

TRƯỜNG KIẾN TRÍ

NHỮNG NGUYÊN LÝ
DÀNH CHO CÁC NHÀ DOANH NGHIỆP



ỨNG DỤNG
64 QUẺ
KINH DỊCH
trong kinh doanh
(Bí quyết làm giàu)

NXB THANH HÓA

**ỨNG DỤNG 64 QUẺ
KINH DỊCH TRONG KINH DOANH
(bí quyết làm giàu)**

Mikey Nguyen

hung_cbv2009

TRƯƠNG KIẾN TRÍ *(biên soạn)*
NGUYỄN NGUYÊN QUÂN - HỒNG KHÁNH *(biên dịch)*

**NHỮNG NGUYÊN LÝ DÀNH CHO
CÁC NHÀ DOANH NGHIỆP**

**ỨNG DỤNG 64 QUẺ
KINH DỊCH TRONG KINH DOANH
(bí quyết làm giàu)**

NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA

Dịch theo : “Những nguyên lý của doanh nghiệp -
ứng dụng kinh dịch trong kinh doanh”.

Nhà xuất bản Văn hóa Dân tộc Thượng Hải
xuất bản năm 1977.

của sự vật. Người đời sau có thể nhờ vào đó khai triển con đường tư duy, vừa dự trắc tìm hiểu tương lai. Quy luật vận hành của thương trường và hoạt động kinh doanh không lẽ không vận hành theo đạo lý tự nhiên của sự vật đó sao?

Nếu như bạn nghiên ngẫm kỹ quyển kinh Dịch, từ quẻ thứ nhất là “quẻ Kiền” biểu hiện nhà kinh doanh mới bước một bước đầu tiên vào hành trình kinh doanh, bắt đầu “đạo làm người”. Rồi từ đó bước từng bước một đi hết hành trình kinh doanh, cho đến lúc kết thúc, cuối cùng tức là thời “Vị tế” (quẻ cuối cùng của kinh Dịch), đây là toàn bộ quá trình phản ánh thực tế nhưng lại chứa đầy đủ tính nguyên tắc, tính trật tự của hoạt động kinh doanh, hơn nữa chúng vận động theo luật tuần hoàn không bao giờ ngừng nghỉ. Do đó nghiên cứu đạo lý trong 64 quẻ của kinh Dịch có thể khái quát được các tình huống thăng trầm trong hành trình kinh doanh. Sáu mươi bốn tượng quẻ, nhìn ở góc độ nhỏ thì để nghiên cứu những giai đoạn của một công cuộc làm ăn; nhìn ở góc độ lớn là hành trình kinh doanh của một đời người. Từ lúc mới bắt đầu làm ăn cho đến lúc kết thúc, có thể dùng 64 quẻ coi như một vòng tuần hoàn. Tất cả đều có thể dùng kinh Dịch biểu hiện sự biến đổi, sự vận động của hoạt động kinh doanh, dự đoán tốt hay xấu, và các quy luật nhân quả v. v...

Giáo sư Lưu Đại Quân, chủ biên tờ “Chu Dịch nghiên cứu”, kỳ thứ hai, năm 1996, trả lời cuộc phỏng vấn của vị giám đốc Trung Thông xã Hương Cảng (Hong Kong) là ông Quách Chiêu Kim, từ việc nghiên cứu hoạt động học thuật về kinh Dịch, ông rút ra một

của sự vật. Người đời sau có thể nhờ vào đó khai triển con đường tư duy, vừa dự trắc tìm hiểu tương lai. Quy luật vận hành của thương trường và hoạt động kinh doanh không lẽ không vận hành theo đạo lý tự nhiên của sự vật đó sao?

Nếu như bạn nghiên ngẫm kỹ quyển kinh Dịch, từ quẻ thứ nhất là “quẻ Kiền” biểu hiện nhà kinh doanh mới bước một bước đầu tiên vào hành trình kinh doanh, bắt đầu “đạo làm người”. Rồi từ đó bước từng bước một đi hết hành trình kinh doanh, cho đến lúc kết thúc, cuối cùng tức là thời “Vị tế” (quẻ cuối cùng của kinh Dịch), đây là toàn bộ quá trình phản ánh thực tế nhưng lại chứa đầy đủ tính nguyên tắc, tính trật tự của hoạt động kinh doanh, hơn nữa chúng vận động theo luật tuần hoàn không bao giờ ngừng nghỉ. Do đó nghiên cứu đạo lý trong 64 quẻ của kinh Dịch có thể khái quát được các tình huống thăng trầm trong hành trình kinh doanh. Sáu mươi bốn tượng quẻ, nhìn ở góc độ nhỏ thì để nghiên cứu những giai đoạn của một công cuộc làm ăn; nhìn ở góc độ lớn là hành trình kinh doanh của một đời người. Từ lúc mới bắt đầu làm ăn cho đến lúc kết thúc, có thể dùng 64 quẻ coi như một vòng tuần hoàn. Tất cả đều có thể dùng kinh Dịch biểu hiện sự biến đổi, sự vận động của hoạt động kinh doanh, dự đoán tốt hay xấu, và các quy luật nhân quả v. v...

Giáo sư Lưu Đại Quân, chủ biên tờ “Chu Dịch nghiên cứu”, kỳ thứ hai, năm 1996, trả lời cuộc phỏng vấn của vị giám đốc Trung Thông xã Hương Cảng (Hong Kong) là ông Quách Chiêu Kim, từ việc nghiên cứu hoạt động học thuật về kinh Dịch, ông rút ra một

kết luận, nói rằng: “Ngày nay trong thời kỳ cải cách mở rộng, có rất nhiều nhân vật tinh anh, trong cao trào kinh tế ồ ạt, đều muốn tìm một cơ hội để thi triển tài năng, họ thường từ trong cái “sinh sinh chi vị dịch” có thể tìm cho mình một con đường tư duy lớn “hàm hoằng quảng đại, phẩm vật hàm hanh” để kinh doanh. Từ những nguyên lý “Nhật trung tắc trắc, nguyệt doanh tắc thực” cho đến “Kháng long hữu hối”, tìm cách nắm vững chuẩn độ phát triển xí nghiệp. Từ phương châm “xử hồ kỳ an, bất vong hồ kỳ nguy” họ tỉnh táo và sáng suốt nhìn thấy rõ tính trọng yếu của việc thường xuyên cần phải canh tân cơ cấu xí nghiệp.”

Ở Hương Cảng, khi giám đốc Quách Chiêu Kim hỏi giáo sư Lưu Đại Quân về sự liên hệ giữa kinh Dịch và công việc kinh doanh, ông nói rõ: “Trong giới xí nghiệp có một số nhân sĩ có chí, họ có thể hấp thụ được tư tưởng cao thâm từ trong Chu Dịch, họ hiểu rõ cần phải không ngừng hoàn thiện và nâng cao sự tu dưỡng đạo đức cá nhân, đó chính là tính chất quan trọng để dẫn đến sự thành công, trong kinh doanh.”

Khi một vị tổng lý tài của một xí nghiệp lớn nổi tiếng ở Trung Quốc hỏi về sự liên quan giữa kinh Dịch và công việc kinh doanh, Lưu tiên sinh không khỏi vui mừng tặng cho ông ta một câu đối:

“Dịch kinh thủ ngôn phú,
Hệ từ luận lý tài.”

Nghĩa là:

“Kinh Dịch nói “phú” trước,
Hệ từ bàn “tài” sau.”

Khi mở quyển “Kinh Dịch ứng dụng trong kinh doanh” này, từ câu “Tự cường bất tức” của quẻ thứ nhất, tức quẻ Kiên, bạn tiếp tục đọc và nghiên cứu, cho đến khi đọc xong quyển sách, biết đâu quyển sách này có thể giúp bạn giải tỏa được vài đám mây đen bao phủ trên đường kinh doanh của bạn, hoặc tiêu trừ sự mệt mỏi, tăng cường lòng tự tin của bạn và gọi một chút ánh sáng nào đó cho bạn. Được thế, tôi cũng đã mãn nguyện rồi.

Tác giả

Trương Kiến Trí

đã giới thiệu cho tôi lời nói đầu và phần đề yếu mục lục của quyển sách “Kinh Dịch ứng dụng trong kinh doanh” do ông sáng tác và yêu cầu tôi viết vài câu. Lúc bấy giờ tôi mới biết Trương tiên sinh nhiều năm nay đã tự sáng tạo một phương hướng riêng để nghiên cứu kinh Dịch và nền văn hóa kinh doanh, chính bản thân ông đã trải qua những kinh nghiệm thực tiễn trên hành trình ngao du trong biển thương trường, rồi kết hợp với sự nghiên cứu kinh Dịch, ông đã hình thành một lý luận độc đáo của riêng ông.

Nhưng việc này lại đưa đến cho tôi một vấn đề khó, bởi vì tôi không hiểu rành kinh Dịch, dĩ nhiên càng không thể nói là nghiên cứu. Hơn nữa, đối với một số phương pháp “nghiên cứu” kinh Dịch và những sách tạp chí xuất bản có liên quan đến kinh Dịch vào những năm gần đây, tôi giữ một quan điểm khá khác biệt. Điều này không phải là tôi phủ nhận kinh Dịch, hoặc giả, tôi không xem trọng ý nghĩa văn hóa và giá trị khoa học của kinh Dịch. Nhưng chính là tôi phản đối hai khuynh hướng sai lầm: Một là đề cao quá mức tác dụng của kinh Dịch, thậm chí thổi phồng nó thành một vị thần vạn năng, cho rằng kinh Dịch bao trùm bao la vạn tượng, có thể giải quyết tất cả những vấn đề khó khăn trong khoa học và xã hội hiện đại; hai là xem kinh Dịch là một công cụ bói toán, dùng nó để hỏi nên hay không nên, bói xấu hay tốt, dự đoán việc tương lai. Nếu như quyển sách Trương tiên sinh cũng như thế, tôi làm sao viết được vài câu giới thiệu? Nếu tán dương một cách vô trách nhiệm, há tôi không tự mình phản bội lại quan điểm của chính mình sao? Đối với chuyên đề của quyển sách tôi không thể không cảm thấy nghi ngờ, không

lẽ trong kinh Dịch lại có hàm chứa phương pháp kinh doanh sao? Không lẽ cổ nhân của hai, ba ngàn năm trước đã có tri thức về nền thương nghiệp hiện đại bây giờ sao?

Nhưng sau khi đọc kỹ lưỡng, tôi cảm thấy không cần phải suy nghĩ nhiều, bởi vì thái độ của Trương tiên sinh vận dụng để nghiên cứu kinh Dịch tuyệt đối không phải như thế. Đúng như lời tự thuật của ông ở đầu sách, Trương tiên sinh từ góc độ nhân sinh quan, thế giới quan, mệnh vận quan để thăm dò, tìm hiểu đường lối kinh doanh theo mô thức của Trung Quốc, và từ góc độ này, ông kết hợp một cách hữu cơ kinh Dịch với kinh doanh lại với nhau, để tìm một phương pháp “Đại tư lộ”, hay một “tiểu khái thị”, để cảm ngộ cái “Đạo của Kinh Doanh”. Trong quyển sách, điều mà Trương tiên sinh muốn giải thích, không phải cụ thể làm kinh doanh như thế nào, kinh doanh cái gì, có thể được kết quả gì, mà chính là nhà kinh doanh nên chuẩn bị sẵn tố chất như thế nào, trong toàn bộ quá trình kinh doanh nên giữ một thái độ và tinh thần như thế nào, lựa chọn sách lược gì, theo đuổi mục đích gì; sau mỗi khi kinh doanh, tổng kết kinh nghiệm như thế nào, tu thân dưỡng tính ra sao. Cho nên, mặc dù trong kinh Dịch không có nội dung cụ thể về phương diện kinh doanh, mặc dù tác giả quyển kinh Dịch sống trong thời đại hoàn toàn không giống thời đại ngày nay, họ cũng không thể có khả năng dự đoán được những hoạt động kinh doanh của tương lai, nhưng kinh Dịch vẫn có những điều bổ ích cho những nhà kinh doanh hiện đại. Bởi vì, bất luận kinh doanh loại gì, buôn bán theo truyền thống, tín thác đầu tư, kim tệ, bảo hiểm, bất động sản, trước nhất họ phải học cách làm người, có đủ tố chất căn bản của con người,

hơn nữa không ngừng nâng cao và hoàn thiện nhân cách. Xuất phát từ “Đạo làm người” mới có thể học được “Đạo kinh doanh”. Tôi tin rằng, điều mà Trương tiên sinh muốn trình bày và phát huy chính là giá trị của kinh Dịch trên phương diện hoàn thiện nhân cách của nhà kinh doanh; đây cũng chính là chỗ tinh túy của kinh Dịch. Còn về việc Trương tiên sinh đề cập “Dự trắc cát hung”, lý giải của tôi cũng là ông muốn chỉ rõ những nhận thức đối với tính quy luật mà mọi sự vật đang vận hành và phát triển trong đó.

Tôi tán thưởng thái độ cầu học của Trương tiên sinh nên mới không e ngại kiến thức thiếu lậu của mình mà viết ra những lời này, coi như một đoạn phát ngôn trong lúc tiếp tục thảo luận giữa chúng tôi. Còn việc quyển sách này có thể tạo được tác dụng như thế hay không, độc giả tự có đủ khả năng để đưa ra những phê bình chính xác. Đây là thay cho lời tựa vậy.

CÁT KIẾM HÙNG

HÙNG ĐÔNG ngày 3/6/1997

Tại cư xá PHÚC ĐÁN ĐẠI HỌC

☰ 八純乾

Tiết 1: QUẾ BÁT THUÂN KIÊN **TỰ CƯỜNG KHÔNG NGỪNG NGHĨ**

Phải có ý chí tự cường không ngừng nghỉ, tâm cao thượng mới có thể tiến cao. Động cơ thuần chính, có khả năng biểu rõ sự lý, càng dễ đi đến thành công.

Toàn quẻ đều là hào dương, bao hàm ý Trời như thái dương, tính của nó cứng mạnh, ý của nó là đạo của người quân tử.

Quẻ Kiên là quẻ đầu tiên của kinh Dịch, vô cùng quan trọng, là cửa để vào Dịch, là chỗ ẩn tàng của Dịch, được gọi là “Trời đất lập nên mà Dịch thì vận hành trong đó” (*Thiên địa thiết lập nhi Dịch hành hồ kỳ trung hĩ*). Vận dụng Dịch vào công việc kinh doanh, nó có thể làm nguyên tắc tinh tế, chuẩn xác để đo lường trước sự thành công hay thất bại.

Quẻ Kiên của kinh Dịch nói: “*Kiên: nguyên, hanh, lợi, trinh*”. Dịch nghĩa: “Đạo Kiên có 4 đức là đức nguyên (lớn), đức hanh (thông), đức lợi (thích đáng), đức trinh (chính bền)”. Đây chính là nguyên tắc và quy luật của

quẻ Kiền. “Đại tai kiền hồ ! Cương kiện trung chính, thuần túy tinh dã”. Dịch nghĩa: “Lớn thay đạo Kiền! Cứng mạnh, ngay thẳng, tinh thuần một lòng vậy”. Nói theo ý tưởng hiện đại, kinh doanh là một môn khoa học, một nghệ thuật, một sự nghiệp của một đời người, mà “cứng mạnh và ngay thẳng” (cương kiện trung chính) là điều kiện quan trọng nhất để đạt được thành công trong sự nghiệp kinh doanh.

Đối với những người làm kinh doanh, cảnh ngộ và sự thành công của mỗi người mỗi khác nhau, chúng ta không có cách nào tìm ra quy luật thành công chung cho những biến hóa vô cùng này được. Nhưng đối với người làm kinh doanh, nếu trong lòng lấy đức tính “cứng mạnh và ngay thẳng” (cương kiện trung chính), làm nguyên tắc chính xác, quanh minh lỗi lạc làm chỉ đạo công cuộc kinh doanh của mình, có tinh thần phấn đấu tiến thủ liên tục như quẻ Kiền đã nói: “Giống như thiên nhiên vận hành mạnh mẽ, người quân tử tự lực tự cường không ngừng nghỉ.” (*Thiên hành kiện, quân tử dĩ tự cường bất tức*), như thế, trong công việc làm ăn, cuối cùng nhà kinh doanh sẽ được hanh thông, đi đến thành công và thu hoạch lợi ích lớn.

Trên trường kinh doanh, chúng ta thường gặp những người làm ăn có tâm thuật bất chính, vì muốn được những mối lợi nhỏ trước mắt nên khi hai bên buôn bán với nhau, họ dùng những thủ đoạn hèn hạ, gian trá để lừa gạt bên đối tác, nhưng xét về lâu về dài, chính vì họ đánh mất đức tính “cứng mạnh và ngay thẳng” (*cương kiện trung chính*) rất quan trọng mà kinh Dịch

đã nói cho chúng ta biết, đây chính là đạo đức trong kinh doanh, nên cuối cùng họ chỉ nhận được kết quả tương phản thích đáng. Đúng như Hàn Dũ thời Đường nói: “Thành thực mới thành công và thu được giá trị thích đáng, tuy vất vả mà không hổ thẹn, và do đó lòng ta được yên”. Còn không từ bất cứ một thủ đoạn nào để đuổi theo những mối lợi ngắn ngủi trước mắt, đó nhất định không phải là thái độ của nhà doanh nghiệp chân chính, cuối cùng những kẻ làm ăn thủ đoạn sẽ bị liên lụy hoặc sẽ rơi vào vực thẳm, càng lúc càng sâu không thể nào nhảy lên nổi. Những tấm gương sai lầm đó, trên trường kinh doanh chúng ta thấy rất nhiều, không có gì mới lạ. Những tấm gương trong sáng thành công làm cho người ta kính phục trong giới kinh doanh, chứng minh rằng, muốn làm một nhà kinh doanh xuất sắc, cần phải học tập và tuân thủ theo những điều quẻ Kiền đã nói: động cơ phải ngay thẳng, và hơn nữa, phải kiên trì nỗ lực. Điều này, một người bước vào trường kinh doanh, không thể không nghiên cứu. Quẻ Kiền trong kinh Dịch nói: “*Quân tử chung nhật kiên kiên, tịch dịch nhược, lệ, vô cữu*” (Người quân tử suốt ngày tất bật, đêm tối vẫn còn lo toan tính toán, ở vị thế nguy khốn mà không sao). Câu nói này dạy cho người kinh doanh chúng ta, một ngày đến tối, phải giữ gìn bốn phạm, giữ gìn thái độ bình thường, luôn luôn phải như vậy. Chẳng những thế, đến đêm tối còn phải cảnh giác bản thân mình, không được phóng túng, cần phải nỗ lực không lười biếng; thương gia muốn làm ăn tốt, đầu óc phải tỉnh táo, sáng suốt. Trong lúc tiến hành công việc làm ăn, quả thực là “ăn không biết ngon”, “ngủ không yên giấc”.

Tình hình công việc làm ăn, bộ não phải kịp thời tích lũy tin tức; trước khi bắt đầu hành động phải tính toán kỹ lưỡng; sau khi tính toán thấy có lời, phải bắt tay vào việc ngay; khi tiền bạc (chi phiếu) từ trong tay bạn ra đi, và chưa vào “điểm an toàn”, thì bạn buộc phải luôn luôn ghi nhớ nó trong đầu óc, có đúng không? Trong xã hội ngày nay, thị trường kinh doanh đã thâm nhập khắp mọi nơi, dù ở một góc nhỏ, đúng như lời Tùng Hạ Hạnh Chi Trợ, một thương gia đã nói: “Một quốc gia cần phải kinh doanh; mỗi một con người muốn hoàn thành mục tiêu của cuộc đời mình, cũng cần phải kinh doanh; chỉ cần bất cứ nơi nào có con người sống và hoạt động, là có thể có tế bào kinh doanh hoạt động”. Trong xã hội hiện đại, kinh doanh đã mang một ý nghĩa vô cùng rộng rãi.

Lý của quẻ Kiền khuyên các nhà kinh doanh là phải luôn luôn cẩn thận, ngày đêm cảnh giác, đề phòng tai họa phát sinh. Tôi đã từng tiếp xúc rất nhiều nhà kinh doanh thất bại. Mỗi lần gặp thất bại, họ đều luôn luôn than thở: “Việc làm ăn buôn bán thực là khó quá” hoặc nói: “Số hàng hóa này sau khi vận chuyển đến nhà kho rồi, cứ ứ đọng khó bán ra quá”. Nguyên nhân tạo ra tình hình đó rất phức tạp; nhưng một nhà kinh doanh thành công phải có một phong độ của viên đại tướng; trong tình hình phức tạp rối rắm, đầu óc phải luôn giữ cho tỉnh táo, phải nắm bắt được bản chất của sự vật, như kinh Dịch nói “*Tịch dịch nhược, lệ vô cữu*” nghĩa là đến chiều tối vẫn lo tính toán, dù ở tình thế nguy nan vẫn có thể chuyển tình thế bị động thành chủ động.

☷☷ 八純坤

Tiết 2: QUẺ BÁT THUẦN KHÔN **LÒNG TRỐNG RỘNG NHƯ VỰC SÂU**

Ngẩng đầu thì quan sát hiện tượng ở bầu trời, cúi xuống thì xem xét hiện tượng ở mặt đất, gần thì suy nghĩ về bản thân mình, xa thì chiêm nghiệm vạn vật, không cần phải nói gì, ngày tháng cứ tích lũy, mới có thể tạo ra diệu dụng.

Bao hàm ý nghĩa xử sự bằng tấm lòng trống rỗng như vực sâu không đáy, giống tính bao dung của mặt đất bao la.

Chúng ta thường nghe nói một câu tục ngữ: “*Hòa khí sinh tài*”. Câu nói này, đối với một người tuổi đời 50 như tôi, nghe như vẫn còn mới mẻ, làm sao có thể tạo được cái “hòa khí” chân thực này? Trong quẻ khôn của kinh Dịch sớm đã có câu giải đáp cho chúng ta; tượng của quẻ Khôn nói: “*Chi tai nguyên khôn, vạn vật tư sinh*” dịch nghĩa: “Cực lớn thay đức Khôn, vạn vật nhờ vào đó mà sống”. Lại còn nói thêm cho chúng ta: “*Địa thế khôn, quân tử dĩ hậu đức tải vật*” dịch nghĩa: “Đức của quẻ Khôn dày như lòng đất, người quân tử xem đó mà lấy đức lớn chuyên chở mọi vật”. Nói theo ngôn ngữ hiện đại, chúng ta phải có đức tính bao dung như lòng

ỨNG DỤNG 64 QUẺ
KINH DỊCH TRONG KINH DOANH
(bí quyết làm giàu)

đất mới có thể dưỡng nuôi vạn vật và phải có tinh thần trống rỗng vô tận như vực sâu không đáy mới có thể dung nạp và đưa sự vật tiến tới sự phát triển mãi mãi.

Người ta thường nói con người vốn là một động vật có tình cảm; loại tình cảm nằm trong tâm con người đó, nhìn thì không thấy, sờ thì không đụng, lúc ẩn lúc hiện chuyển biến không bao giờ ngừng nghỉ. Một nhà kinh doanh hay một vị giám đốc xí nghiệp luôn luôn bị bao nhiêu sự việc phiền phức bao vây, quấy nhiễu, cho nên khi xử sự không được như ý, hoặc bị người ta hiểu lầm, họ khó mà chế ngự được cảm giác bức tức, do đó sự bức tức của họ sẽ bộc phát dữ dội.

Tôi từng được nghe một câu chuyện do một người bạn kể lại: ông ta làm chức trưởng phòng nghiệp vụ của một xí nghiệp nọ. Để mở rộng nghiệp vụ, ông ta thường được biệt phái đi xa, trong 365 ngày, phân nửa thời gian ông đã phải bôn ba vất vả ở ngoài, bản thân ông đã tự cảm thấy mệt mỏi, vậy mà khi về nhà, lại không được mọi người thông cảm, vợ cứ cản nhằn ông mãi (vì việc trong nhà ông không có thời giờ xử lý). Đồng thời, vì chưa hoàn thành nhiệm vụ đảm trách, ông thường bị giám đốc công ty quát mắng, cho nên luôn luôn ông có cảm giác muốn nổi lòi đình một trận cho hả tức. Tóm lại, ông cảm thấy cuộc sống không thú vị gì cả. Tôi lại nghe thêm một vị giám đốc công ty kể câu chuyện về chính mình. Khi công ty gặp một thất bại hoặc thua lỗ, ông thường trút cơn bức tức của mình lên kẻ khác hay thuộc hạ. Ông thẳng thắn nói: “Tôi sinh ra đã có cái tính bướng bỉnh muốn làm gì thì làm, tính nóng như hỏa diệm sơn, nghĩ sao nói vậy, có lúc không kiềm chế được sự nóng nảy, tôi nổi giận lòi đình, la hét

rất thô bạo. Sau đó bất luận ai phải, ai trái, tôi đều cảm thấy như ăn phải cát sỏi, trong lòng rất hối hận và cắn rứt, cực kỳ khó chịu”.

Một nhà kinh doanh, bất luận là đang đối diện với cảnh nghịch hay cảnh thuận, trong lòng phải luôn luôn bình tĩnh, vững vàng, nhất là không cho sự bực tức phi lý của mình bộc phát, trút lên kẻ khác. Trong quẻ Khôn của kinh Dịch, có một câu thí dụ: “Tần mã địa loại, hành địa vô cương, nhu thuận lợi trinh”. Dịch nghĩa “Con ngựa cái là loài đi trên đất, đi mãi không giới hạn, đức tính mềm mỏng, thuận tòng, trinh chính bền vững rất có lợi”. Tần mã là con ngựa cái, có tính nhu hoà của người phụ nữ, dịch lý khuyên chúng ta hãy dùng đức tính nhu thuận, khoan dung mà cư xử với người khác, xử sự như thế mới thuận lợi và hanh thông trong công việc. Đương nhiên, nhu thuận và khoan dung phải có nguyên tắc, phải kiên nhẫn, bình tĩnh và khách quan, nhu mà có thể cương, đó là phép tắc để xử lý công việc. Trên đường kinh doanh cũng như thế, bất luận hôm nay được lời, hoặc ngày mai bị thua lỗ, tấm lòng chúng ta lúc nào cũng phải bao dung, sâu sắc, nhân hậu như mặt đất bao la. Một nhà kinh doanh có thể rèn luyện được tinh thần bao dung và tấm lòng rộng rang, sâu sắc như vực thẳm không đáy “*Ngưỡng túc quan thiên tượng, phục tấc quan tượng vu địa, cận thủ chủ thân, viễn thủ chủ vật*”. Dịch nghĩa “Ngẩng đầu lên thì quan sát tượng trời, cúi đầu xuống thì quan sát tượng đất, gần thì xét bản thân mình, xa thì xét các sự vật”, thế thì, bất luận ở trong vị trí bất lợi như thế nào, nhà kinh doanh đều có thể đạt được sự thành công to lớn. Bạn có tin không?

☵☳ 水雷屯

Tiết 3: QUẺ THỦY LÔI TRUÂN **LẬP NGHIỆP GIAN NAN**

Không cong không thẳng, không xa không gần, không phá không lập, không mất không được, không co không duỗi thì lên núi cao, vào rừng sâu, không chỗ xa xôi nào mà không đến được.

Quẻ Truân hàm ý sự vật còn trong giai đoạn âm chồi nảy lộc, tuy gian nan nhưng chứa đầy sinh khí.

Mùa xuân đến, mặt đất lại hồi sinh. Cây cỏ âm chồi nảy lộc, chứa đầy sức sống. Nhưng trong lúc cây cối âm chồi nảy lộc để phát triển, chúng phải trải qua rất nhiều gian nan khó nhọc. Nhưng trong cái gian nan đó lại vô cùng sinh động và phong phú.

Tự quái truyện của quẻ TRUÂN trong kinh Dịch nói: “Hữu thiên nhiên hậu vạn vật sinh yên. Doanh thiên địa chi gian giả duy vạn vật, cố thụ chi dĩ truân. Truân giả doanh dã, truân giả vật chi thủy sinh giả”. Dịch nghĩa: “Có trời đất rồi vạn vật mới sinh ra. Lấp đầy không gian của trời đất, chỉ có vạn vật, cho nên gọi nó là TRUÂN. TRUÂN tức là lấp đầy mà còn dư thừa. TRUÂN tức là thời bắt đầu sinh trưởng của sự vật”.

“Truân tức là lấp đầy mà còn dư thừa” và “Truân tức là thời bắt đầu sinh trưởng của sự vật”, hai câu này vận dụng trong sự nghiệp kinh doanh của chúng ta, có thể nói là hai câu rất có ý nghĩa.

Kinh doanh là một phương thức mưu sinh, phải tính toán lời hay lỗ. Đương nhiên, cũng có thể nói, “kinh doanh” giống như một “sinh mệnh”, nó có thời kỳ hoài thai, thời kỳ sinh đẻ, thời kỳ nẩy mầm thơ ấu, thời kỳ trưởng thành và lão hoá. Sự nghiệp kinh doanh, giống như thời “Truân”, nó tất nhiên phải trải qua quá trình bắt đầu tượng hình, sinh ra và trưởng thành nghĩa là kinh doanh phải trải qua thời gian nẩy mầm, sáng lập gian nan.

Thế thì, làm sao để vượt thời kỳ nẩy mầm trên đường kinh doanh? Tượng quẻ Truân trong kinh Dịch viết “*Vân lôi, TRUÂN, quân tử dĩ kinh luân*”. Dịch nghĩa “Mây cuộn và sấm sét, vào thời quẻ Truân, người quân tử xem đó mà sắp xếp mọi việc”. “Kinh luân” ám chỉ sắp sởi chỉ cho xuôi trong lúc dẹt vải, dùng để thí dụ tìm kế hoạch để kinh doanh. Người ta thường nói: “Đại triển kinh luân”. Nghĩa là nếu bạn muốn làm cho sự nghiệp thành công, tất nhiên bạn phải kê vai gánh lấy trách nhiệm trong kinh doanh. Cũng giống như dẹt vải, muốn dẹt một tấm vải cho tốt, tất nhiên trước tiên phải sắp xếp chỉ trên máy dẹt cho xuôi. Kinh doanh là một môn khoa học quản lý rất cao, tất nhiên phải sắp xếp rõ ràng, cổ nhân chưa phát minh được máy tính điện tử, cho nên chỉ có thể sử dụng việc sắp xếp sởi chỉ ngang dọc trên máy dẹt để thí dụ sự quản lý và kinh doanh phải có thứ tự.

Một người quản lý kinh doanh luôn luôn gặp đủ các trở ngại và khó khăn. Công việc này giống như cuộc sống

của con người, kẻ bất như ý thì có tới tám chín người, còn người được thỏa ý mãn nguyện thực sự chỉ có một hai. Lúc nhà kinh doanh gặp phải trở ngại, và khó khăn, có nên ngừng lại và không tiến tới nữa chẳng? Xin đọc một câu trong quẻ TRUÂN của kinh Dịch “*Cầu nhi vãng, minh dã!*”. Dịch nghĩa “*Đi mà tìm cầu, thì sẽ sáng vậy!*” Ý muốn nói rằng, khi bạn bị một vấn đề mâu thuẫn kềm chế, tức là lúc tiến hay thoái, dùng hay bỏ chưa quyết định được, thì cần phải tích cực chủ động đi tìm cầu kế sách ở bậc trên cũng như kẻ dưới. Trong thời gian liên tục đi tìm cầu kế sách đó, bạn mới có thể hiểu rõ tình hình, và tìm được một con đường thoát ra, dùng tư duy và phương pháp hoàn toàn mới mẻ để mở ra một sinh lộ mới. Bởi vì, sự vật luôn luôn chuyển động để phát triển, chỗ nào có trở ngại và khó khăn xuất hiện, thì chính nơi đó có sẵn chìa khoá mới đang chờ bạn đấy. Đây là một biện chứng kỳ diệu phi thường. Điều then chốt là bạn cần phải dùng hết tâm trí và sức lực để đi tìm chiếc chìa khoá đó.

Chiếc chìa khoá đó là gì? Đó là biện chứng pháp của hiện thực, và cũng chính là biện chứng pháp của nhà kinh doanh. Sau hết, tôi nghĩ nên tặng cho độc giả năm câu, đó là “*Bất khúc bất tậu, bất viễn bất cận, bất phá bất lập, bất thất bất đắc, bất khuất bất thân*”. Dịch nghĩa “*Không có cong thì không có thẳng, không có xa thì không có gần, không có phá thì không có lập, không có co lại thì không có duỗi ra*”. Hy vọng rằng những nhà quản lý kinh doanh đang gặp trở ngại và khó khăn có thể tìm được cái chìa khoá đó? Đi tìm như thế nào? Việc đó còn phải xem trí tuệ của bạn ra sao? Kinh Dịch viết: “*Đi mà tìm cầu, thì sẽ sáng vậy!*”. Chỉ có mấy chữ mà hàm chứa ý tưởng thật sâu sắc thay.

☶ 山水蒙

Tiết 4: QUẾ SƠN THỦY MÔNG **HỌC TẬP GIẢI MÊ**

Biết thì nói biết, không biết thì nói không biết, tức là biết vậy. Người có chỗ không hiểu tới, có thể lấy lý mà suy. Ba người cùng đi nhất định trong đó có một người là bậc thầy của ta vậy.

Quẻ Mông chỉ rõ chỗ mờ mịt, ám chỉ ý tưởng dạy dỗ.

Hàn Dũ thời nhà Đường, trong thiên luận thuyết nổi tiếng, “Sư Thuyết”, có một câu rất triết lý được truyền tụng từ đời này qua đời khác từ một ngàn mấy trăm năm nay. Ông viết “*Nhân phi sinh nhi tri chi dã, thù năng vô hoặc? Hoặc nhi bất tùng sơ, kỳ vi hoặc dã, chung bất giải dã*”. Dịch nghĩa “Người ta vốn không phải mới sinh ra là đã biết, ai mà không có vấn đề nghi ngờ, nghi ngờ mà không theo hỏi các bậc thầy, thì cái nghi của mình cuối cùng vẫn sẽ không được giải thích.” Ý muốn nói rằng, người ta trong lúc xử sự, luôn luôn có thể gặp những vấn đề khó khăn, nên thường cần phải nhờ người khác chỉ dạy cho. Tục ngữ nói “Hỏi người dưới mình, vẫn không có gì nhục !”, hoặc

nói “Hỏi các bậc thầy, không có gì nhục !”, cũng chính là ý này.

Trong việc quản lý kinh doanh hay trên đường buôn bán làm ăn, cũng tuyệt đối không thể thiếu được hai điều “Tin tâm” và “Tư vấn” tức lòng tin và hỏi ý kiến người khác, phải hoàn toàn thừa tiếp ý nghĩa câu nói: “Hỏi kẻ dưới mình” hay “Hỏi các bậc thầy”.

Vì thế, quẻ MÔNG trong kinh Dịch, có viết “*Sơn hạ xuất tuyền, MÔNG, quân tử dĩ quả hạnh dục đức*”. Dịch nghĩa “Dưới núi có suối chảy ra, quân tử xem đó ít hành động, dưỡng đức”.

Trong quẻ Mông, hạ quái là Khảm, tượng của nước, thượng quái là Cấn, tượng của núi. Dưới núi nước chảy ra, biểu thị ý nghĩa dạy dỗ trẻ con còn ngu muội, lúc mới bắt đầu tiếp nhận sự giáo dục, như nước suối nhỏ ra từng giọt, nhưng sau khi được truyền dạy nghề nghiệp, được giải thích rõ ràng những vấn đề nghi ngờ thì cuối cùng kiến thức sẽ rộng rãi như nước suối hùng mạnh tuôn chảy ào ạt, có khả năng tưới cho vạn vật sinh sôi nảy nở, làm kinh doanh hay làm một nghề gì để sống, có biết bao nhiêu nghề, bất luận bạn chọn làm một nghề gì, đều sẽ gặp những vấn đề “nghi hoặc”, tức những vấn đề bạn không thấu đáo, những trở ngại khó khăn. Đó là điều mà kinh Dịch nói trong quẻ Mông, chữ “Mông” bao hàm một ý nghĩa rất rộng. Làm kinh doanh bị người ta “Mông phiến” tức bị lừa gạt, nghĩa là lúc hai bên nghiệm thu hàng hoá, bị người dùng chất lượng xấu mà “Mông Mạn” lừa gạt. Những việc này rất thường gặp trong các ngành thương mại hiện nay. Việc “Mông Mạn” này làm cho tôi nhớ lại một hiệp

định thương mại giữa công ty ngoại thương và hai xưởng may trong nội địa. Hai xưởng may nội địa cung cấp tổng cộng là 6 vạn bộ quần áo xuất khẩu (trong đó 3 vạn bộ bằng tơ lụa và 3 vạn bộ bằng hàng gấm). Lúc kiểm tra có 20 % chất lượng quá kém, công ty ngoại thương yêu cầu trả lại, hai hãng may nội địa lúc kiểm tra, tính may mắn sẽ qua mặt được công ty ngoại thương, nhưng cuối cùng họ phải bồi thường tiền thiệt hại. Trong thương trường lớn và đung dặc, không thể dùng thủ đoạn “mông phiến” người khác. Vì thế, hào sơ lục của quẻ MÔNG có viết “*Phát mông, lợi dụng hình nhân, dụng thoát chất cốt, dĩ vãng lạn*”. Dịch nghĩa “*Dạy trẻ con, dùng người hiểu biết luật lệ thì có lợi, cốt cho nó thoát khỏi bị gông cùm, phóng túng thì sai lầm vậy.*”

Giải thích bằng lối nói hiện đại, đối với kẻ mới vỡ lòng chưa có ý thức tự giác, lúc bắt đầu dạy dỗ cần phải nghiêm khắc một chút, cần phải câu thúc họ một chút. Như thế mới có thể tạo ra trật tự kinh tế trên thương trường, hoạt động theo một nguyên tắc nhất định.

Đối với hoạt động kinh tế còn đang khá hỗn loạn ngày nay, thì lời khuyên này của kinh Dịch, khi đọc kỹ, ta mới thấy thấm thía và học được những điều hữu ích. Có người cho rằng làm kinh doanh, buôn bán làm ăn, chỉ cần hiểu được việc làm ăn là được rồi, đạo đức, sự giáo dục, sự chỉ dẫn đối với họ không quan trọng. Sự thực không phải là như vậy. Quẻ Mông viết “*Mông sơn hạ hữu hiểm, hiểm nhi chỉ, Mông*”. Dịch nghĩa “*Mông dưới núi có nguy hiểm, hiểm mà ngừng lại, mông*”, ý muốn nói rằng, mông muội tất nhiên sẽ có nguy hiểm, thế thì dừng lại không tiến tới nữa. Bởi vì quan sát sự vật vẫn còn mông muội chưa

được rõ ràng. Sử dụng ý tưởng này vào đường kinh doanh, nếu mông muội không sáng suốt, tất nhiên sẽ làm ăn không tốt, đặc biệt là đối với việc làm ăn với nước ngoài, cần phải nắm vững chính xác thị trường, nhất định không thể mông muội, không sáng suốt, không hiểu rõ ràng tường tận sự thay đổi liên tục như mây gió của thị trường, bạn làm sao đứng vững trước những cơn gào thét giông bão trên thương trường? Mông muội thì làm được cái gì? Điều quan trọng là phải chuyên cần nghiêm túc học tập.

Khổng phu tử có nói “*Tam nhân hành tất hữu ngã sư yên*”. Dịch nghĩa “Ba người cùng đi, tất nhiên trong đó có thầy ta vậy”. Đó là lời dạy cho kẻ còn ngu muội, một câu chỉ dạy cách nào để giải thích những nghi ngờ và khó khăn của họ. Đối với một nhà kinh doanh có hoài bão lập sự nghiệp lớn, nếu bạn muốn đi vào thị trường quốc tế, muốn thông hiểu những biến đổi nhanh như mây gió của nó, muốn mọc rễ, sinh hoa, kết quả thực lớn trên đất thị trường quốc tế đó, và muốn đứng vững vàng ở vị thế bất khả chiến bại, tôi nghĩ, bạn nên luôn luôn ghi nhớ và suy nghĩ câu phán bảo thực dụng này của Khổng Tử “*Tri chi vi tri chi, bất tri vị bất tri, thị tri dã*” Nghĩa là “Biết thì nói biết, không biết thì nói không biết, chính là biết vậy”.

☵ ☰ 水天需

Tiết 5: QUẾ THỦY THIÊN NHU **NHÂN NẠI ĐỢI THỜI**

Trong đời không có việc gì khó xử, chỉ cần “nhân nại hữu hằng”, trước sau như một. Trong thiên hạ không có người nào khó đối xử, chỉ cần “cẩn thận hành sự”.

Quẻ Nhu bao hàm ý tưởng nhân nại và đợi thời cơ. Nhân loại trải qua biết bao nhiêu đại nạn mới tồn tại tới ngày hôm nay. Một bộ lịch sử phát triển và một bộ lịch sử kinh doanh vẫn còn ghi lại. Người nào có khả năng nhìn tương lai phát triển và đặt hy vọng vào đó, người nào có chí nhân nại chờ đợi thời cơ và nỗ lực không ngừng, người đó mới có thể đạt được sự thành công, biến “mộng ảo thành sự thực”.

Quẻ Nhu của kinh Dịch cho ta biết nguyên tắc đạt được thành công trong kinh doanh là: “*Vân thượng vu thiên, NHU, quân tử dĩ ẩm thực yên lạc*”. Dịch nghĩa: “Mây bay trên trời, quân tử xem đó an tâm ăn uống yên vui để chờ đợi”. Ý của câu đó là, mây bay lên trên trời, cần phải nhân nại chờ đợi sự phát triển tự nhiên của nó để

thành mưa. Nhưng đoạn “ăn uống yên vui”, tuyệt đối không có nghĩa là bạn hãy lo ăn uống vui chơi thỏa thích, mà muốn nói rằng, trong lúc bạn hy vọng vào tương lai phát triển, cần phải thuận theo sự tiến hóa tự nhiên của nó, nhẫn nại tìm thời cơ có lợi, không thể nóng nảy, nông nổi tiến càn, bạn phải chờ cho mây bay và tụ trên trời đầy đủ, rồi cầu cho nước gặp khí lạnh mà kết thành hạt mưa rơi xuống. Điều đó cũng chính là muốn nói rằng, nếu bạn là nhà kinh doanh, chừng nào thời cơ đã chín muồi, lúc đó mới có thể hành động và từ trong hành động đúng thời cơ đó bạn mới thu đạt được sự thành công.

Dĩ nhiên, đợi thời cơ, tuyệt nhiên không phải là “ôm cây đợi thỏ”; nhưng trong sự nỗ lực tìm kiếm, bạn thấy thời cơ chưa chín muồi, tức là “Dưa” chưa chín, bạn không thể hái nó; nếu bạn hái đại nó, thì bạn ăn cũng không được. Hái “trái dưa” chưa chín giống như trong kinh doanh bạn làm càn một chuyến, không thể thu hái được sự thành công tốt đẹp, mà ngược lại còn đưa bạn vào tình cảnh nguy khốn. Khi một người kinh doanh rơi vào hoàn cảnh nguy khốn, trở ngại, thì phải làm sao? Trong quẻ Nhu có một câu rất hay, đó là: “*Nhu vu giao, lợi dụng hằng, vô cữu*” dịch nghĩa “Chờ ở ngoại thành, lợi dụng sự bền lâu, thì không lỗi”. Lại còn nói: “*Nhu vu sa, tiểu hữu ngôn, chung cát*” dịch nghĩa: “chờ ở bãi cát, có kẻ tiểu nhân đàm tiếu, cuối cùng tốt”. Dùng chữ “ngoại thành” (giao) và chữ “cát” (sa) ám chỉ từng cảnh khó khăn và nguy hiểm mà bạn lần lượt gặp phải, chúng tỏ cổ nhân đã hàm ý một nghĩa rất sâu sắc và kỳ diệu trong đó. Kinh Dịch khuyên bạn, khi gặp cảnh khó khăn và nguy hiểm, bạn phải dùng chữ “Hằng”, nghĩa là bền lâu, để nhẫn nại đợi thời cơ, như

thể mới có thể không mắc phải sai lầm (vô cữu), (tức giải quyết được điều nguy hiểm khó khăn), tuy rằng bị người khác trách cứ. Nhưng nếu bạn nhấn nại “hữu hằng”, cẩn thận hành động, cuối cùng bạn vẫn còn có thể thu đạt sự thành công. Chữ “Hằng”, có nghĩa là hành động phải có kế sách, có trình tự khoa học; có kế hoạch khoa học, có thời gian thực tiễn khoa học, có phương pháp khoa học, bạn mới có thể hành động trong kinh doanh. Đó mới chính là bí quyết quan trọng để bạn thành công trong tương lai.

