tòng đúng là có dáng người cao to, tướng mạo đường hoàng, hoàn toàn khác hẳn với vẻ dung tục, thấp hèn của Võ Đại Lang. Thật không ngờ, hai anh em lại có khoảng cách một trời một vực như vậy!

Khi nhìn thấy Phan Kim Liên, Võ Tòng cũng vô cùng kinh ngạc. Không ngờ mấy năm không gặp mà anh trai lại lấy được cô vợ xinh đẹp như vậy! Cả ngày anh chìm trong suy nghĩ làm thế nào để kinh doanh, nay đôi chút cảm xúc len lỏi vào trong đầu càng khiến anh rơi vào trạng thái trầm tư. Ai ngờ Phan Kim Liên thấy anh cúi đầu thì lại xúc động nghĩ: “Cậu ta vẫn là một chú bé, vẫn ngượng ngùng trước mặt mỹ nhân!”

Võ Đại Lang nghe theo kiến nghị của em trai, chuyển từ huyện Thanh Hà sang huyện Dương Cốc, thuê một căn nhà trên đường Tử Thạch. Như thế một mặt có thể tránh xa chuyện nam nữ của vợ ở huyện Thanh Hà, một mặt cũng để nương tựa em trai. Có em trai Võ Tòng bảo vệ, kẻ nào dám ức hiếp Đại lang đây?

Hôm chuyển nhà, Võ Tòng và anh trai ngồi ở hậu viện, vừa uống rượu vừa bàn kế hoạch kinh doanh. Nói về kế hoạch từ sản phẩm đến giá cả, từ địa điểm đến cách xúc tiến thương mại, nghe mà Võ Đại Lang cảm thấy choáng váng, cười hì hì: “Anh cứ nghĩ chú chỉ biết đánh nhau, xa cách mấy năm đã trở nên có học văn thế này!”

“Nói đến kế hoạch sản phẩm,” Võ Tòng nói: “Chúng ta cần phải có thương hiệu, một thương hiệu có sức hấp dẫn mà mọi người đều thích.”

Võ Đại Lang nói: “Cái này chú yên tâm! Ở huyện Thanh Hà, bánh Võ Đại chính là nhãn hiệu nhà nhà đều biết!”

Võ Tòng lắc đầu cười, anh đã có một kế hoạch khác. Anh định đổi tên bánh Võ Đại thành bánh Phan Nương. Sở dĩ phải đổi tên là vì hiệu ứng liên tưởng của nhãn hiệu. Nhắc đến bánh Võ Đại, bạn sẽ nghĩ tới một người đàn ông thấp tè, khắp người toàn mùi mồ hôi; nhắc đến bánh Phan Nương, bạn sẽ liên tưởng tới một mỹ nhân nghiêng nước khuynh thành - xin hỏi, bạn sẽ chọn cái nào? Câu trả lời đương nhiên là cái sau. Lấy tên của Phan Kim Liên đặt cho sản phẩm chắc chắn sẽ khiến khách hàng có cảm giác như người đẹp có thể thành đồ ăn vậy, từ đó kích thích mong muốn mua hàng của họ.

Chúng ta không thể không khâm phục kế hoạch của Võ Tòng. Nếu nó thành công thì món ăn nhanh bán chạy nhất thế giới hiện giờ không phải là hamburger, cũng không phải hot-dog, mà là món bánh Phan Nương lẳng lơ rồi.

Ai ngờ Võ Đại Lang lại sầm mặt, giận dữ nói: “Sao? Đến chú cũng có ý đồ với chị dâu của mình sao? Cái quái gì mà sách lược sản phẩm, rõ ràng là bảo chị dâu chú liếc mắt đưa tình khắp nơi!”

Võ Tòng dờ khóc dờ cười, giải thích: “Rất nhiều quảng cáo còn phải mời minh tinh làm người đại diện cho thương hiệu. Với dung mạo đó, chị dâu không hề thua kém bất cứ minh tinh nào. Nguồn lực tốt như vậy mà cát ở nhà không dùng thì thật đáng tiếc!”

Võ Đại Lang nói: “Tôi nói cho chú biết, chị dâu chú có đẹp thế nào đi nữa cũng là của riêng anh, chú bảo cô ta ra đường rêu rao, dụ đàn ông tới, như thế không phải gây phiền phức cho anh sao?” Nói rồi, Võ Đại Lang đập bàn, bực bội bỏ về phòng mình.

Phan Kim Liên ở trong bếp, nghe được hết chuyện hai anh em họ vừa trao đổi, nghĩ bụng: “Thì ra chú em này có ý với mình. Trước theo đại gia Trương chỉ để qua ngày, không ngờ nhân duyên trời định lại ở ngay đây!”, rồi chạy ra xoa dịu Võ Tòng: “Anh chú là người thô kệch, là anh em trong nhà cả, chú đừng trách anh ấy.”

“Đương nhiên em phải trách anh ấy!” Võ Tòng tối sầm mặt lại, bực bội nói: “Làm ăn bao nhiêu năm nay rồi, nói thế nào anh ấy cũng không hiểu ra.”

Phan Kim Liên cười tủm tỉm: “Đầu óc anh ấy thì như đá ấy. Anh ấy không hiểu thì chú nói cho chị nghe xem sao.”

Ở huyện Dương Cốc này, Võ Tòng không còn người thân nào nữa. Ban ngày đi làm ở huyện nha, đến tối cũng không có chỗ nào để đi, bèn đến nhà Đại Lang. Nói chuyện với Đại Lang không được, liền nói với chị dâu. Võ Đại Lang cũng ngồi bên cạnh nghe, Võ Tòng say sưa nói, còn Võ Đại Lang thì nghiêng đầu ngáy như sấm.

“Chị à,” Võ Tòng thở dài: “Chị có thấy đầu óc của anh có vấn đề không?” Nói rồi anh kể một câu chuyện.

Chuyện kể rằng, có hai người cùng đi đào núi, một người đẽo cho đá vuông vức rồi vận chuyển ra bên đường bán cho mọi người xây nhà. Còn người kia, khai thác đá xong trực tiếp chuyển đến Hàng Châu bán cho người ta xây khu lâm viên. Đá trong núi thường có hình thù kỳ dị, người trong thành phố thích là thích những tạo hình kỳ quái đó. Chỉ hai, ba năm sau thì người bán những viên đá có hình dạng kỳ quái trở thành người giàu nhất làng, xây được ngôi nhà rộng rãi, sáng sủa.

Sau đó, quan phủ ban bố pháp lệnh không được hủy hoại rừng, mọi người bèn trồng cây. Mùa thu hàng năm là cả khu rừng đầy lê thơm ngon nặng trĩu trên cành. Thương nhân từ khắp bốn phương đến đây mua lê rồi vận chuyển đi cả nước. Không ai để ý rằng năm đó người bán đá hình dạng kỳ quái kia đã lén trồng cây liễu. Thương nhân mua nhiều hàng như vậy, vừa hay cần dùng sọt đan từ sợi liễu. Không đến năm năm, người đó đã kiếm được đầy túi, xây dựng nên sản nghiệp của mình ở thành phố.

Không lâu sau, chính trên con đường Huyện Tiên phần hoa của huyện Dương Cốc, liên tiếp mọc lên hai cửa hàng quần áo đối diện cạnh tranh nhau. Cùng một sản phẩm tất chân, cửa hàng A để giá 800 xu, cửa hàng B đối diện lại để 750 xu. Khi cửa hàng A đổi thành 750 xu thì cửa hàng B lại hạ còn 700. Thế là nhân viên cửa hàng A chạy sang cãi nhau với cửa hàng B khiến rất nhiều người hiếu kỳ vây lại xem, thế là họ biết giá của cửa hàng B rẻ. Một năm sau, cửa hàng B làm ăn vô cùng phát

đạt, tiền tài như nước. Nhưng không ai biết rằng, ông chủ của hai cửa hàng A, B chính là một người, và người đó không ai khác chính là người năm xưa bán những viên đá hình thù kỳ quái và những cái sọt làm từ cây liễu.

“Người mà cậu nói...” Phan Kim Liên vừa giúp Võ Tòng vá áo, vừa hỏi, “là ai vậy?”

“Anh ta ấy à,” Võ Tòng đáp: “Là Tây Môn đại quan nhân uy danh hiển hách huyện Dương Cốc. Hiện nay anh ấy đã mở năm, sáu cửa hàng trong huyện, bao gồm cửa hàng vải lụa, cửa hàng thuốc, cửa hàng gạo, cứ cái gì kiếm được tiền là anh ấy làm. Tòa Sư Tử Lâu bên cạnh huyện nha rất hoành tráng đúng không? Cũng là của anh ấy đấy. Anh ấy còn kinh doanh theo kiểu buôn đi bán lại, đi khắp giang hồ, mua rẻ bán đắt, nên gia sản của anh ta cực lớn. Chị nói xem tại sao đầu óc của người ta lại khác với chúng ta chứ?”

Phan Kim Liên mới chân ướt chân ráo đến nên cũng không biết Tây Môn đại quan nhân là ai - nhưng điều đó không quan trọng, quan trọng là, qua câu chuyện này Võ Tòng đã nêu ra một chân lý: “Suy nghĩ quyết định đường ra, đầu óc quyết định túi tiền.”

“Chị nói đúng.” Võ Tòng nói: “Đầu óc của đại ca nhà ta giống như cục đá vậy. Còn Tây Môn đại quan nhân người ta có bộ óc Lưu Ly ấy.”

Phan Kim Liên rất hứng thú với câu chuyện Võ Tòng kể. Nhưng điều khiến cô thích thú hơn vẫn là người kể chuyện. Bỗng một ngày, Võ Tòng mang về một súc vải lụa, nói là từ trước tới giờ được chị dâu chăm sóc, tặng chút quà thể hiện tấm lòng. Lại nói chị dâu khéo tay hay làm có thể may thành bộ quần áo mới. Phan Kim Liên vô cùng sung sướng, coi súc lụa đó là đóa hoa tình yêu. Ai ngờ sau khi đóa hoa đó nở, Võ Tòng không có bất cứ động tĩnh gì nữa.

“Oan gia của tôi ơi! Trong mắt người ấy có mình, trong trái tim người ấy có mình, nhưng miệng lại không nói ra, phải làm sao đây?” Trong lòng Phan Kim Liên nóng như lửa đốt.

Thời gian thấm thoát thoi đưa, loáng một cái đã tới đông chí, một trận tuyết lớn đổ xuống, chỉ một hai giờ mà trắng xóa cả đất trời. Võ Tòng ở huyện nha không có việc gì, bèn vượt qua bão tuyết đến nhà anh trai. Phan Kim Liên nhìn thấy bóng dáng Võ Tòng ở cửa, vừa ngạc nhiên vừa vui mừng, vội tiến lại hàn huyên: “Chú có lạnh không?”

Võ Tòng nói: “Cảm ơn chị ạ! Anh em đâu rồi ạ?”

Phan Kim Liên tiện tay đóng cửa lại, chỉ nói là gió lớn rồi cài then lại. Sau đó mới trả lời: “Anh trai chú ấy à, vừa sáng sớm đã ra cửa hàng, có lẽ bị gió tuyết chặn đường rồi, chắc không về ngay được đâu.” Nói rồi đưa tay ra đón lấy áo khoác cho Võ Tòng, phủi tuyết đi rồi treo lên móc.

Võ Tòng ngồi xuống trước lò sưởi, Phan Kim Liên ân cần cho thêm củi, rồi bung từ trong bếp ra mấy món ăn nóng hổi, để bình rượu bên cạnh lò cho nóng, nói: “Trời lạnh thế này, để tôi uống vài chén với chú.”

Võ Tòng nói: “Đợi anh về đã chị?”

Phan Kim Liên nói: “Ai biết được bao giờ anh ấy mới về?” Vừa nói vừa rót rượu cho Võ Tòng, lại vừa nhớ đến câu ngạn ngữ quan trường Võ Tòng từng nói - doanh nghiệp dụ dỗ khách hàng gọi là kinh doanh, ông chủ dụ dỗ nhân viên gọi là huấn luyện, đàn ông dụ dỗ phụ nữ gọi là tán tỉnh, phụ nữ dụ dỗ đàn ông gọi là quyến rũ, nam nữ dụ dỗ nhau gọi là yêu - cô nghĩ bụng: “Hôm nay, mình quyết phải dụ dỗ anh ta cho bằng được.”

Có dụng tâm nên Phan Kim Liên rót rượu liên tục. Võ Tòng cũng không từ chối, lần nào cũng uống cạn. Có thể là do rượu, cũng có thể vì ánh lửa, không lâu sau mặt hai người đều đỏ ửng.

“Chú là một nhân tài...” Phan Kim Liên cậ có men rượu bắt đầu dụ dỗ: “Tôi có câu này không biết có nên hỏi không?”

Võ Tòng nói: “Chị cứ hỏi ạ.”

Phan Kim Liên nói: “Chú là nhân tài thế này lại không có ai bên cạnh sao?”

Võ Tòng đáp: “Muôn lặn lội trên giang hồ, tốt nhất là độc thân, có người bên cạnh phiền phức lắm.”

Phan Kim Liên nói: “Con người sống trên đời này, rốt cuộc cũng phải có một cuộc tình chứ?”

Võ Tòng nói: “Tình yêu giống như ma quỷ trong truyền thuyết, người tin thì nhiều nhưng có mấy ai gặp? Hơn nữa, đàn ông nếu không có sự nghiệp thì lấy đâu ra tình yêu?”

Phan Kim Liên nói: “Chi e tuy nói thế nhưng chú lại không nghĩ vậy. Miệng nói không tin vào tình yêu nhưng lại động lòng từ lâu rồi đúng không?”

Vừa nói cô vừa rót đầy rượu cho Võ Tòng, rồi kêu nóng, cởi bỏ áo bên ngoài, chỉ còn lại cái áo yếm mỏng tang, để lộ ra phần ngực nhô cao, trên gương mặt là nụ cười đầy tình tứ. Võ Tòng hiểu được bảy tám phần, nhưng lại thấy căng thẳng, người nóng hừng hực một cách khó hiểu.

Phan Kim Liên đâu có hiểu suy nghĩ của Võ Tòng, tự cho mình đa tình, nói: “Tôi biết chú thích uống rượu. Rượu là thứ rất tốt, rượu nóng làm lạnh lòng nam tử! Tôi đã kính rượu chú nhiều như vậy, sao chú không đáp lại, cũng bón cho tôi một ngụm chứ?” Vừa nói vừa ôm chặt lấy tay Võ Tòng.

Ai ngờ Võ Tòng bỗng nhiên đứng bật dậy, lạnh lùng quát: “Xin chị dâu hãy tự trọng!” Đứng một lát rồi lấy áo khoác, mở cửa sải bước bỏ đi. Trái tim đáng thương của Phan Kim Liên tựa bình rượu được nấu nóng rực nhưng lại bị một gáo nước lạnh dội thẳng vào nên vừa xấu hổ vừa giận dữ, sững sờ ngồi đó không nói được lời nào. Mãi đến khi Võ Tòng đã đi một lúc lâu, gió thổi khiến cửa đập ỳnh ỳnh, cô mới òa lên khóc, chạy vào phòng nằm vật ra giường khóc nức nở.

Đến khi Võ Đại Lang về, thấy cô nằm trên giường không nói gì thì thấy lạ, tiến lại hỏi thăm. Cô ừ ừ đáp lại với giọng ghen ghét. “Ai ức hiếp nàng mà ra nông nổi này?” Võ Đại Lang đầy hồ nghi, hỏi.

“Còn không phải là chú em yêu quý của anh sao?!” Phan Kim Liên ngồi dậy, phần nộ vừa khóc vừa nói: “Em thấy trời lạnh, có lòng tốt hâm rượu và đồ ăn khoản đãi, thế nhưng hấn ta mượn rượu, không biết liêm sỉ trên chọc em. Vôn nghĩ hấn là một đồ đầu, đến nương tựa hấn, nhưng hấn lại ức hiếp người như vậy, anh bảo anh trai chị dâu như chúng ta sống thế nào đây?”

Võ Đại Lang trầm ngâm một lúc, nói: “Chính cô đã quyến rũ chú ấy không thành nên thẹn quá hóa giận đúng không? Nói cho cô biết, hai anh em tôi từ nhỏ vì có người mẹ lăng lơ giống như cô, chạy theo người khác, bỏ mặc hai con nên từ đó chú ấy có thành kiến với những người phụ nữ lăng lơ. Chú ấy đã 27, 28 tuổi tại sao lại không tìm phụ nữ chứ? Chính vì nỗi ám ảnh từ thuở nhỏ đó.”

Phan Kim Liên cứng họng, thì ra nam nữ tìm đối tượng cũng như kinh doanh vậy, cần phải điều tra thị trường trước, nếu không sẽ thành yêu đơn phương, chuốc lấy rất nhiều đau khổ.

Từ sau lần đó Võ Tông rất ít khi đến nhà Võ Đại Lang, dù có việc cũng đến cửa hàng tìm để tránh không gặp phải chị dâu, khỏi bị khó xử. Phan Kim Liên hận vô cùng, đem bộ quần áo may từ tấm vải Võ Tông tặng cắt thành từng mảnh.

Chớp mắt đã đến mùa xuân, tâm trạng Phan Kim Liên lại phơi phơi tựa hoa xuân, hàng ngày nàng ngồi bên cửa sổ thêu hoa, ngâm nga hát, cũng biết tự tìm niềm vui. Thế nhưng, nói cho cùng thì mùa xuân cũng là mùa dễ sinh chuyện. Ngẩng lên nhìn bầu trời, thấy đã nhá nhem tối, nàng liền kéo rèm lại như thường lệ, nhưng ai ngờ tuột tay khiến dụng cụ rơi trúng đầu một người đàn ông đang đi dưới đường.

Người đó đang định nổi điên, ngẩng lên thì thấy một mỹ nhân, mọi tức giận lập tức tiêu tan, biến thành sự ngọt ngào. Phan Kim Liên biết mình sai, vội vàng chạy xuống xin lỗi. Đúng lúc đó thì thấy Vương Bà ở bên cạnh Phong Vận Các đứng ở cửa cười cười, kêu lên: “Đánh rơi hay thật! Nhìn cậu đào hoa thế kia, không rơi vào cậu thì rơi vào ai?” Người kia cười, nói: “Nói vậy là lỗi của tôi rồi?” Vừa nói vừa đi tiếp, nhưng không kịp quay lại đến bảy tám lần. Phan Kim Liên thấy anh ta có vẻ lưu luyến thì thấy vui vui, trong lòng cũng cảm thấy thích thú.

Lại nói đến người đàn ông bị rơi trúng đầu kia, vừa hay chính là Tây Môn Khánh đào hoa phong lưu. Đêm đó, đang nằm trên giường, anh ta ngồi bật dậy: “Ta sống ở huyện Dương Cốc nhiều năm như vậy mà chưa từng thấy có người con gái nào đẹp đến thế, không biết nàng là ai?” Anh nghĩ ngợi mông lung, khó khăn lắm mới qua được một đêm dài đằng

đăng. Hôm sau cũng chẳng còn tâm trạng gì, chỉ đi dạo băng qua trên đường. Bỗng ngẩng lên, lại đến đúng chỗ hôm qua đã gặp người đẹp. Suy nghĩ một lúc lâu, rồi anh rẽ vào Phong Vân Các của Vương Bà ở bên cạnh.

“Cậu đúng là một tên khốn.” Vương Bà cười tinh quái, “Đề mặc vợ ở nhà không thèm quan tâm rồi lén lút đi nhìn vợ người khác!”

Tây Môn Khánh nói: “Người sợ nổi tiếng, lợn sợ mập, nam sợ thiếu tiền, sợ người béo. Vợ tôi béo như con heo, nhìn thôi đã phát ngáy.” Những ai đã đọc “Kim Bình Mai” đều biết, vợ anh ta tên là Ngô Nguyệt Nương, dáng người như trăng đêm rằm vậy, quả rất đầy đà.

Vương Bà nguyệt: “Có béo nữa thì cũng là vợ cậu, lẽ nào cậu lại muốn đổi?”

“Đàn ông yêu cái đẹp, đó là bản tính từ khi sinh ra rồi.” Tây Môn Khánh nói: “Mẹ Vương này, tôi biết con trai bà không có chí, nếu lần này bà giúp tôi, tôi sẽ nhận bà làm mẹ nuôi. Nếu bà yêu quý tôi, hãy tạo điều kiện giúp tôi gặp cô nàng xinh đẹp đó, được chứ?” Vừa nói anh vừa lấy ra một đỉnh vàng đặt vào tay Vương Bà.

Vương Bà lập tức hớn hờ: “Nhìn cậu cứ như đỉnh vàng thế này, sao tôi lại không yêu quý cơ chứ?” Bỗng nhiên như phát hiện ra điều gì, bà ta kéo rèm cửa, vừa hay nhìn thấy Phan Kim Liên tiễn Võ Đại Lang ra khỏi nhà: “Nhìn thấy chưa? Người đàn ông kia chính là chồng của cô ta đấy.”

Tây Môn Khánh thở dài: “Điều bi ai nhất thế gian này không phải là không gặp được người đẹp, mà là gặp người đẹp cùng chồng cô ấy.” Điều này giống như một tay thợ săn trên thương trường, khó khăn lắm mới nhắm được một con mồi thì lại phát hiện con mồi đã nằm trong tay đối thủ cạnh tranh từ lâu rồi. Nhưng anh không chịu cam tâm: “Nhìn cái con người kia kia, chẳng xứng với cô ấy chút nào cả! Ông trời thật quá bất công!”

Vương Bà truy hỏi: “Cậu thật sự muốn theo đổi cô ta?”

Tây Môn Khánh nói: “Đương nhiên rồi. Không biết mẹ Vương có cách gì hay?”

Vương Bà nói: “May mà cậu làm ăn kinh doanh. Đàn ông theo đuổi phụ nữ cũng như thương nhân theo đuổi khách hàng vậy, chỉ cần áp dụng

kiến thức kinh doanh của cậu là đảm bảo cậu sẽ được như ý.”

Tây Môn Khánh nói: “Thứ lỗi con ngu muội, xin mẹ Vương chỉ giáo!”

Vương Bà liền nói một tràng, quả nhiên là lão yêu tinh trên thương trường chỉ dăm ba lời là dựng lên được một cuộc gian tình trên hoa gheo nguyệt.

Theo Vương Bà thì tình trường cũng như thương trường, trong kinh doanh có năm yếu tố chính quyết định thành công, ngoại tình cũng có năm yếu tố chính.

Thứ nhất là vẻ ngoài của sản phẩm. Chỉ có sản phẩm đẹp mới được khách hàng chú ý. Chỉ có đàn ông có vẻ ngoài đẹp đẽ mới được phụ nữ để mắt đến. Người đàn ông đẹp nhất trong lịch sử Trung Quốc, không ai có thể vượt qua là Phan An⁽⁹⁾.

Thứ hai là tính năng của sản phẩm. Nếu sản phẩm chỉ có cái bề ngoài thì rồi cũng sẽ bị khách hàng vứt bỏ. Cũng với chân lý đó, đàn ông không chỉ có vẻ ngoài như Phan An mà còn phải sử dụng được tốt như con lừa vậy.

Thứ ba là vốn kinh doanh. Giá cả của một sản phẩm được tính bằng tiền, tính thế nào thì đó là chiến lược kinh doanh, nhưng tiền đề là vốn. Dù là dựng sạp bày hàng, hoạt động ngoài trời cộng với quảng cáo, chiến lược đương nhiên quan trọng, nhưng nếu không có vốn thì khó lòng thực hiện. Cũng tương tự, giá trị của một người cũng được đánh giá bằng tiền bạc - đàn ông có giá trị cao, dù là ăn ở đi lại, hay mọi hành động lời nói đều tỏa ra thứ khí chất quý tộc; ngược lại thì là nghèo rớt mồng tơi.

Thứ tư là biết cách tự hạ thấp mình. Cũng có nghĩa là thương nhân phải coi khách hàng là thượng đế, đàn ông phải cung phụng phụ nữ như nữ thần, tìm cách lấy lòng với thái độ khiêm nhường, như thế mới giành được trái tim đối phương.

Thứ năm là phải có thời gian rảnh. Thời gian rảnh ở đây có nghĩa là sự

kiên trì. Vừa phải bình tĩnh vừa phải có thời gian suy nghĩ thấu đáo. Người ta vẫn nói “đi đâu mà vội mà vàng, mà vấp phải đá mà quàng phải dây”, phải có đủ sự kiên trì, cẩn thận mới nắm bắt được thời cơ tốt.

Tóm lại, theo Vương Bà, đàn ông có “giá trị” phải bao gồm năm nhân tố, đó là “vẻ ngoài đẹp như Phan An, ai gặp cũng thích”, “tính năng tốt như lừa”, “nguồn vốn hùng hậu như Đặng Thông”⁽¹⁰⁾, “biết cách hạ thấp mình” và “kiên trì nhẫn nại”. Nếu hội tụ đủ năm yếu tố này thì sẽ có được sản phẩm có “giá trị” cao. Cũng với chân lý đó, nếu có đủ năm yếu tố này thì đó là người đàn ông có giá trị cao.

Tây Môn Khánh tự đánh giá bản thân dựa vào năm yếu tố trên. Tuy dung mạo không thể bằng Phan An, nhưng cũng có thể gọi là phong lưu. Tuy không có tính năng như lừa, nhưng kỹ năng trên giường cũng không tồi. Tuy không nhiều tiền bằng Đặng Thông nhưng cũng là đại gia một phương. Anh cũng tự nhận mình là người biết tự hạ thấp bản thân nhất, cũng là người kiên nhẫn nhất. Anh đã hội tụ đủ năm nhân tố trên.

Vương Bà cười nói: “Đại quan nhân đã có vốn liếng như thế, lại có cái ý đó thì bà lão tôi đây sẽ nghĩ kế để tác thành cho chuyện vui của cậu với cô nàng đó. Nhưng đại quan nhân cần phải làm hai việc: Thứ nhất, phải cảm tạ tôi thật hậu hĩnh; thứ hai, phải làm theo kế hoạch của tôi, không được làm bừa.”

Tây Môn Khánh đương nhiên đồng ý. Về đến nhà, anh dặn người làm đem mười lượng bạc và ba súc lụa đến cho Vương Bà. Mười lượng bạc là thù lao cho Vương Bà, còn ba súc lụa là để lấy cơ tiếp cận mỹ nữ Phan Kim Liên.

Nhân lúc Võ Đại Lang đi vắng, Vương Bà sang nhà tìm Phan Kim Liên. Cô vội vàng dừng việc thêu thùa lại ra đón, mời Vương Bà ngồi rồi đi rót trà.

Nếu coi Phan Kim Liên là công chúa Bạch Tuyết ngây thơ trong sáng thì Vương Bà chính là mụ phù thủy xấu xa độc ác. Vương Bà đảo mắt, cầm

sản phẩm Phan Kim Liên vừa thêu lên, chép miệng khen: “Cô thật khéo tay, con chim uyên ương này sống động cứ như thật vậy. Nếu con chim mái trên này là cô, không biết con trống là ai nhỉ?” Một câu nói tưởng chừng như đùa lại khiến sắc mặt Phan Kim Liên tối sầm lại. Vương Bà nhận ra ngay, trong lòng cũng hiểu được bốn năm phần. Trong đời sống tình cảm mà phụ nữ tưởng tượng ra, cho dù có bảy “người đàn ông lùn” chân thành thì cũng không thể bằng một hoàng tử lãng mạn. Rõ ràng là Võ Đại Lang lùn tịt kia không phải là vị hoàng tử đó.

“Cô thật có phúc đó!” Vương Bà tiếp tục cười ha hả, “Nhìn Võ Đại Lang đi sớm về muộn cung phụng cô, để cô có thời gian ngồi bên cửa sổ thêu uyên ương. Nhưng tôi nghĩ, cô đâu có thêu uyên ương mà là đang thêu giấc mộng của đàn bà.”

Phan Kim Liên nói: “Tôi cũng muốn ra ngoài đi làm, chỉ là Đại Lang nhà tôi nhất quyết không chịu.”

Vương Bà nói: “Đấy là anh ta muốn ‘giấu Kiều trong gác son’ mà! Cô đừng có sống trong phúc mà không biết, hãy yên tâm mà hưởng thụ đi! Và lại, tìm việc đâu phải chuyện dễ, công việc cô thích thì không kiếm được, công việc kiếm được thì cô chưa chắc đã thích, khó lắm! Cũng giống như tìm đàn ông vậy, người đàn ông cô thích không có tiền, người có tiền thì chưa chắc cô đã thích.”

Phan Kim Liên thở dài: “Trên thế gian này lấy đâu ra việc gì toàn vẹn chứ?”

Vương Bà dường như đã đi guốc trong bụng Phan Kim Liên: “Đúng thế, đúng thế! Nếu có việc tốt như thế thì dù có phải lao vào như thiêu thân cũng đáng.”

Phan Kim Liên lại thở dài, ngẩng lên hỏi: “Bà Vương tìm tôi có việc gì không?”

“Đấy, cô không hỏi suýt nữa tôi quên mất đấy.” Vương Bà làm như bỗng nhiên nhớ ra điều gì, bắt đầu kể câu chuyện mà bà ta đã chuẩn bị kỹ càng, “Tôi kể cô nghe, tôi có một cậu con trai, tuy là con nuôi nhưng vô cùng hiếu thuận, tên là Tây Môn Đại Lang. Giống Đại Lang nhà cô, cũng làm ăn buôn bán, người ta hay gọi là Tây Môn đại quan nhân, trong huyện này có năm sáu cửa hàng bán vải lụa, quần áo, thuốc, gạo, cứ cái gì

kiếm được tiền là nó làm. Sư Tử Lâu bên cạnh huyện nha chắc cô biết chứ? Cũng là của nó đấy. Nó còn làm thương mại, mua rẻ bán đắt, kiếm được gia tài hàng vạn rồi. Luận về tướng mạo có thể nói là ngọc thụ lâm phong, phong lưu đào hoa, cô mà với nó thì đúng là một cặp trời sinh!”

Phan Kim Liên làm vẻ giận dữ: “Bà Vương đừng có đùa như vậy! Nói chuyện chính đi, có việc gì cần tôi làm không?”

Vương Bà cười trù: “Đó chính là chuyện chính mà! Chính là đưa con nuôi Tây Môn đại quan nhân của tôi tới qua đã hiểu kính tôi ba súc lụa, đều là loại thượng đẳng. Tôi nghĩ mãi, con người rồi cũng có ngày đi gặp Diêm Vương, hãy sống cho thật vui vẻ, chết rồi cũng phải đẹp đẽ một chút. Mà tôi thấy tay nghề của cô giỏi thế này, muốn nhờ cô giúp tôi làm một bộ thọ y.”

Phan Kim Liên đáp: “Bà Vương đã nói vậy, chúng ta là hàng xóm cả, sao lại không giúp chứ?”

Sáng ngày hôm sau, Phan Kim Liên tiễn Võ Đại Lang rồi đến Phong Vân Các như đã hẹn. Vương Bà dẫn Phan Kim Liên đến một căn phòng trống, dọn dẹp mặt bàn, lấy ba súc lụa từ trong phòng ngủ ra đặt lên bàn. Phan Kim Liên lấy số đo, cắt vải rồi khâu kim bắt đầu khâu. Vương Bà ngồi bên cạnh miệng không ngớt lời khen.

Đến trưa, Vương Bà chuẩn bị một vài món ăn khoản đãi Phan Kim Liên. Đang ngồi ăn thì bỗng nghe có tiếng người bước vào. Vương Bà vội đứng dậy hàn huyên, còn ngoảnh lại giới thiệu với Phan Kim Liên, đây chính là Tây Môn đại quan nhân.

Tây Môn Khánh mỉm cười: “Hai chúng ta đúng là ‘không đánh không quen biết’. Nếu tôi nhớ không nhầm thì cô đây sống ở nhà bên cạnh. Hôm nay may mắn lại được gặp.”

Phan Kim Liên bỗng nhớ ra, vị Tây Môn đại quan nhân đây chính là anh chàng phong lưu mấy hôm trước bị cô đánh rơi đồ trúng đầu. Cô bỗng nhiên thấy tim mình loạn nhịp.

Vương Bà tự đi chuẩn bị bát đĩa cho Tây Môn Khánh, để lại đôi cô

nam quả nữ trong phòng. Tây Môn Khánh rất giỏi việc lấy lòng phụ nữ, cảm tác phẩm của Phan Kim Liên lên khen tay nghề của cô đến Thất tiên nữ trên trời cũng không sánh bằng. Rồi hỏi tuổi cô, tính ra ít hơn Tây Môn Khánh năm tuổi. Anh cười: “Nếu vậy thì cô là em gái tôi rồi.”

Cách gọi anh trai, em gái chẳng qua là cách gọi tình tứ giữa nam và nữ. Phan Kim Liên nghe mà đỏ mặt, cúi đầu không dám nhìn lên.

Một lát sau, Vương Bà cầm rượu, bát đĩa quay lại, ba người cùng nâng ly. Phan Kim Liên đáng thương kém ăn nói sao sánh được với những lời nói ngọt ngào khéo léo của Tây Môn Khánh và Vương Bà? Người này khen cô trẻ trung xinh đẹp, đáng cạn một ly. Người kia khen cô tay nghề khéo léo, đáng cạn một ly nữa. Chưa quá một giờ ba khắc là Phan Kim Liên đã mơ mơ màng màng, mặt mày ửng đỏ.

“Ôi chao,” Vương Bà bỗng kêu lên: “Rượu này ngon thật, vừa uống đã hết rồi. Đại Lang, con chăm sóc khách cho ta, ta phải đi mua chai rượu.” Nói rồi bà ta đi ra ngoài rồi khóa trái cửa lại.

Chỉ còn lại một nam một nữ ngồi đối diện nhau, cả hai đều không nói gì, nhưng dường như cả hai đã “tình trong như đã mặt ngoài còn e”. Tây Môn Khánh cố tình đánh rơi chiếc đĩa, cúi người xuống nhặt thì nhìn thấy đôi chân nhỏ nhắn đáng yêu, liền mặc kệ tất cả tóm lấy mà xoa mà bóp. Phan Kim Liên cũng không kìm lòng được, thở hổn hển kêu lên: “Nếu đại quan nhân đã có tình, tôi cũng lại có ý, vậy việc gì phải phí hoài thời gian như vậy?” Tây Môn Khánh chỉ thấy máu nóng sộc thẳng lên đầu, lập tức lật nhào cái bàn, ôm chặt lấy Phan Kim Liên.

Khi cao trào qua đi, hai người nằm tựa vào nhau nói những lời tình tứ.

“Nàng nghe tin đồn đó từ đâu vậy?” Tây Môn Khánh ôm chặt lấy thân thể không một mảnh vải kia, cười: “Ta đã bao giờ bán đá hình thù kì dị và sọt đan sợi liễu đâu? Mấy đời nhà ta đều sống ở huyện thành, tiên phụ xuất thân mở tiệm bốc thuốc, ta kế thừa gia nghiệp, căn bản không biết đá, sọt gì cả.”

Phan Kim Liên nói: “Chú em chồng kể cứ như thật nên em không thể không tin.”

Tây Môn Khánh không để tâm lắm, hỏi: “Cậu ta là ai vậy?”

Phan Kim Liên nói: “Cậu ta ấy à, tuy không được tài mạo song toàn như đại quan nhân, nhưng cũng là người có tiếng ở huyện Dương Cốc này.”

Tây Môn Khánh bỗng cảnh giác: “Em là vợ của Võ Đại Lang, lẽ nào cậu em kia lại là Võ Tòng đánh hổ?” Anh dự cảm tình hình có chút phiền phức. Thì ra đối thủ cạnh tranh vốn chẳng đáng gì (Võ Đại Lang) lại có một đối tác nặng ký (Võ Tòng) như vậy.

Sau khi vội vàng hôn từ biệt Phan Kim Liên, Tây Môn Khánh liền đến ngay huyện nha nghe ngóng động tĩnh của Võ Tòng, được biết Võ Tòng đã đi Đông Kinh được nửa tháng rồi. Lúc này Tây Môn Khánh mới thở phào, rồi lại lưỡng lự đi đi lại lại trên đường mãi. Muốn chấm dứt mối tình duyên này tại đây nhưng rốt cuộc lại không nỡ rời xa sự lắng lơ của người đàn bà kia.

Lời bình của tác giả:

*Chương này lấy tư liệu từ Hồi thứ 24 “Vương Bà tham tài”. Năm xưa Thi Nại Am viết **Thủy Hử** chủ yếu nói về giang hồ, nay tôi viết tác phẩm này chủ yếu là về tài sắc. Cái tài sắc này chính là chủ đề trong kinh doanh. Tài sắc cũng có trước có sau, vì chương trước tôi cho Tây Môn Khánh xuất hiện với vai trò là người thầy trong kinh doanh, chương này tôi cho Phan Kim Liên xuất hiện như oán phụ trong khuê các. Có oán hận thì có dục vọng, có dục vọng là có kinh doanh tài sắc, thứ tự này có chút khác với **Thủy Hử**, **Kim Bình Mai**. Điều kỳ diệu của nấu nướng chính là việc dùng nguyên liệu, gia vị sao cho làm nổi bật được hương vị lên.*

*Tây Môn Khánh có tiền tài, Phan Kim Liên có sắc đẹp. Trong **Kim Bình Mai** nói cả về tình lẫn sắc: “Hai chữ tình và sắc là một. Vì sắc nhìn thấy qua mắt, tình cảm nhận qua tim. Tình và sắc đều có thì suy nghĩ sẽ hướng về nhau.” Lý luận về tình và sắc này áp dụng lên thị trường kinh doanh thì chính là “sắc” của sản phẩm làm cảm động cái “tình” của khách hàng. Khi khách hàng động lòng thì họ sẽ tiêu tiền. “Vương Bà tham tài làm mai mối” chính là nói về sự kỳ diệu của kinh doanh. Cho dù Tây Môn Khánh có tự phụ thế nào, về học vấn cũng chỉ là học trò của Vương Bà mà thôi.*

Chương 6

Tri thức về quản lý nhân tâm

Điều Trương Thanh gặp phải thật ra là vấn đề khó khăn nhất trong quản lý học. Bạn có thể dùng rất nhiều phương pháp quản lý, nhưng làm thế nào để quản lý nhân tâm?



Bạn có thể dùng rất nhiều phương pháp quản lý, nhưng làm thế nào

để quản lý nhân tâm?

Vấn đề quản lý của bát mì bò

Lại nói đến Võ Tòng, được lệnh của tri huyện đại nhân đi áp tải một chuyến hàng đến Đông Kinh. Sở dĩ Võ Tòng phải đích thân đi là vì chuyến hàng này rất quan trọng, đều là lễ vật dùng để kết giao những vị quan cao quý trong triều. Thì ra triều Tống có tiền lệ dùng tiền mua quan mua chức, thậm chí có cả “văn phòng đại diện tại kinh thành”. Tri huyện đại nhân đã dặn dò Võ Tòng giao những thùng lễ vật này cho người thân ở kinh thành, người này tương đương với “trưởng văn phòng đại diện”.

Làm thế nào để kết giao với quan chức trong triều, đó là việc của “trưởng văn phòng đại diện”. Giao hàng xong là Võ Tòng hoàn thành nhiệm vụ. Anh đi trên đường, bụng bắt đầu sôi ùng ục, nhìn từ xa thấy một tấm biển của tiệm mì, trên đó là mấy chữ nạm vàng “Mì nước Mạnh Châu”. Bước vào trong, bức tường trước mặt treo một tác phẩm của một nhà thư pháp nổi tiếng thời đó, viết hai chữ rần rỏi “Quá ngon”. Thế nhưng nhìn quanh thì không thấy một vị khách nào. Võ Tòng cũng không để ý nhiều, ngồi xuống gọi: “Ông chủ, cho một bát mì bò, nhiều nước một chút, nóng vào nhé!”

Một bát mì to dùng nhưng Võ Tòng ăn như rồng cuốn, loáng một cái đã sạch bách. Quay lại gọi người vừa bung mì lên, hỏi: “Anh là ông chủ à?” Người đó gật đầu bảo đúng. Võ Tòng lại hỏi: “Mì này rất ngon, giờ lại đúng là giờ ăn trưa, sao cửa hàng lại không có khách vậy?” Một câu hỏi đã gọi lại biết bao chuyện đau lòng cho người đàn ông kia.

Thì ra người họ tên Trương Thanh, dân Mạnh Châu, Sơn Đông. Vài năm nay đến Đông Kinh mưu sinh, hồi đầu là trồng rau ngoài ngoài thành, mọi người gọi là “anh chàng trồng rau”. Sau đó tiết kiệm được chút tiền, mở quán “mì nước Mạnh Châu”. Hồi mới đầu làm ăn rất phát đạt, nhưng không ngờ một thời gian sau lại thành sấp phải đóng cửa thế này.

Võ Tòng hỏi tiếp: “Tại sao lại vậy?”

Trương Thanh cười buồn: “Anh thấy đấy, quán của tôi vị trí đẹp, bài trí đẹp, mì cũng rất ngon, chẳng có lý do gì lại không làm ăn được. Thế nhưng, tuy làm ăn dễ nhưng lại khó đề phòng lòng người. Cơ nghiệp này

lại mất trong tay người của mình.”

Người của mình mà Trương Thanh nói là tay đầu bếp kéo mì. Anh ta có tay nghề tốt nên đòi đãi ngộ cao, Trương Thanh giao ước sẽ ăn chia theo lượng tiêu thụ, mỗi bát mì sẽ cho nửa đồng tiền hoa hồng. Như vậy lương của anh ta sẽ liên quan đến thành tích bán hàng, càng nhiều khách thì thu nhập càng cao. Kiểu tính lương thế này quả nhiên rất có hiệu quả, đầu bếp nhiệt tình làm việc, khách hàng cũng tập nập lui tới. Nhưng điều tra kỹ thì phát hiện thịt bò mỗi bát đều vượt qua mức hạn định, mà anh đầu bếp đã dùng cách đó để thu hút khách hàng cho lương mình cao hơn. Trương Thanh kể: “Một bát mì chỉ năm đồng, lợi nhuận vô cùng ít. Mỗi bát cho thêm vài miếng thịt là vốn đã vượt quá lợi nhuận, bán càng nhiều thì tổn thất càng lớn. Thế nhưng ngược lại thu nhập của đầu bếp lại rất cao.”

Chẳng còn cách nào khác, Trương Thanh thay đổi chế độ, trả lương cố định cho đầu bếp. Trương Thanh tưởng lương cao sẽ khiến người ta liêm khiết, khách nhiều hay ít cũng không ảnh hưởng gì đến thu nhập của đầu bếp, có thể không chế lượng vốn. Ai ngờ tay đầu bếp lại giở tiểu xảo khác, anh ta không cho nhiều thịt bò như trước nữa mà có ý bớt đi. Lượng thịt ít thì khách hàng không hài lòng, việc làm ăn càng ngày càng kém. Còn tay đầu bếp thì sao? Đương nhiên là vui vẻ, tiền lương vẫn nhận đều không thiếu các nào. Đến khi không thể duy trì được nữa, ông chủ đành tuyên bố phá sản, thế là đầu bếp có thể nhảy việc rồi.

“Lẽ nào không có cách nào khác sao?” Võ Tòng lo lắng hỏi.

“Còn có cách gì được nữa đây?” Trương Thanh cười buồn.

Võ Tòng sau khi ngẫm nghĩ một hồi, đưa ra một vài ý kiến. Thứ nhất, có thể kết hợp hai cách trên lại, vừa có lương cứng, vừa có tiền thưởng, có nghĩa là: tiền thưởng sẽ được tính theo lợi nhuận của mỗi bát mì. Thứ hai, tài nguyên quan trọng phải nằm trong tay người quan trọng. Với một bát mì bò mà nói thì thịt bò chính là tài nguyên quan trọng, có thể để đầu bếp phụ trách kéo mì, còn bà chủ phụ trách chia thịt bò. Thứ ba, chú ý bồi dưỡng tình cảm giữa ông chủ và nhân viên, làm bạn với người đầu bếp, xây dựng sự tin tưởng lẫn nhau.

Trương Thanh chau khổ đáp: “Điều thứ ba anh nói chính là mấu chốt vấn đề. Nếu thật sự có được sự tin tưởng thì đã không có nhiều phiền

phức như vậy. Còn về bà chủ, hiện tại tôi chưa có vợ. Cho dù có đi nữa thì phải bỏ nhiều vốn hơn. Và lại, có thể cô ấy lại câu kết gian tình với tay đầu bếp, khiến mọi tâm huyết của tôi biến thành bọt xà phòng hết. Nói chung những lời anh nói nghe thì có vẻ có lý nhưng chưa chắc đã mang lại hiệu quả.”

Võ Tòng sững sờ. Thật ra vấn đề Trương Thanh gặp phải chính là vấn đề khó khăn nhất trong quản lý học. Bạn có thể dùng rất nhiều phương pháp quản lý, nhưng làm sao có thể quản lý nhân tâm đây? Có người nói: “Trên có chính sách, dưới có đối sách.” Dù là phương pháp quản lý tiên tiến nhất thế giới cũng chỉ có thể gây nên một trò chơi vây bắt mới mà thôi. Võ Tòng nhớ đến cửa hàng bánh của Đại Lang, anh bắt đầu hiểu được nỗi khổ của anh trai. Rồi lại nhớ đến Tây Môn đại quan nhân, anh ta có thể kinh doanh lớn như vậy thật sự không dễ dàng gì.

“Anh định đóng cửa hàng, vậy tiếp theo anh định làm gì?”

“Tôi cũng không biết phải làm gì nữa.” Trương Thanh thở dài: “Đông Kinh là một nơi khiến người ta lưu luyến, không chỉ vì sự phồn hoa đô hội mà còn vì sự phong lưu ở đây. Tôi định ở lại một thời gian rồi nghĩ xem nên làm gì tiếp.”

Võ Tòng trầm ngâm hỏi: “Anh đã thích sự phong lưu sao đến nay vẫn không thành thân? Nếu lấy được một người phụ nữ tốt, không phải là hoàn thành được tâm nguyện thành gia lập nghiệp của nam nhi sao?”

Trương Thanh đáp: “Anh không biết đấy thôi. Người ta vẫn nói đàn ông phải có tiền, phụ nữ phải lắng lơ. Với đàn ông, phụ nữ đẹp là ở chữ lắng lơ này. Nếu lấy một người phụ nữ tốt, về mặt lúc nào cũng nghiêm nghị thì còn gì là thú vui nam nữ nữa? Nếu lấy một người phụ nữ lắng lơ, vui thì có vui, nhưng lại sợ cô ta làm bậy với người khác. Chi bằng đem tiền đi chơi bời, vừa vui lại bớt được rất nhiều rắc rối. Nghe nói kỹ nữ Lý Sư Sư nổi tiếng một thời là vô cùng lắng lơ, ngay Hoàng đế đương triều cũng bị cô ta hút mất hồn.”

Võ Tòng lại nhớ đến người chị dâu lắng lơ, trong lòng lại trào dâng rất nhiều cảm xúc.

Có thể động lòng, nhưng đừng động tình

Khi “anh chàng trồng rau” Trương Thanh đang bàn luận về vấn đề tình cảm giữa ông chủ và nhân viên thì Tây Môn Khánh và Phan Kim Liên đã có tình cảm với nhau. Có người nói, tình cảm giữa nam và nữ nảy sinh khi ngủ cùng nhau, ngủ mãi rồi hai bên vui sướng trong tình cảm đó, không nở buông tay.

Hai người họ đã đến mức bàn bạc làm sao để thành vợ chồng lâu dài. Phan Kim Liên thì chẳng có lo lắng gì, có thể dứt khoát ly hôn với Võ Đại Lang, đến với Tây Môn Khánh mãi mãi. Nhưng Tây Môn Khánh lại phải lo rất nhiều điều, đành phải hành động từng bước. Cuối cùng họ nhất trí kế hoạch hành động như sau: Bước đầu tiên, Phan Kim Liên ly hôn với Võ Đại Lang, rồi làm “vợ bé” của Tây Môn Khánh; bước thứ hai, Phan Kim Liên và Tây Môn Khánh ký kết hợp đồng nuôi dưỡng, thiết lập mối quan hệ giữa hai người qua hình thức giao ước. Cái gọi là “vợ bé” đời nhà Tống đã trở thành hiện tượng xã hội phổ biến rồi.

Tây Môn Khánh và Phan Kim Liên lần lượt là bên A và B của hợp đồng. Hợp đồng quy định, bên A cung cấp chỗ ở cho bên B, có đủ đồ dùng gia đình và một số ngân lượng làm sinh hoạt phí mỗi tháng. Bên B hứa chuyên tâm phục vụ bên A, không được yêu người đàn ông nào khác, càng không được lên giường với bất cứ người nào ngoài bên A. Nếu bên B có thai, bên A phải tận tâm chăm sóc, chịu trách nhiệm mọi phí tổn trong quá trình trước, trong và sau khi sinh. Con cái bên B sinh phải được hưởng quyền lợi như con của vợ chính thức. Hợp đồng này có hiệu lực suốt đời, thẻ non hẹn biển không bao giờ thay lòng đổi dạ. Hai bên ký tên đóng dấu.

Tay nghề thủ công của Phan Kim Liên rất giỏi, cũng là một nguồn tài nguyên có thể khai thác. Tây Môn Khánh nói: “Em có thể làm bà chủ rồi thuê nhân công, chỉ cần việc sản xuất đi vào ổn định là có thể giảm bớt tiền vốn, có ưu thế giá cả cạnh tranh.” Thế là hai bên bổ sung một điều trong hợp đồng: Bên A bỏ một lượng vốn giúp bên B khởi nghiệp, xây dựng xưởng may, lợi nhuận có được sẽ chia thế nào,...

Hai người cứ thế ôm đồm mộng tưởng lập ra kế hoạch, định dùng phương thức hoạt động thương nghiệp hóa này để giải quyết vấn đề hôn nhân khó khăn đang bày ra trước mắt. Bỗng một hôm, Võ Đại Lang ốm một trận thừa sống thiếu chết. Khi mới bị bệnh chỉ cảm thấy đau bụng,

váng đầu, hoa mắt, một ngày không biết Tào Tháo đuổi bao nhiêu lần, khiến toàn thân mệt mỏi vô cùng. Phan Kim Liên tưởng anh ăn phải thứ gì không sạch sẽ, gọi bác sỹ đến khám thì ông nói là bị thương hàn, bèn kê đơn, đến Bảo Xuân Đường bốc thuốc. Uống được hai thang thì hết tiêu chảy, nhưng nửa đêm lại ho dữ dội, còn ho ra rất nhiều đờm lẫn máu. Phan Kim Liên mệt mỏi cả ngày, ra phòng khách ngủ, không để tâm đến anh. Sáng hôm sau thì phát hiện Võ Đại Lang đang hấp hối, vội vàng gọi bác sỹ nhưng chẳng có tác dụng gì. Chăm cự đến chiều thì Võ Đại Lang chết.

Võ Đại Lang chết một cách khó hiểu, Bảo Xuân Đường lại thuộc chuỗi hiệu thuốc của Tây Môn Khánh. Thế là bà con bắt đầu bàn tán xôn xao, nghĩ ra một vài câu chuyện đáng sợ, tình tiết như sau: (1) Tây Môn Khánh và Phan Kim Liên ngoại tình, bị Võ Đại Lang bắt tại giường; (2) Hai người đàn ông lao vào đánh nhau, trong lúc hỗn loạn Võ Đại Lang bị Tây Môn Khánh đá trúng ngực, đổ bệnh không dậy nổi; (3) Vương Bà ở Phong Vân Các đưa ra một ý nghĩ ác độc, bảo Tây Môn Khánh không làm thì thôi, đã làm phải làm đến cùng, dùng một bao thuốc độc kết liễu Võ Đại Lang để có thể thành vợ chồng với Phan Kim Liên.

Khi Võ Tòng trở lại huyện Dương Cốc, câu chuyện “Vương Bà hiến kế cho Tây Môn Khánh, Phan nương hạ độc hại chồng” đã lan truyền khắp huyện. Võ Tòng đến huyện nha báo cáo trước rồi mặt mày tối sầm sải bước về con đường Tử Thạch. Hàng xóm xung quanh đều nói: “Anh hùng đánh hổ về rồi, muốn báo thù cho anh trai đấy!”

Tây Môn đại quan nhân mà cô yêu say đắm, nói cho cùng vẫn là người làm ăn

Phan Kim Liên đang ngẩn ngơ ngồi trước linh đường của Võ Đại Lang, bỗng ở ngoài cửa xuất hiện một bóng đen, chính là anh hùng đánh hổ Võ Tòng. Hai người sững người nhìn nhau một hồi lâu. Ở cửa có rất nhiều người xúm lại xem, rất náo nhiệt, Võ Tòng quay người đóng cửa lại, cũng ngồi xuống trước linh đường, nói chuyện với chị dâu.

“Những điều họ nói có thật không?” Võ Tòng hỏi Phan Kim Liên.

“Chú tin sao?” Phan Kim Liên hỏi lại.

Võ Tòng nghĩ một lúc rồi nói: “Tôi không thể không tin.”

Phan Kim Liên nói: “Tôi cũng không thể tin được, sao sự việc lại thành ra thế này?”

Võ Tòng tối sầm mặt, hỏi: “Vậy, sự việc vốn là thế nào?”

Phan Kim Liên kể lại một lượt, thì ra chuyện ngoại tình là có thật, nhưng việc mưu hại chồng thì chỉ là tin đồn. Mặt Võ Tòng càng tối hơn, hỏi tiếp: “Nếu việc ngoại tình đã là thật thì sao chuyện hại chồng lại là giả? Đó chính là nguyên nhân gây ra chuyện này... Tại sao chị không thể kiểm chế được mình, cứ phải ngoại tình mới được sao?”

Phan Kim Liên cắn môi không nói gì, bị hỏi dồn, cuối cùng mới khẽ thốt ra mấy chữ: “Vì tôi yêu anh ấy.”

“Chị yêu hẳn ta?” Võ Tòng kêu lên: “Chị là đồ gái lăng lợ, đàn ông nào cũng yêu, chỉ mỗi anh tôi là không, đúng không?”

“Đúng vậy, tôi không yêu anh chú, vì anh ấy không phải là người đàn ông chân chính.” Phan Kim Liên cũng kích động: “Tôi cũng từng yêu chú, nhưng chú lại cự tuyệt tôi. Tôi là một người phụ nữ, một người phụ nữ có đầy đủ những cung bậc cảm xúc đời thường, chú bảo tôi phải làm sao?”

“Chỉ vì điều này mà chị hãm hại chồng sao?” Võ Tòng sắp rơi cả nước mắt, anh đang gắng hết sức để kiềm chế mình: “Chị muốn ngoại tình thì ngoại tình, muốn cải giá thì cải giá, tại sao lại mưu hại anh tôi?”

“Tôi không làm điều đó!” Phan Kim Liên cũng kêu lên.

“Chị đừng có giáo biện!” Một tia sáng lóe lên, rồi “phập” một tiếng, Võ Tòng cầm một con dao xuống mặt bàn trước mặt Phan Kim Liên: “Nếu chị thẳng thắn thừa nhận tôi còn nghĩ chị là nữ trung hào kiệt dám làm dám chịu, nhưng nếu chị cứ ngoan cố lấp liếm, chuyện gì tôi cũng có thể làm được đấy!”

Lưỡi dao đó khiến Phan Kim Liên mặt cắt không còn hột máu. Rồi Võ Tòng tiến tới túm tóc Phan Kim Liên kéo lại gần, nhìn thẳng vào mắt cô, hằm hằm nói: “Đồ đàn bà lăng lợ, chị nói xem, có đúng chị câu kết với Tây Môn Khánh hãm hại anh tôi không?”

Phan Kim Liên lắc đầu, rồi lại cuống cuống gật đầu.

“Vây là đúng rồi! Người ta vẫn nói lòng người khó lường, huống hồ là một người phụ nữ dâm dăng!” Về mặt Võ Tòng đau đớn đến biến dạng, tay dùng lực hết mạnh Phan Kim Liên ngã ra đất, rồi anh ngồi sững ra đó rất lâu. Sau đó anh đứng dậy, nhìn Phan Kim Liên mà quát: “Cho chị sống thêm một chút, giờ tôi đi tìm Tây Môn Khánh, để đôi chó nam nữ các nguoi chết cũng có đôi!” Dứt lời, anh mở cửa, xông qua đám người đang tụ tập trước nhà.

Trời dần tối, mọi người cũng dần tản đi. Võ Tòng tìm khắp huyện thành mà không thấy Tây Môn Khánh, còn Tây Môn Khánh thì đã nhân lúc trời tối lẻn vào nhà Võ Đại Lang. “Baby của ta!” Anh ta ôm chặt lấy Phan Kim Liên như ôm chú cún con đang sợ hãi.

“Em đau!” Bị Võ Tòng kéo tóc, da đầu cô dường như đang sưng tấy cả lên.

“Em đói!” Cô đã quỳ dưới đất hơn hai tiếng rồi, chưa có gì vào bụng cả.

Tây Môn Khánh lại lẻn đi cửa sau, mang về mấy miếng sườn và vài quả trứng vịt. Phan Kim Liên mắt vẫn rung rung, chậm chậm ăn hết chỗ đồ ăn đó. Tây Môn Khánh nhìn mà thấy xót, liền tục lau mặt cho cô, khăn tay đã ướt đẫm nước mắt.

“Anh không tưởng tượng được cảnh vừa rồi đâu, thứ sát khí ấy thật đáng sợ!”

“Đừng sợ, có anh đây!” Tây Môn Khánh ôm lấy cô an ủi.

Cả đêm kể lẻ đầy thê lương mà chỉ như trong chốc lát, đã đến lúc gà cát tiếng gáy.

“Chúng ta đi trốn đi!” Phan Kim Liên nói.

“Cũng được!” Tây Môn Khánh gật đầu: “Hảo hán không chịu thiệt thòi trước mắt, đi trốn một thời gian cũng tốt!”

Thế là hai người cuống cuống thu dọn hành lý, đi ra từ cửa sau. Ngựa của Tây Môn Khánh buộc ở cây liễu sau nhà, Phan Kim Liên tiến lại tháo dây đưa cho Tây Môn Khánh, Tây Môn Khánh đặt hành lý lên ngựa, kéo

Phan Kim Liên lên rồi đi về phía đông thành. Trời đã tảng sáng, cổng thành cũng đã mở, hai người như đôi dã thú thoát khỏi lồng, nhanh chóng biến mất trong màn sương sớm mờ ảo.

Khi sắc trời đã sáng hơn, Tây Môn Khánh bỗng dừng lại bên cạnh một cây liễu. Anh ta đứng đó, chặt gãy một cái cành rồi quật lên thân cây, dáng vẻ dường như mang rất nhiều điều u uất. Từ xưa đến nay, cây liễu vẫn thường đi vào thơ ca với cùng những cảm xúc buồn thương. Còn bây giờ, nó lại phải chứng kiến một biến cố tình yêu thế nào đây?

“Anh sao vậy?” Phan Kim Liên hỏi.

“Anh không thể đi được.” Tây Môn Khánh đáp: “Anh không chỉ có mình em. Anh còn có sản nghiệp rất lớn nữa. Anh không thể vì em mà bỏ hết mọi thứ vất vả gây dựng nên.”

Phan Kim Liên giờ đã hiểu. Tây Môn đại lang mà cô yêu say đắm rốt cuộc vẫn là một người làm ăn kinh doanh. Vì thói quen nghề nghiệp mà anh ta sẽ biến mọi lợi ích thành một thứ giá trị mang ý nghĩa kinh tế học. Dù là một cuộc tình trời long đất lở thì cũng chỉ là một trong rất nhiều thứ lợi ích đó mà thôi.

Tình yêu là một vụ giao dịch hai bên cùng có lợi sao?

“Chúng ta khó lòng có được những giây phút như thế này nữa, hãy để em hát một bài cho anh nghe!” Phan Kim Liên nói.

Tây Môn Khánh ngồi xuống chiếc ghế đá, Phan Kim Liên nắm lấy tay anh, vừa khóc vừa cất tiếng hát đầy cảm xúc, khiến người nghe phải nhói lòng.

Khi bài hát kết thúc, vạn vật xung quanh dường như trở nên tĩnh lặng, đến những chú chim trên cành cây cũng như rơi vào trạng thái trầm mặc. Thế nhưng lý trí của Tây Môn Khánh vẫn chiến thắng tình cảm, dù Phan Kim Liên có gọi hàng nghìn tiếng thì anh ta cũng không đi cùng cô.

“Về đi!” Tây Môn Khánh đứng dậy, nhìn con đường vừa đi qua, nói.

“Anh định phụ lòng em sao?” Phan Kim Liên không cam tâm, hỏi.

“Đừng nói phụ lòng hay không phụ lòng.” Tây Môn Khánh lạnh nhạt nói: “Tình yêu chẳng qua là một cuộc giao dịch hai bên cùng có lợi mà thôi. Cuộc giao dịch này có người dùng cả đời, có người chỉ một đêm. Với em, anh đã bỏ hết vốn của mình rồi, kết thúc ở đây thôi!”

Phan Kim Liên không thể nói được gì, cô cảm thấy anh nói rất có lý, nhưng cũng cảm thấy có vấn đề ở đâu đó. Cô không nói lời nào đi theo Tây Môn Khánh, lại đi qua cổng huyện Dương Cốc, lại đi qua con ngõ nhỏ phía sau đường Tử Thạch, lại đối mặt với linh vị của Võ Đại Lang. Cô lặng lẽ ngồi rất lâu, rồi đứng dậy thắp cho Võ Đại Lang ba nén hương, trong phòng bắt đầu lan tỏa mùi hương rất dễ chịu.

Tây Môn Khánh đã đi rất lâu rồi, mặt trời cũng đã lên cao. Phan Kim Liên ngồi trong phòng dường như nghe được tiếng bước chân quen thuộc. Đó là tiếng bước chân của Võ Đại Lang trở về nhà sau khi bán hết bánh sao? Ồ không, hình như là tiếng bước chân Võ Tòng từ huyện nha về! Phan Kim Liên bỗng rút con dao Võ Tòng cắm trên bàn ra, đâm mạnh vào ngực mình.

Chiều tối, Võ Tòng xuất hiện trước mặt Tây Môn Khánh, đưa ra một cây trâm có hình bướm. Đây là một món trang sức quý giá, bên trên còn khắc đá quý, Võ Tòng từng thấy nó cắm trên tóc Tây Môn Khánh. Vừa rồi Võ Tòng thấy nó ở gài trên tóc Phan Kim Liên.

“Nhận ra nó chứ?”

“Không phải chỉ là một cây trâm sao?” Tây Môn Khánh làm ra vẻ không hiểu, hỏi lại: “Làm sao?”

“Chị ta chết rồi!”

“Anh nói ai?”

“Giả vờ, mày còn giả vờ với tao?” Võ Tòng xông tới túm lấy cổ áo Tây Môn Khánh, quát lên: “Nói, tại sao mày quyến rũ chị dâu của tao?”

Võ Tòng dùng lực quá mạnh, Tây Môn Khánh cảm giác như cổ họng nghẹn lại không thở nổi, anh ta muốn nói ra nhưng vô ích. Anh ta cũng định lấy móng tay cứa đau Võ Tòng nhưng lại sợ chọc giận Võ Tòng hơn.

Mãi đến khi cánh tay đó đẩy mạnh một cái, Tây Môn Khánh ngời phịch ra ghé thở hồn hên.

“Võ đô đầu, ban đầu tôi không biết cô ấy là chị dâu của anh.” Tây Môn Khánh cố gắng ngồi thẳng dậy, rồi nhìn Võ Tòng với vẻ chân thành nhất: “Tôi biết anh rất yêu quý anh trai anh, nhưng chị dâu của anh sống cũng không dễ dàng gì. Tôi quyến rũ Phan Kim Liên cũng có ý thương hoa tiếc ngọc.” Tây Môn Khánh trước nay luôn tự tin vào tài ăn nói của bản thân, lần này cũng muốn dùng những lời nói khéo léo để hóa giải nguy cơ trước mặt.

“Mẹ kiếp!” Không ngờ Võ Tòng lại bị chọc giận hơn, trong người lại nổi lên nhiệt huyết của anh hùng đánh hổ, chẳng nói chẳng rằng xông tới đâm một cú trời giáng khiến Tây Môn Khánh cùng ghé ngã lăn ra đất. Tây Môn Khánh “á” một tiếng, bò dậy rồi bỏ chạy. Võ Tòng đuổi theo, lại một cú đâm khác khiến Tây Môn Khánh bay khỏi cửa sổ ngã ra đường. Ở đây là Sư Tử Lâu, đường được lát đá xanh, chỉ nghe “phụt” một tiếng, Tây Môn Khánh ngã lăn ra đất, máu tươi bắn tung tóe, nằm im tại đó.

Đáng tiếc cho một công tử phong lưu đã chết như vậy. Không biết trên đường xuống suối vàng anh ta có gặp lại Phan Kim Liên để tiếp tục trò chơi tình ái mang đặc điểm của kinh doanh đó không?

Làm thế nào để quản lý nhân tâm?

Võ Tòng may mắn chạy thoát khỏi huyện thành, lại một lần nữa dần bước vào con đường trốn chạy. Anh không kịp định hướng, cứ thế chạy về phía trước. Mấy ngày sau thì thấy trong khu rừng trước mặt có một ngôi chùa, tiến lại gần thì thấy tấm biển đề tên là Khai Nguyên Tự (chùa Khai Nguyên). Võ Tòng bụng đói, suy đi tính lại mãi cuối cùng mạo hiểm tới xin ăn.

Lót dạ được mấy cái bánh bao, tâm trạng Võ Tòng cũng ổn định lại, rồi hỏi thăm lão hòa thượng xem đây là nơi nào? Thì ra đây là Bộc Dương thời Tam Quốc, Thiên Châu thời nhà Tống, năm xưa Tào Tháo và Lã Bố đã đại chiến tại đây. Chân Tông Hoàng đế cũng đã ngự giá thân chinh đến đây ký “Hòa ước Thiên Uyên” với người Liêu.

“Hòa ước Thiên Uyên chính là nổi si nhục quốc gia.” Võ Tòng thở dài.

Lão hòa thượng hỏi: “Tại sao tráng sĩ lại thờ dài?”

Võ Tòng đáp: “Nhớ lại Dương gia tướng năm xưa, oanh liệt biết bao! Dương Lệnh Công và Dương Lục Lang, có thể gọi là phụ tử anh hùng! Còn Chân Tông Hoàng đế thì sao? Tuy là danh quân một đời, nhưng nhu nhược vô năng, với Hòa ước Thiên Uyên mỗi năm phải cống cho Bắc Phiên mười vạn lượng, hai mươi vạn súc lụa, như vậy không phải là sỉ nhục nước nhà sao?”

Lão hòa thượng cười, nói: “Tráng sĩ cũng có phong cách của dũng sĩ oanh liệt, đáng kính, đáng phục! Nhưng theo lão nạp thấy, tráng sĩ chỉ biết một khía cạnh về ‘Hòa ước Thiên Uyên’, chứ chưa biết đến những khía cạnh thứ hai, thứ ba, thứ tư, thứ năm, thứ sáu.”

Thì ra Tống Liêu giao chiến đến hơn hai mươi năm, tuy cũng có Dương gia tướng trung quân báo quốc, nhưng cuối cùng vẫn là cuộc chiến giằng co không có hồi kết. Dân chúng ở vùng biên cương hai nước vì thế mà chịu đủ tai họa từ chiến tranh, hưởng hồ mỗi lần tham chiến, nhà Tống lại phải mất quân phí đến hàng nghìn vạn lượng bạc trắng. “Hòa ước Thiên Uyên” dùng tiền bạc để đổi lấy hòa bình, chỉ phải bỏ ra có mười vạn lượng, nói thế nào cũng là vụ làm ăn một vốn bốn lời. Đó là điều thứ hai Võ Tòng chưa biết.

Sau “Hòa ước Thiên Uyên”, chiến trường trở thành đặc khu kinh tế, hai nước Tống - Liêu bắt đầu tiến hành tự do thương mại. Liêu Quốc ở Bắc Phiên thiếu thốn hàng hóa, chỉ ngựa và dê là nhiều. Hàng hóa Đại Tống lại phong phú, thức ăn, đồ dùng hàng ngày thứ gì cũng có. Thế là Liêu Quốc xuất khẩu ngựa và dê, nhập khẩu đồ dùng hàng ngày. Ngay từ thời gian đầu thông thương, Đại Tống đã có được mức xuất siêu cực lớn, chỗ bạc tiền cống cho Liêu Quốc đến cuối năm là thu về được, lại còn có lượng doanh thu khả quan. Đó là điều thứ ba Võ Tòng chưa biết.

Thông qua tự do thương mại, Đại Tống có được rất nhiều ngựa tốt, từ đó ưu thế về kỵ binh của Liêu Quốc không còn nữa, còn kỵ binh của Đại Tống lại có trang bị tốt nhất. Do đó hiểm họa nơi biên cương trước đây khiến người ta kinh hãi đã hoàn toàn biến mất. Tiêu Thái hậu của Liêu Quốc nhận ra tình hình không hay, hạ lệnh cấm bán ngựa, kết quả càng nâng cao mức nhập siêu từ Tống Quốc. Đó là điều thứ tư Võ Tòng chưa biết.

Đại Tổng càng ngày càng có cơ sở kinh tế hùng hậu, điều này khiến đồng tiền của họ trở thành đồng tiền chung tiêu chuẩn trên thế giới. Kết quả tiền của Liêu Quốc ngày càng mất giá, còn tiền Đại Tổng lại được lưu thông khắp nơi. Khi Liêu Quốc đang hưởng thụ những thứ tiện nghi họ mua về thì trên thực tế Đại Tổng đã nắm quyền tài chính của Liêu Quốc rồi. Đó là điều thứ năm Võ Tông chưa biết.

Do vậy, năm đó đúng là Dương gia tướng vô cùng oanh liệt, nhưng chiến sự nơi biên cương vẫn diễn biến phức tạp. Nay có từ điều thứ nhất đến thứ năm, hai nước an hưởng thái bình, mà Đại Tổng từ đó cũng bước vào thời kỳ kinh tế văn hóa phát triển phồn vinh. Đó là điều thứ sáu mà Võ Tông chưa biết.

Võ Tông há hốc mồm lắng nghe, anh từng sững sờ trước sự thông minh tài trí của Tây Môn Khánh, nhưng không ngờ ngoài Tây Môn Khánh ra còn có những người tài cao học rộng hơn rất nhiều. “Ông lão,” Anh nói với vẻ đầy kính phục, “ông có trí tuệ như vậy sao không gây dựng nên đại nghiệp mà lại ẩn cư sống lặng lẽ nơi rừng sâu nước thẳm thế này?”

Lão hòa thượng cười: “Tráng sĩ không biết đó thôi, thế giới này ngoài kinh tế ra còn có đạo nghĩa; ngoài lợi ích còn có nhân tính; ngoài chi phí hàng ngày còn có nhân quả. Lão nạp không phải ẩn sĩ mà là hòa thượng, bổn phận của lão nạp chính là khuyên nhủ người đời điều thiện qua việc nói đạo nghĩa, nhân tính, nhân quả.”

Võ Tông lại kính phục lão hòa thượng thêm vài phần, nghĩ một lát rồi hỏi: “Đạo nghĩa, nhân tính và nhân quả mà thầy nói, văn bối có nghe nói nhiều nhưng vẫn chưa hiểu thấu đáo. Xin hỏi thầy, người ta vẫn nói lòng người khó đoán, vậy làm thế nào để hiểu được sự kỳ diệu trong đó?”

Lão hòa thượng đáp: “Cái gọi là lòng người chẳng qua là một suy nghĩ. Trong sự hỗn loạn, có rất nhiều thiện ý, cũng có nhiều ác ý. Chỉ một suy nghĩ, có thể hướng thiện, cũng có thể làm điều ác. Cái gọi là lòng người khó lường chính là ác niệm.”

Võ Tông gật gù, rồi hỏi tiếp: “Bất luận là làm người hay làm việc gì điều khó là quản lý được nhân tâm. Chúng ta có thể dùng rất nhiều phương pháp quản lý, nhưng làm thế nào để quản lý được nhân tâm đây? Ví dụ như sự tham lam, tính dâm dăng, hoặc cơn phẫn nộ?”

Lão hòa thượng cười: “Nhân gian có chùa miếu, đó chính là cơ cấu huấn luyện quản lý nhân tâm. Tráng sĩ hỏi làm thế nào để quản lý nhân tâm? Chỉ cần quan tâm, chú ý đến mọi suy nghĩ là được. ‘Hòa ước Thiên Uyên’ chính là ví dụ chứng minh, suy nghĩ trước là chiến tranh, sau là hòa bình. Nếu mọi suy nghĩ đều có thể như vậy thì đâu phải lo cuộc đời và sự nghiệp không có cơ hội thay đổi?”

Võ Tông bỗng như sực tỉnh, cảm thấy tình cảnh mang tội mà trốn chạy bây giờ chính là hậu quả của việc phần nộ mà làm điều ác. Nay sao lại không nương nhờ cửa Phật? Một là có thể thoát tội, hai cũng có thể theo lão hòa thượng tu tâm dưỡng tính, nuôi dưỡng tuệ căn sinh mệnh.

Được sự đồng ý của lão hòa thượng, Võ Tông đã trở thành đồ đệ môn hạ của ông, pháp hiệu Ngũ Giới, còn gọi là Nhất Niệm Hành Giả. Người trong giang hồ cũng gọi là Hành Giả Võ Tông.

Lời bình của tác giả:

Chương này viết dựa trên Hồi thứ 25 “Vương Bà hiến kế Tây Môn Khánh, Phan Kim Liên hạ độc chết Võ Đại Lang”. Với mưu kế của Vương Bà, thuốc độc của Phan nương, chúng ta có thể thấy được sự tham lam và hiểm ác của lòng người. Điều khó khăn trong quản lý nhân tâm chính là ở lòng tham và sự hiểm ác của con người.

*Quản lý học hiện đại định nghĩa con người là người làm kinh tế. Nếu coi cả thiên hạ này đều làm kinh tế, và sự tồn tại của lòng tham và sự hiểm ác là hợp lý, thì quản lý học sẽ không bao giờ tìm được đáp án thật sự. **Tam Quốc diễn nghĩa** viết về âm mưu và quyền lực, nhưng phảng phất lại có sự chế giễu quyền mưu. **Kim Bình Mai** viết về tình sắc, nhưng trong khi nói về tình yêu cũng lại có ý châm chọc điều đó. Nay tôi viết về kinh doanh, lẽ nào cũng nên thắp thoáng thêm vào ý châm chọc quản lý học hiện đại? Bút pháp này quan trọng không phải tình tiết câu chuyện mà là những đạo lý phi thường ẩn sau những tình tiết ấy. Tôi cho rằng, đạo lý phi thường ở đây chính là đạo lý về quản lý mà những học giả đang kiếm tìm.*

Tôi đã viết lại câu chuyện tình yêu của Tây Môn Khánh và Phan Kim Liên mang đặc điểm của thời đại hơn, mang tính chất kinh doanh hơn. Về tình tiết, tôi viết Võ Tông đánh hổ trước rồi viết mỹ nữ Phan Kim

Liên; viết Võ Tòng bái Lưu Ly Sư Tử Tây Môn Khánh làm thầy rồi viết vụ án đâm máu ở Sư Tử Lâu, cũng có khá nhiều bước ngoặt. Cần chú ý là lý trí trong kinh doanh của Tây Môn Khánh khiến anh ta vào lúc quan trọng nhất đã phản bội lại tình yêu của mình. Đó chính là điểm đáng khinh của thương nhân, cũng là điểm đáng khinh của việc kinh doanh.

Tôi muốn nói là: Kinh tế học không tồn tại tình yêu, tình yêu chân chính nằm ở ngoài kinh tế, sự kỳ diệu của kinh tế học cũng nằm ngoài kinh tế học.

Được sự giúp đỡ của Võ Tòng, Tôn Nhị Nương đã chuyển đổi thành công từ bánh bao thịt người sang bánh bao hoa đào, liền một lúc mở ra chuỗi hơn 20 cửa hàng, còn định tiến quân đến Đông Kinh và Hàng Châu. Tinh thần “phục vụ như kỹ nữ” chính là một bài học quan trọng cần huấn luyện cho nhân viên.



Trương Thanh nói: “Sở dĩ chúng ta chia khách hàng thành năm cấp là để chọn ra khách hàng mục tiêu, giành được cơ hội kinh doanh có khả năng sinh lời.”

Lão hòa thượng truyền thụ phương pháp tu dưỡng cho Võ Tòng, Phật giáo gọi đó là “thiện hộ niệm”⁽¹¹⁾. Làm tốt “thiện hộ niệm” thì tâm sẽ không bị hỗn loạn. Tâm không loạn là có thể hiểu thấu thế sự. Phật giáo

còn nói, một suy nghĩ có đến tám vạn bốn nghìn nỗi phiền não quấy rối, có thể thấy “thiện hộ niệm” nói thì dễ chứ để làm được là rất khó.

Thời gian dần trôi, Võ Tòng tìm chế bản thân kiên nhẫn ở trong rừng gần một năm. Hàng ngày, anh gánh nước, bở củi, quét dọn thiền viện, trồng rau ở mảnh vườn phía sau thiền viện, có lúc cũng ra ngoài đi hóa duyên. Anh vốn là một anh hùng đánh hổ, làm sao quen được với cuộc sống khổ hạnh thế này? Thấy ở đây cũng khá lâu rồi, anh quyết định cáo biệt lão hòa thượng.

Lão hòa thượng nói: “Tráng sĩ đến nhanh, đi cũng nhanh, lướt qua như đám mây, chẳng thấy được dấu chân. Đi đi! Đi đi!”

Võ Tòng dường như hiểu nhưng cũng dường như không hiểu lời của lão hòa thượng. Anh rời khỏi thiền viện, lang thang khắp nơi. Ngày hôm đó đi đến Mạnh Châu, bỗng có người đứng ra trước mặt quan sát anh từ đầu xuống chân, kêu lên kinh ngạc: “Đúng là Võ Tòng rồi! Thật là lạ, sao anh lại thành ra thế này?” Võ Tòng nhìn người đó, thì ra là “anh chàng trồng rau” Trương Thanh.

Bạn cũ gặp lại đương nhiên rất vui mừng, hai người cùng đến quán rượu, thuê một phòng riêng sạch sẽ để hàn huyên.

Trong phòng ngập tràn hương rượu thơm, Võ Tòng đã cai rượu khá lâu, lúc này cũng lên cơn thèm. Trương Thanh nhắc vò rượu lên rót đầy hai bát lớn, định cùng cạn với Võ Tòng, Võ Tòng nói với vẻ khó xử: “Em đã là người xuất gia, pháp danh Ngũ Giới, không sát sinh, không trộm cắp, không tà dâm, không cuồng ngôn, không uống rượu. Tuy rượu rất hấp dẫn, nhưng sao có thể uống chứ?”

Trương Thanh cầm bát rượu lên, trịnh trọng nói: “Tôi không cần biết cậu là hòa thượng hay đạo sĩ, tôi chỉ biết cậu là người anh em của tôi. Nếu còn nể tình thì hãy cùng uống với tôi bát rượu này!”

Võ Tòng tự cười mình: “Chi sợ uống một bát thì em lại thành hòa thượng rượu thịt rồi.”

Trương Thanh nói: “Chỉ cần có lòng thành, rượu thịt có là gì?” Thế là anh ta uống trước một ngụm. Võ Tòng lưỡng lự một chút rồi cũng uống. Lúc này hai người họ mới ngồi xuống cùng kể về những gì mình đã trải

qua.

Đây là lần đầu tiên từ khi chạy trốn Võ Tòng nói về mối tình oan nghiệt giữa chị dâu và Tây Môn Khánh, tâm trạng anh rối bời. Anh từng nghĩ mình đã vô cùng chính nghĩa khi ép chết chị dâu và giết chết Tây Môn Khánh, nhưng giờ nhìn lại thì thấy dường như đó là một sai lầm. Thậm chí anh còn thường nằm mơ thấy chị dâu và Tây Môn Khánh đến báo thù. Nghĩ cho cùng thì tuy chị dâu lẳng lơ nhưng rốt cuộc cũng là một người phụ nữ đáng yêu; Tây Môn Khánh tuy đáng ghét nhưng cũng có rất nhiều ưu điểm đáng được thừa nhận. Trên thực tế, nếu hỏi đó anh không bị kích động như vậy thì có lẽ sẽ tìm được cách giải quyết tốt hơn.

Trương Thanh nghe xong bỗng trào dâng cảm xúc, viết ra một đôi câu đối. Vế trên: “Tảo luyện, nhiệt luyện, hôn ngoại luyện, luyện luyện nan xá.” Vế dưới: “Nam sinh, nữ sinh, tiểu súc sinh, sinh sinh bất tức.” Anh ta giải thích: “Giữa nam và nữ có rất nhiều điều đúng sai không thể lý giải nổi, nếu đứng bên ngoài nhìn thì không phải như vậy đó sao?”

Võ Tòng đau khổ cười: “Nhưng đáng tiếc là em không thể như anh đứng ngoài bàng quan với sự việc được. Trong lúc tức giận đã gây ra huyết án ở Sư Tử Lâu, thân chịu tội thế này không biết bao giờ mới được giải thoát?”

Trương Thanh nói: “Sự việc đã rồi. Sao cậu lại trở nên yếu đuối như phụ nữ vậy?”

Võ Tòng nói: “Anh chưa gặp sư phụ của em, ông giống một người phụ nữ nhân từ!”

Hai người cùng bật cười ha hả: “Uống rượu! Uống rượu!” Uống được vài bát Võ Tòng đã tìm lại được dòng máu anh hùng hời đánh hổ.

Võ Tòng quay lại hỏi chuyện của Trương Thanh. Thì ra sau khi đóng cửa quán “Mì nước Mạnh Châu”, Trương Thanh định về quê, nhưng trước khi lên đường lại quen biết được với một kỳ nữ ở “câu lan”, quan hệ của hai người cũng rất tốt. Tính ra cô gái đó cũng là đồng hương của Trương Thanh, hai người hẹn nhau cùng về Mạnh Châu làm ăn.

“Câu lan” ở đời nhà Tống tương đương với nhà hát kịch bây giờ, ở đây có rất nhiều kỹ nữ bán nghệ, bán thân xuất hiện, là nơi tràn ngập xuân

sắc. Võ Tòng thấy lạ hỏi: “Ồ đó cũng có kỳ nữ sao?”

Trương Thanh đáp: “Anh hùng không hỏi xuất thân, phụ nữ không phải cũng thế sao? Cậu đừng coi thường chị dâu cậu nhé, về sự nóng bỏng, đánh đá, không thua kém ai đâu.”

Võ Tòng lại hỏi: “Tại sao anh chị lại đến Mạnh Châu làm ăn?”

Trương Thanh trả lời: “Quê của anh và chị dâu cậu đều ở Mạnh Châu. Anh đang thừa lệnh chị dâu đi mua một ít phần trang điểm đây. Nếu cậu đi về phía nam, đi qua một ngọn đồi thì đến gò Thập Từ. Ở đó có một tòa Ô Hồng Viện. Sự nghiệp của anh và chị dâu cậu nằm ở đó. Khi đến đó cậu sẽ được thấy phong thái của chị dâu.”

Võ Tòng cười ha hả: “Hiện giờ em đang ăn nhờ ngủ đợ ở Quan Âm Viện bên ngoài thành Mạnh Châu. Anh cứ đi mua sắm đi, mấy ngày sau là em sẽ đến gò Thập Từ thăm anh chị.”

Hai anh em ngà ngà say tạm biệt nhau. Võ Tòng lại lóe lên ý nghĩ, cuộc đời đã bước sang trang mới.

Võ Tòng chọn một ngày đẹp trời rời khỏi Quan Âm Viện, đi về phía gò Thập Từ. Đi trên đường hỏi thăm thì mọi người đều cười, có người còn cố ý hỏi: “Đại hòa thượng, anh cũng muốn ăn bánh bao thịt người sao?”

“Bánh bao thịt người gì cơ?”

Mọi người càng cười dữ hơn, có người nói: “Đúng là hòa thượng, đến bánh bao thịt người cũng không biết!” Cũng có người thích thú hỏi Võ Tòng: “Hòa thượng thật sự không gần nữ sắc sao? Anh nhìn xem phía trước ngực của người phụ nữ nào là không có hai cái bánh bao? Bánh bao Thập Từ đó vừa to vừa trắng, dùng nói là ăn, ngay nhìn thôi cũng thấy ngứa ngáy, nghĩ thôi cũng bứt rứt. Đại hòa thượng nếu thật sự không hiểu bánh bao thịt người thì đến đó làm gì?” người đó vừa hỏi vừa cùng người khác cười sằng sặc.

Võ Tòng bị người ta cười đến ngượng đỏ mặt, vội tách khỏi nhóm người đó đi về phía trước.

Một trưởng giả trong số đó gọi anh lại: “Đại sư phụ đừng giận, người phụ nữ ở gò Thập Tự đó thật sự vô cùng quyến rũ, đại sư phụ đã là người xuất gia thì đừng đến đó. Tiểu tử vừa rồi nói đến bánh bao thịt người còn một lớp nghĩa nữa, đại sư phụ cũng nên nghe xem.”

Võ Tòng dừng bước, nghe trưởng giả đó giải thích: “Phụ nữ ở gò Thập Tự tuy xinh đẹp, quyến rũ nhưng chặt chém người thì vô cùng mạnh tay, uống một cốc nước hoa quả cũng mất bảy, tám trăm xu, một cốc rượu cũng bốn năm lượng bạc, đã vào đó có bao nhiêu tiền cũng bị cô ta chém cho bằng hết. Cô ta đâu có làm ăn, rõ ràng là ăn thịt người. Như thế thì khách nào chẳng phải là bánh bao thịt người? Vì thế mà cô ta cũng được gọi là “mẫu đại trùng”, hoặc “mẫu Dạ Xoa”, vô cùng hung dữ, cũng rất lợi hại. Không biết đại sư phụ đến đó làm gì, nhưng vẫn nên cẩn thận là hơn.”

Cảm ơn vị trưởng giả đó, Võ Tòng tiếp tục đi về phía trước, nhưng bất giác bước chân anh chậm lại, anh nghĩ bụng: “Ta đang muốn xem vợ của Trương Thanh là người thế nào, không ngờ lại là kỹ nữ. Dù chị ta có xinh đẹp thế nào thì ta đến gặp để làm gì chứ?” Nghĩ rồi anh quay đầu toan định trở về Quan Âm Viện. Nhưng bụng lại nghĩ: “Ta đã hứa với Trương Thanh, đương nhiên phải đi chứ. Hơn nữa, tin đồn chưa chắc là thật, vẫn nên nhìn thấy tận mắt thì tốt hơn. Cho dù là thật đi nữa, mình là anh hùng đánh hổ, lẽ nào lại sợ con sâu to như chị ta?”

Địa thế ngày một cao hơn, vượt qua một ngọn đồi là nhìn thấy một ngọn cây ô liu xanh rì. Bên dưới tán cây là một ngôi nhà có tường vôi màu trắng, mái ngói đen. Trên cao treo một lá cờ quảng cáo với dòng chữ lớn “Ô Hồng Viện”. Trên tường ở hai bên cửa đều có đèn lồng đỏ rất to, kết hợp với những gam màu xanh, trắng, đen ở xung quanh trở nên rất đẹp. Võ Tòng nghĩ bụng: “Trước ta chỉ biết Đào Hồng Viện, ở đây lại là Ô Hồng Viện. Đào Hồng Viện có ý chỉ vẻ đẹp của mỹ nữ, ý nói kỹ viện. Không biết Ô Hồng Viện là có ý gì?”

Đến gần thì có một chiếc kiệu vượt qua Võ Tòng, dừng trước cửa Ô Hồng Viện, rồi một người to béo đội mũ ô sa bước xuống, một nhân viên phục vụ chạy ra dẫn người kia vào trong. Võ Tòng đến trước cửa, định vào nhưng lại bị một nhân viên khác chặn lại.

Võ Tòng hỏi: “Ông béo kia vào được sao ta không được?”

Nhân viên phục vụ cười khẩy, héch mặt sang một bên, Võ Tòng nhìn

thấy một đôi câu đối treo ở cửa. Vế trên: “Phi ô mảo bất đắc nhập nội”, vế dưới: “Hữu hồng quần dao duệ sinh xuân”. Tuy đối chưa thật chuẩn nhưng cũng rất ý nhị.

Võ Tòng nghĩ: “Chắc đôi câu đối này là tác phẩm của anh Trương Thanh. Cửa hàng mì có câu đối, giờ mở kỹ viện cũng có câu đối.” Rồi anh hỏi: “Viết thế là có ý gì?”

Người kia giáo huấn Võ Tòng: “Anh nhìn đi, cái gọi là ‘ô mảo’ chính là những người đàn ông có tiền có quyền, còn ‘hồng quần’ chính là những người phụ nữ xinh đẹp. Ô Hồng Viện chính là nơi gặp mặt của những người đàn ông quyền thế và những người phụ nữ xinh đẹp. Anh là đại hòa thượng vào làm gì?”

Võ Tòng cười ha hả: “Hòa thượng đến đây không phải vì mỹ nữ, chỉ vì mỹ tửu. Chỉ cần một vò rượu ngon là hòa thượng tôi mãn nguyện rồi.”

Anh ta bán tín bán nghi dẫn Võ Tòng vào trong, cho anh ngồi vào bàn. Võ Tòng nhìn quanh nhưng không thấy người béo kia đâu. Phục vụ hỏi Võ Tòng cần bao nhiêu rượu, anh nói: “Cứ mang lên đi, có bao nhiêu, tôi uống bấy nhiêu, thêm ba cân thịt bò nữa. Nghe nói bánh bao ở đây rất ngon, thêm mười mấy cái làm điêm tâm.”

Một lát sau phục vụ bung lên một vò rượu, rồi một đĩa thịt bò, một đĩa bánh bao lên. Võ Tòng đi đường nửa ngày trời nên rất đói, xé thịt bò, uống liền ba bát rượu rồi cầm bánh bao lên hỏi: “Này cậu, bánh bao chỗ các cậu là thịt người hay thịt chó?”

Phục vụ hỏi ngược lại: “Ở thời đại thái bình thế này, giữa thanh thiên bạch nhật, lấy đâu ra bánh bao thịt người?”

Võ Tòng nói: “Tôi nghe nói bánh bao thịt người chỗ các cậu rất ngon. Tại sao cậu chỉ cho người khác ăn mà lại giấu tôi?”

Cậu phục vụ nổi giận: “Cái loại hòa thượng ăn mận nhà anh, cho ăn cho uống rồi lại còn gây sự vô cớ. Mặc kệ anh!”

Võ Tòng cũng không để bụng, vui vẻ ăn uống, hết vò rượu này lại đến vò rượu khác, anh uống liền ba vò, cảm giác lâng lâng thật tuyệt. Xong xuôi, Võ Tòng đứng dậy đi ra ngoài, nhưng phục vụ đã đuổi theo đòi tiền. Võ Tòng bị cậu ta kéo một cái ngã lăn ra đất. Tiếng kêu như lợn bị chọc

tiết của cậu phục vụ kia làm náo loạn đại sảnh, còn Võ Tòng thì nằm đè lên cậu phục vụ mà thở phì phò.

Mọi người luống cuống gọi bà chủ ra. Võ Tòng nheo mắt nhìn trộm, đúng là một người phụ nữ khỏe mạnh: Bên trong bộ quần áo đẹp đẽ kia là thân hình to lớn, bên dưới lớp trang điểm kia là một làn da ngăm đen; nhưng đôi mắt lại đẹp vô cùng, vừa to vừa đen, hàng lông mi dày rất quyến rũ. Chỉ thấy người phụ nữ đó quát lên: “Hòa thượng ngông cuồng ở đâu ra đây?” vừa nói vừa xắn tay áo định nhắc Võ Tòng lên. Võ Tòng vừa ngáy vừa thuận thế ôm đầu cô ta, tay phải nắm chắc lấy hai tay cô ta, chân phải hơi thò ra phía trước, khiến cô ta ngã quay. Chỉ nghe “bịch” một tiếng, người phụ nữ đó lặn ra đất, Võ Tòng thuận thế lật người lấy cái bụng mềm mại của cô ta làm gối, tiếp tục làm vẻ như đang ngủ say.

Đến lượt người phụ nữ kia kêu lên, một người từ phía hậu viện chạy ra, nhìn thấy Võ Tòng thì nói: “Thì ra là cậu em Võ Tòng! Rốt cuộc xảy ra chuyện gì vậy? Đứng dậy rồi nói!” Võ Tòng mở mắt, trước mặt là “anh chàng trồng rau” Trương Thanh, anh liền ngạc nhiên kêu lên: “Thì ra anh ở đây à!” rồi nhảy lên hành lễ với Trương Thanh.

Người phụ nữ kia bò dậy, Trương Thanh giới thiệu: “Đây là chị dâu của cậu, Tôn Nhị Nương.” Võ Tòng vội quay lại hành lễ: “Võ Tòng vô lễ với chị rồi. Chỉ trách mấy người phục vụ chỉ biết nịnh nọt mấy người có quyền thế, cố ý phục vụ không tốt những người như em, em uống hơi nhiều, nên đầu óc không tinh táo. Anh ra em mới tỉnh lại. Mong chị lượng thứ cho Võ Tòng!”

Tôn Nhị Nương phủ bụi trên quần áo, nở nụ cười quyến rũ, nói: “Người nhà cả, có gì đâu!” Thế là ba người cùng bật cười ha hả, trở vào trong bày lại tiệc rượu.

Lại nói về Ô Hồng Viện, trước đây vốn là khách sạn Tôn Ký, là sản nghiệp của Tôn Đạo Nguyên, cha của Tôn Nhị Nương. Khách sạn Tôn Ký nằm bên đường cái quan của Mạnh Châu, bánh bao ở đây rất ngon nên kinh doanh rất phát đạt. Chú ruột của Tôn Nhị Nương là Tôn Trung

Nguyên vì thế mà sinh lòng ganh ghét, câu kết với bồ khoái Lã Hoài Thành vu oan cho Tôn Đạo Nguyên buôn lậu muối, trong khi truy đuổi đã giết hại ông, rồi bán Tôn Nhị Nương sang Đông Kinh làm kỹ nữ. Sau đó, Tôn Nhị Nương gặp được “anh chàng trồng rau” Trương Thanh và có ý kết giao. Hai người hẹn cùng về Mạnh Châu, lập mưu giết ông chú Tôn Trung Nguyên, lấy lại tài sản năm xưa của phụ thân. Họ đưa đến đây một vài cô gái có nhan sắc và đổi tên khách sạn Tôn Ký thành Ô Hồng Viện, vừa kinh doanh bánh bao truyền thống vừa kinh doanh vốn tự có, rất phát đạt.

Võ Tòng hỏi: “Em thấy quán chỉ lèo tèo vài khách sao có thể làm ăn có lãi?”

Trương Thanh trả lời: “Cậu em không biết đây thôi. Ô Hồng Viện khai trương gặp ngày đại cát, khách hàng đông nghịt khiến đám em út và nhân viên phục vụ vô cùng mệt mỏi. Sau khi suy nghĩ, bọn anh quyết định chia loại khách hàng để quản lý. Kết quả phát hiện khách hàng cao cấp chỉ chiếm 20% lượng khách nhưng đem lại 80% lợi nhuận, nên bọn anh gọi đó là khách hàng có khả năng sinh lời. Anh đây tuy chỉ xuất thân từ nhà nông nhưng cũng từng đọc sách, thế là anh điều chỉnh, coi “ô mỗ” (chỉ đàn ông có tiền, có quyền) là khách hàng mục tiêu, coi “hồng quần” (gái đẹp) là đặc sắc trong kinh doanh, chỉ nhằm vào đối tượng khách hàng có tiền. Như thế có thể dùng lượng vốn nhất định mà đem lại lợi nhuận nhiều nhất. Lập tức danh tiếng Ô Hồng Viện truyền đi rất xa, khách hàng là quan lại, thương nhân từ những phủ huyện gần xa đều là khách quý của bọn anh. Ai ngờ chuyện tốt không kéo dài được lâu, mấy tháng nay làm ăn ngày một kém, không biết là vì sao?”

Võ Tòng hiếu kỳ hỏi: “Làm thế nào để phân loại khách hàng?”

Trương Thanh vào phòng làm việc lấy ra một tập tài liệu đưa cho Võ Tòng. Thì ra cái gọi là phân loại khách hàng là chia khách hàng thành năm cấp 1, 2, 3, 4, 5. Trong đó khách hàng cấp 1 thuộc tầng lớp trên cùng của xã hội, tức quan lại, quý nhân. Họ có thói quen sống riêng, không ham hư vinh, nhưng nhất cử nhất động của họ đều tác động đến xã hội. Quyết sách tiêu dùng của họ luôn luôn là tin tức trong nội bộ ngành, được người khác lan truyền và mô phỏng theo. Đương nhiên rồi, tỉ lệ khách hàng cấp 1 là thấp nhất, chỉ 0,2%.

Khách hàng cấp 2 tuy không so sánh được với khách hàng cấp 1 nhưng

họ cũng là những người có khả năng hơn người, họ có gia tài lớn, thu nhập cao. Họ là người tiêu dùng chủ yếu các mặt hàng xa xỉ. Họ sẽ ra vào những nơi mang tính riêng tư bí mật, họ sẽ tiêu tiền hoặc thậm lập kế hoạch ở những nơi đó. Họ muốn leo lên đỉnh của ngọn tháp, nhưng con cháu họ lại có khả năng đạt mục tiêu đó hơn. Tỷ lệ loại khách hàng cấp này là 12,56%.

Khách hàng cấp 3 là lực lượng quan trọng của xã hội, họ không phải thuộc hàng danh gia vọng tộc, cũng không có gia sản hùng hậu, nhưng họ lại là nhân vật có sức mạnh trên quan trường, những nhà doanh nghiệp. Họ coi trọng thời thượng, theo đuổi những nhãn hiệu nổi tiếng. Họ rất năng động, thích tham dự các buổi tiệc. Họ hy vọng con cái mình được tiếp nhận nền giáo dục tốt và chấp nhận bỏ tiền bạc cho điều đó. Tỷ lệ của khách hàng cấp này là 26,15%.

Khách hàng cấp 4 là tầng lớp nhân dân lao động đông đảo nhất trong xã hội. Họ cần việc làm và thu nhập ổn định, có lúc cũng muốn có những cơ hội lập nghiệp với số vốn nhỏ. Họ phải dựa vào sự ủng hộ của người thân và bạn bè về phương diện kinh tế và tình cảm, khi gặp khó khăn họ cần mọi người cho ý kiến và giúp đỡ. Phạm vi hoạt động của họ chỉ dừng lại ở gia đình và nơi làm việc, thỉnh thoảng cũng ra ngoài chơi. Tỷ lệ của họ là 38,62%.

Thu nhập của khách hàng cấp 5 vô cùng ít ỏi, chỉ đủ duy trì cuộc sống bình thường. Trong chi tiêu, họ cần tính toán chi li, số thu nhập có được chủ yếu là dùng để mua thức ăn và đồ dùng hàng ngày. Nếu chẳng may bị ốm, tai nạn, trộm cướp, thiên tai hay bất cứ tai họa nào khác, họ sẽ rơi vào tình cảnh vô cùng quẫn bách. Tỷ lệ của họ là 15,54%.

Còn có những người sống dưới mức nghèo khó, thường xuyên thất nghiệp, thậm chí duy trì cuộc sống nhờ vào sự tiếp tế của người khác. Khả năng tiêu dùng của họ ở vào mức kém, hơn nữa chỉ hạn chế ở hàng thực phẩm, có thể loại bỏ không cần tính trong việc phân loại khách hàng. Tỷ lệ của họ là 7,02%.

Khách hàng cao cấp của Ô Hồng Viện chủ yếu bao gồm khách hàng cấp 2 và một bộ phận khách hàng cấp 3. Còn khách hàng cấp 1 thì thường đến tiêu tiền cho những danh kỹ như Lý Sư Sư, Cố Phán Phán, Triệu Oanh Oanh ở trung tâm giải trí Đông Kinh, chứ sao lại đến cái gò Thập Tự ở nơi quê mùa Mạnh Châu này? Khách hàng từ cấp 4 trở xuống thì đều bị Ô

Hồng Viện chặn ngay ngoài cửa.

Võ Tòng lại hỏi: “Anh chia khách hàng thành năm cấp như thế không phải phân biệt đối xử hay sao?”

Trương Thanh đáp: “Đúng là có phân biệt thật, nhưng anh và chị cậu đành phải làm vậy. Vì có sự khác biệt về địa vị xã hội, thu nhập và cách sống mà các cấp khách hàng khác nhau sẽ có đặc điểm tiêu dùng khác nhau. Bọn anh chia khách hàng thành năm cấp cũng là để chọn ra khách hàng mục tiêu, nắm bắt cơ hội có khả năng sinh lời nhất.”

“Vậy...” Võ Tòng hỏi tiếp: “Anh đánh giá cơ hội kinh doanh thế nào?”

Trương Thanh trả lời: “Cơ hội kinh doanh của bọn anh nằm ở cảm giác cô đơn của con người. Cho dù chúng ta đang sống trong một xã hội phồn vinh nhưng thực ra ai cũng thấy cô đơn. Trong đó, có một số khách hàng cấp cao chịu chi tiền đến đây tìm sự an ủi từ kỹ nữ để xua đi cảm giác cô đơn trong họ.”

“Đúng vậy, cô đơn. Em luôn cảm thấy một sự cô đơn đáng sợ giữa mọi người.” Võ Tòng gật đầu, rồi hỏi tiếp, “Điều em thắc mắc là, tại sao lại là kỹ nữ chứ không phải là vợ?”

Trương Thanh cho rằng, so với vợ, kỹ nữ có năm ưu điểm sau:

Thứ nhất, vợ thích than vãn, còn kỹ nữ lại rất dịu dàng. Vợ lúc nào cũng lèm bèm, chỉ trích chồng chỗ này không đúng, chỗ kia chưa được. Còn kỹ nữ lại biết dùng tình cảm và sự nhẫn nại bao dung cho tất cả.

Thứ hai, kỹ nữ luôn khiến khách hàng có cảm giác được yêu. Vợ thường không chú ý đến hình tượng trước mặt chồng, khi ngủ dậy mắt nhắm nhèm đầy gỉ mắt, còn kỹ nữ thì luôn thể hiện mặt xinh đẹp nhất, dịu dàng nhất, đáng yêu nhất.

Thứ ba, kỹ nữ biết làm thỏa mãn yêu cầu của khách. Khi một người đàn ông có tật xấu gì đó, vợ sẽ coi thường, chế giễu hoặc lạnh nhạt với anh ta, còn kỹ nữ thì biết cách tôn trọng, thấu hiểu, an ủi và phối hợp.

Thứ tư, khi đàn ông đưa tiền, vợ lúc nào cũng chê ít, còn kỹ nữ sẽ vô cùng cảm kích mà hôn lấy hôn để.

Thứ năm, vợ quen coi chồng là vật sở hữu của mình, không quan tâm niềm vui, nỗi buồn của chồng. Còn kỹ nữ lại trân trọng tất cả nhưng cơ hội gặp gỡ ngắn ngủi, chủ đề chính của mọi cuộc gặp là khiến khách hàng vui vẻ.

“Á!” Võ Tòng kinh ngạc kêu lên: “Nói vậy thì kỹ nữ có tinh thần kinh doanh đáng quý nhất của thời đại chúng ta rồi! Làm việc như kỹ nữ, phục vụ như kỹ nữ, nhân viên của chúng ta nên có quan niệm làm việc như của kỹ nữ. Nhưng mà vừa rồi anh nói gì nhi? Làm ăn ngày một kém? Tại sao? Phục vụ tốt như thế sao lại không có khách chứ?”

Trương Thanh nói: “Anh cũng đang đau đầu đây! Không biết rốt cuộc là xảy ra chuyện gì?”

“Để tôi trả lời giúp anh câu hỏi này.” Giọng nói của một người đàn ông vọng lại từ trên cầu thang. Khi mọi người quay lại thì thấy đó là người đàn ông to béo mà Võ Tòng nhìn thấy ở ngoài cửa lúc mới đến. “Vấn đề mọi người gặp phải, trong kinh tế người ta gọi là hiệu quả giảm dần.” Người đàn ông to béo nói, vừa chỉnh lại quần áo vừa xuống cầu thang tiến lại chỗ bàn.

Thế nào là hiệu quả giảm dần? Người đàn ông béo lấy ví dụ, khi có môi tình đầu, lần đầu tiên cầm tay con gái sẽ cảm thấy vô cùng phấn khích, nhưng khi số lần nắm tay nhiều dần, cảm giác phấn khích kia sẽ giảm dần, đến cuối cùng sẽ là sự chai lì “cầm tay vợ như tay trái cầm tay phải”. Vợ chồng bất mãn với nhau, thật ra đó là triệu chứng tổng hợp của sự mệt mỏi do hiệu quả giảm dần gây ra. Thế là cánh đàn ông khó tránh khỏi có mới nói cũ, còn cánh phụ nữ thì khó tránh việc “hồng hạnh vượt tường”⁽¹²⁾. Hoạt động kinh doanh của Ô Hồng Viện ngày một sa sút có liên quan đến hiệu quả giảm dần của các cô kỹ nữ.

“Có đối sách gì không?” Trương Thanh vội hỏi.

Người đàn ông béo nói: “Gò Thập Tự nằm ở khu vực nông thôn Mạnh Châu, số lượng khách hàng mục tiêu quá ít, không đủ để duy trì sự phát triển bền vững cho Ô Hồng Viện. Kế sách hiện nay chỉ có là chuyển địa điểm đến những thành phố lớn như Đông Kinh hay Dương Châu, để có đủ lượng khách hoặc thu hút thêm nhiều người đẹp và hạng mục giải trí hơn, để thỏa mãn hơn nữa sở thích có mới nói cũ của khách hàng.”

Theo quan sát của Võ Tòng, người đàn ông kia có làn da ngăm đen, người hơi lùn, nếu chiếu theo thuật xem tướng của Trung Quốc thì đây là người túc trí đa mưu. Trương Thanh giới thiệu anh ta là Áp Ty của huyện Vận Thành, mọi người gọi là Cập Thời Vũ Tổng Giang.

“Quả nhiên là Tổng Giang đại ca!” Võ Tòng vội gập người cúi chào. Thì ra Tổng Giang nổi tiếng về sự rộng rãi, trượng nghĩa cứu người, rất được mọi người kính trọng. Trong hai lần chạy trốn, Võ Tòng cũng đã được nghe những câu chuyện về Tổng Giang, không ngờ nay lại được gặp ở Ô Hồng Viện.

Tổng Giang vội vàng đỡ anh dậy, hỏi: “Cậu là ai? Mạo muội xin hỏi quý danh của cậu?” Khi biết là Võ Tòng, Tổng Giang kinh ngạc: “Thì ra là anh hùng đánh hổ, sao lại trở thành một cao tăng thế này?”

“Có phải cao tăng gì đâu?” Võ Tòng ngượng ngùng nói, “Chỉ vì gặp rất nhiều điều khó xử trong cuộc sống nên mới có bộ dạng như thế này đây.” Rồi anh hỏi “Đại ca đã có sự nghiệp ở Vận Thành, sao lại đến sống ở Mạnh Châu?”

Tổng Giang đáp: “Quy định pháp luật của Mạnh Châu rất tốt, vì thế phủ doãn đại nhân của bọn ta đã sắp xếp một lớp bồi dưỡng cho Áp Ty ở các huyện đến học. Cũng không có nhiều bài tập, khi đến Ô Hồng Viện thì quen biết người anh em Trương Thanh đây.”

Ba người bọn họ cùng với Tôn Nhị Nương nâng ly rượu đầy, tiếp tục hàn huyên. Tổng Giang kiến thức rộng, nói chuyện từ nam chí bắc khiến vợ chồng Trương Thanh và Võ Tòng vô cùng khâm phục. Họ ở lại Ô Hồng Viện hàn huyên mấy ngày liền. Trước khi chia tay, thấy Võ Tòng đang gặp khó khăn, Tổng Giang biếu anh một đỉnh vàng 10 lượng và một ít tiền tiêu vặt.

Sau khi tiễn Tổng Giang, Võ Tòng quay lại nói với Trương Thanh: “Những lời Tổng Giang nói thật sâu sắc và đầy triết lý, không biết anh định thế nào?”

Trương Thanh nói: “Kê hoạch chuyên địa điểm sang Đông Kinh là một lựa chọn không tồi, nhưng sẽ nảy sinh ra hai vấn đề. Một là phải từ bỏ cơ

sở hiện có đã kinh doanh nhiều năm, hai là tốn rất nhiều vốn. Nếu không chuyển địa điểm mà mở ra hạng mục kinh doanh mới thì phải suy nghĩ về tính khả thi và chiến lược kinh doanh. Cách nào cũng có cái khó của nó.”

Võ Tòng nghĩ bụng: “Ông anh Trương Thanh này là người không quyết đoán. Chuyện gì cũng phải để nữ chủ nhân quyết định.” Anh đi tìm Tôn Nhị Nương, Tôn Nhị Nương nói: “Chú nhiệt tình như vậy thật hiếm có, chú cứ nói suy nghĩ của mình để chị nghe xem sao!”

Võ Tòng liền hỏi Tôn Nhị Nương đã bao giờ nghe nói đến bánh của Võ Đại Lang? Tôn Nhị Nương gật đầu lia lịa, món bánh của Võ Đại Lang là đặc sản của huyện Dương Cốc, nổi tiếng gần xa, lẽ nào cô lại không biết? Võ Tòng tiếp: “Hiện giờ Ô Hồng Viện đang gặp phải khó khăn, dù là chuyển đến Đông Kinh hay mở hạng mục kinh doanh mới, e rằng đều không phải lựa chọn tốt nhất. Em thấy bánh bao của chị rất ngon, có hương vị riêng so với bánh của Võ Đại Lang. Em đã từng lên chiến lược kinh doanh cho Võ Đại Lang, em nghĩ có lẽ nó cũng thích hợp với bánh bao của nhà chị.”

Tôn Nhị Nương nói: “Món bánh bao này được ông tổ truyền lại, tuy không phải thương hiệu nổi tiếng, nhưng cũng đã có mặt ở Mạnh Châu này mười mấy năm, chỉ vì từ khi mở Ô Hồng Viện thì lại toàn bán “bánh bao thịt người”. Bánh bao này với bánh bao kia, nói mãi khiến chính chị cũng không phân biệt được nữa. Chú bảo chị từ bỏ Ô Hồng Viện, mở lại sản nghiệp xưa của ông tổ, không biết là chú có luận chứng gì không?”

Võ Tòng giải thích: “Về lý thuyết, vấn đề mà chị cần giải quyết là làm thế nào để đưa ra quyết định. Chuyển đổi loại hình doanh nghiệp là chuyện lớn, nó có nghĩa là chị sẽ phải từ bỏ thị trường hiện có, tìm lại những khách hàng mục tiêu khác. Chị cần phải thận trọng, nhưng cũng cần phải quyết đoán.”

Tôn Nhị Nương thở dài: “Đàn ông lo tiền, đàn bà lo tuổi. Ô Hồng Viện kinh doanh dựa vào phụ nữ, nhưng hiệu quả tác dụng mà phụ nữ đem lại cũng giảm nhanh quá thể! Ngay như chị đây cũng lo lắng càng có tuổi, sắc đẹp càng tàn phai!” Đoạn cô ngẫm nghĩ một lúc rồi nói, “Thế này đi, kinh doanh cả hai loại bánh bao. Chị vẫn bán bánh bao thịt người. Ngoài ra mở thêm một bộ phận chuyên xúc tiến bán loại bánh bao kia.”

“Sao mà kinh doanh được cả hai loại chứ?” Võ Tòng nói, “Bánh bao

này, bánh bao kia đến chính chị còn không phân biệt được thì người khác làm sao mà phân biệt rõ được? Bất buộc phải sáng tạo ra thương hiệu mới mà mọi người nghe là hiểu.”

Tôn Nhị Nương nói: “Chú hãy viết ra bản kế hoạch trước, nếu được tôi sẽ làm theo ý chú. Chú là nhất thế anh hùng, cũng cần có cơ hội lập nghiệp. Chú không cần phải làm nhân viên, mà hãy làm đối tác của tôi. Trong doanh nghiệp mới, tôi có thể cho chú một tỷ lệ cổ phần nhất định, cổ phần đó được đổi bằng sự thông minh, tài trí của chú, chú thấy thế nào?”

Võ Tòng nghe vậy vô cùng mừng rỡ, nghĩ bụng: “Bà chị này tuy bị mang danh hồ cái, quỷ Dạ Xoa nhưng thực sự là chơi quá đẹp! Không ngờ tiền đồ của mình lại nằm trong tay của chị ấy!”

Võ Tòng mất đúng một tháng để lập bản kế hoạch. Anh đã phát hiện ra rất nhiều thông tin có giá trị: Phụ thân của Tôn Nhị Nương là Tôn Đạo Nguyên năm đó sáng tạo ra bánh bao thích thêm một chút mật hoa vào bột làm bánh; mùa xuân có lúc cũng dùng hoa đào thay cho mật hoa. Thế là Võ Tòng đặt tên luôn cho loại bánh bao với công thức đặc biệt này là “bánh bao hoa đào”. Anh còn lên kế hoạch lập ra một doanh nghiệp chuyên kinh doanh sản phẩm này, đặt tên là Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Bánh bao Hoa đào. Khi Võ Tòng đưa bản kế hoạch cho hai vợ chồng Tôn Nhị Nương, Trương Thanh, họ mừng như bắt được vàng.

Bánh bao hoa đào là một sáng kiến rất có giá trị thị trường. Thôi Hộ đời nhà Đường có viết: “*Ngày này năm ngoái tại cửa này/ Người đẹp hoa đào ửng đỏ lâu/ Người đẹp biết về đâu chẳng thấy/ Gió xuân đào cũ vẫn cười đây!*”⁽¹³⁾ Mỗi khi nhìn thấy hoa đào là mọi người lại liên tưởng đến tình yêu, đến tuổi thanh xuân, đến vẻ đẹp trường sinh bất lão. Y học cổ truyền Trung Quốc đã chứng minh, trong hoa đào có rất nhiều loại vitamin và nguyên tố vi lượng, có thể đã thông kinh mạch, giãn nở mao mạch, cải thiện tuần hoàn máu, ăn vào có tác dụng đẩy mạnh tiêu hóa, làm đẹp.

Võ Tòng còn có kế hoạch xây dựng chuỗi cửa hàng ăn, không chỉ kinh doanh bánh bao hoa đào, mà còn có cháo hoa đào, trà hoa đào, rượu hoa đào. Cháo hoa đào có công hiệu hoạt huyết, dưỡng da, ích khí, làm đẹp, thông sữa, đặc biệt thích hợp cho phụ nữ trong thời kỳ cho con bú. Trà hoa đào có tác dụng loại bỏ sắc tố, các vết chàm, nám, cải thiện làn da. Rượu hoa đào thích hợp cho thanh niên, uống có thể phòng bệnh, làm đẹp, cải thiện tâm trạng. Cũng có thể dùng hoa đào làm thành thuốc viên, rất có tác dụng điều trị sắc mặt đen sạm hay mụn trứng cá do gan không điều hòa, khí huyết không thông, cũng có tác dụng thông kinh, điều trị chứng đau nửa đầu.

Không còn gì phải nghi ngờ, sáng kiến về bánh bao hoa đào vừa đưa ra đã thể hiện được đặc điểm riêng của thương hiệu: Đánh đúng vào tâm lý khách hàng. Tôn Nhị Nương cuối cùng quyết định đóng cửa Ô Hồng Viên, giải tán hết các em út, toàn tâm toàn ý vào sự nghiệp bánh bao hoa đào. Võ Tòng còn lấy Tôn Nhị Nương làm người đại diện hình ảnh cho thương hiệu bánh bao hoa đào, với tên gọi là “Đào hoa tẩu”. Tuy làn da Tôn Nhị Nương hơi ngăm đen, nhưng đánh son phấn lên cũng trở nên rất xinh đẹp. Từ đó ngoài biệt hiệu “mẫu Dạ Xoa”, Tôn Nhị Nương còn có một biệt hiệu nho nhã khác là “Đào hoa tẩu”.

Bánh bao thịt người lưu truyền trong dân gian đến nay trở thành thông tin có giá trị sử dụng. Võ Tòng đã sáng tác ra một loạt quảng cáo với chủ đề “Bản chất của bánh bao thịt người” để giải thích cho mọi người hiểu rằng: Bánh bao thịt người nói đến ở đây không phải là chỉ ngực của người phụ nữ mà dùng để nói về vị ngon và giá trị dinh dưỡng của bánh bao hoa đào. Những đoạn quảng cáo được thiết kế tỉ mỉ đó trở thành sự kiện thời sự chấn động cả xã hội, tạo nên một sức mạnh truyền bá gây sốc cho tất cả mọi người.

Vẫn còn một vấn đề đó là chiến lược giá cả. Giá của bánh bao hoa đào chỉ đắt hơn bánh bao bình thường một chút, vừa thể hiện được sự khác biệt của nó vừa thích hợp với túi tiền của người bình dân. Như vậy, sản phẩm có sức hấp dẫn - Product, địa điểm tiện cho khách hàng mua - Place, cách thức xúc tiến thương mại thu hút khách hàng - Promotion, giá cả mang tính cạnh tranh - Price, 4P đều đã hội tụ đủ. Lập tức, danh tiếng của bánh bao hoa đào vang dội khắp chốn, lượng tiêu thụ tăng mạnh.

Tôn Nhị Nương cũng đã chuyển đổi thành công từ bánh bao thịt người

sang bánh bao hoa đào, liền một lúc mở ra chuỗi hơn 20 cửa hàng ở Mạnh Châu và một vài châu huyện gần đó, cô còn định tiến quân đến Đông Kinh, Hàng Châu. “Anh chàng trồng rau” Trương Thanh từng mở quán mì, giờ cũng đã có cơ hội thể hiện kinh nghiệm quản lý. Còn “tinh thần phục vụ như kỹ nữ” cũng là chủ đề quan trọng dùng để huấn luyện nhân viên ở hệ thống các nhà hàng bánh bao hoa đào.

Lời bình của tác giả:

Chương này dựa theo tư liệu của Hồi thứ 27 “Đường Mạnh Châu, Mẫu Dạ Xoa bán thịt người, Bờ Thập Tự Võ Đô Đầu gập hảo hán” để viết về hai loại bánh bao.

Bên trên tôi có đề cập đến một vài nghĩa của từ “xuống biển”. Bỏ làm nhà nước để làm tư nhân gọi là “xuống biển”, bỏ con đường lương thiện làm kỹ nữ gọi là “xuống biển”, lẽ nào đó là trùng hợp? Thế nhưng sự phong tình và dã tâm cầu tài, cầu lợi của thương nhân có gì khác với kỹ nữ đây?

Chương 8

Nguyên tội⁽¹⁴⁾ của doanh nghiệp

Họ dùng một tấm chứng minh thư giả đi đăng ký thành lập Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Bắc Đẩu Tinh; thuê một tòa nhà lớn sang trọng, hào nhoáng làm văn phòng công ty, rồi buông lưới đợi cá tụt chui đầu vào.



Hắn ta được gọi là Tướng Môn Thần, thì ra có hai tầng ý nghĩa: (1) Đừng thấy hắn ta vẻ ngoài như hung thần, thật ra chỉ như bức họa Môn Thần dán trên cánh cổng, chỉ để dọa người mà thôi; (2) Đẩy cánh cổng đó ra thì bên trong có chủ nhà.

Gặp cường quyền không khuất phục, nhưng khi có

tiền có thể đâm dật

Lại nói đến Võ Tòng ở Mạnh Châu. Có người nhận ra Võ Tòng liền báo lại tin cho huyện Dương Cốc. Tri huyện Dương Cốc gửi công văn nhờ Mạnh Châu hỗ trợ bắt Võ Tòng. Võ Tòng đang trong giờ làm việc bỗng nhiên có mười mấy tay bồ khoái xông vào vây chặt cứng lấy anh. Nếu Võ Tòng dùng hết sức chống lại thì từng này bồ khoái cũng chẳng làm được gì, nhưng anh lại không nhẫn tâm làm liên lụy đến công ty và hai vợ chồng Tôn Nhị Nương, Trương Thanh, nên đành bó tay chịu trời.

Phán quan châu nha kiểm chứng danh tính, quê quán Võ Tòng, quả nhiên là tội phạm cần bắt về quy án, nên nhốt anh vào khu lao thành An Bình Trại. Vào lao thành là phải chịu dạy bảo. Cái gọi là dạy bảo này thật ra là một loại nghi thức có tên là “sát uy bổng”, hoặc là bất cứ kiểu đánh đập ngược đãi nào. Phạm là phạm nhân mới vào đều phải chịu sự dạy bảo tàn khốc này, từ đó phải phục tùng những tay anh chị trong ngục. Thế nhưng, Võ Tòng đâu phải phạm nhân dễ chịu khuất phục? Anh không sợ đánh, cũng chẳng ai đánh lại được anh, bất cứ tên tù lợi hại nào cũng phải quỳ xuống dưới chân anh, ngoan ngoãn thành khẩn mời anh nằm giường tốt nhất, ân cần rửa chân, giặt quần áo cho anh. Võ Tòng lập lại trật tự ở An Bình Trại và anh đã trở thành người nổi tiếng nhất trong lịch sử An Bình Trại.

Quản Doanh lão gia (tương đương trưởng giám ngục hiện nay) cũng thảm thấy lạ. Vì quý trọng Võ Tòng, không muốn anh ăn thứ cơm tù nhão nhoét đó, ngày nào cũng chuẩn bị cơm ngon cho anh. Điều khiến mọi người kinh ngạc là bữa nào cũng có một vò rượu ngon, mở nút ra là cả nhà lao thơm nức mùi rượu. Tù nhân nịnh nọt anh: “Hảo hán, anh gặp quý nhân rồi đấy!” Võ Tòng cũng thấy khó hiểu, không biết vị quý nhân đó là ai?

Chỉ vài ngày sau là có lính vào báo Võ Tòng chuyển phòng. Anh rời khỏi cái chôn hôi hám người mãi cũng quen chuyển tới một căn phòng vô cùng sạch sẽ. Võ Tòng nghĩ bụng: “Đây đâu phải nhà lao, rõ ràng là khách sạn. Không biết quý nhân phương nào lại khoản đãi mình như vậy?” Sau khi tắm, tinh thần sáng khoái, anh đánh một giấc ngon lành. Đến chiều tối, lại có người như thường lệ mang mâm cơm lớn đến, vẫn là một đĩa thịt bò, một đĩa cá rán, một đĩa rau và một vò rượu. Cuối cùng Võ Tòng không kìm được, kéo người đó lại hỏi: “Anh là ai? Tại sao lại đem cơm cho tôi?”

Người đó trả lời: “Hảo hán, tiểu nhân chỉ là nô bộc trong nhà của Quản Doanh Thi lão gia. Tất cả là do công tử nhà tiểu nhân dẫn dò.”

Võ Tòng nói: “Mau mời công tử nhà anh đến đây. Người ta vẫn nói không có công không hưởng lộc. Công tử đôi đũa tốt như vậy sao tôi có thể nhận?”

Người đó liền đi mời Thi công tử. Đó là một thanh niên trẻ đẹp trai, vừa tới đã hành lễ với Võ Tòng. Anh vội cúi người đáp lễ, nói: “Võ Tòng chẳng qua là một tù nhân, sao có thể nhận ân tình của công tử? Không biết làm thế nào mới báo đáp được?” Thi công tử trầm ngâm một chút, mời Võ Tòng ngồi xuống, rồi nói rất nhiều về sự ngưỡng mộ của mình với Võ Tòng. Qua đó anh biết người này tên là Thi Ân, thích thương giáo, gậy gộc, giang hồ gọi là Kim Nhãn Bưu⁽¹⁵⁾.

Mấy ngày nữa trôi qua, Võ Tòng nghĩ: “Mình ở trong ngục, người khác toàn ăn thứ cơm chẳng ra gì, còn mình ngày nào cũng có cơm no rượu say, người khác toàn phải đeo cùm để làm việc, còn mình lại nhàn hạ thế này. Dù thế nào thì mình cũng phải làm gì đó để báo đáp mới được.” Rồi anh lại mời Thi Ân đến, để bày tỏ suy nghĩ.

Thi Ân lại trầm ngâm hồi lâu mới nói: “Quả thực em có một nguyện vọng, muốn nhờ đại ca.” Thì ra ở cửa phía đông thành Mạnh Châu là khu Khoái Hoạt Lâm, kinh doanh nhà nghỉ, quán ăn, sòng bạc. Thi Ân cũng có một khách sạn lớn ở đó, mỗi tháng cũng kiếm được vài trăm lượng bạc.

Không ngờ có một tên ác bá từ Đông Lộ Châu đến, tự xưng Tường Môn Thần, vì thích khách sạn này nên đòi Thi Ân chuyển nhượng. Thi Ân không đồng ý, thế là Tường Môn Thần đến gây sự, đánh cho Thi Ân hai tháng không lết ra khỏi giường, và chiếm không Khoái Hoạt Lâm. Thi Ân làm lễ với Võ Tòng, nói: “Nếu được đại ca giúp đỡ, dạy cho tên ác bá kia một bài học, như vậy thì em được hả lòng hả dạ!”

“Chuyện đó dễ thôi! Thật hiếm có công tử lại coi tôi là đại ca, việc đó cứ để tôi!” Trong lòng Võ Tòng tràn đầy nhiệt huyết, anh lập tức hứa hẹn.

Nhớ năm xưa Mạnh Phu Tử từng nói: “Giàu sang không dâm dật, nghèo hèn không đổi lòng, gặp cường quyền không khuất phục, đó chính là đại trượng phu”. Thế giới bây giờ, tôn sùng chủ nghĩa anh hùng, chỉ coi trọng việc gặp cường quyền không khuất phục, cũng tôn sùng kinh tế học,

trong mắt chỉ có lợi ích, nếu nghèo khó chắc chắn có thể thay đổi lòng dạ, nếu giàu có là chắc chắn có thể dâm dật. Tuy Võ Tòng là tù nhân nhưng cũng là một hảo hán gặp cường quyền không khuất phục, lẽ nào chỉ cần vài bữa ăn ngon, vài câu nịnh nọt là bị tiểu công tử của quản doanh lão gia mua chuộc?

Uống say đánh Tướng Môn Thần

Lại nói Võ Tòng nhận sự phó thác của Thi Ân, nghĩ bụng: “Thật hiếm có công tử nào lại coi trọng mình như vậy. Đã nhận lời rồi thì không thể phụ lòng cậu ta được.” Lật người một cái lại nghĩ: “Cậu ta muốn mình làm việc, cũng tốn không ít công sức. Trước tiên là ra uy khiến mình rơi vào tình cảnh thê thảm rồi phải thần phục. Sau đó là ban hậu ân để mình phải cảm kích. Võ Tòng ta đường đường là một anh hùng, phải báo đáp cậu ta cho tử tế mới được, không thể mang danh vong ân phụ nghĩa.” Trở mình cái nữa lại nghĩ: “Cậu ta đã tốn rất nhiều công sức, mình cũng phải vạch kế hoạch, một để báo đáp ân tình của cậu ta, hai là nhân cơ hội này đánh bóng tên tuổi của Võ Tòng mình.” Cứ thế trần trọc suốt đêm, đến gần sáng mới chìm vào giấc ngủ.

Ngày hôm sau anh liền nói với Thi Ân: “Hôm qua công tử nói đến sự hung hăng của Tướng Môn Thần khiến ai cũng phải khiếp sợ. Hôm nay tôi sẽ đi gặp hắn, dù hắn có ba đầu sáu tay thì tôi cũng sẽ cho hắn ném mùi nắm đấm của tôi. Nhưng tôi cần có rượu ngon để kích lệ tinh thần.”

Thi Ân nói: “Rượu ngon có ở Mạnh Châu này, loại nào em cũng có và sẽ chuyển hết về cho đại ca. Dù là rượu ở Đông Kinh em cũng sẽ cho ngựa cấp tốc đi lấy về. Không biết đại ca muốn loại rượu nào?”

Võ Tòng khảng khái: “Võ Tòng tôi không cần rượu ngon ở vùng khác. Ra khỏi thành, cứ gặp quán rượu nào, công tử hãy mời tôi uống ba bát.”

Thi Ân nghĩ một lát rồi nói: “Từ cửa phía đông Mạnh Châu đến Khoái Hoạt Lâm, ít cũng phải mười bốn, mười lăm dặm đường, mười hai, mười ba quán rượu. Nếu mỗi quán đều uống ba bát thì cũng phải ba bốn chục bát. Chi sợ đại ca sẽ say bí tỉ, như vậy làm sao đánh được Tướng Môn Thần?”

Võ Tòng nói: “Công tử không biết đây thôi, cứ uống một phen rượu là

bản lĩnh của tôi lại tăng thêm, nếu có mười phần rượu thì thành anh hùng dờn núi. Khi ở đồi Cảnh Dương, tôi cũng uống mười tám bát rượu mới đánh chết được một con hổ to. Công tử cứ làm theo lời tôi, uống suốt dọc đường đi, công tử sẽ được chứng kiến cảnh tượng uống say đánh Tượng Môn Thần.”

Thi Ân nghĩ bụng, anh ta nói cũng có lý. Nếu rượu có thể khiến anh hùng thêm gan dạ thì mình cứ cho anh ta uống. Ngâm sắp xếp thêm một hai chục tên cao to đi theo từ xa, chẳng may có bất trắc gì còn kịp tiếp ứng.”

Ngày hôm sau, Võ Tòng cùng Thi Ân rời khỏi An Bình Trại, đi về cửa phía đông. Ra khỏi cổng thành, không quá ba trăm bước là thấy bên đường có một quán rượu treo biển “Tê Đông Các”. Ở đó đã có ông chủ chờ sẵn và một ban nhạc biểu diễn trợ hứng. Ông chủ kính một bát rượu, Võ Tòng uống một bát, ban nhạc lại biểu diễn một bài. Ba bát rượu là ba bài nhạc. Uống hết rượu, tiếp tục lên đường, lại một bài nhạc vang lên. Đi không lâu lại gặp một quán rượu, lại ba bát rượu, lại ba bài nhạc. Chỉ một đoạn đường mười bốn mười lăm dặm quả nhiên có hơn một chục quán rượu, Võ Tòng uống vô cùng hưng phấn, ca hát nhảy múa ngay trên đường.

Đến giữa trưa, trời nắng nóng, có gió nhẹ thổi qua. Võ Tòng chỉ sáu bảy phần say nhưng lại giả vờ say bí tỉ, bước chân loạng choạng như không thể đứng vững được nữa. Những người quanh đó đều vừa cười vừa bàn tán. Thi Ân chặn mọi người lại, nói với Võ Tòng: “Quán rượu ở ngã ba trước mặt là chỗ của Tượng Môn Thần rồi. Đại ca say thế này hay là để hôm khác đến.”

Võ Tòng gạt đi: “Đã đến đây rồi, vừa hay tôi có thể thi triển quyền cước. Mọi người cứ đợi ở đây, để tôi đánh gục hắn ta rồi mọi người đến thu dọn hiện trường.” Nói rồi, Võ Tòng chân nam đá chân chiêu lao về phía trước. Xuyên qua một khu rừng quả nhiên nhìn thấy một quán rượu, ở cửa treo tấm biển quảng cáo viết bốn chữ “Hải Dương Phong Nguyệt”. Đến gần lại thấy một đôi câu đối: “Túy lí càn khôn đại, hồ trung nhật nguyệt trường” (Dịch nghĩa: Trong cơn say thấy càn khôn to lớn, bên bình rượu thấy ngày tháng rộng dài). Võ Tòng nghĩ bụng: “Càn khôn của mình đúng là lớn, còn nhật nguyệt của hắn ta thì lại ngắn.”

Bước vào cửa, chỉ thấy bên cạnh tường là ba chum rượu to xếp thành

hàng ngang. Đằng sau quầy là một người phụ nữ trẻ tuổi xinh đẹp, đó chính là người vợ bé mà Trương Môn Thần mới cưới về. Võ Tông lão đảo vịn vào ghế ngồi xuống, trong đầu đã lên sẵn kế hoạch.

“Ông chủ!” Võ Tông đập bàn: “Cho hai vò rượu ngon!”

Cậu bồi bàn lập tức ra chum múc hai vò rượu. Võ Tông uống một ngụm rồi lập tức phun hết ra ngoài, gất lên: “Nhu nước đá ngựa, ai mà uống được? Đổi cho ta!” Cậu ta lại đi lấy vò khác, Võ Tông dùng cách cũ, phun hết lên người cậu ta, quát: “Đây mà là rượu ngon à? Người ức hiếp ta đấy hả?”

Vợ bé của Trương Môn Thần ngồi trong quầy thấy vậy định nổi điên lên, thì cậu bồi bàn vuốt mặt tiến lại gần khuyên: “Khách hàng say rồi, đổi cho anh ta vò khác cho yên ổn.” Cô vợ bé cố nhịn, múc một vò rượu ngon đưa cho cậu bồi bàn.

Võ Tông ở bên cạnh nghe thấy, nghĩ bụng: “Cậu bồi bàn ở đây là người tốt, mình không thể làm khó cậu ta.” Thế là chỉ vào bà chủ: “Cô thật xinh đẹp, lại đây uống rượu với ta!” Cậu bồi bàn cười trừ, nói: “Không được đâu ạ, đây là bà chủ của chúng tôi.” Võ Tông lại đập bàn, quát lên: “Bà chủ thì làm sao? Vào đây đều là khách hàng, đều là thượng đế, uống cùng ta một bát rượu thì làm sao?”

Cô vợ bé của Trương Môn Thần không nhịn được nữa, ngoác mồm mắng: “Tên khốn kiếp ở đâu đến, muốn bị đánh đấy phải không?!” rồi cô ta cầm một cây chổi chạy ra. Võ Tông vung tay tóm chặt vạt áo phía trước của cô ta, tay kia đoạt mất cây chổi. Cô ta muốn giãy ra nhưng nào có được? Chỉ thấy Võ Tông hai tay ôm lấy eo cô chủ quán nhấc lên cao rồi ném mạnh về phía tường. Cô ta rơi tùm vào chum khiến rượu bắn tung tóe. Mấy người bồi bàn sững sờ đứng nhìn, có người hoảng loạn chạy trốn, có người thì đi gọi Trương Môn Thần.

Võ Tông đuổi ra đến cửa thì thấy trước mặt xuất hiện một người cao to dữ dằn, nghĩ bụng: “Đây chính là Trương Môn Thần rồi! Nhìn như hung thần thế kia sao làm ăn được chứ?” Nhưng cũng không dám chậm trễ, tay trái nắm lại thành quyền, đưa về sau che chắn cho phần hông; tay phải hơi giơ lên rồi nghiêng người về bên phải, đứng thành tư thế của chiêu “Phiên Thiên Thủ”. Võ Tông muốn tái hiện lại sự uy phong khi đánh hổ để dạy cho Trương Môn Thần một bài học.

Quy tắc ngầm giữa quan lại và thương nhân

Lại nói Trương Môn Thần thấy Võ Tông bước chân loạng choạng thì coi thường, xông tới định động thủ. Kể lại thì lâu nhưng thật ra mọi việc diễn ra rất nhanh, Võ Tông hươ hai nắm đấm trước mặt Trương Môn Thần một vòng rồi đột nhiên quay người đi. Trương Môn Thần nổi điên, đuổi theo, nhưng lại bị Võ Tông quay người đá một phát vào bụng. Trương Môn Thần không kịp đề phòng, cuống cuống tóm lấy chân Võ Tông, ai ngờ chân kia của Võ Tông lại tung lên đá trúng trán Trương Môn Thần. Hấn ta ngã ngửa ra sau, Võ Tông tiến lên một bước giẫm chân lên ngực hấn, giờ nắm đấm lên nhằm vào mặt hấn mà đấm. Nắm đấm đó đã đánh chết cả hổ, Trương Môn Thần chịu sao nổi? Hấn kêu toáng lên xin tha mạng.

Võ Tông quát: “Muốn ta tha cho phải làm ba điều.”

Trong lúc đó, Thi Ân dẫn tới hơn hai chục tên tay chân cao to lực lưỡng. Võ Tông chỉ vào Thi Ân, nói: “Quán rượu này vốn dĩ người cường chiếm của người ta, người phải trả lại cho chủ cũ là Thi công tử đây.” Trương Môn Thần liên mồm nói: “Không vấn đề gì, không vấn đề gì! Hôm nay tôi trả lại cho anh ta!”

“Thứ hai, người cùng ta đi mời hết những người có máu mặt ở Khoái Hoạt Lâm này đến đây, trước mặt mọi người, người hãy tạ tội với Thi công tử.”

“Được, được! Tôi đi mời họ ngay!”

“Khoan đã!” Võ Tông giẫm mạnh hơn, Trương Môn Thần đau đến mức mồ hôi túa ra đầm đìa. Võ Tông nói: “Còn việc thứ ba, sau khi tạ tội, người lập tức rút khỏi Khoái Hoạt Lâm, rút khỏi Mạnh Châu cho ta, rút càng xa càng tốt, không được lưu lại đây một phút nào!”

Trương Môn Thần đành phải đồng ý, bò dậy kéo cô vợ bé ướt nhep từ trong chum rượu ra. Thay quần áo xong mặt mày ủ rũ đi mời khách. Mọi người thấy bộ dạng thảm hại của Trương Môn Thần đều giật mình kinh ngạc.

Đến quán thì thấy Võ Tông ngồi trên ghế ngủ, còn Thi Ân thì vẻ mặt đầy hoan hỷ ca ngợi uy danh của Võ Tông với mọi người. Lúc này mọi người mới biết thì ra anh hùng đánh hổ đã đến, đến lượt Trương Môn

Thần xui xẻo. Thế là Kim Nhã Bru lại làm chủ nhân của Khoái Hoạt Lâm. Từ đó uy danh Võ Tòng chấn động khắp xa gần, anh hùng từ các nơi tập nập đến bá kiến.

Tôn Nhị Nương ở gò Thập Tự nghe được tin đó vội bảo Trương Thanh mời Võ Tòng về nhà mấy hôm. Khi đã ngà ngà say Võ Tòng bộc bạch: “Lần này em lại lĩnh ngộ được một điều. Làm kinh doanh không chỉ cần có sản phẩm tốt, nơi bán hàng tốt, cách thức quảng bá tốt, mà còn cần sức mạnh của quan phủ. Hôm nay kết giao được với Thi Ân, Thi lão gia nhà công tử ấy chính là bá phụ của chúng ta, sau này chắc chắn có lợi cho sự phát triển của công ty.” Đây chính là quan điểm của chuyên gia kinh tế Mỹ, Philip Kotler⁽¹⁶⁾. Ngoài sản phẩm (Product), giá cả (Price), địa điểm (Place), xúc tiến thương mại (Promotion), ông đã bổ sung thêm sức mạnh chính trị (Power) và quan hệ công chúng (Public Relations), biến 4P thành 6P. Từ đó có thể thấy, bất luận xưa hay nay, trong hay ngoài nước, bất luận bạn có giàu nhất thế giới hay không, trước mặt những quan chức nắm trong tay quyền thế thì bạn cũng vô cùng nhỏ bé.

Phải nói là Thi lão gia cũng rất cảm động trước ân tình của Võ Tòng, đi rất nhiều cửa để xin cho Võ Tòng thoát tội. Còn về việc làm thế nào mà thoát được thì đó đương nhiên là bí mật. Ông còn chuyển rất nhiều việc làm ăn ở lao thành An Bình Trại cho Võ Tòng, còn lần lượt giới thiệu anh với bạn bè trên quan trường. Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Bánh bao Hoa đào với sự hợp tác của Võ Tòng và vợ chồng Tôn Nhị Nương, Trương Thanh từ đó phát triển thuận buồm xuôi gió, bước vào thời kỳ phồn vinh.

Ai ngờ, tuy Tướng Môn Thần thất bại đi tha hương nhưng hấn đã trở thành hậu họa của Võ Tòng. Hấn có tên là Tướng Môn Thần, thì ra có hai tầng nghĩa (1) Đùng thấy hấn ta vẻ ngoài như hung thần, thật ra chỉ như bức họa Môn Thần dán trên cánh cổng, chỉ để hù dọa người khác mà thôi; (2) Đẩy cánh cổng đó ra thì bên trong có chủ nhà. Bạn hỏi chủ nhân của hấn là ai? Cũng là một vị quan phủ quan trọng. Vì thế, Võ Tòng đã đặc ý quá sớm mà không biết vẫn còn nhiều điều không hay đang chờ đợi anh.

Anh ta lấy đâu ra tiền mà tiêu đúng lúc thế?

Lại nói đến Tống Giang, Áp Ty của huyện Vận Thành, sau khi từ Mạnh Châu trở về, ngày nào cũng công việc ngập đầu, loáng cái đã một năm qua đi. Chức Áp Ty có lẽ tương đương với chủ nhiệm văn phòng ủy ban nhân

dân huyện bây giờ, trong cơ cấu tổ chức của triều nhà Tống, chỉ là một chức quan rất nhỏ. Tuy chức nhỏ nhưng thực quyền rất lớn, lại tinh thông văn chương, thành thạo đường quan trường, biết cách trục lợi, biết ứng phó với cả hắc bạch đạo. Nếu có hảo hán trên giang hồ đến tìm, bất luận là cao thấp sang hèn thế nào anh cũng tiếp đãi ân cần, dù có khó khăn về tài chính anh cũng khảng khái mở hầu bao. Anh cũng thường xuyên hòa giải tranh chấp, giải quyết khó khăn, cứu tế cho dân chúng. Dân gian vì thế mà lưu truyền ân đức của anh, so sánh anh với Cặp Thời Vũ⁽¹⁷⁾, có thể cứu vạn vật trong cơn khát.

Trưa hôm nay, Tống Giang ra khỏi huyện nha thì gặp một người hành lễ hỏi thăm mình. Tống Giang thấy người đó mặc đồng phục, cũng phần nào đoán ra được thân thế của anh ta. Nói chuyện thì người đó tự xưng là Tập bổ sứ thần của Tế Châu Phủ (tương đương với Cục trưởng công an thành phố), tên là Hà Đào. Huyện Vận Châu thuộc Tế Châu Phủ, đối với Tống Giang thì Hà Đào là người cấp trên xuống, lập tức mời anh ta đến trà lầu đối diện với huyện nha nói chuyện.

Nói chuyện mãi thì ra là một vụ án lớn kinh thiên động địa. Trước đây không lâu, Lương Trung Thư của Đại Danh Phủ đi mua quà sinh nhật thì bị một công ty túi da trên đồi Hoàng Nê lừa. Lương Trung Thư tên thật là Lương Thế Kiệt, là Trung Thư Thị Lang đương triều kiêm Lưu Thủ của Đại Danh Phủ (tương đương với Phó chủ tịch Quốc hội kiêm Chủ tịch thành phố hiện nay). Số tiền bị lừa nghe nói đến mười vạn quan tiền. Mười vạn quan là bao nhiêu? Ở triều Tống, một quan tiền tương đương với một lạng bạc, mười vạn quan là bằng mười vạn lạng bạc. Nếu ở năm 2000 sau Công Nguyên, một lạng bạc tương đương ba trăm nhân dân tệ, mà hiện giờ lại đang lạm phát, một lạng bạc ít nhất phải bằng tám trăm tệ, mười vạn quan là bằng tám mươi triệu tệ. Thân thế của Lương Trung Thư không tầm thường, số tiền bị lừa cũng không nhỏ. Tế Châu Phủ nhận được báo án, đầu cũng phình to cả ra.

Tống Giang hỏi: “Vụ án lớn như vậy có liên quan gì đến huyện tôi sao?”

Hà Đào đáp: “Chúng tôi đã điều tra được một số manh mối, bảy tên bị tình nghi đều ở quý huyện. Trong đó một tên chủ mưu là Bảo Chính (tương đương với trưởng thôn ngày nay) của Đông Khê Thôn, Tiều Cái. Còn sáu kẻ nữa, không biết là những ai?”

Tổng Giang nghe vậy không khỏi giật mình, nghĩ bụng: “Tiều Cái là anh em tâm phúc của ta, nhưng lại phạm phải tội tày đình như vậy, ta phải nghĩ cách cứu hắn.” Nhưng bên ngoài vẫn cười rất tươi: “Cái tên Tiều Cái ấy hả, tính tình đúng là ngang ngược. Trên dưới bản huyện chẳng ai có thiện cảm với hắn. Giờ hắn phạm phải đại tội, đúng là đáng đời.” Rồi anh nói thêm vài điều vừa xoa dịu Hà Đào, vừa tìm cơ về xử lý việc gia đình. Ra khỏi trà lâu, Tổng Giang vội vàng đến Đông Khê Thôn báo tin cho Tiều Cái, rồi lại vội vàng trở về đúng giờ làm việc buổi chiều để đưa Hà Đào đến gặp tri huyện Thời Văn Bản.

Thưa độc giả, tại sao Tổng Giang lại phải cứu Tiều Cái? Một là vì cái mỹ danh anh hùng của Tiều Cái, hai là vì giao tình giữa Tổng Giang và Tiều Cái. Đông Khê Thôn và Tây Khê Thôn chỉ cách nhau một con sông nhỏ. Hồi đầu Tây Khê Thôn có ma quỷ, thường xuyên mê hoặc người ta đến nhảy sông tự tử khiến dân chúng vô cùng hoang mang. Được sự chỉ điểm của một vị cao tăng, mọi người dùng đá xanh xây nên một ngọn bảo tháp bên sông. Thế là ma quỷ từ Tây Khê Thôn chạy sang Đông Khê Thôn. Tiều Cái nổi giận, vượt sông đoạt ngọn bảo tháp kia đặt bên Đông Khê. Người Tây Khê Thôn tức giận mà không dám nói gì, còn người Đông Khê Thôn ai nấy cũng khâm phục, từ đó gọi Tiều Cái là Thác Tháp Thiên Vương, được hảo hán bốn phương kính trọng. Tổng Giang và Tiều Cái thường xuyên phải trao đổi công việc, nên quan hệ cũng khá thân thiết.

Giang hồ đồn rằng, năm năm trước huyện Vận Thành tu sửa tường thành góc tây bắc, muốn giao công trình này cho đội xây dựng, có Nguu Hoàng, Mã Bảo, Tiều Cái đến đấu thầu. Nguu Hoàng bỏ thầu năm nghìn bốn trăm lượng bạc, Mã Bảo bảy nghìn sáu trăm lượng, Tiều Cái mười nghìn chín trăm lượng, cuối cùng Tiều Cái đã giành được gói thầu này. Có người nói, sau khi nhận được thầu, Tiều Cái lại chuyển nhượng cho Nguu Hoàng và nhận được lợi nhuận năm nghìn năm trăm lượng. Cũng có người nói năm nghìn năm trăm lượng lợi nhuận này ít nhất có ba nghìn rơi vào túi Tổng Giang. Từ đó có thể thấy, ngoài bổng lộc triều đình, Tổng Giang còn có rất nhiều nguồn thu nhập không thể kể rõ được, nếu không thì với chức quan nhỏ bé đó anh ta lấy đâu ra tiền mà tiêu pha như thế?

Các anh hùng nhiệt tình tiếp đón đoàn người Dương
Chí

Tin Lương Trung Thư mua quà mừng thọ cho nhạc phụ là thái sư đương triều Thái Kinh lộ ra ngoài, không lâu sau Nhập Vân Long Công Tôn Thắng biết được. Nghĩ trước nghĩ sau, lại được biết ở Đông Khê Thôn, huyện Vận Thành có một vị Thác Tháp Thiên Vương Tiều Cái vô cùng anh hùng, nên có ý kết giao. Cùng lúc đó Xích Phát Quý Lưu Đường cũng đến Đông Khê Thôn.

Tiều Cái, Công Tôn Thắng, Lưu Đường, Nguyễn Thị Tam Hùng⁽¹⁸⁾ và Trí Đa Tinh Ngô Dụng tụ họp tại Đông Khê Thôn bàn mưu để cướp quà. Ngô Dụng trầm ngâm nói: “Nếu đã mua quà mừng thọ thì chắc chắn phải đến đòi Hoàng Nê.” Đòi Hoàng Nê chính là nơi buôn bán đồ cỡ lớn nổi tiếng gần xa. Họ quyết định dùng một tấm chứng minh thư giả đi đăng ký thành lập Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Bắc Đầu Tinh; rồi thuê một tòa nhà lớn sang trọng, hào nhoáng làm văn phòng công ty, và buông lưới đợi cá tụt chui đầu vào.

Người tìm đến mua hàng là một vị quan quân tên là Dương Chí, chính là Thanh Diện Thú Dương Chí. Anh đến Đông Kinh để kiếm một chức quan nhưng gặp trắc trở, phải bán đi thanh bảo đao gia truyền. Nhưng ở chợ anh gặp phải Một Mao Đại Trùng Ngưu Nhị đòi cướp bảo đao. Dương Chí không chịu, liền xông vào đánh, không may Ngưu Nhị chết, anh bị giải đến Đại Danh Phủ. Không ngờ ở đó lại gặp Lương Trung Thư. Lương Trung Thư biết anh, lại coi trọng võ nghệ của anh, liền sắp xếp cho anh làm chức Đề Hạt.

Tiều Cái với tên giả là Hoàng Kỳ, cùng các anh hùng nhiệt tình tiếp đãi đoàn người Dương Chí. Còn Dương Chí nhìn thấy sự bề thế của công ty Bắc Đầu Tinh cũng đã khá tin tưởng. Sau khi ký xong hợp đồng với Dương Chí, các anh hùng mời Dương Chí sang khách sạn bên cạnh dự tiệc. Ban đầu Dương Chí còn thận trọng, nhưng sau đó không nỡ từ chối nên đành uống vài ly. Không ngờ trong rượu có thuốc mê nên cả đoàn hôn mê bất tỉnh. Các anh hùng nâng sạch mười vạn quan tiền và trốn mất không để lại dấu vết gì.

Người bị lừa không chỉ có Dương Chí. Công ty trang trí nội thất còn một khoản lớn chưa thu. Bên bán đồ dùng nội thất vì bán trả góp nên mới chỉ nhận một khoản ứng trước, cũng may là đồ dùng chưa bị bọn lừa đảo đem đi mất, vẫn có thể thuê người chở về được.

Khi Dương Chí tỉnh lại, biết mình đã mắc tội không làm tròn chức

trách, đành bỏ trốn. Những đồng nghiệp khác vội vàng báo án, sau khi điều tra phát hiện Hoàng Kỳ, đại diện pháp nhân của Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Bắc Đẩu Tinh thật ra là Tiều Cái nổi tiếng khắp huyện Vận Thành.

Tiều Cái và các anh hùng về tới Đông Khê Thôn, chưa kịp chia tang vật thì bị phát hiện. Bọn họ bàn bạc: “Cũng may là có người anh em Tống Giang báo tin, chúng ta phải nhanh chóng trốn đi.” Nhưng trốn đi đâu bây giờ? Các anh hùng đều đợi ý kiến của Tiều Cái.

Tiều Cái nói: “Trước khi đi, anh Tống Giang đã nói có một vài nơi có thể đến, một là đến chỗ Sài Tiến ở Thương Châu, hai là chỗ Võ Tòng ở Mạnh Châu. Sài Tiến vốn là hoàng thất tiên triều, khá có quyền thế, chắc chắn có khả năng thu nhận chúng ta. Còn Võ Tòng, gần đây mới nổi lên ở Mạnh Châu, cũng khá có danh tiếng. Chúng ta bàn xem nên đi đâu?”

Trí Đa Tinh Ngô Dụng trầm ngâm nói: “Việc quá cấp bách có lẽ không đến được Thương Châu, cũng không đến Mạnh Châu được. Chỉ có Lương Sơn là gần ngay đây, xung quanh có sông ngòi lau sậy chằng chịt rộng đến tám trăm dặm, là nơi ẩn náu an toàn.”

Các anh hùng đều nhất trí với ý kiến của Ngô Dụng. Họ cắt chỗ hàng tiền cướp được vào năm sáu cái gánh, ăn vội mấy miếng rồi lấy thêm chút hành lý, thuê cửu vạn gánh đồ và vội vàng ra đi. Hà Đào cũng muốn nhân trời tối đến bắt người nhưng không ngờ lại bắt hụt.

Lời bình của tác giả:

Chương này được viết dựa theo Hồi thứ 29 “Võ Tòng say đánh Tướng Môn Thần”, Hồi thứ 16 “Ngô Dụng dùng mưu lấy lễ vật” và Hồi thứ 18 “Tống Công Minh lên thả Tiều Thiên Vương”.

Trong chương này, tôi mượn việc Võ Tòng say đánh Tướng Môn Thần để dẫn ra thuyết 6P của chuyên gia kinh tế Mỹ Philip Kotler. Sau đó, tôi dùng thuyết 6P để chỉ ra tội danh của nhà doanh nghiệp. Rồi lại qua đó dẫn ra một vị quan nghĩa khí dùng tiền túi giúp đỡ mọi người. Vị quan này không phải ai khác, chính là Tống Giang nổi tiếng thiên hạ, được mọi người gọi là Cặp Thời Vũ, hoặc “Hiếu Nghĩa Hắc Tam Lang”.

Lý Chí⁽¹⁹⁾ đã từng nhận xét như sau về các nhân vật trong **Thủy Hử**: “Nói đến dâm phụ là như một dâm phụ, nói hảo hán là hết như hảo hán, nói tên ngốc thì đúng là tên ngốc, nói đến khí là y như khí. Nhưng khi đọc qua rồi, hình ảnh của dâm phụ, hảo hán, tên ngốc hay con khí vẫn như hiển hiện trước mắt, tiếng nói của họ dường như vẫn văng vẳng bên tai. Thế gian này mà thiếu đi những lời văn như vậy thì thật cô đơn! Không biết Thái Sử Công có làm quan nha không?” Kim Thánh Thán lại cho rằng, các nhân vật trong bộ truyện này, viết ai cũng dễ, chỉ có Tống Giang là khó viết.

Các nhân vật của Thi Nại Am tốt xấu thế nào đều nhận ra được, duy chỉ có Tống Giang là khó nhận xét nhất. Đọc lần thứ nhất, Tống Giang quả nhiên là nhân sĩ đại nhân đại nghĩa. Đọc lần hai lại phát hiện ra đó là một người rất có trí tuệ trong ứng xử, thì ra nhân nghĩa là giả, lão luyện trong xử thế mới là thật. Đọc thêm lần nữa phát hiện ra rằng đó là một con người gian xảo, tà ác. Đọc lần nữa thì không phân biệt được đó là người nhân nghĩa hay tà ác nữa. đành gập sách lại với một tâm trạng phức tạp.

Lại nói trong số rất nhiều nhân vật sống động trong **Thủy Hử**, Tây Môn Khánh kia dù có phong lưu khôn khéo đến đâu thì cũng không sánh được với Tống Giang. Võ Tòng dùng bạo lực để đối phó với Tây Môn Khánh, nhưng lại vô cùng khâm phục, kính trọng Tống Giang. Sự xuất hiện của Tống Giang cùng với những thủ đoạn “hô phong hoán vũ” lại khiến người đọc cảm thấy gần gũi vô cùng.

Đúng là: Trên nói lóng, dưới nói dối. Doanh nghiệp chúng ta cũng vì thế mà biến thành một vở kịch tôi dụ dỗ anh, anh dụ dỗ tôi.



Nhân viên xuất sắc chia làm hai loại: Một loại cố gắng làm việc, loại kia cố gắng lấy lòng sếp

Có một câu hỏi mang đầy trí tuệ thế này: “Trong xã hội hiện nay, những ông chủ giàu có sống được nhờ cái gì?” Câu trả lời là: “Cái miệng.”

Sự kỳ diệu của quản lý học không phải ở phương pháp quản lý mà là ở chỗ làm thế nào để những phương pháp đó phát huy hiệu quả. Hiệu quả đó chính là tiền, chính là một lượng rất nhiều tiền mà bạn kiếm được. Chúng ta hãy tiếp tục chủ đề được quan tâm: “Làm thế nào để những phương pháp quản lý kia phát huy hiệu quả?” Khả năng để phương pháp quản lý phát huy hiệu quả chính là năng lực lãnh đạo mà ai ai cũng mong muốn có được.

Nói nôm na, năng lực lãnh đạo chính là khả năng người lãnh đạo dụ dỗ được nhân viên. Và để đạt được điều này thì cần dùng đến cái miệng. Cái miệng là gì? Đó chính là công cụ “chính trị” trong văn phòng. “Chính trị” trong văn phòng là cái gì? Đó là thủ đoạn thực thi phương pháp quản lý. Nói cách khác, nếu bạn biết ăn nói thì bạn có thể làm ông chủ, đi tuyển một đồng nhân viên, chơi trò chính trị trong văn phòng với họ, dụ dỗ họ, dùng phương pháp quản lý để “lũ ngọc” đó kiếm tiền cho bạn.

Bạch Y Tú Sĩ Vương Luân tự cho mình là một ông chủ rất có năng lực lãnh đạo. Anh cho rằng dụ dỗ chính là một loại nghệ thuật lãnh đạo, yếu tố chính để khẳng định bạn là ông chủ giỏi hay không chính là bạn có biết dụ dỗ không. Nếu bạn biết dụ dỗ thì các nhân viên sẽ vui lòng, phát huy hết khả năng của họ. Nếu không biết dụ dỗ, bạn không những không thể khơi dậy khả năng trong họ, thậm chí còn dập tắt khả năng đó. Nếu đã làm thì phải làm một ông chủ giỏi biết cách dụ dỗ nhân viên để họ tự do phấn đấu, còn bạn chỉ việc ngồi trong văn phòng hưởng sự vui vẻ, an nhàn. Đó chính là sự kỳ diệu của quản lý học: Hoặc cả hai cùng có lợi, nhân viên có được vị trí trong công ty, bạn kiếm được lợi nhuận; hoặc cả hai đều thảm bại, nhân viên sống không ra gì, và cái mà bạn nhận được là sự oán hận của họ.

Trong Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Lương Sơn, Báo Tử Đầu Lâm Xung là đối tượng trọng điểm được dụ dỗ. Kết quả là lòng nhiệt tình làm việc của Lâm Xung được kích thích đến cực điểm, anh nam chinh bắc chiến mở rộng thị trường, lập công lớn cho sự phát triển lớn mạnh của công ty. Nhìn lại Đỗ Thiên và Tống Vạn, tuy là nhân viên lâu năm nhưng thành tích rất bình thường. Mỗi lần Lâm Xung điều binh khiển tướng sắp xếp nhiệm vụ là Đỗ Thiên với Tống Vạn lại cố làm ra vẻ khiêm nhường: “Để Lâm giáo đầu làm đi! Dù gì anh ta cũng tài giỏi hơn bọn tôi.”

Cũng đến một ngày Vương Luân không thể nhịn được nữa, trong cuộc họp với Đỗ Thiên và Tống Vạn, giận dữ nói: “Hai người theo tôi nhiều năm như vậy sao chẳng hiểu chuyện gì cả vậy? Tôi khen Lâm Xung ‘tài giỏi’, nhưng hai người có hiểu ý tôi muốn nói gì không?”

Đỗ Thiên tỏ vẻ không hiểu, hỏi: “Lẽ nào anh có kế hoạch gì khác?”

Vương Luân bực bội: “Không có kế hoạch sao làm ông chủ được chứ? Nếu tôi nhớ không lầm thì hồi đầu khi Lâm Xung đến, tôi đã nói với hai người về tiếng lóng trong quản lý học. Đó là một nghệ thuật. Hai người là anh em tốt của tôi phải phối hợp với tôi, hiểu không?”

Tống Vạn nói: “Nếu anh nói tiếng lóng trên giang hồ thì tôi hiểu, chứ tiếng lóng trong quản lý học là cái gì vậy?”

Vương Luân nghĩ một lúc, lôi từ trong ngăn kéo bàn ra một quyển sổ tay, nhìn Đỗ Thiên, Tống Vạn nói với vẻ đầy ý tứ sâu xa: “Tôi đã viết được một bộ *Từ điển tiếng lóng trong quản lý học*, hai người hãy về đọc cẩn thận cho tôi, để mở mang kiến thức.”

Hai người thận trọng mở quyển từ điển ra thấy bên trong viết:

Tài giỏi: Nhân viên nghe lời chỉ đạo như ngựa nghe lời chủ, chính là nhân viên tài giỏi.

Đáng yêu: Ai là người đáng yêu nhất? Đương nhiên là những người ngốc nghếch. Bí quyết của việc dụ dỗ là ở chỗ, mắng một người là ngốc nghếch không bằng khen anh ta đáng yêu.

Tích cực tiến thủ: Là người thường xuyên mời sếp đi ăn.

Nhân viên kiểu mẫu: Là nhân viên đến đúng giờ và tan làm muộn.

Biết cách giải tỏa áp lực: Cách nói tránh của việc ngủ gật trong giờ làm.

Thái độ làm việc nhiệt tình: Thật ra là nói anh ta cố chấp, ngoan cố, không nghe lời sếp.

Cẩn thận: Người cẩn thận toàn thích kéo dài công việc.

Khả năng quan sát tốt: Ý nói thường xuyên mách lẻo. Nếu anh ta không thường xuyên mách lẻo với bạn thì sao bạn biết được khả năng quan sát của anh ta tốt chứ?

Biết cách ăn nói: Anh ta biết nói dối.

Tính cách hoạt bát: Làm việc không nghĩ đến hậu quả.

Khả năng giao tiếp tốt: Thường xuyên buôn chuyện bằng điện thoại.

Tư duy nhạy bén: Người có thể kiếm có một cách nhanh chóng.

Khả năng làm việc độc lập khá tốt: Chẳng ai biết anh ta đang làm gì.

Chú trọng hiệu quả thực tế: Tầm nhìn hạn hẹp.

Nhân viên bình thường: Anh ta không đủ thông minh.

Biểu hiện xuất sắc: Anh ta vẫn còn sở trường đáng để lợi dụng.

Giỏi xã giao: Nếu là đàn ông thì ý nói anh ta giỏi uống rượu bia, nếu là phụ nữ thì ý nói cô ta lẳng lơ.

Có khiếu hài hước: Anh ta biết kể chuyện cười người lớn.

Ổn định, trung thành: Anh ta rất khó có thể tìm việc ở nơi khác.

Trung hậu, thành thực: Đồng nghĩa với từ bên trên, ý nói anh ta rất cần công việc này.

Là người hiền lành: Có thể đuổi việc bất cứ lúc nào.

Công việc là hàng đầu: Ý nói quan hệ xã hội của anh ta không tốt. Hoặc anh ta rất xấu, không ai hẹn hò với anh ta, đặc biệt là khi “anh ta” là nữ.

Đọc mãi, đọc mãi, Đỗ Thiên bỗng nhiên nhớ ra và chỉ vào từ “trung hậu, thành thực”: Khi Lâm Xung chân ướt chân ráo đến đây, trong thư Sài đại quan nhân nói anh ta trung hậu thành thực. Anh Vương, hai chúng tôi thật ngu muội, làm cộng sự với anh nhiều năm như vậy mà không ngờ anh học vấn uyên thâm thế!”

Vương Luân đặc ý: “Các anh đừng thấy tôi chỉ là nhất giới bạch y (tương đương học sinh cấp ba ngày nay) mà coi thường trí thông minh của tôi là của một tú sĩ (tương đương tiến sĩ quản lý học). Bộ *Từ điển tiếng lóng trong quản lý học* này chính là bí quyết làm ông chủ của tôi. Có nó, tôi muốn dụ dỗ cách nào, dụ dỗ ai cũng được.” Vương Luân nhận thấy mình lỡ lời nên vội vàng giải thích: “Thử nghĩ xem, công ty lớn thế này, nếu không có bản lĩnh dụ dỗ thì sao tôi quản lý được nhiều người thế này chứ?”

Đỗ Thiên, Tống Vạn nhìn nhau không nói gì.

Sau khi được ông chủ Vương Luân chỉ bảo, Đỗ Thiên và Tống Vạn cũng giác ngộ được rất nhiều điều, họ mô phỏng theo bộ *Từ điển tiếng lóng trong quản lý học* để viết nên bộ từ điển khác với tên gọi là *Từ điển ma quỷ trong giới văn phòng*. Đúng là: Trên nói lóng, dưới nói dối. Doanh nghiệp chúng ta cũng vì thế mà biến thành một vở kịch tôi dụ dỗ anh, anh dụ dỗ tôi.

Từ điển có đoạn:

Ông chủ: Rõ ràng bạn đang liêu mạng kiếm tiền nuôi ông ta, nhưng trong suy nghĩ của ông ta thì lại là ông ta đang liêu mạng kiếm tiền để nuôi bạn.

Đặc quyền của ông chủ: Dù bạn không mắc lỗi gì nhưng ông chủ vẫn có quyền mắng bạn - vì sớm muộn gì bạn cũng sẽ mắc lỗi.

Định luật 1: Nhân viên xuất sắc chia làm hai loại: Một loại cố gắng làm việc, loại kia cố gắng lấy lòng sếp.

Định luật 2: Người có năng lực sẽ nỗ lực làm việc, người không có năng lực sẽ giả vờ đang nỗ lực làm việc.

Định luật 3: Bất cứ ở đâu, bất cứ lúc nào cũng phải làm ra vẻ bận rộn, nếu không sẽ có những người giả vờ bận rộn khác đẩy công việc cho bạn.

Quản lý quan hệ nhân viên: Quản lý quan hệ nhân viên thực ra là một kiểu dụ dỗ hai chiều: Ông chủ dụ dỗ cuộc sống của nhân viên, nhân viên dụ dỗ tiền lương của ông chủ.

Năng lực đảm nhiệm: Có bốn cách thể hiện năng lực đảm nhiệm công việc: (1) Đảm nhiệm được thì tự mình làm; (2) Không đảm nhiệm được thì đẩy cho người khác làm; (3) Tìm một nhóm người cùng làm; (4) Tìm một lý do thích hợp để không làm.

Phương án giải quyết vấn đề: Vấn đề của mình kéo dài đủ lâu thì sẽ trở thành vấn đề của người khác; vấn đề của người khác kéo dài đủ lâu thì sẽ thành vấn đề của công ty; vấn đề của công ty kéo dài đủ lâu thì sẽ thành vấn đề của mọi người; vấn đề của mọi người kéo dài đủ lâu thì sẽ biến mất.

Đau khổ nhất và đau khổ hơn: Không có chuyện gì đau khổ hơn là đi làm; đau khổ hơn đi làm đó là tăng ca; đau khổ hơn tăng ca đó là ngày nào cũng tăng ca; đau khổ hơn ngày nào cũng tăng ca là ngày nào cũng tăng ca không lương... Lợi ích khi lười nhác: Lười nhác có lẽ sẽ khiến bạn không có cảm giác thành công, nhưng có thể khiến bạn có cảm giác thành công khi lĩnh lương.

Số mệnh của những người làm công ăn lương: Một người học hai mươi năm sẽ thành nhà triết học, một người đi làm hai mươi năm sẽ trở thành thằng điên cho nhà triết học nghiên cứu.

Khi Hãn Địa Hốt Luật Chu Quý đọc thì nghi hoặc hỏi: “Tại sao vấn đề của mọi người kéo dài đủ lâu lại biến mất được?” Đỗ Thiên nghĩ một lúc rồi lấy ví dụ minh họa: “Khi mới vào nhà vệ sinh anh sẽ ngửi thấy mùi, đúng không? Nhưng khi anh ngồi trong đó đủ lâu thì anh còn ngửi thấy mùi gì nữa không?” Vấn đề của mọi người kéo dài đủ lâu sẽ giống như nhà vệ sinh, ngửi lâu quá sẽ quen - giống như biến mất vậy.

Từ điển ma quỷ trong giới văn phòng lưu truyền khắp trong công ty, tác giả Đỗ Thiên từ đó trở thành người dẫn đầu trong văn hóa công ty. Chẳng có ai là ngốc cả, mọi người đều tranh nhau làm nhân viên giả vờ nỗ lực làm việc, giả vờ bận rộn và lấy lòng ông chủ. Vương Luân làm ông chủ nhiều năm nay, bỗng nhiên được nhân viên nịnh nọt trong lòng vui như nở hoa.

Sùng bái cá nhân với ông chủ trở thành nguyên tắc ngầm trong công

ty. Hiện giờ, sở thích lớn nhất của Đỗ Thiên chính là tổ chức và chủ trì hội nghị, dẫn dắt mọi người cùng thể hiện lòng trung thành của mình với ông chủ Vương Luân. Anh ta có một bài phát biểu cũng được mọi người sao chép và truyền lại cho nhau. Bài phát biểu kinh điển đó như sau: *“Yêu cầu của ông chủ chính là điều chúng ta theo đuổi. Ý đồ của ông chủ chính là phương hướng của chúng ta. Suy nghĩ của ông chủ là cách làm của chúng ta. Sự khích lệ của ông chủ là động lực của chúng ta. Con giận của ông chủ là phúc của chúng ta. Nét mặt của ông chủ là tâm trạng của chúng ta. Đam mê của ông chủ là sở thích của chúng ta. Bỏ nhí của ông chủ là bí mật của chúng ta. Phu nhân của ông chủ là người thân của chúng ta. Mọi việc nhỏ của ông chủ là việc lớn của chúng ta. Phải nghĩ những gì ông chủ nghĩ, lo những nỗi lo của ông chủ, nhảy vào nước sôi lửa bỏng vì ông chủ, cống hiến tuổi trẻ của chúng ta như một kẻ ngốc vậy.”*

Tổng Vạn lại thể hiện sự trung thành qua hành động nhiều hơn. Trong các cuộc họp, anh ta sẽ đến trước ông chủ, kiểm tra micro xem có nói được không. Ông chủ phát biểu anh ta sẽ vỗ tay để cả phòng họp cùng vỗ theo. Ông chủ ăn cơm, anh ta sẽ thử trước xem có bị ngộ độc không. Ông chủ uống rượu, anh ta sẽ uống cùng cho dù có bị bệnh dạ dày. Ông chủ ngủ, anh ta sẽ đứng canh và không nói cho ai biết ông chủ ngủ cùng ai.

Đến cuối năm, dù là nhân viên nỗ lực làm việc hay nhân viên nỗ lực lấy lòng ông chủ đều được đánh giá là nhân viên xuất sắc, cùng được bằng khen, cùng nhận thưởng, mọi người đều vui vẻ.

Chỉ có Lâm Xung là không vui, anh đã dốc sức làm việc như vậy nhưng không ngờ cuối cùng lại cùng nhận thưởng với những loại tiểu nhân kia. Anh cảm thấy cực kỳ bị sỉ nhục, một mình xuống núi đến uống rượu giải sầu ở quán Cố đại tẩu. Cố đại tẩu là một người đàn bà “thép” vát và lập nghiệp, bà ta còn có tên gọi khác là “Mẫu đại trùng”, “Hổ cái”, rất nhiệt tình, phóng khoáng. Cứ rảnh rỗi là tới nói chuyện cùng Lâm Xung, khiến tâm hồn cô đơn của Lâm Xung cảm nhận được sự an ủi giống như của một người mẹ.

Thác Thập Thiên Vương Tiều Cái và các anh hùng nhờ mưu trí đã lấy được quà mừng thọ ở đồi Hoàng Nê, mang theo một khối tài sản khổng lồ

chạy vào hồ nước tám trăm dặm Lương Sơn. Trong hồ có một hòn đảo nhỏ tên là Ngũ Uẩn Đảo, các anh hùng tạm nghỉ trên đảo tránh sự truy bắt của quan binh. Thế nhưng thời gian trôi qua thật vô vị, có người mạo hiểm trèo thuyền ra ngoài tìm thú vui, cũng có người đem kỹ nữ về. Thế là Ngũ Uẩn Đảo biến thành nơi ăn chơi, đánh bạc, bao gái.

Tiêu Cái bàn bạc với Trí Đa Tinh Ngô Dụng: “Quà mừng thọ vốn là tiền bản của tham quan, chúng ta cướp đi cũng có cái lý của nó. Nhưng giờ bị mắc kẹt ở Ngũ Uẩn Đảo, cứ mơ màng say sưa tới ngày thế này cũng không phải lối thoát.”

Ngô Dụng nói: “Đây đúng là tiền bản của tham quan, vào tay chúng ta thì vẫn là tiền phi pháp. Chúng ta phải nhanh chóng tìm cách nào để rửa cho chúng thật sạch. Chỉ khi rửa sạch rồi chúng ta mới có thể sống đường hoàng được, đó chính là lối thoát.”

Tiêu Cái hỏi: “Không biết ông định thế nào?”

Ngô Dụng trả lời: “Tiêu Thiên Vương không biết đó thôi. Nửa bên kia của trái đất có một quốc gia cùng tên với Ngũ Uẩn Đảo, gọi là Ngũ Uẩn Quốc. Ở đó có một nhóm người, sáng ăn cắp, tối hoạt động cướp tài sản của người khác. Chúng còn mở một cửa hàng giặt quần áo, mỗi lần kết toán, chúng đều cộng khoản tiền phi pháp vào đó, rồi nộp thuế cho chính phủ. Như thế là số tiền sau khi nộp thuế đã trở thành thu nhập hợp pháp của chúng. Chúng ta muốn làm theo cách đó thì phải có một công ty để rửa tiền.”

Tiêu Cái trầm tư: “Tôi biết ở Lương Sơn có Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Lương Sơn. Nếu trở thành cổ đông của công ty này thì sẽ rất tiện cho việc rửa tiền.”

Ngô Dụng thấy chủ ý của Tiêu Cái rất hay, bàn bạc thêm với các anh hùng thì tất cả đều tán thành. Vậy là Ngô Dụng được ủy nhiệm làm đại diện đem theo rất nhiều lễ vật đến Lương Sơn. Bạch Y Tú Sĩ Vương Luân nghe nói các anh hùng có rất nhiều vốn, lòng khấp khởi mừng thầm, nên tổ chức tiệc chào đón các anh hùng lên núi. Đến khi hai bên gặp nhau, thấy khí thế của các anh hùng thì Vương Luân lại lưỡng lự.

Sau buổi yến tiệc, Vương Luân triệu tập cuộc họp cấp quản lý đầu đêm, nói: “Hôm qua sau khi nghe Ngô Dụng nói, tôi định thu nhận hội

Tiêu Cái, nhưng hôm nay xem khí thế của họ thì lại thấy không ổn. Tại sao không ổn chứ? Họ mạnh, còn ta lại yếu, nhóm người có khí thế như vậy vào công ty chỉ sợ sau này công ty sẽ đổi thành họ Tiêu! Làm kinh doanh quan trọng là quyền điều hành, một khi công ty đổi họ thì quyền điều hành cũng đổi chủ. Như vậy không phải chúng ta rất nguy hiểm sao? Chi bằng hãy từ chối khéo để họ tìm chỗ khác thì hơn. Các vị nghĩ sao?”

Đỗ Thiên đồng tình: “Ý đồ của Tổng giám đốc Vương chính là phương hướng của chúng ta. Suy nghĩ của Tổng giám đốc Vương chính là cách làm của chúng ta. Công ty Lương Sơn có được như ngày hôm nay tất cả là nhờ sự lãnh đạo sáng suốt của Tổng giám đốc Vương. Tôi nguyện một lòng ủng hộ quyết sách anh minh của Tổng giám đốc Vương.”

Tống Vạn hòa theo: “Tổng giám đốc Vương là lãnh đạo của chúng tôi. Chúng tôi chẳng ai có mấy kiến thức, lời Tổng giám đốc Vương nói là chân lý. Tôi cũng nguyện nghe theo quyết sách anh minh của Tổng giám đốc Vương.”

Lâm Xung nhú mày, hỏi ngược lại: “Chân lý cái gì chứ? Tổng giám đốc Vương, không phải tôi không tôn kính anh, nhưng là nhân viên của công ty, tôi không thể không nhắc nhở - mời họ lên núi là anh, từ chối họ cũng là anh, làm như thế có phải không bình thường không?”

Vương Luân biến sắc mặt, lạnh lùng đáp: “Ban đầu tôi đón họ lên núi là có phần khinh suất, nhưng dù sao chuyện này cũng liên quan đến đại sự của công ty, tôi cũng đành phải làm vậy. Không bàn bạc gì nữa, cứ quyết định vậy đi!”

Ngày hôm sau lại bày tiệc rượu. Vương Luân bảo cấp dưới bưng lên một cái khay lớn, trên đó là năm đỉnh vàng rất to, đưa tới trước mặt Tiêu Cái, nói: “Vương mỗ bất tài, được gặp mặt các vị anh hùng đúng là phúc ba đời. Đáng tiếc, Lương Sơn chỉ là một công ty sơn trại nhỏ bé, không dám làm nhờ tiền đồ của chư vị anh hùng. Chút lễ mọn này cũng là để thể hiện tâm ý của Vương mỗ. Chúc chư vị anh hùng tìm được nơi dừng chân khác tốt hơn để thực hiện chí lớn!” Mọi người ai nấy đều sững sờ.

Hai bên đành phải ngồi để nói chuyện xã giao với nhau. Mặt nước hồ mùa thu mênh mang, các anh hùng ngồi trên thuyền đều không biết phải làm sao, về đến Ngũ Uẩn Đảo ai cũng cảm thấy bực bội.

Chỉ có Trí Đa Tinh Ngô Dụng là như đang suy nghĩ điều gì, nói: “Các anh em, không cần phải tức giận. Thế gian này nhân sinh vô thường, vận mệnh thay đổi liên tục, ta thấy chuyện hôm nay chưa kết thúc đâu.”

Tiêu Cái cười méo xệch: “Vương Luân đã đuổi chúng ta khỏi Lương Sơn, còn có thể có chuyện gì được nữa?”

Ngô Dụng nói: “Anh đừng nên sầu não như vậy, chắc chắn tôi có lý do. Bên cạnh Vương Luân có một người, chính là giáo đầu Lâm Xung của tám mươi vạn Cẩm quân, người này khác với Vương Luân, rất có khí khái anh hùng, chắc hẳn do bất đắc dĩ mới phải làm thủ hạ của Vương Luân. Tôi chỉ cần gặp mặt người này, tìm cơ hội xúi giục anh ta vài câu là chắc chắn có tình hình mới.”

Một buổi chiều sắc trời âm đạm, Ngô Dụng vô tình gặp Báo Tử Đầu Lâm Xung ở quán rượu của Cố đại tẩu. Lần đầu thì lạ, lần hai thì quen, đến lần ba, lần bốn thì thành bạn.

“Lâm giáo đầu,” Ngô Dụng hỏi: “Sao anh cứ một mình ngồi uống rượu giải sầu vậy?”

Lâm Xung đáp: “Gần đây tâm trạng tôi không được tốt, cứ như bị trầm cảm ấy. Uống rượu vào cho dễ ngủ.”

Ngô Dụng lấy làm khó hiểu, hỏi tiếp: “Lâm giáo đầu là anh hùng một đời, sao lại bị trầm cảm chứ? Là chuyện công việc hay chuyện riêng? Lẽ nào anh phải lòng mỹ nữ nào rồi nhưng lại bị cô ấy làm tổn thương?”

Lâm Xung thờ dãi: “Nghèo rớt như tôi thì làm gì có tư cách nói chuyện mỹ nữ chứ?”

Ngô Dụng lại hỏi với vẻ kỳ lạ: “Sao anh lại nghèo rớt được? Với thân phận của Lâm giáo đầu, ở công ty có thể coi là người quyền cao chức trọng, sao lại nghèo rớt chứ?”

Lâm Xung ai oán: “Theo lý thì có lẽ tôi cũng có chút thu nhập, nhưng

thực tế thì khó có thể nói hết được. Anh là người ngoài, cũng không tiện nói.”

“Lâm giáo đầu nói vậy là không đúng rồi.” Ngô Dụng phản đối: “Tôi coi anh là bạn, vậy mà anh lại coi tôi là người ngoài, thế thì không biết ai mới là ‘người trong’ của anh? Là đồng nghiệp trong công ty à? Sao lại phân ra người ngoài người trong? Có những chuyện anh thật sự không thể nói với những ‘người trong’ kia mà phải nói với những chiến hữu như tôi. Ai chẳng có bạn bè của mình chứ?”

Lâm Xung nheo mắt, anh không nói được gì, đành tiếp tục uống rượu.

“Lâm giáo đầu này,” Ngô Dụng khuyên: “Anh đừng trách tôi lắm lời nhé, trong công ty có hai loại động vật, động vật ăn thịt và động vật ăn cỏ. Động vật ăn thịt có cách sống của động vật ăn thịt, động vật ăn cỏ cũng có cách sống của động vật ăn cỏ. Anh đừng đừng là một đại anh hùng, đương nhiên nên là động vật ăn thịt dũng mãnh. Đã là động vật ăn thịt thì anh nên giành lấy đãi ngộ mà động vật ăn thịt đáng được hưởng.”

Lâm Xung thấy chột dạ nhưng anh vẫn không lên tiếng mà tiếp tục uống rượu.

Ngô Dụng quan sát vẻ mặt Lâm Xung, tiếp tục tấn công: “Để tôi kể anh nghe một câu chuyện. Câu chuyện này có tên *Hôm nay hổ ăn cỏ*.”

Truyện kể rằng, có một con hổ con mới đến vườn thú sống trong lồng cùng với hai con sư tử già. Điều khiến người ta thấy lạ là mỗi lần cho ăn, người ta đều cho hai con sư tử già miếng thịt to, còn con hổ con chỉ được một bó cỏ xanh.

Hổ con thấy lạ, nghĩ bụng: “Chắc là vì mình mới đến? Ăn thôi, đừng có suy nghĩ so đo nhiều làm gì.”

Không ngờ ba tháng sau con hổ con vẫn chỉ được ăn cỏ. Cuối cùng nó không chịu đựng được nữa, hỏi nhân viên: “Tại sao tôi đến đây ba tháng rồi mà vẫn cho tôi ăn cỏ?”

Nhân viên trả lời: “Vì cái máy cân bỏ sung là thứ mà loài cừu thiếu.”

Ngô Dụng nói: “Tôi không biết tại sao anh lại ăn cỏ, nhưng tôi biết anh không phải cừu, mà là một con hổ. À, không, anh là một con báo mới

đúng. Khi một con hổ hoặc báo bị ép buộc ăn cỏ, một mặt sẽ bị chúng suy dinh dưỡng, mặt khác sẽ bị giầy vò về tinh thần - rõ ràng, đó chính là nguyên nhân khiến anh bực bội, bất an, tinh thần hoảng hốt. Cũng có nghĩa, là một loài động vật ăn thịt, anh đã mắc phải chứng ‘trầm cảm cỏ xanh’.”