Tôi đã từng gặp một nhà doanh nghiệp kinh doanh rất thành công, tên là Hà Lỗ Mẫn và cũng là tác giả quyển “Á Đô Vật Ngữ”. Ông ta đã vay mượn 2 vạn đô la để mở xí nghiệp. Chế tạo Á Đô gia thấp khí chỉ sau vài năm ngắn ngủi, ông đã phát triển đến mức lợi nhuận mấy trăm ngàn đô la một năm. Sự thành công của nhà kinh doanh này, khiến cho tôi vô cùng kính phục. Nguyên nhân đưa đến sự thành công của ông ta, do chính ông ta nói ra đó là “Có khả năng chịu đựng những nguy hiểm để tồn tại, có khả năng suy tư từng bước một, có khả năng tự tin kiên trì trước sau như một”. Dĩ nhiên, dấn thân vào sự nghiệp kinh doanh, không thể nào tránh được những khó khăn và trở ngại, nhưng đúng như kinh Dịch đã viết “Lợi dụng hằng, vô cữu”. Từ trạng thái “Hằng”, bồi dưỡng thêm lòng tự tin và tinh thần trách nhiệm mạnh mẽ, vững chắc. Các bạn nên tìm đọc qua một lần quyển “Á đô vật ngữ”. Biết đâu đối với những người kinh doanh chúng ta, có thể tiếp thu được tinh hoa kinh nghiệm trong quyển sách này, để cho đóa hoa kinh doanh của mình nở càng đẹp hơn.

☵ 天水訟

Tiết 6: THIÊN THỦY TỤNG **THẬN TRỌNG TRƯỚC SAU**

Sóng gió hiểm nguy đều có thể bình lặng, không cần phải cố chấp tranh tụng. Mâu thuẫn tương tàn, lấy nhu hòa giải, tự nhiên binh sẽ tiêu, gươm sẽ gãy.

Quẻ Tụng bao hàm ý nghĩa thưa kiện và tranh chấp sự vật.

Lão tử có một câu nổi tiếng đáng để các nhà xí nghiệp kinh doanh như chúng ta ghi nhớ và suy nghĩ, ông nói: “*Thận chung như thủy, tắc vô bại sự*”, dịch nghĩa: “Cẩn thận ở lúc cuối cùng giống như lúc ban đầu, thì không thất bại điều gì”. Ý nghĩa đó hoàn toàn giống như lời khuyên của quẻ Tụng trong kinh Dịch: “*Thiên dữ thủy vi hành, TỤNG, quân tử dĩ tác sự mưu thủy*”, dịch nghĩa: “Trời và nước đi nghịch nhau, tranh tụng. Quân tử xem đó mà khi hành động phải mưu tính từ lúc ban đầu”. Ý muốn nói rằng, trời ở trên, nước ở dưới, vì phương hướng vận động không giống nhau mà dẫn đến sự tranh chấp. Đây là một cách so sánh của cổ nhân; nghiên cứu nguyên nhân

căn bản của lời nói đó, là muốn nói chúng ta khi bắt đầu làm một công việc gì, thì phải cẩn thận từ đầu chí cuối, suy nghĩ đến hậu quả của nó.

Một nhà kinh doanh, trước khi bắt đầu tham gia vào một công việc làm ăn, phải có khả năng suy nghĩ trù liệu đến những việc bất ngờ có thể phát sinh trong công cuộc làm ăn, lại phải chuẩn bị cẩn thận những hành động để đối phó với những biến cố bất ngờ xảy ra. Những chuẩn bị “cẩn thận lúc cuối cùng cũng giống như lúc ban đầu”, như thế có thể giảm thiểu hoặc có thể tránh được những tổn thất, hoặc thất bại, vừa đề phòng ngăn chặn trước những tranh tụng chắc chắn phải phát sinh. Dĩ nhiên, kinh doanh là một công việc rất phức tạp và rối rắm, không thể không có những mâu thuẫn xảy ra. Nhưng khi phát sinh những tranh chấp và tố tụng, đối với nhà kinh doanh, không được để cho mình thất lý dẫn đến thất bại. Chưa suy nghĩ kỹ cách giải quyết với nhau đã vội vàng đưa ra “đổi chất giữa công đường”, những kinh nghiệm đó tôi đã trải qua, thực sự tôi cảm thấy chẳng có thú vị gì. Nếu có thể tránh được việc tố tụng đó, thì cố mà tránh. Vì thế, quẻ Tụng viết: *“Tụng hữu phu trát thích, trung cát, cương lai nhi đắc dã ! Chung hung”*, dịch nghĩa: “Tụng, có lòng tin, trở ngại, cẩn thận, giữa thì tốt, dùng cứng rắn mà được; cuối cùng là xấu”, lại ân cần khuyên ta: *“Tự hạ tụng thượng, hoạn chí chuyết”*, dịch nghĩa: “Từ dưới mà tranh chấp với trên, tự nhặt lấy họa” ý muốn nói rằng, khi hai bên phát sinh tranh chấp kinh tế, khi xuất hiện điềm tranh tụng, thì phải luôn luôn cẩn thận cảnh giác, cố gắng dùng để cho sự tình dẫn đến mức cực đoan, nếu trái lại sẽ gặp điều không hay. Lời đó cũng khuyên chúng ta, trong

việc kinh doanh, đối với một số vấn đề tố tụng, cần nên nhường nhịn mà hóa giải thì tốt hơn. Nhưng có người lại dùng sức mạnh để đạt thắng lợi là cuối cùng họ tự chuốc họa vào thân. Trong câu “*Hoạn chí chuyết dã*”, “*Chuyết*” có ý nghĩa là tự chuốc lấy.

Tôi đã từng gặp một số nhà kinh doanh và một vài người bạn làm biện lý trong tòa án lo việc tố tụng. Trong giai đoạn hành động kinh tế khá hỗn loạn ngày nay, chỗ nào cũng có xảy ra những tranh chấp tố tụng, khiến cho mọi người đều cảm thấy rất đau đầu, cho dù kẻ thắng kiện cũng không đạt được kết quả cuối cùng, nhưng khổ là không có cách nào khác hơn, chỉ còn cách là dùng kế “đột kích bất ngờ”, phong tỏa tài khoản đối phương mà thôi. Nhưng hiện giờ có địa phương theo chủ nghĩa bảo thủ, che chở cho nhau, ngân hàng có nhiều đầu ra, vì thế tuyệt chiêu đó không còn “linh” nữa. Như ở một địa phương nọ, có một công ty tiêu thụ đã phí mất thời gian ba năm để đi ra tòa tranh tụng 8 lần, từ tòa án địa phương đến tòa án trung cấp và cuối cùng là tòa án cao cấp. Ông tổng giám đốc của công ty đó nghe nói đến việc tố tụng ở tòa là ông đã nhức đầu, ông từng than khổ với tôi: “Thưa thì cứ thưa, ngày này hết ngày khác, tháng này đến tháng khác, kéo dài luôn năm này sang năm khác, mất hết thời gian, mất hết tinh lực, mất luôn cả công việc làm ăn, khách hàng trốn ráo hết, kết quả cuối cùng thực là “tuyệt diệu” hết chỗ nói: “Bất phân thắng bại”, tiêu hết trên một trăm vạn yên, đúng là xách giỏ tre mà đi múc nước, hoàn toàn là con số không.

Có người so sánh đi thưa kiện ở tòa như đi cãi lộn với đàn bà, chẳng có một chút ý nghĩa gì. Lời nói này tuy

không đúng hoàn toàn, nhưng chắc chắn có cái lý của nó. Đáng tiếc rằng có một số nhà kinh doanh, gặp việc tranh chấp là lửa giận bốc lên đầu, nhất quyết không chịu giải hòa, tình trạng giống như “một khi rút kiếm ra khỏi vỏ, là phải đấu một mất một còn” vậy.

Còn kết quả của nó ra sao? Đúng như quẻ Tụng viết: “*Tụng bất thành dã*”. “*Dĩ tụng thụ phục, diệt bất tức kinh dã*”. Dịch nghĩa: “Tụng không thành” và “Lấy việc tố tụng để khuất phục kẻ khác, cũng không đáng được tôn trọng”. Ý muốn nói rằng, việc tố tụng xảy ra thường thường là do một số người có lòng hiểm ác, hoặc hành vi của họ quá cứng rắn, hoặc do lúc bắt đầu làm ăn, không suy nghĩ cẩn thận kỹ lưỡng, quá lạc quan, chỉ theo ảo tưởng mà làm. Vì thế, Dịch cho rằng, đối với việc tranh tụng thì khó mà tránh khỏi, nhưng khuyên ta nên cố gắng kèm chế bản thân mình, trừ phi vạn bất đắc dĩ, tránh được thì cố mà tránh. Bởi vì, cuối cùng khó mà đạt được kết quả như ý của bạn, có khi ngược lại, làm cho bạn rơi vào vũng bùn khó mà thoát ra được; cho nên, hóa giải được thì cố gắng mà hóa giải, không nên kéo dài thời gian, để lãng phí nhân lực, vật lực, cần nên lấy trí tuệ hóa giải hay hơn.

Đối với việc tranh tụng này, ngay cả ông tổ của Nho gia là Khổng phu tử cũng phản đối. Trong thiên “NHAN UYÊN” của sách “Luận ngữ” đã có nói: “Đối với việc tố tụng, tài phán, ta và người cùng giống nhau. Nhưng tốt nhất là đừng đến “đổi chất trước công đường”.

Ông tổ Nho gia nói ra câu nói đó không phải là vô lý.

䷁ 地水師

Tiết 7: ĐỊA THỦY SƯ **KỶ LUẬT NGHIÊM MINH**

Thương trường là chiến trường không khởi đạn; có lẽ càng quyết liệt càng phức tạp, thì nhà kinh doanh càng cần thêm một chút đại trí tuệ để “ngộ đạo”.

Quẻ Sư bao hàm ý nghĩa chiến đấu và chỉ huy.

Tự quái truyện của quẻ Sư trong kinh Dịch viết: “Tụng tức hữu chúng khởi. Cố thụ chi dĩ sư; sư giả chúng dã”, dịch nghĩa: “Tranh tụng tức sẽ có đông người nổi lên, vì thế chuyển qua Sư: Sư tức là đông người vậy”. Đây muốn nói sự diễn tiến thông thường của con người, từ sự tranh chấp, trong kinh Dịch, quẻ Sư được sắp liền ngay sau quẻ Tụng. Thường thường giống như chiến trường trong nền mậu dịch, song phương nếu liên tục tranh tụng không ngừng, nếu không kèm chế được bản tính thì rất dễ đến sự động võ. Có thể nói bộ lịch sử cận đại là một bộ lịch sử đầy máu, giữa những hàng chữ trên đó không có trang nào là không để lộ ra vì tranh chấp lợi ích trên thương trường mà bộc phát chiến

tranh. Cuộc chiến tranh nha phiến năm 1840, chính là một cuộc chiến tranh vì lợi ích kinh tế trên thương trường. Lúc bấy giờ, Anh Quốc nóng lòng xuất khẩu sản phẩm dệt băng bông và lông, nhưng ở Trung Quốc lại thiếu chỗ tiêu thụ sản phẩm này; Trung Quốc lại bán trà cho Anh mỗi năm khoảng trên một ngàn vạn tiền nguyên, còn sản phẩm tơ lụa khoảng 2, đến 3 trăm vạn tiền nguyên, tính chung trên 600 vạn băng Anh. Lúc đó cán cân mậu dịch, lợi nghiêng về Trung Quốc. Lúc bấy giờ, công ty Đông Ấn Độ của Anh Quốc tiến hành buôn bán thuốc phiện phi pháp. Điều đó đúng như lời của Mark viết trong quyển “Nha phiến mậu dịch sử”.

“Xâm nhập vào toàn bộ hệ thống quan liêu của triều Mãn Thanh, phá hoại pháp chế, làm rối kỷ cương của đất nước bằng những hành động kinh doanh tư riêng, những thùng thuốc phiện từ những thương thuyền của nước Anh đậu tại bến Hoàng Phố được vận chuyển thẳng vào Trung Quốc”. Cuối cùng dẫn đến cuộc chiến tranh nha phiến giữa Trung Quốc và nước Anh. Chúng ta có thể nói cuộc chiến tranh Trung - Nhật 1894 -1895, nói cho cùng, cũng chính là cuộc chiến tranh mậu dịch. Chúng ta còn có thể nhắc đến những cuộc chiến tranh quân sự đẫm máu trên thế giới ngày nay, nếu tìm vào nguyên nhân gốc rễ của chúng, cuối cùng vẫn là do lợi nhuận không tương xứng mà phát sinh.

Nếu như một ngày nào đó phát sinh một cuộc chiến tranh mậu dịch, thì một vị thống soái và một quân đội nghiêm minh hiển nhiên vô cùng cần thiết. Vì thế quẻ Sư trong kinh Dịch viết: “Đại quân hữu mệnh, dĩ chính công dã” “Tiểu nhân vật dụng, tất loạn bang dã”, dịch

dùng chiến lược và chiến thuật giống hệt như chiến tranh quân sự. Thương trường cũng dùng “gió” và “mưa”, thậm chí dùng “máu” và “nước mắt”, đấu với nhau một cách thảm khốc, chẳng khác chiến tranh quân sự. Bất luận là thương trường hay chiến trường quân sự, đều cần phải có một quyết sách chuẩn xác, không thể sai lầm, và phải có một trí phán đoán bén nhạy, chính xác đối với mọi vấn đề. Điều này cần phải có “mưu trí” và “phương pháp khéo léo”. Nhưng chỉ có bậc đại trí mới ngộ được đạo lý này, tức là thông suốt được quy luật kinh doanh và những kỹ xảo của kinh doanh. Bất luận là vận dụng trên thương trường hay chiến trường, chúng ta đều phải theo một nguyên lý giống nhau, chỉ khác nhau một điểm mà thôi: đó là có và không có khói súng.

Chương 3

KẾ TOÁN CHI PHÍ - DOANH THU - XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

Quá trình hoạt động của doanh nghiệp là quá trình phát sinh các loại chi phí để thực hiện quá trình SXKD mà qua đó sẽ tạo ra các loại doanh thu để bù đắp chi phí đã bỏ ra và đạt được lợi nhuận.

Kế toán phải cung cấp chính xác, đầy đủ, kịp thời thông tin về chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán cho chủ doanh nghiệp

3.1 Kế toán chi phí

Chi phí phát sinh trong doanh nghiệp bao gồm rất nhiều loại khác nhau. Đối với doanh nghiệp sản xuất (công nghiệp, nông nghiệp, xây dựng, vận tải, ăn uống, cung cấp dịch vụ ...) thì chi phí được phân thành các loại: chi phí sx, chi phí tiêu thụ, chi phí quản lý, chi phí khác (bao gồm các khoản chi phí không thuộc 3 loại chi phí nêu trước). Đối với doanh nghiệp thương mại thì chi phí được phân thành: chi phí mua hàng, chi phí bán hàng, chi phí quản lý và chi phí khác.

Từng loại chi phí như nêu trên cần được theo dõi riêng để cung cấp cho chủ doanh nghiệp làm căn cứ kiểm soát chi phí và đánh giá hiệu quả hoạt động, trách nhiệm quản lý.

3.1.1 Kế toán chi phí sản xuất:

Chi phí sản xuất sản phẩm, dịch vụ bao gồm nhiều loại khác nhau như chi phí về vật liệu, công cụ, điện, nước, lương công nhân, khấu hao TSCĐ,... Tuy nhiên xét trong mối quan

“nghĩa” làm tiêu chuẩn. Tôi, thì trái lại, không nghĩ như vậy. Tôi cho rằng cả hai đều phải thống nhất làm một, tương thân và tương trợ cho nhau. Căn cứ của tôi vẫn là bộ kinh Dịch bác đại tinh thâm và căn cứ vào hành động thực tiễn của nền kinh tế phát triển của nhân loại ngày nay để chứng minh.

Quẻ Tỷ của kinh Dịch viết: “*Tỷ, cát dã, tỷ, bố dã*”, “*Hạ thuận tùng dã. Nguyên phệ, nguyên vỹn trinh, vô cửu, dĩ cương trung dã*”, dịch nghĩa: “Thân cận nhau thì tốt, thân cận nhau, tức giúp đỡ nhau, kẻ dưới thuận tùng. Ý như bói lần đầu, tốt chính bền, không lỗi, vì cứng rắn ở trong”. Dùng tư tưởng hiện đại giải thích, nghĩa là ở trên đời, làm bất cứ công việc gì (dĩ nhiên bao gồm cả “nghĩa” và “lợi” trong đó) có thể làm đến mức độ tương trợ lẫn nhau, khẳng định là người đó sẽ gặp điều cát tường, tốt đẹp. Xuất phát từ góc độ kinh doanh, một người quản lý kinh doanh, trước hết đòi hỏi phải có “hiệu quả lợi ích”, đây là điều nhất định. Nếu một xí nghiệp có “hiệu quả lợi ích” cao; điều then chốt vẫn là nằm ở trong tổ chức của xí nghiệp kinh doanh, như thế sẽ tạo thành: “kẻ dưới chủ động phục tùng kẻ trên, kẻ trên chủ động thân cận với kẻ dưới, hỗ tương bổ trợ cho nhau”, thì khẳng định xí nghiệp này sẽ tiến vào một tình hình tốt đẹp nhất. Nếu một nhà doanh nghiệp có khả năng tạo thành cục diện “*hạ thuận tùng, thượng thân cận*” trong xí nghiệp mình như trên, thì không cần nói, chắc chắn hiệu quả lợi ích của xí nghiệp sẽ tăng cao. Chỉ cần thực hiện tính chất tốt lành đó trong quản lý, cũng chính là thực hiện được sự thống nhất giữa “lợi” và “nghĩa”, thì mới có thể dẫn xí nghiệp thực sự đến thành công. Hiện giờ, rất nhiều xí

nghiệp đã rơi vào tình hình tổn thất nặng nề, do phương châm ích kỷ trên thực tiễn rõ ràng “chùa miếu thì tiêu điều xơ xác mà hòa thượng thì lại giàu vô cùng”; giá trị thì người trên hưởng hết, họ tách rời khỏi cả “nghĩa” và “lợi”. Vì thế, kinh Dịch còn nói một thí dụ rất hay: “*Hữu phu tử chi, vô cữu; hữu phu doanh can, chung lai hữu tha, cát*”, dịch nghĩa: “có trung tín, thân cận nhau, không lỗi, có trung tín, châm rượu đầy bình, cuối cùng có kẻ khác đến, tốt”.

“Phú” nghĩa là thành tín, “Can” nghĩa là cổ đại là cái bình sứ đựng đầy rượu. Ý muốn nói, quan hệ giữa người và người, từ lòng thành tín mà bắt đầu, tương thân tương trợ, mới có thể thành công. Nếu một nhà kinh doanh lấy thành tín làm gốc, lấy thành tín bắt đầu sự nghiệp, thế thì, như cái bình đựng đầy rượu ngon, chắc chắn sẽ có người khác đến nường tựa và do đó chắc chắn sẽ đạt được “hiệu quả lợi ích” cao hơn. Người xưa nói: “Trên dưới đồng lòng muốn thì sẽ thắng”, đại khái chỉ rõ đạo lý “nghĩa” và “lợi” được thống nhất này.

Nhưng, “nghĩa” và “lợi” đã về chung vị trí, thì còn phải xem đối tượng thân cận như thế nào nữa. Về mặt này, quẻ Tỹ khuyên chúng ta:

“*Tỹ chi phỉ nhân, bất diệc thương hồ*”, dịch nghĩa: “Gần gũi giặc cướp, sẽ không khỏi tổn thương”. Ý muốn nói rằng, người không nên thân cận mà bạn lại dùng cách tương thân tương trợ đối đãi, thì sẽ làm cho sự nghiệp kinh doanh của bạn đi đến chỗ thất bại. Tôi thiết nghĩ, trong tình trạng trật tự kinh tế còn hỗn loạn hiện giờ, một nhà kinh doanh không xét kỹ đối tượng mà cứ tương

thân tương trợ thì chắc chắn người ấy sẽ “ném được quả đấm”, chắc chắn sẽ “kêu khổ không ngừng” vậy.

Bởi thế, quẻ Tỷ của kinh Dịch chỉ rõ cho ta dạng người nào ta có thể giao thiệp tới lui trong kinh doanh.

Hào viết: “*Ngoại tử vu hiền, dĩ tòng thượng dã*”, dịch nghĩa: “Thân cận với người hiền ở ngoài, thuận tòng theo người trên”, câu nói này, đối với một người có kiến thức rộng, hoặc một nhà kinh doanh đã từng “ném qua quả đấm” do không xét đối tượng, họ thể nghiệm được nội dung sâu sắc bên trong; tôi nghĩ, không nên giải thích rõ ràng, mà nên để lại một “khoảng trống” để mỗi nhà kinh doanh tự mình thể nghiệm mùi vị của nó, biết đâu, bạn sẽ thu đạt được nhiều hơn.

☳ 風天小畜

Tiết 9: QUẾ PHONG THIÊN TIỂU SÚC

TỊNH ĐỂ TU THÂN

Trong tĩnh có động, trong động có tĩnh. Phải đạt đến điểm tự mình hoàn thiện lấy mình. Thế nghiệm sâu sắc cái gọi là “cuộc đời khách buôn”.

Quẻ Tiểu Súc bao hàm ý nghĩa sự nghiệp đang gặp trở ngại nhỏ, vì thế cần phải chú ý nguyên lý tích lũy.

Gia Cát Lượng từng lấy quyển “Giới Tử Thư” khuyên dạy con là Gia Cát Chiêm: “Hạnh của người quân tử, tĩnh để tu thân, kiệm để dưỡng đức, nếu không đạm bạc thì không sáng được chí, nếu không yên tĩnh thì không thể đạt được chí, nếu không yên tĩnh thì không thể đạt đến chỗ cao xa, cho nên học thì phải thanh tĩnh, mà tài là phải tu học vậy”.

Gia Cát Lượng là một nhà chính trị, và cũng là một nhà quân sự kiệt xuất. Trong khi khuyên dạy con, ông đưa ra một chữ “Tĩnh”. Như “Tĩnh” có thể tu thân, “Tĩnh” có thể đi đến chỗ cao xa, học tất nhiên phải tu “Tĩnh”.

Thế thì, trong thị trường kinh tế đầy phức tạp và cạnh

tranh quyết liệt như ngày nay, làm một nhà kinh doanh, muốn đứng ở vị trí bất khả bại, tất nhiên phải hiểu tình huống thương vụ, mở rộng tầm mắt mà nhìn bao quát, có can đảm sáng tạo cái mới. Nhưng muốn làm được những điều trên đây tất nhiên cần có “Tài”, mà làm sao có được “Tài”, điều duy nhất là học tập. Nhưng “học” lại cần phải “Tĩnh”. Người ta thường nói, kinh doanh cần phải “động” nhiều. Động nhiều thì kiếm được tiền nhiều. Nhưng tôi nghĩ, không phải hoàn toàn như vậy. Ngày nay, những nhà kinh doanh chúng ta còn thiếu một điều, đó chính là chữ “Tĩnh” vậy. Có những lúc, trong cuộc hành trình kinh doanh lâu dài, chữ “Tĩnh” rõ ràng quan trọng hơn “động” nhiều lắm.

Tượng quẻ Tiểu súc của kinh Dịch viết: *“Phong hành thiên thượng, tiểu súc. Quân tử dĩ ý văn đức”*, dịch nghĩa: “Gió bay trên trời quân tử lấy cái thuận mỹ mà làm cho đức thêm sáng đẹp”. Ý muốn nói rằng, gió bay trên trời, nhưng mưa chưa rơi xuống, tượng trưng trời tạm thời đình trệ trước khi có mưa; quân tử mượn lúc đình trệ này, trong lúc chờ thời cơ tốt, tịnh tâm tịnh trí để tu thân, nâng cao tài đức của mình cho đầy đủ. Đối với một nhà quản lý kinh doanh, trong công cuộc làm ăn, khi gặp những trở ngại nho nhỏ, hoặc những lúc gay go, chính là lúc ta cần phải nhớ một chữ: “Tĩnh”. Cần phải dần lòng xuống, kèm chế bản tính nóng nổi của mình, suy nghĩ tường tận, xem xét điều kiện kinh doanh nào chưa chuẩn bị đầy đủ, hiểu được những yêu cầu phát triển nhanh sự nghiệp kinh doanh của mình gặp trở ngại là vì thời cơ chưa chín muồi, hoặc số vốn tích lũy của mình chưa đủ để xoay vòng, hoặc lãi xuất ngân hàng quá cao, khó mà duy trì mức vay vốn

lâu dài v.v... Một nhà kinh doanh thực sự cầu tiến cần suy nghĩ kỹ quyết sách để đối phó với những vấn đề trên, nếu không học được chữ “Tĩnh” thì không thể được. Nếu không có một quá trình tĩnh tâm suy nghĩ, nếu không có phương pháp “Tĩnh để tu thân”, là một quá trình hoàn thiện bản thân ta, thì trong kinh doanh luôn luôn “nóng vội” thường dẫn đến sự thất sách hoặc thất bại.

Đối với nhà kinh doanh chuyên buôn bán, lập xí nghiệp, ý nghĩa của quẻ Tiểu Súc cho biết phải hành động như thế nào khi gặp một sự đình trệ, gay go, khó khăn. Đó chính là phải tích lũy cho đầy đủ những điều kiện để đi đến thắng lợi. Chữ “Súc”, không phải là chỉ tích lũy thêm vật chất, mà còn tích lũy thêm trí tuệ.

Những lời giáo huấn của Gia Cát Lượng cho con, cộng thêm lời của quẻ Tiểu Súc trong kinh Dịch, làm cho người ta phải cúi đầu ngẫm nghĩ suy tư cái lý của nó. Khi bạn gặp phải những đình trệ, khó khăn, rắc rối trong kinh doanh, bạn có cần phải “Tĩnh” không? Có cần phải “Tĩnh quan”, lặng lẽ quan sát mọi việc, có cần phải “Tĩnh tĩnh”, yên lặng xét lại mình chẳng? Những đồng nghiệp và những bạn bè lấy sự nghiệp kinh doanh làm mục đích sinh kế như chúng ta đây, trong hành động kinh doanh thực tiễn, các bạn nghĩ xem có nên kết hợp chữ “Tĩnh” hay không?

☵ 天澤履

Tiết 10: THIÊN TRẠCH LÝ **THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM**

Người thời xưa, như Trần Ngọc Thạch ở giữa chốn thị tứ mà không che dấu vết trên ngọc. Xí nghiệp ngày nay muốn đứng vững vàng, phải giữ chữ tín với thị trường và khách hàng.

Quẻ Lý trình bày lý tưởng thực tiễn, nguyên tắc thực hiện trách nhiệm.

Ngày xưa, Khổng tử luận về chính trị, nói: “*Túc thực, túc binh, dân tín chi hê*”, dịch nghĩa: “Ăn phải đủ, binh phải đủ, phải được lòng dân tin tưởng.”. Sau đó, học trò của ông là Tử Cống hỏi: “Nếu trong trường hợp bất đắc dĩ, mà phải bỏ đi, thì trong ba điều trên nên bỏ cái nào trước?”. Khổng tử đáp: “Bỏ việc binh.”. Tử Cống lại hỏi: “Trong trường hợp bất đắc dĩ nữa, trong hai điều còn lại, cần bỏ, phải bỏ cái nào trước?”, Khổng tử đáp ngay: “Bỏ cái ăn.”, rồi ông nói một cách quả quyết: “Từ xưa tới nay ai cũng phải chết, nếu không có chữ tín thì không thể đứng vững.”. “Uy tín”, chính là sinh mệnh, đó là lời quyết định của Khổng phu tử. Câu danh ngôn chí lý đó, đối với thương

nhân ngày nay, một nhà quản lý kinh doanh, phải luôn luôn nhớ kỹ. Nếu như có người hỏi vị giám đốc một cơ xưởng: “Vốn liếng, thiết bị và uy tín, trong ba điều kiện đó, chỉ có thể chọn một, anh chọn cái nào?”. Đây là một vấn đề có thể dùng để khảo hạch các vị quản lý xí nghiệp kinh doanh; vì đó là một vấn đề quan trọng, để kiểm tra tinh thần trách nhiệm của những người quản lý xí nghiệp kinh doanh. Xin đề cử một thí dụ đơn giản: nếu như có vốn liếng, có thiết bị, mà không có “uy tín”, tức là không có “tinh thần trách nhiệm đối với xã hội”, bạn sẽ sản xuất những sản phẩm giả mạo, có hại cho xã hội và tất nhiên là hại đến thân, thế thì những thứ vốn liếng và thiết bị kia có ích gì? Trong xã hội hiện đại, một người quản lý xí nghiệp kinh doanh, xét cho tận cùng, cần phải thực hiện trách nhiệm gì? Về mặt này, quẻ Lý của kinh Dịch đã trình bày một nguyên tắc đơn giản.

Tượng quẻ Lý viết: “*Thượng thiên hạ trạch, lý. Quân tử dĩ biện thượng hạ, định dân chí.*”, dịch nghĩa: “Trên là trời, dưới là đầm nước, là chính lý. Quân tử lấy đó mà phân biệt trên và dưới, để định được chí của dân.”. Trong quẻ Lý, hạ quái là Đoài, tượng trưng cho đầm nước; thượng quái là Kiên, tượng trưng cho bầu trời. Trời ở trên, đầm nước ở dưới, mỗi vật đều ở đúng vị trí của nó. Điều đó muốn chỉ cho một nhà quản lý kinh doanh hiện đại, trách nhiệm của ông ta là gì? Trách nhiệm đó chính là “uy tín”. (Giữ chữ tín trên thị trường và đối với khách hàng tiêu dùng). Chỉ có “uy tín” mới có khả năng sáng tạo ra tiền của lâu dài, mới có khả năng tạo phúc lợi cho xã hội. Nếu phản bội hay không thực hiện được “trách nhiệm” này, thì không đáng được gọi là một nhà quản lý doanh nghiệp chân

chính. Trên thương trường, “trăm chiếc thuyền to đang tranh dòng nước để đi”, nhà quản lý doanh nghiệp không thực hiện được trách nhiệm đó, sẽ từ từ bị suy vong đào thải mà thôi.

Quẻ Lý của kinh Dịch lại còn nói: “*Tố lý chi vãng vô cữu, độc hành nguyên dã*”, dịch nghĩa: “Ra đi (hành động) thực hiện trong sáng thì không lỗi, một mình tiến bước, sẽ đạt được ước nguyện.”. Dùng tư tưởng hiện đại giải thích câu nói này, nghĩa là trên thương trường, có vô số điều mê hoặc con người từ bên ngoài, thậm chí kể cả những thương gia không cần uy tín, không từ một thủ đoạn nào để kiếm ra tiền, khi có một vài điều quyến rũ được ném ra trước mặt bạn, nếu bạn vẫn có thể giữ được bản chất trong sạch để giữ uy tín của mình, một mình tiến bước, không tùy theo thế tục, không chạy theo dòng ô trược tranh đoạt một cách bất chính; thế thì trên thương trường, điều tốt đẹp và sự thành công cuối cùng chắc chắn cũng thuộc về bạn.

Một nhà kinh doanh giữ uy tín, cho dù gặp phải một vài khó khăn và nguy hiểm, cũng chẳng có gì đáng ngại. Bạn hãy xem câu thí dụ rất hay của quẻ Lý sau đây: “*Lý hổ vĩ, sách sách, chung cát*”, dịch nghĩa: “Dẫm lên đuôi cọp, sợ sệt, cuối cùng tốt.”. Ý muốn nói rằng, một thương gia có uy tín, cho dù có đạp nhầm đuôi cọp (tức là gặp phải khó khăn nguy hiểm) vẫn có thể tránh được tổn hại có thể tiếp tục phát triển và đương nhiên cuối cùng sẽ tốt đẹp.

Điều làm cho người ta phải suy nghĩ thực sâu sắc, là mấy năm gần đây, trong giới thương gia, các bậc nhân

sĩ thường lăm phen than thở: “Làm ăn bây giờ khó khăn quá.”. Câu nói này đúng là sự thực, nhưng xét kỹ chẳng có gì là quái lạ. Bởi vì mấy năm trước, làm ăn kiếm tiền tương đối dễ dàng, nhưng theo thời gian, sự dễ dàng đó đã qua đi. Thị trường hiện giờ, hoàn toàn trông cậy vào các đại lý giới thiệu sản phẩm mới; phải chịu chia tiền hoa hồng mà kết quả thu vào rất ít. Vậy thì, phải trông cậy vào cái gì đây? Ở đây, tôi xin đề xuất một điều, đó là cần phải có trí tuệ, thậm chí cần phải có chút “Đại trí tuệ”. Đó là yêu cầu của thời đại về sự sáng tạo và cũng là xu thế của thương trường ngày nay.

Cái “Đại trí tuệ” này, chính là “vô tín bất lập”. Từ nhãn quang nhìn về lâu về dài, một nhà kinh doanh có “thành” hay “bại”, “được” hay “mất”, chỉ khác nhau ở quan niệm này mà thôi. Không biết bạn có tin hay không?

☷ 地天泰

Tiết 11: QUẺ ĐỊA THIÊN THÁI

BỈ CỤC THÁI LAI

Sự vật phát triển đến một giai đoạn nhất định, khi nó đến “điểm giới hạn” chỉ cần thiếu cẩn thận một chút là sẽ đi về hướng tương phản.

Quẻ Thái bao hàm ý tưởng hanh thông và thái bình.

Tự quái truyện của quẻ Thái trong kinh Dịch viết: “*Lý nhi Thái, nhiên hậu an cố thực hi dĩ thái, thái dã, thông dã.*”, dịch nghĩa: “*Lý rồi tới Thái, tức là sau đó mới an, nên chuyện rắc rối đã qua là Thái. Thái tức là thông vậy.*”. Ý muốn nói rằng, một nhà quản lý xí nghiệp kinh doanh, sau khi trải qua những nỗ lực gian khổ đến cực điểm, khi mục tiêu phấn đấu được xác định trước đây đã trải qua thử thách thực tiễn rồi thì sau đó sẽ xuất hiện cục diện an toàn và hanh thông. Tuy nhiên, một nhà kinh doanh, trên thị trường cạnh tranh quyết liệt này, muốn có thể liên tục đứng ở vị trí bất khả chiến bại từ đầu chí cuối, để hưởng thụ sự hanh thông thoải mái và bình an vô sự, việc này nhất định không phải là việc dễ dàng. Trong khi mặt trời mỗi ngày một đổi mới, mặt trăng mỗi lúc một đổi

khác theo thời gian năm tháng trôi qua, mà trong công việc kinh doanh, có thể làm cho sự phát triển mãi mãi thanh xuân, và có thể sáng tạo không ngừng cái mới, đó đích xác là hai vấn đề khảo nghiệm và thử thách vô cùng nghiêm trọng đối với một nhà doanh nghiệp, nhà quản lý kinh doanh làm thế nào thông qua quyền lực trong tay, xí nghiệp có thể thay cũ đổi mới, có thể điều chỉnh hiệu quả các mâu thuẫn, làm cho xí nghiệp mỗi ngày một tiến triển, mỗi ngày một đổi mới, tạo nên một cục diện hài hòa và hanh thông, đó chính là một vấn đề mà nhà doanh nghiệp ngày ngày cần phải suy nghĩ.

Hào quẻ Thái của kinh Dịch viết: *“Thái, tiểu vãng đại lai, cát, hanh. Tắc thị thiên địa giao nhi vạn vật thông dã. Thượng hạ giao nhi kỳ chí đồng dã.”*, dịch nghĩa: *“Thái, nhỏ đi lớn đến, tốt lành, hanh thông. Tức là trời đất giao nhau mà vạn vật hanh thông. Trên và dưới giao nhau mà chí của họ giống nhau”*. Ý muốn nói rằng, khí của trời và đất giao cảm nhau nhờ đó mà vạn vật mới hanh thông. Giữa trên và dưới, “âm” và “chí” thông cảm nhau, nên đạt được trạng thái kết liên với nhau. Tạo nên cục diện trên dưới thông suốt, hòa điệu với nhau, hợp tác với nhau. Một xí nghiệp có khả năng biết xem trọng “nhân lực sáng tạo, cách quản lý, nguồn vốn và bài học phát triển này” thì mới có thể đạt đến cục diện “bỉ cực thái lai” trong sự nghiệp kinh doanh của nó. Trong một xí nghiệp hiện đại, có cái gì quan trọng hơn con người. Vì thế, hào từ quẻ Thái còn khuyên chúng ta: *“Nội dương nhi ngoại âm, nội kiện nhi ngoại thuận, nội quân tử nhi ngoại tiểu nhân, quân tử đạo trưởng, tiểu nhân đạo tiêu dã.”*, dịch nghĩa: *“Trong dương mà ngoài âm trong mạnh mà ngoài thuận,*

trong quân tử mà ngoài tiểu nhân, đạo quân tử lớn mạnh, đạo tiểu nhân tiêu vong.” Dùng tư tưởng hiện đại giải thích, ý muốn nói rằng, một nhà quản lý kinh doanh, nếu hoàn toàn xem trọng quan hệ tốt lành giữa nhân sự, có thể lấy sự phát triển xí nghiệp làm trọng, có thể kiên quyết giữ chính nghĩa, tấm lòng quang minh lỗi lạc, thì tất nhiên chính khí sẽ bay cao, tà khí sẽ tiêu tan. Đối với quyền lợi của cấp dưới phải có trách nhiệm thiết thực, và phải thành ý nghe ý kiến của thuộc hạ mình, kịp thời khen thưởng và khuyến khích sự cống hiến của công nhân viên chức. Những điều này chính là hành động căn bản hữu hiệu để đưa xí nghiệp đến sự thành công. Như thế, nội bộ xí nghiệp sẽ trở nên mạnh và vững chắc, mà bên ngoài thì vẫn giữ vẻ khiêm cung, ôn hòa, nhu thuận. Làm được như thế, tiểu nhân (tức các thương gia không ngay thẳng) tất nhiên sẽ thối lui, uy thế của xí nghiệp mỗi ngày một lớn mạnh.

“Bĩ cực” sẽ “Thái lai”, nhưng nếu không chú trọng đến câu nói “Cư an tư nguy” thì sẽ sinh ra tâm khinh xuất. Nguyên lý của biện chứng khuyên chúng ta rằng, sự vật phát triển đến một giai đoạn nào đó, khi đến “điểm giới hạn”, chỉ bất cẩn một chút thôi, tình hình sẽ quay về hướng tương phản, vì thế cũng sẽ xuất hiện trạng thái ngược lại. “Thái cực bĩ lai”, cực diện suy vong, thất bại. Hào cực tứ quẻ Thái viết: *“Phiên phiên bất phú, giai thất thực dã. Bất giới dĩ phu, trúng tâm nguyện dã.”*, dịch nghĩa: “Hơn hở vậy, không giàu mà có làng xóm theo là thiếu sự thực vậy, chẳng có giới lệnh mà cũng tin, là đúng với lòng họ muốn vậy.”

Lời nói đó cảnh giác chúng ta, nếu như đã đạt được

thành công, khi có biểu hiện đối với sự vật “nhẹ phiêu phiêu” (tức phiên phiên), nghĩa là đưa ra những quyết sách một cách khinh suất liều lĩnh, thì lúc đó khó có thể giữ được sự sung túc vững chắc nữa.

Khinh suất tiến liều lĩnh là sẽ đưa tới cục diện bị động, bởi vì đã xem thường rất nhiều nhân tố khách quan vốn có quan hệ kèm chế lẫn nhau.

“*Phiên phiên bất phú, giai thất thực dã*”, nghĩa là một nhà kinh doanh, đã trải qua nhiều nỗ lực, xuất hiện cục diện rất tốt là “Bĩ cực thái lai” là đi đến thành công. Nhưng lúc đó, nếu ông ta đánh mất ý thức cảnh giác ưu tư, khi đưa ra quyết sách kinh doanh, phát triển xí nghiệp, cũng như đối với nhân tài quản lý, vốn liếng phải ứng dụng vào việc sản xuất, lại biểu hiện thái độ “hớn hỡ” khinh suất, thì ông ta đã đánh mất nền tảng vững chắc (giai thất thực dã). Thế thì, ông ta sẽ xây tháp “Babilon” trên bãi cát, chắc chắn sẽ sụp đổ. Là người đi sau, chúng ta không thể không xem xét rõ nguyên lý này.

☰ ☷ 天地否

Tiết 12: QUẾ THIÊN ĐỊA BỈ

PHÒNG HOẠN NẠN KHI CHƯA LỘ RA

Sự việc trở ngại, không thuận, có thể nói đó là việc xảy ra như cơm bữa hàng ngày trong nhà người làm công việc kinh doanh. Chuyển nguy thành an, chuyển nghịch thành thuận, không thể nóng vội, phải tùy cơ mà hành động.

Quẻ này bao hàm ý nghĩa trở ngại, không thuận.

Tự quái truyện của quẻ Bỉ viết: “Thái giả, thông dã. Vật bất khả dĩ chung thông, cố thụ chi dĩ Bỉ.”, dịch nghĩa: “Thái tức là hanh thông, sự vật không thể hanh thông mãi. Vì thế mà chuyển sang Bỉ”. Tục ngữ lại nói: “Trong kiếp người chuyện không được như ý có tám, chín phần, còn được như ý chỉ có một hai phần”. Đối với một nhà kinh doanh đã từng làm ăn nhiều năm, những việc “nghịch mà không thuận” có thể là chuyện “bình thường như bữa cơm trong nhà”. Vừa rồi có một nhà kinh doanh đã nói với tôi một câu chuyện trên điện thoại: “Người kinh doanh thực sự giống như một con vịt lội trên mặt nước trong ao, các loài cây cỏ trong ao lúc nào cũng có thể quấn lấy chân

nó.”. Câu nói đó tự có ý nghĩa rất hay. Thế thì, trên đường kinh doanh, lúc gặp cảnh không thuận lợi, phải làm thế nào để thoát khỏi cảnh đó và chuyển nó thành thuận lợi?

Tượng quẻ Bĩ khuyên chúng ta: “*Thiên địa bất giao, Bĩ. Quân tử dĩ kiệm đức tị nạn, bất khả vinh dĩ lộc*”, dịch nghĩa: “Trời và đất không giao cảm, Bĩ. Quân tử lấy đó để thu gọn cái đức mà tránh nạn, không thể lấy cái lợi lộc mà cho là vinh dự”. Chữ “Kiệm” có nghĩa là ước thúc, thu hẹp lại. Tị tức là tránh, ý này được giải thích là một nhà kinh doanh trên đường làm ăn lúc gặp cảnh đình trệ khó khăn, gặp một đối thủ cạnh tranh có lòng dạ tráo trở khó lường, thì cần phải nhẫn nhịn, cần phải kềm chế cái tính nóng nảy của mình lại. Không để cho nó bộc phát ra, để tránh đối thủ trên đường làm ăn thừa khuyết điểm của mình đột ngột tấn công và đánh bại mình. Không thể để cho đối phương dùng lợi lộc nồng hậu che mắt trí sáng suốt của mình và lừa mình vào tròng. Kinh doanh là sự trao đổi lợi ích và điều kiện kết hợp đem sự lợi lộc cho nhau; “thất bại” và “thành công”, nguyên nhân chính của chúng nằm ở trong kế sách đối phó với sự “thuận” hay “nghịch”. Vì thế, quẻ Bĩ còn nói: “*Kỳ vong, kỳ vong, hệ vu bao tang*”, dịch nghĩa “Nó tiêu vong, nó tiêu vong, là bị buộc vào gốc dâu” chữ “Bao tang” ám chỉ gốc cây. Ý muốn nói rằng, sự thất bại của nhà kinh doanh, chủ yếu là tự mình quyết định cái “gốc cây” này. Muốn làm cho sự nghiệp kinh doanh của mình chuyển nguy thành an, chuyển nghịch thành thuận, thì phải cẩn thận tùy theo sự việc và kết hợp với thời cơ mà hành động.