Lâm Xung sững sờ như bị sét đánh trúng, mãi lâu sau mới hỏi: “Ngô Dụng, theo lý luận của anh thì làm thế nào để phân biệt động vật ăn thịt và động vật ăn cỏ trong công ty?”

Ngô Dụng nói: “Theo quan sát của tôi thì trong công ty có hai loại nhân viên: Một loại thì dũng cảm, tiến thủ, còn một loại thì an phận làm đúng việc của mình. Đúng từ góc độ người quản lý, nhân viên an phận làm đúng việc của mình giống như động vật ăn cỏ, nghe lời, trung thành, không có tham vọng. Tính tình họ hòa nhã, rất kiên nhẫn, mưu cầu một cuộc sống ổn định. Họ luôn là những người bảo vệ hệ thống quản lý của công ty. Họ quen với việc tuân thủ quy tắc, chế độ của công ty, cũng mong muốn người khác tuân theo. Họ không hề có sức sống, khô như ngôi vây, nhưng họ lại là cỗ máy giúp cho tổ chức được ổn định. Nếu không có họ, trình tự hoạt động bình thường của công ty sẽ bị đảo lộn.”

Lâm Xung hỏi: “Thế nhân viên dũng cảm, tiến thủ có gì khác?”

Ngô Dụng nói: “Ngược lại với loại nhân viên an phận, nhân viên dám tiến thủ giống như những con hổ báo vẫy vùng trong rừng xanh. Họ rất có tham vọng, đầy sức mạnh và cảnh giác, dám thách thức khó khăn, thường xuyên lập nên những thành tích khiến người ta phải ngưỡng mộ. Nhưng điều đáng chú ý là: Họ dũng mãnh nhưng cũng nguy hiểm như động vật ăn thịt. Một mặt họ cần công ty cho họ thù lao mang tính khích lệ, mặt khác cũng luôn uy hiếp sự quản lý và lãnh đạo trong công ty.”

Lâm Xung xót xa: “Tôi nghĩ mình thật sự bị mắc chứng ‘trầm cảm cỏ xanh’ rồi. Tôi lúc nào cũng thấy xót thương cho bản thân, nhưng tôi không hề muốn uy hiếp ai cả. Nhớ hồi mới đến Lương Sơn nhiệt tình như thế, tràn đầy nhiệt huyết là thế, nhưng tôi nhận được gì chứ? Một bó cỏ xanh mà thôi, thật quá bất công!”

Ngô Dụng nói: “Lẽ nào anh không cảm thấy chính sự bi tráng của anh bây giờ đang thách thức sự quản lý và lãnh đạo của công ty Lương Sơn sao? Tôi phải giải thích rằng, thách thức và uy hiếp không phải từ mang

nghĩa xấu, mà là khí chất trời cho của nhân viên loại hình động vật ăn thịt như anh. Lẽ nào anh cam tâm tình nguyện chỉ làm một con hổ ăn cỏ sao?”

Lâm Xung mãi lâu sau mới lên tiếng: “Theo như anh nói thì động vật ăn thịt tôi đây ỨC CHẾ là có lý?”

Ngô Dụng lý giải: “Chức trách của nhà quản lý là nhận biết tài năng và sắp xếp nhiệm vụ hợp lý. Nhà quản lý sẽ dựa vào đặc điểm của từng loại nhân viên để bố trí công việc, ví như nhân viên ăn cỏ sẽ chuyên trách quản lý hành chính, nhân viên ăn thịt lại đảm nhận việc mở rộng thị trường. Ngoài ra, nhà quản lý còn phải đưa ra mức thù lao và đãi ngộ hợp lý. Cậu nhân viên cho con hổ ăn cỏ trong câu chuyện trên rõ ràng đã không tuân thủ quy tắc trò chơi, việc hắn ta làm đi ngược lại với lẽ trời. Từ đó có thể thấy, nổi giận có lý do nhiều khi cũng chưa đủ, khi cơn giận đến giới hạn nhất định sẽ gây ra tạo phản, lúc đó tạo phản cũng là lẽ thường tình!”

Tạo phản cũng là lẽ thường tình? Lâm Xung giật mình, anh hơi hoảng hốt: “Trên thế gian này không có cha mẹ nào là sai, trong công ty không có lãnh đạo nào là sai. Tạo phản chẳng phải là đi ngược lại với luân thường đạo lý, bị người đời mắng chửi sao?”

Ngô Dụng phản đối: “Sao Lâm giáo đầu lại cổ hủ như vậy? Dù là lãnh đạo hay cấp dưới, là cha mẹ hay con cái, thật ra ai cũng có bốn phận của mình. Làm lãnh đạo cần chữ ‘nhân’, làm cấp dưới cần chữ ‘trung’. Làm cha mẹ cần chữ ‘từ’, làm con cái cần chữ ‘hiếu’. Nhưng nếu lãnh đạo bất nhân, cha mẹ không nhân từ, thì cấp dưới và con cái phải làm sao? Lẽ nào phải ép mình phải ngu trung, ngu hiếu sao? Nếu anh cứ nhẫn nhịn như thế thì sao chịu trách nhiệm được với tiền đồ và hạnh phúc của bản thân?”

Lâm Xung thờ dãi: “Tôi phải làm thế nào đây? Đây chính là văn hóa của Đại Tống, coi trọng sự ngu trung, ngu hiếu. Tạo phản? Dễ dàng thế sao? Cho dù việc tạo phản là có lý thì vẫn bị người đời mắng chửi, sẽ tổn hại đến đạo đức và danh dự nghề nghiệp của tôi.”

Ngô Dụng cười khẩy, đưa ra một câu hỏi khiến người khác phải suy nghĩ: “Giả dụ gần nhà anh có một nhà hàng, đồ ăn vừa đắt, vừa khó ăn, trên bàn đầy gián bò lóp ngóp. Xin hỏi, liệu anh có đến đó liên tục và ăn mà không một lời oán thán không?”

Lâm Xung trả lời: “Anh hỏi cái quái gì vậy? Ai lại ngốc mua việc vào người như thế?”

Ngô Dụng cười: “Công ty Lương Sơn của anh hiện nay không phải cũng giống như cái nhà hàng gián bò lóp ngóp đó sao? Tại sao anh lại ép mình phải ngu trung, ngu hiếu, nhẫn nhịn ở lại đó chứ?”

Lâm Xung hỏi: “Theo ý của giáo sư Ngô thì tôi nên lựa chọn thế nào?”

Ngô Dụng góp ý: “Cổ nhân nói, ‘nghĩa giả bất vi bất nhân giả tử, trí giả bất vi ám chủ mưu⁽²⁰⁾’. Cũng có câu: ‘Quân bất nhân thần bất trung lánh tha quốc, phụ bất tử tử bất hiếu viễn tẩu dị hương⁽²¹⁾’.”

Đối với những nhân viên làm công ăn lương như chúng ta, lựa chọn một ông chủ tốt còn quan trọng hơn chọn một công ty tốt. Năm xưa, không phải Gia Cát Lượng đã chọn được một ông chủ tốt nên mới có được vinh quang như vậy sao? Tôi khuyên anh hãy suy nghĩ kỹ, rồi hãy làm như Gia Cát Lượng, đi tìm một ông chủ khác giống như Lưu Bị vậy.”

Lâm Xung thở dài: “Đúng vậy! Năm xưa nếu Gia Cát Lượng không gặp được Lưu Bị thì có lẽ sẽ sống cả đời trong núi. Nhưng giờ tôi đi đâu để tìm ông chủ tốt như Lưu Bị đây?”

Ngô Dụng mừng thầm, biết Lâm Xung đã cắn câu, bèn lấy ra một cuốn sách đưa cho Lâm Xung: “Cái này tôi viết sau nhiều ngày suy nghĩ, có lẽ nó sẽ giúp được chút gì cho anh.” Lâm Xung dùng hai tay nhận lấy, định lật ra xem thì Ngô Dụng ngăn lại.

“Anh hãy về nhà đọc. Lần sau chúng ta có thể nói chuyện. Nhiệm vụ bây giờ của chúng ta là uống rượu. Khổng Phu Tử nói rất hay, có bạn từ xa tới, sao lại không say? Bạn bè gặp nhau, ngoài nói chuyện ra còn muốn một chữ ‘say’. Ừ, hình như rượu chúng ta uống là rượu của Lương Sơn các anh phải không?”

Sau khi uống rượu, Lâm Xung về nhà với một tâm trạng cực kỳ hưng phấn, đến nửa đêm anh bỗng choàng tỉnh. Nhớ lại những gì Ngô Dụng nói không khỏi thán phục “nghe anh ta nói mà hơn mười năm đèn sách”. Anh nghĩ bụng: “Vị giáo sư này rất có học vấn, lại rất ân cần, thân thiện với mình, không biết anh ta viết gì nhỉ?” Đoạn anh ngồi dậy tìm cặp tài liệu mà Ngô Dụng đưa, mở ra đọc thì thấy tiêu đề “Chín loại ông chủ không thể theo”, bên dưới viết:

Tổng kết trải nghiệm của hàng nghìn, hàng vạn nhân viên, tôi rút ra chín loại ông chủ không thể theo:

(1) Việc gì cũng phải đích thân làm

“Việc gì tôi không đích thân làm là thể nào cũng có sai sót.” Đó là câu mà rất nhiều ông chủ thường xuyên nói, đó cũng là việc mà họ thấy tự hào. Thực ra, đó luôn là hậu quả mà các ông chủ tự gây ra. Nếu việc gì ông chủ cũng tự làm thì cấp dưới lấy đâu ra cơ hội để sửa chữa và trưởng thành hơn?

Vì thế, nếu bạn là một nhân viên tài năng có trí sáng tạo, gan dạ thì tốt nhất hãy chọn một ông chủ biết trao quyền cho cấp dưới, để ông ấy cho bạn không gian phát huy tài năng của mình.

(2) Sáng nắng chiều mưa

Ông chủ như vậy sẽ không ngừng đưa ra chỉ thị mới cho bạn. Kế hoạch bạn mất rất nhiều thời gian để vạch ra, mới thực hiện ba ngày là có thể ông ta cho dừng lại. Hoặc, kế hoạch bạn ấp ủ mấy tháng trời, chỉ vì một câu nói của khách hàng mà tan thành mây khói. Như vậy thì trên dưới công ty lúc nào cũng vô cùng bận rộn, nhưng là bận rộn dọn dẹp đồng rác, lấp chỗ nọ đắp chỗ kia.

Châm ngôn quản lý của Trung Quốc cổ đại: “Quân vô hý ngôn, tướng vô hoàn lệnh”⁽²²⁾. Khi ông chủ quen manh động, hành động thiếu suy nghĩ chín chắn, sáng nắng chiều mưa, nhân viên sẽ rất mệt mỏi, khó biết được câu nói nào của ông ta là chuẩn xác, uy tín của ông ta cũng không còn nữa. Công ty như vậy cũng chẳng có khả năng tồn tại.

(3) Có mới nới cũ

Loại ông chủ này không chỉ có mới nới cũ với phụ nữ mà với đàn ông cũng vậy. Khi nghĩ bạn là một người tài, ông ta sẽ thể hiện sự hứng thú cuồng nhiệt. Khi bạn mới vào công ty thường sẽ có một khoảng thời gian bạn được ông chủ tín nhiệm, bạn sẽ được khen ngợi không ngớt. Ngoài ra trước mặt bạn, ông ta sẽ thường xuyên nói người nào đó chỗ này không tốt, chỗ kia không đúng. Lúc ấy bạn sẽ nhận ra, những nhân viên có thâm niên trong công ty bị ông chủ phê bình đã dút áo ra đi.

Thế nhưng, khi thời gian qua đi, bạn sẽ lại trở thành đối tượng để ông chủ phê bình và lạnh nhạt. Loại ông chủ như vậy không bao giờ đánh giá nhân viên một cách khách quan, dù bạn có làm tốt 99 việc, nhưng đến việc thứ 100 hỏng, thì bạn rất khó có cơ hội ngóc đầu dậy trước mặt ông chủ. Trừ phi bạn đảm bảo công việc của bạn sẽ luôn luôn khiến ông chủ hài lòng, nếu không bạn nên chuẩn bị tâm lý ra đi là vừa.

(4) Quá tự tin, cố chấp

Ông chủ tự tin, cố chấp thường có năng lực cá nhân rất giỏi, nhưng họ thường vì thế mà quá tự tin, không lắng nghe ý kiến của nhân viên, tài năng của nhân viên rất khó được họ công nhận.

(5) Thích nghe cấp dưới phỉnh nịnh

Thích nghe lời nói ngon ngọt, thích được tâng bốc dường như là bản tính của con người, nhưng nếu một người lãnh đạo lại vì thế mà bài xích những lời phê bình thiện chí và ý kiến đáng quý, chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến tinh thần cống hiến của nhân viên. Lâu dần, trừ phi ông chủ tự nhận ra vấn đề, nếu không hoạt động của công ty chắc chắn sẽ không bao giờ được cải thiện.

Quan trọng hơn là môi trường làm việc như vậy sẽ phản tác dụng. Kẻ tiểu nhân thì đắc chí, còn những người thành thực lại không được trọng dụng. Những kẻ dối trên lừa dưới đắc ý, còn người chính trực chỉ còn cách bỏ đi.

(6) Tính toán chi li

Ông chủ tính toán quá chi li là đáng ghét nhất. Họ coi công ty là sản nghiệp của riêng mình mà quên mất thật ra công ty là một tổ chức công

cộng. Họ vừa ích kỷ, vừa nhỏ nhen, quen chèn ép nhân viên, lại không muốn trả công xứng đáng cho nhân viên. Làm việc với ông chủ như vậy dù có cố gắng đến đâu cũng chẳng thể hiện được giá trị của bạn.

(7) Nóng vội, chỉ biết cái lợi trước mắt

Những ông chủ loại này thường không thích nói những gì to tát lớn lao, họ thích những thứ thiết thực, cụ thể. Họ coi trọng hiệu quả thực tế, tầm nhìn hạn hẹp, không nhìn thấy lợi ích lâu dài, thường đưa ra những quyết định ăn xổi ở thì để có hiệu quả nhanh chóng. Nếu bạn chọn một ông chủ như vậy thì còn hy vọng gì tới một tương lai xán lạn?

(8) Đa nghi

Nhìn bề ngoài thì ông chủ loại này rất quan tâm đến nhân viên, nhưng thực ra họ rất khó thiết lập được sự tin tưởng với nhân viên. Họ luôn tin rằng “nhân trị” hơn “pháp trị”. Làm việc với những ông chủ này sẽ phải chịu rất nhiều áp lực tâm lý. Quan trọng hơn là thường sẽ phải chịu những nỗi oan uổng không biết nói với ai.

(9) Nhỏ nhen, hẹp hòi

Ông chủ loại này cũng giống như Võ Đại Lang mở cửa hàng, căn bản không thể chấp nhận một nhân viên cao lớn. Làm việc cho ông chủ như vậy đừng bao giờ thể hiện tài năng, nếu không ông ta sẽ cho bạn đi đôi giày chật khiến bạn đứng không vững mà chạy cũng không nhanh được.

Lâm Xung đọc xong, gập lại tờ dài: “Không sai! Giáo sư Ngô nói quả nhiên không sai! Trong chín điều nêu ở trên thì ông chủ của mình đã có đến bảy tám điểm. Ở công ty Lương Sơn hiện giờ, ông chủ thì quen thói ganh ghét người tài, nhân viên lại quen thói nịnh nọt tâng bốc, mình cảm thấy khó chịu bức bối vô cùng. Mình không thể tiếp tục ở đây được nữa.” Rồi anh lại nghĩ: “Mình đi đâu bây giờ? Giáo sư Ngô học rộng tài cao, mình nên hỏi ý kiến anh ta vậy.”

Lời bình của tác giả:

Chương này viết dựa theo Hồi thứ 19 “Lâm Xung đốt cháy nơi Thủy Bạc, Tiêu Cái cướp lấy vũng Lương Sơn”.

Vương Luân có cái danh Bạch Y Tú Sĩ, tự cho mình là một ông chủ rất có khả năng lãnh đạo, thật ra chỉ là ngộ nhận mà thôi. Thật nực cười! Ngô Dụng nói đến chín loại ông chủ không thể theo, vậy mà Vương Luân đã hội tụ điều kiện của bảy tám loại, với tính cách của Lâm Xung, thì cũng đáng để nói giận lắm chứ.

Chương 10

Bí quyết để sếp tăng lương

Ngô Dụng vừa nói vừa rút từ trong túi công văn ra cuốn **Tuyệt kỹ tăng lương**. Lâm Xung mở ra xem, không ngờ chính là **12 chiêu thức tăng lương** mà giới nhân viên công sở hay đồn đại.



Ngô Dụng vừa nói vừa rút từ trong túi công văn ra cuốn **Tuyệt kỹ tăng lương**. Lâm Xung mở ra xem, không ngờ chính là “12 chiêu thức tăng lương” mà giới nhân viên công sở hay đồn đại.

Thứ mang tên Dục vọng

Thác Thập Thiên Vương Tiều Cái vừa sáng sớm đã đến gõ cửa phòng Ngô Dụng: “Giáo sư, hôm qua nói chuyện với Lâm Xung thế nào?”

Ngô Dụng nói: “Tôi đã kể cho cậu ta nghe câu chuyện con hổ con ăn cỏ, hỏi vấn đề về con gián và quán ăn, cho cậu ta xem cuốn sách có tựa đề *Chín loại ông chủ không nên theo*. Trong cuốn sách *Chín loại ông chủ không nên theo* này đương nhiên có một loại tương ứng với Vương Luân, ông chủ của cậu ta. Chính câu chuyện này, vấn đề này và cuốn sách này chắc chắn sẽ tác động đến thần kinh nhạy cảm của Lâm Xung, chỉ cần cậu ta dao động, Tiều Thiên Vương có thể nắm lấy cơ hội lên làm chủ Lương Sơn.”

“Ồ?” Tiều Cái hiếu kì hỏi: “Người này có tầm quan trọng đến vậy sao?”

Ngô Dụng trả lời: “Thái độ làm việc của nhân viên phụ thuộc vào sự tốt xấu của người lãnh đạo. Nếu người lãnh đạo có thể thiết lập được chế độ quản lý công chính vô tư, anh ta sẽ có được những nhân viên chính trực. Nếu người lãnh đạo chỉ biết thỏa mãn ý muốn của mình, vậy thì nhân viên sẽ tìm cách nịnh nọt anh ta với ý đồ đen tối. Cứ như vậy, những nhân viên chính trực sẽ bị đẩy ra xa, những nhân viên có ý đồ đen tối sẽ trở nên thân cận với người lãnh đạo, nhìn bề ngoài có vẻ thân thiết, nhưng thực ra là bằng mặt mà không bằng lòng. Cơ hội của Tiều Thiên Vương chính là lợi dụng sự bằng mặt nhưng không bằng lòng giữa Vương Luân và các nhân viên. Anh chàng Lâm Xung đó là một nhân vật quan trọng trong công ty Lương Sơn, trên danh nghĩa chỉ ở vị trí thứ tư, nhưng thực tế lại rất có thể lực, anh ta không chế nguồn thị trường của công ty. Chỉ cần mua chuộc được Lâm Xung thì việc sở hữu công ty Lương Sơn sẽ dễ dàng như trở bàn tay.”

Mắt Tiều Cái lập tức sáng lên, tiếp tục hỏi: “Vậy không biết giáo sư nắm chắc bao nhiêu phần trăm?”

Ngô Dụng đáp: “Con người ai cũng có dục vọng. Cái thứ dục vọng này có đặc điểm là lòng tham không đáy. Bất luận là ai, chỉ cần khơi dậy dục vọng, lòng tham trong con người anh ta thì có thể tạo ra một nguồn năng lượng mang sức mạnh công phá. Lâm giáo đầu mặc dù là người có nghĩa khí, nhưng luôn oán trách lương của mình quá thấp. Thứ dục vọng này chẳng qua là tiền tài phú quý đó mà. Hôm qua tôi đã khiêu khích cậu ta

rồi, nếu tôi đoán không nhầm, trong hôm nay hoặc ngày mai, cậu ta nhất định sẽ hẹn gặp tôi nói chuyện. Ta lại nắm bắt cơ hội này, tiếp tục châm lửa cho thùng thuốc súng ấy nổ tung.”

Tiêu Cái ngạc nhiên nói: “Cái thứ dục vọng này không ngờ lại lợi hại như vậy! Tôi nghe nói có một vài cao nhân rất giỏi trong việc tiết chế dục vọng, vậy phải làm thế nào để giảm bớt dục vọng của bản thân?”

Ngô Dụng cười nhạt: “Ham muốn chính là dục vọng, không ham muốn cũng là dục vọng. Tiết chế dục vọng chỉ là một trong số những hình thức muốn hình muốn vẽ của dục vọng. Giảm bớt dục vọng của bản thân chẳng qua là dùng một loại dục vọng này để khống chế một loại dục vọng khác mà thôi. Những cao nhân như vậy mặc dù theo đồn đại thì nhiều, nhưng thực ra lại rất ít người làm được.”

Tiêu Cái hỏi: “Chẳng nhẽ kiếp này ta cứ sống đời quần quanh trong vòng xoáy dục vọng mà đành bất lực thế này sao?”

Ngô Dụng trầm ngâm rồi nói: “Ngon nguồn của dục vọng chính là nỗi sợ hãi. Có lẽ, chỉ khi nào nỗi sợ hãi được giải nghĩa một cách trọn vẹn thì chúng ta mới thực sự lí giải được dục vọng. Mà thế gian này vốn đầy hiểm ác, làm sao chúng ta tránh khỏi nỗi sợ hãi đây? Bất luận chúng ta dũng cảm đến đâu, bất luận chúng ta lặn lội thế nào, thực ra nỗi sợ hãi vẫn đang đứng sau thao túng. Khi nào còn nỗi sợ hãi thì khi đó còn có dục vọng, đó là câu niệm chú mà không có lời giải.”

Công phu trà của Ngô Dụng

Ngô Dụng tính toán như thần. Ngay chiều hôm đó, Lâm Xung qua nhiên phái một thuộc hạ đến mời. Địa điểm lần này không phải là nhà hàng của Cố đại tẩu nữa, mà là quán trà vắng vẻ của Thánh Thủ Thư Sinh⁽²³⁾ Tiêu Nhượng, có tên Vân Mộng Lâu. Lâm Xung đến Vân Mộng Lâu từ sớm, thuê một phòng trên tầng hai và lặng lẽ ngồi chờ Ngô Dụng.

Không lâu sau thấy tiếng chân người bước lên cầu thang, Ngô Dụng theo sau người phục vụ. Lâm Xung vội vàng ra đón, kéo tay Ngô Dụng, ân cần mời ông ngồi. Ngô Dụng cười lớn nói: “Lâm giáo đầu chọn được chỗ hay thật đấy! Mặc dù rõ ràng là quán trà nhưng lại có tên là Vân Mộng Lâu. Phòng ốc lộng lẫy thế này lại đặt tên là Sở Vương Các. Vân Mộng Lâu,

Sở Vương Các, rõ ràng được lấy từ câu chuyện hẹn hò lén lút giữa Sở Trương Vương và Thân Nữ. Cậu và tôi hai người đàn ông, ai là Sở Trương Vương? Ai là Thân Nữ đây?”

Lâm Xung chỉ cười trừ nói: “Lâm mỗ tôi con nhà võ, không mấy hiểu biết, khiến giáo sư Ngô chê cười rồi!”

Ngô Dụng lại cười lớn nói: “Không phải chê cười, mà là đùa vui giữa bạn bè với nhau thôi. Lâm giáo đầu đừng quan trọng hóa!”

Lâm Xung đang lúng túng thì vừa hay người phục vụ bước vào, liền hỏi: “Ngô giáo sư, ông uống trà gì?”

Cũng cần phải nói với độc giả điều này: Thời nhà Đường thịnh hành uống rượu, vì vậy mới có câu chuyện “Lý Bạch uống rượu làm trăm bài thơ”. Đến thời nhà Tống lại thịnh hành uống trà, bắt đầu có trà đạo, người phục vụ trong quán trà thường là những người am hiểu về trà. Những hảo hán Lương Sơn thường ngày uống rượu bằng bát lớn, ăn thịt gấp miếng to, như vậy mới gọi là dã, vậy mà hôm nay Lâm Xung mời Ngô Dụng uống trà xem ra cũng rất chú trọng đến cung cách lịch sự tao nhã. Ngô Dụng liền nói: “Đặc sản trà Ô Long của vùng Giang Nam, uống xong mùi hương vẫn còn phảng phất trong miệng, vị thơm ngọt mát, làm cho tinh thần hưng phấn, không còn loại nào tuyệt hơn được nữa.” Lâm Xung liền bảo người phục vụ pha một ấm trà Ô Long.

Ngô Dụng lại nói: “Lâm giáo đầu hẹn tôi đến đây, không biết là có việc gì?”

Lâm Xung thưa: “Hôm qua tôi đã đọc tác phẩm của giáo sư, vô cùng xúc động. Thiết nghĩ đời người quan trọng ở nghề nghiệp, mà nghề nghiệp quan trọng ở sự trọng dụng. Chín loại ông chủ không thể theo mà giáo sư đã nói, Lâm mỗ có chút băn khoăn, mong được thỉnh giáo, làm thế nào để được như Gia Cát Lượng và Triệu Vân gặp được người chủ tốt như Lưu Bị?”

Ngô Dụng trầm ngâm một hồi lâu rồi nói: “Lâm giáo đầu đang oán trách bản thân có tài nhưng không gặp thời đúng không? Thật tình, ông chủ tốt chỉ có thể gặp được nhưng không thể đòi hỏi. Năm đó, Gia Cát Lượng nếu không gặp được Lưu Bị, e rằng chỉ có thể chết già trong núi rừng mà thôi. Chính chữ ‘gặp’ này quyết định vận may của mỗi người,

trên đời có vô số những sự tình cờ ngẫu nhiên, khó lòng mà cắt nghĩa một cách rõ ràng. Nhưng người có hoài bão to lớn như Lâm giáo đầu đây sao lại chọn con đường làm thuê giống Triệu Vân và Gia Cát Lượng?”

Lâm Xung ngó người ra, nhìn Ngô Dụng.

Ngô Dụng giải thích: “Thật ra cậu có hai lựa chọn. Làm một người làm thuê, phụ thuộc vào người khác, hoặc là làm ông chủ, để người khác phụ thuộc. Theo tôi thấy, phụ thuộc vào người khác, chỉ bằng để người khác phụ thuộc vào mình. Cậu hãy thử mạnh dạn thay đổi tư duy một chút đi, bắt tay gây dựng lại sự nghiệp cho mình.”

Lâm Xung im lặng một hồi lâu rồi nói: “Phụ thuộc vào người khác suy cho cùng mình vẫn được thoải mái hơn. Còn để người khác dựa vào thì mình sẽ phải gánh vác rất nhiều trách nhiệm, việc này không phải ai cũng có thể làm được.”

Ngô Dụng cười nhạt, đáp: “Ở đời con người ta, nếu không phải dựa vào người khác thì sẽ là chỗ để người khác dựa vào. Dựa vào người khác đương nhiên nhẹ nhàng hơn cho mình, nhưng chỗ dựa đó không thể chắc chắn mãi được. Cậu thử xem trong lịch sử, từ xa xưa đến nay có bao nhiêu anh hùng đi giúp người khác lấy được giang sơn, nhưng giang sơn lấy được rồi lại không phải của mình, thậm chí khi thiên hạ thái bình hưng thịnh còn chẳng được hưởng phúc. Trong thời kì “khai sinh” của doanh nghiệp, vàng thau lẫn lộn, khó khăn muôn trùng, bộ máy vận hành không ngừng hao tổn, mà tương lai ra sao khó lòng đoán định. Trong môi trường thế này, cậu lại một thân một mình đơn thương độc mã chiến đấu, hy vọng có thể dựa vào thân phận nguyên lão để hưởng thành quả thắng lợi... có thể nói tỉ lệ thành công là rất thấp. Cho dù cậu mệnh lớn, đợi được đến ngày thắng lợi, cũng chưa chắc đã có được kết quả tốt đẹp, khi công ty chuyển đổi mô hình, họ sẽ tuyển chọn những nhân tài mới và những đối tác mới, cậu cũng sẽ bị đào thải thôi.”

Lâm Xung lập tức trấn trở: “Những lời nói của giáo sư Ngô làm Lâm mỗ sẽ phải suy nghĩ rất nhiều. Nhưng làm ông chủ phải có vốn, tôi xét cho cùng cũng chỉ là người đi làm thuê, sao có thể làm ông chủ đây?”

Ngô Dụng lại cười lớn, sau đó nói: “Lâm giáo đầu đã làm việc ở công ty Lương Sơn nhiều năm, có được kiến thức chuyên ngành và nguồn khách hàng phong phú, đây đều là những vốn tri thức quý giá, rất nhiều người

lập nghiệp muốn cũng không có được! Còn về việc cậu thiếu vốn tiền mặt, thực ra không khó giải quyết!”

Lâm Xung nghi hoặc nhìn miệng của Ngô Dụng, hỏi: “Vậy không biết nguồn vốn tiền mặt đó có thể có được từ đâu? Không lẽ miệng giáo sư nhả ra được vàng hay sao?”

Ngô Dụng nói: “Mặc dù miệng tôi không thể nhả ra được vàng, nhưng có thể tiền cử một người cho cậu. Người này không phải ai khác chính là người mấy hôm trước muốn ra nhập Lương Sơn - Thác Tháp Thiên Vương Tiều Cái. Vị Tiều Thiên Vương này mặc dù không phải Lưu Bị, nhưng có những điểm mà Lưu Bị cũng không sánh được. Ông ấy sẽ không làm ông chủ của cậu mà làm người hợp tác cùng cậu. Chỉ cần Lâm giáo đầu đồng ý, ông ấy có thể dùng tiền mua lại công ty Lương Sơn. Còn cậu không cần bỏ ra một xu, chỉ cần dùng kiến thức nghề nghiệp và nguồn khách hàng của cậu quy đổi ra cổ phần, là cậu có thể cùng Tiều Thiên Vương trở thành cổ đông của công ty mới rồi. Không biết ý của Lâm giáo đầu thế nào?”

Lâm Xung lại ngó người ra, nhìn Ngô Dụng nói: “Tôi coi giáo sư là người bạn tốt dẫn đường chỉ lối, không ngờ giáo sư lại nhân cơ hội này xui tôi làm điều bất nghĩa. Tôi biết Vương Luân keo kiệt, nhưng đầu sao cũng là ông chủ của tôi. Cho dù có chịu thiệt đến mấy nhưng Lâm Xung này làm sao có thể thấy lợi mà quên tình nghĩa, phản bội lại ông chủ được!”

Bây giờ đến lượt Ngô Dụng thấy lúng túng. Nhưng vốn là người túc trí đa mưu, Ngô Dụng chỉ bị lúng túng trong giây lát, sau đó liền lấy lại bình tĩnh, cười nhạt mà nói với Lâm Xung rằng: “Tôi coi Lâm giáo đầu là bạn tốt, không ngờ Lâm giáo đầu lại không hiểu chuyện như vậy. Làm nhân viên đương nhiên phải trung thành với công ty, chứ không phải là với ông chủ. Một ông chủ sáng suốt có thể mang lại nhiều lợi ích cho công ty, ngược lại nếu ông chủ không sáng suốt sẽ mang lại rất nhiều tai họa cho nhân viên. Cứ coi như tôi xui cậu phản bội một ông chủ không sáng suốt, bất luận là với cậu hay với công ty Lương Sơn đều là chuyện tốt cả, có điều gì là bất nghĩa ở đây? Rất cảm ơn cậu đã mời tôi uống trà, tôi vẫn nhớ một bức câu đối về quán trà, đó là ‘Bốn hướng thênh thang, cùng ngồi không phân biệt anh tôi; Hai đầu là đường, chia tay mỗi người về một ngã’. Lâm giáo đầu đã không vừa lòng về tôi, vậy chúng ta mỗi người ai đi đường nấy thôi!” Ngô Dụng nói xong đứng dậy, toan bỏ ra về. Vừa đi đến cửa liền bị Lâm Xung chạy vội ra ngăn lại.

“Giáo sư Ngô xin đừng tức giận. Lâm Xung lỗ mãng, đắc tội với giáo sư rồi.”

Ngô Dụng liền giả bộ thở dài, rồi quay lại ghé ngồi. Hai người không nói gì, cả không gian chìm vào im lặng.

Vừa may một lúc sau, người phục vụ đã bung đồ pha trà đến. Đầu tiên là rửa trà bằng nước sôi, sau đó dùng nước trà lần một tráng qua ấm và chén, căn phòng ngập tràn mùi hương dịu mát. Lướt nước trà thứ hai pha xong mới rót ra chén mời khách thưởng thức, khẽ cảm nhận mùi hương trà tỏa ra trong chén.

Trong lúc chờ Lâm Xung mở lời, Ngô Dụng nhâm nhi trà và trầm nghĩ: “Pha trà cũng giống như tán gái, cần phải có công phu. Hôm nay mình đến xúi giục Lâm Xung, cũng giống như tán gái, phải dùng đến công phu pha trà.”

Bí quyết để ông chủ tăng lương

Sau khi uống hết nước thứ ba, Lâm Xung lên tiếng: “Lâm Xung biết giáo sư cũng vì muốn tốt cho tôi, nhưng lần này tôi mời giáo sư đến không phải để giúp phản bội ông chủ, mà để làm cho ông chủ tăng lương. Ông chủ đúng hay sai không quan trọng. Tôi chỉ muốn có được mức lương mà mình đáng được nhận.”

Ngô Dụng làm ra bộ mặt cười đau khổ, trả lời: “Trà đạo chú trọng đến hai chữ ‘hòa’ và ‘kính’. ‘Hòa’ chỉ tình cảm thân tình, còn ‘kính’ chỉ sự tôn trọng và yêu thương bảo vệ giữa anh em với nhau. Lâm giáo đầu nếu đã là bạn của tôi, tôi đương nhiên tôn trọng cậu, bảo vệ cậu. Vừa rồi cậu nói gì? Muốn ông chủ tăng lương? Khiến ông chủ tăng lương cũng là một môn học đó!” Ngô Dụng làm động tác bẻ ngón tay rồi nói ra bốn bước để ông chủ tăng lương.

Bước thứ nhất: Tìm hiểu kỹ tình hình thị trường lao động. Muốn yêu cầu tăng lương, đầu tiên phải chứng minh được một thực tế là lương của mình thực sự thấp hơn người khác. Ngô Dụng nói với Lâm Xung, Tập đoàn Thiếu Hoa Sơn vừa mời được một vị CEO, có tên là Cửu Văn Long Sử Tiến, lương mỗi năm 600 vạn tệ (tương đương với 500 nghìn Nhân dân tệ). Thanh Diện Thú Dương Chí, với sự giúp đỡ của một công ty săn

đầu người, đã gia nhập hàng ngũ lãnh đạo Tập đoàn Nhị Long Sơn với mức lương mỗi năm 1500 lạng bạc. Hoa Hòa Thượng Lễ Trí Tâm ở Công ty Công Thương nghiệp Đào Hoa Sơn không chỉ lương tháng cao, mà còn nắm trong tay một lượng cổ phiếu khả quan. Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh mặc dù trên danh nghĩa chỉ là một Phó Tổng của Tập đoàn Thanh Phong Sơn, nhưng trên thực tế lại có quyền lực không thua kém ai. Ngô Dụng nói: “Lương Sơn cũng được, mà Thiếu Hoa Sơn, Nhị Long Sơn, Đào Hoa Sơn hay Thanh Phong Sơn cũng thế, cùng đều là những công ty lớn, vì sao cậu lại phải chịu thua kém người khác? Vương Luân trả cho cậu mức lương phải nói là quá thấp!”

Bước thứ hai: Tự chấm điểm cho cách làm việc của mình. Ngô Dụng cho rằng: “Tiêu chuẩn mức lương thể hiện mức độ quan trọng của cậu với công ty. 95% thị trường của công ty Lương Sơn là do cậu khai thác, với năng lực làm việc, địa vị và cống hiến của cậu đối với công ty, lý do gì mà cậu không được hưởng mức lương cao? Cậu lẩn lộn vất vả trên mặt trận kinh doanh, Vương Luân thì chỉ biết khư khư nắm chặt quyền lực tài chính, điều này thực sự không công bằng chút nào.”

Bước thứ ba: Đánh giá mức thù lao ngoài tiền mặt. Ngoài tiền lương cùng với những đãi ngộ phúc lợi khác ra, sự quan tâm và giúp đỡ của ông chủ cũng được coi là một sự trả công phi tiền tệ. Ngô Dụng hỏi: “Nghĩ thử xem, Vương Luân đã bao giờ cho cậu một môi trường làm việc trong đó có đầy đủ sự ủng hộ và khích lệ để giúp cậu trưởng thành hơn chưa?”

Bước thứ tư: Tùy cơ ứng biến, đối xử tốt với bản thân. Ngô Dụng nói: “Nếu cậu đã từng thấy mức lương như hiện tại không đáng để tiếp tục làm thì nên yêu cầu ông chủ tăng lương. Tôi khuyên cậu trước khi vào phòng làm việc của ông chủ, nên tự luyện tập nhiều lần để tránh bối rối, lo sợ trong lúc đàm phán. Đương nhiên, cậu cũng nên có một sự chuẩn bị khác, một khi đàm phán thất bại, phải tìm ngay lối thoát cho mình.”

Ngô Dụng nói rồi rút trong túi công văn ra cuốn *Tuyệt kỹ tăng lương*. Lâm Xung mở ra xem, trong sách viết: “Tiền lương vừa là chi phí mà ông chủ bỏ ra, vừa là thu nhập mà nhân viên nhận được. Vì vậy giữa ông chủ và nhân viên tất yếu tồn tại sự tranh chấp về lợi ích. Nếu nhân viên biết áp dụng những kế sách hiệu quả trong quá trình đấu trí này để giành phần thắng thì tất sẽ được tăng lương.” Đọc tiếp xuống dưới, không ngờ chính là “12 chiêu thức tăng lương” mà giới nhân viên công sở vẫn thường đồn đại:

Chiêu thứ 1 - Khom lưng uốn gối: “Ông chủ, ông ăn thịt, thì cũng cho tôi uống một ngụm canh chứ?”

Chiêu thứ 2 - Vờ thua cầu: Hãy thường xuyên đá cầu cùng ông chủ, mỗi lần đá đều phải thua (cách này là bí kíp luôn cúi của Thái Úy Cao Cầu đương triều, tương tự như cách thua cờ, thua bài). Giữa cái thắng và cái thua, ông chủ đương nhiên sẽ nảy sinh sự thương cảm.

Chiêu thứ 3 - Tâng bốc kịch liệt: Ông chủ, nếu tôi tâng bốc ông một chút mà tiền lương có thể tăng thêm một trăm quan tiền, vậy thì tôi tình nguyện bỏ ăn quên ngủ để tâng bốc ông, cho đến khi không nói được nữa mới thôi.

Chiêu thứ 4 - Giảng đạo lý: Ông chủ, nhân viên lập công ắt phải được thưởng. Công, tôi không cần. Nhưng tiền, cũng phải chia cho tôi một ít chứ?

Chiêu thứ 5 - Van xin khổ sở: Ông chủ, tôi trên có mẹ già, dưới có con nhỏ, ở giữa còn có vợ ham ăn lười làm thích tiêu tiền, tăng lương cho tôi thêm một chút đi!

Chiêu thứ 6 - So sánh: Ông chủ, ông mỗi ngày ăn sung mặc sướng, thật là oai phong. Nhưng tôi thiếu chút nữa đến cám cũng không có mà ăn. Tăng lương cho tôi thêm một chút nữa đi!

Chiêu thứ 7 - Âm chi: Ở trước mặt ông chủ lớn tiếng đọc to tin tức liên quan đến việc nhân viên bán chết cấp trên, sau đó than: “Thật là đáng thương, lương thấp quá nên mới gây ra chuyện bi thảm thế này đây!”

Chiêu thứ 8 - So sánh giá trị: “Ông chủ, mỗi năm tôi đều giúp cho công ty kiếm ra hơn một triệu lạng bạc, nhưng lương tháng lại chỉ được có mười lăm quan tiền, thế này thì bèo bọt quá nhỉ?”

Chiêu thứ 9 - Dọa nạt: “Ông chủ, thư kí của ông - Ngải tiểu thư cười nhạo tôi, nói một năm tôi vất vả làm việc không bằng hai người giả vờ đi công tác rồi lạm dụng công quỹ sang Châu Âu hưởng một tuần lãng mạn.”

Chiêu thứ 10 - Gây khó dễ: “Ông chủ, nhanh nhanh tăng lương cho tôi, bằng không tôi cho ông ‘đẹp mặt!’”

Chiêu thứ 11 - Chất vấn: “Ông chủ, tôi phải làm thế nào thì mới có được mức lương cao hơn?”

Chiêu thứ 12 - Phủ tay: “Quân vô tài, sĩ bất lai. Quân vô thưởng, sĩ bất vãng. Nếu ông đã không trả thêm tiền, vậy tôi đành phải đi thôi!” Chuồn là thượng sách.

Lâm Xung xem xong kích động như thể chiếc nhiệt kế chuẩn bị nổ tung. Sau đó liền chấp tay hành lễ với Ngô Dụng, nói: “Đa tạ giáo sư Ngô, thứ mà tôi cần chính là cuốn sách *Tuyệt kỹ tăng lương* quý báu này.”

Tăng và giảm

Lâm Xung quyết định chọn gói hỗn hợp gồm có: “so sánh giá trị”, “chất vấn” và “dọa nạt” để hành động. Một trận đánh hùng hồn vang dội, khiến cho Vương Luân không kịp trở tay, mắt trợn tròn mồm há hốc. Đến khi định thần lại, Vương Luân cảm thấy tình hình có gì đó không ổn, vội vàng tìm Đỗ Thiên và Tống Vạn để bàn bạc đối sách. Ai ngờ Đỗ Thiên, Tống Vạn ngày thường luôn mồm nịnh nọt, đến thời khắc quan trọng lại không có ý kiến gì, chẳng thể giúp được gì cho Vương Luân.

Mô Trước Thiên Đỗ Thiên nói: “Tổng giám đốc Vương xưa nay vẫn rất giỏi ‘ru ngủ’ Lâm giáo đầu, không biết lần này cậu ta chịu sự xúi giục của cao nhân phương nào mà lại có phản ứng quyết liệt như vậy!”

Vân Lý Kim Cương Tống Vạn nói: “Nói đúng ra thì Lâm giáo đầu thực sự cũng có nhiều công hiến cho công ty. Chi bằng đáp ứng yêu sách của cậu ta, tăng thêm một chút lương cho cậu ấy?”

Vương Luân lắc lắc đầu, cho rằng không ổn, có ba lý do: Thứ nhất, những công hiến của Lâm Xung cho công ty là bốn phen mà một nhân viên phải làm, nếu không thì lợi ích và lợi nhuận của công ty từ đâu mà có? Thứ hai, tăng lương cho Lâm Xung không chỉ đơn giản là vấn đề trả thêm cho cậu ta một chút tiền, mà nó sẽ dẫn đến những hậu quả xấu tương tự, nếu như tất cả nhân viên đều đòi hỏi tăng lương giống cậu ta, vậy có chấp nhận được không? Thứ ba, bản tính con người là tham lam, có tăng lương lần thứ nhất, tất có lần thứ hai, lần thứ ba... Nếu cứ tiếp diễn như vậy, bao giờ mới dừng lại được? Vương Luân cho rằng, vấn đề then chốt không nằm ở việc có tăng lương cho Lâm Xung hay không, mà nằm

ở chỗ làm thế nào để tìm được cách giải quyết thỏa đáng.

Đỗ Thiên nói: “Tổng giám đốc Vương có con mắt nhìn xa trông rộng, bọn em không thể sánh được. Xin hỏi Tổng giám đốc Vương, anh có ý kiến gì hay?”

Ý kiến hay đương nhiên là chưa có, nhưng Vương Luân vốn đã thông minh, đi đi lại lại trong phòng làm việc, mới đi được hai lượt bỗng nhiên nhớ đến một câu chuyện ngụ ngôn. Từ trên tủ sách đặt phía sau lưng, Vương Luân vội vàng lấy xuống một cuốn sách, tựa là *Ngụ ngôn tân biên*. Trong đó có bài *Sáng ba chiều bốn*, kể về câu chuyện của Thu Công.

Thời Chiến quốc có một người tên là Thu Công, trong vườn nhà ông nuôi rất nhiều khỉ. Mỗi buổi sáng và chiều tối, Thu Công đều căn thời gian để cho bầy khỉ ăn, mỗi chú khỉ mỗi lần được bốn hạt dẻ. Ngày nào cũng vậy, cứ như vậy duy trì rất nhiều năm. Tiếp xúc lâu rồi, Thu Công bỗng nhiên có thể hiểu được cảm xúc của bầy khỉ, và bầy khỉ cũng có thể nghe hiểu được lời của Thu Công.

Sau đó, cuộc sống của Thu Công ngày càng túng quẫn, số lượng của bầy khỉ thì ngày càng nhiều. Ông quyết định giảm bớt thức ăn cho bầy khỉ, từ tám hạt dẻ mỗi hôm rút xuống còn bảy hạt. Sau đó, ông thương lượng với bầy khỉ:

-Từ hôm nay trở đi, mỗi buổi sáng lão cho các ngươi ba hạt dẻ, buổi tối cho bốn hạt dẻ, các ngươi có đồng ý không?

Bầy khỉ nghe và thắc mắc sao buổi sáng lại ít đi một hạt dẻ vậy? Cả bầy nhao nhao tỏ vẻ bất mãn, hơn nữa còn nhảy tứ tung, bộ dạng không chịu.

Thu Công thấy tình hình như vậy liền nói lại:

Được rồi, lão đồng ý buổi sáng tăng thêm cho các ngươi một hạt dẻ. Nhưng các ngươi cũng phải đồng ý với lão một điều kiện, buổi tối phải giảm đi một hạt dẻ. Chúng ta cùng nhường nhau, lão mỗi buổi sáng cho các ngươi bốn hạt dẻ, buổi tối cho các ngươi ba hạt dẻ, như vậy là được rồi chứ?

Bầy khỉ rất hài lòng với kết quả đàm phán như vậy, vui mừng lăn lộn trên mặt đất.

Đỗ Thiên thắc mắc nói: “Câu chuyện ngụ ngôn này chúng em đã từng đọc khi còn bé. Sáng ba chiều bốn là một thủ pháp đánh lừa người khác, sau này hay dùng để so sánh những người có lời nói hoặc hành động không đúng chuẩn mực, thay đổi thất thường. Thư Công là một ngụ công tử rất biết cách dùng thủ pháp lừa khéo nên đã dắt mũi bày khi ngốc kia. Nhưng không biết Tổng giám đốc Vương muốn dùng câu chuyện ngụ ngôn này để ám chỉ điều gì?”

Vương Luân tức giận nói: “Ám chỉ điều gì à? Chính là nói chuyện Lâm Xung đòi tăng lương kia kìa! Hai người các anh đúng là bại não, bày khi vì sao lại phản đối sáng ba chiều bốn, nhưng lại vui vẻ chấp nhận sáng bốn chiều ba nào? Không phải vì bọn chúng dễ bị dắt mũi, mà vì sáng bốn chiều ba nghe có vẻ khoa học hơn sáng ba chiều bốn. Sáng bốn chiều ba rất tương xứng với đạo lí dưỡng sinh ‘Buổi sáng ăn no, buổi tối ăn ít’, hiểu không? Không hiểu thì đừng phát biểu linh tinh!”

Đỗ Thiên và Tống Vạn rất biết điều, lập tức ngậm mồm không nói thêm gì nữa.

Vương Luân tiếp tục diễn giải cao kiến của ông ta. Vương Luân cho rằng, sáng ba chiều bốn dùng trong lĩnh vực quản lý nhân lực cũng là một chiến lược trả lương khá tốt. Làm công tác xem xét trả lương có hai chiến lược, một là tăng, hai là giảm, cách tăng thì giống như sáng ba chiều bốn, cách giảm thì giống như sáng bốn chiều ba.

Cách thông thường của các doanh nghiệp là áp dụng chiến lược trả lương theo thành tích “Lương thấp + thưởng cao”. Ví dụ Trương Tam lương tháng là mười quan tiền, và tiền thưởng tính là 10% tổng doanh số tiêu thụ. Như vậy, thu nhập của Trương Tam là tăng. Căn cứ vào doanh số tiêu thụ, dựa trên mức lương gốc hàng tháng không ngừng tăng thêm tiền thưởng theo thành tích.

Vương Luân nói: “Tôi thì không nghĩ vậy, tôi nghĩ hiệu quả của biện pháp tăng thua xa so với biện pháp giảm.” Ông ta lấy Lâm Xung làm ví dụ. Là Phó Tổng giám đốc kinh doanh của công ty, Lâm Xung nêu hoàn thành xong những chỉ tiêu thành tích mà công ty đề ra sẽ có được mức lương là 1500 lạng bạc mỗi năm, nhưng việc chi trả khoản lương theo năm này có hai cách:

-Cách thứ nhất, biện pháp tăng: Lương cơ bản cả năm là 500 lạng bạc

+ thưởng thành tích. Trong đó, lương cơ bản cả năm trả theo tháng, tiền thưởng thành tích căn cứ vào việc đánh giá thành tích cuối năm trả theo tỉ lệ. Chỉ có hoàn thành tốt chỉ tiêu mà công ty đề ra thì mới được hưởng toàn bộ số tiền thưởng là 1000 lượng bạc.

-Cách thứ hai, biện pháp giảm: Lấy 1500 lượng bạc làm con số gốc, nếu không đạt được mục tiêu đã đề ra thì sẽ triết khấu lương theo tỉ lệ, tức là làm phép trừ với số tiền lương cả năm 1500 lượng bạc.

Trên thực tế, hai cách này đều cho hai kết quả giống nhau, cũng giống như sáng ba chiều bốn, sáng bốn chiều ba vậy.

Đến lượt Tống Vạn thắc mắc hỏi: “Nếu kết quả đã giống nhau, vậy sao anh lại thấy biện pháp giảm tốt hơn so với biện pháp tăng?”

Vương Luân trầm ngâm rồi nói, biện pháp giảm có ba ưu điểm: “Khi chúng ta áp dụng biện pháp tăng, sẽ lấy con số 500 lượng bạc để làm thước đo giá trị nhân tài mà chúng ta đang sử dụng. Khi chúng ta áp dụng biện pháp giảm, giá trị của những nhân tài mà chúng ta sử dụng sẽ lấy con số 1500 lượng bạc làm thước đo. Giá trị nhân tài 1500 lượng bạc rõ ràng cao hơn nhiều so với giá trị 500 lượng bạc, có thể thỏa mãn lòng tham của họ. Đây là ưu điểm thứ nhất của biện pháp giảm.

Khi chúng ta áp dụng biện pháp tăng, chỉ tiêu đánh giá thành tích rất có thể sẽ không phát huy tác dụng, vì dù sao làm nhiều hưởng nhiều, làm ít hưởng ít, không làm không hưởng, không có gì to tát cả. Biện pháp giảm thì lại khác, giống như ban đầu cho anh một chiếc bánh, nếu anh làm không tốt, chiếc bánh sẽ bị cắt đi một nửa. Khi anh đã quen thưởng thức nguyên một chiếc bánh, nếu chỉ có một nửa chiếc chắc chắn sẽ không đủ no. Vì đảm bảo cho no cái bụng, anh tất phải dốc sức mà làm việc. Từ đó có thể thấy, áp dụng chiến lược giảm lương sẽ làm cho nhân viên có thêm động lực làm việc, có lợi cho việc hoàn thành mục tiêu. Đây là ưu điểm thứ hai của biện pháp giảm.

Khi chúng ta áp dụng biện pháp tăng, tùy vào việc nhân viên hoàn thành dần dần hoặc vượt mức chỉ tiêu đánh giá thành tích, mức lương mà anh ta nhận được sẽ có khả năng nhỏ hơn, bằng, hoặc thậm chí là lớn hơn 1500 lượng bạc. Còn biện pháp giảm thì lại khác, mức lương mà doanh nghiệp bỏ ra chỉ có thể nhỏ hơn hoặc bằng 1500 lượng bạc, từ đó có thể khống chế chi phí bỏ ra cho nhân lực, thực hiện tiêu chuẩn hóa quản lý

tiền lương. Đây là ưu điểm thứ ba của biện pháp giảm.

So với biện pháp tăng, biện pháp giảm thực sự thể hiện được thủ đoạn, mách khéo, nhưng hiệu quả khích lệ của nó thì hoàn toàn khác. Đừng xem nhẹ mách khéo này, nó thực sự là một thủ pháp quản lý rất đáng nể đó!”

Nghe Vương Luân phân tích xong, Đỗ Thiên, Tống Vạn đều trở mắt nhìn ông ta, lúc lâu sau mới trầm trồ: “Anh Vương, đầu óc của anh thật là thâm thúy, bọn em không bái phục anh không được!”

Lâm Xung khởi nghĩa

Lần tiếp theo Lâm Xung mời Ngô Dụng uống trà, anh ta vui mừng như đứa trẻ, nói: “Giáo sư Ngô, cuốn *Tuyệt kỹ tăng lương* mà ông cho tôi quả nhiên có tác dụng, Tổng giám đốc Vương của chúng tôi không chỉ đồng ý với yêu cầu của tôi mà còn chủ động tăng tiền lương cả năm của tôi lên gấp đôi.”

“Hả? Có hiệu quả thần kì như vậy sao?” Ngô Dụng kinh ngạc nói: “Cậu nói xem nào, ông ta tăng lương cho cậu như thế nào?”

Lâm Xung liền rút từ trong túi công văn ra bản “Hợp đồng lao động”, đưa cho Ngô Dụng. Ngô Dụng mở ra xem, xem hết một lượt, lại xem thêm một lượt nữa, rồi bỗng nhiên phá lên cười. Lâm Xung lấy làm lạ hỏi: “Giáo sư, ông cười gì vậy?”

Ngô Dụng nói: “Tôi cười cậu quá ngây thơ, không ngờ lại bị tên Vương Luân dùng thủ đoạn sáng ba chiều bốn lừa rồi!”

Lâm Xung lập tức sa sầm mặt mày, nghiến răng nghiến lợi mắng chửi: “Được lắm Vương Luân, tâm địa xấu xa đen tối! Tôi một lòng muốn lập công cho công ty, còn ông lại ở đó bày mưu tính kế tính toán với tôi!”

Ngô Dụng cười nói: “Lâm giáo đầu, cậu đừng trách tôi nhắc lại câu này. Vương Luân đã bắt nạt, Lâm giáo đầu cậu cũng chỉ có thể bắt nghĩa. Với thực lực như hiện giờ của Lâm giáo đầu, hoàn toàn có thể tự tạo lập sự nghiệp cho mình, không cần bán sức lực cho tên Vương Luân đó.”

Lâm Xung thờ dài, hỏi: “Lẽ nào Ngô giáo sư thật sự muốn tôi khởi

nghĩa tạo phản sao?”

Ngô Dụng hỏi lại: “Thực ra việc anh khởi nghĩa cũng giống như một cái cây đang lớn mạnh, để có được không gian phát triển, bắt đầu dĩ phải phá bỏ đi những xiềng xích và áp bức trước đó đi.”

Ba từ “bắt đầu dĩ” khiến Lâm Xung chìm vào im lặng. Ngô Dụng yên lặng chờ đợi, cho đến khi anh ta đưa ra quyết định cuối cùng.

Rất lâu sau, Lâm Xung lên tiếng: “Giáo sư Ngô, tôi đồng ý với ông sẽ giúp ‘Thác Thập Thiên Vương’ Tiêu Cái mua lại công ty Lương Sơn. Theo như giao ước giữa hai chúng ta, tôi cũng sẽ trở thành một cổ đông mới của công ty Lương Sơn chứ?”

Ngô Dụng mừng rỡ nhìn Lâm Xung, không chút do dự cho anh ta một câu trả lời chắc chắn.

“Vậy thì,” Lâm Xung cảm phần thốt lên: “Hãy để tên súc sinh vô lại Vương Luân kia ôm lấy tiền của hắn rồi rút xéo khỏi Lương Sơn!”

Lời bình của tác giả:

*Chương này lấy cốt truyện từ Hồi thứ 19 “Lâm Xung đốt cháy nơi Thủy Bạc, Tiêu Cát cướp lấy vũng Lương Sơn” trong truyện **Thủy Hử**. Tác giả muốn nhấn mạnh Ngô Dụng có tài châm lửa khiêu khích, làm cho Lâm Xung phần nộ, đối đầu với Vương Luân, chiếm lấy thế lực.*

Lý Chí nói: “Đáng tiếc cho Vương Luân tự mình nộp mạng.” Ông cho rằng Vương Luân sở dĩ có kết cục bi thảm như vậy không phải tại Ngô Dụng, Lâm Xung mà chính tại hắn ta tưởng rằng mình thông minh nhưng thật ra rất ngu ngốc. Lý Chí nói thêm: “Ngẫm ra trong thiên hạ đồ vô dụng đáng ghét nhất chính là tú tài⁽²⁴⁾ (người có bằng cấp).” Mà thực ra Vương Luân không phải tú tài, chẳng qua chỉ là một ông chủ nhỏ có vẻ ngoài giống tú tài mà thôi.

Thời đại Vương Luân ở công ty Lương Sơn đến đây kết thúc, tiếp đó là đến thời đại Tiêu Cái. Tôi thiết nghĩ sự chi li của Vương Luân không bằng sự phóng khoáng của Tiêu Cái, sự phóng khoáng của Tiêu Cái không bằng sự chi li của Tống Giang. Theo thứ tự đó, với sự chi li của Vương Luân có thể coi là ông chủ tâm sơ cấp, với sự phóng khoáng của

Tiêu Cái có thể coi là ông chủ tầm trung cấp, và với vẻ ngoài phóng khoáng bên trong chi li của Tống Giang có thể coi là ông chủ tầm cao cấp. Ba ông chủ lần lượt lãnh đạo công ty Lương Sơn trong ba giai đoạn khác nhau. Có học giả đã từng nói: “Tình thế quyết định thắng bại”. Nhưng theo tôi thì ông chủ quyết định thắng bại.

Nhưng vì sao cuối cùng ông chủ Tống lại vẫn thất bại? Suy cho cùng cũng bởi tại quá thông minh, chính sự thông minh đã làm hại mình. Sự huyền bí trong đó, xin được hẹn bàn thêm vào một dịp khác.

Diêm Bà Tích nói: “Ta thà làm thiếp của người giàu còn hơn làm vợ kẻ nghèo. Cho dù vợ không ra vợ, thiếp không ra thiếp, chỉ là một người tình thôi cũng được! Mặc dù không có danh phận nhưng có thể được sống trong nhung lụa, so với việc làm một nhân viên phục vụ cả đời vất vả mệt nhọc còn tốt hơn nhiều.”



Diêm Bà Tích rất kiêu hãnh với sắc đẹp của mình, tự tin mình chỉ cần trang điểm lên, sau đó phối hợp thêm một vài động tác như mím môi, liếc mắt, làm ra vẻ thẹn thùng là sẽ có thể dễ dàng chiếm hữu được Tống Giang.

Mỗi cây mỗi hoa, mỗi nhà mỗi cảnh. Về phần Thác Thập Thiên Vương Tiều Cái, ông đã thành công trong việc mua lại Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Lương Sơn. Các anh em cùng nhau tụ họp, ăn uống no say, phân chia tiền bạc, vô cùng vui vẻ. Đương nhiên, việc chia tiền cũng phải có nguyên tắc, đầu tiên là sắp xếp thứ tự cấp bậc anh hùng, sau đó sẽ căn cứ thứ tự để chia lợi ích. Chiếc ghế thứ nhất thuộc về Tiều Cái, là Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc, đồng thời là cổ đông lớn nhất của công ty. Trí Đa Tinh Ngô Dụng, tức trí đa mưu ngòi ở ghế thứ hai. Nhập Vân Long Công Tôn Thắng ghế thứ ba. Báo Tử Đầu Lâm Xung ghế thứ tư. Xích Phát Quý Lưu Đường ghế thứ năm. Ba anh em nhà họ Nguyễn chiếm ba ghế sáu, bảy, tám. Mô Trước Thiên Đỗ Thiên và Vân Lý Kim Cương Tổng Vạn lần lượt ngồi vào ghế thứ chín và thứ mười. Hãn Địa Hốt Luật Chu Quý ngồi ghế thứ mười một. Mười một ghế này hợp thành hội đồng quản trị của công ty, lần lượt được hưởng quyền lợi cổ đông với tỷ lệ khác nhau.

Lại nói về phần Tống Giang. Sau khi Tiều Cái cùng các anh hùng mưu trí đoạt được Sinh Thần Cương rồi chạy trốn lên Lương Sơn, quan phủ phát lệnh truy nã, ráo riết truy lùng khắp nơi. Cũng may phía quan phủ chỉ biết một mình Tiều Cái, đồng bọn sáu người còn lại đến tên tuổi cũng không hay. Những sai nha thụ lý vụ án này đã truy tìm rất nhiều ngày nhưng không lần ra được manh mối nào có giá trị, dần dần cũng mệt mỏi và chán nản. Tống Giang thân ở chốn công môn⁽²⁵⁾ mà lòng vẫn còn nom nớp lo sợ xảy ra chuyện bất trắc.

Một hôm, Tống Giang vừa bước ra khỏi nha huyện, đang thong dong tản bước trên đường, từ phía sau bỗng có tiếng gọi với theo: “Áp Ty!” Quay đầu lại, hóa ra là Vương Bà, giống với Vương Bà ở huyện Dương Cốc, bà này cũng làm nghề mai mối. Tống Giang hỏi: “Có chuyện gì vậy?” Vương Bà mặt mày hớn hở, sau lưng dẫn theo một người phụ nữ.

Người phụ nữ này trong truyện *Thủy Hử* tên là Diêm Bà, thực ra mới chỉ độ hơn bốn mươi tuổi. Diêm Bà sinh được một cô con gái tên là Diêm Bà Tích, khoảng mười tám tuổi, cũng có chút nhan sắc, hiện đang học hát ở nhà hát Đông Kinh, tương đương với sinh viên trường nghệ thuật bây giờ. Người con gái kia tính tình dễ dãi, tùy tiện, qua lại với một ông chủ, lâu dần có thai. Hai vợ chồng Diêm Bà và Diêm Công vô cùng bất ngờ hoảng hốt, liền dẫn con gái đến Sơn Đông tìm ông chủ kia. Ai ngờ địa chỉ

ông ta để lại là giả, tìm mọi ngã đều vô vọng, Diêm Bà và Diêm Công hết cách, đành bắt con gái đến phòng khám bỏ đứa bé trong bụng. Đúng là họa vô đơn chí, Diêm Công sau đó vì tức giận bốc hỏa mà lăn đùng ra chết. Diêm Bà và con gái thuê một phòng trọ ở tạm, đến cơm còn ăn không no, lấy đâu ra tiền mai táng? Sau mấy ngày, thi thể bắt đầu bốc mùi làm cho những người khách ở mấy phòng bên đều vô cùng khó chịu. Vương Bà nói: “Diêm Bà, vị Áp Ty này là người tốt, bà đến cầu xin ông ấy, ông ấy thấy bà đáng thương, thế nào cũng thương tình mà cho tiền mua quan tài.” Diêm Bà y lời, sán lại kể khổ, khẩn khoản van xin, nhưng tuyệt nhiên giấu nhem chuyện con gái mang thai, chỉ nói là đến Sơn Đông tìm người thân không được, còn gặp phải cảnh ngộ bi thảm này.

Tống Giang hỏi: “Bà mang họ Diêm, vậy là có họ hàng với Diêm Vương rồi, sao ông ấy lại nỡ lấy mạng Diêm Công nhà bà nhỉ?”

Diêm Bà khỏ sở đáp: “Diêm Vương lão gia chấp pháp không nề tình riêng, chỉ đáng thương cho mẹ con chúng tôi bơ vơ cô cút, biết sống sao bây giờ.”

Tống Giang nghe mà thấy thê lương, ngậm ngùi cho một đời người, cho dù phấn đấu thế nào, cho dù gặt hái được bao nhiêu công danh của cải, sớm muộn gì cũng đều phải đi gặp Diêm Vương. Đoạn liền vào một quán rượu bên đường, mượn bút, viết một mảnh giấy, rồi bảo Diêm Bà đến tiệm bán quan tài ở cửa Đông mà lấy một cỗ quan tài, lại cho thêm 10 lạng bạc, kêu bà về lo hậu sự chu tất cho Diêm Công.

Diêm Bà lo hậu sự cho Diêm Công xong, vẫn còn lại năm sáu lạng bạc, có thể dùng để sống tạm qua ngày, bà bàn bạc với con gái: “Hai mẹ con ta cô nhi quả phụ, lưu lạc tha hương, sao có thể ở nhà trọ mãi được? Con còn trẻ, hay là đi tìm một công việc kiếm chút thu nhập, sau đó thuê một căn nhà, ổn định cuộc sống, con thấy thế nào?”

Ai ngờ Diêm Bà Tích tuổi còn nhỏ nhưng đã từng va chạm ở chốn thị thành, lại từng trải đời ở chốn “Câu Lan” (tương đương với nơi vui chơi giải trí ngày nay), nên đã quen thói ưa hư vinh, bé người to con mắt⁽²⁶⁾, ham chơi lười làm. Một thị trấn nhỏ như Vận Thành thế này có thể tìm được việc gì chứ? Chẳng còn việc gì hơn ngoài nhân viên tiếp thị, nhân

viên bán hàng, nhân viên phục vụ. Diêm Bà Tích lang thang giữa phố, trong lòng chất đầy sự bất mãn, không cam tâm, muốn gào thét lên trong tuyệt vọng.

“Vất vả mấy ngày trời, vẫn không tìm được việc gì.”

“Sao lại thế?” Diêm Bà thấy làm lạ, nói: “Vận Thành tuy nhỏ, nhưng có rất nhiều ngành nghề, sao lại không tìm được việc gì? Hôm hai mẹ con ta đi qua quán Ngon ở phố Tây, ngoài cửa còn dán một tờ thông báo tuyển dụng giám đốc PR và nhân viên phục vụ đó thôi?”

“Con không có kinh nghiệm quản lý, chắc chắn không được làm giám đốc PR rồi. Còn nhân viên phục vụ, mỗi ngày đều làm đến mệt bã mồ hôi, con không chịu được.”

“Vậy cô muốn thế nào? Cũng không thể cứ trưng mắt ra mà chờ chết đói thế này chứ?”

Diêm Bà Tích nghĩ một lát rồi nói: “Thực ra, lấy chồng cũng là một cách xin việc. Mẹ thấy đấy, giờ tìm việc vô cùng khó, công việc tốt thì có quá nhiều người tranh giành, công việc không tốt lắm thì lại không hợp với con, chỉ bằng tìm một ông chồng sự nghiệp đang hoàng, coi như thân phận làm vợ ông chủ là một công việc. Cho dù không có nghề ngỗng gì, thì cũng có thể ở nhà làm một bà vợ. Đàn bà mà, sớm muộn gì chẳng phải lấy chồng.”

Diêm Bà ăn nói vụng về, không nói lại được con gái, đành phải nghe theo cô. Từ đó, Diêm Bà Tích không thèm đi xin việc nữa, mà bận bịu đi xem mặt; cô không vội tìm việc nữa mà vội tìm chồng. Ai ngờ tìm chồng cũng đau đầu như tìm việc vậy, nếu không phải là đối phương không thích cô thì cũng là cô không thích đối phương.

Trong nháy mắt khoản tiền trong tay đã tiêu hết sạch, Diêm Bà vô cùng lo lắng, chỉ biết thúc giục con gái: “Cũng tại con yêu cầu cao! Tìm không được người đàn ông có sự nghiệp thành công thì tìm một người đàn ông chất phác thật thà là được rồi! Theo mẹ thấy, tìm đàn ông quan trọng nhất là anh ta tốt với con, có tiền hay không chỉ là thứ yếu!”

“Mẹ nhầm rồi!” Diêm Bà Tích ngắt lời mẹ: “Con thà làm thiếp của người giàu còn hơn làm vợ kẻ nghèo. Cho dù vợ không ra vợ, thiếp không

ra thiếp, chỉ là một người tình thôi cũng được! Khi xưa ở Đông Kinh có rất nhiều chị em được các đại gia bao. Mặc dù không có danh phận nhưng có thể được nạp thiếp, sống trong nhung lụa, so với việc làm một nhân viên phục vụ cả đời vất vả mệt nhọc còn tốt hơn nhiều.”

Diêm Bà cũng không biết nói gì, bỗng nhiên nghĩ đến một người, liền hỏi con gái: “Con thấy Tống Áp Ty thế nào? Anh ta ở thị trấn Vận Thành, có quyền có thế, lại có ân tình với chúng ta. Nếu con đồng ý, mẹ sẽ tìm Vương Bà nói chuyện.”

Hóa ra vào thời Tống, người có tiền nuôi tình nhân là một hiện tượng xã hội rất thời thượng. Nếu là tình nhân, không phải vợ cũng không phải thiếp sẽ được bố trí nhà riêng ở bên ngoài, vì vậy người ta gọi tình nhân là “ngoại trạch” (nơi ở khác ở bên ngoài). Lỗ Trí Thâm hồi làm thị vệ đã từng đánh Trần Quan Tây, cứu giúp một người phụ nữ tên là Kim Bích Liên, người phụ nữ này sau trở thành ngoại trạch của Triệu viên ngoại. Tây Môn Khánh cả đời phong lưu cũng đã từng nuôi một ca kỹ tên Trương Tích Tích làm tình nhân. Diêm Bà Tích muốn là tình nhân của người có tiền, cũng không phải chuyện gì mới lạ. Còn xã hội ngày nay của chúng ta lại gọi bằng một cái tên khác, đó là “bà hai”. Có thể thấy hiện tượng này thực ra đã tồn tại từ xa xưa, chỉ khác ở chỗ không được rầm rộ như ngày nay mà thôi!

Vương Bà liền đến tìm gặp Tống Giang để nói chuyện. Tống Giang lúc đầu không chịu, Vương Bà mồm mép khéo léo, dùng thú vui nam nữ dụ dỗ anh. Tống Giang do dự đáp: “Giữa nam nữ mặc dù có rất nhiều thú vui, nhưng cũng có không ít phiền toái. Tôi nhiều năm nay ở chốn quan trường cũng có ít nhiều trải nghiệm, đi uống có kèm kỹ nữ thì đau túi (tiền), đi kiếm cuộc tình lãng mạn thì đau tim (tổn thương tình cảm), làm tôi có phần sợ hãi cánh phụ nữ, nên đến giờ vẫn độc thân.”

Vương Bà nói: “Diêm Bà Tích không giống với những cô gái khác. Lúc trước cậu đã giúp hai mẹ con họ trong cơn hoạn nạn, nay người ta tìm đến để trả ơn. Người phụ nữ đền ơn, mang đến sự dịu dàng, quan tâm, ân tình đó chẳng phải rất tốt đẹp sao?”

Tống Giang nghe xong có đôi chút động lòng, muốn gặp mặt Diêm Bà Tích rồi tính tiếp.

Nghe tin Tống Giang muốn gặp mặt, Diêm Bà Tích vui sướng phần khởi như thể có được cơ hội gặp mặt nghìn năm có một. Mẹ cô đã nói cho cô biết hết tình hình của Tống Áp Ty, biết anh là người ở thôn Tống gia của huyện này, trên còn cha già, dưới có một em trai, bản thân anh ta thì sống ở nhà công vụ trên thị trấn. Diêm Bà Tích vì vậy coi Tống Giang như là khách quý “có một không hai”. Sở dĩ nói “có một không hai” là vì:

Thứ nhất, một mình sống ở bên ngoài, không ở cùng người thân.

Thứ hai, công việc bận rộn, không có thời gian tiếp xúc với phụ nữ.

Thứ ba, thu nhập cao, chứng tỏ là hạng có tiền.

Diêm Bà Tích rất kiêu hãnh với sắc đẹp của mình, tự tin mình chỉ cần trang điểm lên, sau đó phối hợp thêm một vài động tác như mím môi, liếc mắt, làm ra vẻ thẹn thùng là sẽ có thể dễ dàng chiếm hữu được Tống Giang.

Lúc còn ở Câu Lan, Đông Kinh, cô nàng cùng với các chị em đã từng rỉ tai nhau cuốn *12 bí kíp để gái hư quyến rũ đàn ông*, vừa hay hôm nay có đất dụng võ. Sau đây là 12 bí kíp:

1. Ăn mặc phải lộ liễu. Hãy học tập Phan Kim Liên, mặc một chiếc áo bó sát người khoe đường cong gợi cảm. Hoặc là mặc loại váy xê tà, lúc đi đường có thể lộ ra được cặp đùi trắng nõn nà. Hoặc là giống như phụ nữ thời nhà Đường, hở ra một nửa bầu ngực, lúc cúi người xuống thì... (ôi thôi đốt cháy mọi con mắt!). Còn về mức độ hở hang, thì cần dựa vào tình hình thực tế để ứng phó linh hoạt, vừa vặn nhất, đúng lúc nhất, thích hợp nhất, nhưng phải tránh gây ra hiệu ứng làm người khác phản cảm.
2. Cần phải làm bộ theo kiểu mỏng manh yếu đuối, khiến đàn ông có cơ hội thương hoa tiếc ngọc.
3. Lúc nói chuyện cố gắng giữ cự ly gần đàn ông một chút, sao cho vừa đủ để hơi thở của bạn có thể phả vào cổ anh ta, khiến cho anh ta khó mà cưỡng lại được sự mê hoặc toát ra từ bạn.
4. Lúc đàn ông nói chuyện, phải chăm chú lắng nghe, đồng thời phải bắn ánh nhìn đắm đuối về phía anh ta, tiếp theo đưa ngón tay lên miệng mút một cách vô thức (giả vờ).

5. Đối với đàn ông đứng đắn, bạn phải giả vờ thuần khiết. Đối với đàn ông không đứng đắn, bạn lại phải học được cách phóng khoáng mà ngồi lên đùi của anh ta.
6. Tán thưởng vẻ nam tính của anh ta, so sánh anh ta với những nhân vật anh hùng trong lịch sử. Hoặc là mắng anh ta xấu xa bằng lời lẽ thân mật nhất.
7. Tìm cơ hội mượn phòng ngủ của đàn ông để thay quần áo - như vậy, thân thể của bạn và phòng ngủ của anh ta sẽ có một sự liên hệ nào đó để tạo nên những liên tưởng thú vị.
8. Lúc thay quần áo, không được chột cửa, để anh ta có cơ hội xông vào.
9. Tìm cơ hội cùng nhau đi ra ngoài, như vậy bạn có thể tiếp xúc với một mình anh ta, để anh ta thấy được hết sự đáng yêu của bạn.
10. Tìm cơ hội giả vờ sợ hãi (đặc biệt lúc nửa đêm), sau đó thừa cơ sà vào lòng anh ta.
11. Sử dụng phương pháp ra ám hiệu giống như Chúc Anh Đài khiêu khích Lương Sơn Bá trong *Thập bát tương tống*⁽²⁷⁾, dùng ngôn ngữ mang sắc thái tình yêu khó hiểu để khiêu khích anh ta.
12. Nếu bạn có chồng hoặc bạn trai rồi, thì hãy nói với anh ta rằng chồng hoặc bạn trai không yêu bạn, nếu chưa có, hãy giả vờ như có rất nhiều người đàn ông đang theo đuổi bạn, bạn thấy thật phiền phức.

Diêm Bà Tích biết người biết ta, quyết chí phải giành cho bằng được Tống Giang. Lúc gặp được Tống Giang, anh ta da tuy đen một chút, người tuy thấp một chút, nhưng cũng đành chịu. Thế là sau khi tung ra vài thủ đoạn, cô nàng đã thuận lợi bắt thóp được Tống Giang. Tống Giang mặc dù đã đi nhiều hiểu rộng nhưng vẫn bị người đàn bà đó làm cho điên đảo, cuối cùng không cưỡng lại được mà gật đầu đồng ý.

“Thế nào?” Diêm Bà Tích quay đầu lại nói với mẹ: “Mẹ thấy chưa? Điều con gái phải học không phải là hiền thực, mà là lẳng lơ. Đây gọi là ‘Phụ nữ lẳng lơ ra tay, đàn ông dùng hòng chạy thoát’. Sau này mẹ cứ chờ mà xem, con nhất định sẽ ép cho Tống Áp Ty kia thành tốp mỡ, để mẹ ngày ngày được ăn ngon mặc đẹp, cũng coi như là đưa con gái này báo hiếu cho mẹ rồi nhé.”

Tống Giang sau đó mua một căn nhà ở ngõ Tây của huyện, cho trang hoàng nguy nga tráng lệ rồi bảo hai mẹ con Diêm Bà Tích tới ở. Chưa đầy nửa tháng sau, Diêm Bà Tích đã thay đổi hoàn toàn diện mạo, lúc trước nghèo khó nên ăn mặc rách rưới, mặt mũi xanh xao vì thiếu chất, thì nay

mặt mày trắng trẻo, trâm ngọc cài đầu, áo quần xúng xính, trang điểm lộng lẫy xinh tươi.

Đợi đến đêm động phòng, Tống Giang lúc này mới lĩnh giáo được sự lợi hại của Diêm Bà Tích. Người con gái đó rất cuộc trẻ tuổi, dục vọng lại bùng bùng, tối tối giày vò Tống Giang tới gân cốt rã rời cũng không cho nghỉ ngơi. Trong truyện *Thủy Hử* miêu tả: “Lúc đầu Tống Giang đêm đêm đều ngủ trong phòng với Diêm Bà Tích, sau đó dần dần ít tới hơn.” Nguyên nhân là vì sao? Là vì nhìn thấy người vợ như thế đã sợ rồi! Người vợ đó lẽ tự nhiên cũng biết nỗi khổ của chàng, trong lòng lại thâm mắng chàng là một con heo vô dụng.

Cũng không biết là Tống Giang nghĩ thế nào, có một hôm, anh dẫn đồng nghiệp Trương Văn Viễn về nhà uống rượu. Tên Trương Văn Viễn đó lại trạc tuổi Diêm Bà Tích, mặt mũi khôi ngô điển trai và cũng rất lãng nhãng. Giữa cuộc Tống Giang ra ngoài rửa tay, hai người trẻ tuổi thừa cơ chuyện trò rôm rả, nảy sinh tình ý. Ít ngày sau, Trương Văn Viễn lại tìm cơ hội, giả vờ là tới tìm Tống Giang, thực chất là tới tìm người đàn bà đó để trêu ghẹo ve vãn. Tuy Tống Giang không ở nhà, nhưng người đàn bà đó lại cố ý giữ hẩn lại uống một cốc trà, lờ qua lờ lại, tình ý nảy nở rồi lôi nhau lên giường.

Từ đó, Trương Văn Viễn và Diêm Bà Tích dan díu với nhau, mỗi ngày đều không nhịn được yêu đương vụng trộm, dính chặt như sam, khó mà tách rời. Diêm Bà nhìn không thuận mắt, nói với con gái vài câu. Diêm Bà Tích tự cho mình có lý, còn cãi lại mẹ. Thời gian lâu dần, trên phố đều kháo nhau, cũng có người tìm đến nói hẩn với Tống Giang. Tống Giang đành nói không tin, trong lòng lại thâm nghĩ: “Nếu cô ta đã không yêu mình, sớm muộn gì mình cũng tìm cơ hội để bỏ cô ta, hoàn thành tâm nguyện cho tên Trương Văn Viễn, tốt cho ta tốt cho người, âu cũng là một kết cục tốt đẹp đáng mừng.”

Ai ngờ người tính không bằng trời tính. Hôm đó xong việc, Tống Giang đang đi trên đường thì gặp phải quỷ. Tên quỷ này chính là Xích Phát Quỷ Lưu Đường. Tống Giang hét hoảng thất sắc nói: “Người anh em, chẳng phải cậu ở cùng Tiều Thiên Vương sao? Sao lại xuất hiện ở đây?”

Lưu Đường liền kéo Tống Giang vào một quán rượu, thuê một gian phòng, vừa uống rượu vừa nói chuyện. Lưu Đường đi một ngày đường, đói rã ruột, ăn một mạch hết nửa cân thịt bò mới lấy lại sức kể chuyện cho Tống Giang nghe: Từ chuyện anh em tìm lên Lương Sơn thế nào, xui khiến Lâm Xung trở mặt với Vương Luân ra sao, rồi cả chuyện sắp xếp thứ bậc anh hùng. Sau đó lấy ra một bức thư tay do chính Tiêu Thiên Vương chấp bút. Tống Giang xé thư ra xem, thì ra là thư cảm tạ ơn cứu mạng của Tống Giang, kèm theo một trăm lạng vàng, làm quà cảm ơn.

Tống Giang nghĩ một lát rồi nói với Lưu Đường: “Cậu về nói lại với Thiên Vương và các anh em, mọi người mới tới Lương Sơn Bạc chưa lâu, lại đang trong thời kì gây dựng sự nghiệp, cần dùng đến tiền. Một trăm lạng này, cậu cứ mang về, coi như là ta gửi ở Lương Sơn, đợi lúc cần dùng ta khắc đến lấy.”

Lưu Đường nói: “Em mạo hiểm tới đây, chỉ để báo ân đại ca. Hôm nay mà mang vàng về thì làm sao coi được chứ!”

Tống Giang nói: “Làm sao mà không coi được. Ta sẽ viết một bức thư, cậu chỉ cần giao lại cho Tiêu Thiên Vương là được.” Rồi lấy từ trong túi công văn ra một tờ giấy, cẩn thận viết ra những lời tri kỷ, sau đó dán thư lại, đưa cho Lưu Đường. Đoạn nghĩ một lát rồi nói: “Người anh em, tôi nay tôi không giữ cậu lại được, nếu có người nhận ra cậu rồi báo lên quan phủ, vậy thì không hay ho gì. Bên ngoài trăng sáng, cậu hãy đi ngay trong đêm, không được dừng lại. Tống Giang nếu có chỗ nào thất lễ, đợi sau này sóng yên bể lặng, sẽ đền đền tội với cậu.”

Lưu Đường nói: “Đại ca tất thấy đều là lo nghĩ cho anh em, từng câu từng chữ em đều ghi tạc trong tâm khảm, rõ ràng là đại ân đại đức, có gì mà đền tội chứ?” Nhìn trời đã tối, Lưu Đường theo lời Tống Giang, bọc lại một trăm lạng vàng, cáo từ rồi đi. Tống Giang tiễn ra tới cửa, nhìn thấy người đã đi xa, lúc này mới quay đầu lại, chậm rãi đi về phía nhà công vụ.

Qua hai đoạn rẽ thì thấy phía trước đã có người đón đường hô to: “Áp Ty, mấy ngày rồi không gặp, cậu đã đi đâu vậy?” Tống Giang nhìn chăm chú, ra là Diêm Bà, liền đáp: “Công việc trên huyện rất bận, mấy ngày này tôi ở tạm nhà công vụ.”

Diêm Bà đi tới liền kéo cánh tay Tống Giang nói: “Thân già này biết cậu và Tích Nhi cãi nhau. Vợ chồng mà, đầu giường cãi nhau cuối giường

lại hòa hợp, cậu phải nghĩ thoáng hơn mới được. Hôm nay đã gặp được cậu ở đây, thôi thì cậu đi về với tôi đi. Cậu và Tích Nhi còn phải sống với nhau lâu dài mà!” Rồi không cho phân trần gì nữa, một mạch kéo Tống Giang về nhà.

Diêm Bà Tích ở trong phòng, vừa thấy Tống Giang, ánh mắt đảo dác vội vã nhìn đi chỗ khác, không thèm đoái hoài. Diêm Bà cố sức đẩy Tống Giang vào trong phòng, mắng cho con gái một trận, sau đó cười xòa với Tống Giang rồi đi ra. Tống Giang toan bỏ đi thì thấy Diêm Bà đã kịp xuống nhà vác lên một chiếc ghế dài, ngồi chắn luôn ở cửa.

“Chàng đúng là của báu không được trọng dụng!” Diêm Bà Tích hạ thấp giọng mắng: “Còn quay lại đây làm gì?”

Tống Giang liền đáp trả: “Ta là của báu thì nàng là gì? Nàng là đồ dâm phụ! Ta vốn dĩ là được trọng dụng rồi, chỉ là sau khi gặp phải đồ dâm phụ như nàng, mới thành ra không được trọng dụng thôi.”

Hai người khác khẩu, chẳng ai nói thêm câu gì, ngồi im lặng hồi lâu. Ước chừng tới lúc canh hai, Diêm Bà Tích mới ngả đầu xuống ngủ trước. Tống Giang ngồi thêm một lát rồi cũng lần mò đầu bên kia giường đặt lưng ngủ.

Gần tới canh năm, Tống Giang không tài nào ngủ thêm được nữa, tỉnh dậy chỉnh trang lại quần áo, đoạn xuống lầu vốc nước lạnh rửa qua mặt rồi đi ra khỏi nhà. Ngoài trời đã le lói ánh sáng ban mai, Tống Giang định về nhà công vụ ngủ bù một giấc lấy lại tinh thần rồi mới đi làm.

Ở đầu bên này giường, Diêm Bà Tích cũng không ngủ được. Cô nghe thấy Tống Giang kì cạch mở cửa ra ngoài liền xoay người ngồi dậy lẩm bẩm: “Chỉ trách lão nương số con quạ, gặp phải thứ như người!” Ngược mắt nhìn thấy trên lan can đầu giường có một dải dây màu tím, cô với tay ra kéo, kéo lại là một túi công văn.

Thì ra túi công văn của thời Tống và thời nay không giống nhau. Thời nay người ta kẹp túi công văn ở khuỷu tay, thời Tống lại đeo nó ở trên vai bằng một sợi dây to bản, giống như túi xách của học sinh bây giờ. Diêm Bà Tích không phải người thật thà gì, cô nàng kéo ngay chiếc túi công văn đó lại trước mặt, lật khắp trong ngoài xem hết một lượt mà chỉ tìm thấy một ít bạc vụn. Sau đó lại nghĩ: “Xem ra ta vẫn phải đối tốt với ‘của báu’

này một chút rồi. Mối tình của ta và tên Trương Văn Viễn đó tuy ngọt ngào, nhưng về mặt kinh tế vẫn cần phải có ‘của báu’ này cung phụng mới xong.” Nói rồi nàng ta xếp sắp lại giấy tờ về chỗ cũ, lúc này mới chú ý tới một bức thư, chính là bút tích của tội phạm đang bị truy nã Tiều Thiên Vương.

“Trời giúp ta rồi!” Diêm Bà Tích xem xong bức thư, mừng như điên, trong lòng rú lên: “Hạnh phúc trời ban cho ta, quả nhiên là rơi đúng vào người tên ‘của báu’ này. Đợi hấn trở về, phải lừa của hấn một món hậu hĩ, rồi sau đó tha hồ cùng Trương Văn Viễn xây dựng một cuộc hôn nhân hoàn mỹ.”

Lại nói về Tống Giang, đi được nửa đường gặp phải một tiểu thương bán đồ ăn vặt, sờ vào túi, mới chợt nhớ ra túi công văn và bức thư của Tiều Cái. Trong lòng nghĩ: “Bức thư đó rất quan trọng, ta phải mau chóng lấy lại.” Rồi nhanh như gió quay về nhà.

Trong phòng dưới lầu Diêm Bà đang ngáy đều. Lên lầu trên, Diêm Bà Tích cũng đang say giấc. Tống Giang sờ tay lên đầu giường, lại không sờ thấy gì cả. Anh nhú mày tự hỏi: “Ta rõ ràng đã treo túi công văn ở đây cơ mà, sao bây giờ lại không thấy nữa nhỉ?” Lại nghĩ: “Lúc ta dậy có đốt đèn, là ai tắt mất nó?” Trong bóng đêm Tống Giang đốt lại đèn một lần nữa, quay đầu nói với Diêm Bà Tích: “Nàng đừng giả vờ ngủ nữa. Nàng vừa nãy lấy mất túi công văn của ta rồi phải không? Mau trả nó lại cho ta, không được làm nhỡ công vụ của ta.”

Diêm Bà Tích nghe thấy, bỗng ngồi bật dậy, to giọng nói: “Chàng thì có công vụ gì chứ? Thông đồng với tội phạm truy nã cũng là công vụ sao?”

Tống Giang cuống quýt bỏ nhào tới, bịt miệng nàng ta lại, kêu lên: “Mẹ tôi ơi, nàng nói nhỏ thôi. Để hàng xóm nghe thấy thì không phải chuyện đùa đâu.”

Diêm Bà Tích cố sức gỡ tay Tống Giang ra khỏi miệng, cười nhạt nói: “Lá gan của chàng to bằng trời rồi, chàng còn sợ ai nghe thấy chứ? Thiếp nói cho chàng biết, bức thư đó đang nằm trong tay thiếp đây. Nếu chàng thức thời, thì phải đồng ý với thiếp vài điều kiện, thiếp sẽ tự mình dâng

tra lại cho chàng.” Tống Giang tất nhiên vội vàng gật lấy gật để. Diêm Bà Tích dương dương đắc ý vênh mặt lên, đưa ra ba điều kiện:

Điều kiện thứ nhất: Tống Giang phải viết một bức thư bỏ vợ (thời ngày xưa), trả tự do để nàng ta có thể cải giá lấy Trương Văn Viễn, không được gây khó dễ.

Điều kiện thứ hai: Tài sản cô nàng đang sử dụng hiện nay, bao gồm trâm ngọc trên đầu, quần áo trên người, cả nhà cửa đồ đạc, tuy là Tống Giang bỏ tiền ra sắm sửa chu cấp, cùng đều phải để lại cho nàng, không được phép đòi lại.

Điều kiện thứ ba: Một trăm lạng vàng mà Tiều Cái tặng Tống Giang là món tài sản không nhỏ, cũng phải ngoan ngoãn đưa hết cho nàng ta.

Tống Giang trả lời: “Điều kiện thứ nhất và điều kiện thứ hai ta đều đồng ý. Chỉ có điều kiện thứ ba là có chút khó khăn. Chỗ bọn họ đúng là có mang đến một trăm lạng vàng, nhưng ta đã trả lại rồi, nên giờ không có để đưa cho nàng được.”

Diêm Bà Tích vẻ mặt đầy ngờ vực, nói: “Các chàng làm việc ở nhà môn, không phải tham ô thì cũng là đục khoét, làm gì có chuyện tặng trăm lạng vàng mà lại từ chối chứ? Đều là một giuộc quạ đầu đen, lẽ nào chàng lại là một con quạ đầu trắng sao? Thiếp nhìn thế nào cũng không thấy giống!”

Tống Giang nói: “Ta và nàng đã ở với nhau như vậy, tuy có thiếu chút tình yêu, nhưng nàng có lẽ cũng biết nghĩa khí của ta rồi còn gì. Nể mặt ta đã cứu giúp hai mẹ con nàng, nàng hãy trả lại túi công văn cho ta đi. Để hôm nào ta về nhà bán ruộng đất rồi ta đưa một trăm lạng vàng cho nàng sau.”

Diêm Bà Tích nói: “Lão nương ngủ cùng chàng bao nhiêu ngày đêm như vậy, ân tình chàng cứu mẹ con ta, ta sớm đã dùng thân thể này bù đắp lại cho chàng rồi. Hôm nay chàng định lừa ta như lừa một đứa con nít, đúng không? Ta đưa túi công văn lại cho chàng thì hôm khác lấy bằng chứng gì để đòi vàng của chàng đây? Tiền trao cháo múc, mau mang vàng tới đây đi.”

Tống Giang lại biện minh nói: “Trong tay ta hiện giờ thực sự là không

có vàng, lấy gì đưa cho nàng chứ?”

Diêm Bà Tích cười nhạt nói: “Đợi trời sáng tới công đường, xem chàng có vàng hay không!” Vừa nghe thấy lời này, Tống Giang nóng ruột liền tới kéo chân của người đàn bà đó, vừa kéo đã lộ ra túi công văn giấu dưới chân. Tống Giang vội đoạt lấy, nhưng ả đàn bà kia nhất quyết thế nào cũng không chịu buông tay. Hai người giằng co nhau, giằng qua giằng lại, làm rơi từ trong túi công văn ra một con dao dọc giấy. Tống Giang nắm lấy con dao trong tay, đe dọa nói: “Ta xem nàng rốt cuộc muốn tiền hay muốn mạng đây?”

Nhưng ai biết người đàn bà đó tính cách ngang ngược, không những không chịu nghe theo, ngược lại còn hô hoán: “Ôi làng nước ơi mau tới mà xem! Tống Giang muốn giết người!” Tống Giang trong lòng hoảng loạn, nhào lên phía trước bịt miệng cô ả lại, tay phải dùng sức đâm, vừa vặn đâm trúng yết hầu. Chỉ thấy: Dao rơi xuống, máu đỏ tràn; thanh xuân đứt đoạn, phận hồng tiêu tan. Đáng thương cho đời kiều nữ, ngờ đâu gặp họa trái ngang.

Tống Giang không kịp sợ hãi, vội tìm bức thư trong túi công văn đem ra đốt. Lại lấy khăn chùi qua quýt vết máu ở trên tay và trên mặt, nắm lấy túi công văn rồi đi ra khỏi phòng. Diêm Bà đang ngủ dưới lầu, bị tiếng kêu của con gái làm cho thức giấc, cuống quýt khoác áo chạy ra, đến chân cầu thang thì đụng phải Tống Giang.

Diêm Bà hỏi: “Hai đứa cãi nhau cái gì vậy?”

Tống Giang sầm mặt lại nói: “Con gái bà không hiểu lẽ nghĩa, bị ta giết rồi.”

Diêm Bà nửa tin nửa ngờ, vội chạy lên lầu, quả nhiên nhìn thấy cảnh tượng bi thảm hoa tàn ngọc vỡ. Kinh hãi quay đầu lại thấy Tống Giang đã sắp ra khỏi cửa. Diêm Bà làm sao có thể thả cho đi dễ dàng thế, rồi phi như bay xuống lầu, hai tay ôm chặt lấy Tống Giang. Tống Giang trong lúc cấp bách liền đâm liên tiếp vào đầu Diêm Bà cho đến lúc bà ta gục xuống đất, lúc này mới thoát được mà chạy tháo thân, giống như con nhạn hoảng sợ cất cánh bay đi.

Đáng thương thay trời đất mênh mông, nơi nào có thể cho Tống Giang nương náu? Ý nghĩ đầu tiên nảy ra trong đầu là chạy đến Lương Sơn,

nhưng Tống Giang lại ôm một nỗi oán giận trong lòng rằng: “Ở nha huyện ta có một công việc tốt biết bao, nay vì một bức thư oan nghiệt làm đứt gánh, bảo tâm can ta làm sao mà tha thứ cho họ được.” Tống Giang lại nghĩ hay đi Thương Châu ở Hà Bắc nhờ cậy đại quan nhân Sài Tiến, nhưng đường đi quá xa xôi. Bỗng nhiên nhớ tới Hoa Vinh - người anh em trung thành trước sau như một, hiện đang làm việc ở trại Thanh Phong, Tống Giang nghĩ đây là một nơi có thể lần tròn được.

Mặt trời đã lên, ánh nắng chói chang rải xuống thềm nhà Diêm Bà Tích. Diêm Bà được sự cứu giúp của hàng xóm láng giềng xung quanh đã dần dần hồi tỉnh, đột nhiên vùng dậy, chạy vội lên lầu, vừa đi vừa khóc to: “Con gái ơi, con gái đáng thương của tôi, làm nghề gì không làm, lại đi làm nghề tình nhân cho người ta để phải chịu kết cục này hả con!”

Lời bình của tác giả:

Chương này lấy cốt truyện từ Hồi thứ 21 “Tống Giang tức giận chém Diêm Bà Tích” trong truyện Thủy Hử. Trước đó tôi từng lấy một kỹ nữ để dẫn ra Tống Giang, lấy một vụ án phạm tội để dẫn ra Tống Giang, bây giờ lại lấy một tình nhân để dẫn ra Tống Giang. Đại đa số quan chức trong thiên hạ đều khó tránh khỏi có dính dáng ít nhiều đến gái gọi, án phạm tội, hay nhân tình.

Lại nói Diêm Bà Tích chỉ thích hưởng thụ không thích làm việc, có khác gì một số nữ sinh viên đại học bây giờ? Thị trường việc làm cạnh tranh khốc liệt, có nhiều nữ sinh không bận đi xin việc mà bận đi xem mặt. Đối tượng thì khó tìm, có nhiều “ái nữ” lại khổ tâm nghĩ kế để trở thành kẻ thứ ba. Nào là “thà làm bồ người giàu, còn hơn làm vợ kẻ nghèo”, “không có vợ chồng nào không thể chia tách, chỉ có kẻ thứ ba không có gắng mà thôi”, đây đều là những tuyên ngôn hùng hồn của con gái thời nay. Nhìn khắp chốn thị thành phồn hoa đô hội, những nam thanh nữ tú này đang sống theo kiểu gì vậy, thói đời kiểu gì vậy!

Chương 12

Đặc tính thương hiệu của Tiêu Lý Quảng Hoa Vinh

Hoa Vinh không hiểu quan hệ giữa “diễn” và văn hóa, nhưng anh biết, giả vờ là một chiến lược kiếm tiền. Anh đã đổi tên công ty thành Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thần Xạ Lý Quảng và sử dụng hệ thống hình ảnh nhận dạng doanh nghiệp hoàn toàn mới. Anh diễn cho nhân viên, cho khách hàng, cho toàn xã hội xem, kết quả là “diễn” mà lại thật sự tạo ra một thương hiệu khiến người ta phải ngưỡng mộ.



Các chuyên gia nhận định: Bằng hình thức lập nghiệp để phục vụ đất nước, Hoa Vinh đã tiếp tục kế thừa và phát huy tinh thần vĩ đại của Phi

tướng quân Lý Quảng năm xưa. Giang hồ từ đó mới đặt cho Hoa Vinh biệt danh đáng yêu là Tiểu Lý Quảng.

Sự khác biệt giữa làm thổ phỉ và làm kinh doanh

Lại nói đến Tống Giang, sau khi giết chết Diêm Bà Tích buộc phải chạy trốn khắp chân trời góc bể, trong lòng nghĩ: “Thì ra những ả tình nhân không chỉ có một đôi môi đỏ quyến rũ mà còn có hàm răng sắc nhọn. Khi họ dùng đôi môi đa tình ấy hôn bạn nồng thắm thì cũng rất có thể họ đột nhiên sẽ cắn bạn, nhưng đáng tiếc rằng những đôi trai thanh gái lịch khắp thiên hạ này đều muốn tin vào cái gọi là tình yêu đó, nguy hiểm lắm thay!” Vừa đi đường Tống Giang vừa nghĩ, có lẽ nên đến nhờ cậy Sài đại quan nhân ở Thương Châu, Hà Bắc. Tống Giang với Sài Tiến vốn là bạn tốt nên Sài Tiến rất vui lòng giúp đỡ Tống Giang. Ngày ngày họ cùng nhau luyện võ, đánh cờ trong trang viên, thậm chí nửa năm đã trôi qua, dần dà chẳng còn mấy hứng thú du xuân ngoạn cảnh nữa.

Sau đó Tống Giang đến núi Bạch Hổ làm khách nhà Khổng Thái Công. Khổng Thái Công có hai người con trai, con trai lớn tên là Mao Đầu Tinh Khổng Minh, con trai út tên là Độc Hỏa Tinh Khổng Lượng đều ham mê võ nghệ, thế nên hai anh em đều bái Tống Giang làm sư phụ. Hè qua đông tới, Tống Giang đã ở đó được nửa năm. Tống Giang nghĩ bụng: “Ở nhờ nhà người ta, thì hoặc là khách, hoặc là đầy tớ. Được tôn trọng thì là khách, bị sai bảo thì thành đầy tớ. Khách ở tạm ít bữa còn được quý, mà ở lâu thì lại bị coi thường. Cảm giác này còn nhục nhã hơn làm thằng đầy tớ.” Vì thế Tống Giang lại kiếm cơ cáo biệt nhà Khổng Thái Công và đi về phía núi Thanh Phong.

Trời mùa đông ở vùng núi tới đến rất nhanh, Tống Giang đi đến đoạn đường núi chưa đầy một canh giờ sau thì bóng tối đã sập xuống, xung quanh chỉ thấy một màn đen mờ mịt. Trước mặt không thấy làng mạc, sau lưng cũng không thấy quán xá, Tống Giang trong lòng có chút hoang mang, vội quật ngựa phi nhanh, đột nhiên vấp phải một sợi thừng gát ngựa, người ngã bổ nhào xuống đất. Thì ra là mấy tên thổ phỉ ăn cướp giữa đường, chúng đem Tống Giang trói gô cổ lại, hai tay bắt chéo ra sau lưng rồi điệu lên núi.

Bọn thổ phỉ lục tung tay nải của Tống Giang, thu hoạch kha khá. Tên cầm đầu trong bọn tóc đỏ râu vàng, đôi mắt dữ tợn, tới gần giật mạng che

mắt của Tống Giang ra và nói: “Ta thấy ông cũng không phải là người tầm thường, có tướng mạo của anh hùng hảo hán, chi bằng nhập hội với bọn ta, cùng nhau lập nghiệp?”

Tống Giang cười nhạt đáp: “Cùng lập nghiệp gì chứ? Làm thổ phi lưu manh à? Thiên hạ thái bình, trời đất rộng lớn thế này, làm nông dân hoặc công nhân cũng được, buôn bán cái gì đó nho nhỏ thôi cũng coi như là nghề nghiệp đàng hoàng rồi, tại sao lại chọn con đường làm thổ phi?”

Tên tóc đỏ cười lớn nói: “Ông nói mới khôn khéo làm sao, ông xem anh em chúng tôi đây, có ai mà không xuất thân là dân kinh doanh đâu? Ai ngờ lập nghiệp khó khăn, làm ăn thất bát nên mới phải lưu lạc tới chốn rừng sâu nước thẳm này làm bạn với thú rừng. Hơn nữa, làm kinh doanh thì mua qua bán lại kiếm lời, làm thổ phi thì giữa đường gặp khách kiếm ăn, một đằng đầu cơ trực lợi, một đằng ý mạnh hiếp yếu, nói toạc ra thì đều là giờ luật rừng với nhau cả, suy cho cùng thì cũng có khác gì nhau, ông hà tất phải coi trọng cái này dè bỉu cái kia như vậy?”

Tống Giang bỗng chốc như bị chẹn họng, chỉ biết ngẩng đầu mà thở dài.

Thì ra tên tóc đỏ kia, họ Yên tên Thuận, là người Lai Châu tỉnh Sơn Đông, trước đây đã từng buôn ngựa, dê, bò, thế nên giờ kêu gọi nhau tập hợp ở nơi rừng núi này, hấn được mệnh danh là Cẩm Mao Hồ. Lại có hai vị thủ lĩnh: Một người là Nụy Cước Hồ Vương Anh, vốn là ông chủ của tiệm xe ngựa chở hàng, chỉ vì thấy tiền nổi máu tham nên đã giết khách hàng cướp của, sự việc bại lộ đành phải bỏ trốn, đến đây hợp tác với Yên Thuận làm đại vương ở núi Thanh Phong này; người còn lại là Bạch Diện Lang Quân Trịnh Thiên Thọ, ngày trước là chủ một tiệm kim hoàn, chỉ vì gây lộn với bọn lưu manh ngoài đường mà bị truy sát phải chạy tới nơi này lánh nạn.

Ngay sau đó, Cẩm Mao Hồ Yên Thuận rút đao múa vài đường trước mặt Tống Giang và nói: “Ta rất ngưỡng mộ người tài giỏi. Nếu ông chịu thuận theo thì có thể ở lại đây cùng làm thủ lĩnh, bằng không thì ta có thể moi tim gan ông ra nấu canh giải rượu. Còn thịt của ông, ta đây cũng có trăm nghìn kiểu chế biến. Phải mặt dày mới làm được kinh doanh, phải có gan sói mới ăn được thịt người, ông có tin không? Nhất đao này của ta mà phập xuống thì nhanh như chọc tiết một con gà, không có đến nửa giây cho ông lưỡng lự đâu.”

Tổng Giang còn đang lưỡng lự thì Yên Thuận đã xuống vài đường đao đâm toạc áo, lộ ra phần thân trên, sau đó hắt gọi đàn em mang nước đến, hắt trước ngực Tổng Giang. Theo cách nói trong *Thủy Hử*, nước lạnh hòa với máu nóng làm tim gan giòn tan ăn mới ngon. Bị dội thùng nước lạnh, Tổng Giang giật bắn người, ngẩng cao đầu nói lớn: “Đáng tiếc cho Tổng Giang ta cả một đời tự phụ, không ngờ lại phải chết ở chôn này!”

Yên Thuận nghe thấy hai chữ “Tổng Giang” vội ném thùng nước đi, hỏi: “Ông vừa nói ông là Tổng Giang à? Ông là Tổng Giang ở nơi nào?” Tổng Giang trả lời: “Tôi chính là Tổng Giang ở huyện Vạn Thành, Tế Châu.” Yên Thuận vô cùng kinh ngạc, thanh đao vừa đưa cho đàn em vội giật ngay lại, chém hai nhát cắt đứt dây trời, lại cởi áo choàng trên người mình khoác lên người Tổng Giang. Tổng Giang chưa kịp phản ứng gì thì đã được Yên Thuận dìu lên ngồi vào ghế da hổ ở giữa nhà. Nụy Cước Hồ Vương Anh và Bạch Diện Lang Quân Trịnh Thiên Thọ cũng kéo đến, cùng với Yên Thuận, ba người quỳ xuống vái lạy trước mặt Tổng Giang.

Tổng Giang vội đáp lễ hỏi: “Ba tráng sĩ tại sao không giết tôi, lại phải hành lễ thế này?”

Yên Thuận đáp: “Chúng tôi tuy là thổ phi ở trên rừng nhưng cũng có những nguyên tắc ở rừng, nguyên tắc này đó là nhận đại ca. Em hành tẩu trên giang hồ, hơn chục năm nay đã nghe danh của đại ca anh hùng trượng nghĩa, cứu nhân độ thế với những câu chuyện lừng danh cả đất trời, em đây đã ngưỡng mộ từ lâu. Nay gặp được đại ca ở đây, xin hãy làm đại ca của chúng em. Khi này có phần lỗi mẫn với đại ca, xin đại ca rộng lượng bỏ quá cho.”

Tổng Giang bước lên phía trước đỡ Yên Thuận, Vương Anh, Trịnh Thiên Thọ đứng dậy, các anh em làm quen nhau, không khí bỗng trở nên thân thiết. Yên Thuận lại ra lệnh cho thuộc hạ chuẩn bị rượu thịt ngon, vừa để tiếp đón cũng vừa để tạ lỗi với Tổng Giang. Cứ thế bảy tám ngày liên tiếp sau đó ngày nào cũng khoản đãi thịnh soạn, không dám có một chút nào sơ suất.

Một hôm, nhân lúc uống say, Tổng Giang ghé vào tai Yên Thuận khuyên rằng: “Anh em sống ở đây có nguyên tắc của núi rừng, âu cũng có đạo lý riêng của nó. Thế nhưng làm thổ phi với những hành vi tàn bạo thì toàn xã hội đều muốn ngăn chặn; trong khi làm kinh doanh đảng hoàng có văn hóa lại đang trở thành một trào lưu toàn cầu. Từ đó mà nhìn ra,

làm thổ phỉ khiến cả xã hội tức giận, căm ghét; làm kinh doanh tốt thì có thể trở thành “đại gia lâm tiền” được người đời ngưỡng mộ. Trào lưu này đang cuộn cuộn như vũ bão, thuận theo nó thì sống, đi ngược lại nó thì chết, các anh em nên làm những trang hào kiệt hiểu biết thời thế mới được.”

Yến Thuận nói: “Em không phải là không biết tấm lòng của anh, nhưng làm kinh doanh thì cần phải khôn khéo, biết dùng mảnh khoe, mà em thì ngu dốt, khó mà làm nên chuyện.”

Tống Giang nói: “Thực ra cũng không có gì khó cả. Sau này có cơ hội, ta sẽ dạy các em.”

Bí quyết làm kinh doanh: Cần có thương hiệu tốt

Bảy tám ngày trôi qua, Tống Giang nói: “Ta đến núi Thanh Phong lần này là muốn tới thăm một người bạn ở trại Thanh Phong.”

Yến Thuận hỏi là ai? Tống Giang đáp: “Hoa Vinh của trại Thanh Phong.” Yến Thuận nói: “Anh nói là Hoa Tri Trại à!” Ché độ thời Tống trước đây, tại nơi quan ải hiểm yếu thường được thiết lập doanh trại và đóng quân tại đó, tương đương với trung đội cảnh sát vũ trang ngày nay. Hoa Vinh là Tri Trại của trại Thanh Phong (tương đương với trung đội trưởng trung đội cảnh sát vũ trang bây giờ).

Tống Giang nói: “Chính là Hoa Tri Trại, cậu biết tin tức của cậu ấy à?”

Yến Thuận nói: “Nghe nói anh ấy đã rời khỏi quân đội, thành lập một doanh nghiệp ở thị trấn Thanh Phong.”

Tống Giang lại hỏi: “Chức tri trại tốt như thế mà không làm, lại đi lập doanh nghiệp gì chứ?”

Yến Thuận nhìn Vương Anh, lại nhìn Trịnh Thiên Thọ, họ đều không biết tình hình cụ thể. Trong lòng Tống Giang rất lo lắng, sau đó bèn từ biệt ba vị thủ lĩnh và đi về phía trại Thanh Phong. Đi khoảng hơn hai ba mươi dặm, từ xa đã nhìn thấy doanh trại quân đội, đúng là trại Thanh Phong. Bên cạnh doanh trại, có rất nhiều hộ kinh doanh buôn bán tập hợp thành một thị trấn nên được gọi là thị trấn Thanh Phong. Tống Giang vào thị trấn hỏi thăm tin tức của Hoa Tri Trại, mọi người liền chỉ cho anh

tới một cái sân ở phía Đông thị trấn, ngoài cổng treo biển hiệu: “Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thiết bị ngắm bắn Hoa Thị.”

Tổng Giang bước lên phía trước nhờ người gác cửa vào thông báo. Lúc sau, một chàng trai tuấn tú từ trong đi ra, đó chính là người anh em tốt Hoa Vinh đã nhiều năm không gặp của Tổng Giang. Hai anh em gặp nhau vui mừng khôn xiết. Sau một hồi hỏi han, Hoa Vinh mời Tổng Giang đến phòng khách ngồi, còn gọi cả vợ là Thôi Thị và em gái Ngạn Phương ra gặp mặt, Tổng Giang nhìn Ngạn Phương nói: “Cô bé này đáng vẻ thật đoan trang, đúng là dung mạo của một cô gái tốt.” Ngạn Phương đang tuổi thanh xuân, lờ mờ hiểu được ý của Tổng Giang, bỗng đỏ bừng mặt lên, ngượng ngùng cúi đầu xuống. Hoa Vinh thấy thế cười ha ha, rồi đích thân dẫn dò người dưới chuẩn bị cơm rượu tẩy trần cho Tổng Giang.

Ngày hôm sau, Tổng Giang liền hỏi Hoa Vinh về tình hình của công ty. Hoa Vinh vốn nổi tiếng với tài bắn cung vô cùng kì diệu. Kỹ thuật bắn cung cần có bí quyết ở trong đó, vì thế Hoa Vinh đã phát minh ra một thiết bị ngắm bắn, lắp trên thân cung, kể cả người thường sử dụng nó cũng có thể bắn bách phát bách trúng. Hoa Vinh trang bị thiết bị này cho trại Thanh Phong, sức chiến đấu của toàn quân được nâng lên rõ rệt. Đâu biết trong trại Thanh Phong còn có một vị văn tri trại, họ Lưu tên Cao, phụ trách quản lý hành chính; Hoa Vinh là võ tri trại, phụ trách quản lý quân sự, hai người này tính tình không hợp nhau. Hoa Vinh trong lòng không được thoải mái nên xin rút khỏi quân đội và lập ra công ty sản xuất thiết bị ngắm bắn này.

Tổng Giang hỏi: “Không biết thiết bị ngắm bắn kia kì diệu ở chỗ nào vậy?”

Hoa Vinh nói: “Người bình thường bắn tên thì chỉ chú ý vào mục tiêu và đầu mũi tên, thế nhưng họ đều không biết rằng giữa đầu mũi tên và mục tiêu còn có độ cong của đường parabol. Dụng cụ ngắm chuẩn này có thể giải quyết một cách hiệu quả sai số giữa mũi tên và mục tiêu đó.”

Tổng Giang cầm chiếc cung bằng sắt đã được lắp sẵn thiết bị ngắm chuẩn trong tay, bắn thử hai phát, quả nhiên trong đó có một mũi tên trúng đích, mũi tên còn lại hơi chệch đi một chút. Tổng Giang khen ngợi nói: “Đúng là một thiết bị tốt! Thế này thì ai ai cũng có thể trở thành “thần điêu đại hiệp” rồi. Không biết thị trường phản ứng thế nào?”

Hoa Vinh nói: “Cũng khá tốt, chỉ là vẫn chưa như mình mong muốn thôi.”

Tổng Giang nhìn quanh sân một lượt, nói: “Làm kinh doanh chủ yếu tập trung ở bốn yếu tố là sản phẩm, giá cả, các kênh phân phối và thúc đẩy tiêu thụ. Theo ngu kiến của tôi thì thiết bị ngắm bắn này chất lượng tuy tốt nhưng ở phương diện tiêu thụ trên thị trường cần có những điểm phải thay đổi.” Hoa Vinh nghe nói vậy lập tức khiêm tốn xin được sự chỉ giáo. Tổng Giang vân vê râu, đưa cho Hoa Vinh ba kiến nghị:

1. Không những chỉ sản xuất thiết bị ngắm chuẩn mà còn phải sản xuất cả cung gỗ, cung sắt kèm theo.
2. Trên thân loại cung gỗ, cung sắt có tính năng độc đáo này phải được đánh dấu bằng tên thương hiệu có ý nghĩa độc đáo.
3. Lực cánh tay con người mạnh yếu khác nhau, trên cơ sở đó cần sản xuất ra những loại cung gỗ và cung sắt có trọng lượng khác nhau, đáp ứng nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng như là nam, nữ, trẻ em, võ sĩ... hình thành các dòng sản phẩm chuyên biệt.

Tại sao phải đưa ra tên thương hiệu có ý nghĩa độc đáo? Tổng Giang giải thích, giá trị của thương hiệu nằm ở chỗ: Thứ nhất là nó thể hiện được giá trị của sản phẩm, thứ hai là thuận tiện cho khách hàng trong việc nhận biết hàng thật, tránh cho công ty bị tổn thất khi xuất hiện các loại hàng nhái cùng chủng loại. Còn về việc chuyên biệt hóa các dòng sản phẩm, có nghĩa là đưa ra một hệ thống sản phẩm phong phú quy mô trên cùng một thị trường tiêu thụ, làm như vậy không những thể hiện được thực lực của doanh nghiệp mà thông qua việc đáp ứng được nhu cầu của các đối tượng khách hàng khác nhau để giành được sự tín nhiệm và trung thành của họ, từ đó có thể chiếm được thị phần lớn hơn và mức lợi nhuận cao hơn.

“Anh nói đến thương hiệu thì em hiểu.” Hoa Vinh nói: “Giống như lò rèn ở phía nam thị trấn, đến dao thái rau cũng phải khắc tên “Lý Ký” để không nhầm lẫn với lò rèn ở phía bắc thị trấn. Em cũng bắt chước họ, nên trên sản phẩm của mình cũng in chữ “Hoa Ký”.

“Lẽ nào thương hiệu chỉ là hai chữ ‘Hoa Ký’ thôi sao? Tất cả các thương hiệu, nhìn vào dường như chỉ là một biểu tượng bằng chữ hoặc hình vẽ, nhưng qua nó có thể nhìn ra sự quen thuộc, tin tưởng và yêu thích của khách hàng đối với thương hiệu đó. Cũng có thể nói, một

thương hiệu có giá trị thực sự đồng nghĩa với mức độ tin cậy cao nhất và phải có danh tiếng trên thị trường. Cái tên ‘Hoa Kỳ’ này nếu ở phạm vi thị trấn Thanh Phong còn có tác dụng phân biệt nhất định, thế nhưng nếu mở rộng ra cả khu vực Sơn Đông ngoài thị trấn Thanh Phong, Thanh Châu này ra, thậm chí là trên phạm vi cả nước, ai mà biết được tên ‘Hoa Kỳ’ này ở đâu chứ? Có khi mọi người còn hiểu nhầm đây là sản phẩm liên quan đến hoa hoét, chứ rất ít người biết đến tên Hoa Vinh của cậu.”

“Vậy đổi thành ‘Hoa Vinh Ký’ thì thế nào?”

So với tên “Hoa Kỳ” thì cái tên Hoa Vinh Ký đúng là một thương hiệu có cá tính hơn, nhưng nó có ba nhược điểm:

1. Đối với một thương hiệu mới cần đầu tư chi phí lớn cho việc quảng cáo để thiết lập độ tin cậy và có ảnh hưởng trên thị trường.
2. Thương hiệu này phản ánh ý thức cá nhân cao độ của ông chủ Hoa Vinh, điều này rất dễ phát sinh ra những ảnh hưởng tiêu cực với các nhân viên trong công ty, bọn họ sẽ trở nên lệ thuộc vào ông chủ Hoa Vinh hơn, từ đó mà mất đi tính tích cực và tinh thần trách nhiệm trong công việc.
3. Nhất cử nhất động của ông chủ Hoa Vinh đều có thể ảnh hưởng đến thương hiệu sản phẩm, mọi người sẽ vì tiếng thơm của ông chủ Hoa Vinh mà yêu thích sản phẩm, cũng có thể vì những tiếng xấu của cậu mà quay lưng lại với sản phẩm. Tống Giang cho rằng, chi bằng chúng ta lật lại sách lịch sử, tìm một nhân vật lịch sử có tiếng tăm, vừa có thể mượn tiếng thơm và sự nổi tiếng của nhân vật lịch sử đó để khai thác thị trường, lại vừa có thể tránh được những ảnh hưởng xấu đã kể trên.

“Câu chuyện lịch sử Hoa Mộc Lan thay cha tòng quân, phụ nữ và trẻ em đều biết, vậy dùng tên ‘Hoa Mộc Lan’ thì thế nào?”

Tên Hoa Mộc Lan về sự nổi tiếng và tiếng thơm thì đúng là hơn hẳn Hoa Vinh Ký, nhưng nó có một điểm yếu chết người: Nghe giống như tên một sản phẩm chuyên dành cho phái nữ. Từ xưa đến nay liệu có mấy người được như Hoa Mộc Lan? Đây là hình tượng nữ anh hùng yêu thích võ nghệ, thành thạo cưỡi ngựa bắn cung khiến ai cũng phải thán phục, nhưng lại rất hiếm có người như vậy. Làm kinh doanh thì quan trọng nhất là thị trường, xây dựng thiết kế thương hiệu cũng phải nhằm vào nhóm khách hàng mục tiêu có khả năng đem lại lợi nhuận nhiều nhất.

Tống Giang một lần nữa nhấn mạnh: “Thương hiệu không đơn thuần chỉ là một cái logo, cũng không chỉ là độ tin cậy hay tiếng tăm của logo, mà còn phải thể hiện được đặc tính riêng của thương hiệu.”

Hoa Vinh lại hỏi: “Đặc tính của thương hiệu là gì?”

Tống Giang đáp: “Chẳng hạn như em gái của em - Hoa Ngạn Phương là một thương hiệu, em nghĩ xem, nó sẽ có những đặc điểm như thế nào?”

Hoa Vinh nghĩ một hồi và nói: “Nó giống như một chú chim nhỏ duyên dáng yêu và đôi khi thẹn thùng.”

Tống Giang bèn dựa vào đó để suy rộng ra, tiếp tục hỏi: “Ví dụ một loại đồ uống nhãn hiệu là con trâu đực, thì nó có đặc tính thương hiệu thế nào? Một loại sa tế nhãn hiệu con hổ cái thì nó có đặc tính thương hiệu như thế nào?”

Hoa Vinh bắt đầu lờ mờ hiểu ra. Thì ra cái gọi là đặc tính thương hiệu thực ra là một loại đặc điểm mang tính nhân văn nổi bật. Đây là một hiện tượng rất thú vị, khi nhìn nhận bất cứ một sự vật hiện tượng nào đó, con người đều có thói quen lý giải chúng theo lối nhân cách hóa. Ví dụ như nói đến con trâu đực thì chúng ta thường liên tưởng tới người đàn ông cường tráng khỏe mạnh. Còn khi nói đến con hổ cái thì liên tưởng tới một người phụ nữ có tính cách đanh đá, chua ngoa. Nói đến Tây Môn Khánh thì lại nhớ đến một thương nhân giàu có phong lưu, tham tiền háo sắc. Và nhắc tới Phan Kim Liên thì chúng ta nghĩ tới người đàn bà đẹp mà lẳng lơ đa tình. Bí quyết để thiết kế một thương hiệu đặc sắc nằm ở chỗ, bạn có thể thông qua logo để giới thiệu tới người tiêu dùng đặc trưng mang tính nhân văn mà họ mong muốn. Đặc trưng mang tính nhân văn này sẽ nói với mọi người rằng: “Tôi là ai? Tôi có thể đáp ứng những nhu cầu gì của bạn?”

Hoa Mộc Lan là một nhân vật nữ anh hùng tiêu biểu, nhưng đặc tính thương hiệu này không phù hợp với sản phẩm của Hoa Vinh. Hoa Vinh biết, anh nên tìm một nhân vật trong lịch sử có tài bắn cung giỏi với tiếng tăm và độ tin cậy cao để đặt tên cho thương hiệu sản phẩm của mình. Đồng thời, Hoa Vinh cũng ý thức được rằng, những thần xạ thủ với các tính cách khác nhau sẽ mang đến những đặc tính nhân văn khác nhau cho thương hiệu này. Anh liệt kê ra một loạt những thần xạ thủ có trong lịch sử: Hậu Nghệ bắn mặt trời, vua Triệu Vũ Linh cưỡi ngựa bắn tên,

Dưỡng Do Cơ bán tên trăm phát trăm trúng, Phi Tướng Quân Lý Quảng, Lã Bố, Tiết Nhân Quý... danh sách đã kín, không biết ai là người phù hợp được chọn đây?

Tổng Giang chọn: Phi Tướng Quân Lý Quảng.

Một ý nghĩ lóe lên trong đầu Hoa Vinh: Đúng, chính là Lý Quảng. Trước mắt Hoa Vinh liền hiện lên hình ảnh một Phi Tướng Quân Lý Quảng mạnh mẽ, anh hùng. Bổng chốc, sản phẩm cùng với sự nghiệp của Hoa Vinh cũng được thổi vào một luồng sinh khí lạ thường.

Một thương hiệu làm người ta ngưỡng mộ

Theo Tổng Giang, đánh giá giá trị của một thương hiệu, không chỉ nằm ở logo thương hiệu, mà còn là sự thống nhất giữa logo với đặc tính thương hiệu, chức năng sản phẩm và khách hàng mục tiêu. Một lần nữa, Tổng Giang lại lấy nhãn hiệu con trâu đực để làm ví dụ:

1. Thông qua hình ảnh con trâu đực, mọi người liên tưởng tới một người đàn ông khỏe mạnh cường tráng.
2. Nếu đặt tên cho loại đồ uống này là con trâu đực thì chắc chắn nó sẽ thu hút được sự chú ý của cánh mày râu và sự kì vọng của họ đối với sản phẩm này.
3. Nếu như chức năng của sản phẩm này đáp ứng được sự mong đợi của cánh mày râu thì lập tức nó sẽ có một thị trường tiêu thụ lớn.

Hiện tại, vấn đề của Hoa Vinh là: Làm sao để thể hiện được sự thống nhất đó? Câu trả lời của Tổng Giang là: Phải tạo nên một giá trị cốt lõi giữa logo với đặc tính thương hiệu, chức năng sản phẩm và khách hàng mục tiêu.

Hoa Vinh lại hỏi tiếp: “Giá trị cốt lõi là gì vậy?” Tổng Giang lắc đầu, vấn đề này rất phức tạp, anh đành dùng một loạt những câu hỏi để giúp Hoa Vinh từng bước tiếp cận với đáp án.

“Giá trị cốt lõi chính là, cậu muốn thông qua thương hiệu này để đạt được mục đích gì?”

“Mục đích gì à? Chính là để kiếm tiền mà!”

“Kiếm tiền để làm gì?”

“Để có cuộc sống tốt đẹp hơn!”

“Cuộc sống tốt đẹp hơn để làm gì?”

Hoa Vinh đã hiểu: Đó là một sứ mệnh của đời người, mặc dù anh chưa biết sứ mệnh của cuộc đời mình là gì, cũng không hiểu rõ giữa sứ mệnh của đời người và sứ mệnh của doanh nghiệp có mối quan hệ như thế nào. Nhưng anh biết điều Tống Giang muốn nói đến chính là bí mật và là điểm mấu chốt của vấn đề.

“Anh làm ơn nói cho em biết, cụ thể nên làm như thế nào?”

Tống Giang vừa nghĩ vừa đưa ra một số ý kiến sau:

1. Logo của thương hiệu được thiết kế theo tạo hình Lý Quảng bắn cung trên Vạn Lý Trường Thành, sau lưng Lý Quảng là vầng trăng tròn tỏa sáng. Thiết kế này làm người ta liên tưởng đến một bài thơ Đường *Xuất tái* của Vương Xương Linh: “*Tàn thời minh nguyệt Hán thời quan/ Vạn lý trường chinh nhân vị hoàn/ Đản sử Long Thành phi tướng tại/ Bất giao Hồ mã độ Âm San.*”⁽²⁸⁾
2. Đặt tên cho thương hiệu là Thần Cung Lý Quảng, đồng thời cũng đổi tên doanh nghiệp là Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thần Xạ Lý Quảng, để đảm bảo sự thống nhất giữa tên của doanh nghiệp và tên của thương hiệu. Như vậy, hình vẽ logo cùng với tên thương hiệu và tên doanh nghiệp đã được thống nhất, tạo nên một hệ thống biểu tượng đại diện cho thương hiệu.
3. Hệ thống biểu tượng đại diện cho thương hiệu này có thể phản ánh thông tin ở hai phương diện: Một là chức năng của sản phẩm là không gì có thể sánh nổi. Hai là thể hiện tâm lòng sắt son vì sự nghiệp bảo vệ đất nước.
4. Căn cứ vào đặc tính thương hiệu và chức năng của sản phẩm này, thị trường mục tiêu của nó nên định vị là quân đội. Trên thực tế, sức mua của quân đội là một thị trường quy mô lớn, rất đáng để khai thác.
5. Phát huy hiệu ứng từ quân đội để tác động đến những đối tượng khác như những người yêu thích môn bắn cung hoặc đi săn để làm tăng sức mua của họ.
6. Đặt ra khẩu hiệu quảng cáo cho sản phẩm: 1. Thần Xạ Lý Quảng - chuẩn đến bất ngờ. 2. Thần Xạ Lý Quảng - một mũi trúng đích. 3. Vạn

Lý Trường Thành nay còn đó, Lý Quảng Thần Xạ hiển thần uy.
7. Thiết lập giá trị cốt lõi: Công hiến chất xám cho sự nghiệp quốc phòng bằng kỹ thuật bán cung chuẩn xác tuyệt đối.

Hoa Vinh nghe xong mặt mày hớn hờ, liên mồm khen ngợi: “Hay lắm, hay lắm, chỉ cần kiếm được tiền, em sẵn sàng dâng cả trái tim son sắt này cho công cuộc bảo vệ đất nước.”

Tổng Giang liền chữa lời: “Cậu phải có tinh thần bảo vệ đất nước trước, sau đó mới được nghĩ đến cơ hội kiếm tiền chứ.”

Hoa Vinh nói: “Em đã giải ngũ, bây giờ làm một người kinh doanh bình thường thì nghĩ cách kiếm tiền là điều tất nhiên. Còn việc bảo vệ đất nước là trách nhiệm của Lưu Tri Trại Lưu Cao chứ.”

“Sao cậu lại ngốc thế nhỉ?” Tổng Giang liền mắng Hoa Vinh, nói: “Lưu Cao là dựa vào việc bảo vệ đất nước để kiếm tiền⁽²⁹⁾, còn cậu là dựa vào việc kiếm tiền để bảo vệ đất nước. Cậu càng kiếm được nhiều tiền, thì chứng tỏ rằng sự cống hiến của cậu cho sự nghiệp quốc phòng càng lớn. Thật đúng là, ta đã giúp hoạch định đầu vào đấy như thế rồi, cậu chỉ việc ‘giả vờ’ thôi mà cũng không biết làm sao?”

Hoa Vinh bỗng tỉnh ngộ: Hóa ra đời người, hoặc là sống đời tự do tự tại như Trang Tử⁽³⁰⁾, hoặc là giả vờ, làm bộ như diễn viên.

Lâu lâu sau vào một ngày đẹp trời, Tổng Giang lại một lần nữa nhắc đến văn hóa “diễn”, ông nói: “Trang Sinh hiểu mộng mê hồ điệp⁽³¹⁾. Say mê cái gì? Có ngốc không? Giả làm một con bướm là được!” Câu nói mang tình ý sâu xa này của Tổng Giang chủ yếu là muốn nói cho Hoa Vinh biết, văn hóa “diễn” có rất nhiều loại, hoặc là không biết diễn, hoặc là không có khả năng diễn, hoặc là diễn không đạt, hoặc là diễn cũng như không. Diễn, ấy là một cách thể hiện-có-văn-hóa. Nếu như không thích diễn thì bạn đừng nên diễn làm gì. Chỉ có kẻ ngốc mới không biết diễn và không muốn diễn. Với người thông minh, khi cần diễn làm người lớn, họ sẽ diễn làm người lớn, lúc nên diễn làm trẻ con, họ sẽ diễn làm trẻ con, mà còn phải diễn cho giống.

Dưới sự gợi mở từ văn hóa “diễn” của Tổng Giang, Hoa Vinh bắt đầu học “diễn”. Hoa Vinh không hiểu quan hệ giữa “diễn” và văn hóa, nhưng anh biết, diễn là một chiến lược kiếm tiền. Anh đã đổi tên công ty thành

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thần Xạ Lý Quảng và sử dụng hệ thống hình ảnh nhận diện thương hiệu hoàn toàn mới để “diễn”. Anh diễn cho nhân viên, cho khách hàng, cho toàn xã hội xem, kết quả là “diễn” mà lại thật sự tạo ra một thương hiệu khiến người ta phải ngưỡng mộ. Các chuyên gia nhận định, bằng hình thức lập nghiệp để phục vụ đất nước, Hoa Vinh đã tiếp tục kế thừa và phát huy tinh thần vĩ đại của Phi tướng quân Lý Quảng năm xưa. Giang hồ từ đó mới đặt cho Hoa Vinh biệt danh đáng yêu là Tiêu Lý Quảng.

Được sự chỉ bảo của Tống Giang, sự nghiệp của Tiêu Lý Quảng Hoa Vinh không ngừng phát triển. Anh đã trở thành nhà cung cấp hàng đầu được chỉ định cho quân đội ở khu vực Thanh Châu, sản phẩm của anh trở thành một thời thượng của các anh hùng hảo hán trong vùng, giống như vận động viên ngày nay thích mặc đồ thương hiệu Lining vậy. Khi công ty của Hoa Vinh đã phát triển lớn mạnh, hai nhân vật danh tiếng lẫy lừng là Trần Tam Sơn Hoàng Tín và Tích Lịch Hỏa Tàn Minh sau đó cũng lần lượt giải ngũ quay sang làm kinh doanh, gia nhập vào doanh nghiệp của Hoa Vinh. Thông qua sự giới thiệu của Tống Giang, Cẩm Mao Đầu Yên Thuận, Nụy Cước Hồ Vương Anh, Bạch Diện Tam Lang Trịnh Thiên Thọ cũng xuống núi trở thành nhân viên mới của Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thần Xạ Lý Quảng. Tiêu Ôn Hầu Lã Phương vốn kinh doanh thuốc bắc, Trại Nhân Quý Quách Thịnh trước kinh doanh thủy ngân, sau cũng chuyển hướng sang làm nhà phân phối các dòng sản phẩm của Thần Xạ Lý Quảng.

Đời người giống như một vở múa rối

Tết năm ấy ở Công ty Thần Xạ Lý Quảng ai ai cũng phấn khởi. Đầu tiên là Tổng giám đốc Hoa Vinh phát cho mỗi người một món tiền thưởng hấp dẫn. Sau đó, Tống Giang làm ông mối, gả em gái của Tổng giám đốc là Hoa Ngạn Phương cho Tích Lịch Hỏa Tàn Minh, cuộc hôn nhân giữa anh hùng với mỹ nhân này lại càng làm cho không khí ăn tết ở công ty thêm phần sôi nổi. Ngày 30 Tết, cả công ty tụ họp lại cùng nhau đánh chén no nê, mặc sức vui vẻ từ sáng đến đêm, kéo dài cho đến tận giao thừa khi đèn lồng lung linh khắp phố.

Nói đến đèn lồng, trên phố, ngọn đèn hoa đăng trắng lệt nhất lúc đó là ngọn đèn Ngao Sơn (rùa công núi) ở trước miếu Thổ Địa, mang hình ảnh

rùa công núi trên lưng tượng trưng cho cuộc sống tươi đẹp “Quốc thái dân an, vui thú như thần tiên”. Sự nghiệp của công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thần Xạ Lý Quảng đang ăn nên làm ra nên cũng làm chiếc đèn Ngao Sơn này, một là để chúc mừng năm mới, thứ hai cũng là để mượn cơ hội này quảng cáo cho công ty. Người dân ở khắp các nơi đều đổ xô về đây để chiêm ngưỡng chiếc đèn, người đông như nê m cối.

Tổng Giang mang theo hai người tùy tùng, họ đứng ngắm chiếc đèn Ngao Sơn khá lâu, sau đó đi vòng về hướng nam. Đi chừng được sáu bảy trăm bước thì nhìn thấy người ta đang biểu diễn múa rối bên tường nhà. Trong vở múa rối có nhân vật tên là lão Bào, động tác kỳ quái, thậm chí là hài hước, vì vậy nhân vật này còn được gọi là “lão Bào nhảy”. Tổng Giang nghĩ, đời người dù cho thông minh hay ngu dốt thì có lẽ cũng chỉ như một vở múa rối để mua vui như nhân vật lão Bào kia mà thôi. Nghĩ đến đó, Tổng Giang bỗng bật cười thành tiếng.

Ai ngờ tiếng cười này đã làm kinh động đến một người phụ nữ. Hóa ra đằng sau bức tường có một ngôi nhà nhỏ, người phụ nữ kia ngồi cùng người nhà cũng đang nhìn ra ngoài xem múa rối. Lăn theo tiếng cười, cô ta đã nhìn ra khuôn mặt đen pha đỏ của Tổng Giang dưới ánh đèn hoa đăng.

Lời bình của tác giả:

Chương này lấy cốt truyện từ Hồi thứ 33 “Xem Ngao Sơn, Tổng Giang bị bắt; Náo Phong Trại, Hoa Vinh báo thù” trong truyện Thủy Hử. Vốn là, Tổng Giang thông thạo cả hai đường Quan - Thương, dùng mẹo khéo của Thương trường áp dụng vào chốn Quan trường, đúng là mạnh vì gạo, bạo vì tiền. Nay Tổng Giang lại lấy luật của Quan trường đưa vào chốn Thương trường, có thể nói là dùng dao mổ trâu để cắt tiết gà. Mà tuyệt đỉnh công phu trong đó, tất cả đều nằm ở chữ “diễn”. Tài tình, thật tài tình! Một võ tướng nhanh nhẹn như Hoa Vinh hay một võ phu oai hùng như Lý Quỳ, cũng đều không thể không khâm phục!

Tống Giang cười một cách giễu cợt và nói: “Nếu tham tiền háo sắc là điều tội lỗi thì tôi tình nguyện làm tên tội đồ lưu danh thiên sử. Đàn ông mà không tham tiền bạc thì sinh ra trên cõi đời này thật uổng phí. Đàn ông mà không háo sắc thì cuộc đời sẽ vô vị biết bao. Chỉ có tham tiền và háo sắc mới có thể viết lên áng văn rực rỡ tươi đẹp, đầy màu sắc của đời người, hiểu không?”



Tống Giang cười một cách giễu cợt và nói: “Nếu tham tiền háo sắc là điều tội lỗi thì tôi tình nguyện làm tên tội đồ lưu danh thiên sử.”

Lại nói Tống Giang đứng xem múa rối ở phía nam thị trấn thì không ngờ bị vợ của Lưu Cao - văn tri trại của trại Thanh Phong nhận ra. Lưu Thị lập tức hô hoán: “Đó là tên thổ phỉ! Chính là hắn! Tôi năm đó bị bọn thổ phỉ ở núi Thanh Phong bắt cóc, kẻ cầm đầu của bọn chúng chính là gã lùn mặt đen xì kia!” Lưu Cao nghe nói vậy lập tức sai mấy tên lính xông ra bắt gọn Tống Giang như thể đại bàng vồ chim yến.

Sự việc bất ngờ, nhưng Tống Giang không chút hoảng hốt, quỳ trước mặt Lưu Tri trại khấn khoản nói: “Tiểu nhân tên Trương Tam đến từ huyện Vận Thành, Tề Châu, tri trại tiền nhiệm Hoa Vinh là bạn tốt của tôi, các ông bắt tôi lại thế này không biết là tôi đã phạm phải tội gì?” Lưu Tri trại cười nhạt, lúc này vợ ông từ sau bức bình phong đi ra, cất giọng mắng nhiếc: “Lại còn giả bộ à! Đừng có giả bộ với tôi! Ngươi hãy mở to đôi mắt lưu manh ra mà nhìn đi, xem tôi là ai?” Tống Giang ngẩng đầu lên nhìn, đột nhiên nhớ đến một chuyện.

Thì ra một năm trước, lúc ấy Tống Giang đang làm khách ở núi Thanh Phong. Một lần, Nụy Cước Hồ Vương Anh xuống núi bắt được người phụ nữ kia, muốn ép cô ta làm áp trại phu nhân. Cũng may là Tống Giang đến ý tới, mới hỏi cô gái là quý quyến⁽³²⁾ nhà ai? Sau khi biết cô ta chính là phu nhân Lưu Tri trại của trại Thanh Phong. Tống Giang ngẫm nghĩ, Hoa Vinh và chồng cô ta là bạn đồng liêu, không được làm điều lỗ mãng, nên xin người anh em Vương Anh tha cho cô ta. Đồng thời lại phải hứa với Vương Anh một ngày nào đó sẽ nhất định làm mai làm mối giúp cậu ta lấy được một cô gái tốt. Còn phu nhân Lưu Tri trại thì như thỏ con được tha chết, ba chân bốn cẳng chạy biến khỏi hang hổ.

“Phu nhân, thì ra là cô à?” Tống Giang nói: “Tôi vẫn nhớ, lúc đó chính là tiểu nhân tôi nói đỡ lời cứu cô. Hôm nay có gì lại bắt tôi thế này?”

Ai ngờ ả Lưu Thị kia lạnh lùng mắng nhiếc lại Tống Giang: “Đúng là tên thổ phỉ vô liêm sỉ, còn dám mở mồm ra nói là cứu ta à? Lúc đó khi nghe ta nói đến đại danh của Lưu Tri trại các ngươi mới sợ chết khiếp đây chứ!” Rồi quay sang nói với chồng: “Đại nhân chỉ việc đánh cho hắn một trận như tử, rồi tra hỏi đồng bọn của hắn.”

Tống Giang nghe ả Lưu Thị kia nói như vậy thì vô cùng phần nộ. Lúc ấy Tống Giang đã có ý tốt cứu cô ta, vậy mà hôm nay cô ta lại lấy oán báo ân, đạo lý ở đâu thế! Nhiều năm sau đó, khi hồi tưởng về những chuyện đã qua, Tống Giang vẫn không thể nuốt nổi cục tức trong lòng, bèn soạn ra một bảng danh sách “10 loại phụ nữ đáng bị ăn đòn”, và Lưu Thị hiển nhiên cũng có mặt trong danh sách đó.

“Mười loại phụ nữ đáng bị ăn đòn” là gì?

Thứ nhất là người đã xấu còn hay gây rắc rối, lại không biết cách trang điểm nên đã xấu lại càng xấu hơn, nhưng lại cứ tưởng là mình đẹp, dương

dương tự đặc.

Thứ hai là chỉ biết yêu bản thân, dường như trên thế gian này chỉ có một mình mình là người phụ nữ đẹp, không coi ai ra gì, thậm chí còn có tình hạ thấp người khác và nâng mình lên.

Thứ ba là giả bộ ngây thơ, bốn mươi tuổi rồi mà vẫn còn nhận mình là “con gái”.

Thứ tư là hám tiền, thà rằng lấy một ông già nhiều tiền còn hơn là lấy một chàng trai si tình mà nghèo rớt mùng tơi, vô tình vô nghĩa, thấy mà ón lạnh.

Thứ năm là giả nhân giả nghĩa, cho ăn xin được hai đồng thì sai người nhà đi lấy lại một đồng về.

Thứ sáu là lảm mòm, suốt ngày ngồi lê đôi mách, đâm bị thóc, chọc bị gạo.

Thứ bảy là đâm đấng, mang tiền của chồng đi nuôi tình nhân, phóng túng đâm dục, không cần thể diện.

Thứ tám là bốn cột tình cảm, dùng tài sắc trời cho của mình để đi lừa dối tình cảm của đàn ông, cặp kè hết người này đến người kia để kiếm chác trục lợi.

Thứ chín là nói dối, nói dối mà mặt không biến sắc, kể cả bị bắt quả tang thông dâm ngay tại trận rồi mà còn lảm lời nguy biện, hùng hồn cãi cố.

Thứ mười là gian xảo, ngang ngược, không học những đức tính tốt của người phụ nữ, tự kiêu vô lễ, làm điều ác mà không biết hối cải.

Cũng là Tống Giang số phận long đong, liên tiếp gặp phải hai người đàn bà đáng ghét, một là Diêm Bà Tích, hai là ả Lưu Thị này. Hai người đàn bà này như thể hai trận động đất dội xuống đầu Tống Giang, và cuộc đời anh cũng từ đây mà rẽ sang ngã khác.

Đáng thương cho Tống Giang lúc này nằm trong tay Lưu Tri trại, làm gì có cơ hội để đánh ả ta nữa chứ? Ngược lại, anh còn bị đánh cho trầy da tróc thịt, thương tích đầy người. Hoa Vinh nghe tin báo vội vàng đến tìm

Lưu Tri trại đòi người. Lưu Tri trại và Hoa Vinh xưa nay không ưa gì nhau, tất nhiên không bằng lòng và khăng khăng đòi áp giải tới nha môn Thanh Châu để xét xử. Không lâu sau, tin tức từ huyện Vận Thành truyền tới, thì ra người đàn ông mặt đen tự xưng là Trương Tam này lại là tội phạm đang bỏ trốn.

Hoa Vinh cũng nhanh chóng đến Thanh Châu, dứt tiền các cửa, tìm mọi cách để giúp Tống Giang thoát tội. Phủ Doãn đại nhân nhận được nhiều lợi lộc nên cũng có phần nương nhẹ. Đến lúc lên công đường hỏi tội, Tống Giang chỉ việc nói theo những gì đã bày sẵn, công nhận chuyện hai năm trước vì Diêm Bà Tích đi ngoại tình, Tống Giang uống say rồi hai người xảy ra xô xát dẫn đến vụ việc đáng tiếc, sau đó anh chạy trốn đến núi Thanh Phong thì bị thổ phi bắt giữ. Bọn thổ phi thậm chí còn nghe lời khuyên của Tống Giang trở lại hoàn lương, ai nấy về quê sinh sống, còn chuyện thổ phi ngang ngược hoành hành trên núi Thanh Phong cũng từ đó mà lắng xuống. Quan phủ lại đến huyện Vận Thành tìm chứng cứ, may mà Tống Giang may mắn, được tri huyện Thời Văn Bản ghi vào công văn những lời lẽ tốt đẹp. Phủ Doãn căn cứ theo tình tiết đó nên phán nhẹ tội cho Tống Giang, chỉ phạt hai mươi trượng và đày đi Giang Châu.

Đến nhà lao Giang Châu, Tống Giang cũng dứt tiền các nơi, từ quản doanh (đứng đầu nhà lao) cho đến lính coi ngục, mỗi người đều được một phong bao dày. Riêng quản doanh lão gia là hai mươi lạng và quà cáp kèm theo, một lạng bạc tương đương với ba trăm nhân dân tệ bay giờ, hai mươi lạng là tương đương một vạn tệ rồi. Tống Giang không những biết những quy tắc ngầm ở chốn quan phủ, mà tung tiền cũng rất hào phóng, được hỏi lộ ai nấy đều vui vẻ, chẳng trách anh em trên giang hồ lại ngưỡng mộ Tống Giang. Quản doanh lão gia lấy cớ Tống Giang bị cảm lạnh mà miễn cho anh một trăm gậy sát uy; lại xét đến Tống Giang xuất thân từng làm quan lại ở nha huyện, nên không bắt đi lao động khổ sai, mà để anh đi phụ trách mảng sao chép và viết công văn ở phòng văn thư, các tù nhân khác thấy bộ dạng đó, biết là nhân vật có máu mặt nên đều đến xun xoe lấy lòng Tống Giang.

Lại nói trong lao thành Giang Châu có một vị tiết cấp (tương đương với chức trưởng trại giam ngày nay), theo quy tắc ngầm thì Tống Giang

cũng nên đút lót cho anh ta một ít tiền. Ai ngờ Tống Giang trên dưới đều đã tính toán hết, nhưng lại bỏ sót vị tiết cấp này. Tiết cấp lão gia nổi giận cho gọi Tống Giang vào văn phòng của y để dạy cho bài học. Nhưng vì đã được lợi từ Tống Giang nên bọn lính coi ngục đều coi lời sai bảo của tiết cấp như gió thổi ngoài tai, và lui đi hết sạch. Tục ngữ có câu “há miệng mắc quai”, lại nói “có tiền mua tiên cũng được”. Lính coi ngục ngậm mồm ăn tiền rồi nên hung ác cũng biến thành từ bi.

Tiết cấp lão gia ngày càng bực tức, bèn đích thân cầm côn đến đánh Tống Giang. Tống Giang nói: “Khoan đã, ông muốn đánh tôi thì xin hỏi tôi có tội gì?” Tiết cấp lão gia nói: “Mày là quân phạm tội, là hạng tầm thường trong tay ta thôi, chỉ cần tôi đây khẽ ho một tiếng là mày có thể lĩnh tội chết.” Tống Giang cười nhạt nói: “Chẳng phải là như thông lệ, tiền hay sao? Nếu sớm đưa tiền cho ông rồi thì làm sao tôi có cơ hội được yết kiến ông thế này chứ?” Tiết cấp lão gia bắt đầu thận trọng hơn, chằm chằm nhìn Tống Giang bằng ánh mắt đầy ngờ vực. Tống Giang nói: “Tôi là bạn của giáo sư Ngô, có một bức thư muốn chuyển tới tiết cấp.”

Tiết cấp lão gia nghe thấy vậy, hốt hoảng đóng cửa, quay lại hỏi: “Anh nói là giáo sư Ngô nào vậy?”

Tống Giang nói: “Chính là giáo sư Ngô - Trí Đa Tinh Ngô Dụng.” Rồi lấy bức thư từ trong áo ra đưa cho tiết cấp lão gia. Thì ra, Ngô Dụng ở Lương Sơn hay tin Tống Giang bị bắt về quy án, trong lòng rất lo lắng, bèn thừa lúc áp giải trên đường, mang tới rất nhiều ngân lượng cùng với bức thư này cho Tống Giang, chỉ mong sẽ có lúc dùng đến.

Bạn đọc thân mến, tiết cấp lão gia này không phải là người bình thường, mà chính là Thần Hành Thái Bảo Đới Tung tiếng tăm lừng lẫy. Nhân vật này học được một đạo thuật: Một là buộc hai giáp ngựa⁽³³⁾ vào hai chân, gọi là “thần hành pháp”, một ngày đi được năm trăm dặm; hai là buộc bốn giáp ngựa vào một chân, một ngày đi được tám trăm dặm. Ngày nay tương đương với xe gắn máy phân khối lớn, đúng là trên cả tuyệt vời. Ai có thể nghĩ được một người giỏi thế này mà lại hạ mình làm cai ngục trong nhà lao? Ai mà nghĩ được rằng Trí Đa Tinh Ngô Dụng ở xa ngàn dặm lại là bạn thân của một người giỏi như thế! Đới Tung xem xong thư, quả nhiên sắc mặt thay đổi, vội quay sang hành lễ với Tống Giang, Tống Giang vội vàng đỡ dậy. Hai người rời khỏi nhà lao, đến thuê một phòng ở quán rượu sát bên đường, không khí yên tĩnh hơn, dễ nói chuyện

hơn.

Theo thông lệ thời nhà Tống, tiết cấp trông coi nhà lao được gọi là viện trưởng, Đới Tung vì thế mà có tên là Đới viện trưởng. Tống Giang rất biết xã giao, cứ một câu “Đới viện trưởng”, hai câu “Đới viện trưởng”, làm Đới Tung trước ngạo mạn sau thành ra cung kính, không ngừng kính rượu nhận lỗi với Tống Giang.

Sau khi đã rượu say tai nóng, Tống Giang bắt đầu quan tâm đến cuộc sống riêng tư của Đới Tung, liền hỏi: “Cậu làm viện trưởng một năm, bao gồm cả tiền lương và tiền thông lệ thì thu nhập là bao nhiêu?”

Đới Tung trả lời: “Tiền lương cả năm không quá ba mươi quan tiền, còn tiền thông lệ thì thu nhập cũng khá. Phàm là tội phạm áp giải đến đây đều phải nộp lên năm lạng bạc, một năm tính ra cũng phải được khoảng một nghìn năm trăm lạng bạc, cũng tương đối cao.”

Tống Giang cười nói: “Chức viện trưởng này cũng béo bỏ đó chứ! Hồi tôi làm việc ở nha môn, mỗi năm chỉ cần bỏ ra mười lạng bạc cũng đủ để nuôi tình nhân bên ngoài. Cậu một năm kiếm được từng đó ngân lượng có thể nuôi đủ một quân đoàn người đẹp rồi đó.”

Đới Tung nói: “Cần nhiều gái đẹp thế để làm gì chứ? Có nằm trên đồng vàng cũng chưa chắc có phúc mà hưởng. Thân làm đại trượng phu sao phải chìm đắm trong lũ đàn bà đó?”

Tống Giang hỏi: “Thế cậu cần nhiều tiền vậy để làm gì?”

Đới Tung giải bày: “Đồng ruộng phì nhiêu ngàn tác, ngày ba bữa cơm no, đêm ngủ đủ giấc, tôi cần nhiều tiền thế để làm gì chứ? Thế nhưng, tiền thông lệ này vẫn phải nhận. Tiền thông lệ, không phải là vì tiền mà là vì thông lệ.”

“Không phải vì tiền mà là vì thông lệ.” Câu nói này của Đới Tung phải được liệt vào hàng danh ngôn kinh điển. Thiết nghĩ, những nam thanh nữ tú trên đời này thường vì những thông lệ khó hiểu mà lao vào cuộc chơi chạy theo đồng tiền. Trong bảng danh sách “10 loại phụ nữ đáng bị ăn đòn”, phụ nữ háms tiền của được liệt vào hàng thứ tư. Thực ra ngay bản

thân Tống Giang cũng là một người đàn ông tham tiền bạc. Khắp thiên hạ này liệu có được mấy người không thích tiền chứ?

“Không phải vì tiền mà là vì thông lệ, nhưng cái gọi là thông lệ, suy cho cùng thì vẫn là vì tiền.” Kiến giải của Tống Giang hiển nhiên là thâm thúy hơn cả Đới Tung.

Đới Tung bỗng ngẩn tò te nhìn Tống Giang.

“Tiền, là thứ con người sáng tạo ra, lại kì lạ giống như tính cách của con người vậy.” Tống Giang nhìn Đới Tung và nói: “Mặc dù anh em ta mới gặp gỡ lần đầu, nhưng tôi cảm thấy như là đã là anh em thân thiết từ lâu, vậy nhân đây chúng ta cùng bàn đến sự kì lạ của đồng tiền, cậu thấy có được không?” Đới Tung gật đầu. Tống Giang bèn bẻ ngón tay, bắt đầu nói đến cái lợi của đồng tiền trước.

Cái lợi đầu tiên của tiền là nó mang lại cho chúng tôi cảm giác an toàn. Trong thế giới động vật, bất kể là loài hổ hung ác, hay là loài chim nhạn bay trên cao, đều phải sống trong cảnh bữa đực bữa cái, vì thức ăn của chúng không thể cất giữ lâu được. Con người lại có thể bán đi nguồn lương thực dồi dào thu hoạch được để đổi lấy tiền, dành dụm cho ngày hôm sau. Như vậy, cuộc sống của con người ổn định hơn, đảm bảo hơn so với động vật. Một người mà tích lũy được càng nhiều tiền thì anh ta càng có cảm giác an toàn nhiều hơn. Một cô gái trẻ sở dĩ sẵn sàng lấy một người giàu có vì tài sản của anh ta làm cho cô gái cảm thấy an toàn. Còn một số người muốn làm quan là vì họ sẽ được nắm giữ quyền phân chia tài sản.

Cái lợi thứ hai của tiền là mang lại cho chúng ta cảm giác vinh dự. Ở thời cổ đại, dũng sĩ nào mà sẵn được nhiều thú thì sẽ nhận được sự kính trọng của mọi người. Còn thời nay thì con người thích khoe khoang tiền của, cũng giống như các dũng sĩ ngày xưa khoe chiến lợi phẩm sẵn được vậy. Những người ra ngoài lập nghiệp phấn đấu nhiều năm để có thể “áo gấm về làng” cũng là vì muốn được rạng danh với họ hàng, làng xóm. Trong xã hội công nghiệp ngày nay, mỗi đồng tiền làm ra đều như một tấm huy chương, chứng minh kết quả nỗ lực phấn đấu của mỗi người.

Cái lợi thứ ba của đồng tiền là có thể đem lại cho chúng ta cuộc sống tươi đẹp và nhàn nhã hơn. Chúng ta thường nói: “Lao động là vinh quang”. Thế nhưng trên thực tế rất nhiều người đều có thói ham chơi lười

làm. Trong truyện *Thủy Hử* có một bài thơ như sau: “Ngày ngày nắng đổ tựa lò than/ Xơ xác đồng khô mạ héo tàn/ Nông phu gan ruột sôi trong nước/ Vương tôn công tử phẩy quạt nhàn.” Tại sao nông dân lòng lại như sôi trong nước? Là vì cuộc sống của họ tất cả trông chờ vào nghề nông. Trong khi đó vương tôn công tử với cuộc sống nhàn hạ và thoải mái thì lại trở thành điều đáng mơ ước đối với nông dân.

Cái lợi thứ tư của đồng tiền là chúng ta có thể sử dụng nó để giúp được nhiều người khác. Từ xưa đến nay, làm từ thiện là một đức tính tốt được người đời kính trọng, nhưng tiền đề là anh phải có tiền. Tống Giang sở dĩ được anh em trên giang hồ gọi là Cật Thời Vũ là bởi vì anh có tiền, và thứ nữa là anh coi nhẹ tiền tài, xem trọng nghĩa khí.

Cái lợi thứ năm của đồng tiền là chúng ta có thể dùng nó để điều khiển người khác. Mặc dù ngoài miệng ai ai cũng đề cao chính nghĩa, tự do, bình đẳng những trên thực tế thì trong bụng mỗi người lại mong muốn lời nói của mình quyết định tất cả. Tiền bạc có thể cho chúng ta cái quyền đó - quyết định mọi việc và chi phối người khác - có tiền, chúng ta có thể làm ông chủ điều khiển người khác bán sức lao động của mình để đổi lấy tiền lương. Đương nhiên, có lúc chúng ta cũng cần thêm vào trong đó sự tôn trọng và lịch sự cần thiết.

Lợi ích thứ sáu của đồng tiền, đó là chúng ta có thể dùng nó để thay đổi hình tượng của bản thân. Luôn luôn có một số người cho rằng bản thân mình chưa hoàn thiện cho lắm, nên muốn thay đổi bản thân. Cũng như cô nàng Lọ Lem xấu xí muốn biến thành một nàng công chúa xinh đẹp vậy, ai cũng thích những bộ quần áo mới và đẹp. Tiền bạc đủ đầy giúp chúng ta có điều kiện ăn diện, trang điểm cho mình ngày càng trở nên xinh đẹp hơn, sang trọng hơn và có khí chất hơn, từ đó có thể giữ gìn và làm mới ấn tượng của cả thế giới này về chúng ta. Còn về việc làm từ thiện, đó cũng là cách thức để thay đổi hình ảnh của bản thân.

Lợi ích thứ bảy của đồng tiền, đó là chiếm được cảm tình của những cô gái đẹp. Cô gái chui ra từ vỏ ốc chỉ là giấc mộng của những người nghèo, còn cuộc sống, tình yêu lãng mạn bao giờ cũng cần phải xây đắp lên bằng tiền bạc. Khi yêu, con gái thường thích đối phương tiêu tiền vì mình, họ không hẳn là tham tiền bạc, nhưng nếu các chàng trai hiểu được cách tôn trọng bạn gái của mình, thường xuyên mua quà để bày tỏ tình cảm thì chắc chắn sẽ làm cho cô gái vô cùng cảm động. Tiêu tiền vì người con gái mình yêu là một cách hiệu quả để chiếm được tình cảm của cô gái, cũng

giống như chú chim công đực xòe cái đuôi lộng lẫy, rực rỡ sắc màu của mình để thu hút bạn tình vậy.

Lợi ích thứ tám của tiền bạc, đó là hiệu ứng Matthew⁽³⁴⁾ của đồng tiền. Cũng như một câu cổ ngữ của Trung Quốc: “Đã giàu lại càng giàu thêm.” Khi bạn có càng nhiều vốn, thì bạn càng dễ dàng nhanh chóng tích lũy được càng nhiều vốn cần thiết hơn, từ đó càng có nhiều cơ hội để đạt được thành công hơn. Trong lĩnh vực công nghiệp thương mại, những công ty lớn thường thông qua khâu sản xuất và tiêu thụ với quy mô lớn để hạ thấp chi phí, họ có thực lực để đầu tư cho khâu nghiên cứu cải tiến kỹ thuật nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng mới và nhờ vậy giành được ưu thế cạnh tranh hơn. Trước cảnh thối đòi thay đổi thất thường, người chạy theo đồng tiền thì nhiều, còn người sẵn sàng giúp đỡ người khác lúc hoạn nạn thì ít, khiến cho tình trạng phân hóa giàu nghèo trong xã hội ngày càng sâu sắc, người giàu thì ngày càng giàu hơn, còn người nghèo thì ngày càng nghèo hơn.

Lợi ích thứ chín của tiền bạc, đó là nó có thể mang lại cho bạn một sức mạnh thần kì. Khi không có tiền bạn chỉ có thể làm một kẻ làm công ăn lương. Nhưng khi có tiền thì bạn có thể biến người khác trở thành kẻ làm công ăn lương. Tiền càng nhiều thì khả năng chi phối thế giới của bạn càng lớn. Điều thú vị ở đây là, sở dĩ người nghèo thích đánh bạc thực chất cũng là vì muốn kiếm được nhiều tiền hơn để thay đổi vận mệnh của mình. Con người vẫn luôn ảo tưởng rằng khi càng có nhiều tiền thì họ càng dễ có được một cuộc sống tốt đẹp như họ vẫn hằng mong muốn.

“Em thừa nhận rằng tiền bạc có rất nhiều ưu điểm khiến con người mê muội. Nhưng mà...” Đới Tung trong lòng vẫn có chút băn khoăn, khó hiểu: “Tại sao người ta vẫn cho rằng tham tiền háo sắc là điều tội lỗi?”

Tống Giang cười một cách giễu cợt và nói: “Nếu tham tiền háo sắc là điều tội lỗi thì tôi tình nguyện làm tên tội đồ lưu danh thiên sử. Đàn ông mà không tham tiền bạc thì sinh ra trên cõi đời này thật uổng phí. Đàn ông mà không háo sắc thì cuộc đời sẽ vô vị biết bao. Chỉ có tham tiền và háo sắc mới có thể viết lên áng văn rực rỡ tươi đẹp, đầy màu sắc của đời người, cậu có hiểu không?”

Đới Tung lần đầu tiên được nghe những lý lẽ thế này, làm sao có thể hiểu được!

Nhưng Tống Giang lại thờ dài và nói, tiền bạc đúng là một thứ quái dị, nó có thể đưa con người ta một bước lên trời nhưng cũng dễ khiến cho con người ta thoái hóa biến chất. Tống Giang cho rằng, tham tiền thế nào và háo sắc ra sao thực sự là hai phạm trù cao siêu - biết cách tham tiền mới có thể trở thành một doanh nhân lớn như Đào Chu Công và biết cách háo sắc thì mới có thể trở thành một nhà văn lớn như Tư Mã Tương Như. Nếu nói tham tiền, háo sắc là tội lỗi thì chắc chắn tội lỗi nằm ở chỗ bạn không có hiểu biết.

Cuối cùng, bằng những kinh nghiệm và trải nghiệm đã khắc cốt ghi tâm của mình, Tống Giang đưa ra kết luận: Một là, phải học cách quản lý tiền bạc chứ không phải để tiền bạc làm cho mê muội. Hai là, phải học cách quản lý phụ nữ thay vì bị mê muội bởi phụ nữ. Ba là, một khi đã bị mê muội thì chúng sẽ giống như liều thuốc độc găm nhám tính mạng và tâm hồn của chúng ta.

Một bài diễn thuyết đầy triết lý đã làm cho Thần Hành Thái Bảo Đới Tung được sáng mắt sáng lòng. Trên thực tế, anh chàng lại bị mê muội một lần nữa. Nhưng lần này thứ làm anh mê muội không phải là tiền bạc hay sắc đẹp, mà chính là trí tuệ uyên bác của Tống Giang.

Hai người đang say sưa tâm sự, mới chỉ uống được hai ba chén rượu thì nghe thấy tiếng ồn ào từ dưới lầu vọng lên. Đới Tung thấy phiền phức, khó chịu liền gọi phục vụ đến hỏi chuyện. Người phục vụ nói: “Đó là Thiết Nguu mà bình thường ngài hay dẫn đến, anh ta đến tìm gặp ông chủ để vay tiền. Trước đây, ông chủ cũng đã hai lần cho anh ta vay rồi, lần này không dám cho vay nữa. Hai bên đang giằng co đánh lộn.” Đới Tung tức giận nói: “Cái tên đầy tớ này thật vô lễ, cậu xuống gọi hắn lên đây cho tôi.”

Không lâu sau, người phục vụ dẫn lên một anh chàng đen xì vẻ mặt dữ tợn. Tống Giang vừa trông thấy không khỏi ngạc nhiên, hỏi: “Người anh em này là ai?” Đới Tung trả lời: “Đây là một chiến hữu của em, mọi người trên giang hồ gọi cậu ấy là Hắc Toàn Phong Lý Quỳ, hiện giờ đi theo em làm lính cai ngục trong lao thành.” Tống Giang nói: “Tôi thấy người anh em này rất có khí chất anh hùng, sao lại ra nông nỗi phải vay tiền để sống thế này?” Đới Tung đáp: “Cậu ta mượn tiền đâu phải để sống qua ngày, mà là để đánh bạc đấy chứ.” Hai người cùng nhìn Lý Quỳ bằng ánh mắt ái ngại.

Tống Giang lại hỏi tiếp: “Cậu cần mượn bao nhiêu tiền?” Lý Quỳ

không trả lời. Tống Giang lấy trong người ra mười nén bạc, đặt vào tay Lý Quỳ nói: “Đây là tiền vốn tôi đưa cho cậu để đánh bạc. Nếu cậu thắng thì trả lại tiền cho tôi là được. Còn nếu như thua thì coi như tôi tặng cho cậu.” Lý Quỳ bần thần một lúc lâu, sau đó mới ôm đóng bạc vào lòng, giọng ồm ồm nói: “Đa tạ ý tốt của đại ca, lần này tôi quyết thắng một trận cho đại ca xem.” Sau đó với dáng vẻ rất cương nghị, Lý Quỳ vén rèm mở cửa bước xuống lầu.

Tạm thời không nhắc đến chuyện Tống Giang và Đới Tung tiếp tục uống rượu ra sao. Mà nói đến Lý Quỳ, sau khi cầm được bạc, vừa đi anh chàng vừa nghĩ: “Hiếm có ai được như đại ca Tống Giang, dù không hề quen biết mà lại nhiệt tình với mình như vậy, còn cho mình mười nén bạc làm vốn, chẳng trách mọi người gọi ông ấy là ‘Cấp Thời Vũ’, quả đúng là danh bất hư truyền. Trên đời lại có người tốt như vậy, sau này Thiết Ngu tôi nhất định phải báo đáp ân tình này của anh ấy mới được.” Nào ngờ đến sòng bạc, không thắng nổi ván nào, trái lại chơi hai ván đã thua hết sạch. Hắn ta vì thế mà cảm thấy hổ thẹn trong lòng, mỗi lần gặp Tống Giang chỉ biết cúi đầu.

Tống Giang trong bụng đã có tính toán sẵn. Mặc dù phải mất một món tiền kha khá nhưng lại giành được sự tin tưởng và mến mộ của hai người anh em Đới Tung và Lý Quỳ. Từ đó, mặc dù thân là tù nhân ở lao thành Giang Châu nhưng Tống Giang lại được tự do ra vào như nhà của mình. Anh lại khéo kết bạn, chưa đầy hai tháng đã kết giao với một loạt các anh hùng hảo hán giang hồ như Hồn Giang Long Lý Tuấn, Thôi Mệnh Phán Quan Lý Lập, Xuất Động Giao Đồng Uy, Phan Giang Thần Đồng Mãnh, Thuyền Đầu Hỏa Trương Hoàn, Lãng Lý Bạch Điều Trương Thuận, Bệnh Đại Trùng Tiết Vĩnh, Một Già Lan Mục Hoảng và Tiểu Già Lan Mục Xuân.

Một hôm, các anh em tụ họp tại quán rượu Lâu Tầm Dương để bàn về triết lý kinh doanh.

Tống Giang nói: “Tôi sẽ đưa ra một câu hỏi để kiểm tra trí thông minh của các anh em, mọi người thấy thế nào?” Mọi người ai nấy đều đồng ý.

Câu hỏi là: “Người ta phát hiện ra một mỏ vàng, mọi người nô nức kéo nhau đi đào vàng như ong vỡ tổ. Không ngờ, giữa đường bị chặn bởi một

con sông. Vậy thì nếu như là các bạn, các bạn sẽ làm như thế nào?”

Lãng Lý Bạch Điều Trương Thuận nói: “Boi lội là sở trường của em, em chỉ cần bơi qua sông là được.”

Bệnh Đại Trùng Tiết Vĩnh đáp: “Em chưa biết bơi nên phải chờ người anh em Trương Thuận dạy bơi cho đã.”

Tổng Giang cười đầy ẩn ý, nói: “Tại sao mọi người lại cứ phải đi đãi vàng? Sao không có ai nghĩ đến việc mua một vài con thuyền để kinh doanh vận chuyển người qua sông?” Tất cả mọi người đều lấy làm kinh ngạc. Tổng Giang giải thích, cũng bởi vì phía trước có mỏ vàng, nên cho dù có bị chạt chém đến mức chỉ còn lại chiếc quần đùi thì khách qua sông cũng đi cho bằng được, đây chẳng phải là một phi vụ làm ăn tốt hay sao?”

Hỗn Giang Long Lý Tuấn nghe xong liền nảy ra một ý, anh cho người đi loan tin rằng dãy núi Yết Dương bên kia sông Tầm Dương phát hiện có mỏ vàng. Đồng thời cùng với Xuất Động Giao Đồng Uy, Phan Giang Thần Đồng Mạnh, Thuyền Đầu Hỏa Trương Hoàn, Lãng Lý Bạch Điều Trương Thuận nhân cơ hội đó thành lập một công ty vận tải đường thủy. Chỉ trong thời gian ngắn, thành Giang Châu xuất hiện rất nhiều người đi đãi vàng, tấp nập thuê thuyền qua sông. Đợi đến khi đám người đi đãi vàng kia thất vọng quay về cũng vẫn phải thuê thuyền để sang sông. Quả nhiên giống như lời của Tổng Giang, việc làm ăn của công ty vận tải vô cùng phát đạt. Sau này, một đồn mười, mười đồn trăm, tin tức có mỏ vàng lan truyền đi khắp nơi, phong trào qua sông đãi vàng vẫn kéo dài trong nhiều năm, công ty vận tải nhờ đó cũng kiếm được món lợi kékéch xù.

Hai anh em Một Già Lan Mục Hoàng và Tiểu Già Lan Mục Xuân vốn xuất thân trong một gia đình thương gia. Quán rượu Lầu Tầm Dương là sản nghiệp mà cha của họ - Mục Thái Công đã kinh doanh trong nhiều năm. Một hôm, Mục Thái Công đến gặp Tổng Giang để thỉnh giáo.

Tổng Giang nói: “Mục tiêu của kinh doanh nhà hàng là phải lôi kéo được khách quay lại. Tôi có một cách này có thể giúp cho việc làm ăn của Lầu Tầm Dương phát đạt.”

Tổng Giang đưa ra những kiến nghị như sau: Thứ nhất, đến trần Cảnh Đức đặt làm một loạt bình rượu kiểu dáng nghệ thuật. Thứ hai, đem những bình rượu đó tặng cho khách hàng. Thứ ba, trên bình rượu hãy

dán tên tuổi của khách hàng được nhận. Thứ tư, khi khách hàng đến quán ăn uống, họ sẽ được phục vụ bằng chính bình rượu riêng của mình. Thứ năm, trong tiền sảnh của quán cho đặt một tủ rượu thật lộng lẫy sang trọng, để trước khi ra về khách hàng có thể đặt bình rượu của mình ở đó. Như vậy, vừa thỏa mãn được nhu cầu thể hiện cái Tôi của khách hàng, còn rượu họ uống không hết có thể cất trong bình rượu riêng của họ, lần sau đến lại tiếp tục thưởng thức; hơn nữa đại sảnh được trang trí bằng các loại bình rượu rực rỡ muôn màu như vậy vừa làm cho người ta được mãn nhãn vừa tạo được khí thế.

Mục Thái Công làm theo cách của Tống Giang, quả nhiên đã thu được kết quả đáng kinh ngạc. Tuy chỉ là tặng một bình rượu đẹp mắt mà lại có thể khiến cho khách quay lại quán rượu lần nữa, rồi dần trở thành khách quen. Công việc kinh doanh của Lâu Tầm Dương rất phát đạt, Mục Thái Công tất nhiên trong lòng vô cùng phấn khởi.

Từ đó, các anh em đều coi Tống Giang là bậc thầy kinh doanh của mình, mỗi khi có khó khăn, khúc mắc gì đều đến nhờ anh tư vấn giúp. Tống Giang cũng dốc sức để giúp đỡ họ, vì thế mà được các anh em vô cùng yêu quý kính trọng. Danh tiếng của Tống Giang trên giang hồ cũng mỗi ngày một lớn. Các anh hùng lập nghiệp khắp thiên hạ ai cũng coi việc kết giao với Tống Giang là vinh dự lớn.

Thời gian trôi nhanh như bóng câu qua cửa sổ, thâm thoát đã hơn một năm, giờ đang vào thu, tiết trời trong lành mát mẻ. Buổi sáng ngủ dậy, Tống Giang đến phòng văn thư ngồi một lát, nhưng không có việc gì làm, lại ra khỏi lao thành, đi vào trong phố. Đột nhiên, Tống Giang lại nhớ ra mình vẫn còn một nửa bình rượu ngon ở quán rượu Lâu Tầm Dương, chi bằng đến đó để giết thời gian buổi sáng này đã. Đến quán rượu, anh hỏi người phục vụ xem Một Già Lan Mục Hoàng và Tiểu Già Lan Mục Xuân có ở quán không thì được biết hai anh em họ tối qua đã bị Hắc Toàn Phong Lý Quỷ kéo đi đánh bạc đến giờ vẫn chưa về. Tống Giang đành lên lầu một mình, tìm một chỗ gần cửa sổ, gọi một vài món tử của quán, rồi sai phục vụ đem bình rượu của mình lại, từ từ thưởng thức. Nửa bình rượu uống hết rồi mà vẫn chưa đã, Tống Giang liền gọi thêm một bình nữa. Càng uống, trong lòng anh lại trào dâng bao nỗi niềm tủ nhục, xót xa. Tống Giang trầm nghĩ: “Ta sinh ra ở Sơn Đông, lớn lên ở Vận Thành, xuất thân từ chôn quan trường, năm nay đã 36 tuổi đầu vậy mà chưa gây dựng được chút công danh sự nghiệp gì, trái lại còn bị hai người phụ nữ hãm hại,

phải lưu đày đến nơi đất khách quê người, ngồi trong lao tù. Thiết nghĩ, Tống Giang ta không phải kẻ vô dụng, lại lôi kéo được bao nhiêu anh hùng hào kiệt, vậy mà chẳng biết bao giờ mới có ngày được thấy ánh mặt trời, để Tống Giang ta được mở mày mở mặt, cười ngạo với trời xanh.”

Một cơn gió từ phía sông thổi lại, Tống Giang lúc này đã ngà ngà say. Ngược mắt lên nhìn thấy bức tường màu hồng nhạt, trên đó biết bao nhiêu tao nhân mặc khách đã đề thơ, Tống Giang nghĩ:

“Ta cũng làm một bài đề lên đây. Nếu sau này có ngày công thành danh toại nhất định sẽ quay lại thăm nơi này, há chẳng phải là một việc tốt hay sao!” Sau đó cho gọi phục vụ mang bút và nghiên mực đến hầu, trên bức tường trắng, Tống Giang viết một bài thơ tựa đề *Tây Giang Nguyệt*:

Thuở nhỏ theo đòi kinh sử

Lớn lên thông thạo quyền mưu

Khác nào hổ mạnh lấp hang sâu,

Kín nanh dấu vuốt ai biết đâu?

Chẳng may thời vận cơ cầu.

Bỗng dưng chạm mặt đày Giang Châu

Một mai may báo được oan cừu

Viết xong, Tống Giang tự thưởng thức lại bài thơ của mình hai lần nữa rồi cất tiếng cười ha hả. Đoạn lại hỏi người phục vụ, mặc dù còn trẻ tuổi nhưng cũng khá trải đời, anh ta lập tức tâm bộc Tống Giang mấy câu.

Tống Giang nghe xong lại càng hăng máu, uống cạn thêm chén rượu, rồi cầm bút lên đề thêm bốn câu tiếp vào sau bài *Tây Giang Nguyệt* kia:

Tâm ở Giang Đông thân ở Ngô

Máy phen than thở mấy giang hồ

Ngày sau như thỏa lòng mong ước

Mới biết Hoàng Sào⁽³⁵⁾ cũng trọng phu.

Dưới bài thơ đề đại danh của mình: “Tác phẩm của Tống Giang ở Vạn Thành”.

Viết xong, Tống Giang lại lắc la lắc lư cất giọng hát. Mục Thái Công lên lầu thấy anh đã say bí tỉ, liền gọi người đỡ Tống Giang xuống phòng khách bên dưới nằm nghỉ. Tống Giang thấy mình nhẹ lâng lâng như đang cưỡi mây đạp gió, trong cảm giác tuyệt vời khó tả ấy anh say sưa chìm vào giấc ngủ.

Tục ngữ nói rất hay: “Đề vợ vui, làm cơm. Đề bồ vui, làm tình. Đề bạn vui, làm chủ (đứng ra tổ chức hoạt động). Đề mình vui, làm giấc (nằm mơ)”. Tống Giang bắt đầu nằm mơ, anh mơ được cùng với Ngọc Hoàng đại đế du ngoạn khắp Thiên đình, chỉ cho nhau xem cảnh non nước tuyệt đẹp dưới nhân gian.

Lời bình của tác giả:

*Chương này lấy cốt truyện từ Hồi thứ 39 “Gác Tầm Dương đề thơ tâm huyết” trong truyện **Thủy Hử**.*

Kim Thánh Thán nói: “Người trong thiên hạ, không ai lại không muốn được gần gũi Tống Giang.” Vì sao vậy? Thứ nhất, Tống Giang giỏi thể hiện sự quan tâm, thứ hai là lại giỏi dùng tiền trong việc giao lưu kết bạn, đây chính là đạo lý giao thiệp ngoài xã hội. Doanh nhân biết giao thiệp thì đi đến đâu cũng có thị trường. Nhà quản lý biết giao thiệp thì không bao giờ thiếu nguồn nhân lực. Xưa có Tống Giang mặc dù chỉ là một tù nhân, nhưng lại thu phục được anh hùng hảo hán khắp thiên hạ. Ông không có cái danh của ông chủ nhưng lại có thực tài của ông chủ, biến nhân tài khắp thiên hạ trở thành nguồn nhân lực trong tay mình. Thiết nghĩ Tống Giang mặc dù bề ngoài khiêm tốn nhưng bên trong lại tự phụ, vì thế mới gây ra chuyện rắc rối là uống rượu say ngâm thơ phản ở lầu Tầm Dương.

Chương 14

Thối hơn phân

Đây là một loại nghệ thuật chính trị bốc mùi hơn cả phân, bị mọi người coi thường, khinh bỉ. Thế nhưng trên thực tế, nó lại có sức mạnh quyết định số phận hơn cả đạo đức, bởi nó có thể nguy trang trong lớp vỏ vô cùng cao thượng và có thể hủy hoại chính những giá trị đạo đức chân chính.



Tống Giang nói: “Tôi sợ dĩ có thể sống yên thân trên đời này chính là nhờ vào bản lĩnh chịu được bản thủ hôi hám này đây.”

Tống Giang giả điên giả dại như một diễn viên
Hai ngày liền, Tống Giang chìm trong trạng thái mơ màng như trong

mộng. Đột nhiên, Đới Tung hốt hoảng tới tìm, hỏi: “Có phải hôm trước đi qua lầu Tầm Dương, anh đã viết gì ở đó phải không?” Tống Giang chợt nhớ lại, trả lời: “Hình như có viết cái gì đó, chỉ là mấy câu linh tinh lúc say, sao cậu lại hỏi chuyện này?” Đới Tung ai oán kêu lên: “Anh thì nói là lời lẽ linh tinh lúc say, người ta thì bảo lúc say mới nói thật, đã báo lên nha môn tri phủ rồi. Tri phủ nhận định thơ của anh là thơ làm phản, sắp tới bắt anh rồi đây này!”

Tống Giang cảm thấy mồ hôi túa ra lạnh toát sống lưng. Xuất thân là một viên quan nhỏ, Tống Giang biết mình đã phạm vào tội lớn. Thử hỏi quan lại trong thiên hạ, có mấy người không tham ô, hủ bại? Có mấy người không ỷ mạnh hiếp yếu? Chỉ cần anh trung thành với triều đình, thì dù anh thế nào cũng vẫn là một vị quan tốt hiệu thời cuộc. Nhưng nếu anh định mưu phản, thì bất luận có chính trực lương thiện đến đâu, anh cũng đã phạm vào tội chết. Làm thế nào bây giờ? Làm thế nào bây giờ? Đầu óc Tống Giang hoàn toàn trống rỗng.

“Là tên khốn nào đã tố cáo tôi?” Ngần ra một hỏi, Tống Giang hỏi.

“Nghe nói là một viên quan của huyện nào đó, tên là Hoàng Văn Bính.” Đới Tung nói: “Em ở Giang Châu nhiều năm, quan lại các huyện đều quen mặt cả, nhưng lại không biết tên Hoàng Văn Bính này? Hôm đó, đúng lúc anh vừa bước xuống lầu thì hấn bước lên lầu, nên đã nhìn thấy bài thơ này.”

Tống Giang đau khổ đập tay xuống bàn, anh lạng người đi, chắc cả đời này anh không thể nào quên được cái tên Hoàng Văn Bính đó.

Đới Tung nói: “Em biết anh rất tức giận, giống như bị một con ong đốt cho miếng rất đau. Càng căm phẫn hơn là nó đốt anh nhưng anh không tìm được nó. Tuy nhiên, việc cấp bách trước mắt lại không phải là con ong Hoàng Văn Bính đó. Đại họa sắp giáng xuống đầu rồi, anh phải mau nghĩ cách đối phó mới được.”

Tống Giang quả nhiên tức trí đa mưu, gặp chuyện vẫn bình tĩnh, trầm ngâm nói: “Cậu cứ về trước đi, tôi sẽ tự nghĩ cách ứng phó.” Thì ra, Tống Giang đã chợt nghĩ ra một kế gọi là “Giả si bất điên”, là kế thứ 27 trong 36 kế của Binh pháp Tôn Tử. “Giả si bất điên” chính là giả câm, giả điếc, thậm chí giả điên, giả dại, nhưng thực ra tâm trí vẫn rất tinh táo, chỉ là âm thầm chờ đợi thời cơ đến mà thôi. Tống Giang trước đây đã từng nói với Hoa

Vinh, diễn kịch là một cách thể hiện có văn hóa. Bây giờ xem ra, diễn còn là một cách thể hiện có trí tuệ.

Chờ đến khi Đới Tung đi rồi, Tống Giang liền bắt tay hành động, trước tiên là xé quần áo đang mặc cho rách tả tơi, sau đó là bê thùng đựng phân đặt ở đầu giường đổ hết lên người. Khi Đới Tung dẫn bọn nha dịch tới bắt người, đã thấy Tống Giang trong bộ dạng đầu tóc rối bù, toàn thân thối hoắc, tay cầm một chiếc quạt xếp rách nát khua tay múa chân, cười ngây ngô nhìn mọi người. Một tên sai nha nghi hoặc hỏi: “Tống Giang, người thấy bộ dạng này là hay lắm à?”.

Tống Giang hát mái tóc dính đầy phân và nước tiểu rồi trả lời: “Đương nhiên là đẹp rồi. Tôi là người đẹp trai nhất thiên hạ mà!”