Một hai năm gần đây, những người không biết kết hợp thời cơ mà kinh doanh, bị lôi cuốn vào cuộc đại chiến

trên thị trường kinh tế, đầu óc choáng váng, bảng hiệu của họ lần lần rơi rụng. Trong đó có một vị giám đốc, vốn đã từng là một viên đại tướng trên chiến trường kinh doanh “thường thắng trận” đã than khổ trên điện thoại với tôi: “Kinh tế như thế này, nếu tiếp tục không cất lên trở lại, thì khó cầm cự được nửa năm, phải làm sao đây?” Tôi bảo ông ta hãy đọc lại “Tôn Tử binh pháp”, ông ta lại nói: “Bây giờ như đọi cứu hỏa, còn lòng dạ đâu mà đọc sách?”, tôi nói: “Hãy đọc một đoạn thôi”. Vị giám đốc đó nóng nảy đến hét lên: “Thế thì đoạn nào, nói nhanh ra xem”, tôi đáp: “Vua không thể vì nổi giận mà xuất binh; tướng không thể vì uất hận mà gây chiến; hợp với ích lợi thì động, không hợp với lợi thì dừng lại”. Ông ta nghe xong liền nói: “Có lý đấy”, giọng nói có vẻ vui mừng. Có ai ngờ rằng trong kinh Dịch, quyển kinh điển quan trọng hàng đầu của nền văn hóa dân tộc Trung Hoa, ở quẻ Bĩ đã khuyên chúng ta: “*Khuynh Bĩ; tiên bĩ hậu bĩ*” “*Bĩ chung tắc khuynh, hà khả trường dã*”. Dịch nghĩa: “Bế tắc đã nghiêng, trước bế tắc sau hoan hỉ” “Bế tắc đến cuối cùng sẽ nghiêng đổ, làm sao nó có thể lâu dài được”. Đề phòng tai họa khi nó chưa xuất hiện, từ từ sẽ thoát khỏi cảnh khó khăn. Trong việc làm ăn cũng có thể chuyển nghịch thành thuận. Đây cũng chính là điều tôi sở đắc được sau một thời gian dò dẫm lâu dài trên đường kinh doanh thực tiễn.

☲ 天火同人

Tiết 13: QUẺ THIÊN HỎA ĐỒNG NHÂN

LẤY LÒNG NGƯỜI LÀM GỐC

Kinh doanh được thành công, không phải nằm trong kỹ thuật đặc biệt gì, mà chính ở trong cái lý của sự đoàn kết, tức lấy lòng người làm gốc.

Quẻ Đồng Nhân bao hàm ý đoàn kết và hòa hài.

Bí quyết thành công của một xí nghiệp kinh doanh thực sự nằm ở chỗ nào? Đối với vấn đề này, những cuộc nghiên cứu cho thấy có nhiều quan điểm khác nhau tùy theo mỗi người. Một số nhà quản lý kinh doanh thường chỉ vất óc suy nghĩ làm thế nào để chế tạo các sản phẩm có mẫu mã đẹp, kết cấu tốt, tìm những thủ đoạn để bán hàng cho nhanh, và chiếm lĩnh thị trường. Nhưng không dè rằng bí quyết kinh doanh thành công lại nằm ở một cấu trúc thâm sâu hơn: đó là cần phải có một lý thuyết triết học kinh doanh để chỉ đạo. Có một bậc đại sư trong kinh doanh nổi danh ngang với “vị Thần kinh doanh” Tùng Hạ Tân, đó là Đạo Thanh Hòa Phu, Đồng sự trưởng của Nhật Bản Kinh Ngõa Chu Thức Hội xã; vào ngày 9 tháng 10 năm 1995, tại Nhân Dân Đại Hội Đường ông

đã thuyết trình về đề tài “Tại sao xí nghiệp kinh doanh cần có một nền triết học?”, đề tài này được nghiên cứu cực kỳ tinh thâm và giúp cho các nhà kinh doanh không ít. Ông nói: “Kinh doanh thành công, không phải nằm trong kỹ thuật đặc biệt gì, mà nằm trong triết lý là làm cho các công nhân viên chức của xí nghiệp đoàn kết với nhau.”. Đó chính là nền triết học “Lấy tâm làm gốc”. Sự thành công trong kinh doanh chính là nằm ngay trong lực lượng này.

Quẻ Đồng Nhân của kinh Dịch đã chỉ dạy cho chúng ta tư tưởng của nền triết học kinh doanh này: “*Đồng Nhân vu dã, hanh, lợi thiệp đại xuyên, lợi quân tử trinh*”, dịch nghĩa: “Cùng người ở thôn dã, hanh thông lợi cho việc vượt sông lớn, quân tử giữ chính bền thì lợi”. Dùng tư tưởng hiện đại để giải thích câu nói này như sau: “Tập hợp đám đông nơi cánh đồng bao la (tức là đoàn kết mọi người lại), giống như trong một phạm vi của một hãng xưởng rộng lớn, hòa đồng với mọi công nhân viên chức trong tinh thần công bình vô tư như thế thì làm bất cứ việc gì, cũng sẽ đạt được hanh thông, thuận lợi. Cho nên, dùng thí dụ “lợi cho việc vượt sông lớn”, ám chỉ xí nghiệp trên thương trường đã đạt đến mức độ phát triển đến đâu có lợi đến đó”.

Đạo Thanh Hòa Phu đã thấm nhập được bí quyết thành công trong kinh doanh, nên ông đã chỉ rõ rằng, trong hoạt động kinh doanh “Nhân tâm là quan trọng hơn bất cứ cái gì”. Ông còn nói: “Nhân tâm thực sự thay đổi rất nhanh, có lúc cũng khó mà trông cậy vào nó, (vì chia rẽ), nhưng nói ngược lại, trên thế giới này, không có vật gì vững chắc hơn sự đoàn kết của lòng người”.

Thế thì, một nhà kinh doanh trong xí nghiệp, làm thế nào để “đoàn kết được nhân tâm?”. Về mặt này, quẻ Đồng Nhân khuyên dạy chúng ta được vài điều: thứ nhất, “*Thiên dữ hỏa, Đồng Nhân. Quân tử dĩ loại tộc biện vật*”, dịch nghĩa “Trời và lửa tượng trưng sự hòa đồng với người. Quân tử xem đó phân chia chủng loại và biên biệt mọi vật”, ý muốn nói rằng, một nhà kinh doanh trên phương diện đối nhân xử sự, cần phải đặt nặng và tôn trọng điểm “tương đồng”, không nên so đo phân biệt chỗ khác nhau nhỏ nhặt (tiểu dị), đó chính là “*dĩ loại tộc biện vật*”, tức phân biệt rõ chỗ giống nhau và khác nhau của mọi sự vật. Điều thứ hai: “*Xuất môn đồng nhân, hựu thùy cữu dã*”, dịch nghĩa “ra cửa **hòa đồng với người, còn ai lỗi nữa**”, ý muốn nói rằng, một người lãnh đạo kinh doanh phải vượt qua các khung cửa nhỏ hẹp của ngôi nhà, tức là vượt qua sự quan hệ trong môn hộ, phá vỡ cái quan niệm bè phái. Làm như vậy sẽ không có lỗi (tức không có sai lầm). Điểm thứ ba “*Đồng nhân vu tông, lận đạo dã*”, dịch nghĩa “người trong tông tộc cùng nhau là đã sai rồi”, ý muốn nói rằng, cần phải phá vỡ cái quan niệm bà con, gia đình trị.

Ngày nay, trong lúc thị trường kinh tế đang thay đổi quỹ đạo, còn có một số xí nghiệp ở thôn trấn hoặc xí nghiệp tư nhân, trong giai đoạn khởi đầu của họ, dùng mô thức quản lý gia tộc để điều hành hoạt động. Nhưng theo kinh nghiệm thành công của nước ngoài, nếu chỉ giới hạn hẹp trong mô thức gia tộc quản lý, thì xí nghiệp chắc chắn không thể phát triển qui mô lớn được. Muốn phát triển qui mô lớn, cần phải vượt qua và phá bỏ mô thức gia tộc này. Nếu tiến tới chế độ công ty cổ phần trách nhiệm hữu

hạn, rồi lại tiến tới mô hình tập đoàn quy ước hóa, pháp chế hóa trong quản lý kinh doanh, thì nhà kinh doanh mới có thể thành công đi vào nền thị trường quốc tế to rộng của thế kỷ 21.

Bậc đại sư kinh doanh của Nhật Bản là Đạo Thanh Hòa Phu diễn thuyết tại Đại hội đường nhân dân, về triết lý “lấy lòng người làm gốc”, trên thực chất, là tư tưởng triết học để phát triển kinh tế, mà hạch tâm của nó là “con người”.

Điều này thuyết minh cho chúng ta thấy rõ rằng, ý tưởng vị đại sư kinh doanh Nhật Bản cũng đã được kinh Dịch nhắc nhở từ lâu. Còn chúng ta, chỉ cần lấy kinh nghiệm thành công mà người khác đã thu được mà noi theo, tức là “Xí nghiệp kinh doanh cần phải có một nền triết học kinh doanh tốt, hoàn hảo”, để học tập và thực hiện “*Lai nhật khả truy, vi thời vị vãn dã*”, nghĩa là “ngày mai vẫn còn có thể theo đuổi, làm thì vẫn chưa muộn”. Chỉ cần chúng ta nhận thức là đúng thì cứ làm. Trên mảnh đất của chúng ta, trên thương trường của chúng ta, rồi đây sẽ xuất hiện những bậc đại sư kinh doanh trên đất nước chúng ta, điều đó không phải là khó. Lịch sử sẽ chào đón các bậc đại sư của chúng ta xuất hiện.

Dĩ nhiên điều này vốn là khúc chiết, và cũng là quy luật phát triển của lịch sử. Thậm chí, có những lúc ta có thể đi lệch ra khỏi quỹ đạo của những quy luật phát triển kinh tế, nhưng lệch ra khỏi quỹ đạo kinh tế, cũng chính là quy luật vậy. Đó là quy luật đào thải của tự nhiên.

☲ 大有 火天大有

Tiết 14: QUẾ HỎA THIÊN ĐẠI HỮU **ĐẨY MÀ KHÔNG TRÀN**

Hòa đồng với mọi người mới có sự nghiệp lớn (Đại hữu). Có sự nghiệp lớn thì thúc đẩy sự hòa đồng. Đó là triết lý kinh doanh, nhưng trên thực tế, điều này dễ bị người ta xem thường mà bỏ qua.

Quẻ Đại Hữu bao hàm ý nghĩa hòa đồng mới có thể thu hoạch được nhiều, thu hoạch được nhiều thì thúc đẩy sự hòa đồng.

Gần đây tôi có đọc bài “Tuần lễ xây dựng văn hóa của Thượng Hải công ty”, trên tờ “Văn Hội Báo”, đọc xong tôi xúc động vô cùng “Đi vào xí nghiệp đó, người ta có thể thấy rõ, từ chỗ để xe cho đến nơi làm việc của công nhân, viên chức quản lý đều có trật tự, vào giờ làm việc không thấy có một người nào quá nhàn rỗi, bất kể ở góc nào của xưởng không hề có một miếng đồng, một thỏi sắt phế liệu rơi rớt, trong khu môi trường xanh không thể tìm thấy một cành cây gãy”.

Tôi từng nghe một nhà doanh nghiệp thành công, tại một buổi hội thảo, phát biểu “Tại sao có một số xí nghiệp

có thể phát huy tiềm năng của họ đến trạng thái tột đỉnh? Mặc dù người ta đang hô hoán lên rằng nền kinh tế đang bị đình đốn, nhưng các xí nghiệp đó vẫn phát huy được tiềm năng của họ, vẫn đưa xí nghiệp vào được thời kỳ rực rỡ như vàng thái dương vừa lên”.

Đây quả thực là một vấn đề đáng để thảo luận cho sâu, lúc đó tôi cũng được mời tham gia buổi tọa đàm. Các nhân viên tham gia buổi tọa đàm này nhất thời không thể trả lời câu hỏi đó được.

Sau đó chẳng bao lâu, cuối cùng trong lúc các nhà quản lý kinh doanh trao đổi những điều họ tâm đắc, họ mới trả lời câu đó đó: “Bởi vì có nhiều nhà doanh nghiệp chỉ thấy tài cán và tiềm năng của chính mình, nhưng xem thường không để ý đến việc phát huy tiềm năng của công nhân viên chức của họ, để mà vận dụng thêm vào khả năng của mình”.

Thực vậy, xí nghiệp kinh doanh là sự phối trí hợp lý giữa con người và công việc. Điều đó muốn nói rằng then chốt của nghiệp vụ kinh doanh là con người, và bản thân nghề nghiệp là công việc, cả hai đều phải tri kỷ tri bỉ, biết sở trường và sở đoản của nhau để bổ túc cho nhau, mới có thể bách chiến bách thắng. Trong quẻ Đại Hữu của kinh Dịch đã từng cảnh giác chúng ta “*Hòa đồng tài năng đại hữu, đại hữu tài thúc tiến hòa đồng*”. Dịch nghĩa “Hòa đồng mới có thể thu hoạch được nhiều, thu hoạch được nhiều thúc đẩy sự hòa đồng”. Đó là triết học kinh doanh, nhưng trên thực tế tư tưởng đó thường bị người ta xem thường bỏ qua.

Quái hào quẻ Đại Hữu viết “*Đại hữu, như đắc tôn vị đại trung, nhi thượng hạ ứng chi, viết đại hữu. Kỳ đức*

cương kiện nhi văn minh, ứng hô thiên nhi thời hành, thị dĩ nguyên hanh". Dịch nghĩa "Đại hữu, như được vị trí cao quý và đặc trưng nên trên đều giúp nên có được lớn. Đức của nó cứng và mạnh, lại sáng và đẹp, ứng với thiên ý, hợp với thời cơ mà vận hành, cho nên gặp nhiều hanh thông", ý này xin được giải thích như sau "Một người lãnh đạo xí nghiệp, chẳng những phải phát huy tài năng của mình, mà còn phải hòa đồng với người khác để tận lực phát huy tiềm năng và tài năng của đồng sự trong xí nghiệp. Như thế, sự việc và người người chắc chắn sẽ theo về với mình, vì thế mà "thu hoạch được nhiều". Kinh Dịch còn viết "*Nhật thượng thặng chí thiên thượng dĩ thiên tượng ứng tất đắc nhân tâm, cố đại cát đại lợi*". Dịch nghĩa "Mặt trời lên tận bầu trời cao, tương ứng với trời, tất nhiên sẽ được lòng người, nên được đại cát đại lợi". Câu nói này cũng đồng một lý với câu trên. Một nhà quản lý kinh doanh, nếu như có thể quản lý xí nghiệp phát triển đến trạng thái tốt nhất như thế, thì cần phải có đủ đức tính, với người thì hòa đồng, với trời thì tương ứng (ý là hợp với quy luật mà làm việc), trời và người cảm ứng, đó chính là yếu tố và công năng tạo nên điều cát tường, tức là đắc lợi. Như thế, xí nghiệp tất nhiên sẽ tiến tới hưng thịnh, có đầy đủ lực lượng kết tụ mạnh mẽ. Thảo nào, người lãnh đạo công ty Thượng Hải Đồng Đại phát biểu một cách tự tin: "Tạo cho mỗi một công nhân, viên chức một cơ hội để thành danh". Muốn có tên tuổi khắc ghi trên bảng danh sách của công ty, một công nhân viên chức ở trong cương vị của mình, ở mọi giờ khắc, phải phát huy trọn vẹn tiềm năng của mình. Điều này, đối với người có tầm mắt thấy xa hiểu rộng, không bao giờ xem thường và bỏ qua.

Một nhà kinh doanh có tầm nhìn xa, tất nhiên phải có một đầu óc chiến lược trên thương trường, thấy chính xác tương lai nghiệp vụ một cách chắc chắn, không còn chút nghi ngờ, sau khi đầu tư toàn bộ và qui hoạch cẩn mật, cần phải xem trọng sự hòa đồng, kết chặt liên hệ trên và dưới, không để ý những khác biệt nhỏ nhất, khiêm tốn tiếp đãi người, trong sự khác biệt nhỏ nhất mà tìm sự hòa đồng lớn lao, tìm sự tương đồng mà hỗ trợ cho điều tiểu dị. Đây là phương pháp căn bản, và cũng là bí quyết tinh tế để đưa xí nghiệp đến sự phát triển phồn vinh tột đỉnh, như vậy tức là đã quản lý thành công. Nếu không, cứ đi ngược lại với bí quyết này, đó là một sự đáng tiếc vậy.

Cho nên, câu “Đầy mà không tràn” bao hàm ý nghĩa rộng rãi, sâu sắc, và hành động thực hiện điều này càng quan trọng hơn nữa.

䷎ 地山謙

Tiết 15: QUẺ ĐỊA SƠN KHIÊM **CÀNG THỊNH CÀNG KHIÊM TỐN**

Khiêm tốn chính là chỗ tột đỉnh của binh pháp. Trên chiến trường kinh doanh có lúc phải dùng chiến thuật “lui để mà tiến” mới có thể thu được thắng lợi.

Quẻ Khiêm nhắc nhở con người không thể tự mãn, mà cần phải khiêm tốn.

Trong toàn bộ 64 quẻ của kinh Dịch, chỉ quẻ Khiêm có 6 hào đều cát lợi. Điều đó đủ chứng minh từ xưa đến nay, trong suốt quá trình lịch sử dài đằng đặc mấy ngàn năm, những nhà quản lý kinh doanh muốn đạt được sự thành công, chỉ có đức tính khiêm tốn là bí quyết kỳ diệu đưa họ đến sự thành công. Có thể ngày nay khi nói như vậy, sẽ có người lập tức chất vấn ngay: “Hiện giờ có những người kinh doanh cự phú, đại đa số đều không coi tính “khiêm tốn” là cái quái gì. Trái lại, những kẻ không khiêm tốn lại có thể thu lợi làm giàu.”

Nhưng tôi xin trả lời: “Thưa ông bạn, hãy khoan đã; cái giàu đó yếu số lắm !” Bởi vì sự nghiệp kinh doanh là một chuỗi cạnh tranh trường kỳ, không phải là việc một

sớm một chiều, và nó biến đổi nhanh như mây khói. Nên biết rằng, qua cơn bão, đứng vững được, mới thấy được gót chân nào cứng mạnh và vững chắc. Hiện giờ đã biết bao người trong cơn giông bão của thị trường kinh tế, vì kiêu ngạo không cẩn thận một chút, đã đứng không vững trên thị trường cổ phiếu, hàng hóa định kỳ, bất động sản... nếu như ngân hàng tiền tệ tiếp tục bức bách trả nợ, cuối cùng họ sẽ thảm bại, đó là điều tất nhiên. Vì thế quẻ Khiêm của kinh Dịch luôn luôn khuyên nhủ chúng ta: "*Khiêm hanh, quân tử hữu chung.*" Dịch nghĩa: "Khiêm tốn, thì hanh thông. Quân tử sẽ đạt kết quả cuối cùng." Ý muốn nói rằng, khiên tốn không tự mãn, mới có thể làm cho bạn đi đến điểm cuối rất huy hoàng trên sự nghiệp kinh doanh. Lịch sử sinh động chứng minh, nền kinh tế và nền văn minh phản chiếu giao thoa với nhau thành ánh sáng huy hoàng, và nền văn minh tiến bộ tất nhiên sẽ dẫn đến những cuộc cách tân trong sản xuất.

Mà cái trí tuệ quan trọng nhất của nền văn minh chính là tính "khiêm tốn". Ta hãy tiếp tục đọc tượng quẻ Khiêm: "*Địa trung hữu sơn, Khiêm; quân tử dĩ biểu đa ích quả, xúng vật bình thí.*" Dịch nghĩa: "Trong đất có núi, tượng trưng sự khiêm nhường. Quân tử lấy đó mà bớt cái nhiều, thêm vào cái thiếu, cân vật cho bằng nhau." Dùng tư tưởng hiện đại để luận, "Trong đất có núi" tức là trong chỗ thấp hèn có cái cao quý, tượng trưng tính khiêm tốn, cũng có thể nói, một nhà quản lý kinh doanh cần nên bắt chước tinh thần này, giảm bớt cái dư thừa, tăng thêm cái thiếu kém, cân bằng sự vật, tính hạch toán chính xác, làm cho chúng cân bằng nhau, ân huệ và ích lợi ngang nhau. Điều này giống như Bang Huy Thương, một trong 10 đại thương

bang của Trung Quốc, lúc kinh doanh, luôn luôn giữ vững đặc điểm của họ là “thành thực không lừa dối”, “công bình thủ tín” “lợi dĩ nghĩa chớ”.... Những đặc điểm này, trong lịch sử kinh doanh lâu dài, là nguyên tắc kinh doanh quan trọng để thúc đẩy Bang Huy Thương đi đến sự thành công hàng đầu của Trung Quốc.

Khổng Tử luôn luôn nói: “Khiêm Khiêm quân tử” tức là khuyên dạy những người kinh doanh chúng ta, khi bước từng bước trên đường làm ăn buôn bán, phải luôn khiêm tốn rồi lại khiêm tốn hơn nữa. Chuyện khá xa là 130 năm trước đây, nhà kinh doanh Nhật Bản là Sáp Trạch Vinh, chính là tuân thủ theo tư tưởng này: một tay cầm bàn toán, một tay cầm quyển Luận ngữ, thế mà ông đạt được một sự thành công rất lớn; trong quẻ Khiêm còn có một câu: “*Lao Khiêm, quân tử hữu chung, cát*” dịch nghĩa: “Lao nhọc khiêm nhường, quân tử sẽ đi đến kết quả cuối cùng tốt đẹp.” Tư tưởng này tiến tới một bậc nữa là muốn nói rằng, một nhà kinh doanh sau khi được trả giá sự gian khổ vất vả bằng sự thành công rồi, còn phải luôn luôn ghi nhớ tính khiêm tốn, những nhà kinh doanh như thế tất nhiên sẽ trường tồn vĩnh viễn. Ngược lại, họ chỉ là một hoa đóm chợt hiện rồi tắt trên thương trường mà thôi. Lao khổ và khiêm tốn là nguyên nhân căn bản đi đến sự giàu có cực điểm. Dư Thu Vũ tiên sinh, trong tập “Văn hóa khổ lữ” có đề cập đến một nhà buôn đại phú hào ở Giang Nam là Thẩm Vạn Tam, chính là một nhân vật như thế. Ông ta xuất thân nghèo khổ, siêng năng, vất vả đi bắt cá mà kiếm sống. Trong dân gian người ta truyền tụng rằng, ông ta nhờ cứu mạng một con ếch mà lấy được một hộp bảo ngọc. Từ một chi tiết nhỏ đó đã biểu hiện

tính chất nhân từ và khiêm tốn của ông. Thẩm Vạn Tam làm tất cả từ những công tác từ thiện nhỏ, đến những việc lớn như cung cấp tiền tài vật chất cho cuộc nông dân khởi nghĩa (trước có Trương Sĩ Thành, sau có Chu Nguyên Chương). Ông từ việc sửa cầu đắp lộ, phát triển đến xây sửa lại thành Nam Kinh; trong cặp mắt của người nông dân địa phương, Thẩm Vạn Tam là một nhân vật đại phú hào lý tưởng cần cù nhưng khiêm tốn. Trong câu chuyện này bao hàm một điển hình của những nhà kinh doanh cự phú trong nền văn hóa truyền thống của dân tộc Trung Hoa. “Khiêm tốn”, “Khiêm nhường” “Khiêm hư” có thể nói là con đường thủ thắng và thành công. Thời xưa, học trò của Chu Tử đã từng nghi ngờ về tác dụng của tính “Khiêm” nhưng Chu Tử đã trả lời cho học trò của ông: “Khiêm nhường, rất đúng với binh pháp, đây là dùng kế thoái để mà tiến, là nguyên nhân dẫn đến thắng lợi. Trong “Tôn Tử” có viết: “Lúc đầu như con gái, địch nhân mở cửa, sau đó như hổ thoát khỏi chuồng, địch nhân không kịp chống cự.” Ý tưởng đó thuyết minh tính “Khiêm” được vận dụng trên chiến lược. Trên đường kinh doanh tính khiêm tốn hoàn toàn được vận dụng đúng như vậy.

Điều vĩ đại nhất của Khổng Tử chính là tính “khiêm nhường” của quả Khiêm trong kinh Dịch. Thưa bạn, nếu như bạn có hứng thú, có thể đọc lại quả Khiêm trong kinh Dịch và kết hợp tư tưởng này với thực tiễn kinh doanh của bạn, biết đâu bạn sẽ có thể “ngộ” được chân lý của “đạo kinh doanh”.

䷏ 雷地豫

Tiết 16: QUẺ LÔI ĐỊA DỰ

LẠC CỤC SINH BI

Cảnh trời trong sáng, mặt nước không gợn sóng, phẳng lặng như gương cũng chính là buổi chiều tàn sắp bao trùm trên núi. Nhà kinh doanh trong bất cứ giai đoạn nào cũng không nên tự khoe, đắc ý.

Quẻ Dự khuyên người ta xử sự phải biết “cư an tư nguy”, không nên khoe khoang tự đắc.

Trong lúc tình trạng kinh tế không tiến triển cho lắm, số vốn lưu chuyển gặp nhiều khó khăn, mất xích tam giác trái trong nước (thậm chí ngũ giác trái, lục giác trái) không cách nào mở ra được, rất nhiều nhà kinh doanh chuyển hướng sang nền mậu dịch xuất khẩu; khách hàng nước ngoài thoát đầu xem thường những món hàng tởi của chúng ta, đến những thứ rau cải tươi của ta, bây giờ họ mới thấy nhập khẩu chúng lại có lời. Vì thế, nếu như có thể mở được con đường kinh doanh ra nước ngoài thông suốt, ký được nhiều hợp đồng với họ, nền mậu dịch xuất khẩu của ta cuối cùng có thể tiến triển tốt đẹp. Nhưng thị trường xuất khẩu cần phải có kinh nghiệm cần phải

biết nguyên tắc kinh doanh của nó. Hồ Tuyết Nham có một câu nói mà những nhà kinh doanh xuất khẩu, cũng nên lấy đó làm câu gương mẫu. Ông nói: “Hai bên buôn bán với nhau, một người nhập, một người xuất, vốn dĩ là đối địch nhau, có lúc bên mua vào chiếm ưu thế, có lúc bên bán ra chiếm được ưu thế. Người biết làm ăn thì muốn cả hai bên đều có ưu thế như nhau.”

Lời của Hồ Tuyết Nham, đối với người làm kinh doanh thực tế rất là đúng, nhưng nói thì dễ, mà làm thì rất khó. Hai bên mua bán với nhau, đều không phải là những người ngu ngốc; một số nhà kinh doanh có thể “chiếm ưu thế”, (tức thu được lợi), hoặc có thể làm cho hai bên đều có ưu thế (tức tiền lời cả hai đều đầy đủ). Nhưng nhà kinh doanh muốn làm cho hai bên đều có lời, cần phải xâm nhập sâu vào bên trong của những hiện tượng kinh doanh, vốn dĩ đang biến hóa đa dạng đến phải nhức đầu hoa mắt, để tìm sự phù hợp với những thực tế khách quan của thị trường. Nhưng nhà kinh doanh làm thế nào để tìm sự phù hợp với thực tế?

Quẻ Dự của kinh Dịch khuyên chúng ta: “Giới vu thạch, bất chung nhật, trinh cát” dịch nghĩa: “Dính vào đá, không hết ngày, trinh chính cát” ý muốn nói rằng, một nhà kinh doanh, một mình đối phó với những công việc kinh doanh đầy phức tạp, thì phải giữ thái độ vững chắc như đá, không lay chuyển, và đầu óc phải tỉnh táo, sáng suốt. “Không hết ngày”, nghĩa là mỗi giây mỗi khắc trong một ngày, phải suy nghĩ, phân biệt rõ ràng, thấy được cát hung, và còn phải giữ được tâm hồn chính trực, mới có thể đạt được sự thành công trên kinh doanh (trinh cát).

Thử nhìn xem, trong thị trường kinh doanh thênh thang của đất nước rộng lớn chúng ta, từ Nam tới Bắc, từ Đông sang Tây, nơi nào cũng có những xí nghiệp sa vào cảnh khó khăn bị lừa gạt, bị khất nợ, hàng hóa giả, bị tam giác trái của ngân hàng kéo cho sụp đổ; quả thực có thể nói “việc tày trời nào cũng đều có cả”. Người kinh doanh chúng ta, đừng nói hai bên đều có lợi, chỉ một bên có lợi thôi đã là việc cực kỳ khó khăn rồi. Dĩ nhiên mấy năm gần đây, việc buôn bán trái phép dường như kiếm lời khá dễ dàng, nhưng có tiền rồi, thì nằm mà hưởng thụ khoái lạc, ta đã thấy rất nhiều nhà kinh doanh như thế. Đại đa số, đã từng cạnh tranh sống chết trên thương trường, sau khi được đầy đủ, họ hưởng lạc mà quên đi cái họa hoạn sắp tới, như quẻ Dự của kinh Dịch đã cảnh cáo nghiêm khắc chúng ta: “*Minh dự tại thượng, hà khả trường dã*” dịch nghĩa: “Cái vui u tối, làm sao có thể kéo dài được lâu?” Dùng tư tưởng hiện đại giải thích: một nhà kinh doanh, thành công nếu không được tiếng chuông nổi lên cảnh tỉnh, cứ chìm đắm trong hôn ám, tuy tạm thành công trong kinh doanh, nhưng tự đắc khoe khoang, cứ lo vui chơi mà quên đi suy nghĩ việc khó khăn sắp tới; thế thì, lúc thủy triều trên thị trường kinh tế đột nhiên dâng cao mãnh liệt, thì làm sao ông ta ứng phó kịp thời với sự chuyển biến trong việc làm ăn, và làm sao có thể duy trì sự nghiệp kinh doanh được lâu dài?

Tôi xin trả lời một cách khẳng định với những nhà kinh doanh tự mãn rằng: Nếu không trở thoi thóp chờ chết, thì tất nhiên cũng sẽ gặp cảnh “lạc cực sinh bi”,

vui cực điểm thì sinh ra buồn thảm. “Sóng lặng mặt nước ao như gương, trời trong sáng”, cũng chính là ao nước trên núi đang sắp chìm đắm trong “cảm giác tốt đẹp” mãi, trước sau gì cũng “lấy cái u mê của mình mà chiếu cho người khác”, y không còn ý thức những trở ngại có thể xảy ra trên thị trường kinh tế. Chờ đến khi cảnh mặt trời lên rực rỡ của buổi bình minh đã biến thành “buổi hoàng hôn u ám” thì đã quá muộn. Lúc đó, có phải là uổng phí tâm lực, “Lấy giỏ tre mà đi múc nước”, hoàn toàn trắng tay không? Làm một nhà kinh doanh, hà tất phải như vậy?

䷐ 澤雷隨

Tiết 17: TRẠCH LÔI TÙY **SINH SINH KHÔNG NGỪNG**

Cái cũ dần dần tiêu vong, cái mới không ngừng sinh ra. “Mỗi ngày một mới” là nguyên lý phát triển kinh doanh.

Ngoại quái của nó là Trạch (đầm), nội quái là Lôi (sấm) nên gọi là Trạch Lôi TùY. Điều này là do ngày xưa cổ nhân cho rằng tiếng sấm trên trời, tùy theo sóng trên nước mà phát ra.

Quẻ TùY của kinh Dịch có một câu danh ngôn: “TùY, cương lai nhi hạ nhu, động nhi thuyết; TùY, đại hanh, trinh vô cữu, nhi thiên hạ tùy thời, tùy thời chi nghĩa đại hỉ tai” dịch nghĩa: “Tùy theo, cương đến mà hạ nhu, động mà nói. Tùy theo, thì hanh thông lớn; trinh chính thì không lỗi. Thiên hạ tùy thời, nghĩa tùy thời, lớn thay !”.

Ý muốn nói rằng, vạn vật trong vũ trụ chuyển biến không ngừng, mỗi một giai đoạn có mỗi một hiện tượng xuất hiện và trong xã hội cũng xuất hiện liên tục những sự vật mới. Trong quá trình tiến hóa tự nhiên, phải khéo léo và khiêm tốn đuổi theo những sự vật hợp với logic,

phải căn cứ vào trình tự phát triển đã ổn định của sự vật và quy đạo của chúng, để xác định lại tiến trình công tác của chính mình; và đối với quy luật khách quan phải biết tùy thuận theo nó. Như thế, bất luận một xí nghiệp gia nào hoặc một nhà kinh doanh nào cũng có thể đuổi kịp dòng cuồng lư của thời đại chuyên biến không ngừng trên thị trường kinh doanh. Nếu như, một nhà doanh nghiệp chỉ biết tham lam những lợi tức trước mắt, mà bỏ đi những sự vật đang chuyên mình sinh hóa không ngừng theo xu thế phát triển của thời đại, thì chắc chắn y sẽ thất bại, đó là điều không còn nghi ngờ.

Nguyên lý này đã được trình bày trong quẻ Tỳ của kinh Dịch và có thể được chứng minh trong thư tịch của các nhà doanh nghiệp. Tây Môn Tử và người bạn của ông là kỹ sư Cáp Nhĩ Tư Khắc vào năm 1847 đã sáng lập ra công ty Đức Quốc Tây Môn Tử, và sự nghiệp của họ đã phát triển đến hôm nay. Đây là một công ty, lúc ban đầu được sáng lập chỉ do hai người và phát triển đến ngày nay có hơn 30 vạn công nhân viên chức, và là một trong 6 công ty lớn hàng đầu của nước Đức trong lãnh vực điện tử, với những bước tiến nhảy vọt.

Sở dĩ công ty Đức quốc Tây Môn Tử giữ được sự hưng thịnh lâu dài là do họ có bí quyết căn bản của họ. Đó là mỗi một công nhân viên trong công ty đó đều có một niềm tin vững chắc vào tôn chỉ này: “Luôn luôn đi theo bất cứ một sự vật phát triển mới mẻ nào, và trong tiến trình tự nhiên của nó, kịp thời nắm bắt bất cứ cái gì phù hợp với thời đại và phù hợp với tình lý” Đây chính là điều căn bản để công ty Tây Môn Tử phát triển sự nghiệp hơn 100 năm qua, thế hệ này đến thế hệ khác nối tiếp

vẫn thừa kế tôn chỉ này, và luôn phấn đấu theo đuổi không ngừng.

Đây chính là điều căn bản mà bậc trí giả tuân thủ, giống như ban đêm theo đuổi ban ngày, mùa đông theo đuổi mùa xuân. Đó là một cuộc theo đuổi cực kỳ tự nhiên. Chỉ cần đủ sức theo đuổi mãi mãi những phát triển của thời đại. Những sự vật hợp tình hợp lý, chỉ cần theo đuổi những con người có óc sáng tạo không ngừng trong ngành xí nghiệp, mới có thể xứng đáng được gọi là một nhà doanh nghiệp. Cho nên, nhà doanh nghiệp là một từ có ý nghĩa đặc thù. Đúng như lời quẻ Tuyền trong kinh Dịch đã chỉ dẫn cho chúng ta, trong tiến trình chuyển động không ngừng của vũ trụ vạn vật, nhân sinh nằm trong đó, sự vận động nằm trong đó, sự theo đuổi cũng nằm trong đó. Trong mỗi bước đi của xí nghiệp, trong sự phát triển kinh doanh không ngừng, người ta theo đuổi để mong được cái gì? Chắc chắn sẽ có người trả lời ngay lập tức: “Xí nghiệp chỉ mong được tăng năng suất và lợi ích.”

Điều này rất đúng, không có gì để nghi ngờ. Nhưng trong sự làm ăn cạnh tranh, không phải chỉ tăng lợi ích tạm thời ngắn ngủi, nhưng cần phải trải qua một thời gian lâu dài để khảo nghiệm và thách thức. Rất nhiều xí nghiệp kinh doanh, phát triển cực nhanh, thế vượng như lửa bốc cao, tài vụ báo cáo số doanh lợi rất cao, nhưng tình trạng tốt đẹp đó kéo dài không được bao lâu, và nhanh chóng rơi vào cảnh nguy khốn mà không thể thoát ra được, như hoa đóm giữa trời chợt hiện rực rỡ rồi tắt.

Bởi thế cho nên, chúng ta nghĩ đến sự nghiệp của công ty Đức quốc Tây Môn Tử, tại sao trải qua một thời gian

147 năm lâu dài như thế, họ vẫn giữ vững được sự tăng trưởng lợi ích không ngừng? Đây chính là một xí nghiệp, họ theo đuổi cái gì, làm sao họ hưng thịnh lâu dài, và nhờ vào cái gì để có lợi ích cao?

“Sáng tạo cái mới không ngừng”, đây chính là cái kỳ diệu của tư tưởng mãi mãi theo đuổi cái “Sinh sinh không ngừng” vậy. Trong thế giới luôn luôn thay đổi ngày nay, cũng như mặt trời mặt trăng thay đổi mỗi ngày một khác, đúng như một nhà doanh nghiệp thành công đã đề xuất, ít nhất có năm loại sáng tạo cần theo đuổi như sau:

- Giới thiệu một sản phẩm mới và cải thiện chất lượng sản phẩm.
- Giới thiệu một phương thức sản xuất mới hay một loại kỹ thuật kinh doanh mới.
- Khai mở một thị trường mới mà trước đây không ai nghĩ tới.
- Chiếm được nguyên liệu, hoặc nguồn cung ứng bán thành phẩm mới.
- Thực hiện được một loại kết cấu sản xuất.
- Sáng lập một địa vị độc chiếm hàng đầu.

Tâm nhãn quang hoạt động và tâm linh nhạy bén của một nhà doanh nghiệp, cần phải tùy theo mục tiêu có ý nghĩa, cần theo đuổi những nguyên tắc có giá trị, có ý nghĩa, thì chắc chắn bạn có thể kêu gọi được năng lực sáng tạo vô cùng tận, làm cho bạn phát triển sự nghiệp kinh doanh được lâu dài.

Kinh Dịch viết: “Tùy, nguyên hanh, lợi trinh, vô cữu”

dịch nghĩa: “Tùy theo mà có đủ 4 đức nguyên, hanh, lợi, trinh thì không lỗi”. Nói theo hiện đại là, muốn giữ cho sự phát triển sự nghiệp mãi mãi tồn tại, phải đem hết khả năng để tạo cho kỳ được những điều kiện thuận lợi, thông đạt thì không lỗi. Người xưa đã chỉ cho chúng ta nguyên lý triết học để thành công trên mọi việc, hướng chi, ở thế kỷ 21 này, lại có rất nhiều doanh nghiệp gia có đầu óc tư duy hiện đại.

Kẻ bị đào thải, chỉ là một số người không chịu “Tùy” theo quy luật phát triển tự nhiên của sự vật mà thôi.

䷋ 山風蠱

Tiết 18: QUẺ SƠN PHONG CỐ

BIẾT THÌ DỄ CÒN LÀM THÌ KHÓ

Việc thành công hay thất bại thường được quyết định trong cái chớp mắt. Một nhân tố cực nhỏ cũng có thể vô tình ảnh hưởng đến vận mệnh của bạn.

Quẻ Cố hàm ý việc đã hư nát cần phải đổi mới.

Thương trường như chiến trường, đoàn binh tiếp viện nhau, sơ xuất một chút chắc chắn sẽ rơi vào hiểm cảnh thâm hiểm. Thương trường không thể để cho đối thủ của mình có cơ hội để nghỉ ngơi và thở. Cho dù bạn đang mệt mỏi, cũng phải cạnh tranh như thế. Trên thương trường mọi người đều có cái tâm trạng này, cái tâm trạng này giống cái nguyên lý này: Mọi người đều phải khổ tâm vận dụng kế sách, bận rộn tiến thủ, thì bạn làm sao có thời gian nhàn tản nghỉ ngơi. Cái khổ của người kinh doanh, là cái khổ ở chỗ không có lúc ngừng nghỉ, không có chỗ dừng lại, mãi mãi phải chạy theo.

Một hôm nọ, tôi gặp một vị giám đốc của một công ty lớn, tôi hỏi ông ta: “Năm nay làm ăn thế nào?”

Ông ta liên tiếp thở dài, kêu khổ không ngớt, rồi đáp: “Làm ăn không lên nổi. Địa ốc, cổ phiếu, hàng định kỳ liên tục xuống dốc”. Ông ta lắc đầu mãi, nói: “Việc làm ăn trên thương trường, làm được ba năm có thể nói là anh hùng hảo hán rồi đấy, chỗ nào cũng có thể đi tới. Nhưng làm thêm ba năm nữa, khó đi được nửa bước !”

Ông ta bắt tay tôi rồi cười khổ bước đi. Người làm ăn trên thương trường đều hối hả như vậy.

Xác thực là như thế ! Làm kinh doanh quả thực biết thì dễ mà làm thì khó. Điều này làm cho tôi nhớ lại quẻ Cổ của kinh Dịch. Tục quái truyện có một câu thế này: “*Dĩ hỉ tùy nhân giả, tất hữu sự cố thu chi vi cố. Cố giả, sự dã.*” Dịch nghĩa: “Lấy cái vui mà theo người, tất nhiên có việc. Nên chuyển qua là Cổ, Cổ tức là sự việc”. Chữ Cổ, người xưa giải thích là việc hư hoại, tức làm cho sự việc hư hoại, thất bại.

Suy nghĩ kỹ lại, việc làm ăn trên thương trường, vốn thiên biến vạn hóa, một năm bốn mùa, làm ăn thất bại, thì phải làm sao đây? Thí dụ như, hiện giờ người ta đang làm ăn trên việc bán hàng trả góp, kinh doanh cổ phiếu, mua bán địa ốc, liên tục thua lỗ, vậy thì tiếp tục phải làm sao đây?

Quẻ Cổ của kinh Dịch nhắc nhở cho ta biết rằng, kinh doanh được lời, là do có những nhân tố khách quan; nhưng suy nghĩ kỹ lại, con người vẫn là nhân tố đó. Cũng một điều kiện thời gian giống nhau, không gian giống nhau, nhưng có người làm ăn khá lên, có người làm ăn sụp đổ. Ý của quẻ Cổ là: Cổ là đồ ăn đựng trong đĩa bị hư thối sinh ra con sâu. Điều này giống

như trong kinh doanh có thể xuất hiện hiện tượng hư hoại. Trong trường hợp đó, nhà kinh doanh có đầu óc tinh tế, phải hết sức đề phòng khi nó chưa xuất hiện ra rõ rệt. Nếu phát hiện sự việc không ổn, thì phải bình tĩnh, sáng suốt và mạnh dạn xử lý nó ngay. Đồng thời tăng thêm sức cứu viện, lúc nào cũng phải đổi mới tinh thần, suy đi nghĩ lại, cẩn thận theo tình hình mà hành động. Như thế, mới có thể chuyển nguy thành an. Đây là việc thường xảy ra trên thương trường.

Mọi công việc làm đều phải có lòng tin. Quẻ Cổ viết: *"Tiên giáp tam nhật, hậu giáp tam nhật."* Dịch nghĩa: "Trước ngày giáp ba ngày, sau ngày giáp ba ngày." Ý muốn nói rằng, một việc chấm dứt thì một việc mới khác bắt đầu. Trong một thời gian nào đó việc làm ăn thua lỗ, thì bắt đầu một việc làm ăn khác. Đó là quy luật vạn vật vạn hành: như vậy, xong một cuộc làm ăn, chỉ cần bạn tổng kết lại những lời giáo huấn, bạn có thể thất bại nhưng không nản lòng, vội vàng nhưng không loạn, chuyển bại thành thắng hoặc đứng ở vị thế bất khả bại, chỉ cần có thể tuân theo quy luật của thương trường tùy việc mà kinh doanh.