Nha dịch nheo mắt nhìn nhau rồi cùng đồng thanh: “Đẹp trai cái nỗi gì, rõ là thằng điên. Bắt nó làm gì?”

Đới Tung cũng chỉ chờ có thế mà vờ thờ dài, nói hùa theo: “Phải đấy.”

Tri phủ nghe bậm báo, ngạc nhiên hỏi: “Sao lại điên được nhỉ?”

Đới Tung trả lời: “Bây giờ là thời đại của các loại bệnh tật, ngày càng có nhiều người mắc bệnh điên.” Tri phủ bán tín bán nghi, bèn phái một viên thuộc hạ thân cận đi điều tra rồi mới chịu tin.

Lại nói đến Tống Giang giả điên, giả dại, trình độ phải liệt vào hàng siêu hạng trong số những diễn viên hàng đầu từ trước đến nay. Trong nhà ngục, không ai là không tin. Chỉ duy có Đới Tung là biết rõ sự tình, quá phục tài nghệ diễn xuất của Tống Giang mà sau đó trở thành “fan” trung thành số một của Tống Giang. Mười ngày sau, Tống Giang nhờ Đới Tung tìm cho mình một thi thể, giả làm xác chết Tống Giang, còn Tống Giang nhân lúc nhá nhem vượt ngục bỏ trốn biệt tăm biệt tích. Thì ra, trong lúc “giả si bất điên”, Tống Giang lại nảy ra một kế gọi là “kim thiên thoát xác”. Lính canh ngục không hề phát hiện ra, vẫn nghĩ đó là xác chết của Tống Giang, đem đi chôn ngoài bãi.

Từ đó, Tống Giang trên chôn Quan trường đã chết, còn Tống Giang trên chôn Thương trường thì bắt đầu nổi danh trên đỉnh Lương Sơn.

Sự vĩ đại được định nghĩa

Tổng Giang được Thác Thập Thiên Vương Tiều Cái bí mật đón lên núi Lương Sơn. Đối với Tổng Giang, Tiều Cái và các chiến hữu vừa mang ơn lại vừa cảm thấy áy náy. Mang ơn là bởi vì sau khi mưu trí đoạt được “Sinh thần cương”, may có Tổng Giang kịp thời mật báo, các anh em mới tránh được họa tù đầy một gông. Áy náy là vì Lương Sơn đã mang đến cho Tổng Giang bao nhiêu tai họa, từ vụ nô sát⁽³⁶⁾ Diêm Bà Tích đến chuyện bị đi đày ở Giang Châu. Tiều Cái bố trí một phòng đặc biệt, khang trang sạch sẽ, dành cho Tổng Giang nghỉ ngơi an dưỡng.

Ánh nắng chiếu xuyên qua song cửa sổ, chiếu lên gương mặt trắng bệch của Tổng Giang. Trải qua tai họa kinh hoàng giữa sự sống và cái chết, mùi hôi thối của phân và nước tiểu, Tổng Giang ngủ mê mệt trong tột cùng nỗi sợ hãi và tủi nhục. Giác ngủ kéo dài ba ngày ba đêm, thỉnh thoảng tỉnh dậy hợp mấy miếng cháo rồi lại chìm vào giấc ngủ. May mà sức khỏe của Tổng Giang không đáng lo ngại, sau khi được nghỉ ngơi mấy hôm thì thần sắc đã hồng hào trở lại.

Trí Đa Tinh Ngô Dụng tới thăm Tổng Giang. Đây là lần đầu tiên hai người gặp nhau, nhưng cứ như bạn bè thân thiết từ lâu, nói chuyện rất tâm đầu ý hợp. Nói một hồi thì nhắc tới chuyện Tổng Giang ở nhà tù Giang Châu. Tổng Giang cảm tạ Ngô Dụng, may nhờ có bức thư ông viết cho Đới Tung - tiết cấp lao thành Giang Châu, mới có thể biến nguy thành an, giúp Tổng Giang thoát khỏi họa sát thân. Tổng Giang lại dặn dò Ngô Dụng: “Nhất định không được để các chiến hữu biết được chuyện này, cứ nghĩ đến bộ dạng tôi khi đó, cả người toàn phân và nước tiểu, giả điên giả dại, đến bản thân tôi còn thấy buồn nôn nữa là. Nếu các chiến hữu biết được, há chẳng cười nhạo tôi hay sao? Bảo tôi làm sao không xấu hổ cho được.”

Ngô Dụng nói: “Anh xấu hổ gì nào? Em lại thấy chuyện của anh là một tấm gương sáng chói, rất đáng ngưỡng mộ. Một là anh gặp đại nạn mà không chết, tất sau này có hậu phúc. Hai là với các anh em đang lập nghiệp, cũng xem như một ví dụ điển hình về tinh thần vượt khó. Ba là theo quan niệm người xưa, cút đái đày người là một đại cát.”

Tổng Giang cũng từng nghe tục ngữ có nói “tiền tài như rác rưởi”, “cút đái hơn vàng bạc”, hôm nay lại được nghe những lời nói khéo của Ngô

Dụng thì bán tín bán nghi hỏi: “Giáo sư Ngô là người có học vấn, cố ý nói vậy chẳng phải để nhằm an ủi tôi sao?”

Ngô Dụng trả lời: “Những gì em đã nói, tuyệt không phải lời sáo rỗng. Số mệnh anh đã định sẵn một phen gặp nạn hóa cát như vậy, công ty Lương Sơn cũng được cậy nhờ. Không giấu gì anh, từ sau khi Lâm Xung giết chết Vương Luân, các anh em lên được Lương Sơn đều được sống những ngày tháng vui vẻ, ngày ngày ăn uống no say, tiêu xài thoải mái. Anh là đại ân nhân của công ty Lương Sơn, nhưng lại liên tục phải trải qua bao nhiêu dày vò cực khổ, lần này tới công ty, cũng vừa là cơ hội cho anh em lấy anh làm gương, học tập anh về tinh thần vượt khó.”

Một lát sau, Ngô Dụng liền bàn bạc với Tiêu Cái, Tiêu Cái cũng đồng ý ngay. Thế là, lấy phòng họp làm giảng đường, công ty Lương Sơn tổ chức buổi huấn luyện đầu tiên cho nhân viên kể từ khi thành lập cho đến nay với chủ đề “*Trí tuệ nhân sinh của anh Tống Giang*”.

Trước khi buổi học bắt đầu, Tiêu Cái lấy danh nghĩa là Tổng giám đốc công ty, đứng lên làm một bài diễn văn tràn đầy cảm xúc và nhiệt thành: “Nói tới công ty Lương Sơn, ai cũng biết đây là một nơi mà mọi người cùng nhau chia sẻ tiền bạc và hạnh phúc. Rượu uống bát to, thịt ăn miếng lớn, phân chia lợi nhuận và tiền bạc công bằng, thu hút rất nhiều anh hùng hảo hán trên giang hồ tới đây nương náu. Tuy nhiên, cùng với đó, lối sống xa hoa, tranh quyền đoạt lợi, ham hưởng lạc thú cũng đang manh nha trong công ty. Trong lịch sử, nhiều gia tộc hoặc quốc gia đã khánh kiệt và lụi bại vì thói xa hoa. Nếu cứ tiếp tục xa hoa như thế, công ty chúng ta tất sẽ đi đến bờ suy vong. Do đó, chúng ta cần phải khuyến khích tinh thần lập nghiệp không ngại khó khăn gian khổ, câu chuyện của anh Tống Giang nằm gai nếm mật, ngâm đắng nuốt cay trong nhà tù Giang Châu sẽ là một tấm gương sáng về điều đó.”

Tiếp sau, Ngô Dụng lại có một bài bình luận sinh động hơn về Tống Giang. Ông nói: “Xưa có phượng hoàng tự thiêu mình trong ngọn lửa, nay có Tống Giang rũ mình đứng lên từ trong nơ nhóp. Tinh thần của Tống Giang chính là tinh thần của phượng hoàng niết bàn, chính là tinh thần nhộng tằm hóa bướm.” Ngô Dụng yêu cầu mỗi nhân viên đều phải học tập chăm chỉ, ghi chép đầy đủ và phải viết một bài thu hoạch sau buổi học. Công ty sẽ tiến hành đánh giá và cho điểm bài ghi chép và bài thu hoạch của nhân viên, ai không qua sẽ bị cắt tiền thưởng.

Nhiều năm sau, mọi người vẫn thường nhớ lại buổi học hôm đó. Tống Giang đã giảng những gì chẳng ai còn nhớ rõ. Nhưng cả công ty sau đó đã dấy lên phong trào học tập tấm gương Tống Giang. Mọi người thi nhau đưa ra rất nhiều điển tích điển cố của các bậc thánh hiền, nào là “Văn Vương ngồi tù diễn giải *Chu Dịch*”, “Trọng Ni (Khổng Tử) gặp nạn viết kinh *Xuân Thu*”, “Khuất Nguyên đi đày sáng tác *Ly tao*”, “Tả Khâu bị mù soạn ra *Quốc ngữ*”, “Tôn Tần mất chân viết nên *Binh pháp*”... để ví với câu chuyện của Tống Giang, viết nên những bài văn dài dằng dặc. Đỗ Thiên viết một bài thu hoạch rất cảm động với tiêu đề “*Tống Giang đứng lên từ nơi nhớ như hôm thôi*”. Bài viết có câu: “Đối với người bề ngoài thông minh nhưng thực chất lại ngu xuẩn mà nói, cứt đái hôi thôi hoàn toàn là cảnh ngộ trái ngang. Đối với người trí tuệ nhưng vẻ ngoài ngờ nghệch mà nói, đây lại là một loại dưỡng chất không dễ mà có được.”

Trải qua đại nạn không chết, bỗng chốc phải đối mặt với làn sóng học tập nhiệt tình gần như điên cuồng thế này, Tống Giang có phần trở tay không kịp. May mà, vì trong mắt mọi người Tống Giang mặc định đã là một vĩ nhân, nên bất luận anh có thể hiện thế nào cũng đều được lý giải thành một giá trị thần thánh đặc biệt nào đó. Vĩ nhân xấu hổ gọi là khiêm tốn, người thường xấu hổ coi như kém cỏi. Vĩ nhân hữu hảo gọi là thân tình, người thường hữu hảo coi như nịnh bợ. Vĩ nhân tự tin gọi là hiên ngang khí phách, người thường tự tin coi như tự cao tự đại. Vĩ nhân nhẫn nại đó là kiên trì, người thường nhẫn nại khác gì cố chấp. Vĩ nhân có ý kiến đó là chỉ đạo, người thường có ý kiến là chuyện tầm phào. Vĩ nhân nói bậy được xem cá tính, người thường nói bậy là đồ vô văn hóa. Nói tóm lại, mọi người xem Tống Giang như là Phật sống ở công ty Lương Sơn, ai ai cũng kính yêu và ngưỡng mộ. Toàn thể nhân viên được sự cảm hóa từ sức mạnh thần thánh của Tống Giang cũng trở nên chăm chỉ, nỗ lực vươn lên.

Chỉ có Lập Địa Thái Tuê Nguyễn Tiểu Nhị có phân thiếu năng, ngây ngô hồn nhiên gọi Thác Tháp Thiên Vương Tiểu Cái lại hỏi rằng: “Tất cả đều gọi Tống Giang là đại ca, vậy anh thì là thứ mấy?”

Càng bốc mùi càng cát lợi

Phong trào học tập Tống Giang còn đem tới một hiệu ứng khác, đó là sùng bái những cái gì dơ bẩn như cứt đái. Mọi người đều tin rằng: (1)

Phân đồ đầy người có nghĩa là phát tài. (2) Thấy phân đầy đường dự báo đại phúc đại lợi. (3) Chim ia lên đầu hoặc phân dính lên quần áo, ám chỉ tài vận sắp về. (4) Mơ thấy phân là giấc mơ đẹp, đại cát đại lợi. Trên thực tế, sự sùng bái này ngày xưa cũng đã có, ngày nay vì Tống Giang mà đã dẫn tới một trào lưu vô cùng thú vị.

Không biết ai đã hư cấu nên cuốn *Chu Công giải mộng*, lưu truyền rộng rãi trong công ty. Tác giả viết: (1) Mơ gặp đồng phân trên đường, có nghĩa là đường công danh sán lạn. (2) Mơ thấy phân chất cao thành núi, có nghĩa là sự nghiệp hoặc sự đầu tư của bạn sắp gặt hái thành công rực rỡ. (3) Mơ mình bị rơi xuống hố phân, có nghĩa là bạn sắp được ngồi hưởng vinh hoa phú quý. (4) Mơ mình gánh phân về nhà, có nghĩa là sẽ có được thu nhập hậu hĩnh. (5) Mơ thấy phân đầy trong nhà vệ sinh, nghĩa là bạn sắp có được tiền của ngoài ý muốn.

Trong các đồng nghiệp, nếu ai đạt được doanh số cao, hoặc thường xuyên được lãnh đạo công ty tặng thưởng, hay ù to khi đánh bạc với anh em, mọi người sẽ trêu chọc anh ta rằng: “Anh hôm nay rơi trúng hố phân thì phải?”

Trí Đa Tinh Ngô Dụng thì giải thích, các bác nông dân mùa xuân trồng lúa, mùa thu thu hoạch, cần phân bón ruộng, vì thế mà phân được xem như tượng trưng cho tài phúc và phì nhiêu màu mỡ. Tuy mọi người thường ghét mùi hôi thối và bản thù của phân chuồng, nhưng đối với vận mệnh thần bí khó đoán mà nói, thối có nghĩa là cát lợi, càng thối càng tốt lành.

Nhập Vân Long Công Tôn Thắng thì nói: “Trong phúc có họa, trong họa có phúc. Cứt đại tuy là thứ ô uế, nhưng lại hàm chứa triết học Đạo Gia trong họa có phúc. Thành ngữ Trung Quốc có nhiều câu nói như “vật cực tất phản”⁽³⁷⁾, “bĩ cực thái lai”⁽³⁸⁾, “thời lai vận chuyển”⁽³⁹⁾... cứt đại thối không người nói cũng vì thế mà trở thành thứ tượng trưng cho điều tốt lành, cát lợi. Tống Giang sau khi trải qua bao khổ cực, cuộc đời đã bước sang trang mới, thời cơ đã đến, vận mệnh sẽ khác, tức có thể xem đó như là minh chứng cho tư tưởng triết học này.”

Không chỉ có Tống Giang đang bước sang thời vận mới, mà “tiếng xấu đồn xa” của Tống Giang cũng đem lại cho công ty Lương Sơn cơ hội phát triển mới. Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh nghe nói Tống Giang ở Lương Sơn, vội tới bái kiến. Sau đó không lâu, anh hùng giết hổ Võ Tòng cũng nghe

danh liền tới đầu quân. Khi đó, Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thần Xạ Lý Quảng đã là doanh nghiệp công nghệ cao nổi tiếng khắp thiên hạ, lại có mô hình kinh doanh đa dạng, đã xây dựng thành Tập đoàn Thanh Phong Sơn có thực lực hùng hậu. Võ Tông sau khi “say đắm Tướng Môn Thần”, gặp phải kế độc của Trương Đoàn Luyện, rồi bị bức phải lang bạt giang hồ, qua bao nhiêu nơi, cuối cùng gia nhập Tập đoàn Công thương nghiệp Nhị Long Sơn. Theo chiến lược của Ngô Dụng, công ty Lương Sơn đã lần lượt kí kết thỏa thuận tái thiết nguồn vốn với Hoa Vinh và Võ Tông, sau đó đã thôn tính thành công cả hai Tập đoàn Thanh Phong Sơn và Nhị Long Sơn.

Ngô Dụng nói riêng với Tống Giang: “Em nói không sai phải không? Phân dính đây người quả nhiên báo hiệu cho điều đại cát đại lợi, anh xem, đều nhờ anh đã đem lại cho Lương Sơn vận may, thịnh vượng phát đạt.”

Tống Giang vội vàng chặn lời Ngô Dụng: “Sự phát triển thịnh vượng của công ty Lương Sơn là nhờ công lao lèo lái dẫn đường của Chủ tịch Tiều Cái và sự nhiệt tình làm việc của các anh em. Tống Giang thì có tài đức gì, sao dám kể công? Giáo sư Ngô sau này xin đừng nói vậy, để người khác nghe thấy sẽ không hay đâu.”

Ngô Dụng thấy Tống Giang khiêm tốn, không tranh giành quyền lợi như thế thì trong lòng cảm phục lắm.

Sang tháng sau, công ty sẽ mở cuộc họp hội đồng quản trị. Tiều Cái tới tìm Tống Giang nói chuyện trước, muốn mời Tống Giang đảm nhận chức Giám đốc điều hành (CEO) của công ty.

Tống Giang thất kinh, sợ hãi nói: “Tiều Thiên Vương nói thế là sao?”

Tiều Cái nói: “Một là vì cậu là ân nhân của tôi và các anh em, trước đây nếu không có cậu mật báo tin tức thì Lương Sơn làm gì có ngày hôm nay. Hai là các anh em đều rất tôn kính cậu, mà nói thật, đến tôi còn ghen tị với sức ảnh hưởng của cậu ở công ty nữa là. Ba là công ty liên tiếp hai lần sáp nhập, quy mô kinh doanh đang mở rộng nhanh chóng, đó cũng là nhờ sức ảnh hưởng của cậu trên giang hồ. Luận về tài đức, không còn ai thích hợp hơn cậu để ngồi vào chiếc ghế CEO này của công ty.”

Tống Giang nghĩ một hồi, từ tốn trả lời: “Em nổi tiếng trên giang hồ như ngày hôm nay kỳ thực là vì tiếng xấu đồn xa. Anh có thể để một người

tiếng xấu ai ai cũng biết thế này đảm nhận vị trí tổng giám đốc điều hành của công ty ư? Thế chẳng phải để anh hùng trong thiên hạ chê cười chúng ta sao? Còn luận về việc anh em trong công ty đối đãi tốt với em như thế, một phần là vì tình bằng hữu, một phần là muốn châm biếm chê cười.

Thiểm Tây có cô Phù Dung, tự phụ rằng mình có nhan sắc xinh đẹp, bị mọi người châm biếm gọi là người đẹp nhất thiên hạ. Giang Nam có chị Phượng, tự xưng là người 300 năm trước và 300 năm sau không ai bì kịp, mọi người châm biếm gọi là thiên hạ đệ nhất tài nữ. Lẽ nào, họ thực sự là thiên hạ đệ nhất sao? Đương nhiên không phải, họ chỉ là trò cười mà thôi. Em cũng giống họ, thực ra cũng chỉ là trò cười của thiên hạ. Nhưng nếu các anh em thấy vui, làm trò cười thì làm trò cười, em cũng vui vẻ làm người mua vui cho mọi người. Nhưng Tiều Thiên Vương không thể vì điều này mà làm lỡ mất việc trọng đại của công ty.”

Tiều Cái nghe Tống Giang nói chân thành như vậy, cũng không bắt ép, tự mình làm Tổng giám đốc. Tống Giang đảm nhiệm chức Phó Tổng giám đốc phụ trách nhân sự, trở thành nhân vật số hai trong công ty. Ngô Dung và Công Tôn Thắng lần lượt đảm nhiệm chức Trưởng phòng và phó phòng Nghiên cứu chiến lược. Lâm Xung, Hoa Vinh, Tàn Minh, Hoàng Tín, Đới Tung, Lý Quỳ, Võ Tòng, Trương Thanh, Tôn Nhị Nương và ba anh em họ Nguyễn... tất cả hơn 50 vị anh hùng đều là nhân viên quản lý cấp cao trong công ty và nằm trong ban quản trị. Đến đây, Công ty Lương Sơn đã xem như hội đủ nhân tài, thực lực hùng hậu, trở thành một trong 500 công ty mạnh nhất trong lịch sử Trung Quốc.

Lý luận quản lý học của Tống Giang

Tục ngữ có câu: “Rừng lớn, chim nào mà chẳng có.” Công ty lớn mạnh rồi, sẽ xuất hiện nhiều vấn đề về quản lý hết sức phức tạp. Buổi sáng người này tố cáo, buổi chiều người kia cãi cọ với đồng nghiệp. Hết giải quyết sự cố khâu sản xuất thì lại có khách hàng khiếu nại. Tiều Cái cau kính nói: “Bao nhiêu chuyện đầu đầu phiền phức, đừng nói tôi là Thác Tháp Thiên Vương, mà có là Na Tra ba đầu sáu tay cũng chẳng thể nào giải quyết nổi.”

Vật vả co kéo đến cuối năm, công ty phát thưởng cho anh em, về lý mà nói thì đây phải là một việc đáng vui mừng mới đúng, nào ngờ lại xảy ra tranh chấp, bất hòa. Anh tranh quyền đoạt lợi thì tôi cũng giành công, ai cũng cho rằng tiền thưởng của mình quá ít, đều cảm thấy công ty phân

chia lợi ích không công bằng, ai cũng tức giận đập bàn đá ghế. Xích Phát Quý Lưu Đường xông xộc xông thẳng vào phòng làm việc của Tổng giám đốc Tiều, quăng thẳng cả một sọt đào xuống trước mặt Tiều Cái, giận dùm dùm nói lớn: “Tổng giám đốc Tiều ơi là Tổng giám đốc Tiều, em đã sát cánh cùng anh từ khi công ty mới thành lập, ít ra cũng được tính là nguyên lão của công ty. Khi công ty cơ cấu lại nhân sự, đến cái chức Phó Tổng em cũng không được làm, cho em làm giám đốc bộ phận, em cũng chấp nhận rồi. Vậy mà vất vả khổ sở suốt một năm, khó khăn lắm mới được chia thưởng một sọt đào, thế mà có đến một nửa là dập nát. Thật là quá đáng!”

Tiều Cái nói: “Người anh em, cậu đừng tức giận. Tôi nhường cho cậu sọt đào của tôi có được không?”

Lưu Đường vẫn kêu gào: “Em có thể không giận được sao? Đào, em có thể tự mua được. Nhưng anh nhìn lại phần thưởng đáng thương của em đi. Anh thử tính xem, em đã cống hiến bao nhiêu cho công ty, mà bây giờ chỉ chia cho em có tí phần thưởng này, quá bằng bóc lột!”

Tổng Giang tới ngăn Lưu Đường, nói: “Lưu Đường, đều là anh em cùng nhau sáng lập công ty, không thể nói như thế được. Cậu chỉ biết bầm ngón tay tính toán phần mình, chỉ biết mình bỏ nhiều công sức, thu lại được ít. Nhưng cậu tính như thế thực ra là đang ăn hiếp Tổng giám đốc Tiều rồi đấy. Cậu phải biết rằng, công việc của cậu chỉ có thông qua trao đổi trên thị trường mới hình thành nên giá trị. Vai trò của công ty là xây dựng và duy trì cơ chế vận hành trên thị trường đó, trong khi cơ chế này hoạt động phải dựa trên nguồn chi phí. Nếu ai cũng như cậu, muốn vơ hết lợi nhuận trong phần công việc của mình, còn chi phí và vốn kinh doanh thì mặc kệ cho công ty tự lo, vậy công ty sẽ dựa vào đâu để duy trì hoạt động đây?”

Lưu Đường cứng họng không nói được câu gì, nhưng vẫn hậm hực “hừ” lên một tiếng.

Tổng Giang tiếp tục nói: “Công ty sở dĩ gọi là công ty, vì nó là một tổ chức sở hữu chung của tất cả anh em, không tồn tại vấn đề ai bóc lột ai. Tuy nhiên, hiện nay công ty tồn tại nhiều vấn đề về mặt quản lý, nó cần công bằng, hợp lý và hiệu quả hơn. Lưu Đường, cậu cũng nên suy nghĩ cho công ty, giúp công ty và Tổng giám đốc Tiều giải quyết ổn thỏa những vấn đề này mới đúng. Nhưng nhìn cậu xem, cậu đang làm gì? Theo tôi

thấy, người quá đáng không phải là Tổng giám đốc, mà là cậu đây. Vì mấy quả đào dập mà làm loạn lên ở đây, có đáng không?”

Lưu Đường nghe xong, đứng dậy, bê sọt đào đi ra. Tống Giang quay đầu nhìn Tiêu Cái, thì thấy Tiêu Thiên Vương ngồi thụp trên ghế, vẻ mặt hiện lên sự bất lực và mệt mỏi.

“Thật chẳng hiểu họ đang nghĩ gì nữa.” Tiêu Cái nói một cách vô tội: “Ai cũng tới tìm tôi kêu ca. Thiếu mất một quả táo cũng tới kêu, ít đi một quả đào cũng đến la lối, tôi chẳng được ngày nào sống yên ổn cả. Cậu nói xem, trong mắt họ còn coi tôi là chủ tịch nữa không?”

Tống Giang nói: “Không phải em có ý nói gì anh. Anh là lãnh đạo của em, anh cũng là lãnh đạo của mọi người, nhưng hình như anh đã hiểu nhầm thân phận khác của mình rồi. Thân phận còn lại của anh là làm ông chủ của công ty Lương Sơn, nhưng anh không ý thức được điều đó, các anh em không xem anh như ông chủ mà coi anh như Thần Tài. Ai cũng nghĩ sẽ được hưởng lợi từ chỗ anh, anh cũng cố gắng hết sức để thỏa mãn ý muốn của họ, thế nhưng sự thực thì làm ông chủ và làm Thần Tài là hai chuyện hoàn toàn khác nhau. Nhiệm vụ của ông chủ là gì? Không chỉ là phát tiền, phát bổng lộc cho mọi người mà quan trọng hơn là phải quản lý họ.”

Tiêu Cái gật đầu nói: “Cậu nói đúng lắm. Tôi đã quá hồ đồ rồi. Nhưng việc quản lý nói thì dễ nhưng làm thì khó. Nhớ khi xưa, tôi chẳng qua chỉ làm đến chức trưởng thôn Đông Khê, một anh trưởng thôn quen. Giờ đây là cả một công ty to như thế này, làm sao tôi quản lý nổi?”

Tống Giang nói: “Trên thế gian có hai loại người, thứ nhất là người việc gì cũng tự mình làm, hai là người luôn tìm cách để người khác làm. Cái gọi là quản lý chính là mình không làm mà nghĩ cách để sai khiến người khác làm. Vì sao mình không làm việc? Người xưa có câu: ‘Có việc tự mình làm tức là không dùng người hiền tài, không dùng người hiền tài thì họ sẽ sinh ra chán ghét, công danh vì thế mà trắc trở, đất nước vì thế mà gặp nguy’. Em đã nghiên cứu cuộc đời sự nghiệp của hơn một trăm nhân sỹ thành công khắp đông tây kim cổ, họ đều có một đặc điểm chung là không tự mình làm việc gì song lại rất giỏi trong việc chỉ đạo người khác. Cho dù bản thân họ rất giỏi, có tuyệt kỹ cũng rất ít khi tự mình thực hiện, mà giao cơ hội làm việc cho người khác. Em cho rằng, hãy để ai là ông chủ thì làm tốt công việc của ông chủ, ai là nhân viên thì làm tốt công

việc của nhân viên, người nào làm tốt việc của người nấy, đó mới chính là quản lý.”

Tiêu Cái rụt rè hỏi: “Vậy cậu nói thử xem, người như thế nào mới thích hợp làm ông chủ? Xuất thân trưởng thôn như tôi có thể làm được ông chủ không?”

Tống Giang nói: “Đương nhiên có thể làm ông chủ, nhưng anh phải suy nghĩ kỹ ba vấn đề sau: Người nào nên dùng? Cách dùng người như thế nào? Và bản thân anh nên hành động ra sao? Các anh em tới công ty làm, đều dựa trên nghĩa khí giang hồ. Nghĩa khí tất nhiên rất đáng khen ngợi, nhưng mỗi người còn có một cá tính riêng. Có người thì thật thà chất phác, bảo gì làm nấy, bản thân không bao giờ động não suy nghĩ. Có người thích tư duy, kết quả thường tự cho mình là thông minh tài giỏi mà làm hỏng việc. Giống như là Tướng Cán trong truyện *Tam Quốc diễn nghĩa* ‘Làm nên việc thì ít mà làm hỏng việc thì nhiều’. Có người lại vừa thật thà vừa thông minh, làm việc chuyên tâm, lại biết linh hoạt và sáng tạo trong cách giải quyết công việc. Anh có thể đi tìm một người vừa thật thà vừa thông minh như thế để làm trợ lý, giúp anh quản lý tốt người khác - để trợ lý đó bán sức thay anh, còn anh thì có thể nhàn nhã hưởng lạc.”

Tiêu Cái nói: “Cậu nói rất có lý. Nhưng, làm sao để tìm được người như thế bây giờ?”

Tống Giang trầm ngâm rồi nói: “Để em thử trước xem sao. Anh thấy thế nào? Đến khi nào anh tìm được người phù hợp hơn, em sẽ nhường lại vị trí đó. Em tuy IQ không cao, nhưng quản lý những người như Xích Phát Quỷ Lưu Đường, Bạch Nhật Thủ Bạch Thắng... thì khỏi phải bàn. Làm trợ lý cho anh, em quản lý tốt cũng tức là anh quản lý tốt.”

Tiêu Cái vui mừng khôn xiết, lập tức bỏ nhiệm Tống Giang làm Phó Tổng giám đốc thường trực, còn mình thì đi khắp nơi ngao du sơn thủy, tìm bạn câu cá, vui vẻ hưởng thụ thanh nhàn. Tống Giang thì dưới một người mà trên vạn người, bắt đầu đảm nhiệm quản lý mọi công việc hàng ngày của công ty. Thịnh thoảng cũng có người chạy tới chỗ Tiêu Cái kiện cáo, nhưng Tiêu Thiên Vương thường cảm thông mà thanh minh cho Tống Giang rằng: “Quản lý một công ty lớn thế này không dễ dàng gì. Điều là anh em với nhau, mọi người hãy hiểu và bỏ qua cho cậu ấy!”

Thứ thôi hơn phân là chính trị văn phòng

Từ đó, Tiều Cái nhàn nhã và Tống Giang bận rộn đã trở thành một cặp đôi lập rõ ràng. Tuy Tiều Cái vẫn là Tổng giám đốc nhưng giống như Nữ hoàng nước Anh ở thế kỷ 20, chỉ là một chức vị hữu danh vô thực. Vì đã ủy quyền quản lý, nên mọi việc lớn nhỏ trong công ty, Tiều Cái cũng không còn nhúng tay vào nữa cho dù là một chữ kí. Thịnh thoảng họp mặt anh em cũng chỉ là ngồi buôn chuyện. Tiều Thiên Vương thậm chí đã lâu rồi không bước chân đến phòng làm việc.

Một buổi chiều sau cơn mưa, Tiều Cái tới công ty. Thái Viên Tử Trương Thanh ngạc nhiên hỏi: “Tổng giám đốc, không có việc anh tới làm gì?” Tiều Cái suy nghĩ giây lát, nói: “Ừ nhỉ, không có việc, tôi tới đây làm gì nhỉ?” Rồi quay người đứng đĩnh đi về.

Em trai Tống Giang - Thiết Phiến Tử Tống Thanh, là Trưởng phòng hậu cần của công ty, thường xuyên nhận lệnh của anh trai tới nhà Tổng giám đốc Tiều biểu thịt, cá, hoa quả. Công ty có phát thưởng hay phúc lợi, cũng luôn chuẩn bị sẵn một phần đặc biệt cho Tổng giám đốc. Tống Thanh thấy thế thắc mắc, không lý giải nổi bèn hỏi anh trai: “Đều là người cùng sáng lập ra công ty, Tổng giám đốc Tiều nhàn hạ như thế, còn anh thì bận bù đầu, anh thấy có đáng không?”

Tống Giang nói: “Trước đây, tôi làm Áp Ty (quan ghi chép văn thư) ở huyện Vận Thành cũng như thế này, tri huyện Thời Văn Bản rất nhàn nhã, còn tôi thì rất bận rộn, kết quả thì sao? Tôi tuy chỉ là một viên Áp Ty, nhưng lại có được quyền mà chỉ có tri huyện mới có. Bây giờ, tuy tôi không phải là Tổng giám đốc công ty, nhưng cũng đang có được cái quyền mà chỉ có Tổng giám đốc mới có. Cậu chỉ nhìn thấy sự bận rộn của tôi, nhưng lại không biết thủ đoạn này gọi là chính trị văn phòng.”

Tống Thanh hỏi: “Chính trị văn phòng là gì?”

Tống Giang nói: “Chính trị văn phòng là trong mớ dây quan hệ nhân sự lằng nhằng phức tạp, tôi phải học được cách giải quyết mọi công việc một cách suôn sẻ, vẹn toàn, để từ đó giành quyền lực về tay mình. Có lúc phải giả ngây giả ngô, có lúc phải làm bộ làm tịch, đó là một loại nghệ thuật chính trị bốc mùi hơn phân, bị mọi người coi thường, khinh bỉ. Thế nhưng trên thực tế, nó lại có sức mạnh quyết định số phận hơn cả đạo đức, bởi nó có thể nguy trang trong lớp vỏ vô cùng cao thượng và có thể

hủy hoại chính những giá trị đạo đức cao thượng chân chính.”

Tống Thanh tiếp tục hỏi: “Chính trị văn phòng nếu đã đề tiện bản thủ như thế, sao anh còn sùng bái nó đến vậy?”

Tống Giang cười khẩy: “Sở dĩ tôi có thể sống yên thân trên đời này, chính là nhờ vào bản lĩnh chịu được bản thủ hôi hám này đây.”

Lời bình của tác giả:

Chương này lấy cốt truyện từ Hồi thứ 39 “Gác Tâm Dương đề thơ tâm huyết; Chón Lương Sơn nghe nổi kinh hoàng” đến Hồi 42 “Tống Công Minh gặp Cứu Thiên Huyền Nữ” trong truyện Thủy Hử. Tống Giang trong lúc lâm vào bước đường cùng, đã nghĩ ra cách giả điên, giả dại, lấy nước phân đổ lên khắp người, nhờ đó mà thoát nạn, đủ thấy được bản lĩnh của ông. Tôi đã đọc đi đọc lại đoạn này nhiều lần, lần nào cũng thấy vô cùng xúc động và thán phục.

Thứ con người thái ra là thứ bản thủ, ô uế, ai cũng ghê sợ mà tránh xa. Văn nhân thường không muốn đặt bút miêu tả đoạn này, chỉ sợ làm bản tai của mọi người. Trong hoàn cảnh không bình thường mới gặp được người phi thường, người phi thường đó chính là Tống Giang. Trang Tử nói: “Đạo tại thị niệ” (Đạo hiện diện ở khắp nơi, kể cả ở nơi dơ bẩn nhất). Vì thế, không có sự hôi thối thì không thể chứng tỏ chí khí phi thường của Tống Giang, không có màn điên dại thì không thể hiện hết được tài năng phi thường của Tống Giang. Từ xưa đến nay, có thể tự mình đứng lên từ trong nhơ bẩn, trước và sau Tống Giang chỉ có duy nhất Tôn Tẫn thời Chiến Quốc mà thôi.

Từ đó cho thấy, người xưa xem thứ con người thái ra là cát tường, trong đó cũng ngầm chứa bài học lớn lao này.

Tổng Giang cho rằng: “Chỉ có kết bè kéo cánh, mới tập hợp được số đông những người cùng chung chí hướng, loại bỏ số ít những người không cùng chí hướng, xây dựng một tập thể vững mạnh trên dưới một lòng, từ đó có thể xây dựng tương lai huy hoàng, tươi sáng cho công ty Lương Sơn.”



Giáo dục là một phương pháp quản lý hiệu quả. Thông qua giáo dục, bạn có thể tẩy não toàn bộ nhân viên, khiến cho họ mất đi khả năng nhận thức vốn có của mình và cam tâm tình nguyện làm công cụ cho bạn điều khiển.

Có người nói chính trị văn phòng bắt nguồn từ phố Wall của Mỹ. Thực tế, từ khi con người xuất hiện trên thế giới này thì đã có quản lý, từ khi con người có quản lý thì đã có chính trị văn phòng. Truyện *Thủy Hử* viết, Tống Giang “đạo bút tinh thông, lại đạo thuần thực”. “Lại đạo” ở đây chính là chỉ chính trị văn phòng. Cũng do Tống Giang có chí, nhiều năm làm chức Áp Ty ở huyện Vận Thành, đã lĩnh hội được nhiều điều tâm đắc từ nền chính trị văn phòng, nay đúc rút lại thành “**20 chân lý về chính trị**”

1. Không hiểu chính trị văn phòng thì không hiểu được quản lý học, vì quản lý học quan hệ trực tiếp đến con người, mà điều khiển con người lại cần phải dùng đến mảnh khóe, thủ đoạn.
2. Bí quyết của chính trị văn phòng nằm ở chỗ: (1) Luôn đặt lợi ích của công ty lên hàng đầu. (2) Lấy danh nghĩa bảo vệ lợi ích của toàn thể công ty, gỡ mảnh khóe thủ đoạn để giành lấy lợi ích cá nhân.
3. Nếu nói về phương diện lương tri, không ai có thiện cảm với tên lừa đảo cả, nhưng trong chính trị văn phòng, đa mưu túc trí, giấu nghề, giấu tài, tinh quái nhưng giả bộ ngờ nghệch, linh hoạt ứng phó, khéo đi công sau, biết lươn lẹo lại trở thành nghệ thuật sinh tồn mà ai ai cũng sùng bái.
4. Nhiều người cho rằng, người làm được việc lớn là người có tài ứng biến linh hoạt và biết nói dối. Để có thể nói dối một cách hiệu quả, họ cần phải tạo dựng tiếng tốt cho mình là người lương thiện, chân thật và chính trực.
5. Nếu không có đạo đức tốt thì hãy giả vờ là người có đạo đức tốt. Dù có người sẽ nhìn ra sơ hở của bạn, nhưng đa phần mọi người đều tôn kính và đi theo bạn, đó mới là nhân tố quyết định thành công.
6. Thỏa mãn thú vui thâm mỹ dung tục của mọi người có giá trị hơn cả việc giữ vững chính nghĩa, bởi vì nó giúp bạn giành được sự ủng hộ và hoan nghênh của mọi người.
7. Chỉ có chính trị văn phòng, không có chính nghĩa. Nếu bạn vẫn cố chấp giữ lấy chính nghĩa của mình, thì chỉ khiến người khác sợ mà tránh xa, bạn sẽ bị cô lập với mọi người.
8. Không có cái gọi là “chính nghĩa” mà chỉ có cách chúng ta giải thích cho từ “chính nghĩa” ấy mà thôi. Bạn có thể giành lấy quyền giải thích về chính nghĩa bằng tài ăn nói và quyền uy của bản thân, lấy hóa thân của chính nghĩa để gây ảnh hưởng lên văn hóa của công ty, lôi kéo

lòng người, bài trừ những người không cùng cánh với mình, cuối cùng bạn sẽ giành được thành công rực rỡ.

9. Công sở như chiến trường, đặc điểm của chiến trường này là: Bạn phải khiến mọi người cảm thấy bạn là bạn tốt của họ, nhưng trên thực tế thì họ chỉ là công cụ, con mồi, địch thủ của bạn mà thôi.
10. Những con sói không bao giờ tàn sát lẫn nhau, nhưng chính trị văn phòng tàn khốc ở chỗ: Con người thường lấy cơ phải thích nghi với hoàn cảnh mà sát hại đồng loại của mình một cách ngang nhiên và chính đáng.
11. “Hú cùng sói” là lựa chọn bản năng của nhiều người ba phải. Vì sợ bị dính líu vào chuyện phiền phức, khó khăn, họ quen với việc nhìn trước ngó sau rồi chọn lấy bên nào chiếm thế thượng phong. Họ chiếm tuyệt đại đa số trong tập thể, nếu bạn có thể giành được sự ủng hộ của họ thì bạn hoàn toàn có thể giành chiến thắng.
12. Giáo dục là phương pháp quản lý rất hiệu quả. Thông qua giáo dục, bạn có thể tẩy não toàn bộ nhân viên, khiến cho họ mất đi khả năng nhận thức vốn có của mình và cam tâm tình nguyện làm công cụ cho bạn điều khiển.

Tục ngữ có câu: “Quan mới nhậm chức đốt ba đồng lửa” (ý nói người mới nhậm chức thường hăng hái làm việc và đưa ra nhiều chủ trương lớn). Với sự am hiểu tinh thông về chính trị văn phòng của mình, đừng nói đốt ba đồng lửa mà Tống Giang còn có thể đốt cháy ngàn ngút cả cánh rừng. Sau khi ngồi vào ghế Phó Tổng giám đốc thường trực, “đồng lửa đầu tiên” của Tống Giang là làm một bài phát biểu quan trọng tại Tụ Nghĩa Đường với chủ đề “**Người trong giang hồ, đồng hội đồng thuyền**”, khơi dậy phong trào giáo dục đạo đức nghề nghiệp và xây dựng văn hóa trong công ty.

Theo Tống Giang, trước đây, công ty đã đầu tư cả thời gian và kinh phí lớn vào việc đào tạo kỹ năng làm việc cho nhân viên, thành quả thu được rất rõ nét. Nhưng, nhân viên công ty đều là anh hùng các nơi trên giang hồ, tố chất mỗi người khác nhau, không đồng đều. Những nếp sống không lành mạnh như hiếu thắng, tranh hơn thua, tranh quyền đoạt lợi lan tràn khắp nơi, gây khó khăn rất lớn cho việc quản lý công ty. Thực tế cho thấy, thành tích làm việc của nhân viên được quyết định bởi đạo đức nghề

nghiệp và kỹ năng làm việc thuần thục, trong đó đạo đức nghề nghiệp là nhân tố quan trọng mang tính quyết định và đảm bảo. Có thể xem đạo đức nghề nghiệp như là chữ số 1 đứng đầu trong một dãy số, còn các kỹ năng làm việc là những chữ số 0 đứng sau. Nếu không có chữ số 1 đứng trước, thì dù đằng sau có bao nhiêu chữ số 0, kết quả vẫn chỉ là 0. Do đó, cùng với việc tiếp tục làm tốt công tác đào tạo nghiệp vụ, công ty sẽ tập trung bồi dưỡng nhân viên tinh thần yêu mến công ty, dám nhận trách nhiệm, mạnh dạn cống hiến và đoàn kết thân ái với mọi người.

Để giải quyết hiệu quả những hành vi tầm thường như tranh giành quyền lợi, tranh đua thiệt hơn, hiếu thắng của các anh hùng, Tổng Giám đốc ra quy tắc đạo đức nghề nghiệp, gọi tắt là “Một hai ba bốn”, bao gồm: Một trung tâm (lấy đoàn kết thân ái làm trung tâm), hai trung thực (trung thực làm người, trung thực làm việc), ba “không tranh” (không tranh danh với cấp trên, không tranh quyền với đồng cấp, không tranh công với cấp dưới), bốn “lẫn nhau” (tôn trọng lẫn nhau, nhường nhịn lẫn nhau, hợp tác với nhau, giúp đỡ lẫn nhau). Trường phòng văn hóa doanh nghiệp Thánh Thủ Thư Sinh Tiêu Nhượng theo chỉ thị của Phó Tổng giám đốc Tổng Giám đốc, lập tức đem bản quy tắc đạo đức nghề nghiệp này in và phát cho nhân viên để mọi người nghiên cứu học tập. Từ đó, “Một hai ba bốn” trở thành văn kiện mang tính cương lĩnh về giáo dục đạo đức nghề nghiệp của công ty Lương Sơn.

Giám đốc bộ phận nghiên cứu chiến lược Trí Đa Tinh Ngô Dụng nói: “‘Một hai ba bốn’ là bản quy tắc đạo đức nghề nghiệp rõ ràng, đúng đắn đầu tiên được đưa ra kể từ khi công ty Lương Sơn thành lập, có tác dụng chỉ đạo mang tính chiến lược đối với việc xây dựng văn hóa tập thể và quản lý tiêu chuẩn hóa cho công ty. Phó Tổng Giám đốc dùng 1 và 0 để so sánh vai trò quan trọng của đạo đức nghề nghiệp, rất hình tượng và sinh động, thể hiện rõ được tác động qua lại giữa giáo dục đạo đức nghề nghiệp với bồi dưỡng kỹ năng nghiệp vụ. Lời của Phó Tổng Giám đốc giống như ngọn hải đăng chỉ rõ đường hướng phát triển cho công ty.”

Tiểu Toàn Phong Sài Tiến cho rằng, công ty Lương Sơn khởi nguồn và phát triển từ môi trường giang hồ, hành vi vô kỷ luật và vô tổ chức của nhiều anh em đã trở thành vấn đề đau đầu của Ban giám đốc công ty. Quy tắc “Một hai ba bốn” có tác dụng giáo dục cảnh tỉnh, vừa đưa ra đã thay đổi nếp nghĩ tự cao tự đại, tự tư tự lợi, tự do vô kỷ luật, luôn cho mình hơn người trong công ty, đưa vào một luồng không khí mới trong lành, đưa

công ty bước vào thời đại mới, văn minh xán lạn.

Trần Tam Sơn Hoàng Tín nói “Một hai ba bốn” vô cùng quan trọng trong việc bồi dưỡng tinh thần đoàn kết của các nhân viên. Anh cho rằng không có cá nhân hoàn mỹ, chỉ có tập thể hoàn mỹ, thông qua bồi dưỡng đạo đức nghề nghiệp và tinh thần đoàn kết của nhân viên, có thể đem lợi ích cá nhân của mỗi nhân viên hợp với lợi ích chung của công ty, tạo nên một loại hiệu ứng hiệp đồng hiệu quả cao, nâng cao trình độ quản lý của công ty.

Kim Nhã Bru Thi Ân dẫn ra một câu nói nổi tiếng của Mạnh Tử: “Thiên thời không bằng địa lợi, địa lợi không bằng nhân hòa.” Dù mỗi người đều có khuyết điểm của mình nhưng lại có thể hợp thành một tập thể vững mạnh. Về mặt này, đạo đức nghề nghiệp với tinh thần đoàn kết là đòn bẩy để mỗi cá nhân thành công.

Tiểu Già Lan Mục Xuân vô cùng tâm đắc với ba điều “không tranh”, anh nói: “Không tranh giành tức là khiêm nhường. Khiêm nhường có bốn cái lợi, lợi cho đối phương, lợi cho bản thân, lợi cho công việc, lợi cho tập thể, có gì mà không làm? Sau này em nhất định nghiêm khắc yêu cầu bản thân, cố gắng học tập theo đạo đức nghề nghiệp, thay đổi thói xấu giang hồ háo thắng, ganh đua của mình, xây dựng bản thân thành một con người mới.”

Thánh Thủ Thư Sinh Tiêu Nhượng không chỉ là trợ thủ đắc lực của Tống Giang, mà còn là học trò giỏi của Tống Giang. Sau khi nghe xong bài nói chuyện, anh như được cổ vũ, khích lệ, tràn đầy nhiệt huyết, lập tức đệ trình lên Tống Giang cho viết tám chữ “Nhân tại giang hồ, đồng hội đồng thuyền” lên giấy Tuyên⁽⁴⁰⁾, còn vẽ trang trí rất đẹp xung quanh, treo lên tường phía đông của phòng họp coi như là châm ngôn làm việc cho toàn thể nhân viên.

Trưởng phòng truyền thông Thiết Dịch Tiên Mã Lân thức suốt đêm sáng tác bài hát mang tên Một hai ba bốn, ca từ đại ý rằng: “*Một hai ba bốn, một hai ba bốn như bài ca, bên này hát, bên này hát rồi hòa cùng bên kia, văn hóa tập thể dâng cao trào, anh em bước theo đại ca Tống...*” Bài hát này được Thiết Khiếu Tử Nhạc Hòa biểu diễn rất xúc động và lập tức trở thành sự kiện “hot” khắp công ty.

Thần Cơ Quân Sư Chu Vũ thì hết lời ca ngợi tám gương Tống Giang.

Khi bài hát *Một hai ba bốn* vừa mới lan truyền, Tống Giang đã kịp thời phát hiện ra vấn đề, gọi Mã Lâm và Nhạc Hòa tới, kiến nghị họ sửa câu “văn hóa tập thể dâng cao trào, các anh em bước theo đại ca Tống” trong bài hát thành “các anh em bước theo đại ca Tiều”.

Chu Vũ vì điều này mà khen ngợi: “Điều này không những cho thấy tình bằng hữu cực kì thân thiết giữa hai vị lãnh đạo đứng đầu, mà còn minh chứng cho đạo đức nghề nghiệp cao thượng của Phó Tổng Tống: Luôn tích cực duy trì uy quyền lãnh đạo của cấp trên và cũng không tranh giành danh lợi.”

Đã hơn hai tháng trôi qua, không biết công tác giáo dục đạo đức nghề nghiệp ở các phòng ban, các công ty đã làm được đến đâu rồi? Nghĩ vậy, Tống Giang quyết định thành lập một tổ sát hạch thành tích do anh hùng đánh hổ Võ Tòng làm tổ trưởng. Võ Tòng là anh hùng trong các anh hùng, vừa hay lại là nhân vật đáng tin cậy, những ai có gan mạo phạm cấp trên hay biểu hiện không tốt, lập tức sẽ bị lĩnh một trận đòn cho “đẹp mặt”. Theo đó, Hắc Toàn Phong Lý Quỳ được bổ nhiệm làm tổ phó.

Lý Quỳ hỏi: “Sát hạch thành tích là việc của chuyên gia quản lý, Thiết Ngưu tôi quê mùa thô kệch, sao có thể hiểu được đây?”

Tống Giang cười, quở mắng: “Tên tiểu tử mặt đen này, cần cậu hiểu làm gì? Cậu mà hiểu được thì làm sao còn nghe lời tôi nữa? Tôi không cần cậu hiểu, chỉ cần cậu biết nghe lời thôi.”

Thực tế, Tống Giang đã sắp xếp rất chu đáo, tỉ mỉ, tổ kiểm tra đánh giá chỉ cần làm theo kế hoạch là được. Ai cũng biết sát hạch chính là tiến hành kiểm tra và đánh giá thành tích, kỹ năng và thái độ làm việc của mỗi nhân viên được thể hiện trong quá trình làm việc, để từ đó đánh giá xem nhân viên ấy có phù hợp với chức vụ đang đảm nhiệm hay không. Tống Giang có ý điều chỉnh thái độ làm việc trở thành đạo đức nghề nghiệp, và tăng hệ số đánh giá cho điểm đối với đạo đức nghề nghiệp. Cuộc sát hạch lần này dùng phương pháp phân theo cấp bậc, tức là: (1) Căn cứ vào kết quả phân tích công việc, phân chia nội dung công việc của vị trí chức vụ được sát hạch thành một bản đánh giá công việc, trong mỗi bản đánh giá miêu tả rõ ràng những tiêu chuẩn làm việc mà công việc kiểu đó cần đạt

tới. (2) Chia tiêu chuẩn làm việc thành “Xuất sắc, tốt, đạt yêu cầu và không đạt yêu cầu”. (3) Tổ sát hạch căn cứ vào biểu hiện thực tế của mỗi nhân viên trong từng kiểu công việc, đối chiếu với tiêu chuẩn làm việc, rồi phân tích, đưa ra ý kiến đánh giá và cấp bậc đạt được. (4) Tổng thành tích của nhân viên được sát hạch trong mỗi bản đánh giá chính là kết quả sát hạch của nhân viên đó.

Tổng Giang còn đặc biệt kết hợp sử dụng nhiều phương pháp như tự đánh giá (nhân viên tự kiểm tra đánh giá bản thân), đánh giá lẫn nhau (các nhân viên kiểm tra đánh giá lẫn nhau), cấp trên đánh giá (cấp trên trực tiếp của nhân viên tiến hành đánh giá nhận xét) và đánh giá tổng hợp của tổ sát hạch. Tổng Giang hết sức coi trọng việc tự đánh giá, bởi vì qua việc tự đánh giá có thể thấy được tâm lý của nhân viên. Tự đánh giá nếu có vấn đề, tức là tâm lý của nhân viên đó ắt có vấn đề. Tâm lý của nhân viên được sát hạch có vấn đề, thì phải sử dụng phương pháp đánh giá lẫn nhau, cấp trên đánh giá và đánh giá tổng hợp của tổ sát hạch, giống như những làn sóng, hết lớp này tới lớp khác, từng bước tăng cường giáo dục phê bình đối với nhân viên đó, cuối cùng đưa quy tắc đạo đức nghề nghiệp “Một trung tâm, hai trung thực, ba không tranh và bốn lẫn nhau” đi vào thực tiễn.

Cái gọi là “một trung tâm” (lấy đoàn kết thân ái làm trung tâm), chính là đoàn kết xung quanh Phó Tổng giám đốc Tổng, lấy Phó Tổng giám đốc Tổng làm trung tâm. Nếu phản bội lại trung tâm này, cũng có nghĩa là bạn không làm được “hai trung thực” (trung thực làm người, trung thực làm việc), cần phải giáo dục bạn. Nếu bạn có ý đồ tranh giành, thì bạn hiển nhiên càng xa “ba không tranh” (không tranh danh với cấp trên, không tranh quyền với đồng nghiệp, không tranh công với cấp dưới) và “bốn lẫn nhau” (tôn trọng lẫn nhau, nhường nhịn lẫn nhau, hợp tác lẫn nhau và giúp đỡ lẫn nhau) trong quy tắc đạo đức nghề nghiệp. Tóm lại, “một trung tâm” là chính yếu, nó quyết định bạn có phải là nhân viên xứng đáng với chức vụ được giao hay không.

Tổ sát hạch giống như khâm sai đại thần đi tuần hằng ngày. Các phòng ban, các công ty đều hết sức lo sợ, niềm nở chiêu đãi, không dám để xảy ra bất kỳ sơ suất nhỏ nào. Đây là thời gian vui vẻ nhất từ lúc sinh ra cho đến nay đối với Võ Tòng và Lý Quỳnh, uống đã rượu ngon, nghe đã những lời tâng bốc nịnh nọt, lại còn được thỏa thuê tỏ rõ uy phong. Lý Quỳnh vui sướng đến độ cười ha hả, tự hào nói: “Tống đại ca quả là tốt với mình, giao

cho mình một công việc ngon thế này!”

Người cảm thấy đạt được thành tựu lớn lao nhất là Tổng Giang tôn kính của chúng ta. Thông qua đợt kiểm tra đánh giá thành tích lần này, anh càng củng cố được hiệu quả của công tác giáo dục đạo đức nghề nghiệp, hoàn thành tốt việc xây dựng nền tảng văn hóa cho công ty.

Tổng Giang còn có một phép màu mà ai cũng phải ca tụng, đó là chính sách củ cà rốt vô cùng sáng tạo của riêng mình. Nhiều năm trước, trong cuốn *Tam Quốc @ diễn nghĩa*, tôi đã từng đề cập tới mười loại củ cà rốt không mất tiền của Lưu Bị. Bây giờ, Phó Tổng giám đốc Tổng kính yêu của chúng ta dường như chính là một chuyên gia nghiên cứu và phát triển “cà rốt”. Đừng nói là mười loại, hai mươi hay ba mươi loại, Tổng Giang cũng thừa sức tạo ra đủ loại giống mới mọi lúc mọi nơi.

Tổng Giang cho rằng, phần thưởng tuyệt vời nhất đối với mỗi người chính là đánh trúng vào sở thích của họ. Ví dụ như Tiểu Bá Vương Chu Thông thích thể thao, Tổng Giang liền thưởng cho anh khóa học kéo dài hai tiếng đồng hồ về môn đánh gôn. Thiết Khiếu Tử Nhạc Hòa thích ca hát, Tổng Giang thưởng cho anh hai phiếu đi hát karaoke miễn phí, để anh cùng vui vẻ với bạn bè hoặc người thân. Võ Tòng thích quyền pháp, phần thưởng cho anh là một kỳ nghỉ ở Thiếu Lâm Tự.

Mở lễ tuyên dương là sở thích của Tổng Giang. Lúc thì mở đại hội toàn công ty, khi thì bắt chợt triệu tập cuộc họp nhỏ. Chẳng hạn như, vào một buổi sáng mưa dầm rả rích, Tổng Giang triệu tập Thiết Điện Khổng Mục Bùi Tuyên và nhóm anh em trợ thủ của anh ta tới, biểu dương anh nghiêm chỉnh chấp hành nội quy công sở, không vì tình riêng, duy trì tốt trật tự quản lý và lợi ích của công ty. Cuộc họp nhỏ như thế chỉ vụn vụn trong khoảng 15 phút đồng hồ nhưng đã kịp thời khen ngợi người tốt việc tốt, khẳng định vai trò quan trọng của họ trong công ty.

Phần thưởng giàu tình cảm nhất của Tổng Giang là: Vào ngày sinh nhật của mình, mỗi nhân viên được tặng một món quà đặc biệt và một ngày nghỉ phép đặc biệt. Đương nhiên, bạn phải có biểu hiện tốt mới được như vậy. Nhưng nếu mọi người đều đạt được phần thưởng này, duy chỉ có

bạn là không được, như thế chẳng phải là mất mặt lắm sao?

Phần thưởng sáng tạo nhất của Phó Tổng giám đốc Tổng là: Ban tặng danh hiệu vinh dự riêng cho nhân viên xuất sắc. Danh hiệu vinh dự này lấy tên của một ngôi sao, chỉ có nhân viên đoạt được phần thưởng mới được mang. Chẳng hạn như, Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh được mệnh danh là Thiên Anh Tinh, Song Tiên Hồ Duyên Chúc được mệnh danh là Thiên Uy Tinh, Thuyền Đầu Hỏa Trương Hoàn được mệnh danh là Thiên Bình Tinh. Để nâng cao hiệu quả khen thưởng, Phó Tổng giám đốc Tổng và Tổng giám đốc Tiều còn đặc biệt tổ chức một buổi lễ trao giải. Hầu như tất cả nhân viên được khen thưởng đều rất quý trọng danh hiệu này của mình và nhớ mãi buổi tối trao giải đầy ý nghĩa đó.

Một sáng kiến khác cũng đáng khen ngợi là: Đề khen thưởng một nhân viên xuất sắc, công ty sẽ cho trồng một cái cây rồi lấy tên của người đó đặt tên cho cây. Ở sườn nam của núi Lương Sơn, dần dần hình thành một rừng cây. Khi mọi người dạo chơi trong rừng cây, nhìn thấy tấm biển đề tên một nhân viên nào đó được treo trên cây, sẽ hồi tưởng lại những câu chuyện trước đây về người đó.

Mỗi lần họp, ngoài biểu dương những nhân viên ưu tú, luôn có hoạt động rút thưởng, mọi nhân viên chuyên cần, kỷ luật tốt đều có cơ hội tham gia rút thưởng. Phần thưởng thường rất đặc biệt, có khi là đặc sản địa phương được gói trong một lẵng hoa, có khi là đồ lưu niệm bằng vàng, có khi lại là một sản phẩm mới rất đắt tiền vừa mới xuất hiện trên thị trường. Tuy chỉ có số ít người giành được phần thưởng, nhưng cơ hội nhận thưởng luôn chia đều cho tất cả mọi người.

Tổng Giang cũng rất chú trọng đến việc giao lưu với người thân của nhân viên. Mỹ Nhiệm Công Chu Đồng có một khoảng thời gian vô cùng vất vả, ngày nào cũng phải tăng ca đến khuya. Tổng Giang cảm thấy rất áy náy, bèn cử người mang quà và thư cảm ơn tới tận tay vợ của Chu Đồng là Lưu Thị. Lưu Thị cảm động trước tấm chân tình của Tổng Giang, thường xuyên khích lệ chồng nỗ lực làm việc.

Chúng ta thử tượng tượng xem, thành tích xuất sắc của nhân viên được ghi vào lịch sử phát triển của công ty, sẽ tạo ra tác dụng cổ vũ khích lệ như thế nào? Viết sách lưu lại những tấm gương nhân viên xuất sắc, cũng là một trong những sáng tạo tuyệt vời của Tổng Giang. Sự thực chứng minh rằng làm như vậy: (1) Không chỉ khiến cho nhân viên cảm thấy được cổ

vũ kích lệ, (2) còn có tác dụng làm gương với những nhân viên khác, (3) đồng thời, đối với văn hóa doanh nghiệp, nó còn có giá trị tích lũy.

Tổng Giang cho rằng: “Cuộc sống được tạo nên không phải từ nhiều cột mốc, mà là từ những khoảnh khắc ngọt ngào.” Trong ký ức của nhiều nhân viên, chính sách củ cà rốt này quyết định sự sản sinh và tồn tại của những khoảnh khắc ngọt ngào ấy.

Đẹp yên chính là trình độ, “bình ôn” chính là ôn định. Khi các anh hùng hiếu thắng được đẹp yên, khi các hảo hán tranh quyền đoạt lợi được “bình ôn”, cục diện tranh giành hơn thua cũng chuyển hóa thành nhiệt tình làm việc, nỗ lực vươn lên, không để mình bị lạc hậu. Bằng cách kiểm tra đánh giá thành tích làm việc theo kiểu làn sóng và chính sách củ cà rốt đầy sáng tạo, việc giáo dục đạo đức nghề nghiệp của Tổng Giang đã cho thấy hiệu quả rõ rệt, văn hóa tập thể của công ty Lương Sơn tràn đầy không khí vui tươi.

Nhớ lại trước đây, bè phái mọc lên như nấm trong công ty, có phe nguyên lão, phe trai trẻ và phe trung gian. Phe nguyên lão cùng Tiêu Cái sáng lập công ty, gồm có: Trí Đa Tinh Ngô Dụng, Nhập Vân Long Công Tôn Thắng, Xích Phát Quý Lưu Đường, Bạch Nhật Thủ Bạch Thắng và ba anh em nhà họ Nguyễn. Trong công ty, họ có thâm niên, chức vị cao, tiền lương đãi ngộ hậu hĩ. Họ bị phe trai trẻ đối lập xem là “bánh nướng già”, người thừa, cục nợ. Tổng Giang thì ngầm gọi đây là phe “Hắc ngũ loại”.

Phe trai trẻ là lứa người mới gia nhập công ty theo Tổng Giang, gồm nhiều anh em tốt như Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh, Hành Giả Võ Tông, Hồn Giang Long Lý Tuấn, Thần Hành Thái Bảo Đới Tung, Hắc Toàn Phong Lý Quỳnh... Họ mang trong mình nguyện vọng cải cách đổi mới, là lực lượng trung kiên hậu thuẫn vững chắc cho Tổng Giang, được Tổng Giang gọi là “Hồng ngũ loại.”

Còn phe Trung gian, xét về mặt hình thức thì họ không tham gia chính trị, giữ vị trí trung lập, đứng ngoài chính sự, kỳ thực lại rất biết nịnh bợ lấy lòng cả hai phe kia hoặc là giữ thái độ bàng quan với thế sự. Chính sách cơ bản của Tổng Giang là: Dựa vào phe trai trẻ, lôi kéo phe trung gian và công kích phe nguyên lão. Người thuộc phe trung gian chiếm

tuyệt đại đa số trong quần chúng, nhưng chỉ cần vài chiêu nhỏ, bọn họ sẽ bị khuất phục và trở thành lực lượng ủng hộ đông đảo của Tống Giang.

Bên trên phe nguyên lão, phe trai trẻ và phe trung gian, còn có một ông chủ được gọi là “Thái thượng hoàng”, đó chính là Thác Tháp Thiên Vương Tiều Cái. Lực lượng ủng hộ cơ bản của ông là phe Nguyên lão, bây giờ đang bị tan rã nhanh chóng. Trí Đa Tinh Ngô Dụng và Tống Giang trước nay vốn rất thân thiết, cho nên nhanh chóng thay đổi quan niệm và trở thành đồng minh thân cận nhất của Tống Giang. Còn Nhập Vân Long Công Tôn Thắng, Xích Phát Quỷ Lưu Đường, Bạch Nhật Thủ Bạch Thắng và ba anh em nhà họ Nguyễn thì dần dần bị đẩy ra ngoài rìa. Đến đây, Tống Giang đã thành công trong việc cho “Thái thượng hoàng” đi tàu bay giấy. Công ty Lương Sơn sau thời đại của Vương Luân và Tiều Cái, bắt đầu bước vào thời đại của Tống Giang.

Cuối năm, Tống Giang nhận lời mời tham gia Diễn đàn cấp cao về nguồn nhân lực “Phong thái tài hoa Đại Tống”. Trong diễn đàn có người hỏi anh: “Văn hóa doanh nghiệp của công ty Lương Sơn được xây dựng rất tốt, có vũ khí bí mật nào không?” Tống Giang trả lời: “Có. Vũ khí bí mật đó là câu thành ngữ vốn bị người Trung Quốc khinh thường mấy nghìn năm nay, đó là ‘kết bè kéo cánh’.” Mọi người không hiểu, Tống Giang bèn giải thích: “Chỉ có kết bè kéo cánh, mới tập hợp được số đông những người cùng chung chí hướng, loại bỏ số ít những người không cùng chí hướng, xây dựng một tập thể vững mạnh trên dưới một lòng, từ đó mới có thể ‘Chung sức đồng lòng cùng phát triển, hợp mưu hợp sức viết nên trang sử mới’, xây dựng tương lai huy hoàng tươi sáng cho công ty Lương Sơn.” Chờ đến khi anh giải thích xong, toàn hội trường đang chìm trong yên lặng chợt vang lên những tràng vỗ tay không dứt.

Tô Đông Pha - Tổng biên tập kiêm nhà báo cấp cao của tờ *Người đưa tin kinh tế Đại Tống* cũng tới phỏng vấn Tống Giang. Ngày hôm sau, trên báo đăng một bài chuyên đề *Trắng sáng được mấy lúc, đem rượu hỏi Lương Sơn*⁽⁴²⁾ vô cùng đặc sắc về thành tích sáng chói lưu danh bảng vàng mà công ty công ty Lương Sơn đã làm được trong thời buổi thị trường cạnh tranh khốc liệt ngày nay.

Lời bình của tác giả:

Chương này được phát triển tiếp từ chương trước, viết về thủ đoạn kết

bè kéo cánh của Tống Giang, thể hiện tầm nhìn về việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp.

Xưa kia Kim Thánh Thán bình rằng, Lỗ Trí Thâm khoáng đạt rộng lượng, Tống Giang lòng dạ hẹp hòi. Lâm Xung lời nói cay độc, Tống Giang miệng lưỡi ngọt ngào. Dương Chí chính trực, Tống Giang phản trắc. Sài Tiến lương thiện, Tống Giang xấu xa. Nguyễn Thất vui vẻ, xởi lởi, Tống Giang ghen ghét, đố kỵ. Lý Quỳnh chân thật, Tống Giang giả dối. Ngô Dụng linh hoạt, Tống Giang ngu ngơ. Hoa Vinh nho nhã, Tống Giang thô tục. Lư Tuấn Nghĩa quân tử, Tống Giang tiểu nhân. Thạch Tú nhanh nhạy, Tống Giang chậm chạp. Tuy Lỗ Trí Thâm rộng lượng, Lâm Xung cay độc, Dương Chí chính trực, Sài Tiến lương thiện, Nguyễn Thất vui vẻ, Lý Quỳnh chân thật, Ngô Dụng linh hoạt, Hoa Vinh nho nhã, Lư Tuấn Nghĩa quân tử... bao nhiêu anh hùng phẩm chất tốt đẹp, nhưng tất cả đều xoay quanh Tống Giang. Vì sao vậy? Theo Kim Thánh Thán đó là vì “Ngân lượng chiếm vị trí độc tôn!”

Tôi nghĩ rằng Kim Thánh Thán ghét Tống Giang cũng giống như Mao Tôn Cương⁽⁴³⁾ ghét Tào Tháo. Kim Thánh Thán là người tài, Mao Tôn Cương cũng là quân tử. Chỉ vì căm ghét, nên khó tránh khỏi có sự thiên lệch. Tuy tiền là vạn năng, nhưng tài năng của Tống Giang đâu chỉ là biết sử dụng đồng tiền. “20 chân lý về chính trị văn phòng” ở chương này tuy là hư cấu, nhưng đã thể hiện được niềm hăng say và khí phách của Tống Giang. Trong đó có câu “Không có chính nghĩa, chỉ có sự giải thích về chính nghĩa” quả khiến người ta kinh sợ.

Chương 16

Tiền vốn và huyết vốn trong bản kế hoạch kinh doanh

Thành công luôn phải hao tâm tổn sức. Cũng giống như tiền vốn, tâm sức hao tổn này được gọi là huyết vốn.



Thành công luôn phải hao tâm tổn sức. Cũng giống như tiền vốn, tâm sức hao tổn này được gọi là huyết vốn.

Nơi nào có tiền thì nơi đó có “quy tắc của đồng tiền”

Lại nói Tống Giang một mình nắm quyền, phe nguyên lão bị đẩy ra ngoài rìa, công ty Lương Sơn bước vào một cuộc cải cách nhân sự ngầm. Nhập Vân Long Công Tôn Thắng biết rõ chẳng có gì hay ho, liền lấy cớ về quê thăm mẹ, viết đơn xin nghỉ ba tháng rồi về Kế Châu. Ai ngờ rằng ba tháng sau vẫn không thấy Công Tôn Thắng quay trở lại công ty. Tống Giang nói với Thần Hành Thái Bảo Đới Tung: “Công Tôn tiên sinh đi một mạch đã ba tháng trời, không biết hiện giờ ông ấy thế nào? Phiền cậu đi thám thính tin tức của ông ấy giúp tôi, được không?” Đới Tung tuân lệnh, xuống núi ngay trong ngày hôm đó, buộc giáp mã vào hai chân, làm phép thần hành nhằm hướng Kế Châu thẳng tiến.

Chỉ ba bốn ngày sau, Đới Tung đã vượt qua trăm núi ngàn sông, tới được Kế Châu. Theo địa chỉ mà Công Tôn Thắng để lại, Đới Tung chỉ tìm được một căn nhà cũ đã nhiều năm không tu sửa. Hỏi thăm xung quanh, cũng không ai biết Công Tôn Thắng và mẫu thân của anh đã đi đâu. Đới Tung thất vọng lê bước trên đường phố Kế Châu.

Vào đúng lúc đó, chợt nghe thấy có tiếng người gọi: “Anh.” Đới Tung quay đầu lại thì thấy một chàng trai trắng kiện, trên vai vác bó củi, mặt mày tươi cười hồ hởi. Đới Tung chợt nhớ ra, nói: “Ô kìa, thì ra là anh, sao lại ở đây?” Hóa ra là gặp người quen nơi đất khách, Đới Tung bèn rủ đi uống rượu. Anh chàng đó cũng rất phóng khoáng, dựng gánh củi bên ngoài quán rượu, rồi đi vào cùng Đới Tung. Hai người tìm một chiếc bàn gần cửa sổ, ngồi đối diện nhau, gọi vài món, uống rượu ôn chuyện cũ.

Thì ra, anh chàng này chính là Phanh Mệnh Tam Lang Thạch Tú tiếng tăm lừng lẫy. Trong truyện *Thủy Hử* có một bài thơ dành riêng để ca ngợi Thạch Tú, viết rằng:

“Thân như mãnh hổ trên núi cao,

Tính nóng như lửa đổ thêm dầu,

Dũng cảm, gan dạ, lại mưu trí,

Cứu giúp mọi người khắp nơi nơi,

Với một cây gậy vác trên vai,

*Cùng hai năm đấm như sấm sét,
Thanh thế lẫy lừng khắp Hoàng Châu,
Đó chính là Phan Mệnh Tam Lang Thạch Tú.”*

Nếu luận về vóc dáng và võ nghệ thì Thạch Tú có phần giống với anh hùng đánh hổ Võ Tông. Nếu luận về sự nhiệt huyết thì Thạch Tú hơn Võ Tông đến mấy phần.

Lại nói chuyện cũ, Thạch Tú vốn là người Kim Lăng, do giúp bạn đánh người khác bị thương, phải ngồi bóc lịch hai năm ở lao thành Giang Châu, vì thế mà quen biết Đới Tung. Sau khi mãn hạn tù, qua người quen giới thiệu, anh tới làm việc cho một công ty kinh doanh thực phẩm, rồi được công ty cử đến Kế Châu làm giám đốc chi nhánh. Sau đó, do miền bắc bùng phát dịch bệnh, quan phủ cấm bán thịt gia súc, chi nhánh ở Kế Châu bị buộc đóng cửa, Thạch Tú vì thế mà thất nghiệp, phiêu bạt khắp nơi. May mà Thạch Tú tính cách ngoan cường, hằng ngày lên núi đốn củi, mang ra chợ bán, kiếm sống qua ngày chứ quyết không chịu lùi bước trước khó khăn.

“Lẽ nào cậu không tìm được việc nào khác hay sao?” Đới Tung hỏi.

Thạch Tú trả lời: “Em đã từng đi xin việc khắp nơi, nhưng chẳng tìm được công việc nào tốt. Dù có công việc tốt, cũng có nhiều người tới ứng tuyển, cuối cùng người được tuyển lại là người khác, kẻ bị loại luôn là em.” Than vãn hồi lâu, Thạch Tú quay sang hỏi: “Từ Giang Châu tới Kế Châu, đường xa vạn dặm, không biết anh đến có việc gì?”

Đới Tung nói: “Ta bây giờ đã không còn làm trưởng ngục của lao thành Giang Châu nữa rồi, mà là Trưởng phòng Điều tra nghiên cứu thị trường thuộc trung tâm kinh doanh thị trường của công ty Lương Sơn.” Sau đó, Đới Tung kể lại câu chuyện lập nghiệp của các anh em Lương Sơn cho Thạch Tú nghe. Rồi nói: “Làm trưởng cai ngục không bằng làm trưởng phòng. Khi làm trưởng cai ngục, có rất nhiều quy tắc ngầm cho việc tham ô hối lộ. Bây giờ làm trưởng phòng, tuy cũng có những quy tắc ngầm trên thương trường, nhưng không đen tối như trên chốn quan trường.”

Thạch Tú thở dài: “Nơi có tiền thì ắt sẽ có ‘quy tắc tiền’, điều này khiến người ta chán nản. Bây giờ em thất nghiệp, thì chẳng còn ‘quy tắc tiền’

nào để mà nói, lại còn chán ngán hơn. Rút cuộc, muốn sống được thì phải có tiền, nên phải chấp nhận những quy tắc đó thôi.”

Đới Tung hỏi: “Cậu thui thui một thân một mình bên ngoài, vì sao không tới để hưởng ‘quy tắc tiền’ của công ty Lương Sơn?”

Thạch Tú nói: “Xin việc rất khó, cần phải có người giới thiệu mới được.”

Đới Tung khẳng định: “Tôi và cậu là bạn cũ. Nếu cậu muốn, tôi sẽ làm người giới thiệu cho cậu, ý cậu thế nào?”

Thạch Tú mừng ra mặt. Đới Tung bèn xin giấy bút của chủ quán, viết một bức thư giới thiệu rồi đưa cho Thạch Tú. Thạch Tú liền nâng chén kính rượu Đới Tung, hai người vui vẻ hàn huyên đến tận lúc say. Đêm đó, Đới Tung ngủ ở nhà trọ, sáng sớm hôm sau lại tiếp tục lần theo manh mối đi tìm Công Tôn Thắng.

Lý tưởng là gì? Nói cho cùng, chẳng phải là muốn kiếm tiền hay sao?

Lại nói Thần Hành Thái Bảo Đới Tung, vốn là tiết cấp lao thành Giang Châu, thì hiện ở Kế Châu đây, cũng có một vị tiết cấp tên là Bệnh Quan Sách Dương Hùng. Phan Mệnh Tam Lang Thạch Tú số có duyên với nhà lao, tuy ở ngoài chỉ một thân một mình nhưng vào nhà lao trước sau đã quen được hai vị huynh trưởng làm cai ngục.

Hôm đó, Thạch Tú sau khi tiễn Đới Tung lại tiếp tục lên núi đốn củi như thường ngày, nhưng suy nghĩ trong đầu đã thay đổi. Xâm xảm tới về đến chỗ ở, Thạch Tú ném bó củi vào trong sân rồi đi thẳng tới tìm Dương Hùng. Dương Hùng cũng vừa về nhà, nghe thấy tiếng gọi của Thạch Tú, liền ra mở cửa.

Thạch Tú nói: “Em nhớ ra hôm nay là sinh nhật em, nên tới mời anh đi uống mấy chén rượu.”

Dương Hùng nghe thế thì tươi cười chúc mừng Thạch Tú, rồi vào nhà báo một tiếng với vợ mới cưới Phan Xảo Vân, sau đó khoác áo lên vai đi ra ngoài cùng Thạch Tú. Hai người đến quán rượu Hà Ký bên cầu Độ Vân,

gọi mấy đồ nhắm, một vò rượu.

Nhìn thấy đầy bàn thức ăn, Dương Hùng nhâm tính ít cũng phải ba bốn trăm quan tiền, bèn hỏi: “Người anh em, cậu bình thường bán củi mưu sinh, kiếm được mấy đồng không dễ dàng gì. Hôm nay sao lại tiêu hoang thế?”

Thạch Tú nói: “Hôm qua em gặp lại một người bạn cũ, cũng là một vị tiết cấp Áp lao, tên là Thần Hành Thái Bảo Đới Tung, anh ấy cho em hai mươi lạng bạc, nên em cũng có tiền.”

Dương Hùng nói: “Tôi cũng là tiết cấp Áp lao, mà chưa từng để ý giúp đỡ cậu, thật lấy làm hổ thẹn. Nếu cậu muốn, ngày mai ta sẽ xin với tri phủ đại nhân cho cậu tới làm quản doanh, để cậu khỏi phải ngày ngày lên núi kiếm củi vất vả, cậu thấy sao?”

Thạch Tú nói: “Em sẽ không đi kiếm củi nữa đâu, cũng không tới chỗ anh làm quản doanh, em phải thực hiện mơ ước của mình.”

Dương Hùng giật mình, chằm chằm nhìn Thạch Tú, hỏi: “Người anh em, cậu không bị làm sao đấy chứ?”

Thạch Tú cười ha hả, nói: “Đại ca, em tuy thân phận hèn mọn, nhưng vẫn có quyền được ước mơ chứ.”

Dương Hùng cho rằng: “Không ai có thể tước đoạt quyền được ước mơ của cậu, nhưng năm mơ giữa ban ngày thì thật điên rồ. Nếu để người khác nghe thấy thì thế nào người ta cũng cười nhạo cho.”

Thạch Tú nói: “Năm mơ giữa ban ngày, tuy điên rồ, nhưng cũng là một cách khiến cho mình được tự do vui vẻ. Không giấu gì anh, hôm qua Thần Hành Thái Bảo Đới Tung có tâm sự với em chuyện lập nghiệp của các anh hùng hảo hán Lương Sơn, hôm nay trong lúc lên núi em lại có một giấc mơ, mơ thấy mình có một công ty lớn.”

Dương Hùng lúc này mới vỡ lẽ, thì ra người anh em này muốn lập nghiệp, làm ông chủ. Hiếm có ai xuất thân bần hàn mà có được ý chí vươn lên như thế. Thế nhưng, hai chữ “lập nghiệp” nói thì dễ, bắt tay vào làm mới biết sẽ rất nhiều khó khăn không lường trước hết được. Dương Hùng nhắc nhở Thạch Tú, không ngờ rằng Thạch Tú vốn được mệnh danh là Phan Mệnh Tam Lang (chàng Ba liều mạng), quyết không chịu chùn

bước. Chỉ thấy anh ngà ngà say, bấm đầu ngón tay, nhắm tính ra 6 lợi ích của việc tự thân lập nghiệp:

Lợi ích thứ nhất: Có cảm giác an toàn

Ví dụ: Đả Hồ Tướng Lý Trung từng trải qua những tháng ngày nghèo hèn khổ cực khiến vợ chồng hay sinh chuyện, bị vợ chửi mắng đánh đuổi ra khỏi nhà, rồi phiêu bạt giang hồ kiếm sống bằng nghề bày bán thuốc cao ngoài vỉa hè. Lý Trung vô cùng thối tha chuyện không có tiền thì chẳng thể làm được gì. Lý Trung quyết tâm lập nghiệp, dồn tâm dồn chí học cách làm thế nào để kiếm được nhiều tiền. Sau này, anh cùng với Tiểu Bá Vương Chu Thông hùn vốn mở công ty thương mại Đào Hoa Sơn, sau đó gia nhập tập đoàn Nhị Long Sơn, bây giờ là một trong các cổ đông của công ty Lương Sơn. Từ lang thang đầu đường xó chợ trở thành một ông chủ giàu có, từ rao bán thuốc cao da chó⁽⁴⁴⁾ đến làm kinh doanh, sở thích duy nhất của anh là Tiền. Tiền càng nhiều, anh càng có cảm giác an toàn.

Lợi ích thứ hai: Được tín nhiệm

Ví dụ: Võ Đại Lang luôn tự ti về vóc dáng của mình. Dựa vào tay nghề làm bánh bao hấp rất ngon mà đã kiếm được khá nhiều tiền, còn lấy được cả mỹ nhân Phan Kim Liên. Chính vì có được cả tiền và mỹ nhân mà Võ Đại Lang đã trở thành một trong những người đàn ông kiệt xuất của lịch sử Trung Hoa. Tuy sau này gặp phải xì-căng-đan Phan Kim Liên dan díu với Tây Môn Khánh, nhưng Võ Đại Lang quả đã được sống những ngày tháng huy hoàng nhất trong cuộc đời mình.

Lợi ích thứ ba: Mở rộng quan hệ

Ví dụ: Hãn Địa Hốt Luật Chu Quý xuất thân là lái buôn cho rằng, có tiền có thể xây dựng quan hệ bạn bè. Suy cho cùng, muốn mời bạn ăn cơm, biếu bạn quà cáp, đều phải có tiền. Bạn bè tụ tập với nhau thì đông vui, bạn bè nhiều càng dễ bàn việc. Do đó, tiền thực sự là một thứ rất lợi hại.

Lợi ích thứ tư: Làm việc mình muốn

Ví dụ: Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh ban đầu muốn mở một Câu lạc bộ Bán Cung để thoát khỏi sự bó buộc khuôn sáo của chốn quan lại, tự do sắp xếp cuộc sống cá nhân và thói quen làm việc của mình. Sau này, anh chuyển

sang kinh doanh, mở công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thần Xạ Lý Quảng, vừa kiếm được tiền, vừa có thể thông qua cách thức kiếm tiền này mà tiếp tục làm những việc mình muốn.

Lợi ích thứ năm: Kiếm tiền là một trò chơi đem đến cảm giác mạnh

Ví dụ: Thần Cơ Quân Sư Chu Vũ thích lên kế hoạch kinh doanh. Anh cho rằng, tự mình làm ông chủ là một trò chơi khiến người ta có cảm giác mạnh và đầy hưng phấn. Có thể kiếm được tiền có nghĩa là bạn đã giành được phần thắng trong trò chơi này, khiến bạn có được cảm giác thành công. Nhiều năm trước, anh cùng Khiêu Gian Hồ Trần Đạt và Bạch Hoa Xà Dương Xuân chung vốn thành lập công ty công thương nghiệp Thiếu Hoa Sơn, ngày nay cũng đã trở thành một trong những cổ đông của công ty Lương Sơn.

Lợi ích thứ sáu: Có tiền sẽ có quyền

Trong xã hội thương nghiệp có tiền mua tiên cũng được này, tiền chính là một loại quyền lực. Nói cách khác, tiền bạc có thể chuyển hóa thành một loại quyền lực nào đó. Có tiền không chỉ có được sự tôn kính của người khác mà còn có thể dùng tiền để sai khiến kẻ khác, bắt kẻ khác phải phục vụ mình. Dù cho gặp phải trở ngại nào về mặt nhân sự, cũng có thể dùng tiền để hóa giải. Ngược lại, không có tiền thì luôn phải quan sát sắc mặt của người này, nhún nhường để lấy lòng người kia, khom lưng uốn gối mà sống. Đặc biệt là đối với những người ôm chí lớn làm ông chủ, có tiền mới có thể tập hợp được nhiều người tài, cùng nhau làm nên sự nghiệp lớn.

Thạch Tú cho rằng: “Đại trượng phu sống trên đời này phải có lý tưởng. Nếu không, há chẳng xứng đáng với chí khí nam nhi sao?”

Dương Hùng tự mình uống cạn một chén, tỏ vẻ không đồng tình: “Lý tưởng nào? Nói cho cùng, chẳng phải là cậu muốn kiếm tiền hay sao? Khắp thiên hạ, mọi người đều đang kiếm tiền bằng nhiều cách, bằng lao động vất vả, bằng buôn bán, bằng chính trị đen, bằng làm ăn phi pháp... Nhân gian có trăm nghìn vạn trạng lý tưởng, chẳng qua là trăm nghìn vạn trạng cách kiếm tiền mà thôi. Có câu nói: “Thiên hạ ồn ào, chỗ nào có lợi là đi; thiên hạ rối rít, chỗ nào có lợi là đến”⁽⁴⁵⁾. Cậu dù là anh hùng, cũng không ngoại lệ. Sáu cái lợi lớn của việc tự mình làm chủ mà cậu vừa nói chẳng qua chỉ là sáu cái lợi lớn của việc kiếm tiền mà thôi.”

Thạch Tú phản đối: “Anh không hiểu. Con người sống ngoài việc kiếm tiền ra, còn một việc khác quan trọng hơn là sống có ý nghĩa.”

Dương Hùng hỏi: “Cậu thử nói xem, cuộc sống thì có ý nghĩa gì?”

Thạch Tú tắc tịt, không trả lời được, đành phải tự trào nói: “Cuộc sống có ý nghĩa gì, thực ra em cũng không biết. Em chỉ biết mình muốn lập công ty riêng. Em thấy rằng, chỉ có tự mình làm ông chủ, mới có thể giống như các vị anh hùng hảo hán Lương Sơn, làm nên thành tựu cho cuộc đời mình.”

Câu chuyện lập nghiệp của danh kỹ Lý Sư Sư

Hai anh em rất lâu sau đó không ai nói câu gì, chỉ uống rượu. Đợi cho Thạch Tú dần bình tĩnh trở lại, Dương Hùng mới nói: “Người anh em, về ý nghĩa của cuộc đời, tôi còn suy nghĩ nhiều hơn cậu. Cậu đừng cho rằng tôi làm trong nhà lao thì chẳng hiểu gì. Nhà lao là nơi chứng kiến sự sống - cái chết chỉ cách nhau trong gang tấc. Những điều khiến tôi phải suy nghĩ khi ở đó không chỉ là mấy đồng tiền hối lộ của các phạm nhân, mà còn là lẽ tồn vong của đời người. Cậu giờ muốn lập nghiệp, lập nghiệp cũng giống như đời người, cũng có sự tồn vong. Đối với kẻ lập nghiệp, khả năng thất bại là mối đe dọa dai dẳng. Tất cả mọi người đều muốn thành công, không ai muốn bị phá sản, nhưng chỉ cần bắt đầu lập nghiệp mở công ty thì bất kỳ lúc nào cũng có thể đối diện với khả năng bị phá sản. Cậu đã muốn lập nghiệp thì không thể chỉ nhìn vào điểm tốt của nó mà gác sang một bên những mối đe dọa luôn song hành.”

Thạch Tú vẫn rất kiên định: “Đã muốn tự mình làm chủ, thì không được sợ thất bại. Thất bại thì có gì phải sợ? Cùng lắm thì bắt đầu lại từ đầu.”

Dương Hùng nhếch mép cười: “Đời người ngắn ngủi, cậu có được mấy lần bắt đầu lại? Tôi không có ý là cậu sợ thất bại, mà là muốn cậu nếu ở vào hoàn cảnh đó có thể bình tĩnh đối mặt với nó, chiến thắng nó. Có câu: ‘Hiên ngang trước cái chết thì dễ, ung dung làm việc nghĩa mới khó.’ Hiên ngang và ung dung, cái trước là cảm tính, cái sau là lý tính.”

Thạch Tú một lần nữa lại chìm vào suy nghĩ.

“Bạn từng nghe qua câu chuyện tình đẹp của Lý Sư Sư chưa?” Dương Hùng hỏi.

Thạch Tú gật gật đầu.

“Vậy đã nghe câu chuyện lập nghiệp của nàng ấy chưa?” Dương Hùng lại hỏi.

Thạch Tú lắc đầu. Dương Hùng bèn kể câu chuyện lập nghiệp của Lý Sư Sư.

Ai cũng biết Lý Sư Sư là danh kỹ nổi tiếng nhất hiện nay, đến Hoàng đế đương triều Tống Huy Tông cũng bị mê hoặc bởi vẻ đẹp yêu kiều của nàng. Lý Sư Sư biết những người đàn ông này chỉ ham mê nhan sắc của nàng mà thôi, nàng cũng biết “Hồng nhan thắm thoát xuân qua/ Hoa tàn, người vắng, ai mà biết ai.” Thế nên, nàng tích góp từng đồng, đầu tư mở công ty Trách nhiệm Hữu hạn Mỹ phẩm Lý Sư Sư. Nhan sắc xinh đẹp của nàng đã có ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh mỹ phẩm, nhưng vì không biết quản lý nên công ty bây giờ không chỉ thâm hụt tiền vốn, mà còn mất cả danh tiếng. Hai năm nay, nàng bị rơi vào khủng hoảng tài chính nghiêm trọng. Lý Sư Sư không biết làm thế nào, chỉ còn biết điên cuồng đi tìm nguồn vốn mới để duy trì công ty. Bởi vì tình cũ khó quên, rất nhiều khách hàng lớn năm xưa nay trở thành chủ nợ hoặc cổ đông của nàng, Tống Huy Tông cũng hào phóng đầu tư một khoản lớn cho nàng. Không cần nói cũng biết, nợ nần chồng chất như vậy đã gây ra áp lực lớn thế nào với Lý Sư Sư, nhưng nàng ấy cũng chẳng còn đường lui, chỉ có thể quyết chiến đến cùng thôi.

Đối với những ai muốn làm kinh doanh nên biết, bài học của Lý Sư Sư thực ra rất bình thường. Cho dù là những vị hảo hán Lương Sơn kia, cũng đều đã từng trải qua nhiều thất bại như thế rồi. Vô số ví dụ cho thấy, lập công ty riêng và điều hành công việc kinh doanh không chỉ cần chăm chỉ làm việc, mà còn phải vất vả đầu tư thời gian và tâm trí, hơn nữa còn phải thường xuyên đối mặt với nguy cơ khuynh gia bại sản, thậm chí nếu không cẩn thận, còn bị rơi vào hố sâu nợ nần. Đặc biệt, điều éo le nhất là bất luận gặp phải trở ngại nào, bạn đều phải kiên cường chịu đựng đau khổ, giữ vững lý trí.

Dương Hùng nói: “Nếu bạn muốn thành công, thì phải học cách thất bại trước đã. Đối với một số người, thất bại là kết quả. Đối với một số

người khác, thất bại chỉ là một quá trình. Mặc dù con đường lập nghiệp của cậu vẫn chưa bắt đầu, nhưng dù thế nào, chỉ có chấp nhận khả năng thất bại, mới có thể坦然 nhiên đối diện với thất bại, mới có thể có dũng khí gánh chịu hậu quả xấu nhất, mới có thể điềm tĩnh đối mặt và chuyển bại thành thắng, cuối cùng giành được thành công như mong muốn.”

“Vậy thì...” Thạch Tú hỏi: “Cuối cùng em nên làm gì đây?”

Dương Hùng khuyên: “Để tránh thất bại và giành được thắng lợi, trước khi lập nghiệp cậu phải hoàn thành hai việc, bao gồm trả lời một phiếu điều tra và soạn ra một bản kế hoạch kinh doanh. Thông qua phiếu điều tra này, cậu có thể hiểu bản thân mình. Thông qua bản kế hoạch, cậu có thể hiểu sự nghiệp của mình. Biết mình biết ta như thế, há chẳng phải trăm trận Áp Ty?”

Tiền vốn và huyết vốn trong bản kế hoạch kinh doanh

Thạch Tú gật đầu, đồng ý với ý kiến của Dương Hùng. Lúc đó, Thạch Tú giống một cậu học trò đang nghiên cứu về khởi nghiệp, còn Dương Hùng là thầy hướng dẫn của anh. Một người hỏi một người trả lời, hai người bắt đầu vòng trả lời phiếu điều tra.

Hỏi: “Mục tiêu của cậu có rõ ràng không?”

Trả lời: “Mục tiêu của em là mở một công ty thực phẩm sản xuất nước tương. Cuộc sống có bảy thứ thiết yếu là củi, gạo, dầu, muối, tương, dấm, trà. Em đã từng làm cho một công ty kinh doanh các sản phẩm được chế biến từ thịt, học được kỹ thuật làm tương thịt bò. Loại nước tương này làm theo phương pháp cổ xưa gần như đã thất truyền, thêm muối, thêm rượu, ủ lên men mà thành, thơm cay ngon tuyệt, ai cũng thích ăn, ai ăn cũng mê. Em tin rằng loại thực phẩm này có thể đem lại cho mọi người sự ngon miệng và thú vui thưởng thức ẩm thực tuyệt hảo, giúp em kiếm được bội tiền.”

Hỏi: “Cậu sẵn sàng đầu tư thời gian và sức lực vào đó chứ?”

Trả lời: “Không chỉ là thời gian và sức lực, nói chính xác hơn là tâm huyết. Thành công cần phải bỏ tâm huyết. Làm thế nào để bảo đảm dinh

dưỡng và hương vị của sản phẩm, kinh doanh trên thị trường thế nào, làm sao để duy trì ưu thế trong cạnh tranh... tất cả đều phải hao tâm tốn sức. Trên thực tế, những tâm huyết này cũng là một trong những vốn thiết yếu để giành được thành công. Giống như tiền vốn, tâm huyết hao tổn này có thể gọi là huyết vốn.”

Hỏi: “Cậu có tự tin với suy nghĩ của mình không?”

Trả lời: “Một người có thể thành công ở bất kỳ công việc nào mà anh ta muốn. Nhưng nếu không suy nghĩ thì chẳng bao giờ có được khả năng thành công. Do đó, thành công luôn bắt đầu từ suy nghĩ đầu tiên. Khi một người càng tự tin, anh ta sẽ càng nhiệt tình hào hứng làm việc, càng nhiệt tình hào hứng làm việc thì khả năng thành công sẽ càng cao.”

Hỏi: “Cậu có biết cách hợp tác với người khác không?”

Trả lời: “Em đang học cách làm thế nào để hợp tác với người khác tốt hơn. Thông qua hợp tác, ta có thể điều phối được rất nhiều nguồn vốn, khiến công ty trở nên lớn mạnh. Trong nội bộ công ty, ta phải biết hợp tác với nhân viên để tập hợp mọi người được thành một khối. Ngoài công ty, em cũng phải nghĩ cách huy động nguồn vốn mới thông qua phương thức hợp tác với người khác.”

Hỏi: “Dù mọi việc phát triển thuận lợi, cậu có biết lo trước tính sau không?”

Trả lời: “Mở công ty bao giờ cũng luôn có sự mạo hiểm nhất định, không bao giờ được lạc quan mù quáng. Làm chủ một công ty, bất luận trong hoàn cảnh thuận lợi hay khó khăn, ta đều phải học cách bình tĩnh, thông qua điều tra nghiên cứu và lập kế hoạch để tính toán chu toàn, đầu vào đầy, không vội vàng hấp tấp, đảm bảo công ty kinh doanh ổn định, duy trì phát triển.”

Hỏi: “Cậu có dám thất bại hay không?”

Trả lời: “Trọng tâm suy nghĩ của em không phải là thất bại, mà là làm thế nào để đạt được thành công. Về thất bại, em nghĩ rằng đó chẳng qua là một giai đoạn không thể tính toán trước được, cho dù đã trải qua vô số lần thất bại thì cũng chỉ là chuỗi các giai đoạn mà thôi. Vượt qua những giai đoạn đó, tất sẽ đạt được thành công.”

Hỏi: “Cậu có khả năng kiếm tìm cơ hội phát triển mới không?”

Trả lời: “Quá trình lập nghiệp, nhiều khi giống như chèo thuyền ngược dòng. Một mặt phải cố gắng vượt lên, mặt khác vẫn phải để ý đến sự biến hóa của dòng nước. Cũng giống như em bây giờ đang tìm kiếm cơ hội lập nghiệp. Em luôn chuẩn bị, tìm kiếm thời cơ phát triển mới.”

Thạch Tú trả lời rất xuất sắc, anh đạt được 90/100 điểm. Trong đó, đặc biệt đoạn phân tích về “tiền vốn và huyết vốn” thậm chí có thể nói là có tầm nhìn xa trông rộng, tri thức uyên bác. Dương Hùng đành phải thừa nhận rằng Thạch Tú nói rất chí lý: (1) Lập nghiệp không chỉ cần đầu tư tiền vốn, mà còn phải đầu tư rất nhiều “huyết vốn”. (2) Nói chính xác hơn, trong tất cả các loại vốn đầu tư, chỉ có “huyết vốn” mới là nhân tố quyết định thành bại của doanh nghiệp.

Phiếu điều tra cho thấy, Thạch Tú thực sự có tố chất làm ông chủ. Thế nhưng, anh vẫn còn một bài tập quan trọng hơn phải làm. Anh phải điều tra nghiên cứu và soạn ra một bản kế hoạch kinh doanh thật chân thực, có giá trị chiến lược.

Vì sao phải làm bản kế hoạch kinh doanh này? Giống như là xây dựng một ngôi nhà, người muốn lập nghiệp cần một kế hoạch chi tiết và chân thực để bản thân hiểu rõ đường đi của mình, kiểm tra xem mình có đủ tiền vốn và vật tư xây nhà hay không, cũng như phương án giải quyết một loạt vấn đề sẽ gặp phải. Thông qua việc viết ra một bản kế hoạch kinh doanh chính thức trên giấy, có thể giúp cho người mới lập nghiệp từ những ảo tưởng điên rồ chuyển sang suy nghĩ nghiêm túc, từ đó có thể cẩn trọng kiểm tra một cách hệ thống những vấn đề mà doanh nghiệp mới phải đối mặt.

Thứ hai, bản kế hoạch kinh doanh cũng là công cụ hiệu quả để giành được lòng tin của nhân viên. Điều mà nhân viên muốn biết không chỉ là tình hình hiện tại của công ty mà còn là sứ mệnh, tầm nhìn. Do đó, nó giúp xây dựng niềm tin của nhân viên với doanh nghiệp, đồng thời cũng gắn liền mật thiết nhiệm vụ trước mắt của công ty với tương lai của nhân viên.

Thứ ba, bản kế hoạch kinh doanh được chuẩn bị chi tiết và đầy đủ còn có thể giúp bạn giành được sự tín nhiệm của nhà đầu tư. Nhà đầu tư cho rằng có thể căn cứ vào đó hiểu được sản phẩm, chất lượng phục vụ, định vị

thị trường và tố chất quản lý của lãnh đạo doanh nghiệp, từ đó đưa ra đánh giá về doanh nghiệp, trở thành cơ sở để họ đầu tư vào doanh nghiệp mới.

Dương Hùng nói: “Tính toán phân minh, vững bền tình bạn. Phải thông qua bản kế hoạch này, tôi mới có thể xác định được ý định kinh doanh của cậu có rõ ràng hay không, cơ hội thành công của cậu có khiến người ta lạc quan hay không và cậu có được ưu thế sáng tạo như thế nào về thị trường, kỹ thuật và lợi ích khách hàng. Tôi thừa nhận, để soạn ra bản kế hoạch này cậu phải bỏ ra rất nhiều công sức, nhưng nó thực sự là tiền đề cho con đường lập nghiệp của cậu. Cậu có muốn tôi trở thành nhà đầu tư và cổ đông của cậu không? Tôi góp vốn, cậu góp công, bản kế hoạch kinh doanh này chính là một trong những “huyết vốn” mà cậu phải bỏ ra.”

Kinh doanh dễ, quản lý khó

Thạch Tú mất gần một tháng trời để đưa ra một bản kế hoạch kinh doanh rất chi tiết. Trong bản kế hoạch này, Thạch Tú gọi tên sản phẩm của mình là “Tương Dương Gia”. Mặc dù anh không mang họ Dương, nhưng đặt tên như vậy để lấy lòng nhà đầu tư Dương Hùng. Ngoài ra, “Tương Dương Gia” trùng tên với dòng họ Dương Gia tướng⁽⁴⁶⁾ anh hùng lẫy lừng đương triều, có thể dựa vào tiếng tăm và uy tín của Dương Gia tướng để mở rộng sức ảnh hưởng thị trường của sản phẩm. Tiếp đó, anh phân tích tỉ mỉ thị trường mục tiêu của “Tương Dương Gia”, đặc trưng hành vi mua bán của người tiêu dùng và so sánh ưu nhược điểm giữa sản phẩm “Tương Dương Gia” với các đối thủ cạnh tranh. Về các vấn đề như quy hoạch phát triển và chính sách của doanh nghiệp, cũng như cần bao nhiêu tiền vốn ban đầu, kỳ vọng trong bao lâu sẽ thu hồi vốn... Thạch Tú đều trù tính tỉ mỉ và giải thích chi tiết.

Dương Hùng quyết định đầu tư vào kế hoạch này. Anh là tiết cấp lao thành Kế Châu, mỗi năm cũng thu được kha khá tiền hối lộ của phạm nhân, nên cũng có tiền tích góp. Hai người lấy họ của mình ghép lại đặt tên cho công ty mới là Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Nước tương Dương Thạch, nhà sản xuất của “Tương Dương Gia”. Thạch Tú đảm nhiệm chức Tổng giám đốc công ty, Phan Xảo Vân - vợ của Dương Hùng - đảm nhiệm chức giám đốc tài chính và phụ trách tuyển thêm nhiều nhân viên cho các

chức vụ ở vị trí sản xuất, kinh doanh, vận chuyển... Trải qua một hồi chuẩn bị rùm beng, công ty bắt đầu đi vào hoạt động.

Phản ứng của thị trường thậm chí còn tốt hơn kỳ vọng của họ. Sản phẩm ra mắt lần này tổng cộng có 5 kiểu đóng gói bao bì, bên ngoài bao bì đều in hình của 5 nhân vật: Dương Lệnh Công, Xà Thái Quân, Dương Lục Lang, Dương Tông Bảo, Mộc Quế Anh⁽⁴⁷⁾. Hình ảnh của năm nhân vật này cũng vì thế mà trở thành thương hiệu của 5 dòng sản phẩm Tương Dương Gia. Mấy ngày sau, Thạch Tú phát hiện ra rằng “Xà Thái Quân” và “Mộc Quế Anh” bán chạy nhất, sau đó là “Dương Tông Bảo”. Điều này cho thấy, nhóm khách hàng chủ yếu của sản phẩm tương Dương Gia là các bà các mẹ, còn hình tượng anh hùng “Dương Tông Bảo” và “Mộc Quế Anh” phù hợp gu thẩm mỹ của nam nữ thanh niên. Hai năm sau, khi gặp Thanh Diện Thú Dương Chí trên Lương Sơn, nhớ lại khoảng thời gian kinh doanh huy hoàng rực rỡ này, họ vẫn còn rất xúc động. Dương Chí nghe kể thì phồng mồm trợn mắt, kháng nghị: “Tôi lấy danh nghĩa là hậu duệ của Dương Gia tương cảnh cáo các cậu. Tương Dương Gia kia của các cậu đã xâm phạm tới bản quyền danh tiếng và hình ảnh của tổ tiên Dương Gia tương chúng ta đấy nhé.”

Thạch Tú vừa lo đổi mới sản phẩm, vừa lo kinh doanh thị trường, muốn phát triển công ty Trách nhiệm Hữu hạn Nước tương Dương Thạch thành doanh nghiệp lớn của cả nước. Thực tế, nếu không xảy ra vấn đề về nhân sự, anh hoàn toàn có thể làm được. Thế nhưng, đúng như Thái Viên Tử Trương Thanh đã nói năm xưa, làm kinh doanh thì dễ nhưng làm quản lý thì khó. Cái khó trong đó chính là khó quản lý lòng người. Dù bạn có áp dụng các kiểu kỹ xảo quản lý, thì cũng làm sao điều khiển được lòng dạ của con người đây? Ví như lòng tham, dâm dăng, hoặc sự phẫn nộ? Năm xưa, Thái Viên Tử Trương Thanh cũng vì lòng người khôn lường mà buộc đóng cửa quán mì nước Mạnh Châu. Bây giờ, Phan Mệnh Tam Lang Thạch Tú tràn đầy nhiệt huyết cũng gặp phải vấn đề nan giải tương tự về quản lý nhân sự.

Vấn đề xuất phát từ vợ của Dương Hùng, Phan Xảo Vân. Thì ra người phụ nữ này sinh đúng vào ngày Thất xảo tiết⁽⁴⁸⁾ mừng 7 tháng 7 âm lịch, chính là ngày Ngưu Lang - Chức Nữ gặp nhau trên cầu Hỷ tước, như đã ám chỉ rằng nàng sinh ra đã mang số mệnh đa tình. Tên nàng là Xảo Vân, nhưng không phải là sao sáng của Thất Xảo Tiết, mà là mây ngũ sắc của Thất Xảo Tiết, vì thế mà thiếu đi sự si tình chung thủy của một vì sao, mà

có cái phong tình biến hóa vô thường của mây ngũ sắc.

Truyện *Thủy Hử* viết, Phan Xảo Vân ban đầu được gả cho một vị Áp Ty họ Vương ở phủ Kế Châu, sau Áp Ty Vương bị bệnh chết, liền tái giá lấy tiết cấp Áp lao lương viện Dương Hùng. Ai ngờ Dương Hùng tuy là một hảo hán, nhưng lại không tài hoa phong lưu bằng Áp Ty Vương, khó mà thỏa mãn được ý muốn của người đàn bà này. Ngày thường, Phan Xảo Vân vẫn là một bà giám đốc chính tề, tràn đầy khí chất, nhưng sau lưng lại lén lút gian dối với một vị hòa thượng.

Thạch Tú thâm bức xúc trong lòng. Chuyện người đàn bà này đi quan hệ lén lút với hòa thượng, chẳng qua chỉ là chuyện riêng tư, nhưng chị ta lại lợi dụng chức vụ giám đốc tài chính để tham ô rất nhiều khoản công quỹ, đem đi cung phụng tên hòa thượng kia. Thạch Tú là Tổng giám đốc, không thể phớt lờ chuyện này được. Thế nhưng người đàn bà này không phải người thường, nếu là người thường chỉ cần đuổi việc là xong, nhưng đây là phu nhân của ông chủ Dương Hùng, không động được đến móng tay của chị ta. Thạch Tú suy đi nghĩ lại, không biết phải làm sao. Nếu nói cho Dương Hùng biết, anh ấy và người đàn bà này suy cho cùng cũng là vợ chồng, nếu lỡ nói câu nào không hay lại phạm vào điều đại kỵ “sơ bất gián thân” (người xa lạ không thể ly gián những người có quan hệ thân thiết). Nếu không nói cho anh ấy, luận về công thì có lỗi với công ty, luận về tư thì không phải với tình nghĩa anh em.

Trung Quốc có câu triết ngôn nổi tiếng: “Đê dài ngàn dặm, tan vỡ vì tổ kiến”. Quản lý học phương Tây có thuyết “Hiệu ứng Domino”, một quân đổ thì trăm quân cũng đổ theo. Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Nước tương Dương Thạch cũng vì cái “tổ kiến” Phan Xảo Vân mà đối mặt với nguy cơ sụp đổ.

Nhàn cư vi bất thiện

Tên hòa thượng đó pháp danh Hải Công, còn được gọi là Hải cao tăng, Hải hòa thượng, tên tục là Bùi Như Hải. Vì ái mộ nhan sắc xinh đẹp lại lãng lơ đa tình của Phan Xảo Vân nên hòa thượng này tình nguyện làm con nuôi của cha Phan Xảo Vân là Phan Thái Công. Luận về tuổi tác, lại lớn hơn Phan Xảo Vân, vì thế mà Phan Xảo Vân gọi hán bằng anh.

Lại nói Áp Ty Vương mất đã gần tròn hai năm, Phan Xảo Vân nhớ

chồng trước, lại gọi Hải hòa thượng tới làm lễ cúng bái. Thạch Tú cũng tới giúp, vì thế mà quen biết Hải hòa thượng. Hải hòa thượng đó tướng mạo tuấn tú, lại biết hát nhạc kinh, có thể coi là minh tinh trong giới cửa Phật. Thạch Tú hỏi hắn ta về ý nghĩa cuộc đời, Hải hòa thượng liền nói “A di đà phật”, rồi đọc một đoạn kinh văn “Sắc bất dị không, không bất dị sắc” (Sắc chẳng khác Không, Không chẳng khác Sắc), xong mới giải thích: “Nhân sinh tự có ý nghĩa, chỉ cần dùng cái tâm để lĩnh hội, thì sẽ giác ngộ được ý nghĩa trong đó thôi.” Thạch Tú nghe xong, còn kính phục học vấn của hắn, cho rằng hắn quả là bậc cao tăng đại đức.

Có học giả nói: “Tiền là do bận rộn mà có, văn hóa là do nhàn rỗi mà ra.” Không biết rằng, tình dục cũng từ nhàn rỗi mà ra. Các vị độc giả chắc còn nhớ, Vương Bà từng truyền thụ cho Tây Môn Khánh *Năm bí kíp quyết định thành bại trong quan hệ tình ái*, gọi là: “Phan, lừa, Đặng, thấp, nhàn”, đó là “vẻ ngoài đẹp như Phan An, ai gặp cũng thích”, “tính nết tốt như lừa”, “nguồn vốn hùng hậu như Đặng Thông”, “biết cách hạ thấp mình” và “có thời gian rảnh và kiên trì nhẫn nại”. Mọi người đều bận rộn kiếm tiền, duy chỉ có hòa thượng là nhàn nhã, có hòa thượng nhàn nhã thì tu dưỡng văn hóa, có hòa thượng nhàn cư lại nảy sinh tà tâm “vi bất thiện”. Trong giới cũng có câu châm biếm rằng: “Một chữ là tăng, hai chữ là hòa thượng, ba chữ là tên háo sắc, bốn chữ là quý đối háo sắc.”

Không lâu sau, tin đồn Phan Xảo Vân quan hệ vụng trộm đã đến tai Thạch Tú. Thạch Tú ban đầu không tin, nhưng nhớ lại cảnh thân mật giữa Phan Xảo Vân và Hải hòa thượng khi làm lễ cúng, thì đã thấy nghi ngờ. Đến cuối năm, kiểm tra toàn bộ công nợ của công ty, thấy nhiều chỗ hồng thì nghi ngờ của anh càng được khẳng định. Đến năm sau, vào một buổi tối gió xuân ngây ngất, Thạch Tú tới tìm Dương Hùng bàn công chuyện, từ đằng xa đã thấy Phan Xảo Vân đón Hải hòa thượng bước vào phòng riêng, từ đó tin lời đồn là sự thật. Sự ngưỡng mộ ban đầu anh dành cho Hải hòa thượng giờ đây cũng vì thế mà trở thành căm ghét, ghê tởm.

Phân vân rất lâu, Thạch Tú cuối cùng hạ quyết tâm, tới tìm Dương Hùng: “Anh thường xuyên trực đêm ở nhà lao, chị dâu một mình ở nhà, anh không sợ chị cô đơn sao?”

Dương Hùng cho rằng Thạch Tú đang trêu, cũng vui vẻ đáp lại: “Chị dâu của cậu ngủ như lợn ấy, cô đơn cái khi gì.”

Thạch Tú nhếch mép cười: “Anh làm sao biết được chị dâu không cô

đơn? Vẫn cứ cẩn thận là hơn, phụ nữ cô đơn rất dễ sinh chuyện thị phi. Chắc anh từng nghe nói chuyện Tây Môn Khánh và Phan Kim Liên rồi chứ? Phan Kim Liên họ Phan, chị dâu cũng họ Phan đấy.”

Dương Hùng nghe thế thì giật mình, rồi nổi giận lôi đình: “Lẽ nào con đàn bà này lén lút sau lưng ta gian dối với tên nào rồi ư? Cậu nói đi, thằng đê tiện đó là ai?”

Dù có kế hoạch cũng khó tránh những rủi ro phát sinh

Lại nói sau khi Dương Hùng đặng đặng sát khí quay về nhà tìm vợ hỏi tội, Thạch Tú trần trọc thao thức cả đêm, chỉ sợ Dương Hùng trong lúc nóng giận làm chuyện gì kinh thiên động địa. Ai ngờ hôm sau gặp lại Dương Hùng, vẻ mặt anh ta bình thản như không có chuyện gì xảy ra.

Thạch Tú trong lòng thắc mắc, nhưng ngại không hỏi. Sang ngày hôm sau thì Dương Hùng tới tìm anh, nói muốn giới thiệu bạn gái cho anh.

Thạch Tú hỏi: “Anh vô duyên vô cớ, sao đột nhiên lại muốn tìm bạn gái cho em?”

Dương Hùng nói: “Dưới bầu trời này làm gì có người đàn ông nào không muốn có phụ nữ? Cũng trách ta vô tâm, chưa bao giờ lo nghĩ cho chuyện hôn nhân đại sự của cậu. Lần này là chị dâu cậu nhờ quen biết đã tìm cho cậu một cô nàng xinh đẹp ở Thành Nam.”

Thạch Tú nói: “Có phải anh đã nghe chị dâu nói gì về em phải không? Anh ơi, anh nghe em nói, chị dâu không phải người tốt đâu.”

Dương Hùng nghe xong câu đó mà mặt biến sắc, cười lạnh lùng nói: “Chị dâu cậu sao lại không phải người tốt? Lẽ nào chỉ vì mụ Phan Kim Liên đó họ Phan, mà thiên hạ không còn người con gái họ Phan nào tốt hay sao? Lẽ nào thằng họ Thạch như cậu trêu ghẹo chị dâu của mình thì là một thằng đàn ông tốt sao? Chọc ghẹo chị dâu không được, thì tới chỗ tôi vu cáo chị dâu, cậu muốn ta nghe cậu nói gì đây?”

Thạch Tú rói rít nói: “Anh nghe em nói, chị dâu thật sự không phải người tốt.”

Dương Hùng lạnh lùng: “Người anh em, tôi không quan tâm giữa cậu và vợ tôi đã xảy ra chuyện gì, nhưng tôi cho cậu biết, vợ tôi có đẹp đến đâu thì cô ấy cũng là chị dâu cậu. Cô ta ngoan cũng được, mà hư cũng được, nhưng cậu đều phải tôn trọng cô ấy, cậu hiểu chứ?”

Thạch Tú nghĩ trong lòng: “Người đàn bà này quả nhiên thủ đoạn. Ta có lòng tốt tới nhắc nhở anh, mà ta lại dội thẳng thùng phân thối vào mặt ta, vu cho ta chọc gheo mù, khiến ta bại hoại thanh danh, để anh không còn tin ta nữa.” Trong đầu anh chợt trào lên cảm giác vừa xấu hổ vừa giận dữ, cổ họng nghẹn ứ lại, không nói nên được lời nào.

Chiều hôm đó, Thạch Tú ngồi ngẩn ra suốt hai tiếng đồng hồ trong phòng làm việc, trầm tư suy nghĩ: “Ta tốn bao nhiêu tâm huyết, khó khăn lắm mới gây dựng được sự nghiệp như ngày hôm nay, không ngờ lại gặp phải tình cảnh éo le thế này. Nghĩ lại thì cuộc đời vốn thế mà, bất luận trước đây đã tận tâm tận lực thực hiện bao nhiêu kế hoạch, cũng khó tránh khỏi phát sinh những chuyện bất ngờ ngoài ý muốn. Nhìn bộ dạng thảm hại, toàn thân đầy phân của ta bây giờ, làm sao để làm người đây?” Nghĩ đi nghĩ lại, bao nhiêu nhiệt huyết bỗng dần trở thành nản lòng thoái chí.

Thì ra, Thạch Tú không bằng Tống Giang. Ở câu chuyện trước, chúng ta đã biết Tống Giang là người biết nhẫn nhịn chịu nhục để có thể trở thành nhà lãnh đạo xuất chúng. Thạch Tú không được như thế, anh nhạy cảm và yếu đuối. Sở dĩ anh được gọi là Phan Mệnh Tam Lang (chàng Ba liều mạng), vì anh có tính độc lập tự chủ, chỉ khẳng khẳng cố chấp sống theo ý mình. Anh còn là người theo chủ nghĩa hoàn mỹ, có tài phân tích và lập kế hoạch. Trong môi trường không bị phiền nhiễu, anh có đủ tài năng gây dựng sự nghiệp thành công đến mức hoàn hảo. Nhưng anh lại quá mẫn cảm, thường xuyên để những thông tin tiêu cực khiến cho mình hoảng sợ lo âu, cuối cùng thì sự lo âu đã nhấn chìm anh như nước triều dâng.

Trong tâm trạng lo lắng bất an, anh bỗng nhớ tới bức thư giới thiệu của Thân Hành Thái Bảo Đới Tung, anh nghĩ: “Sự nghiệp tuy tốt, nhưng cũng không quan trọng bằng nhân cách và danh dự của mình. Được thôi. Được thôi. Ta phải rời khỏi mảnh đất thị phi này, để lập nghiệp ở một nơi khác.”

Lời bình của tác giả:

*Chương này lấy cốt truyện từ Hồi thứ 44 “Cẩm Bảo Tử ngộ hẻm gặp Đới Tung; Bệnh Quan sách, dương oai gặp Thạch Tú” đến Hồi thứ 45 “Phòng riêng ton hót, Dương Hùng gặp gái voi dày; Đêm vắng xông pha, Thạch Tú giết sư hổ lửa” trong truyện **Thủy Hử**.*

Tuy nhiên, ở đây đã thay đổi mạch truyện, cải biên chuyện Dương Hùng, Thạch Tú. Ở các chương trước, Võ Đại và Võ Tông là anh em. Ở đây, Dương Hùng và Thạch Tú cũng là anh em. Trước đó có Tây Môn Khánh và Phan Kim Liên gây nghiệp chướng, ở đây có Bùi Như Hải và Phan Xảo Vân dan díu tư tình. Võ Tông là Nhị Lang, Thạch Tú là Tam Lang. Võ Tông anh dũng hảo hán, Thạch Tú cũng là tráng sĩ gan dạ. Chương trước Võ Tông sau khi chạy trốn thì gặp hòa thượng, chương này Thạch Tú sau khi gặp hòa thượng thì bỏ đi. Tình tiết được sắp xếp tăng tiến, đi thẳng vào vấn đề sắc dục là chỗ tế nhị khó nói của con người. Bài toán khó này của quản lý học gọi là đạo phi thường trong đạo quản lý.

Đáng khen Thạch Tú giỏi giang xuất chúng, vất vả xây dựng nên một sự nghiệp thành đạt đến thế, cuối cùng lại thảm bại chỉ vì nghiệp chướng của một đôi câu nam nữ.

Giải thích của Tống Giang về chính nghĩa là, mọi hành động lời nói đều đứng trên danh nghĩa lợi ích của quốc gia, và của số đông quần chúng. Cách giải thích này về sau cũng trở thành khẩu hiệu PR của công ty Lương Sơn, đó chính là “Thay trời hành đạo”.



“Không có cái gọi là chính nghĩa, mà chỉ có cách giải thích về chính nghĩa mà thôi.” Câu nói này thật khiến người ta phải kinh sợ.

Lại nói, Thạch Tú qua sự tiến cử của Đới Tung đã được tiếp kiến với Phó Tổng giám đốc Tống Giang của công ty Lương Sơn. Sau khi xem bản

lý lịch chích ngang của Thạch Tú, Tống Giang rất khen ngợi tài năng của con người này, nên coi anh như một nhân viên tài năng hiếm có và bố trí cho vào làm ở phòng nghiên cứu chiến lược. Chỉ nửa tháng sau, Tống Giang lại muốn hẹn gặp Thạch Tú để cùng bàn chuyện đại sự.

Thì ra công ty Lương Sơn có một mảnh đất dự trữ chiến lược trên đồi Độc Long ở phía đông bắc của công ty, diện tích khoảng hơn 1000 mẫu, địa thế và phong thủy vô cùng đẹp: Phía sau là núi, trước mặt là sông. Trước mắt, công ty đã xin được giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của quan phủ, công tác di dời mặt bằng cũng đang được tiến hành. Tống Giang nói: “Cậu tuy là một nhân viên mới, nhưng tôi thấy cậu có tố chất thông minh trời phú nên chắc chắn sẽ làm nên việc lớn. Cậu hãy đi khảo sát mảnh đất này và lập bản đề án xem chúng ta nên xây dựng hạng mục gì ở đây?”

Được Tống Giang trọng dụng, Thạch Tú vô cùng bất ngờ. Khi trở về phòng làm việc, Thạch Tú bắt đầu vò đầu suy nghĩ và đột nhiên một ý tưởng mới lóe lên trong đầu, anh nghĩ ra một diệu kế cho đề án mới, gọi là “Đại bản doanh thương trường”.

Chẳng còn nghi ngờ gì nữa, đây chính là ý tưởng sáng tạo vô cùng vĩ đại. Thạch Tú với một niềm say mê nhiệt huyết, đã viết vào bản đề án như sau: “Tự cổ chí kim, chiến tranh dường như kéo dài suốt chiều dài lịch sử của nhân loại. Chiến tranh có thể nói gồm hai hình thái cơ bản: Vào thời loạn là chiến tranh bằng vũ khí trên chiến trường, còn vào thời bình, người ta thường nhắc đến chiến tranh trên thương trường. Ngay từ thời chiến quốc, người được mệnh danh là ‘Ông vua kinh doanh’ Bạch Khuê đã cho rằng: ‘Thương trường lợi hại hơn chiến trường’. Đến ngày nay, môi trường kinh doanh khốc liệt đã cho ra đời hàng loạt các ông chủ doanh nghiệp và các nhà quản lý tài ba, họ chính là các anh hùng hào kiệt trong thời đại mới. Cổ nhân có câu: “Trồng được cây ngô đồng thì ắt dụ được phượng hoàng đến” (vì phượng hoàng chỉ đậu trên cây ngô đồng). Lại có câu: ‘Anh hùng quen biết anh hùng/ Sánh vai hào kiệt lẫy lừng thế gian’ (ý nói nơi nào có anh hùng thì lại càng thu hút anh hùng đến). Vì vậy, “Đại bản doanh thương trường” được xây dựng sẽ là nơi tụ họp của đông đảo các chủ doanh nghiệp và các giám đốc điều hành, trở thành một lực lượng hùng mạnh và tạo nên hiện ứng kinh tế có quy mô tổng hợp.”

Theo quy hoạch của Thạch Tú thì “Đại bản doanh thương trường” sẽ trở thành nơi quy tụ các doanh nghiệp tư nhân của Đại Tống. Tất cả các

anh hùng hào kiệt đều đặt đầu não công ty của mình ở đây, sẽ tạo ra ưu thế phát triển nhanh như vũ bão về công nghệ kỹ thuật và góp phần thúc đẩy toàn bộ nền kinh tế của đất nước. Trong một môi trường kinh doanh quy tụ nhiều anh tài như vậy sẽ rất có lợi cho các doanh nghiệp trong việc giao lưu, học tập, hợp tác và phát triển, ngoài ra còn có tác dụng tốt trong việc đào tạo doanh nghiệp. Và bản kế hoạch “Đại bản doanh thương trường” còn là một hạng mục kinh doanh bất động sản mà chắc chắn sẽ thu về lợi nhuận không hề nhỏ.

Toàn bộ dự án được phân thành ba hạng mục chính: Cao ốc văn phòng, chung cư và khu thương mại. Ở mặt tiền của dự án này sẽ cho xây một cái cổng chào bề thế. Đi qua cổng chào, bạn sẽ nhìn thấy bức tượng đúc đồng vị quân sư nổi tiếng ngàn đời - Tôn Tử, trên chân đế tượng bằng đá hoa cương sẽ được khắc tỉ mỉ chi tiết những câu nói nổi tiếng trong cuốn *Binh pháp Tôn Tử* bằng các kiểu chữ khác nhau. Bước vào đại sảnh của khu cao ốc văn phòng, trên bức tường trung tâm là tấm bản đồ thương trường hoành tráng của triều Tống. Bên trái sảnh sẽ treo chân dung của các vị thương nhân nổi tiếng trong lịch sử như: Phạm Lãi, Tử Cống, Bạch Khuê, Lã Bất Vi, Đặng Thông... Còn bên phải sảnh là chân dung các nhà quân sự nổi tiếng các triều đại như: Khương Tử Nha, Quản Trọng, Ngô Khởi, Hạng Vũ, Lý Quang... Trên tường hành lang dọc lối đi sẽ treo các bức thư pháp nổi tiếng của thời Tống, gồm các câu thơ như: “Tàn Vương tảo lục hợp, hồ thị hà hùng tai”⁽⁴⁹⁾ hay “Nhất thân chuyển chiến tam thiên lý, Nhất kiếm năng đáng bách vạn binh”⁽⁵⁰⁾. Ở giữa khu cao ốc văn phòng và khu chung cư là không gian dành cho vườn hoa đượm hương khoe sắc, giữa vườn hoa, các bức tượng điêu khắc Liêm Pha, Hàn Tín, Lý Quang trong những tư thế khác nhau cũng sẽ được sắp đặt một cách khéo léo. Nhưng điều làm Thạch Tú hao tâm tốn trí nhất chính là xây dựng “câu lạc bộ chiến lược thương trường” ở bên trong vườn hoa. Các doanh nhân có thể tụ hội ở đây, để chia sẻ, bàn luận về những vấn đề, kinh nghiệm trong kinh doanh. Đây sẽ là cách hữu hiệu để phát huy hơn nữa trí tuệ tuyệt vời của các doanh nhân trên thương trường.

Sau khi xem xong bản kế hoạch mà Thạch Tú đề ra, Tống Giang như mở cờ trong bụng, cười nói rôm rả, hết lời khen ngợi Thạch Tú là nhân tài hiếm có, chỉ cần dùng một bản kế hoạch mà có thể vẽ lên một cục diện mới đầy huy hoàng cho công ty Lương Sơn. Thạch Tú cũng nhờ đó mà được Tống Giang phong tặng danh hiệu Thiên Tuệ Tinh và trong phút chốc anh đã trở thành nhân viên nổi tiếng toàn công ty.

Danh tiếng của Tống Giang nay đã hơn xưa bội phần. Nhớ lại năm xưa chỉ vì một phút tức giận giết người mà sau đó phải phiêu bạt giang hồ, trốn chạy khắp nơi, thật là thê thảm. Còn nay, Tống Giang đã nắm trong tay quyền quản lý của công ty Lương Sơn, quyền cao chức trọng và lại giành được sự ủng hộ hết lòng của nhân viên. Đừng nói là tri huyện Vận Thành, mà ngay cả phủ doãn phủ Tế Châu cũng còn phải kiêng nể Tống Giang. Phủ doãn mới lên nhậm chức của phủ Tế Châu là Hà Văn Trị cũng có mối quan hệ thâm tình với Tống Giang, không những nghĩ cách giúp anh rửa sạch tội danh giết người mà hơn thế nữa, còn là người kí duyệt phê chuẩn bình chọn công ty Lương Sơn là doanh nghiệp xuất sắc của năm.

Vào một ngày xuân đẹp trời, Tống Giang đặc biệt mời Hà Văn Trị lên Đông Kinh tìm mỹ nhân và nhân lúc rảnh rỗi mời Hà Văn Trị xem dự án mới của công ty. Hà Văn Trị vừa xem xong đã hết lời khen ngợi, đặc biệt là đối với đề án xây dựng “nơi quy tụ các doanh nghiệp tư nhân của Đại Tống”. Hà Văn Trị cười nói vui vẻ, uống một hơi cạn chén rượu của mình và không ngớt lời khen ngợi: “Đúng là một dự án tuyệt vời! Một dự án tuyệt vời!”

Hà Văn Trị không phải là một vị quan tâm thường, ông ta biết rõ dự án “Đại bản doanh thương trường” này một khi được phê duyệt sẽ mang lại cho phủ Tế Châu rất nhiều cái lợi. Ông ta tổng kết một hồi, đưa ra năm lợi ích như sau:

Thứ nhất là “lợi ích của việc thu thuế kinh doanh”. Một khi trụ sở của rất nhiều công ty tụ họp ở đây thì chắc chắn khoản thuế thu về không hề nhỏ. Chỉ tính riêng đến thuế thu nhập cá nhân của tầng lớp lãnh đạo các công ty cũng đã là một nguồn thu khả quan.

Thứ hai là “lợi ích từ việc phát triển ngành dịch vụ”. Khi rất nhiều công ty tụ họp tại đây, nhất định sẽ kéo theo hàng loạt các ngành dịch vụ liên quan như: Trung gian môi giới, giao thông vận tải, thông tin truyền thông... cùng phát triển, tạo nên hiệu ứng lũy thừa trong các ngành liên quan. Điều này cũng đồng nghĩa với việc sẽ gia tăng tổng thu nhập kinh tế của huyện Tế Châu, thay đổi cơ cấu ngành dịch vụ và nâng cao thực lực

kinh tế vùng.

Thứ ba là “lợi ích từ việc thúc đẩy tiêu dùng”. Một mặt là các gói tiêu dùng đồng bộ của các doanh nghiệp trên phát sinh trong quá trình hoạt động thương mại và nghiên cứu. Mặt khác là một loạt các nhu cầu tiêu dùng của tầng lớp lãnh đạo, nhân viên công sở từ ăn uống, đi lại, giáo dục, thể dục thể thao, mua sắm... Khả năng tiêu dùng này đóng vai trò quan trọng không thể xem nhẹ trong việc thúc đẩy kinh tế vùng.

Thứ tư là “lợi ích từ việc tạo công ăn việc làm cho quần chúng nhân dân”. Các công ty và các ngành dịch vụ liên quan sẽ tạo ra một khối lượng việc làm khổng lồ cho người dân nơi đây.

Thứ năm là “lợi ích từ việc tập trung vốn đầu tư”. Như trong phần thuyết trình của bản đề án, việc xây dựng “Đại bản doanh thương trường” sẽ có tác dụng to lớn trong việc cải thiện cục diện kinh tế của Tế Châu. Khi hàng loạt các doanh nghiệp đến và kinh doanh ở đây sẽ giúp nâng cao tiếng tăm, uy tín và vị thế của Tế Châu trên bản đồ kinh tế cả nước. Cứ như vậy, các nguồn vốn đầu tư sẽ không ngừng đổ về Tế Châu, đưa Tế Châu trở thành một trung tâm kinh tế - thương mại - văn hóa sầm uất thịnh vượng.

Tống Giang nghe xong liền lấy có than phiền: “Anh thấy đấy, một dự án có lợi ích cho đất nước và nhân dân như vậy mà có khả năng là không thể thực thi được.” Thì ra là ở trước mặt khu đồi Độc Long ấy đã có ba thôn trang: Một là Chúc gia trang, hai là Hộ gia trang và ba là Lý gia trang, cả ba thôn trang trên đều nằm trong phạm vi phải di dời. Nhưng ngặt nỗi Chúc gia trang kia có một hộ gia đình, gia chủ là Chúc Thừa Dụng, vừa có tiền vừa có thế, còn được người đời gọi là Chúc Triều Phụng. Nhà này có ba người con trai, con cả tên Chúc Long, người thứ hai tên Chúc Hồ, con út là Chúc Bưu, cả ba đều có võ nghệ cao cường, xưng hùng xưng bá trong vùng, không một ai dám đụng đến. Công ty lần này nêu ra yêu cầu di dời, ba anh em nhà họ Chúc không những không có ý hợp tác mà ngược lại còn vận động các bậc phụ lão và người thân ở cả ba thôn tập hợp chống đối, làm cho công tác giải phóng mặt bằng gặp vô vàn khó khăn.

Hà Văn Trị nghe vậy liền hỏi: “Có phải là vì vấn đề đền bù không được thỏa đáng không?”

Tổng Giang liền nói: “Nào đâu phải vì vấn đề đèn bù chứ? Gia đình họ Chúc cũng giàu có nổi tiếng, đâu phải vì chuyện đèn bù mà nảy sinh vấn đề. Chẳng qua là họ muốn nhân cơ hội này để kiếm chác một khoản tiền lớn hơn nhiều lần nữa.”

Hà Văn Trị nghe thấy thế liền nói: “Vạn sự khởi đầu nan mà. Gặp vấn đề như vậy trước tiên phải cố gắng làm công tác tư tưởng với bọn họ. Nếu đã thông tư tưởng được thì tốt, nếu không thông thì cũng cứ theo quy định mà tiến hành. Cũng chỉ có cách này thôi, hay anh còn cách nào hay hơn không?”

Tổng Giang chỉ chực chờ câu “nếu không thông thì cũng cứ theo quy định mà tiến hành” này thôi, lập tức liền gật đầu lia lịa nói: “Anh đã chỉ giáo như thế nào thì Tổng Giang cũng sẽ làm theo y như vậy.”

Tổng Giang về đến công ty, liền triệu tập nhân sự, phát động chiến dịch di dời “Ba đôn giáng vào nhà họ Chúc”. Vậy chiến dịch “Ba đôn giáng vào nhà họ Chúc” này là gì? Thứ nhất là “đàm phán di dời”, thứ hai là “cưỡng chế di dời” và thứ ba là “bạo lực di dời”. Với ba cấp độ của chiến dịch này, hai bên sẽ dồn tổng lực để chuẩn bị cho một cuộc chiến đấu trí và dũng thật sự.

“Đàm phán di dời” có nghĩa là yêu cầu chủ hộ bị di dời ký tên vào bản cam kết có sẵn, sau đó sẽ chuyển đến khu tái định cư, để nhà của mình lại cho bên thi công công trình làm công tác tháo dỡ, giải phóng mặt bằng cho hạng mục xây dựng mới. Trước đó, quan phủ đã ký và đóng dấu vào bản “Thông báo di dời” và dán lên nhà mỗi hộ dân, nhưng do ba anh em nhà họ Chúc nghĩ ra đủ mọi cách để ngăn cản, làm cho bản thông báo đã ban ra mấy tháng trời mà vẫn còn có người đứng ra chống đối. Tổng Giang quyết tâm sẽ làm cho đến nơi đến chốn, ông kết hợp với bên quan phủ để thành lập một văn phòng giải quyết tranh chấp ngay tại hiện trường và đồng thời cũng đích thân tham gia công tác giám sát đốc thúc di dời. Tổng Giang nói: “Nhà họ Chúc kia có cứng đầu như cục xương bằng sắt thì Tổng Giang ta cũng sẽ phát huy ‘tinh thần cẩu’, nghiền nát vụn cục xương ấy mới thôi.”

Ba anh em nhà họ Chúc lần này lại viện cớ khác, tranh chấp của hai bên chuyển sang vấn đề về khoản tiền đền bù tái định cư. Quy định đền bù mỗi mét vuông là 700 xu nhưng anh em nhà họ Chúc nhất định đòi đền bù mỗi mét vuông là 5 lượng bạc. Vì vậy bên công ty chỉ còn cách nhượng bộ, tăng tiền đền bù thành 2 quan tiền trên một mét vuông. Theo quy định đương triều, 1 quan tiền bằng 770 xu, như vậy tiền đền bù đã tăng hơn hai lần, nhưng anh em nhà họ Chúc vẫn kiên quyết là 5 lượng bạc. Thời kỳ đầu của nhà Tống, bạc và tiền được hoán đổi với tỷ lệ 1:1, có nghĩa là 1 lượng bạc đổi lấy 1 quan tiền, nhưng vì bạc là đồng tiền mạnh, nên đến thời của Tống Giang, 1 lượng bạc đã có thể đổi lấy 2 quan tiền rồi. Anh em nhà họ Chúc yêu cầu đền bù 5 lượng bạc trên một mét vuông, đúng là giá trên trời! Hai bên không thể thống nhất, nên đòn đánh đầu tiên của Tống Giang vào nhà họ Chúc đã coi như thất bại.

Công việc di dời bắt đầu bước vào giai đoạn thứ hai là giai đoạn cưỡng chế. Nụy Cước Hồ Vương Anh được giao trọng trách làm trưởng nhóm của công tác di dời này. Anh dẫn theo đội cưỡng chế đi đến từng hộ dân tuyên truyền lệnh di dời của quan phủ, dỗ ngon dỗ ngọt lẫn uy hiếp dọa nạt đều đủ cả, miễn làm sao để ép cho các hộ dân này phải chuyển đi nơi khác trong thời hạn quy định. Nhưng anh em nhà họ Chúc hoàn toàn không sợ chiêu này, hơn nữa lại còn hô hào những người dân trong vùng niêm phong khu đất, không cho đội cưỡng chế bước chân vào. Hóa ra, nhà họ Chúc đã sử dụng cục diện bát quái âm dương, bắc nam kết hợp thành một hệ thống phòng thủ lẫn tấn công lợi hại. Nụy Cước Hồ Vương Anh bị mắc kẹt ở ngoài khu đất, vừa giận dữ vừa sốt ruột, nên đã mang quan binh đến đàn áp. Nhưng anh em nhà họ Chúc cũng không chịu lép vế, một mặt là án binh bất động, mặt khác cũng phát tín hiệu cầu cứu sang bên Hộ gia trang. Nhà họ Hộ có nữ tướng Nhất Trượng Thanh Hộ Tam Nương, võ công cao cường, chỉ trong nháy mắt đã dẹp xong đội quân của Nụy Cước Hồ. Cùng lúc đó thì Tích Lịch Hỏa Tàn Minh và Hỏa Nhãn Toan Nghê Đặng Phi cũng đã đến tiếp viện nhưng cũng lần lượt trở thành bại tướng dưới tay của ba anh em nhà họ Chúc. Đòn thứ hai của Tống Giang vào nhà họ Chúc lại chấp nhận thất bại ê chề.

Theo người đời nói thì Chúc Thừa Dụng cũng từng làm quan, tuy chỉ là chức quan tép riu Triều Phụng nhưng cũng biết rõ ngõ ngách quan trường. Ông ta tức giận, ngay lập tức đem tờ giấy chứng minh quyền sử dụng đất đến Đông Kinh kiện với Hoàng thượng mà thưa rằng: “Bẩm Hoàng thượng, giữa thanh thiên bạch nhật, ngay cả một tên trộm cũng

phải bắt giữ xử lý theo pháp luật, vậy mà Tống Giang lại dám ngang nhiên dùng vũ lực đàn áp đập phá trang viên nhà thần, như vậy thì phải là tội hay không? Lẽ nào tờ giấy chứng nhận quyền di dời trong tay hắn lại giá trị lớn hơn giấy chứng minh quyền sử dụng đất của thần sao?” Sau đó Chúc Thừa Dụng còn đưa ra vô số bằng chứng chứng minh Hà Văn Trị và Tống Giang quan thương câu kết, tùy ý làm càn và mong Hoàng thượng lấy lại công bằng cho ông ta.

Hoàng thượng liền hỏi quan đại thần hai bên: “Hà Văn Trị thân là phủ doãn, vì quốc gia phụng sự, nay lại làm ra bao chuyện thị phi như vậy, các ái khanh xem phải giải quyết ra sao?”

Các quan đại thần liền nói: “Hoàng thượng đã muốn giữ công bằng như vậy thì đầu tiên phải có một tiêu chuẩn đánh giá nhất định. Vì lợi ích của quốc gia là việc công, vì chính nghĩa cho dân chúng là việc đức. Công và đức khó mà được vẹn toàn đôi đường, giữa hai điều này Hoàng thượng chỉ có thể chọn lấy một mà thôi.”

Hoàng thượng nghĩ một hồi lâu rồi nói: “Nhân gian không có chính nghĩa nào là tồn tại vĩnh viễn, mà chỉ có cách giải thích về chính nghĩa mà thôi. Vì vậy, giờ trẫm tuyên bố, miễn là phù hợp với quyền lợi của đất nước thì đó chính là ‘chính nghĩa’. Cách làm việc của Hà Văn Trị hoàn toàn phù hợp với lợi ích quốc gia, nhưng cũng khó tránh khỏi nảy sinh một vài vấn đề thị phi, suy cho cùng cũng là hóa thân của chính nghĩa.” Rồi Hoàng thượng quay sang nói với Chu Triều Phụng: “Hà Văn Trị vì sự nghiệp của triều Tống, vì quốc gia, vì sự phát triển của kinh tế địa phương mà làm được những điều ấy thật không dễ dàng. Người cũng là một vị quan, đáng nhẽ nên là người hiểu rõ nhất đạo lý hy sinh lợi nhỏ vì nghĩa lớn chứ? Người cũng đứng ở đây mà làm âm lên nữa, hãy mau trở về giúp Hà Văn Trị một tay đi.”

Chúc Thừa Dụng cuống lên, biện bạch thưa: “Hà Văn Trị làm việc vì quốc gia quả là đúng. Nhưng với cung cách hoành hành bá đạo, tham ô đục khoét ấy làm sao có thể coi là làm việc lớn vì lợi ích quốc gia được?”

Hoàng thượng ra chiều không vui, liền cười nhạt: “Thời đại này, làm gì có quan nào không tham lam vợ vét, ý mạnh hiếp yếu? Nhưng chỉ cần tận trung với triều đình cũng đã là một vị quan tốt hiểu thời thế rồi. Trẫm đã nói cả nửa ngày trời, tại sao người vẫn cứ nhắc mãi đến điểm yếu của Hà Văn Trị vậy, người không thông cảm cho nỗi khổ của người ta được sao?”

Chúc Thừa Dụng nghe vậy, chỉ biết thở dài một tiếng, cảm giác như vừa đâm sầm vào tảng đá hoa cương, sao bay đầy đầu. Đến khi sao bay đi hết thì ông ta lại như chìm vào bóng đêm đen tối, vừa sợ hãi vừa quẫn bách, chẳng thốt lên nổi lời nào. Biết là vô vọng, Chúc Thừa Dụng chỉ còn cách cung cúc như con gà trống thua trận chán nản lê bước về nhà.

Khi Chúc Thừa Dụng vẫn chưa về đến nhà thì bên này Tống Giang đã mời về pháo thủ hàng đầu của Đại Tống là Oanh Thiên Lô Lăng Chân, đồng thời cho bày một dàn đại bác có tính sát thương mạnh bên ngoài Chúc gia trang, để chuẩn bị cho đợt tấn công lần thứ ba của mình vào nhà họ Chúc.

Trên thực tế không có cái gọi là “chính nghĩa” mà chỉ có cách chúng ta giải thích cho từ “chính nghĩa” ấy mà thôi. Tống Giang và Hoàng đế tuy chưa từng gặp mặt nhau, nhưng cả hai lại có cùng chung quan điểm đối với vấn đề chính nghĩa. Giải thích của Tống Giang về chính nghĩa là, mọi hành động lời nói đều đứng trên danh nghĩa lợi ích của quốc gia, và của số đông quần chúng. Cách giải thích này về sau cũng trở thành khẩu hiệu PR của công ty Lương Sơn, đó chính là “Thay trời hành đạo”.

Ba anh em nhà họ Chúc nhìn thấy bên ngoài bày những khẩu pháo đen sì thì trong lòng đã có phần sợ hãi. Người con út Chúc Bưu lớn tiếng nói: “Tống Giang, ta không tin tên cậu tặc như ngươi lại có gan lớn đến vậy, dám dùng pháo cho nổ tung cả thôn trang này sao? Ngươi có hiểu cái ngươi đang làm là hành động bạo lực không? Ngươi làm điều ác, nhất định sẽ bị quả báo!”

Tống Giang lạnh lùng đáp: “Chúc Bưu, ta nói cho ngươi biết. Không phải Tống Giang ta dùng bạo lực di dời, mà là do nhà họ Chúc các ngươi dùng bạo lực chống đối. Ngươi có biết thế nào gọi là điều ác không? Làm trái với lợi ích quốc gia chính là điều ác. Ta phụng lệnh quan trên, bảo các ngươi di dời mà các ngươi không chịu. Bây giờ thì quả báo của các ngươi đã đến rồi đây. Ta sẽ dùng những khẩu pháo này cho nổ tung thế lực ác bá cứng đầu chống đối nhà các ngươi. Ngươi có tin không?”

Người trong nhà họ Chúc hoảng loạn cuống cuống, bèn thương lượng với nhau và cuối cùng quyết định dùng kế hoãn binh, tạm thời dùng lời lẽ

mềm mỏng hòa hoãn với Tống Giang, để chờ lão gia Chúc Thừa Dụng về tính tiếp. Ngờ đâu, Chúc Thừa Dụng lại trở về nhà trong bộ dạng thất sắc, tang thương.

Hôm sau, Chúc Thừa Dụng cùng một vài cụ già trong thôn đến tìm gặp Tống Giang, đưa ra hai điều yêu sách như sau: 1. Quan phủ cứ theo kế hoạch mà trưng dụng mảnh đất này, họ đương nhiên sẽ tuân theo và ủng hộ. 2. Đồng thời hy vọng quan phủ cũng xem xét đến tình hình thực tế nhà họ Chúc gặp nhiều khó khăn mà chiếu cố thêm cho ít tiền đền bù.

Tự nhiên tình thế thay đổi tốt như vậy, Tống Giang như mở cờ trong bụng. Tống Giang cho hay, sẽ hoàn toàn tán thành ý kiến của các vị bô lão. Về con số cụ thể của khoản đền bù, tuy rằng số tiền có trội nhiều so với dự toán, song Tống Giang sẽ báo cáo với quan trên, sau đó sẽ mở hội nghị để thông nhất thông qua. Nhưng trên thực tế, Tống Giang không báo cáo lên cấp trên và cũng không triệu tập hội nghị, anh muốn dùng cách trì hoãn để bào mòn ý chí của kẻ địch, để nhà họ Chúc dần rơi vào tuyệt vọng. Chỉ sau vài tháng, chiến dịch “ba đòn giáng vào nhà họ Chúc” của Tống Giang đã hoàn toàn giành thắng lợi.

Cùng lúc đó, Nụy Cước Hồ Vương Anh bắt đầu để ý đến Hộ Tam Nương. Anh chàng liền đến gặp Tống Giang và làm âm ỹ: “Anh, năm đó trên núi Thanh Phong chính anh đã hứa với em là sẽ tìm cho em một người vợ hiền. Nay Hộ Tam Nương đã ở ngay trước mắt, anh phải giữ lời mà tác thành cho em đây!”

Tống Giang nhìn Vương Anh, rồi lại nhìn Hộ Tam Nương. Đôi nam nữ này, một thấp một cao, một người quá xấu còn một người lại quá đẹp, thật đúng là không đẹp đôi tý nào. Nhưng trên đời không có việc gì khó, chỉ cần có người thông minh là đủ. Đầu tiên, Tống Giang nghĩ cách cho cha mình nhận Hộ Tam Nương làm con nuôi, sau đó lấy thân phận là anh trai để gả Hộ Tam Nương cho Vương Anh. Hộ Tam Nương ban đầu nhất quyết không bằng lòng, nhưng vì sợ uy quyền của Tống Giang nên cuối cùng đành phải chấp thuận.

Trước thềm năm mới, “Đại bản doanh thương trường” đã bắt đầu chính thức được khởi công xây dựng. Vương Anh và Hộ Tam Nương cũng tiến hành hôn lễ trong ngày ấy. Hai chuyện vui đồng thời tổ chức, cốt để lấy cát lợi từ chuyện “song hỷ lâm môn”. Trên đồi Độc Long khua chiêng múa trống âm ỉ, pháo hoa rầm trời, mọi người trong lòng hoan hỉ, ai ai

cũng ca tụng tài năng và công lao của Tổng giám đốc Tống. Anh không chỉ mở ra một cục diện tốt đẹp mới mẻ cho Công ty Lương Sơn, mà còn quan tâm đến đời sống hạnh phúc của nhân viên, đích thân tác hợp nhân duyên mỹ mãn cho đôi trai tài gái sắc này.

Mọi người thi nhau đến chúc phúc cho cuộc hôn nhân giữa “chàng khi” và “nàng hươu cao cổ”. “Chàng khi” ở đây chính là Nụy Cước Hồ Vương Anh, còn “nàng hươu cao cổ” là Nhất Trượng Thanh Hộ Tam Nương. Vương Anh là người khởi đầu nhất trong chuyện hỷ này, mặc cho mọi người bàn tán trêu chọc, anh chàng còn giả bộ giống khi, vừa cười vừa nói: “Người quả thật là đẹp, mà cũng tốt tính, chỉ phải mỗi tội là muốn tình cảm một cái cứ phải nhẩy tung tung lên, đến là khổ.” Mọi người nghe xong ôm bụng cười ngặt nghẽo.

Còn một chuyện lớn nữa phải nhắc đến, đó là Tống Giang định sẽ thay đổi tên Độc Long Phong (đồi Độc Long) thành Vân Long Lĩnh (núi Vân Long). Vân Long Lĩnh có nghĩa là “mây bay lên hóa rồng”, để ví với thời đại của các anh hùng hào kiệt đã đến. Chủ tịch hội đồng quản trị Thác Tháp Thiên Vương Tiêu Cái sau khi xem xong bản báo cáo cũng khen ngợi hết lời, nói cái tên Vân Long Lĩnh đặt rất hay, rất hợp với ý nghĩa của “Đại bản doanh thương trường” này.

Lời bình của tác giả:

*Tôi dựa vào truyện **Thủy Hử** viết về “Tống công minh ba lần đánh Chúc gia trang” để cải biên thành câu chuyện giải phóng mặt bằng này.*

*Có người hỏi, thời ngày xưa mà cũng có chuyện bất động sản sao? Xin đáp rằng: Có nhu cầu về nhà ở thì tất sẽ có bất động sản; có thành phố là sẽ có ngành bất động sản. Trong **Kinh Thi** có nói, có người được cha mẹ làm quan thưởng cho 100 xâu tiền thì mừng vui không kể xiết (mười vỏ ốc xâu lại là một xâu tiền). Tính theo giá đất của thời Tây Chu thì 20 xâu có thể mua được 300 mẫu đất, 100 xâu sẽ mua được 1500 mẫu đất. Đến thời nhà Tống, chốn thành thị phồn hoa đô hội đã có cơ quan quản lý về đất đai, tương đương với cục quản lý bất động sản ngày nay. Võ Đại Lang bán bánh hấp ở huyện Dương Cốc, một năm kiếm được mười mấy lạng bạc, chỉ cần tích góp đủ năm mươi lạng bạc là đã có thể mua được một căn nhà bình dân.*

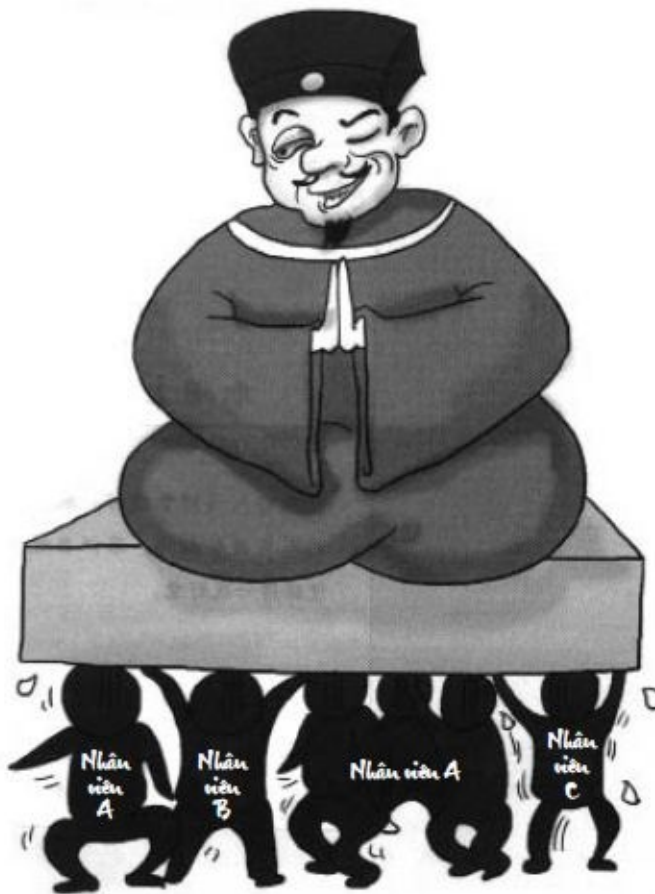
Lại hỏi rằng, thời ngày xưa cũng có chuyện giải phóng mặt bằng sao? Thưa rằng là có. Thời nam Tống Lý Tông năm Chiêu Định thứ 3 (năm 1231 sau Công nguyên), tri huyện Lục Tử Duật của một huyện nào đó đã trưng dụng 6000 mét vuông đất của nhân dân, mỗi mẫu đất đền bù 500 xu, và sang tay cho các nhà kinh doanh với giá 1 vạn xu 1 mẫu. Những người mất đất tất nhiên không cam tâm, nên đã đến kiện với tể tướng Sử Di Viễn. Sử Di Viễn tức giận mắng quan địa phương làm bừa, liền viết thư cho tri huyện của huyện nọ yêu cầu phải chấp hành luật pháp, không được chèn ép người dân. Ai ngờ rằng viên tri huyện nọ sau khi nhận được thư, ngược lại càng hung hăng càn quấy, cho thuộc hạ đến đốt phá hết nhà dân, ngay đến một xu cũng không bồi thường, và còn cho rằng đó là thắng lợi của việc giải phóng mặt bằng. Hóa ra, quan tể tướng kia chính là người đã mua hết đất của vùng đó, như vậy thì người dân còn trông mong được gì nữa đây?

Tôi thấy đáng tiếc cho Sử Di Viễn và Lục Tử Duật. Vì sống trong thời ấy đã ăn không bao nhiêu của cải của dân, nên cuối cùng để lại tiếng xấu lưu danh muôn đời. Lại nghĩ về chuyện của các vị quan chức và nhà kinh doanh địa ốc ngày nay, lẽ nào họ cũng muốn làm Sử Di Viễn và Lục Tử Duật sao?

Chương 18

Cơn ác mộng chốn công sở

Người làm chủ thế cục thường đi cùng với những giấc mơ đẹp, còn người bị điều khiển thì thường song hành với cơn ác mộng, Tống Giang đêm đó đã đánh một giấc ngon lành.



Cấp trên phê bình đúng, bạn đương nhiên phải tiếp thu. Mà cấp trên phê bình không đúng, bạn cũng vẫn phải tiếp thu... bởi vì bạn phải học được cách nuốt âm ỉm vào trong.

Bệnh Quan Sách Dương Hùng và hội chứng bóng đèn

Lại nói về Phan Mệnh Tam Lang Thạch Tú sau khi về làm cho công ty Lương Sơn thì sự nghiệp lên như điều gặp gió, còn Bệnh Quan Sách Dương Hùng ở lại đất Kế Châu thì khó khăn chật vật. Chẳng bao lâu sau khi Thạch Tú rời Kế Châu, Dương Hùng đã tìm ra nhiều bằng chứng chứng minh Phan Xảo Vân đan dứ với Hải hòa thượng. Dương Hùng vô cùng uất ức, thứ nhất là vì Phan Xảo Vân cả gan lằng nhằng bớ bịch, cảm lên đầu Dương Hùng hai cái sừng oan uổng; thứ hai, ả ta lại hãm hại Thạch Tú, dẫn đến anh em trở mặt nhau; thứ ba, sau khi Thạch Tú bỏ đi, công ty Trách nhiệm Hữu hạn Nước tương Dương Thạch không còn người quản lý, buôn bán ngày một xuống dốc, đáng tiếc thay cho một sự nghiệp đã từng huy hoàng. Chuyện nhà cộng với chuyện công ty đã khiến Dương Hùng lâm trọng bệnh.

Nói đến bệnh của Dương Hùng cũng có phần kì lạ. Hằng đêm sau khi chìm vào giấc ngủ không lâu thì bỗng nhiên cảm thấy tức ngực khó thở, tim đập chân run, muốn hét lên mà không thành tiếng, muốn vùng dậy mà không sao nhúc nhích nổi người. Mãi lâu sau thét lên được một tiếng mới vùng dậy được, toàn thân anh đã đầm đìa mồ hôi, như thể vừa bị nước lạnh dội khắp người. Ban đầu thì dăm ba ngày mới phát tác một lần, dần dà số lần càng ngày càng nhiều lên, cách ngày lại lên cơn một lần, rồi thậm chí đêm nào cũng bị, có hôm ngủ trưa cũng không thoát. Ban ngày anh tâm thần hoảng loạn bất an, hiệu suất làm việc giảm xuống rõ rệt. Đi khám, bác sỹ chẩn đoán rằng do thần khí không tốt, hôn xiêu phách lạc, vì thế mà hay hồi hộp lo sợ, đây là hội chứng bóng đèn, hay còn được gọi là chứng hồn lìa khỏi xác. Dù đã uống rất nhiều thuốc an thần nhưng chẳng hề biến chuyển.

Cây cao chọc trời ắt phải có rễ cắm sâu, buồn phiền sinh bệnh ắt có nguyên do. Dương Hùng cho rằng căn bệnh quái ác này cũng đều từ mẹ vợ kia mà ra. Một hôm anh bày kế dụ Phan Xảo Vân lên núi Thúy Bình, rồi đến lưng chừng núi thì trói ả ta lại, đánh cho một trận dừ tử. Phan Xảo Vân không chịu nổi đòn đau, đành phải thừa nhận mọi tình tiết, từ việc cấu kết đan dứ với Hải hòa thượng thế nào, tham ô công quỹ của công ty ra sao, cho đến việc hãm hại Thạch Tú. Dương Hùng nghe đến đó thì giận sôi người, rút đao ra kết liễu đời mẹ vợ mất nết. Ánh sáng ngày mới bắt đầu le lói, tiếng gà rừng gáy vang từng hồi, Dương Hùng quẳng thanh đao nhọn xuống núi, ngồi thừ người dưới gốc cây cổ thụ đến gần một canh giờ,

mồ hôi lạnh túa ra như suối. Chỉ vì cuộc tình oan nghiệt này với Phan Xảo Vân mà Dương Hùng nay thành kẻ giết người. Thiết nghĩ lòng người có bao nhiêu tà niệm, thì thế gian có bấy nhiêu hiểm ác, khiến người ta không khỏi oán than.

Mà cũng thật lạ, sau khi đứng lên, Dương Hùng bỗng cảm thấy trong người nhẹ nhõm đi rất nhiều. Vì đã có tính toán từ trước nên anh không quay về nhà nữa, mà thẳng tiến đến đầu quân cho Lương Sơn cùng người anh em Thạch Tú. Đêm đó nghỉ lại quán trọ, không ngờ anh đã có một giấc ngủ ngon lành, không còn mộng mị.

12 quy tắc ngầm nơi công sở

Phanh Mệnh Tam Lang Thạch Tú và Bệnh Quan Sách Dương Hùng lâu ngày hội ngộ, theo lẽ tự nhiên anh em “nghĩa nặng tình sâu, mắt nhìn nhau không nói thành lời”. Hai người lấy rượu ôn lại chuyện xưa, bù ngùi xúc động, uống cho đến khi chum rượu cạn trơ đáy, hai anh em say mềm không biết trời đất là gì nữa. Sáng hôm sau tỉnh dậy, Thạch Tú mới dẫn Dương Hùng đến yết kiến Tống Giang. Tống Giang xem qua lý lịch trích ngang của Dương Hùng, nhận thấy anh là người am tường luật pháp, nên sắp xếp cho anh làm việc ở phòng tư pháp.

Dương Hùng ngồi trước bàn làm việc của mình, cảm thấy thật đúng là khổ tận cam lai, trong lòng ngập tràn niềm vui sướng không nói được thành lời, nghĩ rằng thế là đời mình đã sang trang mới, một thế giới mới nơi mà cá thỏa sức vẫy vùng, chim tự do tung cánh. Chẳng ngờ, vui sướng được chực ngày Dương Hùng đã gặp phải rắc rối. Thói quen của công việc trông coi nhà tù đã tạo nên tính cách con người anh, ưa phô trương, thích nghe những lời tung hô nịnh nọt theo kiểu anh hùng giỏi giang. Trong khi công ty Lương Sơn là nơi tụ họp của bao nhiêu anh tài, ắt sẽ có một cơ sở người tài chẳng hề coi Dương Hùng ra gì cả. Một hôm, sau khi tan cuộc họp ở Tụ nghĩa đường, Dương Hùng đang lững thững đi qua hành lang thì bị Hắc Toàn Phong Lý Quỳnh từ sau lưng nắm lấy cổ áo, chẳng nói chẳng rằng đánh cho một trận. Mọi người náo loạn chạy đến khuyên can, hỏi rõ nguyên do, hóa ra là vì Lý Quỳnh thấy chướng mắt với cái điệu bộ đi đứng khệnh khạng của Dương Hùng. Mấy ngày sau, Dương Hùng phát hiện ra, hầu như mọi người đều nhìn mình với ánh mắt kì quặc như soi mói dò xét, bàn tán về mình với những lời thì thầm nhỏ to. Dương Hùng không

biết đã xảy ra chuyện gì, đành đến hỏi Thạch Tú.

Thạch Tú nghĩ ngợi một hồi rồi nói: “Anh à, không phải là em nói gì anh, ưu điểm lớn nhất của anh là thẳng thắn, mà nhược điểm lớn nhất của anh cũng chính là thẳng thắn. Thẳng thắn đương nhiên là tốt, nhưng anh cũng cần học cách biết nghĩ vì người khác. Ví như vụ huyết án trên núi Thúy Bình, nếu như chị dâu không hiện thực, anh viết một cái đơn ly dị chẳng phải là ổn sao? Làm sao phải kiệt liểu tính mạng của người ta? Lại nói chuyện anh vào làm ở công ty, công ty là nơi để cho anh ra oai sao? Anh phải học cách ‘cúp đuôi’ mà làm người, anh có hiểu những điều em nói không?”

Dương Hùng thắc mắc: “Đại trượng phu sống ở trên đời, cốt là sống cho đảng hoàng thoải mái, tại sao ta phải học cách ‘cúp đuôi’ làm người chứ?”

Thạch Tú trả lời: “Độc *Tam quốc diễn nghĩa* có người cho rằng đó là cuộc chiến anh hùng vì chính nghĩa của ba anh em kết nghĩa vườn đào, cũng có người lại nhìn ra sự mưu trí nhìn xa trông rộng của Tào Mạnh Đức. Độc *Thủy Hử* thì có người nhìn thấy nghĩa khí giang hồ, có người lại nhìn thấy mưu mô hiểm ác. Với mỗi một bộ sách anh muốn đứng ở góc độ nào đánh giá nó cũng được. Nhưng ở chỗ công sở như chỗ chúng ta đây thì chỉ có một đáp án duy nhất mà thôi, đó là làm người như thế nào. Mà bí quyết làm người ở đây, không phải là thể hiện tài năng của bản thân hay nghe người khác tung hô nịnh nọt. Chỉ có ‘cúp đuôi’ làm người, đấy mới là thông minh trí tuệ.”

Dương Hùng thở dài rồi lại hỏi tiếp: “Như cậu vừa nói, thì tôi nên làm thế nào?”

Thạch Tú nói: “Công ty Lương Sơn từ khi khởi nghiệp đến nay, đã hình thành nên văn hóa công sở với rất nhiều quy tắc bất thành văn. Lâu nay, giới nhân viên công ty vẫn thường truyền tay nhau cuốn *Sổ tay công sở*, hay còn gọi là *12 quy tắc ngầm nơi công sở*. Để em phô tô cho anh một quyển, chắc chắn sẽ giúp ích được nhiều cho anh.”

Chưa đầy hai ngày sau, Thạch Tú dù bận trăm công nghìn việc đã không quên sai thư kí của mình mang đến văn phòng Dương Hùng một bưu kiện. Dương Hùng mở gói bưu kiện ra, quả nhiên là *12 quy tắc ngầm nơi công sở*. Ngay đêm hôm đó, anh chong đèn trong nhà tập thể công ty,

tỉ mỉ đọc từng câu, từng chữ của bản qui tắc:

Quy tắc số 1: Hiểu rõ chức trách của mình

Chức trách có hai loại, loại thứ nhất là chức trách được giới hạn bởi quyền hạn công việc và chức vụ, loại thứ hai là chức trách được định nghĩa bởi quy tắc ngầm. Ví dụ tổ thư kí không chỉ là làm thư kí công việc cho sếp, mà luôn luôn phải kiêm cả thư kí đời sống cho sếp nữa. Nhân viên mới vào làm, tốt nhất là hãy làm nhiều, nói ít, trước tiên học cho thuộc lòng các quy tắc ngầm hăng hay.

Quy tắc số 2: Gia nhập nhóm hội

Trong nền chính trị văn phòng, nhóm hội là tài sản để bạn được sống yên thân. Đương nhiên, khi bạn gia nhập nhóm hội này thì cũng có nghĩa là bạn lập tức sẽ trở thành kẻ thù của nhóm hội khác. Vậy thì gia nhập hai nhóm hội có được không? Thế thì chẳng khác gì chưa gia nhập nhóm hội nào cả. Còn nếu không gia nhập bất kì nhóm hội nào thì sao? Kết quả, khả năng cao là bạn sẽ bị tất cả các nhóm hội cho ra ngoài rìa. Nói tóm lại, bạn buộc phải gia nhập một nhóm hội, nhưng bạn sẽ phải suy nghĩ cẩn trọng xem bạn muốn gia nhập một nhóm hội như thế nào.

Quy tắc số 3: Đừng làm sếp bù nhìn

Sếp có nghĩa là người ngồi trên cao, nhưng lại không thể trở thành bạn của mọi người được. Lựa chọn sáng suốt nhất là, bạn chẳng phải cần cái chức sếp trên danh nghĩa ấy, nhưng lại có thực quyền của sếp.

Quy tắc số 4: Làm thêm giờ là một nghệ thuật trong công việc

Bất luận là bạn cần cù chăm chỉ thế nào trong giờ làm việc, thì việc bạn không làm thêm giờ cũng sẽ bị coi là chưa đủ cần cù chăm chỉ. Nhưng nếu bạn thường xuyên làm thêm giờ, thì lại bị xem là “đang áp ủ dã tâm”.

Quy tắc số 5: Tham gia tất cả các bữa tiệc chiêu đãi

Nếu bạn tham gia, những lời phát biểu của bạn trong bữa tiệc sẽ được đồn khắp công ty. Còn nếu không tham gia, thì những tin đồn về bạn sẽ trở thành chủ đề bàn tán trong bữa tiệc. Hai thứ lợi hại tương đương, vậy chẳng bằng để phát ngôn của bạn quyết định những tin đồn kia.

Quy tắc số 6: Học cách tiếp nhận phê bình

Cấp trên phê bình đúng, bạn đương nhiên phải tiếp thu. Mà cấp trên phê bình không đúng, bạn cũng vẫn phải tiếp thu bởi vì bạn phải học được cách nuốt âm ức vào trong lòng.

Quy tắc số 7: Năm bắt lấy cơ hội được “hồ đồ”

Sự hồ đồ làm người khác cảm thấy bạn không có chính kiến, không hồ đồ lại làm người ta cảm thấy bạn thật khó hòa đồng. Cái gọi là “sự hồ đồ hiếm có” nằm ở thời cơ để bạn trở nên hồ đồ, lúc nào cần hồ đồ được quyết định bởi mức độ không hồ đồ của bạn.

Quy tắc số 8: Hiểu được ý nghĩa hiện thực của sự phân biệt đối xử

Nếu không thừa nhận tiền bối, tiền bối sẽ chẳng bao giờ cho bạn cơ hội thăng tiến đâu. Nếu như thừa nhận tiền bối, thì họ sẽ trở thành chướng ngại vật trong việc thăng tiến của bạn. Vì thế, trước hết bạn phải học cách chấp nhận sự tồn tại của tiền bối, sau đó tìm thời cơ thích hợp rồi đá bay họ khỏi cuộc chơi.

Quy tắc số 9: Tránh đắc tội với những tên tiểu nhân tâm thường

Đại trượng phu kiêu gì cũng sẽ đắc tội với hạng tiểu nhân, bởi vì tiểu nhân chẳng bao giờ thích chung một bầu trời với đại trượng phu cả. Cho dù có như vậy đi chăng nữa, đại trượng phu vẫn nên tránh đắc tội với kẻ tiểu nhân.

Quy tắc số 10: Học cách khen ngợi người khác

Hãy học cách khen ngợi người khác, chứ đừng để người khác khen ngợi bạn. Nếu như bạn muốn sống sót trong khu rừng rậm “chính trị văn phòng”, thì cần phải hiểu được những đối tượng nào đáng để cho bạn khen ngợi, và phải thật thành thạo nghệ thuật tán dương người khác.

Quy tắc số 11: Thấp sáng người khác để soi sáng mình

Hãy coi người khác là ngọn nến, học cách đốt họ lên để thấp sáng cho mình. Nếu như đối tượng được đốt lên là bạn, thì sớm hay muộn chính bạn sẽ hóa thành tro.

Quy tắc số 12: Hãy nói theo quy tắc nổi và làm việc theo quy tắc ngầm

Thạch Tú còn viết riêng một bức thư, tường thuật lại tất cả những biến cố mình đã gặp phải từ khi gia nhập vào công ty Lương Sơn. Anh đã từng là ngôi sao “nổi như cồn” trong toàn công ty, cũng vì thế anh vấp phải sự ghen ghét của rất nhiều người. Bằng những lời nhấn nhủ tâm huyết của mình, anh đem hết những trải nghiệm thâm thúy ở chốn công sở kể lại cho Dương Hùng, hy vọng Dương Hùng có thể nhìn ra thực tế một cách rõ ràng và không để nảy sinh thêm bất cứ rắc rối nào nữa. Trong 12 quy tắc kia, thì quan trọng nhất là quy tắc số 2, chính là phải hiểu rõ quy luật nhóm hội, và cần trọng trong việc lựa chọn nhóm hội cho mình. Anh cũng đặc biệt nhắc nhở Dương Hùng rằng: Hắc Toàn Phong Lý Quý là một người không thể đắc tội, vì trong nhóm hội của Lý Quý có một nhân vật tầm cỡ nắm quyền sinh quyền sát trong toàn công ty, đó là Tống Giang.

Quyển sổ tay này quả nhiên là có hiệu quả, một thời gian sau đã trị dứt được cái tật to gan, ngạo mạn của Dương Hùng. Nhưng sau khi quen với việc an phận thủ thường được một thời gian thì Dương Hùng bỗng phát hiện ra tâm trạng của anh ngày càng xuống dốc. Anh thầm nghĩ: “Cứ sống theo kiểu tích tụ buồn bực trong người thế này, sớm muộn gì chứng ác mộng của mình sẽ lại tái phát mất thôi.”

Trên thực tế, buồn bực đã trở thành câu nói cửa miệng được dùng nhiều nhất trong toàn công ty Lương Sơn và thậm chí là cả xã hội. Theo một cuộc điều tra với 18 triệu nhân viên công sở trên toàn lãnh thổ Trung Quốc cho thấy, hơn 30% số người được hỏi có hội chứng buồn bực ở mức độ khá nghiêm trọng. Có những trường hợp nặng hơn, rất nhiều người trong số họ vì quá buồn bực mà trở nên biến thái, nảy sinh những hành động trả thù, ẩu đả, phá hoại mang tính chất nghiêm trọng như giết người, phóng hỏa, hoặc những hành động bạo lực mang tính cực đoan.

Đời người có lúc là những cơn ác mộng nối tiếp nhau

Nếu như nói phần lớn nhân viên mắc hội chứng buồn bực kia là do áp lực công việc quá lớn thì còn có lý. Nhưng điều khiến mọi người không thể lý giải được là, một người từ trước tới nay chỉ hưởng phú quý thanh nhàn như Thác Tháp Thiên Vương Tiều Cái mà cũng mắc hội chứng

tương tự, thậm chí còn vì buồn bực uất ức tới mức cao độ mà ôm hận cho đến chết. Chuyện này quả thực đã trở thành một bí ẩn khó hiểu trong công ty Lương Sơn.

Căn nguyên của sự tình, bắt đầu từ con tuấn mã có cái tên là Chiêu Dạ Ngọc Sư Tử. Nghe đồn, con ngựa này sinh ra đã đẹp mã một cách thần kì, toàn thân một màu trắng muốt, không có lấy một sợi lông pha tạp nào, một ngày có thể phi xa ngàn dặm, quả là quý hiếm. Nó vốn là con ngựa yêu của Hoàng đế nước Kim ở phương Bắc của nhà Tống, khi chẵn thửa dưới chân núi Thương Can (nay là núi Trường An, thôn Vương Gia Lâu, huyện Hoài Lai, tỉnh Hà Bắc, Trung Quốc), thì bị một hảo hán tên là Kim Mao Khuyển Đoàn Cảnh Trụ ăn trộm, định mang đến tặng Tống Giang gọi là quà gặp mặt. Không may khi ngang qua Tăng Đầu thị (nay là trấn Chuyên Miêu, huyện Tào, thành phố Hà Trạch, tỉnh Sơn Đông, Trung Quốc), lại bị năm anh em nhà họ Tăng nâng tay trên, vì thế mà dấy lên trận tranh đấu giữa công ty Lương Sơn và nhà họ Tăng.

Cách nói của Đoàn Cảnh Trụ thực ra rất không đáng tin cậy. Bởi núi Thương Can ở tận phương Bắc xa xôi, mà Tăng Đầu thị lại ở phía Nam của Lương Sơn, nếu như anh ta ăn cắp ngựa từ núi Thương Can, thì làm sao có thể đi ngang qua Tăng Đầu thị được? Tống Giang mãi quan tâm đến con tuấn mã nên cũng chẳng truy cứu câu chữ của Đoàn Cảnh Trụ, liền phái Thần Hành Thái Bảo Đới Tung đi dò tìm tung tích của tuấn mã. Hóa ra, Tăng Đầu thị quả thực có một hộ gia đình, vốn là dân di cư từ nước Kim ở miền bắc xuống, nhà có năm anh em, anh cả tên là Tăng Đồ, anh hai là Tăng Mật, anh ba là Tăng Sách, anh tư là Tăng Đầu, cuối cùng là Tăng Thăng, người ta gọi là ngũ hổ nhà họ Tăng, là thế lực ác bá khét tiếng ở trong vùng. Năm anh em họ lại thọ giáo một vị sư phụ võ nghệ cao cường tên là Sư Văn Cung. Sau khi cướp được tuấn mã, họ liền giao cho vị sư phụ này thuần dưỡng.

Thác Tháp Thiên Vương Tiêu Cái đang nhàn nhã rảnh rang, nghe được câu chuyện tuấn mã kia thì liền lui tới hỏi thăm. Tống Giang liền bảo Đoàn Cảnh Trụ chữa lời, nói con tuấn mã kia vốn là định mang đến tặng cho Tiêu Thiên Vương, không may bị ngũ hổ nhà họ Tăng đoạt mất, thật đáng cảm hận. Tiêu Cái nổi giận đùng đùng nói: “Chỉ là năm tên súc sinh, làm sao lại có thể vô lý thế được? Không đi một chuyến để làm rõ phải trái với bọn này thì không xong!” Ngay sau đó dắt theo Đoàn Cảnh Trụ và đám tùy tùng, tiền hô hậu ủng lên đường nhằm thẳng hướng Tăng Đầu

thị.

“Mày là thằng nào?” Ngũ hồ nhà họ Tăng nhếch mép cười nhạt: “Con tuấn mã này là ông đây đoạt lại từ tay bọn ăn trộm ngựa, dựa vào đâu mà ông phải giao cho mày?”

Tiêu Cái chưa kịp mở mồm, thì Đoàn Cảnh Trụ bước từ phía sau lên, cũng nhếch mép cười: “Chúng mày hãy mở to mắt ra mà nhìn đi, đây là ông chủ Tiêu, Chủ tịch công ty Lương Sơn mà người trên giang hồ vẫn thường gọi là Thác Thập Thiên Vương Tiêu Cái. Hôm nay chúng ta còn lịch sự nói bọn mày trả lại ngựa quý, để tránh một cuộc ẩu đả, như thế là ưu ái bọn mày lắm rồi.”

“Ha ha ha ha!” Sử Văn Cung cười lớn, nói: “Ta chỉ nghe nói đến ông chủ của Lương Sơn là Tống Giang, chứ chưa nghe đến cái tên nào là Tiêu Cái cả. Chúng mày cuốn xéo khỏi đây ngay, về gọi Tống Giang đến đây mà đòi ngựa, may ra chúng ta còn cho hắn chút thể diện. Chứ lũ chuột chít vô danh này, làm gì có tư cách mà ở đây la lối?”

Lửa giận trong người Tiêu Cái phút chốc bốc lên ngàn ngạt như núi lửa phun trào, chẳng cần biết đến lý lẽ gì nữa, cứ thế xông thẳng lên đánh người. Hai bên lao vào đấm đá, một cảnh tượng cực kỳ hỗn loạn. Bỗng một mũi tên không rõ từ phương nào bay tới nhắm trúng vào giữa trán Tiêu Cái. Tiêu Thiên Vương phút chốc gục xuống đất, máu tươi tóa ra đầm đìa, nhuộm đỏ từ vai áo xuống ngực. Đám tùy tùng chỉ còn biết lao đến ứng cứu Tiêu Cái và nhanh chóng rút khỏi hiện trường.

Trở về Lương Sơn, Tống Giang vội vã cho vời Thân y An Đạo Toàn tới chữa trị vết thương cho Tiêu Cái. Chỉ sau một tháng, vết thương trên trán Tiêu Cái đã đóng vảy lên da non, chỉ có vết thương ở trong tâm vẫn cứ âm ỉ đau nhói. Ông treo mũi tên lên tường, hàng ngày đều nhìn nó rất lâu. Trên cán mũi tên khắc ba chữ “Sử Văn Cung”.

Tiêu Thiên Vương từ đó không còn nhắc đến con tuấn mã Chiếu Dạ Ngọc Sư Tử nữa, nhưng lại sống khép mình, tâm trạng ủ dột u sầu. Một hôm trong giấc ngủ trưa, anh lại mơ đến cảnh tượng ở Tăng Đầu thị. Trong lúc Tiêu Thiên Vương đang ra sức đấm đá, bỗng nghe thấy tiếng mũi tên xé gió lao đến. Ông thực mạng chạy trốn, mũi tên kia vẫn bám sát lao vào mình. Trong khoảnh khắc ngoái đầu lại phía sau, Tiêu Cái phát hiện ra người bắn mũi tên kia không phải là Sử Văn Cung, mà chính là

Tổng Giang với ánh mắt lộ đầy sát khí. Ông hét lên một tiếng rồi choàng tỉnh dậy, thấy toàn thân ướt đẫm đũa như vừa bị ai dội nước lạnh lên người. Từ đó cứ dăm ba ngày lại gặp một trận ác mộng. Có lúc ngồi trong phòng, rõ ràng đang tỉnh mà cảm giác sợ hãi như thể trong mê. Khi nói chuyện phiếm, thỉnh thoảng lại buột mồm nói ra những câu mơ hồ khó hiểu, bảo rằng đời người chẳng qua là những cơn ác mộng nối tiếp nhau mà thôi.

Thần y An Đạo Toàn đến khám, phán là Tiều Cái tâm phế âm hư, lại thêm trúng gió tích tụ, hơi thở mất cân bằng, từ đó mà sinh ra chứng ác mộng. Thần y bèn kê đơn canh vị bách hợp địa hoàng, nhằm bổ tâm dưỡng phế, lương huyết thanh nhiệt, ích khí an thần. Uống thuốc nhiều ngày sau, chứng ác mộng quả nhiên không còn nữa. Nhưng tinh thần cứ ỉu rĩ, không phấn chấn lên được. Thời gian thấm thoát thoi đưa, kể từ ngày Tiều Thiên Vương trúng tên tính đến nay cũng đã nửa năm, ông lâm bệnh nặng nằm liệt giường, hơi thở yếu ớt.

Tổng Giang nghe tin, vội vã đến thăm. Chỉ thấy Tiều Cái không nói không rằng, giơ ngón tay chỉ vào mũi tên treo trên tường một hồi lâu, rồi ngoái đầu lại nhìn Tổng Giang trân trối, dạn dỏ nói: “Cậu hãy bảo trọng. Nếu ai bắt được Sử Văn Cung, báo thù cho ta, ta nguyện chuyển hết số cổ phần đứng tên ta và cho người đó lên làm ông chủ của công ty Lương Sơn.” Dứt lời liền nắm lấy tay Tổng Giang không chịu buông. Tổng Giang sợ quá vội quỳ rạp xuống đất, rồi rít nhận lời, nước mắt nước mũi giàn giụa.

Đêm đó, Thác Tháp Thiên Vương Tiều Cái đã nhắm mắt xuôi tay, kết thúc một đời anh hùng của mình.

Người làm chủ thế cục luôn đi cùng với giấc mơ đẹp

Lần này đến lượt Tổng Giang buồn bực. Anh phát tang cho Tiều Thiên Vương mà đau đớn như chết cha, chết mẹ, anh cứ lặng lẽ cô độc chìm trong im lặng và mãi vẫn không thể thoát ra được tình cảnh đó. Các anh em đều nói rằng Tổng Giang đau khổ vì sự ra đi của Tiều Thiên Vương, chứ thực tình không biết sự đau khổ của Tổng Giang còn có uẩn khúc khác.

Phải biết rằng, Tổng Giang không phải người bình thường, nỗi khổ tâm

này cũng bởi vì công ty Lương Sơn từ nay không có người quản lý, phút chốc trở nên hỗn loạn. Báo Tử Đầu Lâm Xung, Trí Đa Tinh Ngô Dụng và Nhập Vân Long Công Tôn Thắng sau khi bàn bạc với nhau, đều cho rằng trước tình hình này, cần phải đưa Tống Giang lên làm chủ tịch công ty mới có thể ổn định được cục diện. Các anh em sau khi thống nhất, bèn cùng nhau đến đề đạt với Tống Giang. Tống Giang trả lời: “Tiều Thiên Vương trước lúc lâm chung đã có di ngôn, nếu ai bắt được Sử Văn Cung báo thù cho anh ấy, người đó sẽ được lên làm ông chủ của công ty Lương Sơn. Lời này mọi người đều biết, làm sao có thể làm trái được? Mà nay ta lại chưa báo thù được cho Tiều Thiên Vương, làm sao đủ tư cách ngồi vào vị trí của chủ tịch đây?” Tống Giang thở dài, rồi lại trầm ngâm, không nói thêm lời nào nữa.

Chỉ có Trí Đa Tinh Ngô Dụng là hiểu tâm tư của Tống Giang, hôm đó cùng ra về với mọi người, nhưng nửa đêm lại đến gõ cửa phòng Tống Giang, nói: “Tiều Thiên Vương có lẽ trước lúc ra đi đã bị bệnh tật làm cho hồ đồ mất rồi, anh ấy chỉ nghĩ làm sao để trả thù cho bản thân, mà bỏ qua lợi ích tiền đồ phía trước của anh em. Công ty chúng ta hùng mạnh thế này, cần là cần người có bản lĩnh để làm quản lý, chứ sao có thể để chuyện ân oán cá nhân lẫn lộn vào đây được? Mà nay tâm nguyện của các anh em trong công ty đều muốn anh lên làm ông chủ. Mong rằng anh đồng ý đứng ra gánh vác công việc công ty và chấp nhận ghế Chủ tịch.”