Thực ra, điều quan trọng nhất là biết mình biết người, tích cực, vững vàng, thành thực hơn, làm kinh doanh theo đường liêm chính.

Thế giới ngày nay, thực sự không ai thông minh đến mức độc chiếm ưu thế mãi trên thương trường, cũng không ai ngu xuẩn đến mức cứ làm ăn thua lỗ mãi.

Điều quan trọng là trong hoàn cảnh thua lỗ, cố gắng tìm được một phương pháp thông minh, cơ trí đối phó

với hoàn cảnh này. Từ đó chúng ta sẽ trở thành chủ nhân quyết định vận mệnh của chính mình trên thương trường, không nô lệ phục tùng những phương thức cũ đã lỗi thời.

Chữ “sinh ý” trong tiếng Trung Quốc, có nghĩa là buôn bán làm ăn, giải thích theo ngữ nghĩa, muốn “sinh” tồn thì phải nghĩ ra những “ý” kiến mới lạ. Có ý tưởng sáng tạo cái mới, thì ta không còn sợ ngày thất bại, trái lại ngày thành công nhất định sẽ tới.

䷁ 地澤臨

Tiết 19: QUẺ ĐỊA TRẠCH LÂM **NGƯỜI Ở ĐỊA VỊ CÀNG CAO CÀNG** **KHIÊM TỐN HÒA ĐỒNG**

Khiêm tốn hòa đồng càng khiến được người khác tôn trọng. Hòa bài, thành thực, dung nạp được mọi dị kiến, dùng vẻ hào nhoáng bên ngoài để che lấp sự hư hoại bên trong là một tín hiệu nguy hiểm đối với nhà kinh doanh.

Quẻ Lâm hàm ý người ở địa vị cao nhìn xuống cấp dưới.

Quẻ này, vận dụng vào sự nghiệp kinh doanh, chủ yếu là dành cho người lãnh đạo kinh doanh, giúp họ biết cách vận dụng nghệ thuật lãnh đạo như thế nào để quản lý tốt sự nghiệp kinh doanh của mình. Một nhà kinh doanh muốn đứng vững ở vị thế bất khả bại trên thương trường, ngoại trừ việc phải chụp đúng thời cơ bất ngờ, mà còn phải có đầy đủ bốn đức tính tốt là khoan dung, khoáng đạt, ngay thẳng, biết làm lợi cho người.

Quẻ Lâm của kinh Dịch viết: “Trạch thượng hữu địa,

Lâm; quân tử dĩ giáo tử vô cùng, dung bảo dân vô cương.” Dịch nghĩa: “Trên đầm nước có đất, tượng trưng sự đi tới; quân tử xem đó mà dạy bảo dân hết lòng và bao dung, bảo vệ dân tận cùng.” Ý muốn nói rằng, quẻ Lâm, hạ quái của nó là đầm nước, thượng quái là đất, đất nằm trên đầm nước, là ý ở trên cao đi xuống dưới. Một nhà quản lý kinh doanh tuy ở địa vị cao, mà có thể gặp gỡ thuộc cấp của mình để tuyên dương, khích lệ họ, thì nhờ vậy họ sẽ toàn tâm toàn ý làm việc, tạo ra hiệu suất rất cao. Trong rất nhiều công ty xí nghiệp, có những vị giám đốc hay trưởng xưởng khi gặp lúc thuận cảnh hay nghịch cảnh, họ thường dùng lời ngon ngọt để che đậy thuộc hạ, miêu tả tương lai của thuộc hạ rất rục rờ, hoặc dùng văn hay chữ tốt để che đậy những mâu thuẫn hay nguy cơ tiềm ẩn trong xí nghiệp.

Thí dụ như có xí nghiệp do sự quản lý không khéo, hoặc tư tưởng của người quản lý không ngay thẳng, không thể bảo vệ quyền lợi của cấp dưới, còn bản thân họ thì chi tiêu lãng phí, không cần kiệm, còn dùng cái vẻ giàu có giả tạo bên ngoài để trang điểm cho sự bất ổn, đó là một tín hiệu rất nguy hiểm. Nhưng làm một nhà lãnh đạo kinh doanh sáng suốt, thì phải kịp thời ý thức được căn bệnh và sửa đổi nó, mới có thể chuyển nguy thành an. Vì thế, quẻ Lâm của kinh Dịch nói: *“Can lâm, vô du lợi; ký ưu chi, vô cữu”* dịch nghĩa: “Ngọt ngào mà đến, chẳng có lợi gì; biết lo, thì không lỗi.” Ý muốn nói rằng, mặc dù bạn ở địa vị cao mà đi xuống kẻ thuộc cấp, nhưng vẫn còn tồn tại một điểm không thích đáng nhất định nào đó; nhưng làm một nhà lãnh đạo, có thể làm được đến chỗ “dung chuyện mà sợ” để cẩn thận xử lý sự quan hệ rất

phức tạp và sai lầm của thuộc hạ là đã hay lắm rồi; mặc dù đã có mâu thuẫn và nguy cơ, nhưng việc đó sẽ không kéo dài, chỉ cần vượt qua giai đoạn khó khăn này thì mọi việc sẽ có chuyển biến tốt và thuận lợi.

Không biết Songxia Xingzhizhu có học tập và nghiên cứu qua quyển kinh Dịch hay không, nhưng ông chỉ dẫn con đường kinh doanh thành công dường như rất phù hợp với tư tưởng của quẻ Lâm trong kinh Dịch. Ông từng nói: “Tôi cho rằng, khoảng cách giữa người kinh doanh thành công và người kinh doanh thất bại chính là ở chỗ khoan dung, khoáng đạt, ngay thẳng, biết làm lợi cho người. Người thành công có đủ bốn đức tính này, còn kẻ thất bại thì không. Người thành công lấy bốn đức tính này để quan sát sự vật và xử lý mọi việc. Còn kẻ chỉ lấy cái lợi riêng tư mà làm kinh doanh chắc chắn sẽ thất bại. Nói một cách khác, một nhà lãnh đạo kinh doanh (nhà quản lý) phải có nhân cách cao thượng để cảm phục mọi người, lấy uy tín để duy trì kỷ luật, hơn nữa thường xuyên suy xét bản thân mình, cảnh giác mình.”

Nguyên tắc này chính là nguyên tắc của quẻ Lâm trong kinh Dịch. Như đã được trình bày, nếu bạn ứng dụng trên đường kinh doanh, nó sẽ làm cho bạn đạt được sự thành công.

䷓ 風地觀

Tiết 20: QUẺ PHONG ĐỊA QUAN **CHƯA MƯA ĐÃ CHUẨN BỊ ÁO TỜI**

Trên con đường sự nghiệp kinh doanh, khi mọi việc đều bình thản không có sóng gió, thì bạn phải kịp thời sớm quan sát và đề phòng hố bẫy mà bạn sắp sửa rơi vào.

Quẻ Quan bao hàm ý quan sát và phơi bày.

Quẻ Quan này và quẻ Lâm, góc độ không giống nhau, quẻ Lâm là từ ở trên nhìn xuống, quẻ Quan từ dưới nhìn lên. Thực vậy, “Quan” là trình bày chi tiết phương pháp quan sát sự vật ở ngoại giới, cho đến cách quan sát những cảm thức trong nội tâm.

Đối với một nhà kinh doanh quan sát sự vật ở ngoại giới như thế nào, đó là một việc cực kỳ quan trọng. Thí dụ như vua dầu hỏa của nước Mỹ là Tiến sĩ Ha-Mo (Cáp-Mặc) phát triển sự nghiệp kinh doanh bằng một cây bút chì bình thường. Năm 1922, tại Liên Xô cũ một cơ hội ngẫu nhiên, ông ra ngoài mua một cây bút chì thông thường, và nhận thấy Liên Xô lúc đó rất thiếu loại bút chì này. Ông liền đi Italia tìm các nhân viên kỹ thuật và các vị

kỹ sư, đến thiết lập một hãng bút chì đầu tiên ở Liên Xô, dưới hình thức thuê mướn và nhờ sự giúp đỡ của Lê Nin, kết quả nhà đại tư bản Mỹ này đã đi tới sự thành công lớn ở đây. Vì thế quẻ Quan của kinh Dịch nói: “*Phong hành địa thượng, Quan; tiên vương dĩ tỉnh phương quan dân thiết giáo.*” Dịch nghĩa: “Gió đi trên đất là tượng trưng cho sự quan sát (Quan). Đấng tiên vương lấy đó mà đi thăm từng phương xem dân tình mà đặt ra giáo dục.” Ý muốn nói rằng, gió thổi trên mặt đất, bay đến khắp vạn vật, quan sát quy luật của nó là điều cực kỳ quan trọng. Bởi vì không hiểu được thực tế, thì khó mà lập ra những kế sách chính xác, khó mà đề xuất những mục tiêu và kế hoạch khoa học và hợp lý. Tiến sĩ Ha-Mo người Mỹ đã thành công rực rỡ; điều then chốt của ông là khéo nắm bắt những sự vật nhỏ bé và quan sát sự vận động và hướng tiến tới của mọi sự vật.

Quẻ “Quan” còn có một mặt khác nữa, và phải biết khéo quan sát bản thân mình, điều này đúng như một câu nói của người Hy Lạp xưa: “Hãy tự biết mình”. Điều này cực kỳ trọng yếu đối với một nhà kinh doanh. Trong quẻ Quan của kinh Dịch có mấy câu có thể nhắc nhở chúng ta: “*Quan ngã sinh, quân tử vô cữu*” dịch nghĩa: “Quan xét cuộc sống của mình, quân tử không lỗi.” Và câu: “*Quan ngã sinh, quan dân dã.*” Dịch nghĩa: “Quan sát cuộc sống của mình, chính là quan sát dân tình vậy.” Dùng tư tưởng hiện đại để giải thích, một nhà kinh doanh muốn thành công, cần phải luôn luôn phản tỉnh tự xét mình, tức tự mình xem xét lại hành vi của chính mình đã làm. Nếu một nhà kinh doanh không thường xuyên tự xét bản thân, mà dùng những hình thức giả dối bên ngoài để che đậy

nội tâm của mình, điều đó chẳng khác nào tự lừa mình và lừa người. Đối với sự nghiệp kinh doanh, cứ mặc cho tình hình thay đổi xấu đi, đến khi bịnh nhập cao hoang, mới ba chân bốn cẳng hối hả xử lý, thì không còn kịp nữa.

Những nhà kinh doanh thất bại, xét về thực chất, chính là do không biết phản tỉnh tự xét bản thân mình vậy. Bởi vì những gương thất bại này tôi đã kinh nghiệm thấy qua khắp mọi nơi. Người ta phải biết khéo léo quan sát sự biến hóa trong nội tâm của chính mình điều đó quan trọng hơn quan sát thế giới bên ngoài.

Người xưa có một câu nói: “Chưa mưa đã may sẵn áo tơi”. Trong giai đoạn bằng phẳng không có sóng gió trên đường kinh doanh, cần phải quan sát và sớm phát hiện được những vấn đề khó khăn sắp xảy ra để mà ngăn chặn kịp thời.

☲☳ 火雷噬嗑

Tiết 21: QUẺ HỎA LÔI PHỆ HẠP **MÀI SẮT THÀNH KIM**

Bản lĩnh kiệt xuất của con người giống như một viên đá. Chỉ cần mài dũa nhất định sẽ sáng bóng.

Quẻ Phệ Hạp có ý nghĩa là nhai thức ăn, tức phải nghiền nát chướng ngại vật mới kết hợp trên và dưới.

Sự nghiệp kinh doanh dù sao cũng là một sự nghiệp phải trải qua nhiều gay go và gian khổ. Hiện giờ có rất nhiều người cho rằng buôn bán bất hợp pháp là một việc kinh doanh dễ kiếm lời nhất. Đây quả thực là một sự suy nghĩ sai lầm. Dĩ nhiên, có một số người bất kể đạo đức, không từ một thủ đoạn xấu xa nào để câu được nhiều tôm cá trong “biển thương mại”. Nhưng khi bọt nước tan vỡ, thì tiền tài kiếm được bằng dầu cơ sẽ tiêu tan như bọt nước. Trước đây, từng có một bài báo tựa đề “Đảo Đài Loan rơi vào cạm bẫy “TRÒ CHƠI TIỀN TÀI” như thế nào?” thuật lại một câu chuyện đã xảy ra vào cuối những năm 80 về phong trào đầu cơ khủng khiếp ở Đài Loan. “Lục Hợp Thể” đã đốt cháy toàn đảo này, mấy triệu người tham

gia vào cuộc chơi cờ bạc; “Địa hạ kỹ hóa công ty” và “Địa hạ đầu tư công ty”, lợi dụng tâm lý đầu cơ của con người, tiến hành những hoạt động tiền tệ lừa gạt qua ngân hàng tiết kiệm một cách phóng túng. Trong khi người ta còn đang vui mừng như điên cuồng, mong đợi một sớm một chiều trở thành một nhà triệu phú, thì hoạt động đầu cơ của hai công ty này bị sụp đổ, một điều tất yếu không thể tránh. Những người đang nắm trong tay một tài sản ước vạn đô la, đột nhiên phát hiện số tiền ghi trên những tờ giấy kia chẳng qua chỉ là hoa trong gương, trăng dưới nước, cuối cùng chỉ là một trường ảo mộng. Những gì tôi tường thuật trên đây, dụng ý muốn nói rằng, cái mà người ta gọi là “kinh doanh”, trên thực tế, là một quá trình đầy gian khổ, tức là điều mà quẻ Phệ Hạp đã nói, “Trong miệng có đồ vật phải nhai nát (Phệ Hạp), nhai nát thì hanh thông.” Nghĩa là, phải nhai thức ăn trong miệng mới có thể nuốt, đồ ăn ngon vào bụng cũng như phải nghiền nát các chướng ngại vật trên đường đi, thì con đường mới thông suốt.

Điều này bao hàm ẩn ý: Một nhà kinh doanh thành công tất nhiên phải trải qua một quá trình đầy gian khổ, những người chỉ chuyên đầu cơ cuối cùng cũng không thể duy trì được lâu dài. Trong quá trình gian khổ lâu dài, đúng như Tùng Hạ Hạnh, một đại thương gia người Nhật đã nói: “Làm việc phải có một tinh thần kiên quyết mãnh liệt, tuyệt đối không dễ dàng buông bỏ, trong sự nghiệp kinh doanh, không thể hoàn toàn theo mãi một phương thức đã định trước, nhưng phải cẩn rắng nhẫn nại tiếp tục làm ăn; trong sự kiên quyết nhẫn nại, cho dù kế hoạch định trước không thể thực hiện được, nhưng tùy theo hoàn

cạnh, cứ nhắm theo phương hướng tốt nhất mà phát triển thì sẽ xuất hiện một con đường có thể đi.” Đúng thực là như vậy.

Trong trạng thái giữa hai hàm có vật ngăn chặn, chỉ còn cách là cắn nát chướng ngại vật ra, thì hai hàm sẽ ăn khớp với nhau, tức là trên và dưới hòa hợp với nhau. Sau khi nghiền nát trở ngại ngăn cách, thì sẽ tạo nên sự hưng thịnh.

Còn về việc nghiền nát chướng ngại vật như thế nào, điều đó hoàn toàn trông cậy vào trí tuệ và nghị lực của nhà kinh doanh để tiến hành.

䷔ 山火賁

Tiết 22: QUẺ SƠN HỎA BÍ **CƯỜNG NHU HỖ TRỢ NHAU**

Bản chất đặc biệt của những người thông túc là biểu được thế giới tự nhiên và sống thích ứng theo đó. Nhà kinh doanh cũng phải suy tư như vậy trên mọi phương diện.

Bí là một vật trang sức, bao hàm ý nghĩa trang sức, trang điểm.

Tự quái truyện của quẻ Bí trong kinh Dịch nói: “Vật bất khả dĩ cầu hợp nhi dĩ. Cố thụ chi dĩ Bí; Bí dã, sức dã.” Dịch nghĩa “Vật không phải cầu thả mà kết hợp với nhau. Vì thế chuyển sang Bí. Bí, tức là trang sức cho đẹp vậy.” Ý muốn nói, trên thực tế cuộc sống, cần phải có một nguyên tắc văn minh và lễ nghi. Đúng về mặt một nhà kinh doanh, nếu ông ta từ một giai đoạn đầu tiên phải lăn lộn mò mẫm bước đi, phát triển thành một cơ sở kinh doanh qui mô nhất định rồi, bây giờ ông phải làm thế nào để định ra lễ nghi văn minh, để qui định hành vi của mỗi cá nhân trong xí nghiệp. Đó là một việc không thể thiếu được. Có thể nói, nhân cách văn minh là một nhân tố chủ yếu để chiêu cảm và bảo trì được sức mạnh tổng hợp của công ty.

Quẻ Bí của kinh Dịch, mặc dù mượn một vật trang sức cổ để trình bày ẩn ý này, nhưng dùng ngôn ngữ hiện đại mà giải thích, một nhà quản lý kinh doanh trong lúc quản lý hành vi, quản lý chế độ, quản lý phương thức và quản lý phương pháp, đều cần phải biểu hiện một sắc thái văn minh; văn minh vật chất càng tiến bộ, thì tinh thần văn hóa cần càng phải có tiêu chuẩn cao để hướng dẫn nền văn minh vật chất này. Nếu không, chúng ta không thể nào tạo ra một nền phồn vinh chân chính, kinh doanh của xí nghiệp cũng khó mà phát triển rực rỡ được.

Ông cậu của tôi, vốn người Đài Loan di dân sang định cư ở Úc. Ông vốn là một nhà kinh doanh rất thành công. Có một lần nọ, ông đem một hộp châu ngọc rất đắt tiền, đáp phi cơ đi Miến Điện để bán. Bởi vì quá hối hả, nên ông không chú ý đến trang sức lịch sự bên ngoài cho xứng đáng với món đồ cực quý mà ông mang theo để bán. Kết quả, khi bàn chuyện buôn bán, đối phương khinh thường ông, cho rằng ông không đủ thực lực tiền tài để tính chuyện làm ăn với số châu báu giá trị lên đến hàng trăm vạn đô la, vì thế khi hai bên bàn bạc, đối phương chỉ nói qua loa cho xong câu chuyện, và cuộc làm ăn lần đó thất bại, nửa chừng gãy đổ. Cho nên, trong quyển hồi ký “Tám mươi ba mùa xuân” của ông, ông cậu tôi có ghi chuyện này. Quẻ Bí nói: “Bí, hanh, nhu lai nhi văn cương cố hanh.” Dịch nghĩa: “Trang sức thì bí, hanh thông, cái nhu đến để làm đẹp cho cái cương, vì thế mà hanh thông.” Ý muốn nói rằng, trong việc thương mại, cũng không thể thiếu cái đức tính nhu thuận, để trang sức cho cái cương cường, mới có thể hanh thông. Chữ “cương” và “nhu” ở đây, có thể giải thích là, trong lúc bàn bạc chuyện làm ăn buôn bán,

cần phải trang sức cho đúng lễ nghi, cái trang sức đó chính là một thủ đoạn của cái “nhu”. Nếu có thể dùng cương và nhu để hỗ trợ cho nhau, thì trong việc kinh doanh sẽ càng biểu hiện tự nhiên hơn, thông suốt hơn.

Di nhiên, trong quẻ Bí của kinh Dịch còn nói: “*Bạch Bí, vô cữu*” dịch nghĩa: “Trang sức chất phác, không lỗi” chữ “*Bạch Bí*”, chính là biểu hiện trang sức đơn sơ chất phác, không hoa hòe. Ý muốn nói rằng, nếu như bạn thực sự có tài năng kinh doanh, thì dù có trang sức đơn sơ, không hào hoa, cũng không có gì trở ngại và có thể thu đạt thắng lợi. Việc kinh doanh đã to tát, đã có một qui mô nhất định, cái trang sức bên ngoài cố nhiên là cần thiết, nhưng cái trang sức bên ngoài nếu vượt qua cái thực lực và tài năng bên trong thì lại trở thành một thứ trang sức giả dối chẳng thú vị và ý nghĩa gì, đối với người quản lý kinh doanh, ngược lại trở thành phản tác dụng. Thế thì, ở hoàn cảnh này tốt hơn là phục sức giản dị chất phác như lúc ban đầu kinh doanh mà còn có cái hay hơn.

Vua thương thuyền Bao Ngọc Cương vốn là một người làm ăn chất phác giản dị, không tôn thờ cái trang sức phù hoa. Lúc ông sang Italia hiệp thương với vua thuyền của Italia; chỗ ông trọ lại là một khách sạn bình dân; điều này làm cho vua thuyền của Italia rất lấy làm kinh ngạc. Trong việc làm ăn buôn bán, cái trang sức cần phải có, nhưng chất phác hay phù hoa đó là hai mặt đối chọi nhau, việc đó do bạn tùy thời thế, hoàn cảnh mà châm chước, sao cho hợp tình hợp cảnh. Nhưng muôn vạn lần đừng quên rằng, trong kinh doanh, thành hay bại, đầy hay khuyết, lời hay lỗ, cuối cùng cũng không nên tự phụ, có phải không?

☶☵ 山地剝

Tiết 23: QUẺ SƠN ĐỊA BÁC

BIẾT NGỪNG ĐÚNG LÚC

Nếu bạn không biết ngừng đúng lúc hay không dùng chiến thuật “đi hai bước lùi một bước” trong kinh doanh, thì thường dễ bị thất bại vào một ngày nào đó.

Quẻ Bác bao hàm ý rơi xuống từng mảng và sỏi mòn.

Trên đời mọi sự mọi vật đều có những biến hóa quanh co khúc chiết, không thể có việc thuận buồm xuôi gió được. Kinh doanh là một sự nghiệp rất nhạy cảm với sự thăng trầm, cho nên lại càng không thể bằng phẳng không sóng gió, không thể chỉ có đầy mà không có vơi. Tình hình làm ăn của một nhà kinh doanh giống như làn sóng siêu thanh có đỉnh sóng, có vực sóng, có hưng vượng, và cũng có suy sụp, khó khăn gẫy đổ. Tình trạng kinh doanh tất nhiên là một quá trình diễn biến. Không phải hoàn toàn tùy thuộc vào ý chí của mỗi người. Nó giống như một vương triều, trên dòng lịch sử, có lúc cực kỳ hưng thịnh, có lúc suy vong. Vương

quốc của kinh doanh cũng không cách nào thoát ra khỏi được quy luật thịnh suy nhất định này.

Một nhà kinh doanh, khi rơi vào thời kỳ tan vỡ, hao mòn, hoàn cảnh khốn đốn, thì y phải làm sao?

Quẻ Bác, câu đầu tiên là khuyên chúng ta: “*Bác, bất lợi hữu du vãng.*” Dịch nghĩa: “Tan vỡ, ra đi không lợi.” Dùng tư tưởng hiện đại giải thích, khi thấy đã bị tan vỡ, suy sụp, lúc không nên tiến tới, thì phải ngừng lại, đừng nhắm mắt phát triển thêm nữa. Nếu miễn cưỡng làm càn, tức sẽ không thu được gì, tình hình lại xấu thêm và do đó tổn thất càng lớn.

Sau tháng 6 năm 1993, Trung ương tăng cường sự khống chế, bắt buộc thu bớt số vốn đầu tư vào của các xí nghiệp có xây dựng cơ bản qui mô. Đây là một tín hiệu cho thấy rằng, một số những xí nghiệp đầu tư qui mô vào việc xây dựng cơ bản, tương lai sẽ bị hạn chế (tức ý tan vỡ từng mảng và sới mòn.). Nếu một nhà kinh doanh sáng suốt, đối với tín hiệu và tình thế chính trị này, sau khi bình tĩnh phân tích kỹ lưỡng, nhất định sẽ tuân theo ý của quẻ Bác “tan vỡ từng mảng, tiến đi không lợi.”, và đưa ra quyết sách sáng suốt không phát triển thêm nữa.

Thoán từ quẻ Bác nói: “*Thuận nhi chỉ chi, quan tượng dã; quân tử thượng tiêu tức doanh dư, thiên hành dã.*” Dịch nghĩa: “Thuận lý mà ngừng nỡ lại, là xem hình tượng vậy. Quân tử xem việc, tiêu, trưởng, đầy vơi là do trời chuyển vậy.” Ý muốn nói rằng, trong quá trình sự nghiệp kinh doanh lâu dài, lúc không nên tiến tới, thì phải thuận theo thời mà ngừng lại. Bởi vì quân

tử phải hiểu rõ rằng sự vật tất nhiên sẽ luôn luôn phát sinh những hiện tượng, tiêu trưởng, đầy vơi. Đó là phép tắc tự nhiên của vũ trụ.

Đúng như vậy, sau tháng 6 năm 1993, có một đại thương gia buôn bán vật liệu sắt thép, nói cho tôi biết: “Trong cả năm nay, tôi chịu đủ thứ khổ trên đầu, mỗi lần tôi mua sắt thép là mỗi lần thua lỗ nặng. Tôi càng bỏ vốn mua vật liệu sắt thép càng lớn thì số thua lỗ của tôi càng nhiều.” Tôi nói với ông ta: “Anh nên bán đổ bán tháo cho nhanh.”

Vị đại thương gia đáp: “Đã bị thông lọng buộc dính rồi. Mọi người đều muốn bán đổ bán tháo số hàng đi, nhưng lại bán ra không được.” Đó là tình trạng thực tế khó khăn của ngành buôn bán vật liệu sắt thép. Cái khổ của nhà đại thương gia này, nguyên nhân của nó có thể nói là do ông ta đã không nắm rõ quy luật tiêu trưởng, đầy vơi của kinh doanh vậy.

Ta nhớ Songxia-Xingzhizhu có nói đến “Chiến pháp kinh doanh kiểu sâu ăn lá dâu”. Có một loại sâu gọi là xích oách trùng, lúc nó đi, trùng đi tới 2 tấc (Tàu) lại lui lại 1 tấc. Phương pháp này đáng để cho các nhà kinh doanh chúng ta học tập, tức là muốn nói rằng, bạn kinh doanh nếu như năm nào cũng kiếm ra tiền, thì bạn nên thoái lui một bước, trong bước thoái lui này bạn không chuẩn bị kiếm ra tiền, chẳng khác nào trời nắng ráo liên tiếp vài ngày, cuối cùng bạn phải chuẩn bị lúc trời đổ mưa. Cái cách kinh doanh “sâu ăn dâu” này, khi gặp biến cố bất ngờ, ta sẽ không bị hoảng hốt, rối loạn tinh thần, mà trái lại có thể thông thả xử lý việc làm ăn kinh doanh của bạn.

Trên thực tế, có rất nhiều nhà kinh doanh khó mà làm được cách làm ăn kiểu như thế. “Thuận theo thời mà ngừng lại”, nói thì nghe dễ, nhưng làm được mới thực là khó. Suốt bao năm trời vất vả gian khổ kiếm được một số tiền lời mấy trăm vạn, nhưng họ không biết “thuận theo thời mà ngừng lại” hoặc “đi hai bước lùi lại một bước” của chiến pháp kinh doanh, nên thường thường bị tiêu hủy chỉ trong một ngày. Mấy năm sau, chẳng còn giữ lại được một số tiền nào, đáng tiếc chẳng?

䷗ 地雷復

Tiết 24: QUẺ ĐỊA LÔI PHỤC

LẤY TỊNH XÉT ĐỘNG

“Tĩnh” là muốn chuẩn bị cho đủ điều kiện, tích lũy sức mạnh để đi tới một bước phát triển thuận lợi. “Động” là hành động sau khi thời cơ đã chín muồi.

Quẻ Phục bao hàm ý quay trở lại.

Trong cuộc làm ăn lâu dài đầy cạnh tranh trên thương trường, thường phát sinh những sự cố bất như ý, có lúc phải chịu đựng vất vả tình trạng mưa gió bão bùng này. Giống như hành trình của một kiếp người, bảy tám phần là những điều bất như ý, chỉ có hai ba phần là được mãn nguyện. Cái sâu sắc và mùi vị của cuộc sống con người có lẽ chính là ở đây.

Nhưng Bỉ cực thì Thái lai. Như quẻ Bác đã trình bày trước, khi sự sụp đổ đã đến lúc kết thúc thì cái thịnh sẽ trở lại chính là “ánh sáng tuyệt đỉnh” không ai sánh bằng. Thời vận tốt đến rồi, thì việc làm ăn sẽ tràn đầy hy vọng, như mùa xuân mới đến. Đối với một nhà kinh doanh, điều quan trọng là có thể can đảm chịu đựng gian nan vất vả chống đỡ cho qua thời đen tối nhất. Có như thế, mới có

thể đón tiếp một mùa xuân mới. Trong quẻ Phục của kinh Dịch có nói thế này: “*Phục, hanh; xuất nhập vô tật, bằng lai vô cữu; phản phục kỳ đạo, thất nhật lai phục. Lợi hữu du vãng.*” Dịch nghĩa: “Trở lại; hanh thông, ra vào không vội vàng, bạn đến không lỗi. Quay trở lại đường của nó, bảy ngày trở lại. Ra đi có lợi.” Dùng tư tưởng hiện đại giải thích, vật đi đến cùng cực, tất nhiên sẽ quay trở lại, sau khi bạn đã cố gắng vất vả chịu đựng cảnh khó khăn qua đi, thì chắc chắn bạn sẽ khôi phục lại được sự nghiệp kinh doanh của bạn. Đến thời kỳ này bạn phải điều chỉnh từng bước để phát triển việc làm ăn của bạn. Lúc cơ hội có lợi đến với bạn, bạn phải kịp thời chụp lấy thời cơ, để khôi phục lại sự hưng thịnh trong thời gian thuận lợi này.

Một nhà kinh doanh, trong thời kỳ kinh doanh bất lợi, thì phải lấy sự yên tĩnh mà nghiên cứu cái biến động. Lúc bất lợi cho việc phát triển kinh doanh của bạn, lúc không nên động thì tuyệt đối không được động, phải lấy tĩnh mà quan sát trạng thái biến hoá và xu thế của sự vật. “Tĩnh” là để chuẩn bị đầy đủ điều kiện, tích trữ lực lượng, để phát triển bước thuận lợi trong tương lai. “Động” tức là hành động sau khi điều kiện và thời cơ đã chín muồi. Từ nguyên lý thành công trong kinh doanh để giải thích, ý chí chủ quan của nhà kinh doanh phải phù hợp với quy luật tự nhiên (quy luật khách quan); nếu làm ngược lại, chắc chắn sẽ dẫn đến tai họa, vận xấu và thất bại.

Có những lúc các nhà kinh doanh chúng tôi ngồi cùng nhau uống trà, thường đàm luận về đường lối làm ăn của ngày nay. Thí dụ, có người hỏi: “Muốn làm ăn thành công lớn trên thương trường, phải chăng có một bí quyết độc môn hay không?” “Bí quyết của sự nghiệp kinh doanh của

anh là gì?” “Tại sao có một số người làm ăn quá phát đạt như thế?”

Mỗi lúc bàn thảo như vậy, tôi luôn luôn nhận định rằng, trên thế giới này, tuyệt đối chẳng có bí quyết gì để kiếm ra tiền trong việc làm ăn, chỉ có nhà kinh doanh nào có thể căn cứ vào quy luật phát triển của sự vật mà làm thì 90% ông ta sẽ thành công. Nếu như không hiểu rõ nguyên lý hiển nhiên này, thì dù có thành công chút ít thì cũng sẽ đắc ý tự cao rồi sụp đổ; hoặc gặp thất bại hay khó khăn chút ít, cũng không còn đủ sức để đứng lên mà phấn đấu làm ăn lại.

Cho nên, một nhà kinh doanh, trong mọi việc làm ăn, phải có thái độ không dễ vui mừng cũng không dễ buồn rầu. Cũng như trong quẻ Phục có một câu rất quan trọng: “*Phản phục kỳ đạo, thất nhật lại phục, thiên hành dã*” dịch nghĩa: “Trở lại con đường của nó, bảy ngày trở lại, Trời vận hành vậy.” Điều đó muốn nói rằng, âm dương trở đi trở lại, đó là luật tự nhiên. Chúng ta không phải là những kẻ “người theo thuyết túc mệnh luận”; làm kinh doanh, nếu thực sự có bí quyết thành công, thì bí quyết đó chính là: “làm kinh doanh mà trái với quy luật của khách quan, thì không nên miễn cưỡng mà làm”. Phải để cho tâm kinh doanh của mình hòa nhập vào quy luật phát triển tự nhiên của sự vật; nếu đạt được trạng thái này, thì mới có thể đi đến thành công; biết đâu bạn sẽ trở thành một đại phú ông giàu có trăm vạn ngàn vạn tiền nguyên.

☳ 天雷無妄

Tiết 25: QUẺ THIÊN LÔI VÔ VỌNG

CỐ THỦ KHÔNG VỌNG ĐỘNG

Không phân tích kỹ tình thế mà tiến bừa, nóng nảy muốn nhổm mầm lên cho cây mau lớn, chính là đang đi tới kết quả tương phản.

Vô vọng tức là phải thuận ứng theo tự nhiên, trừ bỏ những vọng tưởng sai lầm.

Làm người sinh hoạt trong một xã hội phức tạp và rối ren, dĩ nhiên trong nội tâm luôn luôn nảy sinh những tư tưởng cuồng vọng không thích hợp với thực tế khách quan. Thứ vọng tưởng này thường thúc giục những nhà quản lý kinh doanh đi vào con đường sai lầm không thuận ứng theo quy luật phát triển tự nhiên. Điều này rất nguy hiểm. Một nhà kinh doanh thông minh phải là một người trọng thực tế xác thực. Ông ta phải có thái độ “vô vọng” mới có thể đặt bước trên con đường dẫn đến thành công. Cho nên, trong quẻ Vô Vọng, kinh Dịch đã chỉ ra cho chúng ta một thứ trí tuệ. Thoán truyện của quẻ Vô Vọng viết: “Vô vọng, cương tự ngoại lai, nhi vi chủ vu nội. Động nhi kiện, cương trung nhi ứng, đại hanh dĩ chính, thiên

chi mệnh dã.” Dịch nghĩa: “Không vọng tưởng, cứng từ ngoài đến, mà làm chủ bên trong. Động mà mạnh, trong cái cứng mà thuận ứng, hanh thông lớn vì trung chính, đó là mệnh trời vậy.” Rồi lại nhắc nhở tiếp cho chúng ta: “Vô vọng, vãng cát”, “Vô vọng chi vãng, đắc chí dã.” Dịch nghĩa: “Không vọng tưởng, ra đi, tốt.” Và “Không vọng tưởng mà đi, đạt được chí vậy.” Dùng tư tưởng hiện đại mà giải thích, không có dục vọng quá mức, vượt qua quy luật khách quan, hành động mới có thể cứng rắn và mạnh mẽ; hơn nữa mới có thể đạt được hiệu quả chân chính; do đó sự nghiệp sẽ hanh thông thuận lợi. Nếu bất chính một chút là sẽ có nguy hại ngay. Chử vọng ở đây tức là dục vọng quá cao.

Một nhà doanh nghiệp kinh doanh lâu dài, trên thương trường, phải từng bước mà làm, không thể nhờ may mắn một sớm một chiều được thành tựu, hanh thông mà sinh ra những kỳ vọng quá cao, quá lớn, rồi nhắm mắt phát triển kinh doanh quá mức, không xét lại thực lực của mình; làm như thế, sự nghiệp kinh doanh của bạn sẽ xuống dốc, cuối cùng đi đến thất bại hoàn toàn.

Kinh doanh là một nghệ thuật có giá trị cực cao. Tục ngữ nói: “Khổ tâm kinh doanh” hoặc “vất vả kinh doanh”. Chính là vì, kinh doanh là một hoạt động có tính sáng tạo. Hy vọng tạo một sự nghiệp lớn lao, phải suy nghĩ đặt ra một kế hoạch chu toàn, vừa tập trung vốn liếng, tìm những người có tài, rồi lập hãng xưởng, phải luôn luôn sản xuất những mặt hàng mới, để cung cấp cho thị trường và phục vụ nhân dân. Tương tự như thế, làm kinh doanh phải đặt hàng, phải ký kết được nhiều hợp đồng thương mại, phải dự đoán được những thay đổi chớp nhoáng của

tình hình thị trường. Những thay đổi của chính sách nhà nước, phải dự phòng sự man trá lừa gạt, phải ngăn chặn hàng giả mạo. Tất cả những việc đó là một quá trình có tính sáng tạo và tính hệ thống. Bất cứ một chi tiết hư hoại nào sơ suất bỏ qua thì việc làm ăn sẽ dễ đi đến thất bại, khó kiếm được tiền lời, thậm chí còn bị bồi thường.

Quẻ Vô Vọng chỉ cho chúng ta biết, kinh doanh là một nghệ thuật có tính sáng tạo, phải đặt chân trên thực địa, đầu óc hoàn toàn thực tế, không một chút vọng tưởng, thì mới được cát lợi. Vọng tưởng, mù quáng, muốn bay cho thực cao, không xét đến số vốn tích lũy ban đầu của mình, dùng số tiền vay lãi quá cao để kinh doanh, tuy có lúc may mắn thành công tạm thời, nhưng một khi số vốn luân chuyển không linh hoạt, thì sẽ thất bại; lúc đó khó mà thu góp lại được, vĩnh viễn mất lòng tin cậy của người khác.

Người kinh doanh nếu tiến tới thì phát triển được việc làm ăn, khi muốn cố thủ thì có chỗ đứng vững vàng, không đến nỗi thất bại, phá sản, muốn được thế tất nhiên bạn phải tự lượng thực lực của mình mà làm, không nên quá cuồng vọng; cứ từ từ tiến bước không vọng tưởng, từng bước phát triển rộng lớn; nếu muốn “nhổ mạ cho mau lớn” thì chắc chắn sẽ đi đến kết quả ngược lại. Cho nên quẻ “Vô Vọng” đích xác là mở trí tuệ cho ta trong kinh doanh. Chỉ có thái độ “Không vọng tưởng”, tức vô vọng, mới có thể làm cho bạn nếm được vị ngọt của cái quả thực mà bạn đã hái được trên cây kinh doanh của bạn mà thôi.

☶ 山天大畜

Tiết 26: QUÊ SƠN THIÊN ĐẠI SÚC **CHỨA ĐỦ, BIẾT NGỪNG**

Tích lũy vốn liếng phải khéo ở chỗ “ngăn trở” và “dừng lại”, tích chứa mà biết ngừng đúng lúc nhất định sẽ làm sự nghiệp kinh doanh của bạn tiếp tục bay cao.

Bao hàm ý nghĩa có trở ngại lớn, và chứa lớn.

Như dòng sông lưu chuyển mãi, nếu cứ để nó tự do trôi chảy không ngăn nó lại, thì nó không thể tích trữ được gì. Trạm thủy điện phát ra điện, chính là nhờ cái đập ngăn dòng nước chảy lại, chứa nước cho đầy mới có tác dụng phát ra điện lực.

Ở xã hội ngày nay, cần phải súc tích tri thức, cần phải súc tích nguồn năng lượng, cần phải súc tích vật chất tiền bạc. Muốn làm ăn buôn bán, cần phải súc tích tiền vốn đầy đủ. Phương pháp hữu hiệu để súc tích, là phải khéo “ngăn trở” và khéo “dừng lại” đúng lúc. Nếu không có “ngăn trở” và “dừng lại” thì không thể súc tích được. Quẻ Đại Súc trong kinh Dịch đã chỉ dạy cho chúng ta nguyên lý

này. Lời Thoán viết: “*Thiên tại sơn trung, đại súc; quần tử dĩ đa thức tiên ngôn vông hạnh, dĩ súc kỳ đức.*” Dịch nghĩa: “Trời ở trong núi, tích trữ lớn. Quần tử lấy đó mà học cho nhiều lời dạy và đức hạnh của người xưa để chứa cái đức của mình cho đầy đủ.”

Trong quẻ Đại Súc, nội quái là Kiên, tượng trưng cho Trời, thượng quái là Cấn, tượng trưng cho núi. Súc trời ở trong vùng núi, là tượng trưng súc tích rất lớn. Quần tử cần phải có kiên thức quảng bác, súc tích đầy đủ các loại tri thức và kinh nghiệm.

Chữ súc tích hàm nghĩa rất rộng; trong kinh doanh ý nghĩa cũng y như thế. Một công ty hoạt động kinh doanh, vốn của nó phải trông cậy vào sự tích trữ lâu dài mới có được. Dĩ nhiên, còn phải nhờ vào cổ phiếu, hàng hóa định kỳ, chỉ trong một đêm thôi, số vốn nhảy vọt; nhưng sau khi bộc phát, nếu không cẩn thận một chút, và không xem trọng sự tích trữ, có thể chỉ trong khoảnh khắc sẽ trở thành kẻ trắng tay. Về phương diện này, có rất nhiều thí dụ đáng để làm gương trên thương trường: Ở Thượng Hải có hãng Gia Nguyên, lúc đầu những năm 80, nó chỉ là một cái hãng nhỏ, thiết bị rất lạc hậu. Nhưng trải qua bao năm cẩn khổ tích lũy, đến đầu những năm 90, nó đã thành một công xưởng có qui mô trung đẳng; nhờ kinh tế phát triển mạnh, nên lập thêm một cơ sở thứ ba, lại tiến tới, các loại mậu dịch khác (bao gồm mua bán cổ phiếu, kỳ hóa, và địa ốc). Vị giám đốc hiện tại không xem trọng sự tích lũy vốn liếng, nên trong thời kỳ ngân hàng có nhiều dao động, lại dám cả gan vay vốn ngân hàng để mua địa ốc; thậm chí ông không chịu xét kỹ thực lực của hàng, số tiền

vay lên tới 70% số vốn, thu một số đông công nhân viên, mua địa ốc ở Quảng Đông xa hơn địa phương của hãng. Đến khi ngân hàng quốc gia thu hẹp lại, địa ốc lại bán ra không được, kết quả mỗi năm trả số tiền lãi suất lên đến 1.500 vạn đồng nguyên, nên phải đem cầm cố cái hãng có số vốn tích lũy lâu dài trước đây mà trả nợ lãi. Kết quả bây giờ công nhân thoi thóp, giám đốc thì kêu khổ không ngừng. Vì thế, quẻ Đại Súc nói: “*Hữu lệ lợi dĩ, bất phạm tai dã.*” Dịch nghĩa: “Có lợi lớn thì dừng, không gặp tai họa.” Chữ “dĩ” tức “chỉ” là ngừng lại. Dùng ngôn ngữ hiện đại giải thích, ta cần phải chú ý và hiểu rõ sự tích trữ; làm kinh doanh, lập xí nghiệp phải biết dừng lại đúng lúc. Nếu ta có thể hành động như vậy, thì sẽ không phát sinh tai họa, khó khăn.

Thoán viết: “*Đại súc, cương kiện đốc thực, huy quang nhật tân kỳ đức; cương thượng nhi thượng hiền, năng chỉ kiện, đại chính dã.*” Dịch nghĩa: “Chứa lớn, cái cứng mạnh trung thực, làm cái đức của mình mỗi lúc một mới, một sáng hơn. Cứng ở trên mà trọng người hiền, thì có thể làm dừng cái mạnh mẽ lại, đấy là trung chính lớn lao vậy.” Ý muốn nói rằng, ở vào thời đại thị trường cạnh tranh khốc liệt này, nếu như hiểu mà chú ý, chỉ dựa vào thực lực vốn liếng tích trữ của mình, khi kinh doanh tới lúc đáng ngừng thì cương quyết ngừng lại, nhà doanh nghiệp chắc chắn sẽ bước đi vững vàng và chân chính. Bởi nếu có cái đức tốt trung thực đó, thì việc làm ăn của ông ta sẽ rục rở, và cứ tiến mãi theo năm tháng.

Đối với nhà doanh nghiệp, thất bại và thành công đều là những vị thầy giáo rất hay, cả hai đều dạy cho chúng ta những bài học bổ ích.

Cái được gọi là kinh nghiệm, chính là nhận thức được từ thực tiễn. Mỗi sự việc được tiến hành mỗi ngày trên trường kinh doanh, đều có những kinh nghiệm thất bại và những kinh nghiệm thành công. Điều quan trọng chính là: Cần phải khéo léo tích lũy một số kinh nghiệm này, bất luận là cay đắng ngọt chua. Nó tồn tại trong não óc chúng ta và cần phải hiểu nó cho tận tường. Nhà doanh nghiệp mỗi ngày phải để vài khoảnh khắc thanh tịnh để phản tỉnh tự xét mình. “Tích chứa mà biết ngừng”, nguyên lý này có thể sự nghiệp kinh doanh của bạn nhận được sự bổ ích không phải là ít vậy.

䷗ 山雷頤

Tiết 27: QUẺ SƠN LÔI DI **DI DƯỠNG TUỔI GIÀ**

Chỉ qua sự kinh doanh, con người mới có thể tạo được vật chất phong phú phục vụ cho xã hội, nuôi dưỡng con người và do đó thể hiện được giá trị tinh thần của con người.

Quẻ di bao hàm ý nuôi dưỡng và nguyên lý để nuôi sống bản thân mình.

Hình trạng của quẻ Di giống như mở to miệng ra, hàm răng trên và dưới đối xứng nhau, thức ăn từ cửa miệng mà vào cơ thể, nên có ý nghĩa là nuôi dưỡng. Câu đầu tiên của quẻ Di là đi thẳng vào nguyên lý triết học có liên quan mật thiết với kinh doanh. Quẻ Di nói: “*Di, trinh cát; quan Di tự cầu khẩu thực.*” Dịch nghĩa: “Nuôi dưỡng, trinh chính tốt. Nhìn cách nuôi dưỡng để tự lo thức ăn nuôi sống mình.” Lại nói: “*Quan Di, quan kỳ sở dưỡng dã; tự cầu khẩu thực, quan kỳ tự dưỡng dã.*” Dịch nghĩa: “Quan sát sự nuôi dưỡng, là quan sát cách nuôi dưỡng thế nào; tự cầu khẩu thực, là xem cách mình tự nuôi mình thế nào.” “*Tự cầu khẩu thực*” là gì? Làm sao để đạt được cách “tự

cầu khẩu thực”. Tôi thiết nghĩ, người ta chỉ có làm “Kinh doanh”, mới có thể đạt đến điểm “tự cầu khẩu thực”, tự nuôi được bản thân mình mà thôi. Bởi vì, con người trên toàn thế giới chỉ có qua hoạt động kinh doanh, con người mới có thể suy ra được ý nghĩa thực chất có tính xã hội, có tính vật chất và do đó mới có thể đạt được giá trị tinh thần của loài người. Một người không thể nuôi dưỡng bản thân mình, cũng chính là người không thể làm kinh doanh. Song Xia - Xinhzhizhu, trong khi bàn luận về cung cách kinh doanh làm ăn của mình, đã nói rõ: “Tôi cho rằng kinh doanh là một nghệ thuật tổng hợp tối cao; công cuộc kinh doanh mà chúng ta đang làm là một nghệ thuật đáng quý vô cùng. Trong nghệ thuật này bao hàm chân lý, chân lý đang sống động ở đây, thiện và mỹ cũng nằm ở đây.” Câu nói của quẻ Di là tự nuôi dưỡng lấy mình cũng phát xuất từ một nguồn triết lý tự nhiên này.

Nuôi dưỡng bản thân mình cũng chính là sự sinh tồn của một con người. Nhưng, trên đời, sự sinh tồn của một cá nhân đều lấy sự sinh tồn của người khác làm tiền đề cho sự tồn tại của chính mình. Dĩ nhiên, bất cứ một người nào cũng đều có cái dục vọng ích kỷ như thế. Cái dục vọng ích kỷ của con người thường thường đều là vô hạn, không biết thế nào thỏa mãn cho đủ. Nhưng nếu mỗi người có thể tiết chế được dục vọng ích kỷ của mình, thậm chí lúc cần thiết có thể giảm bớt một phần dục vọng và lợi ích của mình, thì người đó có thể thực hiện được sự hài hòa với người khác.

“Nuôi dưỡng” cần phải nương tựa vào vật chất tiền tài, và vật chất tiền tài lấy ở đâu ra? Cần phải nhờ vào sự sản xuất, nhờ vào sự sáng tạo, mà sản xuất và sáng

tạo cũng chính là việc kinh doanh. Kinh doanh thành công, mới có thể làm cho mọi vật đầy đủ, sau đó mới có thể nuôi dưỡng con người. Vì thế, tự quái truyện của quẻ Di nói: *“Vật súc nhiên hậu khả dưỡng, cố thụ chi dĩ, Di; Di giả, dưỡng dã.”* Dịch nghĩa: “Mọi vật được tích trữ, sau đó mới có thể nuôi dưỡng, vì thế nên gọi là Di, Di tức là nuôi dưỡng vậy.”

Ngày nay có rất nhiều người tuổi già đã nghỉ hưu, để lui về an dưỡng, chúng ta nói là họ về “dưỡng già”. “Dưỡng già”, được diễn đạt qua thành ngữ là: “Di dưỡng thiên niên”, tức là an dưỡng tuổi trời, đó cũng chính là quẻ Di, quẻ thứ hai mươi bảy của kinh Dịch. Nếu muốn đạt được điểm “Di” thì không thể thoát khỏi kinh doanh; có thể nói kinh doanh là hoạt động căn bản nhất của xã hội, một cá nhân cần phải kinh doanh, một xí nghiệp cần phải kinh doanh, cho đến cả một quốc gia cũng cần phải kinh doanh. Quẻ Di nói: *“Thiên địa dưỡng vạn vật, thánh nhân dưỡng hiền dĩ cập vạn dân. Di chi thời, đại hỷ tai.”* Dịch nghĩa: “Trời đất nuôi dưỡng vạn vật; thánh nhân nuôi dưỡng bậc hiền nhân và vạn dân bá tánh. Thời của Di thực là to lớn thay.” Truyền thống mấy ngàn năm của chúng ta, luôn luôn đặt cho thánh nhân vào vị trí rất cao để nuôi dưỡng nhân dân, nhưng kỳ thực, người nuôi dưỡng nhân dân, căn cứ vào nhận thức hiện đại mà giải thích, phải thực sự thuộc về “nhà doanh nghiệp” vậy.

䷛ 澤風大過

Tiết 28: QUẾ TRẠCH PHONG ĐẠI QUÁ **ĐỘT PHÁ NGHỊCH CẢNH**

Núi không hiểm trở thì không đẹp, không mây mù thì không đẹp. Nhà kinh doanh nếu không có nghịch cảnh để đột phá thì cuối cùng không thể thành tựu lớn được.

Quẻ Quá bao hàm ý tưởng lớn quá mức, hành động phi thường.

Quẻ Đại quá và quẻ Di vừa giải thích trên có tác dụng hỗ trợ nhau. Đại quá là một hành động rất to tát trong sự nghiệp kinh doanh, muốn có một hành động phi thường để đạt được điểm “Đại quá” này, thì tất nhiên cần phải có sự tích trữ lớn lao, bồi dưỡng thực lực hùng mạnh để làm cơ sở vững chắc. Nếu không, sẽ trở thành một lý tưởng hoang đường hay một hành động đầy cuồng vọng mà thôi. Tượng quẻ Đại Quá nói: “*Trạch diệt mộc, Đại quá; quân tử dĩ độc lập bất cự, độn thế vô muộn.*” Dịch nghĩa: “Đầm nước nhận chìm gỗ, là quá lớn; quân tử xem đó, đứng một mình không sợ hãi, lánh đời không phiền não.” Quẻ Đại Quá, hạ quái là Tốn, tượng mộc, thượng quái là Đoài, tượng đầm nước, hình dạng nước trong đầm nhận chìm cây gỗ.

Cây gỗ vốn phải nổi trên mặt nước, nhưng lại bị nhận chìm dưới nước, là Đại Quá, tức ý muốn nói hành động không tầm thường. Người quân tử lúc phải đứng một mình, cô đơn vẫn không sợ hãi, và lúc bất đắc dĩ phải lẩn trốn đời cũng không phiền não. Ý của quẻ Đại Quá tượng trưng cho một lý tưởng phi thường. Một nhà quản lý kinh doanh muốn đứng ở thế bất khả bại trên thương trường và tiến hành một quyết sách trọng đại, cần phải có đầy đủ đức tính nhẫn nại cao độ và sự tu dưỡng vững chắc. Lúc nhà quản lý kinh doanh thực hiện quyết sách trọng đại và mạo hiểm, sẽ gặp nhiều ganh tị, hiểu lầm, khúc mắc, hoặc bị cô lập không ai hỗ trợ, cũng không vì thế mà bị nhận chìm; ngược lại nhà quản lý phải phấn đấu kiên cường, phải diệt trừ mọi bực tức phiền não, phải siêu thoát, quên bản ngã của chính mình, để đột phá nghịch cảnh.

Về trạng huống “đại quá” này, có một thí dụ điển hình là anh em nhà đại tư bản họ Vinh nổi tiếng ở Trung Quốc; vào năm 1900 họ đã sáng lập hãng Bảo Hưng Diện Phấn ở Vô Tích (sau đổi tên là hãng Mậu Tân Diện Phấn) và đã ở trong một cảnh ngộ như thế. Trong lúc mới thiết lập cơ sở, do gặp những thân sĩ thủ cựu ở địa phương ngăn trở, nên họ bị quan huyện địa phương ra lệnh đình chỉ công trình xây dựng của họ. Nhưng anh em họ Vinh không nản lòng, và phải mất thời gian hai năm hãng Bảo Hưng Diện Phấn mới chính thức bắt đầu xây dựng. Lúc đó, họ chỉ có 4 bộ máy nghiền mài, ba máy sàng to, 2 máy sàng mịn, bốn máy phát điện 60 mã lực, thuê hơn 30 công nhân, một ngày một đêm sản xuất được hơn 300 bao phấn thoa da mặt. Nhưng khi hãng đã được lập xong, bắt đầu sản xuất ra sản phẩm, thì người mua hàng lại không nhiều.

Hơn nữa, người ta thời đó chưa hiểu rõ phần được chế tạo bằng máy có hiệu quả như thế nào, nên sản phẩm ứ đọng trong kho hơn cả ngàn bao. Do đó, tiền vốn lưu động không xoay vòng kịp. Những khó khăn khúc mắc, hiểu lầm và thế lực thủ cựu ngăn trở cũng không làm cho anh em nhà họ Vinh nản lòng thối chí, suy sụp tinh thần. Lần lượt hai anh em đã xây dựng hãng Mậu Tân Diện Phấn, công ty Phúc Hưng Diện Phấn, và công ty Thân Tân Phưởng Chúc, là ba xí nghiệp lớn. Sự nghiệp họ Vinh sau 10 năm gian nan xây dựng đã trở thành một ngôi sao sáng chói trên nền trời kinh tế Trung Quốc hiện đại. Căn cứ vào thống kê năm 1932, số vốn đã lên đến 9 ngàn vạn nguyên. Về thương nghiệp, họ là những người dẫn đầu cung cấp phấn thoa da mặt và tơ vải cho toàn nước Trung Hoa.

Trong quẻ Đại quá, dĩ nhiên mỗi hào còn chỉ dạy cho chúng ta thêm nhiều chi tiết để thắng lợi trên đường kinh doanh. Nhưng nguyên tắc tổng quát là khi đưa ra quyết sách trọng đại để kinh doanh, tức là một hành động quan trọng vượt mức bình thường (tức Đại quá) tất nhiên sẽ có nguy hiểm nằm trong đó, vì thế cần phải vô cùng thận trọng.

Sau khi tích trữ thực lực cực lớn, thì mới có thể chọn một hành động phi thường mà tiến hành. Đương nhiên, mỗi sự vật đều có tính nhị trùng, giống như một đồng tiền có hai mặt hình tượng khác nhau. Có khi biết rõ là không thể hành động, nhưng trong hoàn cảnh bất đắc dĩ, không còn cách nào khác thì không thể không làm. Đó chính là chỗ vi diệu của thị trường kinh doanh đầy biến hóa phức tạp.

☵☵ 八純坎

Tiết 29: QUẺ BÁT THUẦN KHẨM **GẬP GHÈNH TRẮC TRỞ**

*Đã rơi vào hố nguy hiểm, thì phải trụ tẩn
đứng cho vững, hạ thấp cao vọng xuống
bớt, từng bước kinh doanh, giữ mình chờ
sự biến đổi, mưu đồ tái tiến công.*

Quẻ Khảm bao hàm ý rơi vào cảnh nguy hiểm.

Tự quái truyện quẻ Khảm nói: “Vật bất khả dĩ chung quá; cố thụ chi dĩ Khảm. Khảm giả, hãm dã.” Dịch nghĩa: “Sự vật không thể quá lớn mãi, nên chuyển qua Khảm. Khảm tức là hố bẫy nguy hiểm vậy.” Trên đời, tất cả mọi việc đều có từng giai đoạn tiến triển khác nhau. Điều này giống như một người đi vào trong một ngôi nhà cổ, phải bước qua nhiều ngạch cửa. Qua ngạch cửa này đến ngạch cửa khác mới có thể bước vào trong nhà. Trung Quốc có một câu nói rất xưa: “Thiên tương đắc hậu kỳ phúc nhi báo chi.” Dịch nghĩa: “Trời sắp muốn ban phúc dày cho ai, thì sẽ báo cho y biết.” Nhưng cũng chính là muốn cảnh cáo rằng, có một số người sau khi được đắc ý đến

cực điểm, thì sẽ đi theo hướng ngược lại, và khi đi đến cuối đường họ sẽ phải ngã xuống hầm, đến nỗi không còn đứng lên được nữa.

Trên đường kinh doanh này, thường thường xuất hiện những hiện tượng nguy hiểm.

Có một lần, ở Thượng Hải, tôi có tham dự một cuộc hội nghị hiệp thương kinh tế. Trong hội nghị người ta trao đổi về tình hình hàng hóa định kỳ trên thị trường. Người chủ trì hội nghị nói rằng trong một năm nay số kỳ hóa trên thị trường Thượng Hải khi lên khi xuống bất thường, tình hình không có phần khởi.

Ngồi bên cạnh tôi là một bạn đồng hành ở Vô Tích, nói nhỏ với tôi: “Tôi đã làm một năm về hàng định kỳ, chuyên về sắt thép và các loại kim thuộc.” Tôi nghe nói, sốt ruột ngắt lời ông ta: “Tình hình thế nào? Có lời hay là lỗ? Tôi cũng tính thử làm một chuyến xem sao.” Không để cho tôi nói hết ý, vị tổng giám đốc đó đã thở dài, nói với tôi: “Ba tháng đầu, vận tôi rất tốt, mọi việc đều thuận buồm xuôi gió, cứ tiến tới độc chiếm thị trường. Nhưng vận tốt chẳng kéo dài được bao lâu.” Nói xong ông ta lại thở dài thườn thượt. Trong chớp mắt, tôi thấy ông ta như muốn rơi nước mắt. Tôi vội vã ngắt lời ông ta: “Người làm ăn trên thương trường, vì nóng nảy muốn tiến nhanh, nên khó tránh khỏi lâm vào chỗ khó khăn. Hướng chi hàng định kỳ của Trung Quốc, thị trường của nó phát triển không tốt, nên việc lỗ là điều không thể tránh được.”

“Không, không ! Tôi chỉ tự trách mình quá ngông cuồng thôi. Thoạt đầu tôi kiếm được số tiền hơn 250 vạn

nguyên, thế mà chỉ có vài phút cuối cùng, tôi đã muốn điên lên: kết quả thua hơn một ngàn vạn nguyên. Anh xem, tôi có ngu xuẩn không, quả thực tôi ngu xuẩn hết mức.”

Trong bất cứ một công cuộc làm ăn nào, nếu ta chỉ một mực nóng nảy muốn tiến cho nhanh, thì chắc chắn sẽ rơi vào hố sâu và khó mà tự mình thoát khỏi hiểm cảnh.

Vì thế, quẻ Khảm của kinh Dịch nói: “*Tập Khảm, nhập vu khảm hãm, hung.*” Lại nói: “*Tập Khảm nhập khảm, thất đạo hung dã.*” Dịch nghĩa: “Hai lần hiểm, lại rơi vào hố sâu, xấu.” Và “Hai lần hiểm lại vào chỗ hiểm, sai đường, nên xấu vậy.” Dùng tư tưởng hiện đại giải thích: Chính vì làm việc không cẩn thận, hoặc là vì lòng tràn đầy dục vọng tất nhiên sẽ rơi vào hố bẫy sâu, cuối cùng lâm vào tình trạng nguy hiểm.

Một nhà kinh doanh khi rơi vào hoàn cảnh nguy hiểm thì phải làm sao? Chính là cần phải: không nên quá nóng nảy mà hành động càn bướng. Trái lại, phải dừng bước, hạ thấp hy vọng của mình xuống, chậm rãi từng bước, tự bảo vệ mình, chờ đợi sự biến đổi, đặt kế hoạch mới để phát lên trở lại. Bởi vì, mọi vật luôn luôn biến đổi và trong sự biến đổi lại chờ biến đổi, vừa tận dụng trí tuệ để tính mưu kế đột phá. Vì thế, quẻ Khảm, Thoán viết: “*Hành hiểm nhi bất thất kỳ tín, duy tâm hanh, nãi dĩ cương trung dã.*” Dịch nghĩa: “Đang đi trên nguy hiểm mà không thất tín, chỉ có tấm lòng hanh thông, vì cương mà hợp đạo trung.”

Câu nói này chỉ đường cho người thất bại trên thương

trường chúng ta, bất luận đã trải qua bao nhiêu khó khăn nguy hiểm, bao nhiêu gặp ghềnh sóng gió, ta cũng không nên đánh mất lòng tin. “Duy tâm hanh”, tức là muốn nói, dù gặp cảnh khó khăn, trong lòng vẫn phải trầm tĩnh, thông thá, để lấy cái đức tính “cương trung”, thì vẫn có thể chuyển nguy thành an mà đạt được thành công. Ngày nay, chúng ta học tập kinh Dịch, chính là để áp dụng những lời khuyên răn, nhắc nhở của cổ nhân vào đường kinh doanh vậy.

☰ ☷ 八純離

Tiết 30: QUẺ BÁT THUẦN LY **SỨ MỆNH QUAN TRỌNG**

Dục vọng của con người vốn không thiện cũng không ác. Lúc con người cảm thấy có “sứ mệnh quan trọng” thì đã vượt qua thiện và ác.

Quẻ Ly bao hàm ý mặt trời lên cao tỏa sáng và ý phụ thuộc nương tựa vào nhau để sinh tồn.

Kinh nghiệm trên thương trường của tôi tương đối phong phú là nhờ thu hoạch từ những truyện ký của các nhà doanh nghiệp thành công của các nước trên thế giới. Thí dụ như truyện ký của ông vua xe hơi của Mỹ là Ford, sự thành công của ông vua xe hơi này là sự phát triển của xã hội, cũng như sự “tôn trọng sứ mệnh” của ông trên đường kinh doanh, ba sự kiện đó vốn không thể tách rời ra được. Có thể nói, truyện ký của ông vua xe hơi Ford là chứng cứ cho quẻ Ly trong quyển sách mà tôi đang viết đây vậy.

Lời Thoán viết: “Ly, lệ dã. Nhật nguyệt lệ hồ Thiên, bách cốc thảo mộc lệ hồ thổ trùng minh dĩ lệ hồ chính,

nãi hóa thành thiên hạ. Nhu lệ hồ trung chính, cố hanh.” Dịch nghĩa: “Ly, tức là lệ thuộc. Mặt trời, mặt trăng lệ thuộc vào bầu trời, thảo mộc bách cốc lệ thuộc vào đất đai. Hai cái sáng (hai cung ly trên và dưới quẻ) lệ thuộc vào điều chính trực mà hóa thành thiên hạ. Nhu lệ thuộc vào điều trung chính vì thế, được hanh thông.” Thời cổ đại, chữ “lệ” có nghĩa là hai con nai đứng song song với nhau, nương tựa vào nhau mà sinh tồn, có ý nghĩa phụ thuộc lẫn nhau. Mặt trời và mặt trăng phụ thuộc vào bầu trời, các loài thực vật sinh trưởng, nở hoa, kết quả đều không thể rời khỏi đất đai; nhưng phụ thuộc vào nhau tất nhiên phải chính đáng, như thế vạn vật mới hanh thông. Làm một nhà kinh doanh khi thất bại, thì không nên sợ hãi. Từ trong cảnh ngộ muôn ngàn gian nan vất vả, ta cố gắng suy nghĩ ra trăm phương ngàn kế, thì cuối cùng vẫn có thể thoát ra và đứng lên được. Đúng như Tụ quái truyện của quẻ Ly nói: *“Hãm tức hiểu sở lệ, cố thụ chi dĩ Ly. Ly giả lệ dã.”* Dịch nghĩa: “Trong hố sâu, tất nhiên có chỗ cho mình nương tựa, vì thế nên gọi là Ly. Ly tức là lệ thuộc vậy.”

Ý của quẻ Ly là khuyên ta tìm một nơi nương dựa chính đáng, như mặt trời và mặt trăng tựa vào bầu trời mà tỏa sáng rực rỡ, như vậy một hoàn cảnh kinh doanh thuận lợi mới sẽ bắt đầu mở ra. Vạn vật phát triển theo vòng tròn “Chu nhi phục thủy.” (Đi một vòng rồi trở lại chỗ ban đầu). Mọi sự việc trong thế gian không bao giờ vĩnh hằng, không bao giờ luôn luôn ở một chỗ, mà đúng như lý của Phật giáo, thế gian vốn “vô thường”, mà kinh Dịch gọi là biến dịch (biến hóa).

Ở đây, qua hàm ý của que Ly, một nhà doanh nghiệp thành công hay thất bại, cần phải nương dựa vào một số tài năng nào đó, mới có thể làm cho sự nghiệp kinh doanh càng lúc càng phát triển: một là phải nương vào nhân cách và hoài bão của bạn; hai là phải nương tựa vào sản phẩm và thị trường; ba là phải nương tựa vào khách hàng. Sự thành công của ông vua xe hơi Ford của Mỹ chính là ở đây. Mong rằng, các nhà doanh nghiệp có lương tâm trên toàn thế giới biết “tôn trọng sứ mệnh” kinh doanh của mình, để cho xã hội càng phát triển và khách hàng được hưởng những sản phẩm có giá trị.

☵☶ 澤山咸

Tiết 31: QUẺ TRẠCH SƠN HÀM

ĐỒNG KHÍ TƯƠNG CẦU

Đất đai hấp thu nước mà có thể nuôi được cây cỏ tươi tốt; làm bất cứ sự việc gì, đồng khí mới có thể tương cầu, đó là triết lý sâu sắc của thương trường.

Quẻ Hàm bao hàm ý nghĩa, người và sự vật, người và người cảm ứng với nhau.

Trên đời, giữa vật và vật, giữa người và người luôn luôn tồn tại một cảm giác tương ứng với nhau. Đó là một hiện tượng căn bản của xã hội con người và thế giới tự nhiên.

Trong kinh doanh, cùng cùng một lý đó. Bất luận một ngành nghề làm ăn nào, đều không thoát khỏi sự liên hệ giữa người và vật, giữa người và người. Muốn cho một công cuộc làm ăn hoạt động được và đi đến thành công, cái tốt nhất là hai bên đều có lợi; nếu không tạo được lòng tin cậy của đối tác, cảm thông nhau, tương hợp nhau trong quan hệ giữa hai bên, thì việc làm ăn sẽ không thành. Điều này giống như đất đai hấp thu nước để nuôi dưỡng cây trái và ngũ cốc vậy.

Tượng của quẻ Hàm nói: “*Sơn thượng hữu trạch, Hàm; quân tử dĩ hư thụ nhân.*” Dịch nghĩa: “Trên núi có đầm nước, là cảm ứng; quân tử xem đó mà lấy lòng rộng rang như hư không mà tiếp đãi người.” Ý muốn nói rằng, hạ quái là Cấn, tượng núi; thượng quái là Đoài, tượng đầm nước. Ở trên nước thấm thấu xuống dưới, đất đai của núi hấp thu chất nước, kết thành quan hệ cảm ứng giữa hai bên, và làm tươi tốt lẫn nhau. Trong sinh hoạt của xã hội, trong hoạt động kinh doanh con người đang sinh hoạt trong xã hội và những người đang làm một ngành kinh doanh nào đó cần phải thông cảm nhau, dung hợp nhau, mới có thể làm cho công việc mua và bán của hai bên đều có lợi.

Hoạt động kinh doanh của xã hội, như một việc mua bán, không thể chỉ nghĩ đến cái lợi của một bên; nếu cứ mong cầu cho bên mình có lợi mà không kể đến lợi ích của bên đối tác, thì công cuộc mua bán đó khó thành; cho dù có thành công, cũng e rằng đó là con đường gian trá lừa gạt người để thu lợi. “Hàm” có ý nghĩa là “cảm”, nghĩa là con người phải cảm ứng nhau, thông cảm nhau, dung hòa với nhau. Trong quyển “Phú Quốc luận” của Smith đã trình bày đầy đủ nguyên lý kinh tế hiện đại là “Hợp tác mới có thể đạt được sự phú cường.”

Ngày nay, người nào cũng muốn ra buôn bán làm ăn. Do đó các cơ sở kinh doanh mọc lên như cây trong rừng; các thủ đô kinh tế, các thành phố thương mại xuất hiện càng lúc càng nhiều, càng mở càng lớn, tùy theo sự phát triển kinh tế và các thương phẩm, và do đó rất nhiều người “bơi vào biển thương mại”. Người ta luôn luôn nghe bàn luận về những “đại gia” nào đó, vị giám đốc nào đó, cổ

phiếu của công ty nào đó, kỳ hóa của xí nghiệp nào đó hay phòng doanh nghiệp địa ốc nào đó, thế đang hưng vượng như lửa bốc cao, khiến cho người ta phải le lưỡi thán phục. Nhưng đại đa số còn ở trong giai đoạn buôn mù bán chột (xin lỗi đã nói thẳng thắn), không trách sao trên thương trường bây giờ phát sinh nhiều trò lường gạt, nhiều hàng giả mạo xuất hiện, làm cho tiền vay càng lúc càng chông chát, lòng con người càng lúc càng ngờ vực lẫn nhau; cho nên trên thương trường, người ta cứ kêu khổ không ngừng: “Ngày nay mọi người không tạo được mối quan hệ tin cậy lẫn nhau, việc mua bán thực sự khó mà làm được.”

Có người còn nói: “Bạn tin tưởng người nào, thì khi làm ăn bạn sẽ bị người đó lừa gạt.” Có thực vậy chăng? Hiện giờ đích xác là như vậy. Những cái gương lừa gạt này tôi đã thấy nhiều, không mới mẻ gì. Trong việc thương mại, hình như chữ “thương” chính là sự cạnh tranh, chính là “vô thương bất gian”, nghĩa là “không gian trá thì không làm thương mại được.” Điều này đáng để cho chúng ta nghiền ngẫm.

Quẻ Hàm còn nói: “*Trinh cát, hối vong vị cảm, hại dã; đồng đồng vãng lại, vị quang đại dã.*” Dịch nghĩa: “Trinh chính thời tốt, hối hận mất đi; chưa thông cảm nên bị hại vậy. Bối rồi mà đi lại, là chưa sáng sửa nhiều vậy.” Lời này muốn chỉ dẫn chúng ta lúc làm ăn thì phải giữ ngay thẳng, làm cho hai bên đều có lợi, mới có thể giải trừ những sự việc đáng tiếc đang bắt đầu manh nha. Nếu như có tâm bất chính, chỉ nghĩ cái lợi của riêng mình, thì tinh thần sẽ bất an, cuối cùng chỉ gây bất lợi cho mình.

Thời Đông Tấn, có một vị cao tăng là Huệ Viễn nói một câu bao hàm triết lý sâu sắc: “Dịch, lấy cảm ứng là chủ thể.” (Trích dẫn từ “THẾ THUYẾT TÂN NGŨ”) ý muốn nói rằng, làm bất cứ một công việc gì, (kể cả việc làm ăn buôn bán) đồng khí mới có thể tương cầu. Cái “đồng khí” này, cái “tương cầu” này, nếu hiểu cho tinh tế, là triết lý đưa những người kinh doanh chúng ta nhận nại đi đến thành công và thu được phúc lợi. Lời nói này, bạn có tin không? Tốt nhất bạn hãy thử làm một lần xem, có được không?

䷗ 雷風恆

Tiết 32: QUẾ LÔI PHONG HẰNG

KIÊN TRÌ BỀN BỈ

Kiên trì bền bỉ tất nhiên có thành tựu, giống như mặt trăng mặt trời, cứ theo quy luật vận chuyển mãi chiếu khắp vạn vật để giúp chúng sinh trường, hưng vượng.

Quẻ Hằng bao hàm ý lâu dài, trường cửu.

Có lâu dài tất nhiên có thành công, vì thế mới hanh thông mới không có tai họa. “Hằng”, như mặt trời và mặt trăng theo quy luật mà vận chuyển và có thể chiếu soi vạn vật trường cửu, không thay đổi. Như quẻ Hằng, câu đầu tiên nói: “Hằng: hanh, vô cữu, lợi trinh, lợi hữu du vãng.” Dịch nghĩa: “Vững bền: hanh thông; không lỗi, lợi ra đi.” Câu đó khuyên chúng ta trong lúc kinh doanh, thì hành vi, nguyên tắc, động cơ kinh doanh phải luôn luôn tùy theo quy luật khách quan mà làm, và giữ vững lâu dài không thay đổi.

Làm sao để mở rộng phạm vi kinh doanh, tăng gia lợi ích, những vấn đề này liên quan đến chữ “Hằng” này. Có một số công ty đã kinh doanh rất lâu, đã từng trải qua những giai đoạn phát triển rực rỡ cũng phát sinh

những khó khăn trong việc làm ăn. Cho nên, việc thương mại phải có những phương pháp kinh doanh đi sát với thực tế và không ngừng canh tân. Canh tân, trên thực tế cũng có liên quan đến vấn đề “giữ vững bằng sự bền lâu” (Tri chi dĩ hằng). “Hằng” cũng như “Đá”, “Đá” còn thì lửa không bao giờ bị tiêu diệt. Thực hiện được nguyên lý “Hằng” thì không sợ không thành công.

Liễu Tôn Nguyên có viết một truyện, tựa đề “Tống Thanh Truyện”. Tống Thanh là một thương gia bán thuốc thảo dược ở phía tây thành Trường An. Ông ta trước sau một mực, dùng chữ “Hằng” mà đối đãi với khách hàng. Bất kể ai đến mua thuốc, dù có tiền mang theo hay không, Tống Thanh cũng lấy thuốc tốt mà bán cho khách; có khách hàng chưa từng quen biết, hoặc trên đường đi xa, chỉ ghi cho ông tờ giấy thiếu nợ, Tống Thanh cũng không vì thế mà khước từ không bán thuốc. Có lúc, khi đến cuối năm, số giấy nợ chồng cao như núi, có người tính chuyện không hề trả nợ cho ông, ông vẫn vui vẻ không nhắc đi nhắc lại bao giờ. Cho nên có nhiều người cười chế riễu ông là một thương gia “ngu muội vô tri”, nhưng Tống Thanh cũng xem như không. Ông buôn bán thuốc hơn 40 năm, số người thiếu nợ được ông đốt bỏ giấy nợ của họ có khoảng một trăm mấy mươi người. Trong số những người này, sau này có người ra làm quan lớn, có người buôn bán làm đại phú thương. Họ thường thường trở về đền đáp ân huệ của Tống Thanh. Tống Thanh giữ cái nguyên tắc kinh doanh là “Tri chi dĩ hằng” mà làm ăn. Luận về mặt lâu dài, thì trái lại, số lời đó càng cao. Liễu Tôn Nguyên phê bình Tống Thanh: “Số lời của Tống Thanh rất lâu sau mới được trả. Nhưng càng lâu, số lời càng lớn, không giống bọn tiểu

thương tâm thương, không trả đúng giá, đúng kỳ hạn là đã nổi giận tam bành, còn mắng chửi khách như kẻ thù. Cái lợi của bọn đó quá là nhỏ nhoi làm sao.” Trong câu chuyện này, tác giả miêu tả và phân biệt rõ ràng thái độ của bọn tiểu thương và thái độ của đại thương gia (tám lòng) cái lợi nhỏ như con ruồi đối với cái lợi lớn (cái lợi lâu dài) của đại thương gia, như sự trong và đục của hai con sông Kinh và sông Vị.

Đúng như lời Thoán quẻ Hằng viết: “*Hằng, cữu dã.*” “*Cữu vu kỳ đạo dã. Thiên địa chi đạo, hằng cữu nhi bất chi dã, lợi hữu du vãng, chung tắc hữu thủy dã. Nhật nguyệt đắc thiên nhi năng cữu chiếu, tứ thời biến hóa nhi năng cữu thành.*” Lại viết: “*Quan kỳ sở hằng, nhi thiên địa vạn vật chi tình khả kiến hĩ.*” Lão tử viết: “*Thận chung nhi thủy, tắc vô bại sự.*” dịch nghĩa: “Hằng, tức là bền lâu vậy. Bền lâu trong cái đạo của nó. Đạo của trời đất, lâu dài bền vững mà không ngừng, lợi ra đi, có chung cục tức có bắt đầu. Mặt trời mặt trăng có bầu trời mà có thể chiếu soi trường cửu, bốn mùa thay đổi mà vạn vật thành.” Lại nói: “Xem cái bền lâu của nó thì thấy được cái tình của trời đất vậy.” Lão tử nói: “Cẩn thận từ lúc cuối cùng đến lúc bắt đầu lại, thì không có việc gì thất bại được.” Quý là quý ở chỗ thủy chung, quý là quý ở chỗ cẩn thận từ đầu đến cuối.

Điều này chính là muốn nói rằng, trên thương trường, cạnh tranh và sáng tạo là một phương diện, nhưng “Trì chi dĩ hằng” tức giữ vững lâu dài, mới có thể “lợi hữu du vãng”. Trong truyện của Liễu Tôn Nguyên, Tống Thanh là một thương gia sở dĩ có thể trở thành giàu có, và sau 40 năm đều đạt sự thành công, nghiên cứu tận gốc rễ, là do chữ “Hằng” này vậy.

☰ 天山遯

Tiết 33: QUẺ THIÊN SƠN ĐỘN **THOÁI LUI TRÁNH NẠN**

Đời người như một màn kịch, bạn diễn hay thì người ta vỗ tay tán thưởng, nếu bạn diễn không hay thì bị người ta chỉ mắng. Người kinh doanh không ai không bị như thế.

Độn tức là trốn, bao hàm ý thoái ẩn, nhẫn nại chờ thời.

Quá trình kinh doanh, trên thực tế, là quá trình giao tiếp liên tục với mọi người. Thí dụ bạn là một tổng giám đốc của một công ty, bạn phải luôn luôn nghe thuộc cấp báo cáo tình hình có liên quan đến kinh doanh. Có nhiều người nói thao thao bất tuyệt, có đầu có đuôi lắm, nhưng kỳ thực lại hoàn toàn cách xa với tình hình thực tế, thậm chí còn bịa ra nhiều trò, hoặc “báo cáo quân tình”. Thế thì, là một tổng giám đốc có kinh nghiệm thực tế phải làm thế nào để xử lý mối quan hệ không tốt này? Quẻ Độn của kinh Dịch dạy cho chúng ta: “Thiên hạ hữu sơn, Độn. Quân tử dĩ viển tiểu nhân, bất ác nhi nghiêm.” Dịch nghĩa: “Dưới trời có núi, là Trốn. Quân tử xem đó mà xa lánh tiểu nhân, không ác nhưng nghiêm.” Dùng tư tưởng hiện

đại giải thích, người xưa lấy Trời tử dụ người quân tử, dùng núi để tử dụ tiểu nhân. Quân tử phải xa lánh tiểu nhân, phải tỏ ra nghiêm khắc làm cho tiểu nhân khó tiếp cận được. Nhưng những ý kiến thuận hay nghịch, quân tử đều phải nghe, để tâm nhìn mở rộng hơn. Tôi nghĩ, làm một nhà doanh nghiệp, khi nghe những ý kiến bất đồng, như chính đề và phản đề, về tình hình kinh doanh trên thực tế, ta cũng phải vận dụng “Tam đề hợp nhất”, một phương pháp biện chứng lôgic khoa học, để đề xuất những quyết sách kinh doanh đối phó với những vấn đề mới.

Một nhà doanh nghiệp trên đường kinh doanh lâu dài, luôn luôn gặp những gay go trở ngại, những gian nan vất vả, phải vượt qua. Trong việc kinh doanh, lúc cần phải tiến thì phải cương quyết mà tiến tới, lúc nên thoái thì cũng cương quyết mà thoái, nhưng cái then chốt là nằm ở chỗ này: phải khéo nắm chắc thời cơ, để hành động. Có rất nhiều nhà doanh nghiệp vì đánh mất thời cơ tốt mà phải tức tối ôm đầu. Có người hỏi, “thế nào gọi là nắm chắc thời cơ?” Đối với câu hỏi này, quẻ Độn đã trả lời một cách mộc mạc: “*Độn hanh; Độn nhi hanh dã. Cương đương vị nhi ứng, dĩ thời hành dã. Độn chi thời, nghĩa đại hỷ tai.*” Dịch nghĩa: “Trốn thông, tức trốn mà hanh thông vậy. Cương ở ngôi xứng đáng mà ứng hợp với thời (thế) mà tiến đi vậy.” Tiểu nhân giữ trình chính thì có lợi; dần dần mà lớn lên vậy. Thời ẩn trốn, nghĩa của nó lớn thay.

Câu nói này dạy chúng ta, nhà kinh doanh cần phải có đầy đủ trí tuệ để sáng suốt quyết định: lúc kinh doanh bất lợi cho sự phát triển, thì phải kịp thời thoái lui, như vậy mới có thể làm cho sự nghiệp của bạn được hanh thông; nhưng khi nắm chắc thời cơ, thì phải quả quyết hành động;

về điểm này, quẻ Độn lại đặc biệt nhấn mạnh phải nắm chính xác “thời gian”, và nắm chắc lấy nó một cách chuẩn xác. Hãy xét lại xem bạn có thể căn cứ vào sự biến đổi cực nhanh của thị trường mà đặt ra kế hoạch tương ứng, và tổ chức để thực thi kế hoạch đó hay không? Có những thời cơ rất tốt, yêu cầu nhà doanh nghiệp phải lựa chọn, phải nắm chắc và nắm chính xác thì thuận lợi, hanh thông và tốt đẹp, nếu không nắm chính xác “sự cơ” thì việc làm ăn sẽ không thành công.

Một nhà doanh nghiệp kiệt xuất, cần phải học tập để có thể: nên tiến thì tiến nên thoái thì thoái, cần phải học tập để có thể nắm chính xác thời cơ “tiến thoái”. Muốn được vậy ta cần phải nương tựa vào cái gì? Xin trả lời, điều mà một nhà doanh nghiệp cần nương tựa chính là sự hiểu biết qua những kinh nghiệm thành công và thất bại của chính mình trên trường thương mại. Hãy dùng một câu ngạn ngữ nước ngoài mà giải thích: “không có bị tổn thương thì không thể lấy được ngọc quý”

Ở đây, tôi xin kể câu chuyện của cô gái mù bán hoa tên là Tong-nizi-ya (Đồng Nghê Tử Nhã) trong quyển tiểu thuyết “Ngày cuối cùng của Bàn thành”. Vì cặp mắt bị mù, cô gái mỗi ngày phải vô cùng vất vả trong cuộc sống. Trong sinh hoạt và công tác cô phải nhờ vào kinh nghiệm đau khổ mù lòa của mình. Rồi một trận hỏa hoạn khủng khiếp xảy ra, thành Bàn Bối bị bao phủ khói đen mù mịt và bụi rơi xuống dày đặc, trong thành trở nên tối mịt. Cư dân trong thành kinh hoàng chạy tới chạy lui, vì không thấy đường nên họ không tìm được đường chạy ra khỏi thành. Nhưng cô gái bán hoa vốn đã mù sẵn, nàng dựa vào xúc giác và thính giác bén nhạy, chẳng những có thể

tìm ra sinh lộ, mà còn tham gia công tác cứu trợ cho người khác. Ngày xưa vì tàn phế mà nhận quả đặng, ngày nay quả đặng đó lại trở thành tài sản quý báu của nàng.

Câu chuyện trên chứng minh rõ câu ngạn ngữ: “Không bị tổn thương, không tìm được ngọc quý.”

Từ giá trị đau khổ của chính mình, nhà doanh nghiệp mới có thể thu đạt được sự huy hoàng rực rỡ. Chiến trường kinh doanh có thể làm cho chí khí con người bị mài mòn tiêu tan, nhưng nó cũng có thể làm cho con người trở thành bậc siêu quần bạt tụy. Đúng như Xiao-Ba-Na (Tiêu Bá Nạp) đã nói: “Đời người như một vở kịch, bạn diễn xuất hay, thì được người ta vỗ tay khen, bạn diễn xuất không hay, thì sẽ bị người mắng chửi.” Điều này, hoàn toàn phải xét xem bạn là loại người nào trên thương trường mà thôi.

☳ 雷天大壯

Tiết 34: QUẺ LÔI THIÊN ĐẠI TRÁNG **TỰ THẮNG MÌNH MỚI LÀ KẺ MẠNH**

Khéo khắc chế những chướng ngại trong tâm mình, chỉ có chiến thắng được những nhược điểm của mình mới có thể chiến thắng kẻ khác, và trở thành kẻ mạnh nhất.

Quẻ Đại Tráng bao hàm ý thời kỳ cường thịnh và phát triển mạnh.

Tự quái truyện của quẻ Đại Tráng trong kinh Dịch nói: “Vật bất khả dĩ chung Độn. Cố thụ chi dĩ đại tráng.” Dịch nghĩa: “Vật không thể trốn mãi, vì thế chuyển qua Đại Tráng.” Câu này muốn nói rằng, sự vật luôn luôn thăng trầm như thủy triều lên xuống trong một ngày. Một nhà doanh nghiệp hoạt động lâu dài trên thương trường, không thể bị suy sụp mãi, tương tự như thế, cũng không thể cường thịnh mãi. Vấn đề là, sau khi suy sụp, bạn đã chiến đấu để đạt được sự phát triển cường thịnh rồi, lúc đó bạn phải làm thế nào nữa? Nghĩa là, dù thương trường biến hóa không thể lường như thế nào, bạn dựa vào cái gì để giữ vững vị trí bất khả bại trên thương trường?