Tống Giang nói: “Tiều Thiên Vương có lẽ là bệnh đến nỗi hồ đồ, nhưng dù gì đi chăng nữa cũng để lại di ngôn. Nếu tôi lên làm ông chủ, suy cho cùng vẫn là danh bất chính, ngôn bất thuận, lại gây ra nhiều rắc rối khác. Nhân dịp này, cần phải chọn ra một ứng cử viên để người đó đi xử lý Sử Văn Cung, là có thể đường hoàng kế thừa di nguyện của Tiều Thiên Vương rồi. Chỉ hiềm một nỗi, ứng cử viên này thật không dễ tìm.”

Ngô Dụng hỏi: “Anh là ứng cử viên sáng giá nhất rồi, còn đi tìm ai nữa?”

Tống Giang cười nhạt nói: “Nay tôi là người lãnh đạo công ty, lại để chính mình làm ứng cử viên, chẳng hóa ra là chuyện nực cười, lại có cơ cho người đời bàn ra tán vào hay sao?”

Ngô Dụng nghĩ, đây chính là điều mà Tống Giang đang băn khoăn rồi. Quả không hổ danh là Trí Đa Tinh, trong giây lát đã nghĩ ra được diệu kế, bèn nói: “Anh hãy lấy đại sự làm trọng, không cần bận tâm đến chuyện

đàm tiếu. Chỉ cần tạo ra một cục diện hợp lý, thì muốn nói sao chẳng được.”

Tống Giang ngạc nhiên hỏi: “Làm sao thế được?”

Ngô Dụng nói: “Làm sao lại không thế được? Những bậc Hoàng đế khai sinh ra nhà Đường, nhà Tống với những trang sử chói lọi còn đó, chính là những bậc tiền bối trong việc làm chủ thế cục. Đường Thái Tông Lý Thế Dân ở Huyền Vũ Môn, Tống Thái Tổ Triệu Khuông Dã đòi Tống đã tạo ra những cục diện tuyệt diệu. Gần đây như vụ Lâm Xung bị lừa vào Bạch Hồ Đường, Bạch Hồ Đường chẳng phải chính là thế cục đó sao? Tiều Thiên Vương cơ mưu chiếm đoạt Sinh Thần Cương ở đời Hoàng Nê, đó chẳng phải là thế cục hay sao? Hay ví như hàng ngày anh phải đối mặt với việc kinh doanh của doanh nghiệp ấy, chính trị văn phòng phải chú trọng các quy tắc ngầm đúng không? Thúc đẩy tiêu thụ phải chú trọng sách lược đúng không? Đó chẳng phải là thế cục sao? Một bộ truyện đồ sộ như *Thủy Hử* cũng được viết nên từ hàng loạt cục diện nối tiếp nhau cho đến ngày nay đầy thôi. Tự cổ chí kim, lòng người khó đoán, người không biết tạo thế cục chẳng bao giờ làm nên việc lớn. Anh đã là anh hùng làm việc lớn, thì sao lại chân chừ do dự vì một chuyện đạo đức nhỏ này chứ?”

Tống Giang im bật, lâu sau mới hỏi: “Vậy không biết là nên tạo thế cục như thế nào? Mong giáo sư Ngô chỉ bảo cho!”

Ngô Dụng bật “tách” ngón tay, nói ra một cái tên. Có câu: Trí Đa Tinh ra quyết sách sau màn trướng, Ngọc Kỳ Lân bôn ba trên chôn thương trường. Ngọc Kỳ Lân này chính là giám đốc điều hành nổi danh ở Hà Bắc - Lư Tuấn Nghĩa, còn nay sẽ đóng vai trò là một quân tốt trong ván cờ sắp tới.

Tống Giang nghe nói vậy, cảm thấy quả nhiên là một thế cục tuyệt diệu, bỗng chuyển từ u sầu sang vui tươi, đám mây u ám trong lòng bỗng chốc được xua tan. Người làm chủ thế cục thường đi cùng với những giấc mơ đẹp, còn người bị điều khiển thì thường song hành với cơn ác mộng, Tống Giang đêm đó đã đánh một giấc ngon lành.

Lời bình của tác giả:

Chương này lấy cốt truyện từ Hồi thứ 60 “Núi Mang Đãng Công Tôn

làm phép; Chợ Tăng Đầu, Tiều Cái trúng tên” trong truyện Thủy Hử. Một người đáng tôn kính như Tiều Thiên Vương, mà còn có nỗi sợ hãi vì bị trúng tên, vậy đông đảo nhân viên sẽ ra sao? Chỉ có thể ngoan ngoãn mà “trúng tà” thôi!

Vậy “trúng tà” thế nào? Thiết nghĩ từ thời đại của Vương Luân có **Từ điển tiếng lóng quản lý học**, nhân viên cũng có **Từ điển ma quỷ trong giới văn phòng**; nay thời đại của Tống Giang lại cho ra đời **12 quy tắc ngầm nơi công sở**. Lịch sử như vậy lại diễn đi diễn lại, đều là nói theo quy tắc nổi và làm theo quy tắc ngầm, bao trùm một bầu không khí âm u ma quái khiến người ta buộc phải “trúng tà”. Nếu bạn ở vào môi trường đó, không muốn “trúng tà” cũng chẳng được.

Lâm Xung nghe theo lý luận: “Chín kiếu ông chủ không thể theo” của Ngô Dụng kết liễu đời Vương Luân. Còn nay mọi người đều cho Tống Giang là một ông chủ tốt, vậy cái không khí u ám, ma quái kia từ đâu mà ra? Người sinh ra trên đời, ngày là dương, còn đêm là âm, nếu như ngày âm mà đêm dương, thì ắt có họa từ trên trời sắp giáng xuống. Đông đảo nhân viên đầu tiên là trúng tà, sau đó đều mắc hội chứng buồn bực chán nản, há chẳng phải là dấu hiệu của tai họa sắp giáng xuống đầu hay sao?

Trước sự thay da đổi thịt của công ty, rất nhiều người tỏ ra vui mừng, nhưng những người trong “hội ăn bám” thì lại rất tức tối trong lòng. Trong số họ, có người ỷ mạnh hiếp yếu, có người gian manh thủ đoạn, có người lập lờ đánh lận con đen. Khi cuộc cải cách ngày càng được tiến hành sâu rộng, thì trong nội bộ cũng có không ít người đứng ra chỉ trích Lư Tuấn Nghĩa lấy danh nghĩa cải cách để tùy ý làm càn, làm hại công ty.



Dưới sự lãnh đạo của Lư Tuấn Nghĩa, cuộc cải cách thành tích của công ty Lương Sơn đạt được những thành quả rõ rệt.

Nhắc đến Lư Tuấn Nghĩa, có thể nói đây là vị CEO nổi tiếng, từng giành được vô số các giải thưởng danh hiệu danh giá như “Nhân vật kinh tế nổi bật trong năm của Đại Tổng”, “Top 10 người có ảnh hưởng nhất Hà Bắc”, “Top 10 thanh niên ưu tú của Đại Danh Phủ”... Anh chàng này điển trai, đôi mắt long lanh sáng ngời, phong thái đĩnh đạc, trên giang hồ thường gọi là Ngọc Kỳ Lân. Do có tài kinh doanh, anh đã từng lập kỉ lục giám đốc điều hành có mức lương cao nhất năm toàn Trung Quốc, lại được mệnh danh là “Ông vua làm thuê”.

Tục ngữ có câu: “Trên người Hoàng đế cũng có ba con rắn.” Hình ảnh Lư Tuấn Nghĩa trước công chúng chói lọi là thế, thực ra trong lòng anh cũng có nỗi khổ tâm riêng. Anh đã ngồi chiếc ghế Tổng giám đốc tập đoàn Thịnh Thế ở Đại Danh Phủ tròn hai năm. Hạng mục kinh doanh chính của Tập đoàn Thịnh Thế là địa ốc và khoáng sản, trong thời gian hai năm, Lư Tuấn Nghĩa đã nâng mức doanh thu của tập đoàn lên 5 lần, lập nên thành tích kinh doanh huy hoàng khiến ai cũng phải kính nể. Tuy nhiên, anh cũng nhìn ra khó khăn mà mình phải đối mặt: Nếu đây là một quả núi, thì anh đã đứng ở trên đỉnh chóp rồi - nếu muốn đứng ở vị trí cao hơn nữa, thì bắt buộc anh phải nhảy sang một quả núi khác.

Vừa hay đúng lúc này, Lư Tuấn Nghĩa nhận được lời mời từ Lương Sơn. Trí Đa Tinh Ngô Dụng đến tận nơi thăm hỏi, và ngỏ lời mời anh về công ty Lương Sơn làm CEO. Trong lúc Lư Tuấn Nghĩa còn đang lưỡng lự thì đích thân Tổng Giang hai lần tìm đến gặp mặt trực tiếp, mỗi lần gặp Lư Tuấn Nghĩa lại xao động bởi sự nhiệt tình và những lời lẽ ngọt ngào của Tổng Giang, cuối cùng anh cũng đưa ra quyết định - nhảy việc.

Người ta thường nói rằng: “Chi tiết quyết định sự thành bại.” Kinh nghiệm mách cho Lư Tuấn Nghĩa rằng, bước vào một doanh nghiệp mới, cần phải bắt tay làm từ việc nhỏ, thế nào cũng sẽ tạo nên thành tích đột phá. Tuy nhiên, chi tiết nhỏ cần phải chú ý ở công ty Lương Sơn thì lại có quá nhiều: trong giờ làm việc riêng; trong kho thì chất đầy nguyên vật liệu không đạt tiêu chuẩn; phòng hậu cần với nhà ăn tranh giành nhau quyền mua thức ăn dẫn đến xung đột không thể giảng hòa... Tất cả những điều mắt thấy tai nghe, Lư Tuấn Nghĩa đều ghi nhớ. Cuối cùng, anh quyết định sẽ bắt tay vào việc chỉnh đốn công ty từ chuyện dọn vệ sinh.

Ngày hôm sau, Lư Tuấn Nghĩa tổ chức một cuộc tổng vệ sinh, đồng

thời cho thay hết các cửa kính vỡ, hỏng, diện mạo của toàn công ty bỗng chốc trở nên sáng sủa, đẹp đẽ. Trong đó, chỗ khó giải quyết nhất là vệ sinh toilet. Nhìn bãi nước tiểu lênh láng bên ngoài bồn vệ sinh nam, Tống Giang ngán ngẩm nói: “Những người này chuyên môn tè ra bên ngoài, dán khẩu hiệu nhắc nhở rồi đấy mà chả ăn thua.” Những tờ giấy nhắc nhở đó được viết rất văn hoa, nội dung là: “Bước nhỏ lên phía trước, bước lớn đến văn minh”. Lư Tuấn Nghĩa nói: “Làm quản lý cái cần không phải là văn hoa, mà là hiệu quả. Tôi sẽ đưa cho Tổng giám đốc một biểu ngữ mới, đảm bảo từ nay về sau không ai tè ra ngoài nữa.” Tống Giang có vẻ không tin. Lư Tuấn Nghĩa cười khẩy và nói ra tám chữ: “Nếu đái ra ngoài, chúng tôi anh ngán.” Từ đó nhân viên vào nhà vệ sinh, quả nhiên ai ai cũng đều “cho ra hiệu quả” hết, không còn ai đi vệ sinh ra bên ngoài nữa.”

Mọi người từ đó mà công nhận phong cách làm việc của vị CEO mới này: Chủ động, miễn cán, có phương pháp. Tống Giang cũng rất vui, tối hôm đó lại mở tiệc chiêu đãi Lư Tuấn Nghĩa. Mặc dù đã mời com nhiều lần rồi, nhưng lần nào cũng như lần nào, Tống Giang cũng đều tỏ ra ngọt ngào và nhiệt tình như vậy. Lư Tuấn Nghĩa cũng đã quen với việc tiếp nhận thết đãi và tán tụng, giống như uống phải rượu ngon ấy, trong anh trào dâng một cảm giác lâng lâng dễ chịu. Trong đó có một câu tán tụng khiến Lư Tuấn Nghĩa nghe mãi không biết chán đó là: “Doanh nghiệp trên đất Đại Tống này không thiếu gì các ông chủ, nhưng lại thiếu những giám đốc điều hành xuất sắc như anh.”

Tống Giang nhận định: “Quản lý thành tích công việc như Giám đốc Lư quả thật là rất thú vị, ngay đến cả việc đi vệ sinh cũng có thể quản lý ra hiệu quả, thật khiến người ta phải thán phục! Nhưng chẳng hay việc quản lý thành tích này có những bí quyết nào vậy?”

Với phong thái đỉnh đạc, Lư Tuấn Nghĩa đưa ra bí quyết đầu tiên của quản lý thành công, đó là: Đặt ra mục tiêu công việc rõ ràng cho từng nhân viên. Để nói rõ hiệu quả kì diệu của công việc này, anh đã kể một ví dụ rất thú vị.

Tay thợ săn họ Trương và tay thợ săn họ Lý đều có 5 chú chó săn, nhưng mỗi ngày đi săn về, thu nhập của hai người có khác biệt rất lớn. Thợ săn Trương lấy làm lạ, bèn đến thỉnh giáo thợ săn Lý: “Tại sao lần

nào tôi cũng chỉ bắt được vài ba con thỏ mà ông thì lần nào cũng đầy ắp túi mang về vậy?”

Thợ săn Lý cho hay: “Bí quyết nằm chính ở mục tiêu của chúng ta. Với mỗi chú chó săn tôi đều giao nhiệm vụ rõ ràng - con A to lớn khỏe mạnh, mỗi ngày phải bắt cho được 5 chú thỏ; con B đầy mình kinh nghiệm mỗi ngày phải bắt 7 chú thỏ; con C hơi đuối hơn một chút mỗi ngày 3 chú thỏ... Ông lại không giống tôi, tuy là ông cũng đi săn, nhưng mục tiêu của ông không rõ ràng. Ông dẫn chó lên núi rồi thả phóng cho chúng nó đi bắt thỏ, mà tuyệt nhiên không biết rằng lũ chó đều rất ham chơi. Nhìn thấy chuồn chuồn nó vờn một lúc, gặp bướm bướm nó lại đuổi bắt một hồi, chơi chán cho đến lúc xẩm tối mới nhớ ra nhiệm vụ của mình, thế là nó vội vội vàng vàng đi vô lấy một hai con thỏ về báo công với ông. Ông xem, mục tiêu không rõ ràng, kết quả tất nhiên sẽ không giống nhau rồi.”

Thợ săn Trương nghe xong, về nhà liền mở cuộc họp với đàn chó săn, ra nhiệm vụ, mục tiêu cho từng con. Ngày hôm sau, đàn chó săn quả nhiên con nào con nấy đều cố gắng lập công, thành tích tăng lên rõ rệt.

Tổng Giang nghe xong vẫn ù ù cạc cạc, thắc mắc hỏi: “Chỉ cần cho chúng mục tiêu là chúng có thể giúp anh thực hiện được sao? Trên đời làm gì có con chó săn nào biết nghe lời như thế? Huống hồ, loài người lại phức tạp hơn loài chó nhiều, nếu anh mà không lòng vào đây một vài thủ thuật thì về cơ bản chẳng có ma nào chịu nghe anh cả.”

Lư Tuấn Nghĩa trả lời: “Bí quyết nằm ở chỗ, là người thợ săn, mục tiêu của anh phải được sự chấp nhận của lũ chó săn. Cũng có nghĩa là, mục tiêu không chỉ cần rõ ràng, mà còn phải hợp lý, hơn nữa phải làm cho lũ chó hiểu và chấp nhận.”

Tổng Giang lúc này đã nghe ra: Vậy làm thế nào để lũ chó chấp nhận mục tiêu đặt ra, đây quả thực là bài toán khó.

Lư Tuấn Nghĩa lại tiếp: “Quản lý thành tích công việc có năm bí quyết, trong đó bí quyết đầu tiên là mục tiêu công việc hợp lý; thứ hai là phương pháp khích lệ khoa học; thứ ba là đào tạo chuyên môn một cách chuyên nghiệp; thứ tư là chế độ kiểm tra đánh giá thành tích công bằng; thứ năm là giao lưu chia sẻ một cách hiệu quả.” Anh giải thích, mục tiêu vừa hợp lý vừa rõ ràng, là điều kiện tiên đề trong việc quản lý thành tích. Nhưng

nhều lúc, chỉ có mục tiêu là chưa đủ, ta còn cần phải làm cho lũ chó chấp nhận mục tiêu đề ra. Lúc này, ta cần phải nghĩ cách khích lệ chúng. Một câu biểu ngữ có tính khích lệ cũng đủ làm cho các nhân viên đi vệ sinh vào đúng chỗ, thì phương pháp khích lệ khoa học cũng đủ làm cho cả đàn chó thi nhau lập thành tích. Để hỗ trợ cho các con chó có kỹ thuật kém, ta còn cần huấn luyện hoặc là kịp thời hỗ trợ chuyên môn cho chúng. Việc kiểm tra đánh giá thành tích một cách nghiêm túc, không chỉ đưa ra sự đánh giá khách quan, công bằng với lũ chó, mà còn có thể phát hiện những vấn đề tồn tại trong công việc, để kịp thời đưa ra phương án giải quyết, đảm bảo mục tiêu được thực hiện. Mà trong suốt quá trình này, ta phải luôn giữ một sự giao lưu tương tác thật tốt với đàn chó, chỉ có như vậy ta mới có thể chú ý được khi vấn đề nảy sinh và kịp thời điều chỉnh sách lược, đảm bảo cho việc đàn chó tuân theo đúng mục tiêu ta đặt ra.

Sau khi nghe những gì Lư Tuấn Nghĩa giải thích, Tống Giang đã hiểu ra một điều: Giao lưu cần chú trọng đến nghệ thuật nói chuyện, hay nói cách khác là một kiểu thủ đoạn, mảnh khỏe.

Lúc này, từ tập tài liệu mang theo người, Lư Tuấn Nghĩa rút ra một tờ giấy và nói: “Để chứng minh cho sự quan trọng của việc giao lưu, tôi đã làm một bài thơ, mời chủ tịch Tống đọc” rồi đưa cho Tống Giang.

Tống Giang cười đáp: “Hóa ra giám đốc Lư còn biết làm thơ cơ đấy! Năm đó trên lầu Tầm Dương, Tống Giang tôi có làm một bài thơ tựa là *Tây Giang Nguyệt*. Chẳng hay giám đốc Lư viết theo thể thơ nào?” Lư Tuấn Nghĩa làm một bài thơ dân dã như sau:

Cuộc đời ta sẽ trở nên vô nghĩa nếu không có công việc

Mọi công việc sẽ biến thành khổ đau nếu không có mục tiêu

Mọi mục tiêu sẽ lung lay nếu không được khích lệ

Mọi khích lệ đều chỉ là tạm thời nếu không có sát hạch

Mọi sát hạch đều không đem lại hiệu quả nếu không có sự đam mê

Mọi đam mê đều sẽ là mù quáng nếu không có giao lưu.

Lư Tuấn Nghĩa giải thích: “Bí quyết của quản lý học, thực ra nằm ở chỗ, làm sao để thông qua việc giao lưu kết nối có hiệu quả, làm cho nhân viên

hiểu và đam mê công việc của họ, từ đó mà đồng lòng với mục tiêu của chúng ta.”

Tổng Giang xem xong, cứ cảm thấy bài thơ này có cái gì đây quen quen, như thể đã đọc ở đâu rồi, nhưng ngoài miệng thì không ngớt lời khen ngợi: “Giám đốc Lư, quả là văn võ song tài, viết ra một bài thơ hay đến vậy! Lần này là trông cậy cả vào cậu đấy, chỉ mong sao cậu làm tốt công việc quản lý, gặt hái được thành quả như ý tứ của bài thơ này nhé!”

Với tư cách là CEO, Lư Tuấn Nghĩa bắt đầu việc phỏng vấn nhân viên trong công ty. Đây là công tác chuẩn bị tiền đề bắt buộc trong việc quản lý hiệu quả công việc, anh cần tìm hiểu từng vị trí công tác, tìm hiểu từng con người một, để có thể thu thập thông tin một cách toàn diện nhất có thể, sau đó sẽ tiến hành nghiên cứu phân tích và đưa ra phương án giải quyết mang tính hệ thống. Khối lượng công việc rất lớn, cũng may mà có trợ lý Yên Thanh hỗ trợ anh rất nhiều.

Tuy nhiên khi việc phỏng vấn vừa bắt đầu, Lư Tuấn Nghĩa cảm thấy như bị sa chân xuống bùn lầy. Mọi người đã quen với việc nói theo quy tắc nôi và làm việc theo quy tắc chìm rồi. Ban đầu, hầu như mọi người đều viết một bài báo cáo dạng *Sự quan tâm của lãnh đạo giành cho nhân viên tỉ lệ thuận với sự cống hiến của họ*. Trong quá trình phỏng vấn, mỗi người đều tự cho rằng mình rất bận, hơn nữa bận đến mức độ tối mắt tối mũi. Khi hỏi về hiệu quả công việc, họ đều thừa nhận hiệu suất làm việc của mình rất thấp. Tiếp tục hỏi đến vấn đề trách nhiệm trong đó, họ lại chất chứa bao nỗi khổ tâm không diễn tả được bằng lời. Đằng sau quy tắc nôi, quy tắc chìm như bãi đầm lầy bắt đầu lộ ra sự đáng sợ của nó.

Lư Tuấn Nghĩa cảm thấy khó hiểu: Xem ra mọi người đều rất bận, nhưng họ bận việc gì mới được chứ?

Xích Phát Quỷ Lưu Đường chẳng ngại ngần đem hết chân tướng sự việc kể cho Lư Tuấn Nghĩa. Anh ta nói, nếu như chỉ đơn thuần làm việc, sự việc sẽ rất đơn giản. Tuy nhiên, khi công việc và quan hệ con người móc nối vào nhau, thì tình hình trở nên phức tạp hơn nhiều, hầu như mọi quy trình công việc đều vì thế mà trở nên vừa công kênh vừa kém hiệu quả. Tất cả mọi người đều tìm cách tranh quyền đoạt lợi, và vì thế nảy

sinh ra mâu thuẫn xung đột ở khắp nơi. Một số người thì bận đầu đá cầu xé nhau, một số khác thì lại bận luôn cúi nịnh nọt, có người thì lại bận đối phó, họ đều tự làm mình mệt mỏi trong mớ “bận rộn” của riêng mình. Đồng thời, lại có một số người giả vờ bận rộn nhưng thực chất thì lười nhác và là kẻ ăn bám.

Lư Tuấn Nghĩa cảm thấy khó hiểu: “Tại sao họ không chăm chỉ làm việc, mà chỉ chăm chăm đi tranh quyền đoạt lợi? Nếu như công ty kinh doanh không hiệu quả, thì có thể có được bao nhiêu danh lợi để mà cho họ đi tranh giành nhau chứ?”

Lưu Đường giải thích: “Chăm chỉ làm việc là cống hiến cho công ty, nhưng rất nhiều người có cống hiến lại phải chịu âm ức. Tranh quyền đoạt lợi thì lại được lợi cho mình. Thế nên người thích tranh quyền đoạt lợi thì nhiều mà người chăm chỉ cần cù làm việc thì ít. Tâm lý của rất nhiều người là, để người khác cống hiến cho công ty, còn mình thì kiếm lợi ở trong đó. Thế là xuất hiện “hội ăn bám” với phương châm ‘làm tốt chẳng bằng bám tốt’.”

Lư Tuấn Nghĩa lại hỏi vậy có những người nào thuộc “hội ăn bám” đó? Lưu Đường liền đọc một bài vè, đại ý là: Dung túng kẻ có quyền, đề bạt kẻ nịnh hót, trừng trị kẻ cô độc, làm oan người chân chất. Lư Tuấn Nghĩa dở khóc dở cười, nói: “Đây đâu còn là chốn công sở nữa, mà rõ là biến thành chuồng ngựa mất rồi.” Lại hỏi tiếp vậy rốt cuộc họ là những ai, nhưng Lưu Đường cứ úp úp mở mở, vòng vo tam quốc, chẳng nói cụ thể.

Lư Tuấn Nghĩa lại đi cầu cứu Tống Giang. Tống Giang cười phá lên mà rằng: “Khi rừng lớn thì chim nào cũng có, bao gồm cả những con chim có tiếng hót lạ đời. Giám đốc Lư cần phải đi sâu đi sát thực tiễn, cần phải nhìn nhận vấn đề một cách toàn diện mới được, đừng để mình bị rối trí vì những tiếng kêu, tiếng hú kì quái kia. Cậu thử nghĩ mà xem, nếu như công ty Lương Sơn mà đúng như anh ta nói tòi tệ như vậy, thì làm sao có thể phát triển đến quy mô như ngày hôm nay được?” Lư Tuấn Nghĩa suy nghĩ thấy lời Tống Giang cũng khá là có lý.

Hai ngày sau, Lư Tuấn Nghĩa lại cùng Yên Thanh đi khảo sát công xưởng. Chủ nhiệm phân xưởng Thanh Nhãn Hồ Lý Vân đã dự tính được hành trình của Lư Tuấn Nghĩa, ngay từ sớm cho giăng biểu ngữ chào mừng ở cửa, bày đặt sắp xếp đầu vào đấy, nhiệt liệt chào đón giám đốc đến chỉ đạo công việc. Sau một hồi náo nhiệt, Lư Tuấn Nghĩa bắt đầu hỏi một

công nhân: “Tình hình hiện nay là như thế nào?”

Công nhân trả lời: “Không được tốt. Ngay đến lương của chúng tôi giờ này cũng chưa được nhận.”

Lư Tuấn Nghĩa hỏi: “Tại sao thế?”

Trả lời: “Sản phẩm tiêu thụ không khả quan.”

“Tại sao lại thế?”

“Chất lượng không tốt, không bán được.”

“Là làm không tốt hay là chưa làm tốt?”

“Có lẽ là chưa làm tốt.”

Một lần nữa, Lư Tuấn Nghĩa lại trở nên cảnh giác. Anh càng ngày càng tin rằng, Xích Phát Quý Lưu Đường có thể đã nói hơi quá, nhưng không phải hoàn toàn không có căn cứ. Trong công ty, nhóm người ăn bám kia không hề ít, rất nhiều người đều đang oán thán. Đồng thời anh ngày càng cảm thấy sự cần thiết phải tiến hành cải cách, hy vọng thông qua việc cải cách có thể thể hiện được giá trị của bản thân. Mà mục đích của cải cách, chính là làm cho mọi người từ “không làm tốt” và “làm chưa tốt” trở thành “đều làm tốt”.

Lư Tuấn Nghĩa quyết định bắt tay cải cách từ việc cải thiện quy trình làm việc của công ty. Anh áp dụng phương pháp cải cách có tên gọi là “Quy trình xuyên suốt các vị trí”, phân định lại chức trách của các vị trí công tác và quan hệ giữa các vị trí công tác với nhau. Lãnh đạo cao cấp của công ty cũng tham gia vào quá trình này. Mọi người thảo luận hết sức sôi nổi. Lư Tuấn Nghĩa cứ nghĩ tất cả sự sôi nổi này là tâm huyết và sự đầu tư của mọi người đối với công cuộc cải cách, trong lòng mừng thầm.

Tuy nhiên, những âm thanh không êm tai cũng bắt đầu xuất hiện. Có người ngầm viết báo cáo gửi cho Tống Giang, nói rằng giám đốc điều hành mới không hề biết cách quản lý. Lư Tuấn Nghĩa lập tức trở nên thận trọng hơn. Tuy Tiêu Thiên Vương đã qua đời, ghế chủ tịch hội đồng quản trị vẫn

đang để trống, nhưng với vị trí là Phó giám đốc thường trực, Tống Giang vẫn là người nắm quyền lớn nhất trong công ty. Lư Tuấn Nghĩa trên danh nghĩa là giám đốc điều hành, nhưng lại phải nhìn sắc mặt của Phó giám đốc thường trực mà làm việc. Trong khi đó, muốn thay đổi cục diện khó khăn cho công ty, thì buộc phải động chạm đến lợi ích của một số người, vì thế mà dẫn đến nhiều tranh cãi... Trước tình hình như vậy, anh càng cần sự ủng hộ của Tống Giang. Thế là một lần nữa, Lư Tuấn Nghĩa lại tìm đến Tống Giang, họ đã có một cuộc trò chuyện rất chân tình với nhau.

Lần này, Lư Tuấn Nghĩa lại kể cho Tống Giang câu chuyện *Tây Du Ký*. Anh ví bốn thầy trò Đường Tăng là một công ty. Đường Tăng là ông chủ, quyết định con đường chiến lược của công ty, tức là: Đi Tây Thiên thỉnh kinh. Tôn Ngộ Không là CEO, tức giám đốc điều hành chiến lược của công ty. Trư Bát Giới và Sa Tăng là hai nhân viên thuộc hai thể loại khác nhau, một người thì gian manh thủ đoạn, một người thì nhẫn nhục chịu khó. Như vậy, công ty này nên làm thế nào để thực hiện quản lý hiệu quả công việc đây?

Đối với Trư Bát Giới và Sa Tăng việc quản lý hiệu quả làm việc không khó. Nhưng, Trư Bát Giới lại hay ngòi lê mách lẻo với Đường Tăng. Đường Tăng vì không phân biệt được yêu ma quỷ quái, thường nhầm lẫn yêu quái đội lốt người là người tốt, vì thế không hiểu cho việc Tôn Ngộ Không ba lần đánh Bạch Cốt Tinh, lại thêm vào Trư Bát Giới thích kiếm chuyện thị phi, như thế sẽ ảnh hưởng đến sự đánh giá thành tích của Đường Tăng đối với Tôn Ngộ Không. Trong quá trình phản hồi thành tích, Đường Tăng lại chỉ biết chăm chăm niệm chú vòng kim cô, làm cho Tôn Ngộ Không vô cùng đau đớn, chỉ còn cách phẫn nộ mà xin từ chức.

Lư Tuấn Nghĩa cho rằng: “Trong công ty Lương Sơn chúng ta, Phó Tổng giám đốc Tống đây ví như là Đường Tăng, thì tôi là Tôn Ngộ Không. Những công nhân khác hoặc là Trư Bát Giới, hoặc là Sa Tăng. Mọi người một khi đã cùng trên một con đường đi lấy kinh, thì theo lẽ tự nhiên nên kết thành một khối. Đặc biệt là Tôn Ngộ Không tôi đây, cần có đủ sự tín nhiệm và ủng hộ của Đường Tăng.”

Tống Giang cười đáp: “Giám đốc Lư đã dẫn ra một ví dụ thật hay. Còn tôi cho anh hai đáp án. Thứ nhất, tôi không phải là Đường Tăng, tình hình hiện nay của công ty là đang thiếu một Đường Tăng. Thứ hai, tôi cho anh sức mạnh ủng hộ trung thành nhất, hãy để tôi làm Sa Tăng âm thầm hỗ trợ anh!”

Lư Tuấn Nghĩa lần này đã có thể yên tâm. Cho dù chỉ là một lời hứa, nhưng thái độ của Tống Giang rất chân thành, cho đối phương cảm giác đáng tin cậy. Với phương châm “vì việc nghĩa quyết không chùn bước”, Lư Tuấn Nghĩa đầu tư cao độ cho công việc, quyết tâm thực hiện cải cách đến cùng.

Cải cách tiếp tục được thực hiện, ví như con thuyền chống chọi trên mặt sông đang cuộn cuộn từng lớp sóng ngầm, công ty Lương Sơn bắt đầu bước vào giai đoạn quản lý mục tiêu theo quy hoạch đề ra. Trên thực tế, trong thời kì Vương Luân và Tiêu Cái tại chức, công ty đã từng đặt ra các mục tiêu kinh doanh theo kế hoạch 5 năm, kế hoạch 10 năm, và kế hoạch hàng năm. Nhưng những kế hoạch và mục tiêu ở thời kì đó gần như chỉ là một kiểu khẩu hiệu mang tính chất chính trị, có thể thực hiện được hay không còn phụ thuộc vào rất nhiều nhân tố không thể xác định được.

Lần này, Lư Tuấn Nghĩa không chỉ phân tích tính khả thi của mục tiêu, mà còn phân công rõ ràng mục tiêu đến từng cá nhân, thậm chí tỉ mỉ đến từng chi tiết công việc mà mỗi người phải hoàn thành, đồng thời lập ra bảng liệt kê mục tiêu công việc và chế độ sát hạch thành tích. Cứ như vậy, mỗi người đều biết nhiệm vụ của mình là gì, mọi người đều thoát ra khỏi tình cảnh hỗn loạn từ trên xuống dưới, hiệu quả công việc được nâng lên rõ rệt, đưa quá trình thực hiện mục tiêu vào trong tầm kiểm soát. Lư Tuấn Nghĩa ung dung tự đắc cho rằng, anh hoàn toàn có khả năng đưa cả công ty Lương Sơn trở thành doanh nghiệp tư nhân hàng đầu của Đại Tống.

Trước sự thay da đổi thịt của công ty, rất nhiều người tỏ ra vui mừng, nhưng những người trong “hội ăn bám” thì lại rất tức tối. Trong số họ, có người ý mạnh hiếp yếu, có người gian manh thủ đoạn, có người lập lờ đánh lộn con đen. Khi cuộc cải cách ngày càng được tiến hành sâu rộng, thì nội bộ công ty cũng có không ít người đứng ra chỉ trích Lư Tuấn Nghĩa lấy danh nghĩa cải cách để tùy ý làm càn, làm hại công ty.

Người đầu tiên đứng ra là Hắc Toàn Phong Lý Quỳ. Anh ta dậm chân, nói: “Không thể nhịn được tên đầy tớ vô lễ đó! Dám ví mình là thợ săn, còn chúng ta là chó săn, có kiểu khinh thường người khác thế này sao? Giờ bộ *Thủy Hử* ra mà đọc, các anh em ta đều là những tay thợ săn cừ

khôi. Chuyện Võ Tòng đánh hổ thì chẳng cần nói nữa, nói ngay Thiết Nguu tôi đây, cũng từng một tay giết chết bốn con hổ trên đỉnh Nghi Lĩnh. Anh em Giải Trân, Giải Bảo thì càng là những tay thợ săn nổi tiếng khắp Đàng Châu, cũng đã từng giết chết một con hổ lớn. Tôi cũng đã nghe nói thời cổ đại có tuyệt kĩ giết rồng săn phượng, mọi người có tin không, Thiết Nguu này mà đã nổi giận, coi chùng tôi giết cả con Ngọc Kỳ Lân kia luôn!”

Tống Giang đứng dậy, cho ngay Thiết Nguu một cái bạt tai, mắng: “Tên tiểu tử mặt đen này, thật chẳng hiểu chuyện gì cả! Cả công ty này ai ai cũng là thợ săn, thì quản lý kiểu gì đây? Binh pháp đã dạy rằng, hào kiệt biết an phận thì quốc gia mới tồn tại được lâu dài. Bí quyết của việc quản lý là làm cho dã tâm ngùn ngụt của anh thợ săn biến thành lòng trung thành son sắt như của chú chó săn. Giám đốc Lư tuy rằng nói năng không dễ lọt tai, nhưng cũng là vì đại nghiệp của công ty mà thôi. Con người cậu thô lỗ không biết phải trái thì làm sao hiểu được nỗi khổ tâm của người làm quản lý như giám đốc Lư đây?”

Phanh Mệnh Tam Lang Thạch Tú tự cho là mình có tài, một hôm đi công chuyện cùng với Tống Giang, lại cười khẩy mà rằng: “Giám đốc Lư tự cho mình là Tôn Ngộ Không, rùm beng làm cải cách, chẳng khác gì chuyện Tôn Ngộ Không đại náo Thiên Cung. Lẽ nào công ty Lương Sơn chúng ta sắp đổi triều đại rồi ư?”

Tống Giang vốn xưa nay yêu quý Thạch Tú, nghe xong bỗng sa sầm mặt lại, lớn giọng nói: “Giám đốc Lư muốn sửa cái cũ thay cái mới, đường dài trắc trở, khó khăn muôn phần! Một khi cải cách thành công, thì các anh em sẽ được lợi. Một khi cải cách thất bại, mình giám đốc Lư gánh chịu. Theo lý mà nói, chúng ta đều nên chia sẻ khó khăn với cậu ta, chứ làm gì có tư cách mà đứng đây nói lời giễu cợt!”

Thạch Tú nghe xong, sợ cứng lưỡi, từ đó trở đi không dám nói ra nói vào gì nữa.

Lại có một hôm, Trí Đa Tinh Ngô Dụng nói: “Anh thật là bậc đại lượng! Giám đốc Lư mới chân ướt chân ráo vào công ty, anh đã hết lòng tạo điều kiện cho phép anh ta tha hồ vùng vẫy. Đều nói thừa tướng là người có tài chèo chống hơn người, nếu so sánh với anh đây, e là thừa tướng còn hổ thẹn không bằng!”

Tống Giang cười ha hả: “Ta không phải là thừa tướng, nhưng ta là học trò trung thành của ông ấy. Thời Tam quốc, thừa tướng Gia Cát Lượng từng nói, kẻ sĩ sẵn sàng chết vì người hiểu mình, phụ nữ nguyện làm đẹp vì người hâm mộ mình, ngựa sẵn sàng chạy ngàn dặm vì người khuất phục được nó, thần chỉ hiển linh với những ai có đức tin. Cái gọi là kẻ sĩ sẵn sàng chết vì người tri kỷ, có một ví dụ rất hay. Giáo sư Ngô đọc nhiều sách sử, chắc còn nhớ câu chuyện của Dự Nhượng chứ?”

Ngô Dụng tất nhiên là biết Dự Nhượng rồi. Dự Nhượng là gia thân của Trí Bá - người đứng đầu họ Trí có quyền lực nhất nước Tấn. Trí Bá bị Triệu Tương Tử hại chết, Dự Nhượng vì trả ơn tri ngộ với Trí Bá, thề rằng sẽ giết Triệu Tương Tử báo thù cho Trí Bá. Chẳng may hai lần đều bị Triệu Tương Tử bắt được, cuối cùng chỉ còn đường cắt cổ tự vẫn. Nhưng hành động chết vì tri kỷ của Dự Nhượng, từ xưa tới nay vẫn luôn làm cho người đời phải thán phục. Cây cầu năm đó Dự Nhượng mai phục để hành thích Triệu Tương Tử, cũng được người đời gọi là cầu Dự Nhượng, nay còn ở trên mạn Tân Thủy phía Tây Nam thành phố Thái Nguyên, Trung Quốc. Ngô Dụng nhìn Tống Giang một cách ngờ vực, không hiểu Lư Tuấn Nghĩa và Dự Nhượng có gì liên quan đến nhau.

Tống Giang nói: “Trí Bá và Dự Nhượng có ơn tri ngộ, Dự Nhượng vì người ấy mà chết. Lưu Bị có ba lần đến thỉnh cầu Gia Cát Lượng, Gia Cát Lượng vì Lưu Bị mà tận lực. Ta ngày nay với Lư Tuấn Nghĩa, cũng là sự ngưỡng mộ tán dương, vì đó mà nguyện bắt chước các vị tiền bối, tạo điều kiện cho Lư Tuấn Nghĩa, giúp anh ta thực hiện trí lớn của mình. Nói như vậy, là tôi đã có ơn với anh ta, anh ta làm sao có thể không báo đáp lại tôi được? Cần phải hiểu rằng, ngưỡng mộ tán thưởng cũng là một đạo quản lý đó!”

Ngô Dụng nghe xong, liền cười nhạt mà đọc lên một bài thơ, ngụ ý rằng “Dự Nhượng trả ơn đã rất lâu, tiếng thơm còn truyền đến ngày nay. Ngày ngày người qua lại trên cầu, liệu có ai hiểu cho tấm lòng của kẻ sĩ thời đó?” Ý nói lòng người thời nay không còn được như xưa nữa, làm ơn chưa chắc đã được nhận lại báo đáp.

Tống Giang nghĩ một hồi, trả lời rằng: “Nỗi lo lắng của giáo sư cũng có lý. Tuy chúng ta không phải bậc thánh hiền, nhưng đối sách thì không bao giờ hết cả. Lèo lái doanh nghiệp cũng chẳng khác gì đánh bạc. Hôm nay tôi coi trọng Lư Tuấn Nghĩa, đặt tất cả niềm tin vào anh ta. Nếu chẳng may thua, thì lúc ấy đến thu dọn tàn cục cũng chưa muộn.”

Dưới sự hỗ trợ của Tống Giang, cuộc cải cách đang thu được những thành quả đáng mừng. Lư Tuấn Nghĩa với tư cách là Tổng công trình sư⁽⁵¹⁾ và người chỉ đạo của cuộc cải cách này, nhìn thấy mà mừng thầm trong lòng. Nếu nói còn vấn đề tồn tại, thì đó là: Vẫn có nhiều người đang bàn luận về Lư Tuấn Nghĩa, trong đó có không ít người là đối tượng được hưởng lợi từ cuộc cải cách này.

Trợ thủ của Lư Tuấn Nghĩa lấy làm lo lắng về hoàn cảnh của sếp. Anh chàng điển trai này từ nhỏ đã lang bạt khắp đường phố, có biệt danh là Lãng Tử Yên Thanh, được Lư Tuấn Nghĩa thu nạp và bồi dưỡng thành người tài, nên Yên Thanh vì thế mà mang ơn Lư Tuấn Nghĩa. Hai người làm việc cùng nhau, có thể gọi là “Đánh hổ như anh em, xung trận như cha con, ý nói là rất tâm đầu ý hợp.”

Hôm đó sắp xếp lại tài liệu phỏng vấn ở văn phòng, Lư Tuấn Nghĩa bỗng nhiên có vẻ kích động, nói: “Tiểu Át, tôi thấy thái độ của một số nhân viên, gần như là không mấy thiện cảm với chúng ta!”

Yên Thanh nói: “E là không chỉ là không có thiện cảm, mà những người căm ghét chúng ta cũng không phải là ít. Cải cách là một công việc rất phức tạp, chúng ta qua được cửa ải này là tốt lắm rồi. Chú chỉ phải tội nói nhiều quá, cẩn thận kéo rước họa vào thân!” Vừa ra vẻ trách cứ, Yên Thanh vừa đọc đoạn về gần đây lưu truyền rộng rãi trong công ty về chuyện phê bình, đại ý: “Phê bình cấp trên, chức vụ khó giữ; phê bình đồng cấp, quan hệ ‘ban căng’; phê bình cấp dưới, phiếu bầu giảm mạnh; phê bình chính mình, tự tìm phiền não; phê bình bà xã, nó đi lãng quăng; phê bình ông xã, nó đi làm bừa...”

Lư Tuấn Nghĩa xem như đã có được một “cao thủ” về giao thiệp Yên Thanh. Cậu ta rất biết cách cổ vũ khích lệ người khác. Dù là ý kiến phê bình, cậu ta cũng rất khéo léo mà biến chúng thành “viên thuốc bọc đường”, đưa cho bệnh nhân uống. Kiểu “viên thuốc bọc đường” này còn được gọi là “nguyên tắc hamburger”, tức là: miếng “bánh mì” đầu tiên là khen ngợi ưu điểm của đối phương, “thịt bò” ở giữa là chỉ ra những yếu điểm còn tồn tại của anh ta cần phải sửa chữa, miếng bánh mì dưới cùng lại là cổ vũ và kì vọng. Rất nhiều cao thủ về giao tiếp đều cho rằng, điểm

lợi hại nhất của nguyên tắc “hamburger” là chỉ ra nhược điểm của người khác mà không làm cho họ thấy phản cảm.

Nhưng trên thực tế, tình hình không phải lúc nào cũng lí tưởng như vậy. Cái chuyện giao thiệp này được ví như chuyện cưa cẩm yêu đương giữa con trai và con gái, cứ cho là chàng trai kia là cao thủ trên tình trường cũng chưa chắc đã lấy được lòng cô gái. Càng huống hồ, cái cách động đến lợi ích của rất nhiều người, bất luận Lư Tuấn Nghĩa có tài năng ăn nói đến đâu, cũng khó có thể xóa tan ánh mắt thù địch của họ. Họ thậm chí còn cho “viên thuốc bọc đường” (hay còn gọi là “hamburger”) của Lư Tuấn Nghĩa là hiểm họa khôn lường.

Lư Tuấn Nghĩa than thở: “Chẳng có cách nào khác. Vì công việc, khó tránh phải hi sinh lợi ích của một số người.”

Yến Thanh lại nói: “Thế thì chú cũng phải xem xem có đáng hay không.”

Lư Tuấn Nghĩa nói: “Sao lại không đáng cơ chứ? Khó khăn lắm mới được Tống Giang tận lực hỗ trợ thế này, nếu chú không tận tâm tận lực, thì làm sao xứng với tấm chân tình của người ta?”

Nói đến đây, Yến Thanh bỗng đặt ra câu hỏi: “Chú là Giám đốc điều hành, tại sao lại phải báo cáo công việc với Phó giám đốc thường trực này nhỉ? Cứ như ông ấy là ông chủ của công ty vậy!”

Lư Tuấn Nghĩa cũng không biết cắt nghĩa thế nào. Nhưng anh ta nghĩ ngợi rồi đưa ra hai sự giải thích: Một là, Tống Giang quả thực có sức hút đối với người khác; hai là, vị trí chủ tịch của công ty tuy còn trống, nhưng Tống Giang lại có thể đại diện cho hội đồng quản trị để quyết định mọi việc. Đồng thời Lư Tuấn Nghĩa cũng phát hiện ra, đại đa số nhân viên đều tỏ ra ngưỡng mộ và tôn kính Tống Giang như thần thánh vậy.

Yến Thanh nói: “Mọi người đi mà ngưỡng mộ và tôn kính ông ta. Nhưng không hiểu sao cháu cứ luôn có cảm giác rằng ông Tống Giang này có điều gì mờ ám ấy.”

Chẳng bao lâu sau đã xảy ra một chuyện còn mờ ám hơn thế. Vào một đêm, Tống Giang bỗng phái người đến thông báo cho Lư Tuấn Nghĩa, triệu tập cuộc họp khẩn cấp. Lư Tuấn Nghĩa vội vội vàng vàng lao đến

phòng họp, gần chục vị quản lý cấp cao của công ty trong đó có Trí Đa Tinh Ngô Dũng, Báo Tử Đầu Lâm Xung, Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh... đã có mặt và trong sự yên lặng đến đáng sợ, mọi cặp mắt đổ dồn về phía Lư Tuấn Nghĩa. Lúc này, Tổng Giang thay mặt hội đồng quản trị tuyên bố một quyết định “rợn người”: Công ty quyết định đưa Lư Tuấn Nghĩa lên làm chủ tịch hội đồng quản trị, với điều kiện tiên quyết là giám đốc Lư phải tự tay mình kết liễu một người có tên là Sử Văn Cung, trả thù cho vị chủ tịch quá cố.

Lư Tuấn Nghĩa bàng hoàng, nghĩ bụng: “Lẽ nào công ty Lương Sơn là tổ chức xã hội đen núp bóng doanh nghiệp sao?”

Lời bình của tác giả:

Chương này lấy cốt truyện từ Hồi thứ 68 “Lư Tuấn Nghĩa bắt sống Sử Văn Cung” trong truyện Thủy Hử. Thương gia giàu có Bắc Kinh Lư Tuấn Nghĩa tại đây đã có cuộc lột xác thần kì, trở thành một giám đốc điều hành nổi tiếng.

Tiêu chuẩn để người đời đánh giá một vị giám đốc điều hành có thành công hay không, thứ nhất là hiệu quả quản lý, thứ hai là thu nhập của anh ta.

Quản lý thành tích công việc luôn là vấn đề nóng trong giới doanh nghiệp. Có người quan tâm đến tính hợp lý của mục tiêu đặt ra trong công việc, có người bàn luận tính khoa học của các phương pháp kích lệ tinh thần làm việc, có người chủ trương tính chuyên nghiệp của biện pháp đào tạo chuyên môn, có người để tâm đến tính công bằng của việc giám sát hiệu quả công việc, còn có một số người lại nhấn mạnh sự cần thiết của việc giao lưu chia sẻ trong doanh nghiệp. Vậy thế nào gọi là hợp lý? Thế nào gọi là khoa học? Thế nào gọi là chuyên nghiệp? Thế nào gọi là công bằng? Và thế nào để đạt được hiệu quả cao trong môi trường làm việc thực tế? Các ý kiến trái chiều không ngừng được đưa ra và vấn đề này vẫn chưa có hồi kết.

Có người lại nói, quản lý thành tích cần đem lại được hiệu quả thực sự, nhưng mấu chốt không nằm ở phương án sát hạch chuẩn xác tinh vi đến mức nào, mà nằm ở chỗ thích hợp hay chưa. Bản thân tôi thì cho rằng, thích hợp chính là vừa vặn, đúng lúc, đúng người, đúng việc. Thế

nhưng, làm thế nào để đo đếm được mức độ thích hợp đây? Về vấn đề này khó mà đạt được ý kiến đồng thuận của tất cả mọi người. Chính vì vậy, quản lý thành tích một cách thích hợp cũng chỉ là một lí tưởng mà thôi.

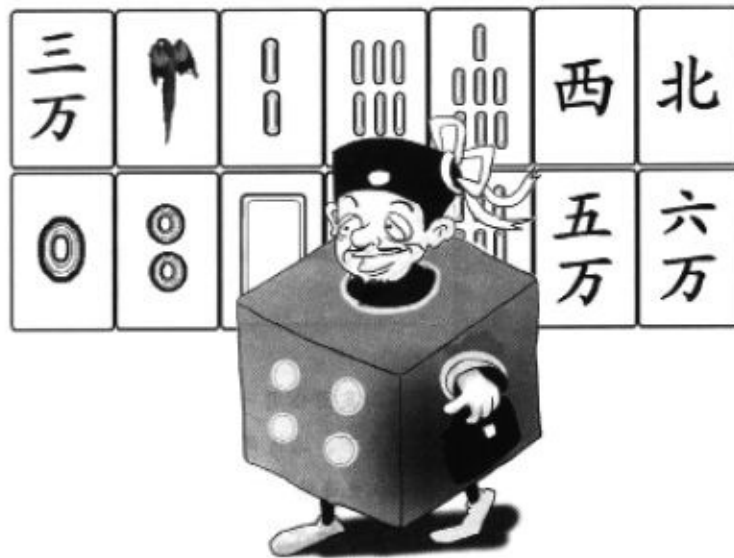
Bí quyết của quản lý học là văn hóa doanh nghiệp, bí quyết của văn hóa doanh nghiệp nằm ở chính trị văn phòng. Chỉ có chính trị văn phòng thuần khiết, mới có thể sản sinh ra văn hóa doanh nghiệp lớn mạnh. Chỉ có văn hóa doanh nghiệp lớn mạnh, mới có thể giúp cho doanh nghiệp hoạch định một cách chính xác và thực hiện một cách có hiệu quả việc quản lý thành tích. Tuy nhiên, nếu chính trị văn phòng hỗn loạn, thì tất cả thành viên của doanh nghiệp sẽ rơi vào tình trạng chông chéo và xung đột các quan hệ phức tạp, và văn hóa doanh nghiệp cũng sẽ vì thế mà trở nên trống rỗng, phức tạp và đầy sự ngờ vực - trong hoàn cảnh đó mà bàn luận về quản lý thành tích, nói như ngôn ngữ mạng hiện nay, thì đó là “ngựa thần cũng chỉ là phù vân”.

Từ đó có thể nói, Ngọc Kỳ Lân Lư Tuấn Nghĩa với thân phận là giám đốc điều hành nổi tiếng, tuy là người có tài, nhưng nói cho cùng cũng chỉ đạt được thành công theo kiểu phù vân mà thôi.

Chương 20

Lý luận của Tây Môn Khánh về kinh doanh

Chủ tịch hội đồng quản trị Tống Giang liên tiếp nhiều năm liền được nhận các danh hiệu cao quý như “Nhân vật kinh tế nổi bật trong năm của Đại Tống”, “Top 10 doanh nhân cao quý của Đại Tống”. Song trong lòng Tống Giang vẫn luôn đau đầu hai vấn đề: Thứ nhất là tội lỗi của doanh nghiệp và doanh nhân, thứ hai là nỗi niềm về thân phận con người.



Đánh bài phải dựa vào vận may, lập nghiệp phải dựa vào tố chất. 108 vị anh hùng Lương Sơn tập hợp lại, vừa đủ một bàn cờ mạt chược, chỉ còn xem Tống Giang điều khiển thế nào mà thôi.

Ba phần làm việc, bảy phần làm người

Lư Tuấn Nghĩa lao tâm khổ tứ làm cải cách, cuối cùng cũng hoàn thành kế hoạch năm đúng hạn và còn vượt định mức đặt ra, cả công ty ai cũng được lĩnh tiền thưởng hậu hĩnh. Tuy nhiên, ngay trong lúc người ta không ngớt lời ca ngợi anh thì cũng có những người cười khẩy. Những lời oán thán và đôn đai như dự báo điềm chẳng lành sắp xảy đến với Lư Tuấn Nghĩa. Có lẽ, đây chính là số mệnh mà tất cả những người làm cải cách đều không tránh khỏi, Ngọc Kỳ Lân Lư Tuấn Nghĩa cũng nằm trong số đó.

Một hôm nhàn rỗi thành thói, Nhập Vân Long Công Tôn Thắng hẹn Lư Tuấn Nghĩa đi câu cá, mới tâm sự rằng: “Giám đốc Lư làm việc thật có khí phách, đúng là bậc đại anh hùng làm việc lớn, đáng tiếc thay lại không hiểu chính trị.”

Lư Tuấn Nghĩa hỏi: “Tôi không hiểu chính trị như thế nào?”

Công Tôn Thắng nói: “Bí quyết của người lãnh đạo cấp cao trong doanh nghiệp là, dành ba phần để làm việc, còn bảy phần để làm người. Nếu xét về làm việc, thì tôi không bằng giám đốc. Còn nói về làm người, thì cái này ‘thú vị’ đây. Nói giám đốc không hiểu chính trị, là bởi vì giám đốc không hiểu được cái ‘ý tứ’ bên trong nó.”

Lư Tuấn Nghĩa ngăn người ra, hỏi: “Ý cậu là gì?”

Công Tôn Thắng cười tủm tỉm, đọc lên một đoạn về như sau: “Không làm việc - vô dụng, làm chút việc - vô tư, làm quá nhiều - vô nghĩa, làm quá tốt - vô...? Giám đốc ấy à, chính là làm tốt quá, người ta mới đặt câu hỏi rằng ông có ý gì!”

Lư Tuấn Nghĩa ngơ ngác chẳng hiểu gì: “Người nào đặt câu hỏi? Muốn hỏi ý gì?”

Công Tôn Thắng buột miệng cười thành tiếng, nhưng nhất quyết không chịu nói “ý gì” kia cho rõ ràng. Bất luận Lư Tuấn Nghĩa truy hỏi thế nào, anh ta cũng chỉ chăm chú theo dõi cá trên mặt hồ, không nói thêm một lời nào nữa.

Về phần Lư Tuấn Nghĩa, đầu óc anh như bị bao phủ một màn sương mờ mịt, khó hiểu bất an. Lư Tuấn Nghĩa thở dài nghĩ bụng: “Chẳng hiểu gì cả, ở đâu ra bài về ấy không biết?”

Nguồn gốc của 108 vị anh hùng Lương Sơn

Giờ đã sang xuân, tiết trời âm áp, dễ chịu. Tống Giang cho trang hoàng lại Tụ Nghĩa Đường, đổi tên thành Trung Nghĩa Đường. Lại cho dựng cờ vàng ở đỉnh núi, trên thêu bốn chữ “Thay trời hành đạo”. Trong ngoài công ty cờ hoa sắc sỡ, pháo nổ đì đùng, náo nhiệt như ngày Tết. Cuộc họp hội đồng quản trị để chọn ra vị lãnh đạo mới sẽ được diễn ra tại Trung Nghĩa Đường vừa mới tu sửa lại này.

Bên trong Trung Nghĩa Đường kê 108 chiếc ghế. Tống Giang kiểm tra một lượt danh sách nhân viên, hóa ra anh tài đông đảo, tổng cộng là 108 vị anh hùng hảo hán, vừa khớp với số 108 vị La hán. Lần đại hội này có hai sự kiện lớn: Thứ nhất là bầu ra chủ tịch mới; thứ hai là tổ chức lễ xếp thứ bậc anh hùng, và thông qua nghị thức này hoàn thiện bộ máy tổ chức và cơ cấu vận hành của công ty.

Mở đầu đại hội, Tống Giang đọc một bài diễn văn, tưởng niệm công lao to lớn của Tiều Thiên Vương, toàn thể hội trường đứng dậy mặc niệm người quá cố. Cả không gian chìm trong yên lặng, đầu đó vẳng lên tiếng người thút thít. Tiếp theo, Tống Giang đề cử đưa Ngọc Kỳ Lân Lư Tuấn Nghĩa lên làm chủ tịch mới. Trước đó Lư Tuấn Nghĩa đã được Công Tôn Thảng “nhắc nhở”, nay lại thấy Hắc Toàn Phong Lý Quỳ, Hành Giả Võ Tòng... nhìn mình bằng ánh mắt lạnh lùng, biết là không thể tranh giành quyền lực với Tống Giang, chẳng dám ngấp nghé đến cái ghế chủ tịch hội đồng quản trị nữa, bèn vội vàng từ chối.

Tống Giang nói: “Tiều Thiên Vương trước khi ra đi đã để lại lời trăng trối, nếu ai bắt được Sử Văn Cung trả thù cho anh ấy, thì người đó được làm ông chủ của Lương Sơn. Hôm nay chiếc ghế còn trống này, không còn ai xứng đáng hơn giám đốc Lư.”

Lư Tuấn Nghĩa bình thường tự nhận mình là người có tài ăn nói, lúc này lại không biết phải nói gì, dứt khoát quỳ rạp xuống đất, thưa: “Anh đức cao vọng trọng, mời anh ngồi vào chiếc ghế này. Lư mỡ em nguyện chết chứ khó lòng mà tuân mệnh được.”

Trí Đa Tinh Ngô Dụng đứng lúc này ở bên cạnh cũng lên tiếng khuyên can: “Anh hãy làm theo lời giám đốc Lư đi! Nguyện vọng của đông đảo anh em, cũng là muốn tôn anh làm chủ tịch, kể đến là giám đốc Lư, các anh em còn lại xếp theo thứ tự, cùng nhau phò trợ đại nghiệp của Lương

Son.” Lý Quỳnh, Võ Tòng, Lỗ Trí Thâm... nghe giáo sư Ngô nói vậy, cả bọn bàn tán râm ran. Tống Giang bèn lên tiếng: “Nếu các anh em đã nói như vậy, thì tôi tạm thời giữ chức chủ tịch này. Nếu như Tống Giang tôi có bất kì chỗ nào không làm tròn chức trách hoặc tổn hại về mặt đạo đức, thì vị trí này sẽ do giám đốc Lu thay thế.” Lý Quỳnh nhanh nhẩu đứng lên đỡ Tống Giang ngồi vào chiếc ghế số 1.

“Tên tiểu tử mặt đen này, chỉ được cái láu táu!” Tống Giang lại đứng dậy, dõng dạc nói: “Được sự cất nhắc của anh em, đề bạt Tống Giang tôi giữ chức chủ tịch này. Vậy Tống Giang với tư cách là Chủ tịch hội đồng quản trị, xin được đọc một văn kiện quan trọng của công ty - ‘Đề án kế hoạch chia cổ phần cho các thành viên trong công ty’, để anh em cùng thảo luận.”

Đợt đầu tổng cộng có 108 người được nhận cổ phần, tiến hành đánh giá dựa vào các tiêu chuẩn như tài năng, sự cống hiến và mức độ trung thành, xét theo thứ tự sẽ được hưởng mức cổ phần khác nhau. Những nhân viên có thâm niên như Trí Đa Tinh Ngô Dụng, Báo Tử Đầu Lâm Xung, Hành Giả Võ Tòng, Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh... từ ngày đầu đã có vốn đóng góp, nay được liệt vào hàng cống hiến, là một trong những tiêu chuẩn bình xét, được chia cổ phần theo tỷ lệ nhất định. Phan Mệnh Tam Lang Thạch Tú, Thánh Thủ Thư Sinh Tiêu Nhượng,... tuy không có đóng góp cổ phần, nhưng do có đóng góp về mặt trí tuệ chất xám nên cũng sẽ được hưởng mức cổ phần khả quan.

Chế độ khích lệ bằng chia cổ phần này thực sự là một sáng kiến vĩ đại của công ty. Trong đó những mặt đáng khen ngợi của nó có thể dễ dàng nhìn thấy. Cụ thể, thể hiện ở bốn mặt sau:

1. Cho nhân viên có được cảm giác gắn bó với nơi làm việc của mình ở mức độ lớn nhất có thể. Như chúng ta đều biết, theo thông lệ từ trước tới nay, quan hệ giữa doanh nghiệp và nhân viên là quan hệ giữa ông chủ và người làm thuê. Doanh nghiệp coi nhân viên là công cụ kiếm tiền cho mình, làm tốt thì tăng lương, làm không tốt thì trừ tiền. Nhân viên cũng tự coi mình là người đi bán sức lao động, thường thiếu trách nhiệm đối với công việc và không có được cảm giác gắn bó. Vậy nên theo như bản đề án mà chủ tịch mới Tống Giang đề ra, thì toàn thể nhân viên công ty đều có thể được chia cổ phần của công ty theo quy tắc trò chơi định sẵn. Như thế cũng có nghĩa là, mỗi nhân viên đều

được quyền làm chủ, có quyền quyết định vận mệnh của công ty. Như vậy vừa có thể làm cho nhân viên cảm thấy gắn bó với công ty, đồng thời cũng khích lệ được nhiệt tình làm việc trong họ.

2. Nhân viên có thể cống hiến cho công ty bằng rất nhiều hình thức, và từ đó có được cổ phần tương đương với sự cống hiến của mình. Như thế đã chuyển hóa được nguồn lực con người thành tiền bạc, thể hiện giá trị cần có của nguồn nhân lực, có lợi cho việc thúc đẩy khai thác và sử dụng nguồn nhân lực.
3. Đặt nền tảng và củng cố nguồn nhân lực của công ty, rất có ích trong việc ngăn chặn chảy máu chất xám và quy hoạch nguồn nhân lực một cách hợp lý, thậm chí đây còn là biện pháp hữu hiệu trong việc quản lý nguồn nhân lực.
4. 108 nhân viên đợt đầu nhận được cổ phần, cũng đồng nghĩa với việc cơ chế đánh giá được xây dựng. Về sau mỗi lần họp đại hội cổ đông đều sẽ tiến hành bình xét và xếp thứ tự theo trình tự như lần này, nguồn nhân lực của công ty sẽ tràn đầy năng lượng, đảm bảo cho sự phát triển bền vững.

Cả hội trường nín lặng nghe Tống Giang đọc bản đề án, lòng người phấn khởi cuộn trào như nước triều dâng. Khi Tống Giang đọc xong, cả Trung Nghĩa Đường phút chốc nhón nháo lên như sóng lớn vỗ bờ. Hắc Toàn Phong Lý Quỳnh thậm chí còn xúi Thiết Khiếu Tử Nhạc Hòa nhảy ra giữa hội trường, vừa múa vừa hát, cất cao giọng ca bài *Cảm ơn*: “*Cảm ơn anh, em thực lòng cảm ơn anh, anh Tống Giang kính yêu của em. Cảm ơn anh, em chân thành cảm ơn anh, cảm ơn anh đã cho em công việc và niềm vui. Tấm lòng biết ơn này phun trào như dòng suối, cảm ơn anh, cảm ơn cuộc đời mới đầy tươi đẹp, như bài hát cảm động lòng người...*”

Khi không khí náo nhiệt đã lắng xuống, Tống Giang bèn trung cầu ý kiến của mọi người, xác nhận đề án đã được đa số thông qua. Sau đó, theo như sự xếp hạng thứ tự nắm giữ cổ phần, Hồ Bảo Nghĩa Tống Giang đứng thứ nhất, Ngọc Kỳ Lân Lưu Tuấn Nghĩa đứng thứ hai, Trí Đa Tinh Ngô Dụng đứng thứ ba, Nhập Vân Long Công Tôn Thắng đứng thứ tư, Đại Dao Quan Thắng đứng thứ năm, Báo Tử Đầu Lâm Xung đứng thứ sáu, Tích Lịch Hỏa Tân Minh đứng thứ bảy, Song Tiên Hồ Duyên Chúc đứng thứ tám, Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh đứng thứ chín... chín người lần lượt ngồi vào chín chiếc ghế của mình. 108 vị cổ đông, chia thành Thiên Cang Tinh 36 vị, Địa Sát Tinh 72 vị, trong đó 36 vị Thiên Cang Tinh là cổ đông thuộc lớp lãnh đạo cao cấp, 72 vị Địa Sát Tinh là cổ đông thuộc lớp lãnh đạo

trung cấp. Như vậy hình thành nên 108 vị anh hùng *Thủy Hử* như trong truyền thuyết.

Cũng có một vài người không phục như Mô Trước Thiên Đỗ Thiên, Vân Lý Kim Cương Tống Vạn có thể coi là những “khai sơn nguyên lão” gắn bó với công ty từ ngày đầu, vậy mà nay cho dù họ có cố gắng tìm cách lấy lòng Tống Giang thế nào đi nữa, thì cũng do nhiều nguyên nhân khác nhau, mà địa vị của họ ngày càng sa sút. Bị xếp ở vị trí cuối cùng, Kim Mao Khuyến Đoàn Cảnh Trụ ở phía sau cười nhạt: “Nhìn bộ dạng nhe nhòn của bọn họ kìa, nào có giống 108 vị La Hán? Rõ là giống 108 tên thổ phi.”

Cảm giác tội lỗi khó hiểu

Công ty Lương Sơn với 108 vị anh hùng uy chấn thiên hạ, nổi tiếng gần xa. Chủ tịch hội đồng quản trị Tống Giang cũng liên tiếp nhiều năm liền được nhận các danh hiệu cao quý như “Nhân vật kinh tế nổi bật trong năm của Đại Tống”, “Lãnh đạo giới thương gia xuất sắc của Đại Tống”, “Top 10 doanh nhân cao quý của Đại Tống”. Song không ai biết được rằng, trong lòng Tống Giang vẫn luôn đau đáu hai vấn đề: Thứ nhất là tội lỗi của doanh nghiệp và doanh nhân, thứ hai là nỗi niềm về thân phận con người.

Có người nói, tội lỗi của doanh nghiệp và doanh nhân có thể chia làm hai loại sau: Loại thứ nhất là tội hủ bại, tức là thông qua việc hối lộ quan phủ và giao dịch tiền - quyền để kiếm chác lời lớn; loại thứ hai là tội bạo lực, tức là bằng các hình thức phạm tội bạo lực, lũng đoạn cường quyền, tổ chức xã hội đen nhằm chiếm đoạt tài sản trong xã hội. Cũng có người phân tích rằng, có những loại tội lỗi có thể tha thứ được, ví dụ, vì kinh doanh khó khăn mà không thể nộp thuế đúng hạn, vì thiếu hụt vốn lưu động nên không thể trả lương kịp thời cho nhân viên...; có những loại tội không thể tha thứ được, như làm ô nhiễm môi trường, lừa đảo nhân công, sản xuất hàng giả, hàng kém chất lượng... Còn trên thực tế, bất luận là tội có thể tha thứ được hay không, thì trong lòng Tống Giang trước sau vẫn là một sự ám ảnh đen tối.

Không chỉ mình Tống Giang có cảm giác tội lỗi này. Có nhiều doanh nhân thừa nhận mình đã từng quyt nợ, buôn lậu. Có những doanh nhân khác thừa nhận mình lợi dụng hàng kém chất lượng để kiếm những đồng

tiền trái với lương tâm. Cũng có những doanh nhân thẳng thắn nói rằng họ đối xử hà khắc với nhân công, khiến họ luôn mang trong lòng cảm giác tội lỗi nặng nề, như có lửa đốt. Cho dù cả xã hội vẫn tranh luận không ngớt về vấn đề tội lỗi này của doanh nhân, thì đối với chính bản thân họ, những việc làm trái lương tâm mà họ từng làm đã thực sự trở thành mầm bệnh trong lòng và làm họ nhức nhối.

Rất nhiều người cho rằng, tội lỗi của những doanh nhân thuộc vào vấn đề pháp luật. Văn hóa truyền thống Trung Hoa có câu cách ngôn “Làm chuyện mờ ám, thần thánh nhìn thấu”, “thần” ở đây thực chất là lương tri trong mỗi con người. Mà theo cách nói của nhà Phật, bất luận là thiện hay là ác, đều có quả báo như cái bóng theo sau mỗi người. Ngay cả trong thế giới xã hội đen ngày nay, cũng có một câu nói kinh điển vẫn thịnh hành: “Gây ra tội ác, sớm muộn cũng phải trả!”

Cho dù Tống Giang có mạnh vì gạo, bạo vì tiền đến thế nào, thì cũng thường bị cảm giác tội lỗi khó hiểu kia ám ảnh, tinh thần bất an. Anh thậm chí còn tin vào việc thiện ác quả báo, thường xuyên đi chùa thắp hương niệm Phật, cầu thần phù hộ. Một hôm khi ngồi nói chuyện với Trí Đa Tinh Ngô Dụng, Tống Giang nói: “Có lẽ cần phải đi một chuyến lên Đông Kinh, tìm Hoàng thượng để thưa chuyện thôi.”

Ngô Dụng hỏi: “Không biết anh định tìm gặp Hoàng thượng bằng con đường nào?”

Tống Giang đáp: “Tiêu Lý Quảng Hoa Vinh năm đó có quen biết Lục Ngu Hầu của Điện Soái phủ. Điện Soái phủ lại có Cao Thái Úy, là người thân cận được Hoàng thượng sủng ái, nếu có sự tiến cử của ông ấy, ắt sẽ có cơ hội yết kiến Long nhan.”

Ngô Dụng nghĩ một lát rồi nói: “Nếu em nhớ không nhầm, thì Cao Thái Úy đã từng bày kế hiểm, hãm hại Lâm Giáo Đầu ở Bạch Hồ Đường. Nghĩ đến năm đó Lâm Giáo Đầu đội trời mưa tuyết lên Lương Sơn, trên đường cô độc lẻ loi, nghĩ thật đáng thương! Nay anh lại kết giao với Cao Thái Úy, chẳng hóa ra chạm vào vết thương lòng của Lâm Giáo Đầu hay sao?”

Tống Giang cười đáp: “Vậy chẳng nhẽ lấy thù riêng của Lâm Giáo Đầu để làm hại đại nghiệp của công ty à?”

Trận tỷ thí giữa Cao Thái Úy và Tống Giang

Có lẽ độc giả đều muốn hỏi: Vị Cao Thái Úy quyền cao chức trọng kia, làm sao có thể coi trọng giám đốc của một công ty sơn trại được? Hóa ra, Điện Soái phủ từ trước tới nay vẫn luôn có nhu cầu thu mua quân trang, mà Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh ngày còn lập nghiệp ở trên núi Thanh Phong cũng từng là một trong những nhà cung cấp của Điện Soái phủ. Sau này đầu quân cho công ty Lương Sơn, Hoa Vinh vẫn tiếp tục duy trì thị trường tiềm năng này. Tống Giang bèn dắt theo Hoa Vinh, Sài Tiến, Lý Quỳ lên đường đến Đông Kinh, do biết đường đi nước bước nên cũng không mấy khó khăn để tìm được Lục Ngu Hầu của Điện Soái phủ. Sợ Lý Quỳ gây chuyện, Tống Giang còn đặc biệt vời cả Lãng Tử Yên Thanh đi theo. Là người hiểu lẽ đời, Tống Giang bỏ ra khá nhiều vàng bạc châu báu hối lộ Lục Ngu Hầu và những kẻ thân cận khác, sau sáu bảy ngày nằm chờ trong quán trọ cuối cùng cũng được tiếp kiến Cao Thái Úy.

Cao Thái Úy gặp Tống Giang, thấy Tống Giang cười hiền, trong lòng khá là vừa ý, bèn thân mật hỏi: “Nghe nói ông chủ Tống Giang đây có cả một công ty lớn ở trên Lương Sơn, sao lại có nhã hứng xuống thăm thú Đông Kinh thế này?”

Tống Giang cười đáp: “Kẻ hèn mọn Tống Giang tôi từ bé đã là một fan của môn đá cầu. Nghe nói Cao Thái Úy đây là quán quân của môn ấy, cho nên trong lòng đã ngưỡng mộ từ lâu. Hôm nay đến bái kiến Cao Thái Úy chứ không có mục đích nào khác.”

Cao Thái Úy cười ha ha đáp: “Bản quan thời trẻ đúng là ham mê đá cầu lắm, chỉ tiếc rằng công việc Điện Soái phủ bận bịu, nhiều năm nay không động đến quả cầu rồi. Hôm nay nhân cuộc gặp gỡ hiếm có này, nếu anh có hứng, ta với anh thi đấu một trận, anh thấy sao?”

Tống Giang mừng thầm trong bụng. Trước đó, Tống Giang đã bỏ ra hơn nửa tháng khổ luyện đá cầu, nay vừa hay có đất dụng võ, thế là hai người hào hứng thử tài cao thấp trong sân Điện Soái phủ. Hai người vậy mà ngang sức ngang tài, bất phân thắng bại. Sau cùng Cao Thái Úy nhờ hơn một quả may mắn mà giành thắng lợi. Cao Thái Úy vui vẻ ra mặt, cao hứng lại mời Tống Giang uống trà. Tống Giang giả vờ nói chuyện phiếm hỏi: “Từ trước tới nay năm nào triều đình cũng lập đàn tế trời đất, sao mấy năm nay chẳng thấy động tĩnh gì vậy?”

Cao Thái Úy nói: “Hoàng thượng đang mê mải với thư họa cổ vật, nào còn tâm trạng mà để tâm đến chuyện đó? Ông chủ Tống Giang đã hỏi đến, chẳng hay có kiến nghị gì chẳng?”

Tống Giang cười khì khì đáp: “Tôi còn đang đợi lệnh đại xá thiên hạ đây!”

Vốn theo thông lệ thời Đại Tống, hàng năm trong lễ tế trời đất của triều đình đều tổ chức nghi lễ đại xá thiên hạ. Theo *Hán thi ngoại truyện*, gà là con vật có năm đức tính: Trên đầu có mào, tượng trưng cho Văn; chân có vuốt, tượng trưng cho Võ; đứng trước kẻ địch dám chọi lại, tượng trưng cho Dũng; thấy thức ăn biết gọi bầy đàn, tượng trưng cho Nhân; canh đêm đứng gờ giấc, tượng trưng cho Tín. Còn theo Ngũ hành, trong năm hành Kim Mộc Thủy Hỏa Thổ, gà tương ứng với hành Kim, Kim là chủ hình sát, nên Kim Kê được tôn xưng là loài gia cầm có đạo đức và đã trở thành biểu tượng của Pháp luật. Lễ đại xá thiên hạ cũng vì thế mà trở thành đại lễ thể hiện sự ân đức và khoan hồng của Hoàng đế. Những phạm nhân mang tội luôn ngóng chờ đến giờ phút tiến hành đại lễ này, để mong được trả tự do.

Theo *Đông Kinh mộng hoa lục* ghi chép lại, lễ đại xá thiên hạ được diễn ra theo một trình tự nghiêm ngặt, từ “quát roi”, “tấu nhạc”, “kéo màn”, “gõ chuông”... theo thứ tự đến “cướp Kim Kê”. Lúc này, cùng với tiếng trống rền vang, bốn tráng sĩ đầu buộc lụa đỏ thi nhau trèo lên chiếc cột gỗ có tên gọi là “Cột Kim Kê”. Trên đỉnh cột gỗ đặt chiếc ván gỗ, trên ván có Kim Kê, mỏ ngậm bực phú màu đỏ trên viết bốn chữ “Hoàng đế vạn tuế”, người nào cướp được bực phú đầu tiên là người thắng cuộc. Khi dân chúng đồng thanh hô “Tạ ân”, từ trên lầu Tuyên Đức, Hoàng đế cho đọc Chiếu thư, đại xá thiên hạ. Sau đó đến màn trình tấu đại nhạc hội cung đình, múa hát tung bừng, nghi lễ kéo dài cho đến chiều tối.

Cao Cầu nghe Tống Giang nhắc đến lễ đại xá, bèn hỏi: “Lẽ nào ông chủ Tống cũng từng có việc làm phạm vào kỉ cương phép nước sao?”

Tống Giang thở dài nói: “Từ trong lương tâm mỗi người mà nói, có ông chủ nào lại muốn vi phạm pháp luật, kinh doanh bất hợp pháp đâu? Không làm chuyện trái với lương tâm thì đêm ngủ mới yên giấc! Nhưng lập nghiệp gian nan, có những lúc vẫn phải làm những việc trái lương tâm mà bản thân không hề muốn, day dứt lắm!”

Cao Cầu cười, nói: “Tôi có thể hiểu được nỗi khổ của ông chủ Tống. Nhưng, việc này vượt quá khả năng của tôi. Tôi với anh hôm nay mới biết mặt mà như gặp lại cố nhân, nên tôi cũng muốn bày cho anh một cách.”

Tống Giang liền ghé tai lại gần, Cao Cầu hạ thấp giọng thì thầm: “Việc này anh có thể đi nhờ cậy Lý Sư Sư, để cô ấy giúp anh đánh tiếng bên tai Hoàng thượng. Phải lúc Người vui vẻ thì việc ban cho anh một bức chiếu đại xá có khó khăn gì?”

Lời nói của Cao Cầu không khỏi làm Tống Giang sững sốt. Mặc dù chuyện tình giữa Hoàng thượng và Lý Sư Sư lâu nay đã lưu truyền rộng rãi trong dân gian, song lần đầu tiên Tống Giang chính tai được nghe một vị quan lớn trong triều chứng thực. Hóa ra Hoàng đế cũng không phải bậc thánh nhân như trong thần thoại, mà cũng là một người đàn ông với đủ những cung bậc cảm xúc đời thường. Chỉ khác duy nhất ở chỗ, cánh đàn ông thích cặp với gái đẹp, còn người mà Hoàng đế cặp là cô gái đẹp nhất thiên hạ.

Người tôi cần tìm không phải là ca kỹ Lý Sư Sư, mà là nữ doanh nhân Lý Sư Sư

Theo lời Cao Thái Úy chỉ dẫn, Tống Giang đến tìm Lý Sư Sư. Vì sợ Lý Quý tướng mạo hung tợn, làm kinh động đến người đẹp, nên Tống Giang bèn bảo Hoa Vinh, Sài Tiến cùng với Lý Quý ba người ra phổ đạo chơi. Lãng Tử Yên Thanh dung mạo khôi ngô tuấn tú, được đi theo hộ tống cho Tống Giang.

Ngày hôm đó, trăng sáng mọc lên từ đằng đông. Tống Giang đem theo Yên Thanh, với tâm trạng thấp thỏm, bước chân hai người thoăn thoắt băng qua Ngự Nhai⁽⁵²⁾ dưới ánh trăng mờ ảo. Tống Giang dụi mắt, chỉ thấy hai bên đường toàn lầu xanh. Tống Giang đếm qua từng nhà một, cuối cùng cũng tìm ra Tân Tranh Viện mà người ta vẫn đồn đại.

Trong truyền thuyết, tên Tân Tranh Viện có xuất xứ từ tác phẩm nổi tiếng *Thiếu niên du* của nhà thơ Từ đời đầu Chu Bang Ngạn⁽⁵³⁾. Bài Từ miêu tả, khuê nữ đã ngắt một quả cam ngọt, bóc đưa cho người thổi khèn, vừa khẽ hỏi: “Hôm nay chàng ngủ ở đâu? Bây giờ đã qua canh ba rồi, đường mịt mù sương, vó ngựa còn sợ trơn, chằng bằng đêm nay đừng về

nữa. Trời lạnh giá thế này, thiếp làm sao nở để chàng một mình cô đơn lẻ bóng trên đường về?” Lời thơ ấm áp, mê đắm, thậm chí mang màu sắc “tiểu tư sản”, có phần sách vở, duy mỹ.

Nhìn từ ngoài vào, Tân Tranh Viện được trang trí theo phong cách cổ điển. Bên ngoài phủ màn gấm xanh, bên trong treo màn trúc hoa, hai bên cửa sổ màu ngọc bích. Hai tấm áp phích quảng cáo to đùng treo hai bên cánh cửa, một tấm viết “Ca vũ thần tiên nữ”, tấm còn lại viết “Phong lưu hoa nguyệt khôi”. Tống Giang nghĩ bụng: “Đúng là ba trăm sáu mươi nghề, nghề nào cũng có chuyên gia. Tuy chưa gặp mặt cô Lý Sư Sư này, nhưng ngay đến kỹ viện của cô nàng cũng được trang hoàng một cách có học thức thế này, đáng được tôn xưng là chuyên gia trong nghề kỹ nữ. Vừa có gu thẩm mỹ, lại biết cách kinh doanh, chẳng trách từ Hoàng thượng cho đến các vị văn nhân, học sỹ đều lần lượt bị cô ấy làm cho mê mẩn.”

Yến Thanh vén màn gấm, gạt màn trúc, dẫn Tống Giang vào trong. Giữa nhà treo một chiếc đèn lồng trở hình uyên ương, bên dưới là hương án bọc da tê giác, trên đặt chiếc lư hương Bác Sơn bằng đồng cổ, khói thơm tỏa hay nhẹ nhẹ. Bốn bức tranh sơn thủy của danh nhân được treo hai bên tường nhà, bên dưới đặt bốn chiếc ghế tựa phủ da tê giác. Qua giếng trời đi vào bên trong là một phòng khách lớn, đặt ba chiếc sập gụ điêu khắc tinh xảo bằng gỗ lim, trên trải nệm gấm màu tím hình nước chảy hoa trôi, giữa phòng treo một chiếc đèn chùm mặt ngọc, khắp phòng được trang trí bằng đồ cổ với các hình thù lạ mắt. Yến Thanh khẽ ho một tiếng, từ sau tấm bình phong, một nha hoàn bước ra, cúi chào lễ phép. Tống Giang bước lại, nói: “Chúng tôi từ Sơn Đông đến đây, mong được cầu kiến bà chủ Lý.”

Nha hoàn ngơ ngác hỏi: “Dạ thưa ông muốn tìm bà chủ Lý nào ạ?”

Tống Giang nói: “Chính là bà chủ Lý mà người ta vẫn gọi bằng tên Lý Sư Sư đó.”

Nha hoàn tủm tỉm lấy tay che miệng cười, đoạn quay lưng đi vào trong báo cáo. Một lúc sau, dẫn ra một vị cô nương vô cùng xinh đẹp và giới thiệu: “Đây chính là bà chủ Lý mà các ông vừa nhắc đến.” Tống Giang thấy trước mắt mình là một người con gái dung mạo quý phái, phong thái đoan trang, một vẻ đẹp chói sáng như tiên nữ giáng trần, làm Tống Giang hoa cả mắt. Lý Sư Sư xưa nay tiếp xúc đàn ông không ít, thấy bộ dạng ngơ ngẩn kia của Tống Giang, nàng chỉ ý nhị đáp lại bằng nụ cười dễ thương.

Lúc đó Tống Giang đem đến một trăm lạng vàng, làm quà gặp mặt. Lý Sư Sư cảm tạ, bảo nha hoàn nhận lấy rồi dẫn hai người lên lầu. Lý Sư Sư cho bày một bàn tiệc thịnh soạn, lại khéo lời ăn nói, lúc thì chuốc rượu, lúc lại ngẫu hứng ca một vài câu. Cả không gian tràn ngập hương sắc mùa xuân, say đắm lòng người.

Sau vài tuần rượu, Tống Giang bắt đầu phê phê, hết xắn ống tay áo rồi lại khua chân múa tay, lộ nguyên hình là một ông chủ doanh nghiệp sơn trại. Nhớ ngày trước Tống Giang cũng đã từng va chạm với phụ nữ, ngay cả đến Diêm Bà Tích trẻ trung xinh đẹp cũng chưa làm khó được Tống Giang, vậy mà nay Lý Sư Sư chỉ mới có chút ân cần khoản đãi, đã làm cho Tống Giang điên điên khùng khùng thế này.

“Không phải loài hoa nào cũng được tượng trưng cho tình yêu, nhưng hoa hồng đã làm được. Không phải loài cây nào cũng thu hút được phượng hoàng, nhưng cây ngô đồng đã thu hút được. Không phải người đàn ông nào cũng gặp được nương tử, nhưng ta đây đã gặp được.” Tống Giang lúc này đã say đến độ nói không nên lời, lại còn cất cao giọng ngâm đôi câu thơ nổi tiếng của Thi tiên Lý Bạch “*Nhân sinh đắc ý tu tận hoan/Mạc sử kim tôn không đối nguyệt*”(54). Nương tử như vàng trắng sáng, chiếu rọi xuống đời tôi.”

Yến Thanh chỉ còn cách cười trừ tỏ ý cáo lỗi với Lý Sư Sư: “Ông chủ nhà chúng tôi rượu vào có phần thất lễ, mong nương tử bỏ quá cho.”

Lý Sư Sư đang định đáp lời, thì Tống Giang đột nhiên quay đầu nhằm thẳng Yến Thanh mà quở trách: “Không được gọi là nương tử, phải gọi là bà chủ Lý! Nương tử là để cho cậu gọi được à?” Hóa ra, trong phút chốc tỉnh táo trở lại và nhớ đến sứ mệnh của chuyến đi lần này, Tống Giang nhanh chóng lấy lại thần thái, đoạn quay sang bộc bạch với Lý Sư Sư: “Tống Giang tôi tuy là một ông chủ doanh nghiệp chân đất, nhưng cũng có đức tin và hoài bão của mình. Chuyến này đến Tân Tranh Viện bái kiến bà chủ Lý, hoàn toàn không phải vì chuyện ham hố sắc đẹp, mà là vì một việc lớn của giới doanh nhân hiện nay.”

Số mệnh của doanh nhân cũng khổ như đời kỹ nữ

Tống Giang tuy say mèm nhưng đầu óc vẫn còn đủ tỉnh táo, tâm sự với Lý Sư Sư bằng vẻ mặt hết sức chân thành: “Tống Giang hèn mọn này từ

Sơn Đông đặc biệt tới đây, cũng chỉ vì có một số điều thắc mắc muốn thỉnh giáo bà chủ Lý. Tống Giang đã coi bà chủ Lý như người bạn tri kỷ tâm giao, cũng mong được bà chủ Lý chân thành giúp đỡ.”

Lý Su Su bị lời lẽ của Tống Giang làm cho ngỡ ngàng, chỉ còn biết nói: “Ông chủ Tống xin cứ tự nhiên.”

Tống Giang liền hỏi: “Nếu như tôi nhớ không nhầm, thì bà chủ Lý đã từng gây dựng một doanh nghiệp, có tên là Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Mỹ phẩm Lý Su Su, có phải vậy không?”

Lý Su Su gật đầu.

Tống Giang lại nói: “Vậy thì đúng rồi. Người tôi cần tìm không phải ca kỹ Lý Su Su mà là nữ doanh nhân Lý Su Su. Bà chủ Lý không biết đấy thôi, Tống Giang đang muốn thành lập hiệp hội các nhà doanh nghiệp của Đại Tống và định mời bà chủ Lý làm chủ tịch. Không biết ý bà chủ Lý thế nào?”

Lý Su Su giật nảy mình, đáp: “Tôi chẳng qua chỉ là một cô kỹ nữ bạc phận, làm sao đủ tư cách lên làm chủ tịch? Hơn nữa, công ty mỹ phẩm ngày trước tôi sáng lập do kinh doanh không hiệu quả nên đã đóng cửa từ lâu rồi.”

Tống Giang thở dài: “Số mệnh của doanh nhân ấy mà, cũng khổ như đời kỹ nữ. Thứ nhất, đều phải có đầu óc kinh doanh. Thứ hai, đều cần phải lấy lòng khách hàng. Thứ ba, đều cần phải đánh bóng bản thân. Thứ tư, cuộc sống sinh hoạt đều không tuân theo quy luật nào cả, hoạt động về đêm là chính, thậm chí còn thường xuyên phải làm việc thâu đêm. Thứ năm, phải đáp ứng được nhu cầu thị trường. Thứ sáu, khi thị trường cạnh tranh ác liệt hoặc không còn thị trường thì cần phải chuyển đổi hình thức kinh doanh, để tìm ra thị trường mới. Thứ bảy, kỹ nữ kiếm tiền phải dựa vào ‘tam vi’ (ba khâu phục vụ), còn doanh nhân kiếm tiền dựa vào ‘tứ vi’⁽⁵⁵⁾ (tư duy). Thứ tám, đều thích tụ tập đông vui, hội kỹ nữ tập trung ở Khu đèn đỏ, còn hội doanh nhân tập trung ở Câu lạc bộ. Thứ chín, đều phải luôn giả bộ tươi cười, ứng xử khôn khéo, gió chiều nào xuôi chiều ấy, để duy trì hoạt động thu về lợi nhuận, và phải tìm mọi cách tránh những rủi ro khôn lường. Thứ mười, doanh nhân và kỹ nữ đều thường phải hợp tác với giới thương mại dịch vụ, các hộp đêm nhờ đó mà trở thành nguồn kinh tế béo bở cho địa phương. Thứ mười một, kỹ nữ thành công và

doanh nhân thành đạt đều trở thành tâm điểm chú ý của dư luận. Thứ mười hai, thứ chúng ta được hưởng thực chất chỉ là hư vinh, trên thực tế xã hội chẳng qua hâm mộ túi tiền của chúng ta, nhưng sau lưng lại chửi kỹ nữ là ‘đê tiện’, chửi doanh nhân là ‘gian thương’. Vì thế nên, khi bà chủ Lý nói đến số khổ này, chẳng bằng bảo số mệnh của chúng ta đều đáng thương như nhau.”

Nghe Tống Giang nói vậy, Lý Sư Sư bỗng có chút thiện cảm, máu hiệp nữ trong người nổi lên, chuyển sang gọi anh Tống Giang, một lúc kính liền ba chén rượu, cảm động đến độ mắt ướt nhòe.

Tống Giang nói: “Doanh nhân và kỹ nữ còn giống nhau ở một điểm, là đều từng quyền tiền làm từ thiện. Chắc Sư Sư cũng biết, dưới chân núi phía tây nam Phủ Yên Sơn (nay là thành phố Bắc Kinh) có một cây cầu tên là ‘Cầu Kỹ Nữ’, vốn năm xưa được các cô kỹ nữ ở địa phương quyền tiền xây dựng, trăm năm nay vẫn phục vụ cho toàn dân. Lịch sử Trung Quốc thực ra không thiếu những câu chuyện kỹ nữ xây cầu sửa đường làm từ thiện như thế này. Số mệnh của doanh nhân, có lẽ may mắn hơn kỹ nữ ở chỗ, sau khi góp công góp sức cho sự nghiệp từ thiện còn được danh được tiếng, không như kỹ nữ chẳng được người đời ghi công.”