Trả lời vấn đề này, tốt nhất là mượn tượng từ của quẻ Đại Tráng để trình bày: “*Lôi tai thiên thượng, Đại tráng. Quân tử dĩ phi lễ phát lý.*” Dịch nghĩa: “Sấm ở trên trời, tượng trưng sự lớn mạnh. Quân tử xem đó mà hành động; điều không đúng lễ thì không làm.” Cái gì gọi là Đại Tráng? Cổ nhân dùng chữ đơn giản nhưng hàm ý rất sâu sắc, sấm nổ âm âm trên trời, thế của nó không lớn mạnh đó sao? Vì thế đặt tên là “Đại Tráng”. Điều đó muốn nói rằng, nhà doanh nghiệp, sau khi trải qua một thời kỳ gian khổ, rồi tạo nên sự nghiệp hưng thịnh, có qui mô lớn. Thế thì, bạn phải bắt chước tinh thần phấn đấu kiên trì đó, oanh oanh liệt liệt làm cho sự nghiệp kinh doanh của mình càng trở nên lớn mạnh hơn. Nhưng câu ở sau, lại càng quan trọng hơn đối với một nhà doanh nghiệp: “*Quân tử dĩ phi lễ phát lý.*”, nghĩa là điều không đúng lễ thì người quân tử không làm. Dùng ngôn ngữ hiện đại giải thích, sau khi nhà doanh nghiệp đã phát triển sự nghiệp lớn mạnh rồi, thì thái độ không thể là “có tiền làm phách” hoặc “dưới mắt không người”, xem thường người khác hoặc mua kẻ chức quyền để thắng kẻ khác. Nhưng hoàn toàn ngược lại, ở thời Đại tráng này, nhà kinh doanh càng phải cẩn thận, khiêm tốn để khắc chế những tính khí tự cao, ngạo mạn trong lòng mình. “Không lễ không làm” nói một cách đơn giản, những việc không nên làm thì không thể tiến hành. Đó chính là nhà kinh doanh có tầm mắt nhìn xa: “Tự thắng mình mới là kẻ mạnh.” Khéo khắc chế những tính tình nông nổi do thời đại tráng mang lại, vì

chúng có thể sẽ làm trở ngại cho công cuộc kinh doanh đang phát triển. Làm được như thế mới có thể chiến thắng được bản thân mình. Một nhà doanh nghiệp cần phải thắng được những nhược điểm trong nội tâm mình, mới có thể chiến thắng người khác, mới có thể được xem là kẻ mạnh. Sự thành công hay thất bại trên thương trường, vận may hay vận rủi đều ở trong một điều kiện nhất định, chúng thay đổi lẫn nhau. Chỉ cần con đường bạn đi là chính đạo, xuất bằng sức lao động vất vả của mình, thì bạn có thể thu hoạch được kết quả tốt từ trong sự thay đổi của chúng. Nhưng kẻ địch lớn nhất của nhà doanh nghiệp là cờ bạc và sắc dục. Về điểm này ta có thể dùng câu của lão tử “Tự thắng giả cường”, thắng mình mới là kẻ mạnh. Bạn có đủ sức để đuổi hai con quỷ này ra khỏi cửa của lòng bạn không? Tôi thiết nghĩ, một nhà doanh nghiệp sau khi vất vả để dành dụm được một số vốn lớn, chắc chắn không dễ gì chịu buông bỏ lý tưởng và sự nghiệp của mình để đổi lấy một vài giây khoái lạc, kích thích kia, trừ phi ông ta sau khi thành công vững mạnh lại có thái độ cao ngạo, bất cần, và muốn hưởng thụ.

Tuy nói như vậy, nhưng người thất bại vì hai điểm này không phải là ít và cũng không mới mẻ gì. Ta hãy mượn lời của Trần Ngọc Thư, một thương gia tỷ phú, viết trong quyển “Thương lý sinh nhai không phải là mộng”: “Buôn bán, có thể nói, nó hoàn toàn là một cuộc đánh bạc...thuật ngữ trên thương nghiệp không giống thuật ngữ đánh bạc. Sòng bạc gọi là “Thắng” thì thương trường gọi là “kiếm được lời”; thương trường gọi là “Lỗ” thì sòng bạc

gọi là “Thua”. Những thương gia dính vào hai lĩnh vực cờ bạc và tham sắc thì tám chín phần mười là “Lỗ” và “Thua” vậy.

Tôi nói, kinh doanh như một cuộc đánh bạc còn có một ý nghĩa khác, đó là, sự thắng và thua thực sự phải cần luôn luôn tồn tại trong chiến trường nội tâm của nhà kinh doanh; khi bạn “Lời” trên thương trường, nghiên cứu triệt để nguyên nhân của nó, thì phải nói rằng bạn đã chiến thắng những chướng ngại trong tâm linh của bạn; chỉ có “kẻ tự thắng mình” mới có thể phát triển sự nghiệp kinh doanh lớn mạnh, mới thực sự là “Lời”. Cái “cảm ngộ” trên thương trường như thế, có lẽ chỉ một số ít thương gia thấu hiểu được mà thôi. Nhưng trong kinh Dịch đã sớm chỉ con đường thành công hay thất bại cho nhà doanh nghiệp chúng ta rồi.

☲☷ 火地晉

Tiết 35: QUẺ HỎA ĐỊA TẤN **TỰ LÀM SÁNG ĐỨC CỦA MÌNH**

Một vật có vẻ bên ngoài rất đẹp thường thường là do sự chân thực của nó. Một hình tượng được người ta tin tưởng nương tựa là một tài sản quý báu thực sự.

Quẻ này bao hàm ý nghĩ tiến tới, thăng cao.

Tấn nghĩa là tiến tới trước, xưa kia các chư hầu trải qua những nỗ lực trên chiến trường thành công, họ tiến tới trước mặt Thiên tử để tiếp thụ ân thưởng, hình ảnh đẹp đó tức tiến tới vậy.

Có người cho rằng, trong giới kinh doanh, làm ăn là để kiếm ra tiền, cho nên chỉ cần hiểu được cách làm ăn là được rồi, còn tình hình như thế nào, dường như không có chút gì quan hệ với kinh doanh. Sự thực không phải là thế, từ cổ chí kim, thí dụ như hoạt động kinh doanh của Phạm Lãi sau khi bỏ quan chức, vốn là ẩn danh trốn đời, hành tung của ông rất bí mật, tại sao thế? Bởi vì, Trung Quốc thời xưa khinh thường kinh doanh; Phạm Lãi vì muốn bảo vệ hình tượng của một vị từng là tướng quốc,

nên tuy ông ta buôn bán, nhưng ít có sách ghi lại lịch sử kinh doanh của ông. Đương nhiên, đến thời đại bây giờ, thị trường kinh tế phát triển, các nhà doanh nghiệp lớn đều có người đời sau viết lại truyện ký của họ, ghi lại những hình tượng tốt và những bản chất cao thượng của họ, như quyển “Siêu việt sinh mệnh” của bác sĩ Ha-Mo; “Kinh Đỉnh Tử Thương Nhân” của Hồ Tuyết Nham, “Thuyền Vương” Bao Ngọc Cương. Tại sao thương gia cũng có thể có đầy đủ đặc tính như quả Tấn diễn tả: “*Tấn: khang hầu dụng tích mã phiên thứ, trú nhật tam tiếp.*” Dịch nghĩa: “Tiến lên; bậc thang hầu dùng đến việc cho ngựa nhiều lần, sáng ngày ba lần liên tiếp.”, tiến tới ra mắt Thiên tử, trong một ngày được vinh dự tiếp kiến ba lần. Vua thương thuyền thế giới là Bao Ngọc Cương tạo phúc lợi trong thương giới, cống hiến rất nhiều, nên được Nữ hoàng Anh Quốc phong cho ông làm Huân tước. Sự thành công của Bao Ngọc Cương có thể nói là hình ảnh của một thương gia luôn luôn thành thực và giữ chữ tín. Trong lúc Bao Ngọc Cương lập kế hoạch làm một đội thương thuyền, trong tay ông còn thiếu nguồn vốn, nhưng ông đã ký hợp đồng được với giới thương gia Nhật Bản và ngay trong lúc vô kế khả thi, cuối cùng phải nương nhờ vào hình tượng tốt đẹp của ông là chức “Huân Tước” vô hình kia, nên được Hối Phong Ngân hàng và các ngân hàng khác giúp đỡ tận tình; ông nhận được một tài khoản lớn, mới lần lần phát triển sự nghiệp kinh doanh của ông đến thành công lớn lao.

Vì thế, tượng của quả Tấn nói: “*Minh xuất địa thượng, Tấn; quân tử tự chiêu minh đức.*” Dịch nghĩa: “Ánh sáng xuất ra khỏi mặt đất, là tiến tới vậy. Quân tử xem đó mà

tự làm sáng đức mình.” “Chiêu” có nghĩa là làm ánh sáng tỏa ra; dùng tư tưởng hiện đại giải thích, trên thương trường hay các lĩnh vực khác đều giống nhau, bạn muốn làm cho sự nghiệp kinh doanh được phát triển, bạn phải làm cho hình tượng của bạn đứng vững vàng, tốt đẹp trên thương trường.

Đúng như sách “Đại học” giải thích về nghĩa chữ Minh: “Đại học chi đạo, tại minh minh đức.” Nghĩa là đạo của đại học là ở chỗ làm sáng tỏ đức sáng của mình. Bạn phải làm cho đức độ của mình tỏa sáng, một hình ảnh của người có bản chất tốt, được mọi người tin cậy, mới có thể làm cho sự nghiệp kinh doanh của bạn “phát triển như câu liên cầu chúc: “Sinh ý hưng long thông tứ hải, tài nguyên mậu thành đạt tam giang.” Nhà doanh nghiệp ngày nay há không nên xét lại lời dạy của người xưa sao?

䷔ 地火明夷

Tiết 36: QUẺ ĐỊA HỎA MINH DI BIẾN NGUY THÀNH AN

Bạn tuyệt đối không nên cho những gian nan, nguy khốn, dày vò là những bất công mà vận mệnh đối xử với bạn.

Bao hàm ý nghĩa: Người quản lý cần phải chuẩn bị đầy đủ năng lực xử sự một cách trí tuệ trong lúc khó khăn và ấn nhận tự trọng.

Tự quái truyện của kinh Dịch nói: “Vu minh di, di giả tương dã.” Dịch nghĩa: “Tiến đi tất sẽ có chỗ tổn thương nên chuyển qua Minh Di, di tức là làm bị thương vậy.” Đây là một câu nói biện chứng trong phép so sánh. Thông thường một nhà kinh doanh khi đưa sự nghiệp kinh doanh đến chỗ hưng vượng (tức là thời tấn) thì thương trường xuất hiện những thời khắc nguy hiểm nhất, chính là đã rơi vào thời “Minh Di” (tức là thời khắc bị tổn thương). Đây là nguyên lý gì? Quẻ Minh Di khuyên chúng ta: “Minh nhập địa trung, Minh Di. Quân tử dĩ lý chúng, dụng hối

nhi minh.” Dịch nghĩa: “Ánh sáng đã vào lòng đất nên ánh sáng bị thương tổn (Minh Di) quân tử xem đó mà xử sự với mọi người, ra vẻ ngu tối mà sáng suốt.” Ý muốn nói rằng, ánh sáng đã vào lòng đất, do đó, ánh sáng bị thương tổn. Mặt trời chiếu khắp vạn vật; nhưng chiếu quá mãnh liệt nên trở lại bị tổn hại. Quân tử đối diện với quần chúng, thái độ khi xuất hiện phải bình dị, như thế lại có thể hiểu rõ sự lý. Trong lúc mọi việc đều thuận buồm xuôi gió, hưng vượng và phát đạt, thì nội tâm của nhà kinh doanh sẽ phát sinh những biến đổi, nghĩa là trí thông minh do tỏa sáng quá độ, nên dục vọng của y càng cao và nó trở thành những cuồng vọng không còn phù hợp với quy luật khách quan của thực tế, cho nên dễ phát sinh tình hình “Minh Di” (tức bị nguy khốn). Triết gia của cổ Hy Lạp là Socrate đã khuyên chúng ta đừng để cho dục niệm quá mãnh liệt, ông nói: “Lý trí của tâm hồn phải kết hợp với tình cảm, để chế ngự những dục vọng dẫn con người đến chỗ nguy hiểm. Nhờ thế tâm trí con người mới được bảo vệ sáng suốt, và lương tri mới vận động mạnh mẽ.”

Một nhà kinh doanh, khi được đặc ý trên thương trường, thường thường buông lơ, không chế ngự những dục vọng nguy hiểm. Tôi có một người bạn (là một vị tổng giám đốc), lúc bắt đầu kinh doanh, chỉ có số vốn là 2 vạn nguyên. Trải qua gần 10 năm vất vả, tiền lời mỗi năm của ông ta lên tới hơn 200 vạn nguyên, làm ăn càng lúc càng hưng phát. Ông ta từ ngành than đá làm nên, lúc hưng thịnh nhất là kinh doanh các chế phẩm dầu hỏa (như xăng, dầu, khí đốt...) người ta

gọi ông ta là “Vua dầu hỏa của Giang Nam”. Ông bạn tôi đi đến đâu cũng được mời hội họp, giới thiệu kinh nghiệm, phi cơ rước đi, tới lui không ngừng nghỉ, bận rộn không sung sướng gì. Do kiếm tiền nhiều, càng kiếm càng nhanh, người phụng sự cũng quá nhiều, yến tiệc linh đình, thời gian thường ở trong chốn vũ trường khách sạn. Ông bạn tôi cho rằng kinh doanh “có mùi vị ngọt như thế đó”. Trên thực tế, ông bạn tôi đã rơi vào cảnh “Minh Di”, chỉ tiếc rằng ông không tỉnh ngộ, nếu như ông ta hiểu rõ lời giáo huấn của người xưa “*Nhật trung tắc trắc, nguyệt doanh tắc thực*” nghĩa là, mặt trời đứng bóng thì sẽ xế chiều, trăng tròn rồi thì sẽ khuyết. (kinh Dịch quẻ Phong) hoặc câu “*Thiên địa số, chí tắc phản, thịnh tắc suy.*” (Quản Tử. Trọng lệnh) nghĩa là: “Số của trời đất, đến cực điểm thì sẽ đi ngược lại, thịnh rồi sẽ suy.” Hoặc câu “*Thủy ba nhi thượng, tận kỳ diêu nhi phục hạ, kỳ thế cố nhiên giả dã.*” (Quân tử. Quân thần hạ) nghĩa là, làn sóng động đến ngọn cao thì hạ xuống, thế của nó là như thế. Nếu có thể lấy lý trí sáng suốt để trị cái dục vọng u ám, thì đâu còn sợ gặp những ba đào trong thị trường kinh tế. Sự việc thực xảo hợp; trong lúc ông bạn tôi trôi nổi trên biển đam mê và thực sự đang ở thời “Tiến tất hữu sở thương”, thì có một người thuộc hạ xảo ngôn báo cho ông biết tình hình cổ phiếu Thẩm Quyến đang lên. Lúc đó cổ phiếu “Nguyên Dã” có vốn nước ngoài, đang lên hưng hực, ông ta liền quyết định đầu tư 3.000 vạn nguyên mua cổ phiếu “Nguyên Dã” sai thuộc hạ đáp phi cơ đến Thẩm Quyến để mua số cổ phiếu đó. Lúc đó cổ phiếu “Nguyên Dã” có chỉ số là 85 điểm, đang

thế tăng cao; lúc mua 3.000 vạn nguyên, lập tức tăng lên 135 điểm. Vị tổng giám đốc đêm đó được thuộc hạ từ Thẩm Quyến gọi về báo tin thắng lợi. Lúc đó, nếu ông ta bình tĩnh phân tích tình hình, đã xuất kỳ chế thắng, thì thấy đạt kết quả tốt liền thu lại, cấp tốc quyết định buông cổ phiếu ra, thì còn may mắn sẽ được một số lời to. Nhưng đúng là “Nói thì chậm, thời khắc lúc đó thời nhanh”, không đầy một tuần, cổ phiếu “Nguyên Dã” chọt hạ thấp, thấp đến đáy vực sâu. Bởi vì cổ phiếu “Nguyên Dã”, sau khi bị ngân hàng quốc gia thanh tra số vốn đầu tư, thì ra là báo cáo số vốn không đúng với thực tế, kết quả người giữ cổ phiếu “Nguyên Dã” đều tổn thất nặng nề. Vị tổng giám đốc suốt ngày say sưa trong chốn vũ trường hào hoa, từ đó hoàn toàn suy sụp không còn cất đầu lên được nữa. Đúng như quẻ Minh Di đã nói: “*Minh Di vu phi, thụ kỳ dục.*” Nghĩa là “Thời thương tổn mà bay cao thì sẽ rũ cánh.” Do kinh doanh không đúng, như con chim trong lúc bay cao bị trúng thương mà rơi xuống đất.

Một nhà kinh doanh, nếu như trong lúc phát triển hưng thịnh mà không dùng lý trí để khắc chế dục vọng, kết quả sẽ bị tổn thương, thế thì phải làm sao? Quẻ Minh Di của kinh Dịch dạy chúng ta: “*Minh Di, di vu tả cổ, dụng chửng mã tráng, cát*” lại nói “*Nam thú chi chí, nãi đại đắc dã.*” Dịch nghĩa: “Thời Minh Di, bị thương ở bắp đùi trái, dùng ngựa khỏe, tốt.” Lại nói “Chí đi tuần về phương Nam, thì được lớn vậy.” Ý muốn nói rằng, công việc kinh doanh đã bị tổn thất, như bị thương ở đùi trái, thì phải lợi dụng chân phải

mà đi, cấp tốc đưa ra quyết sách bình tĩnh, căn cứ vào tình hình thực lực của ta, điều động nhân lực và lực lượng thì còn thể hóa nguy thành an, càng phải thận trọng và thực tế hơn. Chỉ có cách dùng phương pháp trong cứng ngoài mềm, trong sáng suốt ngoài ngu tối, hiểu được sự sai lầm trước đây, bây giờ lại phải gian khổ và ẩn nhẫn chờ đợi trong lúc khó khăn nhất, để có thể chụp lấy thời cơ mà chuyển bại thành thắng. Hệ từ truyện của kinh Dịch viết: *“Cùng tắc biến, biến tắc thông, thông tắc cửu.”* Nghĩa là, cùng cực sẽ biến đổi, biến đổi sẽ hanh thông, hanh thông sẽ được lâu dài. Yếu quyết để thành công trên đường kinh doanh chính là ở đây.

☱ 風 火 家 人

Tiết 37: QUẺ PHONG HỎA GIA NHÂN **TU THÂN TỀ GIA**

Câu nói của các nhà Nho tưởng như bị lỗi thời rồi. Nhưng thật ra kết hợp câu tu thân tề gia này với sự nghiệp kinh doanh thì nó chính là nguồn động lực tạo nên sự thành công chân chính vậy.

Quẻ Gia Nhân bao hàm ý nghĩa, dạy người trong nhà cho trung chính, làm sao cho sáng tỏ đạo nhà.

Khi tôi viết đến quẻ Gia Nhân, tôi cảm thấy dường như khó mà kết hợp quẻ này với vấn đề kinh doanh. Nhưng sau khi đọc kỹ, suy nghĩ sâu sắc, tôi mới nhận thấy thực sự có rất nhiều chỗ quan hệ với nhau; hơn nữa tôi thấy kết hợp câu “tu thân tề gia” với sự nghiệp kinh doanh cũng là điều rất tự nhiên.

Chúng ta biết rằng, gia đình là cơ sở cấu tạo nên xã hội, mọi sự việc của xã hội, (dĩ nhiên bao quát cả các loại kinh doanh) đều có quan hệ mật thiết với gia đình, và có ảnh hưởng với nhau. Đạo lý mà Khổng tử nói: “Thành ý, chính tâm, tu thân, tề gia, trị quốc, bình thiên hạ.”

Chúng ta có thể suy luận từ trong quẻ này. Trong sự nghiệp kinh doanh, nếu bạn muốn thu đạt thành công, thì không thể thiếu yếu tố quan trọng đó là trong nội bộ gia đình bạn phải có nghiêm chính và hòa thuận với nhau; mỗi người phải làm trọn bổn phận của chồng hay vợ. Đọc báo chí, ta thấy có rất nhiều nhà kinh doanh (kể cả những nhà chính trị), tham lam vô cùng tận, làm cho các xí nghiệp đang hưng vượng phát đạt phải suy sụp rồi đóng cửa. Phân tích nguyên nhân một cách kỹ lưỡng, ta có thể tìm nguồn gốc thất bại của những người đó là do gia đình họ thiếu chính khí và sống sa đoạ. Cho nên quẻ Gia Nhân của kinh Dịch nói: “*Gia nhân, nữ chính vị hồ nội, nam chính vị hồ ngoại, nam nữ, chính thiện địa chi đại nghĩa dã.*” Dịch nghĩa: “Người trong nhà, vị trí đàn bà là ở trong nhà, vị trí của đàn ông là ở ngoài xã hội, nam nữ ở đúng vị trí, đó là nghĩa lớn của trời đất vậy.” Ý muốn nói rằng, người đàn bà phải ở trong giữ trung chính, nếu liên hệ đến việc kinh doanh sẽ dẫn đến lòng tham vô tận, thúc đẩy người chồng kiếm những đồng tiền phi nghĩa. Người đàn ông phải giữ trung chính, làm ăn đúng nguyên tắc, đồng thời khi ra ngoài, không trêu hoa gẹo nguyệt. Vợ chồng trung chính như vậy thì thiên hạ sẽ an định. Tóm lại, sự nghiêm chính và hòa thuận có thể làm cho sự nghiệp kinh doanh của bạn ổn định và phát triển.

Ở Nhật Bản, có rất nhiều nhà kinh doanh thành công, đọc những quyển sách họ viết về con đường đi đến thành công của họ, hoặc xem truyền hình về những mục có liên quan đến sự nghiệp kinh doanh, họ đều có những “bà nội trợ hiền” rất hoàn mỹ. Thượng Hải ngày xưa, có rất nhiều cửa hiệu buôn do vợ chồng đồng lòng kinh doanh, họ cũng

từ một tế bào (người một nhà) mà dần dần phát triển lớn lên. Bộ phim “Một nhà ở Thượng Hải” là một ví dụ điển hình rất hay. Cả một nhà ở bến Thượng Hải làm ăn buôn bán nhờ vào cái gì?

Điều này đúng như những lời quẻ Gia Nhân đã nói: “*Phúc gia, đại cát, thuận tại vị dã.*” Dịch nghĩa: “Làm cho nhà trở nên giàu có, tốt lớn, vĩ thuận theo cương vị vậy.” Ý muốn nói rằng, những gia đình được giàu có đầy đủ thì rất tốt đẹp sở dĩ được tốt đẹp là hoàn toàn nhờ vào “thuận theo bốn phận mà làm hết sức của mình vậy.” Người lo ngoài, kẻ lo trong, ai cũng làm đúng cương vị của mình. Như thế, trong không sợ có nội loạn thì cơ hội thành công trong việc làm ăn càng lớn. Người ta thường nói: “Trong nhà trên dưới hòa hợp thì không có phúc nào lớn hơn.” Người trong nhà hòa mục, sự quan hệ với người ngoài được hòa hài, có thể đem đến sự thương yêu, sự hỗ trợ, sự thông cảm, và sự bảo vệ của bạn bè với mình. Từ kế hoạch kinh tế tiến vào thị trường kinh tế, dưới sức quyến rũ của tiền bạc và quyền lực, một số người lòng dạ yếu mềm, thiếu khả năng tự chế, phần lại bị người trong gia đình thúc giục, họ dễ bị sa ngã mà đi đến thất bại. Kiếm tiền là điều tất yếu phải làm, cũng như cạnh tranh là điều tất yếu phải có. Nhưng cạnh tranh và kiếm tiền, không thể làm cho người trong gia đình phân hóa, hai chữ “thành tín” bị phá hoại. Ở điểm này, quẻ Gia Nhân khuyên chúng ta: “*Uy như chi cát, phản thân chi vị dã.*” Dịch nghĩa: “Uy nghiêm mà tốt, là nói mình tự phản tỉnh vậy.” Ý muốn nói rằng, trị gia không thể thiếu sự thành tín và uy nghiêm. Nhưng uy nghiêm phải tự kiến lập tại bản thân mình để làm gương trước, làm cơ sở trước. Có uy nghiêm

mới có thể làm cho người trong nhà tôn kính mình, việc này đúng như ba câu nói của Mạnh Tử:

Câu thứ nhất: “Điều mình không làm được, thì không thể yêu cầu vợ con làm”.

Câu thứ hai: “Không thể thành thật phản tỉnh, tự xét lại mình, không thể làm cho cha mẹ vui lòng.”

Câu thứ ba: “Thành thật phản tỉnh tự xét lại mình, đó là niềm vui sướng lớn nhất.”

Lời của vị hiền triết này chứng tỏ ông đã ngộ được chân lý của cuộc sống bình thường. Tôi cho rằng, cái ưu điểm của tổ tiên, chúng ta phải kế thừa tiếp nối và kết hợp với nhận thức hiện đại. Đối với người hy vọng đạt được thành công trong kinh doanh, những tư tưởng này đều rất hữu dụng.

Giám đốc công ty Tín Phong của Mỹ là Biao-Khai đã viết những kinh nghiệm thành công của ông, tổng kết thành 66 câu hỏi; hạch tâm của quyển sách là: “Đi tới sự thành công phải cần dùng trí tuệ.” Tôi nghĩ, cần phải bổ sung một câu là: “Đi tới sự thành công, còn cần người trong gia đình.” (Gia Nhân)

☲ 火澤睽

Tiết 38: QUẾ HỎA TRẠCH KHUÊ

TÌM SỰ GIỐNG NHAU TRONG CÁI KHÁC NHAU

Vạn vật trên đời luôn luôn tồn tại trong trạng thái ly và hợp, đồng và dị; nghệ thuật của nhà kinh doanh là tìm cơ hội tạo sự hài hòa, trong cái dị biệt nhỏ tìm cái giống nhau lớn.

Quẻ Khuê bao hàm ý vận dụng nguyên tắc ly và hợp, dị và đồng. Khuê: khác nhau.

Thế sự vạn vật luôn luôn tồn tại trong chỗ ly và hợp, dị và đồng. Nhưng bất luận là chính trị, xã hội, kinh tế, chúng luôn luôn hoạt động trong nguyên lý: trong ly có hợp, trong hợp có ly, trong đồng có dị, trong dị có đồng. Trong khi khoa học được phân chia càng lúc càng tinh tế, thì càng lúc một số môn học lại giao thoa nhau trên các biên tuyến càng lúc càng mật thiết với nhau. Bởi thế, “hài hòa” (tức là trong anh có tôi, trong tôi có anh) “cầu đồng” (tức lợi ích chung) trở thành yếu tố tất nhiên cho mọi sự phát triển. Nghệ thuật kinh doanh cũng không ra khỏi quy luật này. Chỉ cần làm cho hai bên buôn bán tin

với nhau rằng “dị trung cầu đồng” có lợi cho đôi bên, thì khả năng trao đổi giao dịch càng tăng cao. Trên thế giới ngày nay, tất cả những người làm ăn đều nhận thức được nguyên lý này, mà trong quẻ Khuê của kinh Dịch đã sớm nói rõ: “*Thiên địa Khuê như kỳ sự đồng dã, vạn vật khúc nhi kỳ sự loại dã. Khuê chi thời dụng đại hỷ tai.*” Dịch nghĩa: “Trời đất khác nhau mà việc chỉ là một; nam nữ khác nhau mà chí giống nhau, vạn vật khác nhau mà việc giống nhau, thời Khuê, công dụng của nó lớn thay.” Dùng ngôn ngữ hiện đại giải thích, trời và đất, nam và nữ cho tới vạn sự vạn vật đều là tương phản tương thành. Chính vì có dị có đồng mới có thể đạt được sự “hài hòa”, “cầu đồng” và “thống nhất”. Điều này đúng như Song Xia - Xinhzhezhu, bậc đại sư kinh doanh đã nói trong quyển “Đừng để mặt trời lặn mất”. Tôi thí dụ giản đơn, nếu xem thường sự quan hệ giữa nhà kinh doanh và người khác, thì không cách nào thiết lập được việc kinh doanh. Cần phải có sự quan hệ lẫn nhau mới có một công ty xí nghiệp hoàn chỉnh. Nếu người nam hay người nữ chỉ nhấn mạnh sự đặc trưng của họ mà không chịu suy nghĩ phải “hài hòa”, biết đâu cuối cùng sẽ diễn ra cuộc chiến tranh giữa nam và nữ. Tiếp theo, ông nhấn mạnh vào tác dụng “dị trung cầu đồng”, tức là trong cái khác biệt, tìm sự lợi ích chung. Sự hài hòa tồn tại giữa người và người, cũng tồn tại giữa người và vật, cũng tức là vạn vật phải hỗ tương mà tồn tại. Nếu như mặt trăng không biết đi đâu, mặt trời cũng mất tung tích, muốn tìm nó trở lại, thì càng khó khăn hơn nhiều. Điều may mắn là không cần vận dụng năng lực của chúng ta, vũ trụ đã tự có sự hài hòa tuyệt diệu nhất. Cho nên chúng ta có thể nhìn mặt trăng mà

làm thơ, hoặc là nhìn mặt trăng mà nói chuyện tình yêu nam nữ.

Song Xia - Xinzhezhu đã nói về nghệ thuật kinh doanh bằng những ý rất thú vị và sâu sắc. Tư tưởng tương phản tương thành, tìm mối lợi chung trong cái riêng tư của công cuộc kinh doanh, một nhà doanh nghiệp cần phải nắm vững và ứng dụng điều này trong thực tế. Cho dù công cuộc kinh doanh của bạn có gặp phải trùng trùng trở ngại, cho dù bạn đang gặp phải người cạnh tranh lợi hại nhất, cho dù bạn có gặp bao nhiêu chuyện phiền não do sự rối rắm của kinh tế và tố tụng pháp luật, bạn chỉ cần ứng dụng một chiêu “dị trung cầu đồng”, thì cuối cùng bạn cũng có thể xử sự một cách hài hòa theo nguyên lý “trong ly có hợp”, bạn không cần phải quá âu lo. Vậy thì, ta có thể nói, một nhà doanh nghiệp nên dùng một câu nói ý vị sâu sắc: “Ông ta vốn cần mặt trăng, lại không thể để cho mặt trăng lặn mất.” Đây cũng là sự biến hóa trong cái không biến hóa, đạo hòa Thái Cực vậy.

䷛ 水山蹇

Tiết 39: QUẺ THỦY SƠN KIẾN

NẮM ĐƯỢC ĐƯỜNG LỐI THÌ NHIỀU NGƯỜI GIÚP

Khi gặp khó khăn trở ngại, điều thứ nhất là phải phản tỉnh, tự sửa đổi sai lầm của mình; điều thứ hai là bình tĩnh chờ đợi thời cơ. Có được thái độ như vậy, mới có thể được nhiều sự giúp đỡ bên ngoài.

Quẻ Kiến bao hàm ý không thuận lợi, tiến đi khó khăn như chân bị què.

Mấy năm gần đây, ít có người nói đến câu “Đại Trí Nhược Ngu”. Tôi thiết nghĩ, truy cho rõ nguyên nhân chẳng qua là vì, người ta xông ra thị trường làm kinh tế như hiện giờ, tâm lý của họ thường nghĩ rằng phải có “trí xảo” và “thông minh vật” mới có thể kiếm ra tiền, và mới thích ứng được với cơ chế cạnh tranh thị trường. Nhưng theo tôi thấy thì hình như không phải vậy. Trên thị trường kinh doanh, trong cuộc cạnh tranh nước rút trường kỳ như vậy, nếu chỉ dựa vào chiến thuật hạn hẹp là mưu mẹo vặt thì khó mà tránh được sự thất bại do thiếu quyết sách có tính chiến lược. Bạn đã thấy rất nhiều thí dụ điển hình trên trường kinh doanh, về những thất bại do chiến thuật

hạn hẹp này và một khi bạn ngã nhào là không thể cất đầu lên được nữa. Thí dụ gần đây hãng Quốc Khố Thăng Cường, vào cuối tháng 5, do cuộc bình thương đưa đến việc các cổ phiếu tăng giá vùn vụt và một vị giám đốc mà tôi quen biết, vì lúc bình thường không chú trọng đến sự quan trọng của “chiến lược đối với kinh doanh”, nên đã bị nước cờ này làm tiêu tan hết số vốn liếng mà bao nhiêu năm ông ta vất vả kiếm được. Cho nên, một doanh nghiệp chân chính, tuyệt đối không dựa vào trí xảo mà làm ăn, mà phải có đủ một nhãn quan có tính chiến lược, tức là phải dựa vào “đại trí tuệ”. Có những lúc, số tiền bạn kiếm được do sử dụng chiến thuật cả trăm lần, vẫn không đủ sức trả nổi một lần thất bại do cái nhìn thiếu tính chiến lược. Cho nên, trong kinh Dịch, có rất nhiều quẻ nhắc đi nhắc lại nhiều lần, nhấn mạnh vấn đề “TU ĐỨC” (tu sửa cái đức của mình). Cái được gọi là, “Tự Đức” tức là phải cần có “đại trí tuệ”.

Do thiếu cái nhìn toàn cục trên thương trường nên thất bại, tức là gặp cảnh khó khăn nguy khốn, cũng như quẻ Kiển đã nói, một người què thì bước đi rất khó khăn, vậy thì phải làm sao?

Thoán từ của quẻ Kiển nói: “*Kiến, nạn dã, hiểm tại tiền dã; kiến hiểm nhi năng chỉ, trí hỉ tai.*” Dịch nghĩa: “Kiển tức là nạn, nguy hiểm ở phía trước; thấy hiểm mà biết ngừng lại là kẻ có trí vậy.”

Ý muốn nói rằng, gặp cảnh nguy khốn, hiểm nguy đang nằm ở phía trước, thì cần phải bình tĩnh mà suy nghĩ cho kỹ, thấy nguy hiểm mà biết dừng lại đó là một kẻ có trí tuệ. Ngừng lại rồi sau đó làm gì? Thấy rồi sợ

hãi chẳng? Không phải. Khi bạn đã dần dần hiểu rõ nhược điểm của bạn trên thương trường, bạn phải phản tỉnh, xét lại mình, nâng cao năng lực chiến đấu của mình trên thương trường. Về phương diện này, kinh Dịch khuyên chúng ta như sau: “*Sơn thượng hữu thủy, Kiến. Quân tử dĩ phản thân tu đức.*” Dịch nghĩa: “Trên núi có nước, tượng trưng tai nạn. Quân tử xem đó mà phản tỉnh, tu đức.” Ý muốn nói, một người đi gặp núi, không thể đi qua được, lại có nước không thể lội qua dễ dàng, đều là hai cảnh khôn nguy. Lúc bấy giờ, kẻ kinh doanh phải phản tỉnh, tự xét lại những nhược điểm nào của mình trong công cuộc làm ăn, thì nguyên nhân phát sinh nguy nan nằm chính ngay ở đó; hơn nữa phải dùng “đại trí tuệ” mà suy nghĩ, điều chỉnh lại, để rồi tái chiến giành thắng lợi. Mạnh tử trong “Thiên Ly Lô” có nói: “Khi làm điều gì mà không đạt được hiệu quả, thì phải quay lại tự xét bản thân mình.” Lời nói đó rất có cơ sở vững chắc. Một nhà kinh doanh muốn vượt qua khó khăn tất nhiên phải vượt qua cửa thứ nhất này.

Cửa thứ hai là gì? Đó chính là một câu khác của quẻ Kiến: “*Vãng kiện lai dự, nghi đãi dã.*” Dịch nghĩa: “Đi thì gặp nạn, trở lại thì vui. Nên chờ đợi vậy.” Ý muốn nói, một nhà kinh doanh gặp phải cảnh hiểm trở và khó khăn trước mặt, mạo hiểm mà đi tới, nhẹ thì tự tìm lấy phiền não, nặng thì thất bại hoàn toàn. Chỉ có cách là thu thập đủ tin tức, hiểu rõ tình hình trước mắt, biết được lực lượng, quay trở lại vị trí cũ, đứng yên ở đó, để chờ đợi thời cơ, mới có thể đột phá cái ải khó khăn, nhờ đó mà đoạt được thắng lợi mới. Thương trường chính là chiến trường.

Một nhà kinh doanh khi bị ngăn trở, sau khi vượt

qua cửa thứ nhất: “Tự xét lại nhược điểm trong kinh doanh của mình”, phải đi qua cửa thứ hai: “Bình tĩnh chờ đợi”, cũng tức là trải qua một lịch trình gian khổ sửa đổi, sau đó, cái đón tiếp ông ta chính là cửa thứ ba: “Được đồng đạo đến tương trợ” và đi tới chỗ chuyển nguy thành an. Cho nên quẻ Kiển nói: “*Đại Kiển bằng lai, dĩ trung tiết dã.*” Dịch nghĩa: “Gặp nạn lớn, bạn đến vì giữ được khí tiết trung chính.” Và còn nói: “*Vãng kiển, lại thạc.*” Dịch nghĩa: “Đi thì gặp nạn, trở lại thì có công lớn.” Ý muốn nói rằng, sau khi bạn đã trải qua bao nhiêu gian khổ, nhất định sẽ được bạn bè đến hỗ trợ, để cùng cứu vãn tình thế và đồng thời đạt được thành quả to tát trong kinh doanh. Bởi vì đối với một nhà doanh nghiệp, cơ may, nguy khốn và sáng sửa luôn luôn kề cận bên nhau. Nguy hiểm, trở ngại, đối với một nhà doanh nghiệp, chính là khảo nghiệm ý chí, lòng tin, và nghị lực của họ mà thôi.

Đương nhiên, những con người chỉ thích cái “tiểu thông minh”, thiếu tầm nhìn chiến lược “của đại trí tuệ” sẽ không bao giờ thấu hiểu được chân lý này.

☳ 雷水解

Tiết 40: QUẺ LÔI THỦY GIẢI **CHỖ TÍNH AN HƯỞNG**

Con người sau khi trải qua nhiều gian nan hoạn nạn tất nhiên muốn an nhàn hưởng thụ. Nhưng thành công trong kinh doanh không phải dễ, mà suy sụp thì giống như nước lũ phá bờ đê.

Quẻ Giải bao hàm ý cởi mở từ từ và giải trừ khó khăn, hiểm nạn.

Quẻ Giải và quẻ Kiến hai quẻ đi liền nhau có ý nghĩa tương phản. Tự quái truyện viết: “Vật bất khả dĩ chung nạn, cố thụ chi dĩ Giải. Giải giả hoãn giả.” Dịch nghĩa: “Sự vật không thể gặp nạn mãi, nên được thay bằng quẻ Giải. Giải tức là hòa hoãn vậy.” Ứng dụng trên sự nghiệp kinh doanh, một nhà doanh nghiệp gặp phải khó khăn, nguy khốn, trải qua sự nỗ lực đấu tranh, thì nguy khốn cuối cùng cũng được giải trừ. Nhưng điều cảnh giác ở đây là, có nhiều nhà doanh nghiệp lại chìm đắm trong cảnh hưởng thụ. Hưởng thụ mà không lo tính sẽ dẫn đến phiền não. Đây chính là hiện tượng mâu thuẫn tương phản tương thành của cặp quẻ Kiến và Giải.

Tượng quẻ Giải viết: “*Cương nhu chi tế, nghĩa vô cữu dã.*” Dịch nghĩa: “Lúc cương và nhu giao tế, theo nghĩa thì không lỗi vậy.” Đối với một nhà kinh doanh lúc có nguy khốn, không thể kéo dài thời cơ giải quyết sự khốn nguy. Cái gọi là “Cương nhu giao tế” chính là chỉ khái niệm về giới hạn của thời gian. Giữa lúc cương và nhu giao thác, chính là thời cơ tốt nhất để giải quyết được nguy khốn, đó cũng chính là lúc mới bắt đầu của cảnh nguy khốn. Phải cấp tốc giải quyết ngay, chỉ có như thế thì “Nghĩa vô cữu” mà thôi. Chữ “Nghĩa” ở đây có ý nghĩa của “lý” vậy. Nguy khốn vừa bắt đầu mạnh nha phải cấp tốc giải quyết, thì sẽ “vô cữu”, tức vô hại vậy.

Sự nguy khốn mà một nhà doanh nghiệp thường gặp vốn có rất đa dạng. Thí dụ như thương trường hiện giờ có rất nhiều sự giả mạo, lường gạt và rất nhiều sản phẩm giả tạo, thậm chí có thể gặp “tiền giả”, có “chi phiếu giả”. Đối với cái khó khăn này, bạn muốn giải trừ, tất nhiên sẽ gặp những kẻ tiểu nhân ngu xuẩn. Thế thì, đối với nhà doanh nghiệp thông minh, gặp phải bọn tiểu nhân này thì họ phải làm sao? Quẻ Giải của kinh Dịch chỉ dạy cho chúng ta: “*Diễn hoạch tam hồ, đắc hoàng thi; trinh cát.*” Lại nói: “*Cửu nhị trinh cát, đắc trung đáp dã.*” Dịch nghĩa: “Đi săn bắt được ba con cáo, được mũi tên vàng; trinh chính thời tốt.” Và “*Hào cửu nhị trinh chính tốt, được đạo trung vậy.*” “Tam hồ” ám chỉ bọn tiểu nhân. “Hoàng thi” là thời xưa, đầu mũi tên có trang sức bằng vàng. Những câu nói này hàm ý rất sâu sắc. Dùng tư tưởng hiện đại giải thích, có thể nói như sau: đánh trúng tiểu nhân cần phải “vững chắc, chuẩn xác và mạnh bạo”. Bạn dùng tất cả tinh lực của mình (mũi tên đầu bằng vàng) phải

nhất định đánh cho trúng, nếu như đánh không trúng thì sẽ mất mũi tên đầu vàng. Ngoài ra, còn phải nắm vững một điểm “đạo trung dung”. Linh hoạt ứng phó, khi bạn chỉ còn cách tiểu nhân một vài phân tấc thì chúng không thể trốn thoát như “chó cùng đường nhảy qua tường” trốn mất.

Quẻ Giải, chính là giải thích phép giải trừ nguy khốn. Tổng kết lại có mấy điểm sau đây:

- Thứ nhất, giải quyết phải cấp tốc, không được do dự kéo dài thời gian.
- Thứ hai, giải quyết phải ngay từ lúc mới bắt đầu manh nha.
- Thứ ba, lúc gặp phải tiểu nhân, kiên trì theo nguyên tắc trung dung và chính trực.

Nhưng một nhà doanh nghiệp sau khi giải trừ được những khó khăn trong sự phát triển xong, chớ nên đắc ý mà quên tình hình thực tế, không nên lo an hưởng, để lòng tư dục bành trướng, và thân cận bọn tiểu nhân. Nếu không, sự thành công mà bạn đã gian nan vất vả thu được sẽ tiêu tan tất cả. Kinh doanh là một loại sự nghiệp, nó không bao giờ có phút giây nào dừng lại một chỗ. Thành công thì không dễ, nhưng thất bại thì rất dễ. Đến đây, tôi nghĩ đến một câu ngạn ngữ thông thường: “Việc hưng gia giống như đi gánh đất về, việc bại gia thì giống như nước xung phá bờ đê.” Câu nói này, há không đáng cho ta suy tư sao?

☶ 山澤損

Tiết 41: QUẾ SƠN TRẠCH TỔN **LẮNG GIẬN BỐT DỤC**

Trong hành trình làm ăn buôn bán lâu dài, có thể thực hiện thực sự được câu “Quân tử dĩ trừng phần trất dục” (Người quân tử phải lảng giận bớt dục), nhà doanh nghiệp sẽ được lợi ích suốt đời.

Quẻ Tổn bao hàm nguyên tắc ứng dụng sự hao tổn và sự ích lợi.

Nếu như bạn đọc “CỔ VĂN QUAN CHỈ”, trong đó có một câu nhất định bạn sẽ cảm nhận sâu sắc. Câu đó là “Hi hi giả vị lợi nhi lai, nhược nhược giả vị lợi nhi khứ.” Dịch nghĩa: “Kẻ thích thú vì lợi mà đến, người không thích vì lợi mà bỏ đi.” Xã hội là vũ đài của con người; trên vũ đài không thiếu người đi kẻ đến, trong một không gian nhất định tất nhiên sẽ có kẻ thích người không. Lợi ích của cá nhân, chắc chắn có liên quan đến vấn đề tự nhiên. Đối với một nhà doanh nghiệp, trong quan điểm “kiếm tiền” và “tăng vốn”, làm thế nào trong thế giới kinh doanh của mình, điều tiết hợp lý dục vọng và hành vi của mình, làm những việc đáng hao tổn thì hao tổn, đáng tăng thêm

lợi ích thì cứ tăng thêm, như thế vẫn có thể nói là đại cát đại lợi.

Người ta thường nói: “Không ai giàu quá ba đời”. Nguyên nhân là ở đâu? Bởi vì đó chính là nguyên lý của xã hội loài người và đến cả thế giới tự nhiên to rộng này. Vì thế, quẻ Tổn của kinh Dịch đã nói ra nguyên lý này: “*Tổn cương ích nhu hữu thời: tổn ích doanh hư, dữ thời giai hành.*” Dịch nghĩa: “Bớt cái cứng thêm cái mềm; có lúc bớt cái lợi ích, đầy cái hư hao, đều là chuyển biến theo thời gian.” Đối với một nhà doanh nghiệp, lời nói có tính triết lý phi thường này, nếu có thể đem ứng dụng được trong tư tưởng kinh doanh và ứng phó thực tế, thì sẽ đem lại ích lợi không phải nhỏ. Giảm bớt sự hao tổn, tăng thêm lợi ích, làm tràn đầy, giảm thiểu hụt, tất cả điều này tùy theo thời gian và điều kiện mà diễn biến; một nhà kinh doanh cũng cần phải tùy theo thời gian và điều kiện thay đổi, mà xử trí thích đáng, không thể vi phạm những qui luật này.

“*Sơn hạ hữu trạch, tổn. Quân tử dĩ trung phần truat dục.*” Dịch nghĩa: “Dưới núi có đầm nước, tượng trưng sự hao tổn; quân tử xem đó mà ngăn sự tức giận và chế ngự lòng ham muốn.” Kinh dịch thường lấy hình tượng ra để diễn tả ý tưởng. Quẻ Tổn, thượng quái là Cấn tượng của núi, hạ quái là Đoài, tượng của đầm nước. Giảm bớt đất trong đầm nước, để tăng thêm đất cho núi, nên núi thì cao, đầm thì thấp. Một nhà kinh doanh trên thương trường cần nên bắt chước theo cái tinh thần này, gặp lúc thời không thuận lợi, dễ phát sinh sự phản nộ, cho nên cần phải chế ngự nó hoặc điều tiết nó, và đối với lòng tham muốn của mình, cũng cần phải khắc chế hoặc dứt tuyệt được nó.

Năm 1991, tôi rất thích thú đọc quyển “Công tâm vi thượng” của Biao-Khai, giám đốc công ty Xinfeng (Tỉnh Phong) của Mỹ. Biao-Khai dùng 66 câu hỏi để tiến hành phân tích hạch toán kinh doanh, làm thế nào để giảm bớt hao tổn, và tăng thêm lợi ích, làm thế nào lấp đầy cái thiếu hụt, và rút bớt cái quá đầy; 66 vấn đề này tổng kết thành mấy đại cương chính sau đây:

- Một là tất cả tình huống của khách hàng.
- Hai là bối cảnh giáo dục của khách hàng.
- Ba là tình trạng gia đình của khách hàng.
- Bốn là tư liệu về bối cảnh nghiệp vụ của khách hàng.
- Năm là những sở thích đặc biệt của khách hàng.
- Sáu là phương thức sinh hoạt của khách hàng.
- Bảy là lúc tiếp xúc với khách hàng bạn xử sự thế nào đối với cách suy nghĩ và phê bình của khách hàng.

Biao-Khai ứng dụng bảy phương diện này, đưa ra 66 câu hỏi để quyết định vấn đề hạch toán kinh tế của công ty, và xử lý tình hình tổn, ích, doanh, hư trong kinh doanh. Điều này hoàn toàn phù hợp với lời nói trong quẻ Tổn của kinh Dịch: “*Dĩ sự thuyệן vãng, vô cữu: chúc tổn chi.*” Dịch nghĩa: “Ngừng việc, đi mau không lỗi, chằm chước mà hao tổn.” Ý muốn nói rằng, tùy theo thực tế thời gian tiến triển, có lúc phải vì nể tình mà chịu hao tổn chút ít. Nhưng có lúc phải nhấn mạnh không hao tổn mà tăng thêm lợi ích. Như quẻ Tổn nói: “*Lợi trinh, chinh hung; phát tổn ích chi.*” Dịch nghĩa: “Trinh chính thì lợi, đi xa thời xấu; không làm hao tổn, mà phải làm tăng thêm cho nó.” Ý muốn nói rằng, có lúc trên kinh doanh không thể

nhượng bộ một điểm nào, mà ngược lại làm ích lợi thêm cho mình, đồng thời làm cho đối phương cũng có thể thu được lợi ích. Điều này tất nhiên cần phải đối với tình hình cụ thể mà phân tích cụ thể, linh hoạt ứng dụng, không thể câu nệ hẹp hòi.

Việc “kiếm tiền” và “tăng lợi” của nhà kinh doanh là một vấn đề rất phức tạp. Phải có thiên thời, địa lợi, nhân hòa và các yếu tố khác, giao thác tổng hợp, mà tạo thành. Nhưng tôi từ công việc kinh doanh lâu dài, nhận thức được rằng, “nhân hòa” là yếu tố quan trọng nhất, cho nên, một nhà doanh nghiệp nên ứng dụng lời chỉ dạy của quẻ Tổn trong kinh Dịch “*quân tử dĩ trùg phần truất dục*”, nghĩa là quân tử phải đề nén sự phần nộ và chế ngự lòng tham dục; với tuyệt chiêu này, chẳng những có ích lợi trên đường kinh doanh của bạn, mà còn trên hành trình của cuộc sống bạn sẽ được nhiều lợi ích vô cùng. Đáng tiếc rằng, trên thương trường làm ăn ngày nay, hình như rất ít có ai chú ý cái tuyệt chiêu quan trọng này.

☳ 風雷益

Tiết 42: QUẺ PHONG LÔI ÍCH

CÓ AN THÌ CÓ LỢI

Chuẩn mực, khiêm nhường mới có thể đem lại lợi ích lẫn nhau. Còn ngược lại, sợi dây liên kết cuối cùng sẽ bị phá vỡ, đứt đoạn.

Quẻ Ích bao hàm ý con người nhận được lợi ích.

Loại xe du lịch Sangta-na (Tang Tháp Nạp Kiểu Xa) hiện nay được mọi người ở khắp nơi đều hoan nghênh, hơn nữa các điểm bảo trì sửa chữa của nó được đặt khắp mọi nơi trên toàn quốc rất tiện lợi cho người sử dụng loại xe này. Vì thế, hăng chế tạo của nó càng đứng vững vàng với tư tưởng chỉ đạo kinh doanh là “vì đại chúng”, nghĩa là sản phẩm của nó có thể phục vụ lợi ích cho quảng đại quần chúng. Một nhà doanh nghiệp dĩ nhiên là phải suy nghĩ làm sao xí nghiệp kiếm ra tiền. Nhưng đối với nhà doanh nghiệp chân chính, cái làm cho họ hứng thú hơn kiếm ra tiền là sự nghiệp kinh doanh của họ làm sao có thể đem lại nhiều lợi ích cho cuộc sống của nhiều người, để làm cho sinh hoạt của xã hội càng ngày càng tiến bộ. Những nhà doanh nghiệp chân chính, như ở Mỹ có Ford, ở Nhật Bản có Song Xia –

Xingzhizhu, họ luôn luôn suy nghĩ làm thế nào liên kết sự nghiệp kinh doanh của họ với sự phát triển của xã hội; đó là một tư tưởng vô cùng đáng quý. Ford thường thường chủ động giảm giá sản phẩm của mình trước khi có sự phá giá của đối phương, và luôn luôn suy nghĩ đến giá cả thế nào để cho mọi tầng lớp nhân dân có thể mua được. Do đó, loại xe của ông lần lần chiếm lĩnh đa số thị trường. Đó chính là yếu quyết thành công trong sự nghiệp kinh doanh của Ford. Tư tưởng kinh doanh của Ford hoàn toàn trùng hợp với tư tưởng trong quẻ Ích của kinh Dịch: *"Thiên thí địa sinh, kỳ ích vô phương. Phàm ích chi đạo, dự thời giai hành"* và *"Quân tử dĩ kiến thiện tắc thiên, hữu quá tắc cải."* Dịch nghĩa: "Trời đất ban ra khắp mọi nơi. Đạo lý tăng ích lợi cho kẻ khác theo thời mà tiến triển" và "Quân tử thấy chỗ thiện thì hãy dời đến ở, thấy lỗi lầm của mình thì hãy mau sửa đổi." Dùng tư tưởng hiện đại giải thích là tùy thời cơ mà tiến hành; muốn làm những việc giúp ích cho con người, thì không nên do dự chậm trễ, phải nhanh chóng mà theo đuổi thực hiện nó. Một nhà doanh nghiệp khi làm điều gì sai lầm, thì chớ giấu giếm, có lỗi thì sửa ngay; chỉ có như thế, mới có thể là một nhà doanh nghiệp chân chính có phong độ và cái tầm nhìn thấy xa.

Một nhà doanh nghiệp có tư tưởng phục vụ lợi ích cho đại chúng, thì ngược lại, đại chúng cũng vui lòng mua sản phẩm của ông ta, tạo thành lợi ích song phương, hợp với đạo lý kinh doanh là đem lại sự phú túc cho mình cho người. Vì thế, tượng quẻ Ích nói: *"Hữu phu, huệ tâm, vật vốn chi hỉ, huệ ngã đức, đại đắc chi"*

dã.” Dịch nghĩa “Có niềm tin, có lòng thi ơn, thì chớ hỏi gì cả. Trả ân cho cái đức của ta, được cái chí lớn vậy.” Ý này ứng dụng trên đường kinh doanh, tức là, khi bạn đầu tư vào sự nghiệp kinh doanh để làm lợi ích cho đại chúng thì bất tất phải lo âu (không cần phải hỏi quẻ, xem bói), có tốt thì có nguy hiểm. Điều đó cũng muốn nói rằng, đó chính là cách làm ăn kiếm ra được tiền một cách chắc chắn. Tại sao thế? Bởi vì nhất định người ta sẽ đền đáp lại tấm lòng của bạn. Dùng tư tưởng hiện đại giải thích, bạn nhận được sự lợi ích từ khách hàng, thị trường bạn làm ăn chắc chắn là chiếm tỷ lệ rất cao. Vì thế, quẻ Ích nói “*Huệ ngã đức, đại đắc chí dã.*”, “*đại đắc chí dã*” chính là việc làm ăn của bạn nhất định sẽ phát triển lớn. Nói ngược lại, muốn phát triển lớn, nhà kinh doanh phải đem lợi ích cho khách hàng. Đó chính là hai mặt biện chứng của cách kiếm ra tiền trong kinh doanh, yếu quyết để kiếm ra tiền là không thể không đem lợi ích đến cho người khác trước, người khác sẽ báo đáp lại, và đem lợi ích đến cho bạn. Bất cứ một bên nào muốn lừa gạt người khác, làm cho người khác bị thiệt thòi, thì sợi dây liên kết trong kinh doanh sớm muộn gì cũng bị đứt, hoặc danh còn mà thực chất đã mất, thì cho dù ngôn từ có đẹp cách mấy, hợp đồng có nghiêm túc kỹ lưỡng đến mấy, đều không có hiệu quả lợi ích gì cả. Điều này đúng như lời trong “Luận ngữ”: “Hành động chỉ chuyên đem lại lợi ích cho mình, sẽ tự chiêu lấy nhiều oán hận cho mình.” Và cũng đúng như lời hào thượng cửu của quẻ Ích: “*Mạc ích chi, hoặc kích chi, lập tâm vật hằng, hung.*” Dịch nghĩa: “chớ mong ích

lợi cho mình nữa, có thể kẻ khác sẽ công kích lại, lập tâm không bền vững, thì sẽ xấu vậy.” Ý muốn nói rằng, chỉ mong một bên được hưởng lợi ích, chỉ mong người khác đem lại lợi ích cho mình, thì người khác sẽ không đếm xỉa đến lợi ích của bạn nữa, thậm chí họ phản nộ, tấn công lại bạn, làm cho ý chí của bạn chao đảo không vững vàng. Kết quả đương nhiên là sẽ xấu vậy.

Lời xưa nói: “Người tham lam tự giết lấy mình” và câu ngạn ngữ “Ăn trộm gà không được còn lỗ nắm thóc.” Có thể dẫn ra để cảnh giác những nhà doanh nghiệp chúng ta vậy.

☵ 澤天夬

Tiết 43: QUẢ TRẠCH THIÊN QUẢI **CẦN ĐOẠN CỬ ĐOẠN**

Có ai từng nghĩ rằng các “phổ thương” ngày xưa (thương gia) một thời đã dong ruổi khắp cả vùng Cửu Châu; có ai từng nghĩ được một cái thành nho nhỏ xinh xinh mà có thể thôn tính cả một đất nước rộng lớn hay không?

Quải là quả quyết, khi cần phải cắt đứt là cắt đứt ngay.

Khổng phu tử từng than: “Cho ta sống thêm năm mươi năm để học Dịch có thể không có những lỗi lầm lớn.”

Lời nói đó không phải là quá đáng, cũng có thể giải thích là, dự đoán được sự thuận hay nghịch, có thể giảm bớt sự tổn thất.

Đúng như cổ nhân thường nói: “Phàm việc gì định làm thì làm ngay, không định làm thì bỏ ngay”, tức là xử sự ở đời, “đáng cắt đứt thì cắt đứt, không cắt đứt thì bỏ qua đi.” Thí dụ như một nhà kinh doanh, khi có một công việc làm ăn tới, bạn lại do dự không quyết đoán, băn khoăn bất định, trì trệ không vỗ bàn mà quyết định, thế

thì công việc làm ăn đó có tốt cỡ nào, cũng sẽ vô hình trung chui qua kẽ ngón tay bạn mà đi mất. Vì thế, tự quái của quẻ Quải của kinh Dịch nói: “*Ich nhi bất dĩ tất quyết, cố thụ chi dĩ quải.*” Quải tức là quả quyết vậy. Dịch nghĩa “Lợi ích làm mãi không ngừng tất phải quyết định. Quải tức là quả quyết vậy.” Chữ “Quải” vốn có ý nghĩa là người xưa lúc kéo cung, cái cần đặt trên ngón cái, dây từ trên cái cần mà giương ra, nên có ý nghĩa quả quyết buông tên. Nhà kinh doanh muốn quyết đoán, phải nhờ vào cái gì? Chắc chắn lại nắm tình hình chính xác. Nhưng có người nắm chính xác tình hình, nhưng lại không kiếm ra được tiền. Bởi vì con người có cái tính bẩm sinh không tốt – hay dẫn đo chuyện được chuyện mất, như nhược không quả quyết. Thí dụ điển hình, tôi có một người bạn vốn là giám đốc một công ty nọ, từ cuối năm 1993 đến năm 1994, ông ta không làm một cuộc kinh doanh nào thành công. Tôi nhớ rõ đầu mùa đông năm 1993, ông bạn tôi đặc biệt từ nước ngoài đến chỗ tôi ở, mục đích là muốn làm ăn một chuyến về buôn bán đồng, nên muốn đến phân tích tình hình với tôi. Ông vừa xuống phi cơ là đã hỏi tôi: “Này anh, năm nay theo chỗ tôi phân tích thị trường, sản lượng của đồng trên thị trường quốc tế sẽ giảm bớt, cho nên việc nhập khẩu đồng sẽ bị ảnh hưởng. Mấy năm trước giá của đồng vẫn loay hoay một chỗ, không tăng lên được. Năm nay tôi khẳng định nó sẽ tăng rất cao, anh thấy có đúng không?”

Tôi biết rõ tính khí của ông bạn này, nên cố tình im lặng một lúc rất lâu, rồi nói mỉa mai: “Anh đã đoán biết giá đồng sẽ tăng cao, hà tất phải đến đây hỏi tôi làm gì? Tại sao anh không lập tức hành động cho nhanh? Vốn

thì công việc làm ăn đó có tốt cỡ nào, cũng sẽ vô hình trung chui qua kẽ ngón tay bạn mà đi mất. Vì thế, tự quái của quẻ Quải của kinh Dịch nói: “*Ích nhi bất dĩ tất quyết, cố thụ chi dĩ quải.*” Quải tức là quả quyết vậy. Dịch nghĩa “Lợi ích làm mãi không ngừng tất phải quyết định. Quải tức là quả quyết vậy.” Chữ “Quải” vốn có ý nghĩa là người xưa lúc kéo cung, cái cần đặt trên ngón cái, dây từ trên cái cần mà giương ra, nên có ý nghĩa quả quyết buông tên. Nhà kinh doanh muốn quyết đoán, phải nhờ vào cái gì? Chắc chắn lại nắm tình hình chính xác. Nhưng có người nắm chính xác tình hình, nhưng lại không kiếm ra được tiền. Bởi vì con người có cái tính bẩm sinh không tốt – hay dẫn đo chuyện được chuyện mất, như nhược không quả quyết. Thí dụ điển hình, tôi có một người bạn vốn là giám đốc một công ty nọ, từ cuối năm 1993 đến năm 1994, ông ta không làm một cuộc kinh doanh nào thành công. Tôi nhớ rõ đầu mùa đông năm 1993, ông bạn tôi đặc biệt từ nước ngoài đến chỗ tôi ở, mục đích là muốn làm ăn một chuyến về buôn bán đồng, nên muốn đến phân tích tình hình với tôi. Ông vừa xuống phi cơ là đã hỏi tôi: “Này anh, năm nay theo chỗ tôi phân tích thị trường, sản lượng của đồng trên thị trường quốc tế sẽ giảm bớt, cho nên việc nhập khẩu đồng sẽ bị ảnh hưởng. Mấy năm trước giá của đồng vẫn loay hoay một chỗ, không tăng lên được. Năm nay tôi khẳng định nó sẽ tăng rất cao, anh thấy có đúng không?”

Tôi biết rõ tính khí của ông bạn này, nên cố tình im lặng một lúc rất lâu, rồi nói mỉa mai: “Anh đã đoán biết giá đồng sẽ tăng cao, hà tất phải đến đây hỏi tôi làm gì? Tại sao anh không lập tức hành động cho nhanh? Vốn

liếng gặp khó khăn à?” “Không phải, vốn liếng không thành vấn đề. Tôi đã kiếm đủ số vốn, vấn đề là nhập 2.000 tấn đồng.” Ông bạn tôi đáp như thể đã nắm vững mọi việc. Đến đây, tôi cũng chịu khó phân tích theo kinh nghiệm thực tế của tôi về tình hình thị trường và các tin tức mà tôi đã nắm được, tôi cũng nhận định đích xác là giá đồng sẽ tăng rất cao vào mùa xuân năm 1994.

Bạn tôi ở nhà tôi một ngày để đợi tin tức rồi cấp tốc đến mỏ đồng ở An Huy để bàn bạc việc làm hợp đồng mua đồng ở đó. Sau này tôi nghe ông ta còn có một hợp đồng phi chính thức, những người trưởng xưởng mỏ đồng ở đó nói khi tiền chuyển khoản của ông bạn tôi đến là sẽ lập tức cung cấp hàng ngay. Anh ruột của ông bạn tôi vốn là Đồng sự trưởng của Tổng công ty kim thuộc ở Bắc Kinh, việc nhập hàng vào không thành vấn đề. Hơn nữa, ông trưởng xưởng cung cấp đồng nghi tình của người anh của bạn tôi ở Bắc Kinh ngày trước, nên phê chuẩn một giá bán rất thấp. Thời gian mỗi ngày cứ trôi qua, ông bạn tôi cứ trì trệ không chịu hành động. Tôi còn nhớ tôi nhiều lần gọi điện thoại đường dài và gửi điện tín, thôi thúc ông ta mau mua hàng. Lúc ông ta đến An Huy để đặt hàng thì giá của đồng lúc đó trên dưới khoảng 17.000 nguyên/1 tấn, không đầy ba tháng sau, mỗi tấn tăng từ 500 đến 1.000 nguyên, nhưng ông bạn của tôi vẫn do dự không quyết định, cuối cùng mỗi tấn tăng đến giá 24.000 nguyên, tức tăng 7.000 nguyên/1 tấn. Đến bấy giờ ông ta mới tỉnh ngộ, nhưng đã muộn rồi. Nếu ông quyết đoán sớm, thì theo tôi ước tính, ông bạn tôi có thể kiếm được số tiền 2.000 vạn nguyên chỉ trong việc mua bán đồng này. Cái cơ hội tốt khó gặp như thế, lại đứng mở mắt mà nhìn nó lướt

nhà kinh doanh tìm kiếm. Đó chính là điều mà Hệ từ truyện của kinh Dịch đã nói: “*Khuất tín tương cảm nhi lợi*” dịch nghĩa “Thu tình cảm thì lợi sẽ sinh”, và cũng chính là ý: “*lai đoạn tất đoạn, bất lai đoạn dich, quyết bất năng đoạn*” tức là đáng quyết định thì quyết định, cái không nên quyết định không thể quyết định.

Hai câu này cùng một nguyên lý: vừa thu nhỏ và mở rộng tình cảm với nhau thì sẽ có lợi. Nhưng cái “quyết” và cái “không nên quyết” phải căn cứ vào ba điều kiện “Thiên, địa, nhân xem có thuận lợi hay không”. Viết đến đây, tôi liên tưởng đến câu mở đầu ca khúc “Xương Phổ nguyên tiêu hiệu” liên tiếp chiếu trên truyền hình phản ánh các vị “phổ thương”, tức các thương gia thời kỳ cận đại như sau:

“Ai từng nghĩ có một thời “phổ thương” dong ruổi khắp cả vùng Cửu Châu?

Ai từng thấy một cái thành nhỏ lung linh kia mà khí của nó trùm hết tám phương?”

Một huyện nho nhỏ trong tỉnh Sơn Tây, cho đến nay vẫn chưa thoát khỏi bản sắc của nền nông nghiệp, thị trường kinh tế chưa phát đạt, vậy mà làm sao 2.000 năm trước cái huyện nho nhỏ này lại sản sinh ra những thương gia cự phú đã lũng đoạn giá cả tiền tệ cả một đất nước Trung Hoa rộng lớn.

Các phổ thương thời Minh, Thanh có thể xưng hùng trong thương giới hơn 5 thế kỷ, vì sao họ lại hưng thịnh như thế? Nguyên tắc nào đưa họ thành công trên thương trường? Đối với chúng ta, những điều đó đáng để chúng ta nghiên cứu vậy.

☰ 天風姤

Tiết 44: QUẺ THIÊN PHONG CẦU

HỘI NGỘ BẤT NGỜ

Tránh những kẻ vô đức thì không bị sai lầm, “vô gian bất thương” thì đoán mệnh, “vô đức bất thành thương” mới thực là nhà doanh nghiệp chân chính nhìn xa biểu rộng.

Quẻ Cầu bao hàm nghĩa gặp gỡ, không hẹn mà gặp.

Bộ phim “Đại hồng đẳng lung cao cao quải” của Trương Nghệ Muu đã từng nổi tiếng, một thời; trong bộ phim đó ngoài hình ảnh một gia đình vợ chồng hạnh phúc ra, còn có một ngôi đại viên có cách kiến trúc tinh xảo, bố trí đặc biệt, là tiêu điểm hứng thú hấp dẫn khán giả nhất.

Ngôi đại viên của họ Kiều nằm tại huyện Thái Nguyên, tỉnh Sơn Tây, ở phía tây của huyện khoảng 70 km trong chu vi Kỳ Gia Bảo. Nó là cố cư của nhà thương gia họ Kiều nổi tiếng đã từng một thời lũng đoạn giá cả thương trường toàn quốc. Tài năng quản lý tiền tệ của Kiều gia đáng để cho người đời học hỏi. Kiều gia

biết người và khéo dùng người; hơn nữa ông ta biết làm thế nào để lập ra một chế độ khích lệ khen thưởng hợp lý. Kiều gia đã thể hiện một nghệ thuật kinh doanh, với tầm mắt nhìn rất xa và rất là tinh tế. Ông ta không có tác phong của người thiển cận, chỉ mong gặt hái cái lợi ngay trước mắt, dùng thủ đoạn tiểu xảo bạo lực đoạt lấy lợi lộc. Phương châm của Kiều gia là: “Chuẩn bị đầy đủ, cẩn thận hành động, người bỏ ta lấy, lợi ích thì làm nhiều, giữ gìn uy tín, nhân nhượng vừa phải, luôn luôn cẩn thận từ đầu chí cuối.” Đây là những điều kiện cần phải có đủ để một nhà doanh nghiệp đạt được sự thành công lâu dài. Tuy nhiên, chúng ta nghiên cứu các vị “phổ thương”, thì không thể không đi ngược dòng để tìm đến ông tổ khai sáng Kiều gia, tức Kiều Quý Hữu. Vào năm thứ nhất đời vua Càn Long, Kiều Quý Hữu ngẫu nhiên gặp được một vị hương thân họ Tần, hai người kết bái làm huynh đệ rồi hợp tác mở một cửa hàng bán thảo dược ở Bao Đầu. Đó là nơi phát tích đầu tiên của Kiều gia, làm cho dòng họ Kiều thành công trên đường kinh doanh suốt hơn 200 năm. Vì thế trong quẻ Cấu của kinh Dịch, câu đầu đã nói rõ điều quan trọng phi thường đối với một nhà kinh doanh. Thành công là may mắn gặp được một người hợp tác chân thành, hoặc một người bạn có thể giúp bạn thành công. Tự quái truyện của quẻ Cấu nói: “*Quyết tất hữu ngộ, cố thị chi dĩ cấu, cấu giả ngộ dã.*” Dịch nghĩa “Quả quyết tất nhiên sẽ có gặp gỡ, nên được tiếp nối bằng quẻ Cấu. Cấu tức là gặp gỡ, tương ngộ. Chính là cái lý này.” Tượng quẻ Cấu nói: “*Thiên hạ hữu phong; Cấu. Hậu dĩ thị mệnh cáo vu tứ phương.*” Dịch nghĩa “Dưới trời

có gió, tượng trưng sự gặp gỡ. Bậc vua chúa ban mệnh lệnh ra khắp bốn phương.” Ý muốn nói rằng, một nhà doanh nghiệp, giống như hình ảnh gió tiếp xúc với vạn vật, phải tạo được cảm tình với mọi người, như thế mới có thể “ban mệnh lệnh ra bốn phương.” (tức thực hiện sự quản lý hữu hiệu.), và đồng thời trên dưới nhất trí với nhau, hỗ tương phối hợp, làm cho sự nghiệp kinh doanh đoạt được thành công.

Phần nhiều, một công cuộc làm ăn muốn thành công, không có người phối hợp thì không xong được. Dĩ nhiên, trong thương trường ngày nay thường xảy ra những việc lừa gạt tiền bạc. Vì thế cần phải đề phòng những kẻ mới gặp gỡ bất ngờ, không thể dễ dàng tin tưởng người ta; bởi vì bạn không hiểu rõ lai lịch, nhân phẩm, và tính tình của người đó ra sao. Về mặt này, quẻ Cẩu đưa ra một thí dụ rất sâu sắc: “*Cẩu. nữ tráng, vật dụng thú nữ.*” Dịch nghĩa “Gặp gỡ: người nữ mạnh bạo, chớ cưới cô gái.” Ngụ ý muốn nói rằng, bạn gặp một người bạn không thể hợp tác, bạn nên lánh xa người đó. “Chớ cưới cô gái”, nghĩa là trên đường kinh doanh bạn gặp loại người như thế bạn phải cảnh giác, không cần phải hợp tác kinh doanh với người đó. Có một số người bạn có thể hợp tác kinh doanh, có một số người bạn luôn luôn cảnh giác hoặc “kính nhi viễn chi” mà tránh xa họ. Đó là vấn đề mà một nhà doanh nghiệp phải luôn luôn suy nghĩ. Trong sự nghiệp kinh doanh kéo dài hơn 200 năm, bước đầu tiên của Kiều Quý Hữu, người sáng lập sự nghiệp của họ Kiều, là gặp gỡ được người họ Tần, một người bạn hợp tác có bản chất tốt. Kiều Quý Hữu nếu không có bước thứ nhất này, thì sự

thành công của ông có thể sẽ ngăn ngủi. Ngày nay người ta luôn luôn nhận định rằng “Không gian xảo không buôn bán được.”, đó là tư tưởng phong kiến trọng nông khinh thương. Những nhà doanh nghiệp phải là “người buôn bán có cái đức của người buôn bán” thậm chí có thể nói “không đức không thành thương gia” được. Có lẽ câu nói tôi viết ở đây, một số thương gia “tự cho là thông minh” sẽ xem không ra gì, hoặc một vài người kinh doanh may mắn trở thành “đại gia” có lẽ khịt mũi khinh thường. Nhưng sự thực, bộ lịch sử thương gia của Trung Quốc đã chứng minh cho sự thực này, không thể nào phản bác được chân lý “không đức không thành thương gia” này.

䷛ 澤地萃

Tiết 45: QUẺ TRẠCH ĐỊA TỤ

TỤ CÁT THÀNH THÁP

Khéo tích trữ bùn cát mới có thể xây thành lớn, qui tụ được người có tài năng làm hậu thuẫn và có cái tầm nhìn xa, tất cả sai lầm ân hận đều sẽ được tiêu trừ.

Quẻ Tụ bao hàm ý nghĩa trọng đại của sự tụ tập.

Tụ tập là một nghệ thuật tổ chức. Một nhà doanh nghiệp không thể có thái độ cao ngạo “nở hoa không quá hai ba đóa, đã vội nhìn thế gian chỉ có mình ta.” Thái độ cao ngạo đó chẳng qua chỉ là tính cách của thi nhân mà thôi. Tất cả các công cuộc buôn bán làm ăn, muốn được tồn tại và thành công, nếu không có bản lĩnh kết hợp lại đủ hạng người với nhau, thì khó mà đạt được mục tiêu mà bạn đang mong đợi. Vì thế quẻ Tụ của kinh Dịch nói: “*Vật tương ngộ nhi hội tụ, cố thụ chi dĩ Tụ; Tụ giả tụ dã.*” Dịch nghĩa “Vật gặp gỡ nhau mà kết tụ lại, nên thay nó bằng thời Tụ. Tụ tức là tụ vậy. Tụ tập, đối với một nhà doanh nghiệp, bao hàm tụ tập về vốn liếng và tụ tập nhân viên.” Dĩ nhiên một nhà doanh nghiệp muốn kết tụ những nhân

tài hữu dụng để phục vụ chân thành cho sự nghiệp kinh doanh của mình, điều đó không phải dễ dàng. Muốn được thế, bạn phải cần tuân theo một nguyên tắc căn bản: là bạn phải chủ động quan tâm đến người khác trước. Câu này nghe qua hình như mọi người đều hiểu, nhưng kỳ thực, làm được không phải là việc dễ. Nếu như một nhà kinh doanh có thể làm được điểm này trước nhất, thì việc làm ăn của công ty của ông ta nhất định sẽ có khí thế mạnh do sự “tề tâm hợp lực”, như thế doanh nghiệp kết tụ một lực lượng đủ mạnh để đối phó những tình huống phức tạp trong kinh doanh.

Trong quẻ Tụy có một câu như thế này: “*Tụy hữu vị, vô cữu. Phỉ phu, nguyên vĩnh trinh, hối vong.*” Dịch nghĩa “Tụ tập có vị trí, không lỗi. Nếu người tin thì phải sửa lại đức nguyên, vĩnh trinh (lớn, lâu dài trinh chính) thì hối hận sẽ mất.” Dùng tư tưởng hiện đại giải thích, cùng tụ tập lại với nhau, mỗi người đứng vị trí này, thì sẽ không có sai lầm xảy ra, không thể bị người ta nắm nhược điểm của mình. Từ lúc bắt đầu công việc làm ăn, phải dự đoán được tương lai xa, vì thế tất cả các hối hận sẽ không có sau này. Bạn xem đấy, câu nói này đối với nhà kinh doanh chúng ta rất là quý giá để đề ra quyết sách cho công ty.

Tôi thấy trên đường làm ăn kinh doanh, thường nghe hoặc thường thấy những nhà kinh doanh vì không lãnh ngộ được những lời của kinh Dịch, nên lòng luôn luôn dao động bất thường hoặc xảy ra những cuộc tranh chấp trong nội bộ mà làm hỏng sự việc làm ăn.

Kết tụ là một nghệ thuật tổ chức, và cũng là một

sức mạnh. Nghệ thuật và sức mạnh này phải nhờ vào nhà kinh doanh, dùng thành tích nghiệp vụ và đức tính của mình mà cảm hóa thuộc hạ; đây là tố chất căn bản mà nhà lãnh đạo kinh doanh cần phải có. Thảo nào, trong Luận ngữ, Khổng phu tử tha thiết nói với chúng ta: *“Viễn phương tắc nhân bất phục thì, tỵ yên tri lực vu văn đức dĩ cảm hóa dĩ sử tha môn tiền lại qui thuận.”* Dịch nghĩa “Khi người ở xa không phục, thì phải cố sức lấy đức tốt mà cảm hóa họ làm cho họ từ xa mà đến qui thuận mình.” Tuy thời gian và không gian không giống nhau, nhưng câu nói này là một câu nhắc nhở sâu sắc đối với những người lãnh đạo công việc kinh doanh.

䷛ 地風升

Tiết 46: QUẺ ĐỊA PHONG THĂNG

TÍCH TIỂU THÀNH ĐẠI

Hành trình ngàn dặm bắt đầu ở dưới bàn chân; nếu bạn muốn một bước đã bay lên trời thì cơ hội thất bại sẽ có xác suất là 99,9%.

Thăng tức là thuận lợi, hàm ý thăng tiến, thông đạt.

Những người thành đại sự nghiệp đều bắt đầu từ những việc nhỏ mà làm nên. Trung Quốc có một câu nói rất xưa: “Hành trình vạn dặm bắt đầu ở dưới bàn chân.” Công việc làm ăn buôn bán, lập xí nghiệp kinh doanh, nếu tưởng bước một bước đã bay được lên trời, thì cơ hội thất bại sẽ có xác suất là 999 phần ngàn. Vì thế quẻ Thăng của kinh Dịch đã nói: “*Địa trung sinh mộc, Thăng; quân tử dĩ thuận đức, tích tiểu dĩ cao đại.*” Dịch nghĩa “Trong đất sinh ra cây, là đi lên; quân tử xem tượng đó mà thuận theo đức, chứa nhỏ để thành to lớn.” Lời thí dụ của kinh Dịch rất là sinh động. Cây mọc lên từ lòng đất, từ từ và không hề gián đoạn lớn lên; chúng ta nên thuận theo cái tự nhiên của nó, vun phân tưới nước cho nó từ từ mọc cao lên, cũng như trong kinh doanh từ cái vốn nhỏ trong tay dần dần lũy tích thành cái vốn lớn.

Rất nhiều nhà doanh nghiệp, thường thường trong kinh doanh, thiếu mất đức tính nhẫn nại để tài bồi sự nghiệp mỗi ngày một phát triển lớn lên. Tôi gặp rất nhiều người kinh doanh có tâm lý “dốc túi đánh ván bài cuối” hoặc lấy tinh thần của kẻ đánh bạc mà làm kinh doanh. Tình hình kinh doanh có lúc như con trốt của rồng đi, bạn vô tình bị lọt vào trong cơn gió xoáy đó bốc cao lên trời. Nhưng thực ra, thắng lợi chỉ là do may mắn nhất thời, đến khi rơi xuống, thì bạn trở thành một tử thi nát nhừ. Cơn lốc của kinh tế làm cho sự nghiệp kinh doanh của bạn bất ngờ bốc lên cao rồi cũng bất ngờ làm sụp đổ không gượng lên được nữa. Trước đây có nhiều nhà kinh doanh gặp tình cảnh tương tự của những câu đối thoại dưới đây:

“Năm nay làm ăn như thế nào?” Giáp hỏi Ất. Ất thẳng thắn đáp: “Suốt một năm, làm chẳng lên nổi, số tiền kiếm được trước đây vẫn chưa đủ trả tiền nợ.” “Thế sao được, phải làm chứ.” “Phần tôi, trái lại, tôi chẳng moi được một số tiền nào, công ty thiếu nợ nhiều quá, biết sao.” “Thế anh vẫn luôn luôn có tinh thần trách nhiệm ư?” “Có trách nhiệm gì đâu. Tiền lời kiếm được thì của “công”, tiền lỗ thì cũng của “công” không cần tôi moi tiền để bù đắp vào.”

Bạn xem đấy, những người không khéo kinh doanh, không hiểu đường kinh doanh, làm ăn thua lỗ rồi, vẫn tiếp tục sống những ngày thoải mái vô tư như vậy. Tôi nhận thấy nguyên gốc thất bại của những người kinh doanh loại này nằm ở chỗ là họ không nắm chắc cái “độ” chênh lệch giữa “đi lên” và “đi xuống”. Kinh Dịch chỉ cần vài chữ đã nói ra hết cái chân lý của thất bại và thành công rồi

Hào thượng lục: “*Minh thăng, lợi vu bất tức chi trình.*”
Dịch nghĩa “U ám tiến lên, không bằng giữ vững trình chính thì có lợi.”

Tượng viết: “*Minh thăng tại thượng, tiêu bất phú dã.*”
Dịch nghĩa “U ám tiến lên trên, tiêu tan không giàu vậy.”
Chữ “Minh” ở đây có nghĩa là u ám, hôn muội. Ý muốn nói rằng, bộ óc của nhà kinh doanh không sáng suốt; trong lúc hôn muội, nếu như tiến tới cực điểm thì không lợi lúc đó, nhà kinh doanh cần phải tính toán, cố gắng xoay chuyển hướng đi trong chỗ u ám đó. Nếu như cứ nhắm mắt mà tiến lên, tất nhiên sẽ tiêu hao quá mức, mà sức thời không đủ, đường kinh doanh xuống dốc nhất định sẽ xuất hiện ra trước mắt.

Điều đó muốn nói rằng, những nhà kinh doanh chúng ta, muốn đạt được thành công, thì phải từ cái nhỏ mà dần dần tiến lên, phải hiểu nguyên tắc tích lũy cái nhỏ thành cái lớn mới có thể giúp ta thu đạt thắng lợi, bạn thấy có đúng không?

䷮ 澤水困

Tiết 47: QUẺ TRẠCH THỦY KHỐN

PHẢI DẪN THÂN HẾT SỨC MÌNH ĐỂ TOẠI CHÍ

Một nhà kinh doanh có thể gánh chịu nhiều ma chiết và thử thách lâu dài, sẽ tiến tới một tình hình tốt đẹp nhất, thành tựu nhất.

Quẻ Khốn là hàm ý rơi vào cảnh nguy khốn, tiến thoái đều không được.

Một người thành công lớn trên đường kinh doanh lâu dài, trong trạng thái tốt nhất của ông ta, chính là lúc phải đối diện với cảnh nguy khốn và sự thử thách lớn lao. Luận ngữ nói: “Sĩ kiến nguy trí mệnh” nghĩa là kẻ sĩ gặp cảnh nguy khốn phải liệu sinh tử. Trạng thái tốt nhất của một nhà kinh doanh xuất sắc chính là lúc rơi vào cảnh nguy khốn mà có thể phát huy trí tuệ và lòng can trường tột đỉnh để chiến đấu. Vì thế, đối với một nhà kinh doanh chân chính có triển vọng, cảnh nguy khốn tuyệt nhiên không phải là một việc xấu, mà chính là động lực kích phát lòng can đảm tiến thẳng tới không e ngại bất cứ trở lực nào. Cho nên, quẻ Khốn của kinh Dịch nói: “Trạch vô thủy, Khốn quân tử dĩ trí mệnh toại chí.” Dịch nghĩa

“Đầm không có nước, tượng trưng cảnh nguy khốn; quân tử xem tượng đó mà liều mạng quyết sinh tử mới đạt được chí mình.” Ý muốn nói rằng, đầm thiếu nước, vì thế phát sinh cảnh tình nguy khốn cần nước để uống. Gặp cảnh nguy khốn quân tử không tiếc sinh mệnh, liều sinh tử quyết đối phó, để đạt thành lý tưởng của mình. Lời kinh Dịch vừa khuyên răn vừa chỉ dẫn rất quan trọng đối với nhà kinh doanh hiện đại chúng ta.

Thoán từ quẻ Khốn nói: “*Khốn, cương yểm dã. Hiểm dĩ duyệt, Khốn nhi bất thất kỳ sợ hanh, kỳ duy quân tử hồ.*” Dịch nghĩa “Nguy khốn là vì cứng bị che lấp. Hiểm mà vui, nguy khốn mà lòng vẫn thanh thản, chỉ có quân tử mới có được như thế.” Chữ “Yểm” có nghĩa là che mất, dìm mất. Cùng khốn là vì cái cương kiện bị tạm thời che mất; nhưng thân tuy bị sa vào cảnh nguy khốn nhưng vẫn giữ vững sự bình thản, một trạng thái tốt nhất cần thiết để đối phó với nghịch cảnh, và không buông bỏ lý tưởng mà mình đã đeo đuổi; điều này phải chăng chỉ có người quân tử mới có thể làm mà thôi?

Đọc kinh Dịch, đồng thời nhớ đến bài văn “Tá quốc hữu tư bản đích kinh doanh gia” trên tờ Văn hội báo, giới thiệu sự kinh doanh thành công của Đồng sự trưởng Biện Thụ Nam điều hành Tam Thương Tập Đoàn ở Thượng Hải, trong đó có một câu hoàn toàn phù hợp với lời chỉ dẫn đầy trí tuệ của kinh Dịch. Biện Thụ Nam nói: “Nguy cơ trong sự kinh doanh chính là thai nghén cho sinh cơ của xí nghiệp.”

Đích xác là như thế. Đầu những năm 90, những xí nghiệp dệt vải ở Thượng Hải đang từ những “cây hái ra

tiền” biến thành “hoa cải đắng”; số tổn thất của các xí nghiệp dật lên tới 90% trở lên. Từng hãng xưởng không đủ sức hoạt động, nhiều nữ công nhân rất trẻ mới ba mươi tuổi đã “thối hươ”. Lúc đó ở Thượng Hải, Huân An Phân, An Lợi Phân là các cửa hiệu buôn bán hàng hóa Âu - Mỹ hoàn toàn chiếm lĩnh thị trường. Cảnh nguy khốn như thế lại thai nghén cho xí nghiệp “Tam Thương” ra đời và quật khởi lên, làm cho nhà doanh nghiệp Biện Thụ Nam đạt được thành công. Điều đó chứng minh, càng gặp cảnh nguy khốn lớn lao bao nhiêu, thì thành công đạt được sẽ càng lớn bấy nhiêu. Đương nhiên, có điều then chốt là nhà kinh doanh phải cẩn cẩn thận, phải cần kíp thời phản tỉnh để tự xét lại, và đưa ra những phương thức chiến lược để đột phá. Và dĩ nhiên, đột phá vòng nguy khốn, là một việc cực kỳ khó khăn gian khổ; nhưng chỉ có như thế, ta mới có thể tránh khỏi cảnh nguy nan, không tiến thì chết vậy.

☵ 水 風 井

Tiết 48: QUẾ THỦY PHONG TỈNH

CẦU HIỀN NHƯ KHÁT NƯỚC

Việc khó việc lớn thì nhìn vào tài điều hành; nghịch cảnh thuận cảnh thì nhìn vào phong độ; cảnh vui cảnh buồn thì nhìn vào sự bàm dương; mưu sự thành hay không thì nhìn vào thái độ cầu hiền.

Quẻ Tỉnh là hình dung khát nước, dùng công cụ đến giếng múc nước; tương tự, mong cầu được người hiền như khát mà chờ nước uống.

Khi đề cập đến cái đặc sắc của các xí nghiệp kinh doanh của Nhật Bản, người ta thường liệt cử “Tam đại thần khí” tức ba phương thức lớn là “Chung thân cố ửng, niên công tự lệ, xí nghiệp nội công hội.”

Nhưng, cái được gọi là “Chung thân cố ửng”, nghĩa là “thuê mướn suốt đời” này, tuyệt đối không có hợp đồng văn bản hay lập một chế độ rõ ràng để bảo đảm, mà chỉ là nhân sự, tức một bộ phận lớn quan trọng của xí nghiệp làm việc mãi với xí nghiệp trở thành một nguyên tắc bất thành văn.