Lý Sư Sư yên lặng lắng nghe, khuôn mặt thanh tú ướt đầm như cánh hoa nhài dưới mưa.

Tống Giang lại nói: “Học giả thời xưa đã từng nói, ‘Nho sinh giả chẳng bằng kỹ nữ thật’. Nay Tống Giang muốn nói, số mệnh của kỹ nữ cũng như số mệnh của doanh nhân, tinh thần của kỹ nữ cũng chính là tinh thần của doanh nhân. Đừng nói là Sư Sư trước đây từng sáng lập công ty mỹ phẩm, chỉ cần nhắc đến Tân Tranh Viện mà Sư Sư đang kinh doanh này thôi, trong mắt tôi đó chính là một doanh nghiệp tốt. Đại Tống nếu có thành lập hiệp hội doanh nhân, tôi chắc chắn phải hết lòng tiến cử Sư Sư làm chủ tịch. Mà tôi cũng tin chắc rằng, có một nữ chủ tịch xinh đẹp như Sư Sư sẽ càng làm cho hiệp hội doanh nhân của Đại Tống thêm phần sáng sủa.”

Lý Sư Sư lau khô nước mắt, ngẩng đầu lên nhìn Tống Giang nói không chút do dự: “Anh nói đi, anh cần Sư Sư tôi làm việc gì?”

Tống Giang đập bàn nói: “Tống Giang chỉ chờ có câu nói này của Sư Sư thôi. Nếu Sư Sư lên làm chủ tịch của hiệp hội, hy vọng Sư Sư có thể thông qua ảnh hưởng của mình khiến cho người đời nhìn nhận lại công trạng

cũng như tội lỗi của doanh nhân chúng tôi. Chúng tôi lập nghiệp muôn vàn gian khó, luận về công thì có thể nói là công lao to lớn, mà luận đến tội thì về tình về lý có thể thứ tha. Trong đó có liên quan đến những vấn đề nóng về tội lỗi của doanh nghiệp vẫn tranh luận lâu nay, nếu như có thể nhận được sự cảm thông và đặc xá của Đương kim Hoàng thượng thì không còn gì quý hơn nữa.”

Nói đến đoạn hùng hồn dũng dạc này, Tống Giang liền bảo Lý Su Su mang lại giấy và bút, đoạn múa bút viết ra một bài từ Nhạc Phủ⁽⁵⁶⁾, viết rằng:

“Trời Nam đất Bắc, hỏi nơi đâu là chốn dung thân cho kẻ sỹ này?

Gửi thân ở chốn rừng sâu nước thẳm, nay tới kinh thành mua gió xuân

Người con gái kiêu diễm thướt tha, nụ cười đáng ngàn vàng

Thần thái tiên nữ, kẻ này phúc mỏng chẳng được sánh vai

Bờ lau bãi sậy, liễu đở ven hồ, trăng một vầng sáng vạc

Nhạn bay thành đàn, chỉ đợi tin tức Kim Kê báo về

Lòng nghĩa bao trời, dạ trung kín đất, bốn bể không người tri âm

Trăm cách giải sầu, mượn rượu một tối, bạc trắng đầu.”

Lý Su Su giơ tay đón lấy tờ hoa tiên, cẩn thận đọc từng câu. Đúng lúc đang định hỏi Tống Giang về câu chuyện “Bờ lau bãi sậy, liễu đở ven hồ” thì nha hoàn chạy vào bẩm báo: “Hoàng thượng đã đến cổng sau rồi!” Mọi người được phen hoảng hốt. Lý Su Su bèn nhét vội tờ hoa tiên vào bên trong quyển sách có tựa đề *Tiến trà thủy kí*, rồi nói vội: “Su Su không kịp tiễn biệt, mong Tống đại ca tùy cơ ứng biến.”

Tống Giang chấp tay vái chào và nói: “Việc vừa nãy nhờ cậy, mong Su Su ghi tạc trong lòng!”

Lối thoát cho số mệnh

Lý Sư Sư gật đầu đồng ý, rồi vội chạy ra cổng sau nghênh giá. Tống Giang và Yên Thanh chỉ kịp trốn vào một góc tối, mọi động tĩnh giữa Hoàng thượng và Lý Sư Sư đều biết hết.

Hoàng thượng hỏi: “Quả nhân nhiều ngày không lui tới, nàng dạo này đang bận việc gì vậy?”

Lý Sư Sư đáp: “Thiếp đang nghiên cứu đặc điểm tính cách của doanh nhân ạ.”

Hoàng thượng thuận mồm hỏi: “Doanh nhân nào? Chẳng qua là bọn gian thương dùng tiền trục lợi chứ gì?”

Lý Sư Sư đáp: “Hoàng thượng nói vậy e là có phần định kiến rồi. Theo như thần thiếp thấy, những vị doanh nhân này có trí tuệ chẳng thua kém gì tể tướng đương triều đâu ạ.”

Hoàng thượng cười ha hả nói: “Chà! Vậy nàng thử nói xem, họ có những trí tuệ nào?”

Lý Sư Sư lại đáp: “Trí tuệ của doanh nhân, thực ra là sức mạnh trí tuệ của nền kinh tế thị trường. Dù ở vào giai đoạn lịch sử khó khăn nào đi chăng nữa thì sức mạnh này vẫn tồn tại một cách ngoan cường như cỏ dại vẫn nảy mầm, sinh trưởng và phát triển khắp mọi nơi vậy. Mỗi khi quốc kế dân sinh gặp khó khăn, họ đều có cách tạo ra thị trường mới bằng tài trí thông minh của mình. Trong quá trình tạo lập và phát triển thị trường, họ không chỉ thay đổi vận mệnh của bản thân họ, mà ở khía cạnh khách quan họ còn giúp cải thiện đời sống cho rất nhiều người, thậm chí là thúc đẩy bước tiến vượt bậc của khoa học kỹ thuật nữa.”

Hoàng thượng không khỏi kinh ngạc: “Nàng có tầm hiểu biết thật là sâu rộng, vậy những việc làm phi pháp của họ thì nên xử lý sao đây?”

Lý Sư Sư đáp: “Họ biết làm cho ‘xuân phong hóa vũ, hòa khí sinh tài’, nhưng trong lúc khó khăn cũng khó lòng tránh khỏi có việc làm khuất tất. Nhưng có thể khẳng định, tất cả đều xuất phát từ ngọn nguồn của trí tuệ, dù trong hoàn cảnh khó khăn đến thế nào thì sức mạnh trí tuệ cũng phải giải quyết vấn đề sống còn là tìm ra lối thoát. Hoàng thượng, Người vốn là minh quân cai quản cả thiên hạ, vậy Người có cảm thấy mình nên bỏ đi phân định kiến với họ để cảm thông cũng như đánh giá họ một

cách công bằng hơn không?”

Đột nhiên vang lên một tiếng “khắc”. Lý Sư Sư kêu lên: “Hoàng thượng cẩn thận treo chân!” Tiếp sau là tiếng hai người bước lên cầu thang. Lại nghe thấy Hoàng thượng nói: “Thật không ngờ nàng lại có tâm hiểu biết đến vậy. Phải sống đời ca kỹ tử thân cho nàng rồi.” Lý Sư Sư dụi dụi mắt đáp lại: “Đây là số mệnh, thiếp còn có thể làm gì được nữa?” Rồi lại nghe tiếng mở cửa, đóng cửa. Sau một tràng “sột sột soạt soạt”, chỉ còn thấy lều gác rung rinh đều đều.

Tổng Giang thở dài: “Xưa nay người con gái giỏi giang thường có khí chất từ nhỏ, người con gái nghĩa hiệp thường xuất thân từ chốn phong trần. Cô nàng Lý Sư Sư này tuy sống kiếp phong trần, nhưng lại có khí khái của một tuyệt thế giai nhân và hiệp nữ. Hôm nay tạm thời phải cáo biệt, một ngày nào đó nhất định sẽ trở lại hội ngộ.” Dưới bóng tối mịt mờ Tổng Giang nắm lấy tay Yên Thanh, trong không gian ngập tràn mùi hương trầm thoang thoảng, hai người rón rén bước ra khỏi Tân Tranh Viện.

Tại quán trọ, Hoa Vinh, Sài Tiên và Lý Quỳ vẫn thức chong chong, sột ruột chờ đợi. Vừa thấy Tổng Giang, Lý Quỳ lắc lư bộ râu xồm xoàm sấn sỏ lao đến kêu ca: “Anh, anh đỡ cho ba bọn em ra phố lang thang, còn anh lại một mình tìm đến chốn thần tiên phong lưu hưởng lạc với người đẹp, thật chẳng đáng mặt anh em gì cả!”

Lời bình của tác giả:

*Chương này lấy cốt truyện từ Hồi thứ 71 “Lương Sơn Bạc anh hùng xếp cấp bậc” và Hồi thứ 72 “Lý Quỳ đêm hội náo Đông Kinh” trong truyện **Thủy Hử**.*

*Việc xếp thứ tự các anh hùng Lương Sơn, theo truyện **Thủy Hử** là dựa trên bản vẽ thiên văn khắc trên bia đá, Kinh Thánh Thán lại nghi ngờ cho đây là do Tổng Giang ngụy tạo. Còn nay bàn về vấn đề này thông qua việc chia cổ phần trong công ty Lương Sơn, các tiêu chuẩn để bình xét mà tôi đặt ra là dựa trên năng lực, sự cống hiến, mức độ trung thành..., theo đó mà số cổ phần được hưởng không giống nhau. Đây là cách sắp xếp công bằng nhất mà tôi có thể nghĩ ra - mặc dù vậy, trong đó vẫn có những lỗ hổng có sự can thiệp của bàn tay con người - đây là*

vấn đề “chế độ đã bị lưu manh hóa”, tôi cũng chẳng có cách nào. Với tư cách là một học giả, tôi nguyện làm việc thiện, và cũng muốn khuyên răn mọi người làm việc thiện, nhưng nhiều lúc, chính tôi cũng phải đối mặt với thực tế “chế độ bị lưu manh hóa” này.

Tiếp theo nói đến nỗi niềm về thân phận con người. Trên thực tế, bất luận là tội lỗi của doanh nghiệp, hay chế độ bị lưu manh hóa, cùng với tất cả những yếu tố khác như hư vinh, lo sợ, bất chấp thủ đoạn, đều có mối liên hệ với nỗi lo lắng này. Từ góc độ triết học, mệnh đề “chúng ta là ai” là khởi nguồn của mọi vấn đề, từ đó sinh ra sự hỗn loạn và bận rộn. Bất luận chúng ta làm việc gì, chúng ta làm đúng những gì và làm sai những gì, thì mỗi người đều đang tìm kiếm cho mình cái Tôi trong sự bận rộn đó.

Trong lòng tôi vì thế mà thấy xót xa.

Theo như ghi chép lịch sử của công ty Lương Sơn thì:

Tổng Huy Tông năm Đại Quan thứ 1 (1107 sau Công nguyên), công ty đã nghiên cứu và phát triển loại rượu bổ làm đẹp cho phụ nữ, có tên là “Quý phi ngọc tử”, còn mời cả danh kỹ số một đương triều là Lý Sư Sư làm đại diện hình ảnh cho thương hiệu, đoạn quảng cáo “Quý Phi say rượu” với những hình ảnh đẹp mắt và gay cấn đã thu hút được sự quan tâm của dư luận.

Tổng Huy Tông năm Chính Hòa thứ 1 (1111 sau Công nguyên), việc công ty nhờ Lý Sư Sư nói tốt với Hoàng đế đã bị những kẻ ác ý xuyên tạc bôi xấu, trở thành tin scandal tai tiếng nhất của năm. Khắp góc ngách phố phường đều bàn tán: “Tiền bạc làm đảo lộn cuộc sống con người, dục vọng làm rối loạn tinh thần con người, quan hệ xã hội làm đảo lộn quy tắc chuẩn mực, kỹ nữ làm đảo lộn trật tự xã hội.” Chủ tịch hội đồng quản trị Tống Giang mở cuộc họp báo khẩn cấp và có bài phát biểu quan trọng về đề phòng hỏa hoạn, trộm cắp và đối phó với dư luận.

Tổng Huy Tông năm Chính Hòa thứ 4 (năm 1114 sau Công nguyên), Thái Úy Cao Cầu tới thăm công ty, Cao Cầu và Lâm Xung đã nảy sinh mâu thuẫn gay gắt. Tháng 10 mùa đông năm đó, Lâm Xung mắc bệnh gan qua đời.

Tổng Huy Tông năm Chính Hòa thứ 6 (năm 1116 sau Công nguyên), Chủ tịch Tống Giang dự “Hội nghị cấp cao các doanh nghiệp Đại Tống”, và có bài phát biểu quan trọng, ông nói: “Đối mặt với thị trường, quan trọng là phải có niềm tin, đối mặt với quan phủ cần phải hết sức thận trọng, đối mặt với cải cách cần phải quyết tâm cao độ.” Khi bàn về thị trường kinh doanh, ông lại nói: “Kinh doanh trên thị trường, quan trọng nhất là phải thu được lợi nhuận, lợi nhuận đồng nghĩa với sáng tạo. Có sáng tạo mới có thể phát triển kinh doanh, mới có thể liên tục dẫn đầu thị trường, mới có thể xây dựng cho mình một công cụ kiếm tiền hữu hiệu nhất.” Bài diễn văn này được gọi là “tam tâm lưỡng ý”, “có sáng tạo mới có kinh doanh” trở thành câu nói kinh điển trong năm của giới doanh nhân.

Tổng Huy Tông năm Chính Hòa thứ 8 (1118 sau Công nguyên), do

triều đình thực hiện chính sách điều tiết kinh tế vĩ mô, công ty gặp phải khó khăn nghiêm trọng trong vấn đề tài chính, công trình “Đại bản doanh thương trường” tại Vân Long Lĩnh bị buộc phải tạm dừng thi công, trở thành một công trình dở dang được dư luận quan tâm nhất.

Tống Huy Tông năm Tuyên Hòa thứ 2 (năm 1120 sau Công nguyên), nhờ vào quan hệ và sắc đẹp của mình, Lý Sư Sư đã tác động để triều đình rót vốn đầu tư vào công ty. Kể từ đó, công ty trở thành doanh nghiệp quốc doanh, truyện *Thủy Hử* gọi sự kiện này là “chiêu an”.

Tống Huy Tông năm Tuyên Hòa thứ 3 (năm 1121 sau Công nguyên), công ty triển khai cạnh tranh với Giang Nam Phương Lạp, Phương Lạp thất bại. Công ty cũng vì thế mà hao binh tổn tướng, nguyên khí bị tổn thương nặng nề.

Tống Huy Tông năm Tuyên Hòa thứ 5 (năm 1123 sau Công nguyên), Hồn Giang Long Lý Tuấn xin chỉ thị cấp trên đi phát triển thị trường Nam Dương, công ty con đầu tiên tại nước ngoài đã được thành lập.

Tống Huy Tông năm Tuyên Hòa thứ 6 (năm 1124 sau Công nguyên), Tống Giang bị triều đình điều động giữ chức An phủ sứ Sở Châu kiêm Đô tổng quản binh mã, không đảm nhiệm chức chủ tịch hội đồng quản trị công ty nữa. Cùng lúc đó, Ngọc Kỳ Lân Lưu Tuấn Nghĩa bị điều đi giữ chức An phủ sứ Lô Châu, Trí Đa Tinh Ngô Dụng bị chuyển công tác đến doanh trại Võ Thắng giữ chức Thừa tuyên sứ, Đại Đào Quan Thắng bị điều đi làm tổng quản binh mã ở Đại Danh Phủ, Song Tiên Hồ Duyên Chúc chuyển đi làm Chỉ huy sứ binh mã Ngự Doanh, Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh cho đi làm Đô thống chế binh mã phủ Ứng Thiên. Công ty sau đó tuyên bố phá sản.

Tiểu Toàn Phong Sài Tiến cũng bị điều đi làm Đô thống chế Thương Châu. Chức vụ này bề ngoài là có quyền hành, nhưng thực chất là một chức quan nhàn hạ. Cũng may mắn một điều là việc ít nhưng tiền nhiều, lại gần nhà, mà về cái khoản ngồi ung dung an nhàn hưởng thụ thì lại chẳng hề kém cạnh ai, nên Sử Tiến đã dành thời gian rảnh để tu sửa, bài trí biên trang viên nhà mình thành một vườn hoa tuyệt đẹp. Chuyện ma mà Sử Tiến từng kể cho Lâm Xung nghe, về sau lại có thêm một phiên bản khác, chỉ có một điều khác là nhân vật chính trong câu chuyện chuyển từ Vương Luân sang vai Tống Giang.

Chuyện kể rằng, thời còn thanh niên, Tống Giang rất thích leo núi, có một cô gái muốn kết bạn với Tống Giang nên lúc nào cũng bên anh như hình với bóng. Lần đó, đội leo núi có tám nam và một nữ, đều hùng hực sức trẻ. Tuy nhiên, khi lên tới sườn núi, cả nhóm gặp phải thời tiết xấu. Qua bàn bạc, cô gái này sẽ ở lại trông coi lều trại, những người khác sẽ tiếp tục kế hoạch lên đỉnh núi như đã định. Cô gái chờ đợi trong lều trại, đợi tới ngày thứ bảy, cả nhóm cuối cùng đã quay trở lại, đồng thời cũng mang theo một tin chẳng lành - Tống Giang - người yêu của cô sau khi xuất phát không lâu đã gặp nạn.

Tính ra, đã là ngày thứ bảy từ khi Tống Giang mất, theo như cách nói của dân gian Trung Quốc, hương hồn của người chết sẽ quay về tìm người thân vào ngày thứ bảy. Thế là mọi người quây lại thành một vòng, cho cô gái kia ngồi ở giữa, để tránh cho cô bị linh hồn làm cho khiếp sợ. Thời gian dần trôi qua cho tới giữa đêm, Tống Giang đột nhiên xuất hiện, toàn thân đầy máu, nắm lấy tay kéo cô gái chạy ra ngoài. Cô sợ quá kêu toáng lên và ra sức vùng vẫy. Tống Giang chỉ còn cách ôm chặt lấy cô, và nói với cô rằng, ngày đầu tiên sau khi lên đường, cả đoàn đã gặp phải tai nạn, ngoài anh ra tất cả mọi người đều đã chết... Cô gái lại một lần nữa thất kinh sợ hãi, không biết phải tin ai.

Vậy ai là người, ai là ma? Tống Giang hay bảy người bạn kia? Điều này đã trở thành tình tiết gây cản nhất trong toàn bộ câu chuyện. Nhưng theo như Sử Tiến nói, người bạn gái kia của Tống Giang tên là Triệu Nguyên Hảo, dáng vẻ yêu kiều, trẻ trung, so với nhan sắc của Lý Sư Sư cũng không thua kém là bao, qua lần leo núi đó thì đổ bệnh nằm liệt giường, không lâu sau qua đời. Tống Giang sau đó một thời gian dài không lấy vợ, cũng chính vì ôm nỗi áy náy trong lòng với Triệu Nguyên Hảo, cho tới khi gặp Diêm Bà Tích.

Câu chuyện của Lý Sư Sư cũng có thêm những tình tiết mới. Nhiều năm về sau, nàng đã không còn xinh đẹp trẻ trung nữa, không những bị Hoàng đế thất sủng, mà còn gặp phải sự đối xử lạnh lùng của khách hàng. Đúng vào lúc này, Lăng Tử Yên Thanh tìm đến nàng, ngỏ lời muốn được lấy nàng làm vợ, cùng nhau hưởng trọn tình yêu đích thực chốn nhân gian. Điều này quả thực là quá bất ngờ, vì một mỹ nhân nghiêng nước nghiêng thành như Lý Sư Sư, chưa bao giờ để ý đến sự tồn tại của chàng trước đó.

Câu chuyện này có vẻ giống với một vở kịch ngôn tình cổ điển: 1.

Chàng thanh niên địa vị thấp kém đã bị trúng tiếng sét ái tình với một quý phụ xinh đẹp ngay từ cái nhìn đầu tiên, tuy nhiên chỉ dám thâm yêu trộm nhớ nàng trong nhiều năm sau đó mà không có cơ hội được bày tỏ. 2. Sau này quý phụ gặp nạn, chàng trai si tình sau nhiều năm bôn ba giờ đã trở nên khá giả, chàng lập tức xuất hiện và đến bên cứu giúp nàng như hoàng tử cuội ngựa trắng trong các câu chuyện cổ tích thiếu nhi. 3. Quý phụ vui mừng đón nhận sự tử tế của chàng, tuy nhiên trong lòng nàng lại nghĩ, fan hâm mộ lâu năm này chẳng qua là ông vua nhật rác tranh thủ lúc người khác gặp nạn để kiếm chác món hời mà thôi.

Sau đó, Yên Thanh đưa Lý Sư Sư đến sống ở bên bờ sông Tiền Đường, Hàng Châu. Cuộc sống của hai người có hạnh phúc hay không thì không được rõ. Có người nói rằng, Yên Thanh vốn họ là Thi, nên sau khi tới Hàng Châu đã đổi tên là Thi Thanh, hiệu Nại Am. Giống với Tiểu Toàn Phong Sài Tiến, Yên Thanh vô cùng hào hứng và sôi nổi khi kể cho mọi người nghe về câu chuyện lập nghiệp trên Lương Sơn, anh trở thành một tài tử được mọi người yêu quý. Kể đi kể lại, hình thành nên bộ truyện *Thủy Hử*.

Lời bình của tác giả:

Truyện Thủy Hử lưu truyền trong dân gian, vốn có rất nhiều phiên bản khác nhau. Sau khi được Quách Vỹ đời nhà Minh năm Gia Kính hiệu đính và khắc bản in đến nay, đã có thêm hơn hai mươi bản khác nhau, ví dụ như bản 100 hồi, bản 110 hồi, bản 115 hồi, 117 hồi, 120 hồi, 124 hồi và rất nhiều bản khác nữa. Vào thời cuối Minh đầu Thanh, lại xuất hiện thêm bản phê bình Thủy Hử 70 hồi của Kim Thánh Thán. Nay bản chọn lọc và “xào nấu” của tôi rút lại còn 20 chương và đoạn kết này.

*Cuốn sách này được bắt đầu từ sự xuất hiện của cao thủ đá cầu Cao Cầu, và kết thúc là trận so tài đá cầu giữa Tống Giang và Cao Cầu. Bắt đầu từ câu chuyện ma của Vương Luân và kết thúc là câu chuyện ma của Tống Giang. Lấy việc uất ức từ chức của Lâm Xung để bắt đầu, lấy chuyện uất ức qua đời của Lâm Xung để kết thúc. Bắt đầu bằng chuyện li hôn của người đẹp Trương thị và kết thúc bằng cuộc hôn nhân của Lý Sư Sư. Như vậy, đây là tác phẩm dùng lối viết của văn chương để diễn giải vấn đề về con người và quản lý, cũng là sáng tác đầu tiên tôi thử nghiệm lối viết này từ sau tác phẩm **Tam Quốc @ diễn nghĩa**.*

Lý Trí viết: “Nội dung trong truyện **Thủy Hử** thực chất là hư cấu, nhưng vì tác giả miêu tả quá chân thực và sống động nên đã trở thành kiệt tác lưu danh thiên cổ.” Nay tôi chọn lọc và cải biên, phản ánh câu chuyện qua lăng kính khôi hài một chút, trong đó chứa đựng rất nhiều cảm xúc đặc biệt đan xen nhau mà khó nói thành lời, nên tôi đã từng đặt tên cho nó là **Thủy Hử kịch tính**.



Chuyện ma mà Sĩ Tiến từng kể cho Lâm Xung nghe, về sau lại có thêm một phiên bản khác.

Kim Thánh Thán viết: “Có vô vàn cách nhìn nhận về cùng một sự vật hiện tượng, không nên đặt ra bất kì một giới hạn nào cả, đó là ngọn

nguồn của sự sáng tạo. Chỉ có như vậy mới làm nên những tác phẩm hay.”

Thiết nghĩ tiểu thư sinh như tôi, có lẽ chưa đủ làm nên những sự sáng tạo tài tình như thế, cũng không hiểu thế nào là “bút hữu tả, mặc chính phản”, chỉ biết tô màu cho “con quạ” của mình, chỉ sợ lại làm hỏng tác phẩm kinh điển. Vì thế, sau khi khổ tâm viết ra cuốn sách này, tôi lại có thêm vài phần lo sợ bất an.

Cảm xúc trong tôi

Đầu tiên tôi phải gửi lời cảm ơn tới Phương Hy. Cô ấy là người biên tập và vạch kế hoạch xuất bản lần thứ nhất cuốn *Tam Quốc @ diễn nghĩa*, đó cũng chính là cô giáo của tôi. Theo kế hoạch của cô, sau khi tác phẩm *Tam Quốc @ diễn nghĩa*, sẽ đến *Thủy Hử @*.

Mỗi lần đọc truyện *Thủy Hử*, tôi đều liên tưởng tới xã hội thương mại và kinh tế tư nhân hiện nay. Những mưu mô, bạo lực chứa đựng trong đó cũng khiến tôi liên tưởng tới “văn hóa sói” đang hoành hành trong xã hội. Tôi cảm thấy rất buồn, nhưng lại không thể tìm ra cách để giải quyết nó. Tôi nhận lấy nhiệm vụ sáng tác mà Phương Hy giao cho, miễn cưỡng viết ra hơn 30.000 - 40.000 chữ, tôi bị rơi vào khủng hoảng cực độ, và bằng một phím Delete, tôi đã xóa đi tất cả, tâm huyết của tôi tiêu tan thành mây khói.

Tiếp theo, tôi muốn cảm ơn Thang Kiệt. Cô ấy là biên tập tòa soạn của tạp chí *Nữ nhân viên* đã tới đặt tôi viết bài. Thế là tôi nghĩ ngay tới nhiệm vụ của mình, liền nhận lời vừa viết bài vừa cho đăng lên báo nhiều kì liên tiếp, cho tới khi bản thảo cuốn sách hoàn thành, tôi cũng có thể báo cáo kết quả với Phương Hy. Không ngờ rằng tôi vẫn không thể kiểm soát được tâm trạng mình và chỉ viết được 4 kỳ, rồi không thể nào viết tiếp được nữa. Nhưng may mắn thay, bản thảo của 4 kỳ này đã giữ lại một mầm lửa, để rồi 7 năm sau đó lại đốt cháy lên cảm xúc sáng tác mãnh liệt trong tôi.

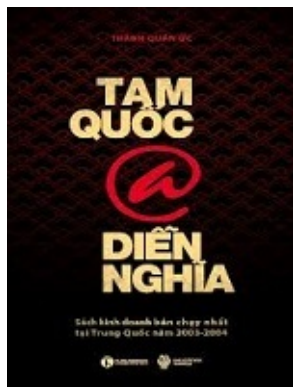
Tôi lại nhớ đến nhiệm vụ sáng tác đã gác bút lâu ngày, giống như khi tôi sáng tác *Tam Quốc @ diễn nghĩa*, nụ cười đầy ché giễu một lần nữa lại nở trên khoé miệng tôi. Tôi đổi tên *Thủy Hử vui nhộn* trước đây thành *Thủy Hử kịch tính*, sau đó viết nó thành một bộ tiểu thuyết. Là một tác phẩm được mệnh danh “tác phẩm văn học về quản lý học”, nên nó mang tính văn học hơn *Tam Quốc @ diễn nghĩa* rất nhiều.

Balzac nói: “Tiểu thuyết có thể coi là mật sử của một dân tộc”. Tác phẩm *Thủy Hử kịch tính* có thể coi là sự quan sát của tôi về thế giới hiện tại. Đây là một cái tên có ý nghĩa vô cùng sâu sắc, nó là kết quả của sự quan sát thời đại ít những niềm vui nhưng đầy rẫy những cảm xúc mạnh mẽ của chúng ta hiện nay. Thậm chí trong suốt quá trình sáng tác, trong

lòng tôi tràn đầy những cảm xúc mạnh mẽ giao thoa phức tạp mà khó có thể diễn tả được bằng lời.

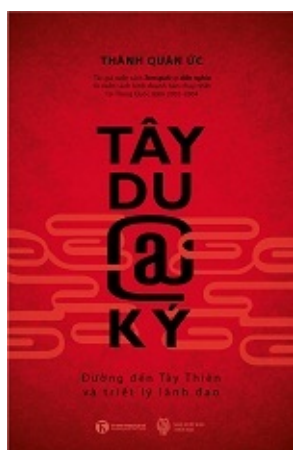
Cuối cùng, tôi phải cảm ơn Phan Nhạc, Lý Anh Hồng, Vương Cường và Thư Đình, họ là những độc giả đầu tiên của bộ sách *Thủy Hử kịch tính*. Với tư cách là tổng biên tập nhà xuất bản Trung Tín, Phan Nhạc luôn dành cho tôi sự quan tâm đặc biệt, sau khi đọc xong bản thảo, cô ấy liền nói với tôi rằng: “Anh đã tìm lại được chính mình!” Lê Anh Hồng mang đến cho tôi ấn tượng sâu sắc nhất là sự lương thiện và nhẫn nại của anh, anh luôn ở bên tôi, chứng kiến những cảm xúc mãnh liệt và đau buồn của tôi, và luôn dành cho tôi sự thân mật, những lời phê bình và ủng hộ sâu sắc. Vương Cường và Thư Đình đã đóng góp rất nhiều cho kế hoạch xây dựng thị trường của tác phẩm này, và cuối cùng đã đổi tên thành *Thành danh tại Lương Sơn*⁽⁵⁷⁾.

Những cảm xúc mạnh mẽ trong tôi đang dần dần lắng xuống, cùng lúc đó, có một luồng ánh sáng rực rỡ thần bí chiếu rọi lên sự tồn tại của tôi, khiến lòng tôi ngập tràn sự biết ơn. Tôi phải cảm ơn, cảm ơn tất cả những người bạn đã hiểu và cả những người bạn đã không hiểu tôi, cảm ơn thế giới tràn đầy những sắc màu huyền ảo này và cả những ý nghĩ tốt đẹp từ bên trong nó.



Tam Quốc @ diễn nghĩa

Xuất bản lần đầu năm 2003, *Tam Quốc @ diễn nghĩa* ngay lập tức trở thành quyển sách bán chạy ở cả trong và ngoài Trung Quốc. *Tam Quốc @ diễn nghĩa* đặt các nhân vật trong *Tam Quốc diễn nghĩa* vào bối cảnh kinh tế hiện đại, từ đó giải thích cách thức kinh doanh và quản lý dưới góc nhìn lịch sử.



Tây Du @ ký

Tây Du @ ký là một nghiên cứu mới về tác phẩm kinh điển *Tây Du ký*. Dưới góc nhìn mới mẻ, Thành Quân Úc lý giải cách ứng xử của từng nhân vật trong *Tây Du ký* như từng kiểu người trong xã hội hiện đại. Đặc biệt, thông qua câu chuyện trưởng thành của Tôn Ngộ Không, ta sẽ hiểu thêm về đạo lý làm người và cách hoàn thiện bản thân mình trong xã hội hiện đại.

Cuốn sách do Nhà xuất bản Trẻ xuất bản và phát hành vào năm 2013.

Phần tên riêng của một tờ báo được in ở đầu trang nhất, thường được trình bày dưới dạng chữ lớn theo những cách thức nhất định.

Thưa ông đi đâu ạ?

Sân bay.

Xin lỗi.

Lạy chúa, chuyện gì vậy?

Chào bạn. Tôi từ Mỹ đến. Tôi đang tìm một phụ nữ. Tên bà ta là Neusa Munez.

Đây là một công việc đột xuất

Thưa ông, rất tiếc, tôi không biết bà ta.

Ai mà biết được?

(1) Howard Hughes (1905 - 1976) là nhà công nghiệp Mỹ, nhà sản xuất phim ảnh, phi công, nhà từ thiện, một trong những người giàu nhất thế giới thời đại ông.

(2) Boston Marathon là giải Marathon lâu đời nhất trên thế giới được tổ chức lần đầu tiên vào năm 1897 tại thành phố Boston, bang Massachusetts, Mỹ.

(3) Betty Ford: Phu nhân của cố Tổng thống Gerald Ford – tổng thống thứ 38 của nước Mỹ.

(4) Marian Anderson (1897 – 1993): Ca sĩ nhạc thánh phòng nổi tiếng người Mỹ.

(5) Arturo Toscanini (1867 – 1957): Nhà chỉ huy dàn nhạc vĩ đại nhất mọi thời đại người Ý. Một người có cá tính khác thường, theo chủ nghĩa cầu toàn không giới hạn, với đôi tai sinh ra cho âm nhạc và một trí nhớ như được chụp ảnh.

(6) Thomas Jefferson (1743 - 1826): Tổng thống thứ ba của Hoa Kỳ (nhiệm kỳ 1801 - 1809).

(7) Thomas Otway (1652 – 1685): Kịch tác gia nổi tiếng người Anh thời Phục Hưng.

(8) Braille: Kiểu chữ nổi dành cho người mù. Khát khao tự do

(9) Mahatma Gandhi (1869 – 1948): Vị anh hùng giải phóng dân tộc Ấn Độ, nhà lãnh đạo xuất sắc của chủ nghĩa hòa bình, theo đường lối bất bạo động, “linh hồn” của nhân dân Ấn Độ những năm cuối thế kỷ XIX, đầu thế kỷ XX.

Ông được người dân Ấn tôn kính gọi là “Thánh Gandhi”.

(10) Alexander Woollcott – nhà phê bình của tạp chí The New Yorker.

(11) Babe Ruth (1895 – 1948): Vận động viên bóng chày huyền thoại của Mỹ.

Bun: Bánh sữa nhỏ.

Vua Midas trong thần thoại Hy Lạp, khi chạm đến đồ vật gì thì đồ vật đó lập tức biến thành vàng.

Giacomo Casanova (1725 - 1798): Nổi tiếng là người đa tài, đào hoa, đa tình, tác giả của cuốn hồi ký Histoire de ma vie (Chuyện đời tôi). Ở đây ý nói việc

hiểu rõ tâm lý học của sự hấp dẫn sẽ giúp một người biết cách lôi cuốn được người khác hơn.

Nhân vật trong loạt phim hoạt hình The Flintstone.

Nhân vật trong phim hoạt hình The Flintstone. Ngoài ra Bed Rock còn có nghĩa là khiến cho chiếc giường rung lên.

Chỉ những người kém hấp dẫn và gặp thất bại trong chuyện tình cảm.

Vợ của John Lennon – thành viên ban nhạc nổi tiếng The Beatles.

Nguyên văn tiếng Anh “5 to 6 years” có thể hiểu là “cần 5 đến 6 năm”.

Câu hỏi “Bạn từ đâu đến?” trong nguyên gốc tiếng Anh kết thúc bằng giới từ (from), câu hỏi thứ hai “Mày từ đâu đến, thằng dở?” có từ kết thúc bằng “thằng dở” (jackass) là danh từ.

Tiếng Anh là: “A minute a woman gives birth to a baby” có nghĩa là “cứ mỗi phút lại có một phụ nữ sinh ra một đứa trẻ”.

Tàu Beagle 2 được phóng lên sao Hỏa với nhiệm vụ tìm kiếm sự sống ngoài Trái đất vào năm 2003, nhưng đã bị rơi trên sao Hỏa và mất tín hiệu.

Dạng carbon bền vững có 60 nguyên tử.

Tiếng Anh là “Cereal killer (Sát nhân ngũ cốc).” Đọc giống với “Serial Killer” có nghĩa là kẻ sát nhân hàng loạt, có vấn đề về tâm thần.

Từ gốc “tank” có nghĩa là cái bể, đồng thời có nghĩa là xe tăng.

Anh em nhà Marx (Marx Brothers): Ba nhà soạn hài kịch xuất sắc người Mỹ: Chico Marx (1891 – 1961), Groucho Marx (1895 – 1977) và Harpo Marx (1888 – 1964).

Hài kịch đứng (Stand-up comedy): diễn viên diễn ngay trước khán giả.

Thành phố thuộc miền Tây nước Pháp. Năm 1858, sau khi có tin Đức Mẹ hiện ra trong một hang đá nhỏ bên bờ sông Pau chảy qua thành phố, thì Lourdes trở thành nơi hành hương của tín đồ Công giáo khắp thế giới.

Trong bản gốc, từ “medium” vừa có nghĩa là “phương tiện truyền đạt”, vừa có nghĩa là ở mức “trung bình”.

Đường thanh toán nhanh (express lane/line) là khu được thiết kế dành riêng cho những người lấy số mặt hàng nhất định (thường là 10 mặt hàng trở xuống).

Việc này giúp cho những người mua ít mặt hàng sẽ được thanh toán nhanh chóng hơn.

Câu chửi tục (dịch sang tiếng Việt là “M... mày”).

Những người có khả năng nói mà không chuyển động môi và làm như thể tiếng nói đó phát ra từ một người khác.

Bắt nguồn từ người Mexico, từng người từng người một đứng dậy giơ tay và hô to, tạo thành một lượng người đồng đúc đứng dậy mà nhìn từ xa thì giống như một làn sóng. (BT)

Ngành nghiên cứu về sự thay đổi đồng hồ sinh học của mỗi cá nhân có thể ảnh

hưởng đến khả năng và hiệu quả công việc của mỗi người như thế nào.

Ronald Reagan (1911 – 2004): Tổng thống thứ 40 của Hoa Kỳ.

Vòng tròn Hoàng Đạo chia ra 12 cung, phân thành bốn nguyên tố đã tạo ra thế giới theo quan niệm phương Tây: Đất, Nước, Lửa, Khí. Cứ ba cung được xếp vào một nhóm nguyên tố. Nguyên tố Đất: Ma Kết, Xử Nữ, Kim Ngưu. Nguyên tố Nước: Song Ngư, Cự Giải, Bọ Cạp. Nguyên tố Lửa: Bạch Dương, Sư Tử, Nhân Mã. Nguyên tố Khí: Song Tử, Thiên Bình, Bảo Bình.

Môn thể thao mạo hiểm sử dụng dây co giãn và đai bảo hiểm bằng cao su cho người nhảy lao đầu từ trên cao xuống.

Tại các nước Âu Mỹ, Lễ hội Ngày Trăng Thu hoạch được tổ chức vào ngày Chủ nhật gần thời điểm Thu phân (22 hoặc 23 tháng 9 tại Anh), hoặc vào tháng 10 hoặc tháng 11 vào ngày Lễ Tạ ơn (ở Mỹ và Canada).

Bộ phim nói về một vụ cướp sòng bạc ở Los Angeles được lên kế hoạch cẩn thận của nhóm gồm 11 cựu lính dù.

Nay là Czech và Slovakia.

Bộ phim hài sản xuất năm 1959 do Marilyn Monroe đóng vai chính, được Viện phim Mỹ xếp hạng là phim hay nhất trong số những bộ phim hài xuất sắc nhất mọi thời đại của điện ảnh Mỹ.

Sản phẩm của quá trình lên men kem thông thường.

Món salad quả bơ của người Mexico.

Tầm nhìn của mắt là 200 độ, khi chúng ta dùng cả hai mắt thì sẽ nhìn được 120 độ, và mỗi mắt nhìn độc lập được thêm một góc 40 độ được gọi là tầm nhìn ngoại biên.

Cuốn tiểu thuyết giả tưởng được xuất bản lần đầu năm 1918, kể về một nhà khoa học tên là Victor Frankenstein, người cố gắng tìm cách tạo ra sự sống giống con người từ vật chất, nhưng to lớn và khoẻ mạnh hơn người bình thường.

Một dòng ô tô của hãng Nissan.

Bugs Bunny là nhân vật hoạt hình do hãng Leon Schlesinger Production (sau này là hãng phim hoạt hình Warner Bros) tạo ra.

Eo biển thuộc Đại Tây Dương, nằm giữa Anh và Pháp.

Từ tiếng Anh: Ouija board, là một phương pháp giao tiếp với thế giới tâm linh hoặc những thế lực huyền bí bằng cách sử dụng một tấm bảng có viết các chữ và số, và một miếng gỗ nhỏ hình trái tim (cơ). Những người tham gia chiêu hồn đặt một ngón tay lên cơ sau đó thông qua một số nghi thức thần bí để trò chuyện với thế lực siêu hình bằng cách đánh vần các chữ cái mà cơ chỉ đến để tạo thành những câu hoặc cụm từ có nghĩa.

Nhạc cụ đặc trưng của người dân Jamaica, hình tròn hoặc bầu dục, có tay cầm, được làm từ vỏ quả bầu, vỏ dừa hoặc gỗ... bên trong chứa hạt khô.

10 thiên can gồm: Giáp, Ất (thuộc hành Mộc); Bính, Đinh (thuộc hành Hỏa); Mậu, Kỷ (thuộc hành Thổ); Canh, Tân (thuộc hành Kim); Nhâm, Quý (thuộc hành Thủy).

Yaoya Oshichi và gia đình lánh nạn tại một ngôi chùa sau một vụ hỏa hoạn và cô đã phải lòng vị thầy tu trẻ. Sau khi trở về nhà, vì hy vọng rằng nếu có một trận hỏa hoạn nữa thì cô sẽ lại được ở cùng với thầy tu đó nên cô quyết định gây ra một vụ hỏa hoạn khác.

Bữa tiệc cuối cùng của Chúa với các tông đồ trước khi Ngài chết.

Vùng nước tương đối nông được chia tách với phần biển sâu bằng dải cát hoặc bờ san hô.

Bản dịch tiếng Việt của Đào Anh Kha, Bùi Ý, Bùi Phụng.

Tên gọi khác của Shakespeare.

Còi dùng để huấn luyện chó mèo.

1. Trong tiếng Trung dùng “vỗ mông ngựa” để nói đến việc xu nịnh.

1. Trích bài thơ “Quan thư” mở đầu cho “Kinh Thư”. Nghĩa của đoạn này là: Quan quan, tiếng chim thư cưu; Ở doi cát ngoài sông; Hỡi cô gái dịu dàng, xinh tươi; Có chàng tài ba muốn tìm hiểu.

1. Một loại nước uống đóng chai.

1. Từ thể bị động chuyển sang thể chủ động.

2. Con trai của Lưu Bị.

3. Thuê ngoài là một thuật ngữ trong lĩnh vực kinh tế. Nó là việc một thể nhân hay pháp nhân chuyển giao việc thực hiện toàn bộ một chức năng sản xuất - kinh doanh nào đó, bao gồm cả tài sản vật chất và nhân lực cho một nhà cung cấp dịch vụ bên ngoài chuyên môn hóa trong lĩnh vực đó, gọi là nhà thầu phụ. Dịch vụ có thể được cung cấp bên trong hay bên ngoài công ty khách hàng; có thể thuộc nước sở tại hoặc ở nước ngoài. Các chuyển giao như vậy nhằm mục đích hạ giá thành và nâng cao tính cạnh tranh. Nó khác với việc mua bán sản phẩm từ nhà cung cấp ở chỗ giữa hai bên có sự trao đổi thông tin để quản lý việc sản xuất - kinh doanh đó, tức là có sự hợp tác trong sản xuất.

1 “Tam Quốc diễn nghĩa”, Phan Kế Bính dịch, Nxb. Văn hóa Sài Gòn.

2 “Tam Quốc diễn nghĩa”, Phan Kế Bính dịch, Nxb. Văn hóa Sài Gòn.

1. Hai câu thơ trong bài “Thừa tướng nước Thục” của Đỗ Phủ. Bản dịch của Trần Trọng San.

1 Endorphin là một móc-phin nội sinh có tác dụng giảm đau, đặc biệt dành cho những người bị viêm khớp mãn tính.

1. “Hoàng lương” có nghĩa là kê vàng. Ngày xưa có Lư Sinh đi thi không đỗ, vào hàng cơm nghỉ chân. Có một lão già cho mượn một cái gối nằm. Lư Sinh ngủ và chiêm bao thấy đỗ tiến sĩ, làm quan to, vinh hiển hơn 20 năm, gia đình hưng vượng, con cháu đầy đàn. Tỉnh ra mới biết ấy chỉ là một giấc mộng. Nội

kê nhà hàng còn chưa chín. Ý nói giấc mộng đẹp và ngắn ngủi.

1. Mô hình Freemium là một mô hình kinh doanh hoạt động dựa trên việc cung cấp miễn phí các dịch vụ/sản phẩm với các chức năng cơ bản nhưng thu phí nếu người sử dụng muốn sử dụng các chức năng cao cấp hơn (premium) của dịch vụ/sản phẩm. Freemium là một từ ghép được tạo ra bởi : Free + Premium.

1. Tham khảo: W. Chan Kim và R. Mauborgne, Chiến lược đại dương xanh, NXB LĐXH, tái bản tháng 6/2012

1. Là gánh xiếc lớn nhất hành tinh với hơn 4.000 diễn viên đến từ 40 quốc gia khác nhau, Cirque du Soleil từng khiến hơn 90 triệu khán giả ở mọi lứa tuổi kinh ngạc. Không có những tiết mục xiếc thú bị lên án, không có những màn trình diễn đơn điệu phô diễn kỹ năng rèn luyện của các diễn viên, những đêm diễn của Cirque du Soleil là những live show có sự phối hợp trong việc dàn dựng công phu đến từng chi tiết, dàn nhạc rhapsody diễn live tại chỗ và hơn cả là những câu chuyện kể khác nhau lấy cảm hứng từ nền văn học của nhân loại (ND).

1. Thuật ngữ này còn được dịch là “ba cạnh đáy”, “ba chủ yếu cơ bản”, ví như mặt đáy của kim tự tháp, thường được dùng để tượng trưng cho ba mặt kinh tế, môi trường, con người trong phát triển bền vững. Bộ ba cốt lõi còn được hiển thị như ba trụ cột con người, kinh tế, môi trường mà các phân vùng giao giữa chúng thể hiện những nhiệm vụ và thành tố trong phát triển. Từ đây chúng tôi viết vắn tắt thuật ngữ này là TBL (ND).

(1). ARIS là cách phiên âm khác của ARIZ – Algôrit giải các bài toán sáng chế (tiếng Nga viết là АРИЗ)

(2). Ông Najib Razak lúc đó là bộ trưởng Bộ giáo dục, hiện nay là Thủ tướng Malaysia

(*) Giám đốc trung tâm Sáng tạo khoa học – kỹ thuật (TSK) thuộc Trường đại học khoa học tự nhiên, Đại học quốc gia TP.HCM.

1. Phan Dung. Introducing Creativity Methodologies into Vietnam (invited article). Creativity and Innovation Management, V. 3, No 4, 240-242, UK. 1994

2. Phan Dung. TRIZ: Inventive Creativity Based on The Laws of Systems Development (invited article). Creativity and Innovation Management, V. 4, No. 1, 19-30, UK. 1995

3. Phan Dung. Systems Inertia in Creativity and Innovation. Lecture presented at the Fifth European Conference on Creativity and Innovation, Vaals, the Netherlands, April 28 - May 2, 1996. In the Conference Proceedings: 'Creativity and Innovation: Impact', 143-150, 1997

4. Phan Dung. Creatology: A Science for the 21st Century. Keynote paper presented at the International Symposium and Seminar: 'Education: The Foundation for Human Resource and Quality of Life Development', Chiang

Mai, Thailand, August 26-30, 1996

5. Phan Dung. The Renewal in Creative Thinking Process for Problem Solving and Decision Making. Keynote paper presented at the Sixth National Seminar on Educational Management and Leadership “Personal Renewal Towards Leadership Maturity in Educational Management”, Genting Highlands, Malaysia, December 9-12, 1996

6. Phan Dung, Dialectical Systems Thinking for Problem Solving and Decision Making. The 7th International Conference on Thinking, Singapore, June 1-6, 1997. Also in Morris I. Stein (ed.) Creativity's Global Correspondents - 1998, Florida, Winslow Press, USA, 143-161. And in The Korean Journal of Thinking & Problem Solving, 2000.4, 49-67

7. Phan Dung, On the Basic Program 'Creativity Methodologies for Problem Solving and Decision Making' Being Taught by the CSTC in Vietnam (invited article). In Morris I. Stein (ed.) Creativity's Global Correspondents - 1999, Florida, Winslow Press, USA, 250-256

8. Phan Dung, Enlarging TRIZ and Teaching Enlarged TRIZ for the Large Public. Keynote paper presented at the International Conference “TRIZCON2001”, Woodland Hills, California, USA, March 25-27, 2001 Also in “The TRIZ Journal”, Issues June and July 2001 on the website <http://www.triz-journal.com/index.html>.

the husband’s interpretation is wrong. The wife’s interpretation is correct in accordance with the meaning given in the Dictionary of Vietnam’s Proverbs.

9. Phan Dung, My Experiences with My Teacher Genrikh Saulovich Altshuller (invited article). In Morris I. Stein (ed.) Creativity’s Global Correspondents – 2001, Florida, Winslow Press. USA, 255 – 270

(1) There are two doctor's degrees in the Soviet Union. The first one called 'Kandidat Nauk' is roughly equivalent to the degree of Doctor of Philosophy (D. Ph. or Ph. D.). The second one called 'Doktor Nauk' is the highest degree. It is translated into English as Doctor of Science (D. Sc. or Sc. D.). The degree 'Doktor Nauk' is awarded for a dissertation where its author having the first degree has opened a new research direction or solved a highly generalized problem in the given field.

(11) V. M. Petrov, at the beginning of the 1990s migrated to Israel. Now, he is the president of Israel - TRIZ Association.

12. E. S. Zlotina, at the beginning of the 1990s migrated to Israel. She passed away because of cancer on December 8th, 1998.

13. V.V. Mitrofanov, at that time, was the principal of the People University of Scientific and Technical Creativity in Leningrad and now he is the president of

the International TRIZ Association located in Saint Petersburg.

14. Trizniks are people who work in the field of TRIZ.

15. The Journal 'Technology and Science' ("Tekhnika i Nauka") came into being 1894, published monthly in Moscow with its special subjects on science, technology, and manufacture. In the Soviet time, the Journal was directly managed by the All Union Council of Science and Technology Associations.

16. Phan Dung. Are Methodologies of Creativity Really Useful for You as a Teacher of Creativity (invited article). In Morris I. Stein (ed.) Creativity's Global Correspondents – 2002, New York, USA, 211 – 218

1. Tiếng Nga: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. Т.20, с.493

2. Tiếng Nga: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. Т.3, с.245

3. Tiếng Nga: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. Т.2, с.89

4. Tiếng Nga: Маркс К., Энгельс Ф. Пол. Соч. Т.46, ч.2, с.109

5. Tiếng Nga: Архив К. Маркса и Ф. Энгельса. Т.2/7, М, 1935, с.235

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.3. – с.2

1. Lưu Vũ Tích (772 - 842) là nhà văn, nhà thơ đời Đường, Trung Quốc.

2. Có nhiều người dịch là Hội quốc tế tâm lý học phân tích.

3. Freud gọi học thuyết của mình là Phân tâm học. Jung dùng thuật ngữ Tâm lý học phân tích hay còn gọi là Tâm lý học các chiều sâu để đặt tên cho học thuyết của mình khi giữa ông và Freud xảy ra mâu thuẫn.

1. Tùy Dạng Đế (569-617): Con thứ hai của Tùy Văn Đế Dương Kiên, là vị vua thứ hai của triều đại nhà Tùy trong lịch sử Trung Quốc, ở ngôi từ năm 604 đến năm 617.

1. Trung Nguyên: Tên gọi khác của Trung Quốc cổ đại.

1. Có nghĩa là những tư tưởng không thuần khiết, thanh tịnh.

1. Nam Hải Quan Thế Âm Bồ Tát: Tên gọi khác của Quan Âm Bồ Tát.

1. Xích: Đơn vị đo của Trung Quốc cổ đại. (1 xích = 1,66m).

1. Lộc đỉnh ký: Là cuốn tiểu thuyết cuối cùng của tác giả nổi tiếng Trung Quốc - Kim Dung.

2. Hóa trai: Hoạt động đi khất thực của các vị hòa thượng.

3. Đạo bào: Trang phục, quần áo của đạo sĩ.

1. Thảo khấu: Kẻ cướp ở nơi rừng núi hẻo lánh.

2. Vương Dương Minh (1472 - 1528): Tên thật là Thủ Nhân, tự Bá An, là nhà chính trị, nhà triết học, nhà tư tưởng xuất sắc thời nhà Minh - Trung Quốc. Ông đã từng sống ở hang Dương Minh nên được gọi là Dương Minh tiên sinh. Ông đã xây dựng Dương Minh phái, có ảnh hưởng sâu rộng ở Nhật Bản, Triều Tiên, Việt Nam.

1. Sư tổ Bồ Đề: Hay còn gọi là Bồ Đề Đạt Ma là tổ sư thứ 28 sau Phật Thích Ca Mâu Ni của dòng Thiền Ấn Độ và là Sư tổ của Thiền tông Trung Quốc.

2. Đại học là một trong bốn tác phẩm kinh điển (Tứ thư) của Nho học Trung Hoa.

3. Ngài Ca Diếp: Tên đầy đủ là Ngài Ma Ha Ca Diếp dòng Bà La Môn ở nước Ma Kiệt Đà. Ngài là vị tổ đầu tiên của Thiền tông Ấn Độ.

1. Tống Hiếu Tông (1127 - 1194), tên thật là Triệu Thuận, là Hoàng đế thứ 11 của nhà Tống và cũng là Hoàng đế thứ hai của nhà Nam Tống.

1. Aesop (620 - 564 TCN) là một nhà văn Hy Lạp. Ông là tác giả của rất nhiều truyện ngụ ngôn nổi tiếng trên thế giới như Thỏ và rùa, Kiến và châu chấu.

2. A Nan: là cách gọi ngắn của A Nan Đà, một trong Thập đại đệ tử của Phật Thích Ca Mâu Ni.

3. Bàn Cổ: Được coi là vị thần khai thiên lập địa, sáng tạo ra vũ trụ trong thần thoại Trung Quốc. Đây cũng là vị thần đầu tiên trong Tam Thanh của Đạo Giáo.

4. A Tu La: A Tu La tiếng Phạn là Asura. Theo Từ Điển Phật Học Huệ Quang, quyển 1, trang 84 giải thích: “A Tu La là 1 trong 6 đường, 1 trong 8 bộ chúng, 1 trong 10 giới, một trong những vị thần xưa nhất ở Ấn Độ”.

1. Tây Sở Bá Vương (232 - 202 TCN) là một nhà chính trị, một tướng quân nổi tiếng, người có công trong việc lật đổ nhà Tần.

2. Cung A Phòng: Là một cung điện do Tần Thủy Hoàng xây dựng làm nơi nghỉ mát mùa hè, thuộc địa phận thành Tây An, bên bờ sông Vị.

3. Di kiều tiến lý: Dâng giày bên cầu.

20. Người có nghĩa khí không chết vì kẻ bất nghĩa, người có trí tuệ không bày mưu cho kẻ xấu xa.

21. Quân vương không có nhân nghĩa, quần thần sẽ không còn trung thành nữa mà tìm đến minh quân khác. Cha mẹ không nhân từ con cái sẽ bất hiếu, bỏ đi tha hương.

22. Vua không nói chơi, tướng quân không ra lệnh rồi rút lại.

23. Nghĩa là: Học trò chữ đẹp.

24. Vì Vương Luân tự xưng mình là tú tài.

25. Công môn: Ý chỉ cơ quan nhà nước thời phong kiến.

26. Bé người to con mắt: Đòi hỏi cao nhưng thực tế ngay cả mình cũng không làm nổi.

27. Một trích đoạn trong truyện Lương Sơn Bá - Chúc Anh Đài.

28. Tạm dịch: Trăng Tần vẫn sáng trời biên Hán/ Chinh thú về đâu tấm dậm ngàn/ Những khiên Long Thành Phi tướng ấy/ Vó Hồ nào khiến vượt Âm San.

29. Ở đây ý nói Lưu Cao thông qua việc hoàn thành chức trách để được nhận bổng lộc của triều đình.

30. Trang Tử: Tên thật là Trang Chu, tự Tử Hưu, hậu duệ của Sở Trang Vương, là nhà tư tưởng và bậc thầy về các câu chuyện ngụ ngôn thời Chiến Quốc.

31. Câu thơ của nhà thơ Lý Thương Ẩn thời Đường.
32. Quý quyển: Cách gọi tôn trọng gia quyển người khác.
33. Giáp ngựa: Ngựa giấy.
34. Matthew Effect: Hiệu ứng có vẻ nghịch lý “Đã giàu thì càng giàu, đã nghèo thì càng nghèo, đã xấu thì càng xấu...” do nhà xã hội học Robert K. Merton đưa ra.
35. Hoàng Sào: Thủ lĩnh cuộc khởi nghĩa nông dân cuối thời Đường.
36. Nộ sát: Vì tức giận mà giết người.
37. Vật cực tất phản: Sự vật phát triển đến cực điểm sẽ chuyển hóa theo hướng ngược lại.
38. Bĩ cực thái lai: Khổ tận cam lai, vận đen đi qua may mắn sẽ tới.
39. Thời lai vận chuyển: Cơ hội tới, mọi chuyện được xoay chuyển theo chiều hướng tốt.
40. Giấy Tuyên: Một loại giấy cao cấp được gia công ở Tuyên Thành - An Huy, chuyên dùng để viết bút lông, giấy thấm mực đều, dai, không dễ rách và dễ được lâu.
41. Trong quản lý nguồn nhân lực, “Cây gậy và củ cà rốt” là cách nói hình tượng của hai loại phương pháp quản lý khen thưởng và trừng phạt, có nghĩa là: “Muốn bắt một con lừa tiến lên, có thể dùng một củ cà rốt đưa ra trước mặt để mê hoặc nó hoặc dùng một cây gậy đi đằng sau thúc nó.” Chính sách củ cà rốt là chính sách khích lệ, khen thưởng.
42. Câu này được cải biên từ câu thơ trong một bài thơ nổi tiếng của Tô Đông Pha, nguyên tác dịch nôm là “Trăng sáng được mấy lúc, đem rượu hỏi trời xanh”.
43. Mao Tôn Cương (sống vào triều Thanh, người Tràng Châu tỉnh Giang Tô) đã tu đính truyện Tam Quốc. Mao Tôn Cương đã gia công, thêm bớt làm cho truyện kể hoàn chỉnh, văn kể trong sáng hơn.
44. Thuốc cao da chó: Là loại thuốc cao mà đông y thường dùng để trị sưng phù, dán vào chỗ bị thương thì có thể phát huy tác dụng.
45. Thiên hạ hi hi, giai vi lợi lai; thiên hạ nhượng nhượng, giai vi lợi vãng (Sử ký - Hóa thực liệt truyện).
46. Là tiếng tôn xưng của dòng họ Dương của danh tướng Dương Nghiệp đời Bắc Tống. Thanh Diện Thú Dương Chí trong Thủy Hử là hậu nhân của Dương Nghiệp.
47. Những nhân vật tiêu biểu qua các đời của Dương Gia tướng.
48. Thất xảo tiết: Còn được gọi là Khất xảo tiết, tức lễ hội thể hiện tài năng, một ngày lễ dân gian của Trung Quốc.
49. Vua Tần quét sạch thiên hạ, (như) Hồ nhìn hùng dũng biết bao.
50. Một thân chinh chiến trăm trận đánh, một kiếm trở thành trăm vạn binh

(lính).

1. Nha Nội: Cách gọi con cháu của quan phủ đầu thời Tống.

2. Kim Thánh Thán (1608-1661): Nhà văn, nhà phê bình văn học nổi tiếng sống vào cuối Minh đầu Thanh. Thành tựu nổi bật của ông chủ yếu tập trung vào mảng phê bình văn học, trong đó có các tác phẩm phê bình Thủy Hử, Tây Sương Ký, Tả Truyện...

3. Trong quá trình biên tập, chúng tôi có tham khảo bản dịch Thủy Hử của Á Nam Trần Tuấn Khải.

51. Người làm công tác quản lý có kiến thức tổng hợp hệ thống, có chuyên môn sâu về một ngành và am hiểu rộng các lĩnh vực có liên quan.

52. Ngự Nhai: Con phố ở kinh thành Hoàng đế xuất hành thường đi qua.

53. Chu Bang Ngạn, tự Mỹ Thành, hiệu Thanh Chân: Cư sĩ, nổi tiếng am hiểu âm luật, và sáng tác nhiều bài từ được biết đến. Khi quen biết Lý Sư Sư, tuy đã ở vào tuổi lục tuần, nhưng ông vừa gặp đã sinh lòng ái mộ, từ đó viết nên nhiều bài từ nổi tiếng.

54. Hai câu thơ trong bài Sắp mời rượu của Lý Bạch: Đời người đặc ý hãy vui tràn/ Chớ để bình vàng sông bóng nguyệt! (Bản dịch của Hoàng Tạo, Tương Như).

55. Do “tứ vi” và “tư duy” trong tiếng Hán là hai từ âm gần giống nhau.

56. Nhạc Phủ vốn là một chức quan đời Hán chuyên sưu tập thơ ca và âm nhạc dân gian, đời sau gọi những bài dân ca hay tác phẩm của các văn nhân được viết theo thể loại này cũng là Nhạc Phủ.

57. Bản tiếng Việt được đổi tên thành Thủy Hử @.

4. Quan hệ tỉ lệ giữa tính năng và giá cả sản phẩm.

5. Mùi hương bay xuyên cả qua vò rượu.

6. Uống ba bát là không thể qua núi.

7. Một trang bách khoa toàn thư online của Trung Quốc.

8. Tôn Tẫn là cháu của Tôn Tử, là nhà chỉ huy quân sự nổi tiếng thời Chiến Quốc, tác giả của *Binh pháp Tôn Tẫn*.

9. Sống vào thời Tây Tấn, được xem như một kỳ nhân của lịch sử Trung Quốc. Dân gian Trung Quốc sau còn lưu truyền câu “mặt tựa Phan An” để miêu tả những người đàn ông đẹp.

10. Sủng thần của Hán Văn Đế, giàu nhất thiên hạ nhờ có quyền khai thác và đúc tiền đồng.

11. Biết giữ cho bản thân, lời nói và ý niệm trong sạch.

12. Ngoại tình.

13. Bản dịch của Hoàng Giáp Tôn.

14. Hay còn gọi là Tội tổ tông, là thuật ngữ của đạo Cơ Đốc, ý nói tội ác của con người có từ khi sinh ra. Ở đây tác giả hàm ý chỉ doanh nghiệp đã mắc sai

phạm ngay từ khi mới thành lập.

15. Nghĩa là Báo mắt vàng.

16. Sinh năm 1931 tại Chicago, Mỹ. Ông là cha đẻ của marketing hiện đại.

Được xem là huyền thoại duy nhất về marketing.

17. Mưa đến đúng lúc.

18. Nguyễn Thị Tam Hùng: Chỉ ba anh em họ Nguyễn: Lập Địa Thái Tuế Nguyễn Tiểu Nhị; Đoàn Mệnh Nhị Lang Nguyễn Tiểu Ngũ và Hoạt Diêm La Nguyễn Tiểu Thất. Cả ba đều là đầu lĩnh thủy quân, sau này lập nhiều chiến công cho Lương Sơn.

19. Lý Chí (1527 - 1602): Nhà tư tưởng, nhà văn, thiền sư và là một vị quan đời nhà Minh.

Dịch: Tựa thuyền giữa mặt trời rộng. Lạnh lẽo sao mờ ba bốn ngôi.

Không ăn khớp, không hòa nhập.

Ba năm đạo hiếu đã đầy đủ. Một nghĩa vua tôi chưa hết nào.

1. dịch văn: Gào khóc trời khôn hỏi. Buồn thảm có còn chi? Sống thẹn cùng Học sĩ, Một chết chỉ như về.

Ý nói bệnh nặng, sắp mất.

Thuộc quản hạt.

Tức Biển Đông.

Theo truyền thuyết cổ phương Đông có cây dâu rộng lòng gọi là Phù Tang hay Khổng Tang, là nơi thần Mặt trời nghỉ ngơi trước khi cưỡi xe lửa du hành ngang qua bầu trời từ Đông sang Tây, do đó Phù Tang hàm nghĩa văn chương chỉ nơi Mặt trời mọc. Chính vì vậy Nhật Bản còn được gọi là Phù Tang.

Ai Lao: Đất nước Lào ngày nay. Bồn Man: Còn gọi là Mường Bồn hay Muang Phuan, và sau là Trấn Ninh, là một quốc gia cổ, nay không còn, từng tồn tại trên bán đảo Đông Dương, tại vị trí ngày nay thuộc tỉnh Xiêng Khoảng, một phần các tỉnh Hòa Phấn đến Khăm Muộn, ở phía Đông nước Lào, và một phần các tỉnh miền Bắc Trung bộ Việt Nam (khoảng Nghệ An đến Quảng Bình).

Có tài liệu chép là Lê Thì Hiến.

Con gái Triệt Khanh công Nguyễn Đình Tư

Nay thuộc Hà Nội.

Tục gọi Bà Chúa Vàng.

Mẫu vị tử quý.

Trích Khâm định Việt sử thông giám cương mục, Quyển 43 tr.29A.

Trịnh Căn.

Còn gọi là Quốc sư Quận công.

Những địa danh thuộc huyện Chương Mỹ (Hà Nội) ngày nay. Năm 1516, vua Lê Chiêu Tông đã cho dựng hành cung rồi sai đào sông, khai suối quanh núi để du ngoạn mỗi khi nhàn rỗi.

Còn gọi là Lê Hiến Tông.

Trừ Trịnh Doanh.

Nguyễn Thị Ngọc Diễm.

Tục gọi là Bà Chúa Đổ.

Còn gọi là lễ Cầu đảo.

Có tài liệu chép là Lê Duy Cận.

Thái tử Lê Duy Vỹ.

Trịnh Cương (1709 - 1729).

Con Trịnh Bính.

Chức võ quan cao cấp chỉ huy một đạo quân thời xưa.

Tài liệu khác chép là Hoàng Công Chất, thủ lĩnh một cuộc khởi nghĩa nông dân Đàng ngoài lớn vào giữa thế kỷ XVIII, chống lại triều đình vua Lê chúa Trịnh trong 30 năm.

Đứng đầu Quốc Tử Giám là các chức quan Tế tửu (tương đương Hiệu trưởng đại học), Tư nghiệp (tương đương với Hiệu phó đại học)

Tháng giữa mùa.

Trích Khâm Định Việt sử thông giám cương mục, Quyển 43 tr.12.

Giám đốc Quốc Tử Giám.

Chức quan to nhất trong triều đình phong kiến thời Lê - Trịnh.

Chức quan đại thần đứng hàng thứ 2 trong phủ chúa.

1. Trích Vũ trung tùy bút.

Trâm hốt: Trâm cài và hốt cầm (một dụng cụ cài tóc của người xưa); Hoa bào (áo có thêu hoặc vẽ hoa văn trang trí).

Con, cháu quan lại được cấp danh vị ấm sinh để thừa hưởng danh vọng của cha, ông.

Con trai Lê Quý Đôn.

Vợ Trịnh Doanh.

Hoàng Ngũ Phúc (1713-1776) là danh tướng thời Lê Trung Hưng. Ông quê ở Yên Dũng (Bắc Giang). Hoàng Ngũ Phúc có công lớn trong việc đánh dẹp các cuộc khởi nghĩa nông dân Đàng Ngoài và là tổng chỉ huy cuộc “Nam tiến” đánh Đàng Trong, mở mang đất đai Bắc Hà tới Quảng Nam.

Có sách chép là Ái Vân quan.

Còn có tên là núi Đá Bia, ngọn núi cao nhất trong khối núi Đại Lãnh thuộc dãy núi Đèo Cả, hiện ở xã Hòa Xuân Nam, huyện Đông Hòa, phía Nam tỉnh Phú Yên.

Tương ứng với hai chữ “Đàng Trong” và khu vực của chúa Nguyễn.

Về đời Lê, tỉnh Hà Tĩnh thuộc về đất Nghệ An.

Thượng kinh ký sự của Hải Thượng Lãn Ông.

Kẻ Chợ.

Còn gọi là sông Hồng.

Ngày mùng một và ngày rằm.

Suy giảm.

Ở vào địa phận hai làng Kim Liên và Trung Tự (Hà Nội) bây giờ.

Trịnh Tùng.

500 người.

Trích Vũ trung tùy bút.

Nghĩa là phụng mệnh canh giữ. Ý ở đây là lấy để dâng lên chúa.

Đêm các nội giám phải ở luôn trong phủ như học sinh lưu trú ngày nay vậy.

(từ cũ) những người cùng một lớp, ngang hàng.

Giấu giếm một cách phi pháp.

Trích Tang thương ngẫu lục.

Thái phi Vũ Thị Ngọc Nguyên, còn gọi là bà Chúa Me, người Bình Giang (Hải Dương).

Những cuộc họp mặt quan trọng giữa vua và bá quan văn võ, mỗi tháng hai lần vào mùng một và ngày rằm.

Descriptine du ruyanme de Tonquin.

Phiên ở phủ cũng như các bộ bên triều đường vua Lê.

Bùi Sĩ Lâm người Quảng Xương (Thanh Hóa) là nhà chính trị quân sự đầu thế kỷ XVII. Ông đóng vai trò to lớn trong công cuộc phục hưng nhà Lê (Lê Trung Hưng). Ông cũng là người có công lớn đối với họ Trịnh, đặc biệt là chúa Trịnh Tùng

Khâm định Việt sử thông giám cương mục chép là Nguyễn Quốc Trinh.

Trích Đại Việt sử ký toàn thư.

Vương quốc Anh.

Nghìn lẻ một đêm.

Loại súng mỗi bằng lửa.

Võ học

Võ kinh.

Tôn Võ đời Chiến Quốc.

Văn là Hương thí.

Lục Thao (Khương Thái công), Tam lược (Hoàng Thạch Công), Tư Mã pháp (Tư Mã Nương Thư), Tôn Tử binh pháp (Tôn Vũ), Ngô Tử (Ngô Khởi), Úy Liêu Tử (Úy Liêu), Đường Thái Tông Lý Vệ công vấn đối (Vệ Cảnh Vũ công Lý Tĩnh).

Quận He: Tức Nguyễn Hữu Cầu, người huyện Thanh Hà (Hải Dương), trước vì nghèo nên đi làm cướp, sau theo Nguyễn Cừ khởi nghĩa. Khi Nguyễn Cừ bị bắt,

Nguyễn Hữu Cầu đem thủ hạ về giữ núi Đồ Sơn và đất Vân Đồn. Năm 1743,

Quận He giết được Thủy Đạo đốc binh là Trịnh Bảng, tự xưng làm Đông Đạo

Thống Quốc Bảo Dân Đại Tướng Quân, thanh thế lừng lẫy. Quận Hèo: Tức

Nguyễn Danh Phương, người xã Tiên Sơn, huyện Yên Lạc nay là xóm Tiên Sơn, phường Hội Hợp, thị xã Vĩnh Yên, trước làm thủ hạ của các thủ lĩnh Tế và Bồng khởi nghĩa ở Sơn Tây. .sup

Chi Lê Duy Mật động.

Là những đại công thần của chúa Nguyễn tại Đàng. Trong thời Trịnh Nguyễn phân tranh. có công phò tá nhiều đời chúa. Nguyễn, đánh lui nhiều cuộc “Nam tiến” của chúa Trịnh, giữ vững lãnh thổ Đàng Trong,

Tài năng ở mức trung bình.

Hoàng Ngũ Phúc: Sứ Phạm Đình Trọng: Tướng thời Lê Mạt, có công dẹp khởi nghĩa nông dân Đàng Ngoài.

Vì nhà Lê với nhà Hán bên Trung Hoa.

Nguyễn Kiệm.

Trở tổ tiên họ Nguyễn.

Trích Đại Nam thực lục tiền biên.

Hoàng Ngũ Phúc tuổi già, đã về hưu, vì việc này lại được ra làm quan.

Trở Ngũ Phúc.

Sau khi mưa tạnh nên đi chơi thuyền.

Cây cỏ sợ không phải cây cỏ nhà Chu. Nghĩa bóng chỉ chúa Trịnh cướp quyền vua Lê.

Trịnh Sâm.

Trọng Tế đỗ tiến sĩ, trước đã làm quan, vì có tội bị bãi.

Triều vi Việt khê nữ, mộ tác Ngô cung phi.

Thường quan tướng sư (chỉ Nguyễn Hoàn vì ông được phong là Quốc sư) mà nàng tiên nga (Đặng Thị Huệ) khéo cắt.

公每得蓮茶即走馬上進盛王即命烹召宣妃同賞宣妃最好蓮蕊

Cửa nhỏ thông sang buồng hoặc nhà bên cạnh.

Lao, phong, cổ, lại gọi là tứ chứng nan y.

Hàng chấn song bao quanh bao lơn (phần nhô ra ngoài hiên có lan can).

Nến trắng.

Phần nhiều tài liệu khác chép là Điện Đô vương Trịnh Cán chỉ sống đến năm 6 tuổi.

Còn gọi là “giấc Hoàng Lương” hoặc “giấc Hòe An”, ý nói công danh phú quý là hư ảo, đời người chẳng qua chỉ ngắn ngủi như một giấc mộng.

Một thứ lễ nghi khi nhà vừa có tang, ở đây ý chỉ một buổi lễ sau khi Tĩnh Đô vương qua đời.

Khi Tĩnh Đô vương mới mất, Dương Thái phi ngờ là sinh thời vương đã bị Tuyên phi bùa thuốc nên cho mở quan tài ra mà đổi cả các đồ khâm liệm.

Tức giỗ 2 năm 3 tháng sau ngày mất.

Canh Tý.

Phố Phan Bội Châu.

Phố Hai Bà Trưng.

Phố Lê Duẩn.

Tác giả.

Năm Cảnh Hưng 41, Canh Tý (1780).

Chồng của vú em, tiếng Bắc gọi là bố

Tuyên Phi Đặng Thị Huệ.

Trẻ con đại tiểu tiện gọi là bĩnh.

Để cho người khác gặp mặt hoặc tiếp xúc trực tiếp.

Thiện phu: Người đầu bếp.

Chọc tức, chọc giận.

Nén chịu, nín nhịn trong lòng.

Ý nói sau khi mọi người đã ăn xong.

Cướp ngôi.

Âm thầm câu kết.

Chức giữ việc viết lách sách vở. Hà Như Sơn là điển thư riêng cho Vương tử Khải.

Lúc ấy Khải còn là Tông.

Nghĩa như bất pháp

Tức Huy Quận công.

Thầy dạy học cho Vương tử

Bạn của cha.

Sau vì kiêng hai tên vua Tự Đức (Phúc Thì, Hồng Nhậm) nên gọi tránh là Ngô Thời Nhiệm

Ý chỉ con người sống hai mặt.

Thao thủ: Đức hạnh hằng ngày, cách xử thế lập thân ở đời.

Những chức quan trong bộ máy nhà chúa.

Tang vật làm chứng cho sự tham nhũng.

Ý chỉ người cha.

Tức là phủ chúa Trịnh.

Tức là chúa Trịnh Sâm

Tức là Đặng Thị Huệ, Bà chúa Chè.

Sở Mục Vương và Tùy Dương Quảng đều giết bố để cướp ngôi.

Sắp nguy đến nơi.

Chữ trong Tả truyện. Dịch tạm là: Áo cừu lung tung, một nhà ba ông, theo ai cho xong?

Chỉ Hoàng Đình Bảo vì y là phò mã. Tục ngữ có câu: Tốt áo như ông phò mã.

Chỉ Đặng Thị Huệ: Tuyên phi của Tĩnh Vương, mẹ đẻ ra Vương tử Cán.

Về sau.

Ra mắt Chúa thượng.
Sau đổi là Nguyễn Khản
Ý chỉ Chúa thượng chết, giống như “băng hà”.
Tự hợp làm điều bất chính.
Thế tử Thương Thần nước Sở giết cha mà cướp ngôi.
Tự nhiên, bỗng nhiên
Đương làm quan mà cha mẹ chết, thôi làm quan về chịu tang, gọi là đình gian
Tham tụng bấy giờ quyền như Tế tướng.
Chi Dương Trọng Tế.
Giường của vua, chúa.
Thuật để mả, đặt hương nhà. Thường gọi lầm là địa lý.
Không là vua, không là bá mà quyền nghiêng thiên hạ. Hơn hai trăm năm rồi thì
vạ xảy ra ngay bên cạnh vách.
Đem ra tra tấn ở giữa triều đình.
Lên mặt ta đây hơn người (BT).
Khi đó Vương tử Tông đã bị truất xuống làm Quý tử và đổi tên là Khải.
Tạ Danh Thùy dùng chữ trong Tả truyện: “Vô hữu phế giả, quân hà dĩ hưng?”
Chữ sách vẫn có ảnh hưởng to làm cho lời nói có uy thanh hơn.
Thứ tự vợ chúa trong cung: Chính phi hoặc nguyên phi, tần, tiếp dư, tu dung.
Trịnh Lệ là con Trịnh Doanh, em Trịnh Sâm, chú Trịnh Khải.
Con gái Trịnh Doanh, vợ Hoàng Đình Bảo.
Làng Hoàng Mai nằm trên đất Kẻ Mơ. Kẻ Mơ xưa bao gồm cả ba làng Hoàng
Mai, Tương Mai, Mai Động ngày nay. Người ta vẫn quen gọi làng Hoàng Mai
là Mơ rượu – vì ở đây nấu được rượu ngon nổi tiếng, Mai Động là Mơ táo còn
Tương Mai là Mơ xôi. Rượu Mơ đã đi vào phương ngôn, ca dao: “Rượu Kẻ Mơ,
cờ Mộ Trạch”. Nghề nấu rượu ở Kẻ Mơ đến nay không còn nữa
Equinoxe d’automne: Hôm ngày đêm đều nhau.
Rục rịch tiến hành hoạt động.
Khu vực trước cửa ga Hà Nội ngày nay.
Ô Đồng Lầm nằm trên làng cổ Đồng Lầm nay là ngã tư Kim Liên - Đại Cồ Việt.
Bạn cùng đọc sách.
Bói bằng cỏ thi là một hình thức bói Dịch, lập quẻ bằng cách sắp các cọng cỏ
thi theo một quy tắc riêng.
Lòng giận của chúng nhân không thể xúc phạm được.
Năm 1674 lính Tam phủ giết Tham tụng Nguyễn Quốc Trinh và phá nhà Phạm
Công Trứ; năm 1741 họ lại phá nhà và chức giết Tham tụng Nguyễn Quý Cảnh.
Lính Tam phủ nói câu ấy để dọa Nguyễn Trọng Viêm.
Không thể dừng, cực chẳng đã.
Nguyễn Hoãn, Tiến sĩ (1743), tước Hoàn Quận công

Trịnh Doanh

Trịnh Giang, anh ruột Doanh.

Trường Albert Sarraut (tiếng Pháp: Lycée Albert Sarraut) là một trong những trường trung học nổi tiếng nhất ở Đông Dương, được thành lập từ năm 1919 tại Hà Nội, giải thể năm 1965.

Bài thơ ấy, xin tạm dịch ra quốc âm: Khuya khoắt nghe tin đã sớn lòng, Mở thư đập án xiết kinh hoàng! Các ông đến thế, mong gì nữa! Thiên đạo ngày nay có nữa không?

Sắc viết để trống tên để người được hưởng tha hồ muốn điền tên ai thì điền.

Năm Bính Ngọ, niên hiệu Cảnh Hưng thứ 47, lịch Tây 1786.

Chúa Trịnh đối với những vị lão thần nhiều khi gọi là tiên sinh (đối với quan văn) hoặc công (đối với quan võ).

Một dạng văn bản của chúa truyền tới các quan đầu trấn, phủ.

Ấn riêng của chúa Trịnh, việc quan trọng lắm mới dùng đến.

Nước nhà còn mất ở một trận này, ông gắng sức nhé.

Hoạn quan hầu gần nhà chúa.

Tức Trịnh Tùng.

Trung thành, ngay thẳng, trong sạch.

Tức là Tiến sĩ Nguyễn Thường, người làng Vân Đầm, huyện Đông Ngàn, trấn Kinh Bắc.

Mất ngôi, mất chức.

Lên ngôi trị vì.

Mưu việc lanh lẹ, lo việc chu đáo, thật là khí tượng một vị lão thành.

Tập khai tấu (báo cáo).

Một loại mũ có gắn móng rồng.

Xướng tên các ông Tiến sĩ.

Thị là coi, sư là quân.

Chăm chỉ, lanh lẹ.

Bùi Huy Bích làm Hành tham tụng.

Hy sinh vì tổ quốc.

Khu Quảng Bá ngày nay.

Tham quan ô lại.

Khải Đạt từ năm 2005 bắt đầu cung ứng hộp bọc ngoài iPod cho Apple.

Macintosh (hay Mac): Là một dòng sản phẩm máy tính cá nhân được thiết kế, phát triển và đưa ra thị trường bởi tập đoàn Apple.

C2C (Consumer-to-Consumer): Là hình thức thương mại điện tử giữa những người tiêu dùng với nhau.

Kỉ nguyên hậu PC: The Post-PC era

Cây gậy và củ cà rốt (carrot and stick): Là khái niệm được dùng để chỉ một

hành động đồng thời khuyến khích điều tốt (củ cà rốt) và trừng phạt điều xấu (cây gậy). Đây là một chính sách ngoại giao trong quan hệ quốc tế, thường được các nước lớn mạnh sử dụng nhằm thay đổi hành vi của các nước nhỏ hơn. “Cây gậy” tượng trưng cho sự đe dọa trừng phạt, còn “củ cà rốt” tượng trưng cho quyền lợi hay phần thưởng.

Bong bóng Dot-com: ý nói những trang web của các công ty trên mạng lưới toàn cầu với tên miền là.com, là một bong bóng thị trường cổ phiếu khi các cổ phiếu của các công ty công nghệ cao, nhất là các công ty mạng được đầu cơ. Bong bóng này được sinh ra vào ngày 9/8/1995 – khi Netscape Communications bắt đầu niêm yết cổ phiếu của mình và vỡ vào ngày 10/3/2000 – khi chỉ số tổng hợp NASDAQ đạt đỉnh cao nhất. Bong bóng Dot-com đã góp phần cùng các nhân tố khác tạo nên sự thịnh vượng kinh tế của Mỹ cuối thập niên 1990 – thời kì mà nhiều người gọi là “Nền Kinh tế Mới”, còn Alan Greenspan gọi là “sự thịnh vượng bất thường”.

Personal Digital Assistant: Thiết bị kỹ thuật số hỗ trợ cá nhân

Bất cộng đới thiên: không đội trời chung.

Ý nói đấm cho vài cú đấm.

Ý nói muốn chém đầu.

Người hải tần: (Những) người sống ven biển.

Tương Dực Đế làm vua từ 1510 đến 1516, ngang đời Võ Tôn nhà Minh. Niên hiệu Hồng Thuận thứ 5, tây lịch 1514.

Chữ Pháp.

Thiền sư No Ahn Chan - Thái Lan.

Nhóm thuốc Rosiglitazol

Đạt Lai Lạt Ma có nghĩa: “Đạo sư với trí tuệ như biển cả”, là danh hiệu của một nhà lãnh đạo tinh thần của Phật giáo Tây Tạng

Sinh thiết là một thủ thuật y tế trong đó một mẫu nhỏ của mô cơ thể được lấy ra để kiểm tra dưới kính hiển vi. Mẫu mô này có thể được lấy từ bất cứ vị trí nào trên cơ thể, kể cả da, nội tạng và các cấu trúc khác.

Table of Contents

Chương 1 Sắp đặt tình huống cần có tài trí

Cuộc chiến giữa hai động vật giống đực

Cha ta là Cao Thái Úy

Tình yêu bất ngờ của một người phụ nữ xinh đẹp

Những tình huống bạn chưa từng ngờ tới

Mỹ nữ Trương thị bị mê hoặc

Đời người trăm năm một giấc mộng

Lời bình của tác giả:

Chương 2 Ba chiêu thức trong binh pháp của Võ Đại Lang

Tìm việc cũng giống như tìm người yêu

Câu chuyện thần bí của ông chủ Vương

Thà làm bạn với kẻ ngốc còn hơn chơi với người thông minh

Ba chiêu thức trong binh pháp của Võ Đại Lang

Ba ngày thử việc của Lâm Xung

Lời bình của tác giả:

Chương 3 Hai việc khó nhất thế giới

Phải biết cách bật dậy

Hai việc khó nhất trên thế giới

Năm bước tung hoành trên thương trường

Đây là một thế giới đầy sự dụ dỗ

Lời bình của tác giả:

Chương 4 Lý luận của Tây Môn Khánh về kinh doanh

Hiệu ứng mạnh sau sự kiện Võ Tòng đánh hổ

Đặc tính của thương hiệu

Sự tử biến thành lừa thật

Lý luận của Tây Môn Khánh về kinh doanh

Lời bình của tác giả:

Chương 5 Làm thế nào để trở thành người đàn ông có “giá trị” cao?

Từ huyện Thanh Hà đến huyện Dương Cốc

Kế hoạch thương hiệu của Võ Tòng

Cô ấy có một trái tim nồng cháy

Mùa xuân sinh chuyện

Làm thế nào để trở thành người đàn ông có “giá trị” cao?

Không phải thêu đôi chim uyên mà là thêu giấc mộng của đàn bà

Tức cảnh sinh tình

Lời bình của tác giả:

Chương 6 Tri thức về quản lý nhân tâm

Vấn đề quản lý của bát mì bò

Có thể động lòng, nhưng đừng động tình

Tây Môn đại quan nhân mà cô yêu say đắm, nói cho cùng vẫn là người làm ăn

Tình yêu là một vụ giao dịch hai bên cùng có lợi sao?

Làm thế nào để quản lý nhân tâm?

Lời bình của tác giả:

Chương 7 Từ bánh bao thịt người đến bánh bao hoa đào

Đến nhanh, đi cũng nhanh, chẳng thấy được dấu chân

Hai lớp nghĩa của bánh bao thịt người

Phân loại khách hàng để quản lý và tinh thần kinh doanh của kỹ nữ

Bánh bao này với bánh bao kia

Chuyển đổi thành công từ bánh bao thịt người sang bánh bao hoa đào

Lời bình của tác giả:

Chương 8 Nguyên tội(14) của doanh nghiệp

Gặp cường quyền không khuất phục, nhưng khi có tiền có thể dâm dật

Uống say đánh Tướng Môn Thần

Quy tắc ngầm giữa quan lại và thương nhân

Anh ta lấy đâu ra tiền mà tiêu đúng lúc thế?

Các anh hùng nhiệt tình tiếp đón đoàn người Dương Chí

Lời bình của tác giả:

Chương 9 Trên nói lóng, dưới nói dối

Tiếng lóng trong quản lý học của Vương Luân

Sự sùng bái cá nhân đối với ông chủ trở thành quy tắc ngầm

Nói một cách hùng hồn thì đó là đạo lý sao?

Chứng “trầm cảm cỏ xanh” của Báo Tử Đầu Lâm Xung

Nhà hàng đầy giá

Chín loại ông chủ không thể theo

Lời bình của tác giả:

Chương 10 Bí quyết để sếp tăng lương

Thứ mang tên Dục vọng

Công phu trà của Ngô Dụng

Bí quyết để ông chủ tăng lương

Tăng và giảm

Lâm Xung khởi nghĩa

Lời bình của tác giả:

Chương 11 Diêm Bà Tích làm người tình chuyên nghiệp

Gặp họ hàng của Diêm Vương

Quyết chí làm nghề tình nhân chuyên nghiệp

Phụ nữ lẳng lơ ra tay, đàn ông đừng hòng chạy thoát

Bí mật trong túi công văn

Ta xem người rớt cuộc là muốn tiền hay muốn mạng

Lời bình của tác giả:

Chương 12 Đặc tính thương hiệu của Tiểu Lý Quảng Hoa Vinh

Sự khác biệt giữa làm thổ phi và làm kinh doanh

Bí quyết làm kinh doanh: Cần có thương hiệu tốt

Một thương hiệu làm người ta ngưỡng mộ

Đời người giống như một vở múa rối

Lời bình của tác giả:

Chương 13 Người thầy kinh doanh trên bờ sông Tầm Dương

Người đàn bà đáng đánh

Không phải vì tiền mà vì theo thông lệ

Tiền là một thứ kì lạ cũng giống như tính người vầy

Người thầy kinh doanh bên bờ sông Tầm Dương

Lời bình của tác giả:

Chương 14 Thối hơn phân

Tổng Giang giả điên giả dại như một diễn viên

Sự vĩ đại được định nghĩa

Càng bốc mùi càng cát lợi

Lý luận quản lý học của Tổng Giang

Thứ thối hơn phân là chính trị văn phòng

Lời bình của tác giả:

Chương 15 Vũ khí bí mật để xây dựng văn hóa doanh nghiệp

20 chân lý về chính trị văn phòng

Tổng Giang giáo dục đạo đức nghề nghiệp

Đưa giáo dục đạo đức nghề nghiệp đi vào thực tiễn

Chính sách củ cà rốt(41) độc đáo sáng tạo

Vũ khí bí mật của xây dựng văn hóa doanh nghiệp

Lời bình của tác giả:

Chương 16 Tiền vốn và huyết vốn trong bản kế hoạch kinh doanh

Nơi nào có tiền thì nơi đó có “quy tắc của đồng tiền”

Lý tưởng là gì? Nói cho cùng, chẳng phải là muốn kiếm tiền hay sao?

Câu chuyện lập nghiệp của danh kỹ Lý Sư Sư

Tiền vốn và huyết vốn trong bản kế hoạch kinh doanh
Kinh doanh dễ, quản lý khó
Nhàn cư vi bất thiện
Dù có kế hoạch cũng khó tránh những rủi ro phát sinh

Lời bình của tác giả:

Chương 17 Nhân danh lợi ích quốc gia

Chiến lược “từ không thành có”

Năm hiệu quả kinh tế của chiến lược “Đại bản doanh thương trường”

Cuộc chiến giải phóng mặt bằng: Ba đòn giáng vào nhà họ Chúc

Nhân danh lợi ích quốc gia

Lời bình của tác giả:

Chương 18 Cơn ác mộng chốn công sở

Bệnh Quan Sách Dương Hùng và hội chứng bóng đèn

12 quy tắc ngầm nơi công sở

Đời người có lúc là những cơn ác mộng nối tiếp nhau

Người làm chủ thế cục luôn đi cùng với giấc mơ đẹp

Lời bình của tác giả:

Chương 19 Cuộc cải cách thành tích ngoạn mục

Làm quản lý không cần văn hoa, mà là hiệu quả

Năm bí quyết quản lý thành tích công việc

Phát hiện hội ăn bám

Nỗi niềm thầm kín của Tôn Ngô Không

Tống Giang và đạo lý được tán thưởng

Đánh giá thành tích: Viên thuốc bọc đường

Lời bình của tác giả:

Chương 20 Lý luận của Tây Môn Khánh về kinh doanh

Ba phần làm việc, bảy phần làm người

Nguồn gốc của 108 vị anh hùng Lương Sơn

Cảm giác tội lỗi khó hiểu

Trận tỷ thí giữa Cao Thái Úy và Tống Giang

Người tôi cần tìm không phải là ca kỹ Lý Sư Sư, mà là nữ doanh

nhân Lý Sư Sư

Số mệnh của doanh nhân cũng khổ như đời kỹ nữ

Lối thoát cho số mệnh

Lời bình của tác giả:

Thay cho lời kết

Lời bình của tác giả:

Cảm xúc trong tôi

SÁCH CÙNG TÁC GIẢ

[Tam Quốc @ diễn nghĩa](#)
[Tây Du @ ký](#)