Cái gọi là “Niên công tự lệ”, nghĩa là sắp xếp hạng bậc cao thấp theo năm công tác lâu dài, hiện cũng do sự biến đổi của thời đại nên càng lúc càng bị sự thách đố của chủ nghĩa năng lực. Còn “Xí nghiệp nội công hội” nghĩa là công đoàn trong xí nghiệp, tổ chức khâu lạc động, hiệu suất của nó ngày nay càng lúc càng xuống thấp, tác dụng của nó chỉ còn mặt hình thức mà thôi. Vậy thì, nghiên cứu rốt ráo phương pháp quý giá của nền kinh doanh Nhật Bản thời kỳ hậu chiến là cái gì? Một vị giáo sư đại học ở nước ngoài của Nhật Bản là Yi Dan Jing (Y Đan Kính) đưa ra học thuyết “Nhân bản chủ nghĩa xí nghiệp kinh doanh” chính là pháp bảo căn bản để các xí nghiệp kinh doanh gặt hái được thành công. Pháp bảo đó tức là, trong sự tổ chức kinh doanh, nguồn đầu tư quý nhất không phải là tiền bạc, không là vật chất mà chính là “con người”. Cái nguyên lý nhân bản này đã được trình bày đầy đủ trong quẻ Tỉnh của kinh Dịch: “*Tỉnh tiết bất thực vị ngã tâm trác; khả dụng cấp, vương minh tịnh thụ kỳ phúc.*” Dịch nghĩa “Giếng sạch không uống, để lòng ta thương xót; có thể múc lên dùng; có được ông vua sáng suốt thì mọi người được phúc vậy.” Dùng tư tưởng hiện đại giải thích, nước tinh khiết đã được khử hết bùn cát không được uống (không dụng), làm cho người ta tiếc rẻ; việc này giống như có bậc hiền sĩ đang ở thôn dã, nhưng lại không có ai biết sử dụng; bậc vua sáng suốt phải kịp thời đề bạt các hiền sĩ này, tuyển chọn để sử dụng họ, điều này đối với vua chúa và các bậc hiền sĩ đều là hạnh phúc. Ứng dụng vào sự nghiệp kinh doanh, nếu muốn thành công, nhà kinh doanh nhất định phải kịp thời quan sát và đề bạt những nhân tài

kinh doanh bản chất tốt. Một nhà quản lý doanh nghiệp chưa có khả năng phát hiện và sử dụng các nhân tài, điều này giống như nước giếng tinh khiết, bạn lại không uống, há không lãng phí đó sao?

Quẻ Tỉnh còn trình bày một tư tưởng khác còn quan trọng hơn. Nếu bậc nhân tài tạm thời chưa được đề bạt giao nhiệm vụ, thì phải nên đối đãi với họ thế nào? Tượng quẻ Tỉnh nói: *“Tỉnh thức, vô cữu, tu tỉnh dã.”* Dịch nghĩa “Giếng sửa lại không lỗi, tu sửa giếng nước lại vậy.” Ý muốn nói rằng, là một nhân tài kinh doanh thực sự, không cần phải nóng nảy hấp tấp, trước khi chưa được sử dụng như “Bá Đông biết dùng”, thì tự mình phải rèn luyện, tài năng kinh doanh của mình cho đầy đủ, chờ đợi thời cơ, tự nhiên sẽ có ngày xuất đầu lộ diện. Đúng như lời tự thuật của Từ Nhân Tân Khí Tật thời Nam Tống “dùng thời làm”, “bỏ thời ẩn”, chữ “ẩn” ở đây có thể hiểu là lo lui về tự tiến tu, cho tài năng được vững chắc, để chờ đợi thời cơ. Một người có kinh nghiệm tổ chức và biết dùng người ở trình độ tuyệt đỉnh nhất định sẽ ứng dụng sách lược “Nhân bản chủ nghĩa”, như hào thượng lục của quẻ Tỉnh nói *“Tỉnh thu, vật mạc, hữu phu, nguyên cát.”* Tượng lại viết *“Nguyên cát tại thượng, đại thành dã.”* Dịch nghĩa “Giếng được dùng, chớ đầy lại; có lòng tin rất tốt.” Và lời tượng nói “Rất tốt ở trên, tức thành công lớn vậy.” Ý muốn nói rằng, có thể mức nước giếng lên dùng (“thu” có nghĩa là hấp thụ), thì “chớ đầy lại”, “mạc” có nghĩa là cái màn, có nắp đậy. Có nghĩa là không nên đậy kín nó lại, cứ để cho nó chảy không ngừng, hoàn toàn phát huy tiềm lực của nó, cũng như để cho bậc nhân tài phát huy hết tài cán, thoát khỏi sự

ràng buộc của người quản lý. Bậc nhân tài một khi được sử dụng, nên phục vụ tận tụy, không nên có một hành động tư lợi ích kỷ nào. Nếu không, sẽ bị thời đại đào thải và bỏ rơi.

Một nhà quản lý doanh nghiệp, cần phải có tinh thần cầu hiền như khát nước mà kinh Dịch trình bày qua quẻ Tỉnh. Có tinh thần như thế mới có thể sử dụng được nhân tài rộng rãi. Nếu được như thế, dù bạn kinh doanh bất cứ một ngành gì, luôn luôn bạn sẽ đứng ở vị thế bất khả chiến bại trên trường kinh doanh. Ngược lại, một nhà doanh nghiệp cứ chờ đến lúc quá khát nước, mới nghĩ đến việc “đào giếng”, thì lúc đó sợ rằng đã quá muộn.

☲ 澤火革

Tiết 49: QUẺ TRẠCH HỎA CÁCH **ĐỔI MẶT PHẢI SỬA LÒNG**

Đổi mặt chỉ là điểm xuyết trang sức cho bên ngoài của nhà kinh doanh khác đi. Sửa tâm là trị lành bệnh trạng bên trong, là con đường đi đến thành công.

Quẻ Cách hàm ý thay đổi, cách tân.

Nhà quản lý học trứ danh quốc tế Pitơ-Tu-Lu-Khe (Bỉ Đặc Đỗ Lỗ Khắc), trong quyển sách sáng tác năm 1985, tựa đề “Đổi mới và sáng tạo”, ông có bình luận tại sao Anh quốc Mã Sư Bách hóa công ty trở thành một tập đoàn buôn bán lớn nhất và có doanh lợi cao nhất nước Anh, ông nói: “Gần 50 năm, tinh thần sáng tạo và đổi mới của Mã Sư Bách hóa công ty với quy mô to lớn ở nước Anh, nếu so sánh e rằng tất cả các công ty ở Tây Âu, khó có công ty nào bì kịp với nó. Mã Sư công ty có ảnh hưởng rất lớn đối với nền kinh tế và ngay cả xã hội nước Anh, nó có khả năng vượt qua bất cứ một tổ chức kinh doanh nào ở Anh.”

Lời bình luận này, đã chỉ rõ rằng, một xí nghiệp muốn thu được doanh lợi lớn nhất, tất nhiên là phải cần động não để đưa ra những biện pháp cải cách và sáng tạo những cái mới lạ. Tư tưởng cải cách và sáng tạo là một quyển sách quý chứa những kho tàng mà tất cả các nhà doanh nghiệp khai thác không bao giờ hết, và đọc không bao giờ chán. Tượng quẻ Cách của kinh Dịch nói "*Trạch trung hữu hỏa, Cách, quân tử dĩ trị lịch minh thời.*" Dịch nghĩa "Trong đầm có lửa, tượng trưng sự thay đổi. Quân tử xem đó mà xếp đặt lịch pháp làm sáng tỏ thời vận." Trong quẻ Cách, hạ quái là ly tượng hỏa, thượng quái là Đoài, tượng đầm nước. Trong đầm có lửa, nước có thể dập tắt lửa, mà lửa có thể làm nước sôi bốc hơi, cổ nhân dùng tượng đó mà ví với sự biến đổi. Biến đổi ở đạo người có ý nghĩa rất sâu sắc và phổ biến: Đạo trời cần phải biến đổi, do biến mà thông; đạo đất cần phải biến đổi, do biến mà cày cấy; đạo người cần phải biến đổi, do biến mà thịnh vượng; chế độ cần phải biến đổi, do biến mà thông.

Kinh doanh là một tư duy sáng tạo, nó giống như cái "ống vạn hoa đồng", bạn càng cải cách, càng sáng tạo, nó càng phản ánh đủ loại hoa màu sắc sặc sỡ, càng đẹp đẽ. Tư duy đổi mới và sáng tạo có thể nói là phát triển không cùng tận; trên kinh doanh, nó là loại hoa có tính quảng tán, tính bức xạ và tính đặc dị. Đối với một nhà kinh doanh, có tư tưởng sáng tạo để đổi mới, là có thể thu đạt được tiền tài vật chất phong phú. Thí dụ như tượng Nữ Thần Tự Do của Mỹ, trải qua hơn trăm năm bị gió sương sỏi mòn, nên nó đã được đổi tượng khác. Sau đó tại hiện trường nó trở thành một

đồng phế liệu 200 tấn khó xử lý. Có một người tên là Xi-tha-Khe bằng lòng thu đồng phế liệu đó. Ông dùng phương pháp sáng tạo, chế ra những nhu yếu phẩm có giá trị. Ông chế phế liệu đồng ra thành những đồng tiền kỷ niệm, những phế liệu nhôm thành cây thước kỷ niệm, dùng những khối bê tông xi măng qua kỹ thuật thiết kế đặc biệt, chế thành những trang sức gắn trên những chiếc hộp nhỏ lóng lánh rất đẹp trở thành sản phẩm kỷ niệm rất có ý nghĩa để cho người ta lựa chọn mua sắm. Qua một bộ óc đầy sáng tạo, các phế liệu đó lập tức có giá trị cao gấp trăm lần, trở thành những thương phẩm đáng giá, Xi-tha-Khe thu được một số lời rất lớn.

Dĩ nhiên, một nhà doanh nghiệp muốn đổi mới, muốn sáng tạo cũng cần phải có thời cơ và điều kiện, như hào lục nhị của quẻ Cách nói: “*Dĩ nhật nãi cách, chinh cát, vô cữu.*” Dịch nghĩa “Hết ngày mới thay đổi, đi xa tốt, không lỗi.” Ý muốn nói rằng, nhà doanh nghiệp muốn đổi mới phải đợi thời cơ. Đối với việc chọn lựa thời cơ, người xưa đặc biệt chú ý. Nhà kinh doanh như chúng ta hôm nay cũng nên xem trọng thời cơ. Nếu đi trước thời cơ, người ta không theo kịp thì họ khó mà tiếp nhận. Còn chậm trễ đi sau, ta sẽ đánh mất thời cơ có lợi, thì có làm ăn cũng vô ích mà thôi. Chỉ có sự đổi mới đúng lúc, hợp với thời thế mới có thể như ngọn dao sắc bén thế như chẻ tre, không có gì cản trở được. Và nhờ đó mới đạt hiệu quả trong kinh tế. Tuy nhiên, một nhà doanh nghiệp phải cải cách như thế nào, sáng tạo độc đáo như thế nào để vượt khỏi sự suy tư của người khác; chính nhờ sự sáng tạo độc đáo này, tạo ra những

sản phẩm mới lạ làm cho nhà doanh nghiệp thu được lợi ích lớn. Sự sáng tạo độc đáo đầy ma lực đó mới thúc đẩy được sự phát triển và do đó tạo nên sự hưng thịnh của xí nghiệp.

Quẻ Cách còn khuyên chúng ta: “Đại nhân hổ biến, vị chiêm hữu phu.” Và “Đại nhân hổ biến, kỳ văn binh dã.” Dịch nghĩa “Bậc đại nhân biến đổi như cọp, chưa xem bói đã có lòng tin.” Và “Bậc đại nhân biến đổi mới như cọp, cái đẹp rất rực rỡ.” Ý muốn nói rằng, một nhà doanh nghiệp, nếu chỉ yêu cầu người khác làm như thế nào đó mà tự mình không hạ quyết tâm cải cách trước, thì nhà doanh nghiệp đó không thể đạt được thành công. Giống như quẻ Cách đã thí dụ, cải cách và sáng tạo tuyệt đối không phải là chỉ tu bổ trang sức bên ngoài, mà phải làm cho mọi phương diện đều phải đổi mới triệt để, giống như bộ lông của con cọp đến mùa thu những đường vân của nó được tẩy sạch vô cùng rực rỡ, mặt mũi của nó mỗi lúc một mới. Một nhà doanh nghiệp thành công là một nhà cải cách canh tân; các loại sáng tạo mới này không phải chỉ có cái vẻ huy hoàng của những chiếc mũ hoa hòe của các ông quan xưa, mà chính là sự đổi mới triệt để về quan niệm, về hành vi, về phẩm cách đạo đức của con người. Từ lời khuyên dạy của cổ nhân, chúng ta tự nhiên liên tưởng đến nhiều nhà doanh nghiệp hiện nay, được gọi là canh tân, thường đổi mới xí nghiệp mình có bộ mặt rất huy hoàng, như tạo những phòng ốc to rộng đẹp đẽ phi thường, nhắm mắt nhập khẩu vào những thiết bị vô ích, không sử dụng được, trong xí nghiệp tạo các hoa viên, biệt thự, phòng khiêu vũ, hồ bơi, đó là những thứ

dùng để cho người ta đến tham quan cho vui, quả thực đáng gọi là “vàng ngọc bên ngoài, bông sợi đã như bên trong”. Thư nghĩ, kinh doanh xí nghiệp kiểu đó có được hay không? Có thể duy trì được lâu dài hay không? Làm kinh doanh kiểu đó giống như câu nói cuối cùng đầy mỉa mai của quẻ Cách: “*Tiểu nhân cách diện, thuận dĩ tòng quân dã.*” Dịch nghĩa “Tiểu nhân đổi mới cái mặt để thuận theo ý vua vậy.” Một nhà doanh nghiệp đổi mới, mà chỉ “đổi cái bộ mặt” mà không chịu “rửa sạch cái lòng”, thì theo thời gian trôi qua, cuối cùng cũng sẽ thất bại và bị đào thải mà thôi.

☲ ☱ 火風鼎

Tiết 50: QUẺ HỎA PHONG ĐỈNH

THÁI BÌNH HƯNG THỊNH

Không bị sự trói buộc của các điều kiện hiện tại, nỗ lực đi tìm một con đường sáng tạo mới của riêng mình, đó là tinh thần của bậc thượng thừa, sẽ giúp bạn tiến tới cảnh giới thái bình hưng thịnh.

Đỉnh là khí cụ nấu ăn, bao hàm ý nuôi dưỡng hiền sĩ.

Một xí nghiệp muốn đi đến lúc “thái bình cực thịnh” là một việc không phải dễ. Phải tốn biết bao nhiêu tiền của vật chất và tâm huyết, quả thực không cách nào thống kê và tính toán hết được. Gần đây tôi có đọc quyển sách tựa đề “Những mô hình quản lý trác tuyệt” (phân tích kinh nghiệm của Tập đoàn Anh quốc Mã Sư Bách hóa), trên bìa có ghi mấy dòng chữ tựa như quảng cáo mà không giống quảng cáo:

“Tuân hành tôn chỉ là phẩm chất tốt giá hạ”, kéo dài cả trăm năm như mới bắt đầu một ngày. Thuở xưa từng: Lưng vác vai gánh, đi theo đường phố mà rao bán hàng; ngày nay thì: Một tập đoàn danh tiêu có năng

lực và doanh lợi cao nhất Anh quốc, một “nhà chế tạo mà không có hãng xưởng” lớn nhất thế giới, toàn cầu đều công nhận một gương mẫu điển hình quản lý trác tuyệt kinh nghiệm của Mã Sư công bố một “kỳ tích nhân gian”, là một quyển bảo hiểm mà các nhà doanh nghiệp học không hết, đọc không chán.

Đọc xong quyển sách này, tôi tổng kết lại, những chỉ dẫn trọng yếu qua những kinh nghiệm kinh doanh của tập đoàn Mã Sư ở Anh quốc như sau:

Thứ nhất, tính trọng yếu của sách lược đối với thị trường. Bất luận làm ăn ngành nghề gì, nhà kinh doanh phải thường xuyên tự hỏi: “Khách hàng của chúng ta là ai? Họ thực sự cần cái gì?”. Một doanh nghiệp có thể sinh tồn và phát triển, điều kiện ngay lập tức là không ngừng giải quyết những vấn đề này. Hai chữ then chốt là “không ngừng” này. Trong quẻ Đỉnh của kinh Dịch có một câu rất quan trọng: “*Mộc thượng hữu hỏa, Đỉnh; quân tử dĩ chính lập ngưng mệnh.*” Dịch nghĩa “Trên cây có lửa, chính là lúc đang nấu nướng.” Lúc đang nấu ăn có thể so sánh như thị trường và khách hàng đang đói và cần nhờ sản phẩm để sinh tồn. Vậy thì người đang nấu ăn phải nghĩ món ăn gì và thái độ đối đãi sẽ ra sao? Cái Vạc tượng trưng sự đoan chính, vững chắc; quân tử phải bắt chước cái tinh thần đó, ngưng tụ tinh lực để hoàn thành sứ mệnh mà thượng đế (khách hàng) đã giao phó. Cái sứ mệnh này, là khai triển sách lược đối phó với nhu cầu thị trường, cần phải tiêu hao rất nhiều tâm tư trí tuệ để khai quật hay sáng tạo những sản phẩm đẹp, lượng tốt, giá lại rẻ, để tạo phúc cho nhân loại được sinh tồn.

Thứ hai Mã Sư công ty xem trọng sự quan hệ giữa công ty và những thương gia cung ứng, tức là mối quan hệ giữa hãng xưởng chế tạo và những thương gia ngành tiêu thụ. Làm sao liên kết tốt mối quan hệ với các thương gia cung ứng, thoán từ quẻ Đỉnh nói: “*Đỉnh hữu thực, thận sở chi dã. Ngã cửu hữu tật, chung vô ưu dã.*” Dịch nghĩa “Cái vạc có chứa thức ăn phải cẩn thận khi đem đến; kẻ thù của ta có tật, cuối cùng không oán hận.” Ý muốn nói rằng, có thực lực, lại cẩn thận đối đãi với người, cho dù có một vài mâu thuẫn với người đối tác chỉ cần thành tâm đối đãi với họ, giữ vững chính đạo, cuối cùng hai bên sẽ không phát sinh oán hận với nhau. Một nhà kinh doanh có thể dung hòa được sự quan hệ với bên cung ứng, thì không sợ việc làm ăn không thành công. Có một hậu phương vững chắc và chân thật tức các thương gia cung ứng, thì nguồn tư liệu sẽ tuôn ra bất tận, đó chính là điểm thành công thứ hai của tập đoàn Mã Sư.

Thứ ba, con người là nhân tố then chốt. Vấn đề mà nhà quản lý nhân sự hiện đại, phải xem trọng chính là: thu hút nhân tài, khéo dùng nhân tài và phát triển nhân tài. Quẻ Đỉnh của kinh Dịch đã nói: “*Đỉnh chiết túc, phúc công tốc, kỳ hình ốc, hung.*” Dịch nghĩa “Vạc gãy chân, làm đổ thức ăn là của chung, hình phạt nặng, xấu.” Ý muốn nói, nếu nhà kinh doanh không hiểu rõ các nhân tài, vì như cái vạc gãy chân, làm đổ hết các thức ăn ngon, làm ứt tất cả, chắc chắn là hung hiểm. Ý nghĩa của thí dụ đó là, nếu không cẩn thận dùng sai người, nhà kinh doanh làm ăn rất dễ dàng thất bại, uổng phí công lao tâm huyết trước đây. Sử dụng người

là một việc không thể xem thường và không thể nhẹ dạ tin người.

Độc kinh Dịch, xem những thành công được công bố của Mã Sư tập đoàn trên đủ ba phương diện, nhưng kinh Dịch chỉ dựng một hình tượng thông tục làm ví dụ so sánh để chỉ dạy chúng ta, điều đó chứng minh được rằng, bộ điển tịch trải qua mấy ngàn năm dài của nền văn hóa Trung Hoa, nếu chúng ta dùng tất cả trí tuệ chúng ta để nghiên ngẫm và thấu hiểu được nó, thì quả thực nó là một quyển bảo điển mà tất cả các nhà doanh nghiệp chúng ta sẽ học không bao giờ hết, và đọc không bao giờ biết chán vậy.

☳☳ 八純震

Tiết 51: QUẾ BÁT THUÂN CHẤN **NƠM NỚP ĐỀ PHÒNG.**

Một bàn tay vô hình không ai thấy được làm cho con người lúc nào cũng nơm nớp đề phòng; sự biến đổi của thời đại bây giờ làm cho nhà kinh doanh luôn luôn có cảm giác đang bước đi trên lớp băng mỏng.

Quẻ Chấn bao hàm ý chấn động và cảnh giác. Có một lần tôi đi Thượng Hải, trong xe khách, có hai vị khách đi xe đàm luận về việc làm ăn buôn bán. Ông Giáp nói: “Hai năm nay càng lúc càng khó làm ăn. Hầu như làm ăn không có lời, giá cả chênh lệch không bao nhiêu nên khó kiếm đồng lời.” Ông Ất nói: “Từ cuối năm 1993, đến nay đã hơn hai năm, lãi suất của ngân hàng tăng cao, thuế má lại gắt gao, xí nghiệp phân bố càng nhiều. Đồng vốn lưu động không thu kịp thì làm sao buôn bán làm ăn được?” Ông Giáp nói: “Hai năm nay nếu như không gian trá, lừa bịp, làm ăn đúng đắn theo quy củ thì không kiếm được lời, chỉ cơm kho quẹt và uống trà nhạt mà thôi.” Hai người

nói rất sôi nổi. Tôi im lặng ngồi nghe vừa suy nghĩ, làm ăn buôn bán khó khăn, tiền lời ít ỏi, không giống như những năm trước, kiếm hàng bó tiền, đó là lời nói đúng thực tế. Nhưng làm một nhà doanh nghiệp phải chịu bó tay, vô kế khả thi và không biết phải làm thế nào sao? Tôi thấy chưa hẳn là vậy. Điều then chốt là, đối với nhà doanh nghiệp, công việc kinh doanh, quản lý, tổ chức, tất cả mọi phương diện phải thích ứng với nhu cầu của thị trường và yêu cầu của xã hội càng lúc càng cao. “Kẻ thích ứng thì tồn tại”, đích xác là như thế. Yêu cầu của thị trường đối với nhà kinh doanh, mỗi lúc một cao, vì thế chúng làm cho nhà kinh doanh sinh ra xao xuyến và lo âu trong lòng. Cho nên, thoán từ của quẻ Chấn trong kinh Dịch răn dạy chúng ta: “*Chấn: hanh. Chấn lại hổ hổ, khùng trí phúc dã.*” Dịch nghĩa “Chấn động: hanh thông. Chấn động vang rền, sợ hãi sẽ đem phúc đến.” Câu nói đầy tư duy biện chứng. Một nhà kinh doanh, khi lâm vào cảnh chỗ nào cũng khó làm ăn, thì tinh thần sẽ bị xáo trộn và lo âu vì sợ không có công việc làm ăn để kiếm sống; chính lúc đó nhà kinh doanh mới càng cẩn thận đề phòng và quyết tâm phấn đấu; tâm lý chuẩn bị cẩn thận đó, kinh Dịch nói là “Sợ hãi đem phúc đến”, nghĩa là nhờ sự lo và sự phấn đấu, hạnh phúc mới đạt được khi thành công.

Người ta thường nói, người Do Thái rất giỏi về kinh doanh; đích xác là như thế. Người Do Thái rất thành tựu trong nghiệp vụ tiền tệ trên thế giới; sự thành tựu của họ vô cùng rực rỡ. Trong dòng máu và

tế bào của họ, hình như bẩm sinh họ đã có cái nhân di truyền trong lãnh vực tiền tệ. Kỳ thực, phân tích thực sự những thành công của người Do Thái trên trường kinh doanh, và khảo sát lịch sử của họ, ta có thể nói ngay rằng, chắc chắn chính do hoàn cảnh thực tế đầy khắc nghiệt bắt buộc người Do Thái phải có tinh thần tiến thủ không ngừng. Đúng như tượng quẻ Chấn nói: “Tiến lôi, chấn; quân tử dĩ khủng cộ tu tỉnh.” Dịch nghĩa “Sấm nổ nữa, tượng chấn động; quân tử xem đó, biết lo sợ mà sửa đổi bản thân.” Điều này giống như người Do Thái, tiếng sấm chấn động của hoàn cảnh đất nước bắt buộc họ phải đem tâm huyết và nước mắt mà phấn đấu, cũng chính là sự chấn động trên đối với nhà kinh doanh. Trong hoàn cảnh xao động đó, nhà kinh doanh phải gia tăng sự cố gắng gấp bội, và cẩn thận xuất vốn ra, để cuối cùng mới thu hoạch rạch rỡ như người Do Thái trên lĩnh vực tiền tệ. Người Do Thái trên lịch sử tiền tệ, chẳng qua hoàn cảnh khắc nghiệt của thế giới bên ngoài khiến cho họ bắt buộc phải đem tất cả tâm huyết và nước mắt là cái giá quá cao mà họ đã trả để gặt hái sự thành công khó ai sánh kịp trên thương vụ tiền tệ. Khổng phu tử từng nói: “Tán lôi liệt phong, tất nhiên sử nhân biến sắc.” (Luận ngữ, thiên hương đảng) dịch nghĩa “Sấm gió gầm thét làm cho người ta sợ hãi biến sắc.” Khổng phu tử còn nói: “Chiến chiến cẳng cẳng như lậm thâm uyên, như lý bạc băng.” Dịch nghĩa “Run rẩy sợ hãi như vào vực sâu, như đi trên băng mỏng”

Một nhà doanh nghiệp, trên thương trường nếu

thường xuyên có cảm giác cẩn thận như bước đi trên băng mỏng, thì y giống như người Do Thái, sẽ có một tương lai thành công huy hoàng.

Bởi thế, quả Chấn của kinh Dịch, có thể thức tỉnh những người bận rộn làm kinh doanh mấy năm qua. Sự chấn động đánh thức cái gì? Thưa bạn, điều mà sự chấn động đánh thức, chính là sự suy tư của chính bạn về nền tảng về cội rễ của sự kinh doanh. Không biết hai vị ngồi xe khách đó đang làm ăn buôn bán đó, có thể cảm ngộ được điều này chăng?

䷗ 八純艮

Tiết 52: QUẺ BÁT THUÂN CẤN

NÊN NGỪNG ĐÚNG LÚC

Biết chỗ mình phải ngừng lại, đó là nhà kinh doanh đã đạt tới trí tuệ tuyệt đỉnh. Những người kinh doanh phá sản đã nhảy xuống sông Hoàng Phố tự tử chính là vì họ đã quên mất bốn chữ này.

Cấn tức là ngừng lại.

Chúng ta thường nói: “Làm việc phải biết ngừng đúng lúc”. Nhưng thực sự làm được việc này không phải là dễ, bởi vì có thể “đường vào đất Thục rất khó đi, khó như lên trời vậy.” Nói đến đây, tôi chợt nghĩ đến Lương Hoàng tiên sinh có tặng tôi quyển “Tân văn lục điệp đích mạch lạc.”, trong đó Lương tiên sinh có viết một ý kiến rất cao siêu. Ông nói: “Cái tuyệt diệu của sự truyền tin là vô ngã... nhưng cái công lực này vốn mơ hồ mà thâm hậu, lại vô hình là thứ khó luyện nhất.” Câu nói bao hàm ý rất thâm thúy, suy một ra ba, áp dụng vào bản thân những nhà doanh nghiệp chúng ta cũng có đồng một lý. Đối với nhà doanh nghiệp, chỉ khi nào tâm lý đạt được cảnh giới không bị ngoại vật làm

dao động, không bị tham dục che lấp, nhân ngã đều quên, mới chính là cảnh giới cao tuyệt của sự nghiệp kinh doanh. Quẻ Cấn của kinh Dịch đã dạy cho những nhà doanh nghiệp chúng ta cái chân lý mà người ta xem thường và chẳng hề quan tâm.

Thoán tử nói: “Cấn, chỉ dã. Thời chỉ tắc chỉ, thời hành tắc hành; động tịnh bất thất kỳ thời, kỳ đạo quang minh. Cấn kỳ chỉ, chỉ kỳ sở dã... hành kỳ đình, bất kiến kỳ nhân, vô cữu dã.” Dịch nghĩa “Cấn là ngừng. Thời ngừng cứ ngừng, thời đi cứ đi, động tịnh không sai thời, thì đường đi sẽ sáng tỏ. Cái đáng ngừng thời ngừng, là ngừng đúng chỗ... Đi ra sân, không thấy người, không lỗi vậy.”

“Cấn” có nghĩa là ngăn, là ngừng. Ứng dụng vào doanh nghiệp, tức là: lúc phải ngừng thì ngừng ngay. Lúc phải hành động thì hành động ngay. Động tịnh không mất thời cơ, tương lai nhất định sẽ sáng sủa. Sách đại học có nói: “Chỉ vu chí thiện.” Nghĩa là “Ngừng ở chỗ chí thiện.” Khổng Phu Tử nói “Vu tri kỳ chỉ sở” tức biết chỗ ngừng lại. Một nhà kinh doanh “biết chỗ ngừng lại” là có thể trở thành một nhà doanh nghiệp rất sáng suốt vậy.

Hai năm qua, trên đường kinh doanh vì không biết “chỗ nên ngừng lại” nên các nhà kinh doanh đã tự gây rất nhiều sự tổn thất, người thất bại không đếm xuể. Có một năm, vào tháng 5, tôi đến Quảng Đông, ở Thẩm Quyến và Huệ Châu, tôi gặp rất nhiều nhà doanh nghiệp kinh doanh địa ốc. Họ thực sự đúng là những người “ngắm lâu cao mà thở dài”. Phòng lớn phòng nhỏ

đều trống trơn không ai ở vì không thể bán ra thị trường: Họ nhắm mắt làm càn, nông nổi mạo hiểm, đầu tư hàng triệu vốn vào đó, mà bây giờ vốn nằm đó, lãi suất ngân hàng thì phải đóng.

Tôi phỏng vấn một nhà kinh doanh phương nam làm ăn ngành địa ốc, xin ghi lại đoạn đối thoại lý thú sau đây:

“Mọi người đều đua nhau mà làm ăn ngành địa ốc, ông không biết là có thể sẽ bán không được sao?”

“Biết bán không được thì tôi còn làm ăn ngành địa ốc này sao?” Ông ta nóng nảy trả lời ngay “Lúc tính toán thì tương lai rất sáng sủa, cứ nghĩ là cơ hội kiếm được một số tiền lớn đã đến rồi.”

Tôi hỏi: “Thế ông không xem xét tình hình lúc đó sao?” “Tình hình ư? Ai có thể quan sát chính xác chứ?” Ông ta đưa hai tay ra, trừng mắt nhìn tôi, tiếp: “Lúc ông muốn ngừng lại, thì đã không còn kịp rồi.”

Đích xác là như thế “biết được chỗ nên ngừng”, việc đó không phải lúc nào người ta cũng làm được. Như quẻ Cấn nói “*Cấn, quân tử dĩ tư bất xuất kỳ vị.*” Dịch nghĩa “Ngừng lại, quân tử xem đó, mà suy nghĩ không ra khỏi vị trí của mình.” Từ ngữ dùng kỳ diệu làm sao ! Ngừng ngay chỗ nên ngừng, suy nghĩ không vượt ra khỏi bốn phạm của mình. Bốn phạm là gì? Đối với nhà kinh doanh, “bốn phạm” chính là thực lực của mình, có được bao nhiêu và bạn phụ trách bao nhiêu việc; như bạn đang phụ trách nghiệp vụ kinh doanh (về ngành địa ốc, ngành chứng khoán, ngành kỳ hóa, hoặc các ngành sản xuất khác); nếu mình vượt quá “kỳ vị” tức là vượt

quá ngành phụ trách của mình thì chắc chắn sẽ “bại tẩu đến Hoa dung đạo”, cứ ngỡ là mình may mắn thắng lợi, nào ngờ đang rơi vào đường đại bại.

Quẻ Cấn của kinh Dịch nói với chúng ta: “*Đôn cấn chi cát, dĩ hậu chung dã.*” Dịch nghĩa “Đôn đốc ngừng lại thì tốt, vì được cái chung cục đầy đủ vậy.”

Một nhà kinh doanh, trong thế giới kinh doanh đầy phức tạp, rắc rối và biến đổi khó lường, kiên trì đến cuối cùng, không bị quyến rũ dẫn thân mù quáng vào một công việc làm ăn mà mình chưa nắm chắc, tất nhiên sẽ được cái chung cục có hậu, tốt lành vậy.

䷛ 風山漸

Tiết 53: QUẾ PHONG SƠN TIỆM

CHIM HỒNG TỪ TỪ BAY LÊN

Đi con đường bạo phát, không nghĩ đến sự tiến tới từ từ, nhìn về lâu về dài, đối với nhà kinh doanh chắc chắn tham vọng đó giống như uống rượu độc mà giải khát.

Quẻ Tiệm bao hàm ý nghĩa từ từ tiến tới.

Vốn kinh doanh cần phải nhờ vào sự tích lũy, không thể nóng nảy thấy lợi trước mắt nhảy một cái mà nắm bắt được. Nhưng hiện giờ, người làm kinh doanh, mỗi khi nhắc đến hai chữ “tích lũy” luôn luôn cho rằng bước đi chậm quá, gần như cho đó là tư tưởng “bảo thủ”. Ý nghĩa “tiệm tiến” hiện giờ bị các nhà doanh nghiệp cho là nhạt nhẽo. Trên đường kinh doanh, nếu không nghĩ phải nhờ vào sự tích lũy tiệm tiến, thế thì sẽ chọn con đường nhảy vọt, có “lợi bạo hơn”. Nhưng con đường đó, lấy tầm mắt lâu dài mà nhìn, đối với một nhà kinh doanh phảng phất như là “ấm chẩm chỉ khát”, nghĩa là uống rượu độc để giải khát.

Người sáng lập ra tập đoàn Mã Sư Bách hóa là Mi-cao.Ma-khoxi (Mễ Cao. Mã Khắc tư), con đường thành công của ông hoàn toàn tương phản với tư tưởng “lợi bạo”

đó. Ông chính là nhờ vào con đường tích lũy tiệm tiến mới thành một tập đoàn công ty phồn vinh nhất, có thực lực nhất của nước Anh bây giờ. Việc làm ăn của ông từ phương châm “Không cần hỏi đến tiền bạc, toàn bộ là một chữ “sĩ”. Để bắt đầu, và được mọi người hoan nghênh ngay; từ đó sự nghiệp kinh doanh của ông phát triển rất nhanh. Lịch sử kinh doanh của ông bắt đầu từ phương thức buôn bán song rất mộc mạc của thời nguyên thủy “lưng vác, vai gánh, đi theo đường phố mà rao hàng để bán”. Hơn nữa, sự thành công của ông rất đơn giản, chuyên lấy một nhãn hiệu, nghĩa là trước cái tên của ông là Mi-cao, thêm vào một chữ “Thánh” dùng nhãn hiệu “Thánh Mi-cao” để khai trương công cuộc kinh doanh. Ngoài ra, ông là một “nhà thương nghiệp chế tạo lớn nhất thế giới mà không có hăng xưởng hay nhà máy”. Một nhà thương nghiệp chế tạo mà không có hăng xưởng, có phải sẽ bị các nhà doanh nghiệp khác “bỏ rơi” hay “nhảy qua mặt của mày” không? Tuyệt đối không phải là như vậy. Bởi vì sự thành công của Mã Sư không phải nhờ vào một ngày, không phải nhờ vào cái lợi ngắn ngủi trước mắt, không phải dựa vào “lợi bạo” tức khắc; cái mà nó nương vào chính là “sự tiệm tiến” mà quả Tiệm của kinh Dịch đã nói. Từ từ mà tiến thì ai có thể cướp lấy được việc làm ăn của họ?

Điều này giống như một hiệp sĩ có “nội công thâm hậu” trong võ lâm, bạn muốn dùng mấy chiêu để đánh bại chàng hiệp sĩ đó quả thực là chuyện không tưởng. Việc cạnh tranh trong kinh doanh cũng giống như võ công, người nào có “nội công thâm hậu” thì người đó sẽ chiến thắng. Người đó có thể đứng vững để làm ra tiền ở vị thế bất khả chiến bại.

Tượng quẻ Tiệm của kinh Dịch nói: “*Sơn thượng hữu mộc, tiệm; quân tử dĩ cư hiền đức thiện tục.*” Dịch nghĩa “Trên núi có cây, tượng trưng sự từ từ mà tiến tới. Quân tử xem đó mà ở hiền đức, khéo dạy đời.” Ý muốn nói rằng, mọi sự giống như cây mọc trên núi, phải từ từ mà sinh trưởng, như thế, núi cũng tùy theo nó mà cao lên. Quân tử bắt chước theo đó, mà từ từ tích sức sự hiền đức của mình, cải thiện lại phong tục. Tư tưởng này ứng dụng trong kinh doanh, tức là, một xí nghiệp muốn phát triển tất nhiên cần phải tích lũy, cần phải có ý thức sáng tạo, cải thiện phương thức và hoàn cảnh kinh doanh. Như Mã Sư tập đoàn ở Anh quốc, họ từ đầu đến cuối, luôn luôn cải thiện sự quan hệ mật thiết giữa họ và các thương gia chế tạo mà không chán nản, dù có những lúc bị lăm bực mình vì sự eo sách của họ. Mã Sư tập đoàn là một doanh nghiệp tiêu thụ, nhưng họ với các doanh nghiệp chế tạo cùng nhau hợp tác cải thiện vòng mắt xích kinh doanh, không ngừng sửa đổi và tuân thủ những sách lược kinh doanh bất đồng mà họ và những thương gia cung ứng đã đề xuất. Đây chính là hành động “thiện tục” trong quẻ Tiệm đã nói, và Mã Sư tập đoàn thực hành được.

Về sự tích lũy vốn trong kinh doanh và sự trật tự trong việc làm ăn, quẻ Tiệm của Kinh dịch đều đưa ra những ví dụ rất sinh động. Thí dụ như: “*Hồng tiệm vu can*”, nghĩa là chim Hồng từ từ tiến tới bờ nước, so sánh việc kinh doanh như một con chim đang bay; sự hoạt động theo trình tự tiệm tiến trong kinh doanh được ví như sáu thứ bậc của con chim tiến tới. Bước thứ nhất là “*Hồng tiệm vu can*” (can tức là bờ nước), trước nhất là hành động tiến tới ven nước. bước thứ hai, “*Hồng tiệm vu bàn*” (bàn là

tầng đá lớn), chim Hồng từ từ tiến tới tầng đá lớn. Bước thứ ba, “*Hồng tiệm vu lục*” (lục tức là đất, lục địa), chim Hồng từ từ tiến tới đất liền. Bước thứ tư, “*Hồng tiệm vu mộc*” (mộc tức cây đà kèo trong nhà), chim Hồng từ từ tiến đến mái nhà. Bước thứ năm, “*Hồng tiệm vu lãng*” (lãng tức gò đồi). Bước thứ sáu, “*Hồng tiệm vu đạt*” (đạt tức là con đường lớn thông với bốn phương tám hướng), chim Hồng từ từ tiến tới con đường lớn thông với bốn phương tám hướng.

Nếu một nhà doanh nghiệp muốn thành công trong kinh doanh, thì phải hiểu quá trình tiệm tiến có thứ tự như quả Tiệm đã trình bày, thì như thế nhà doanh nghiệp đó, đến chung cục sẽ không bao giờ bị “cùng đồ mạt lộ”, mà trái lại sẽ như chim Hồng tiến đến đại lộ thông thương đến năm châu bốn biển, nguồn tài lộc sẽ vô cùng.

Nhưng điều quan trọng là phải chú ý trình tự tiệm tiến, nghĩa là từ từ mà tiến tới không thể “bạo phát” để rồi “bạo tàn”.

☳ 雷澤歸妹

Tiết 54: QUẺ LÔI TRẠCH QUY MUỘI **VỀ NHÀ CHỒNG**

Xí nghiệp kinh doanh hưng hay suy, tồn hay vong, nói cho cùng, đều là do nhân sinh quan của nhà doanh nghiệp đối với mọi tình hình biến đổi.

Quẻ Quy Muội bao hàm ý qui tụ.

“Đế Ất qui muội” là một câu chuyện truyền thuyết có tính đại biểu rất cao. Đế Ất là một trong các vị vua thời nhà Ân; ông là một người có tầm nhìn rất xa, mặc dù ở địa vị tối cao, nhưng không bao giờ có ý của kẻ bề trên nhìn xuống dưới. Đế Ất không phân biệt thân thế sang hèn, gả em cho một vị quan thần, nhưng khi xuất giá, em gái ăn mặc quần áo rất giản dị không hề hoa lệ. Do hành vi giản dị đạo đức nên ông chiếm được lòng tôn kính của mọi người. Tượng quẻ Qui Muội của kinh Dịch nói: “Trạch thượng hữu lôi, Qui Muội; quân tử dĩ vĩnh chung tri tộ.” Dịch nghĩa “Trên đầm có sấm, tượng trưng em gái về nhà chồng; quân tử xem đó, nhìn về kết cục lâu dài biết sẽ có điều tộ hại xảy ra.” Ý muốn nói rằng, trên đầm có sấm nổ, nước trong đầm sẽ bị

chấn động theo tiếng sấm, tượng trưng cảnh phu xướng phụ tùy. Quân tử nên bắt chước tinh thần đó, tầm mắt phải nhìn cho xa, thấy rõ được hậu quả, biết sẽ có sự tệ hại mà tính mưu kế giải quyết trước. Đối với một nhà doanh nghiệp, đây là một việc vô cùng quan trọng. Nhưng muốn làm được việc này, điều trước nhất cần phải làm là làm sao để nâng cao sự tu dưỡng của chính bản thân nhà doanh nghiệp. Nhà kinh doanh Nhật Bản được tôn trọng như thần thánh là Songxia - Xinhzhizhu đã từng nói một câu ý vị rất sâu xa: “Kinh doanh của xí nghiệp, nói cho tận cùng, chính là nhân sinh quan của nhà doanh nghiệp đối với tất cả mọi phương diện.” Câu nói này, rất khó được mọi người hiểu cho tận tường bởi vì nền kinh doanh của toàn bộ xã hội ngày nay vẫn chưa tiến vào giai đoạn có trật tự ổn định. Nhưng câu nói pha lẫn triết lý kinh doanh của ông cũng đã phản ánh được nguyên nhân vì sao nền kinh doanh của chúng ta ngày nay vẫn còn ở trong tình trạng khá hỗn loạn. Nguyên nhân chính là hiện giờ nhân sinh quan của các nhà doanh nghiệp chúng ta không có “tầm mắt phóng cho xa”, bao quát mọi phương diện.

Sự nghiệp kinh doanh của Songxia - Xinhzhizhu tại sao đạt được sự thành công lớn như thế? Nghiên cứu kỹ ta có thể nói, sự thành công này không thể tách rời khỏi sự tu dưỡng của bản thân ông. Ông chỉ dẫn cho chúng ta biết rằng một nhà doanh nghiệp thành công cần thiết phải có đủ bốn tư cách sau đây: “Một là cảm giác có sứ mệnh” đối với xã hội; hai là vô tư; ba là phải có năng lực ứng biến đối phó với sự khẩn cấp; bốn là phải có “tâm hồn thi thơ”. Đối với tư cách

thứ tư này, Songxia - Xingzhizhu giải thích: “Khổng tử nói: “Bất học Thi, vô dĩ ngôn.” Nghĩa là “Không học kinh Thi, thì không thể lập ngôn được”. Một nhà doanh nghiệp phải có tâm hồn thi sỹ, được như thế, tính rộng lượng phóng khoáng sẽ tự phát sinh, không còn khư khư chỉ tính những cái lợi nhỏ tầm thường trước mắt, đối với tất cả mọi việc nhà doanh nghiệp sẽ tự nhiên trở nên rộng rãi khoáng đạt.” Có được tâm hồn khoáng đạt đó, nhà kinh doanh mới có thể đạt được sự thành công vĩ đại trên sự nghiệp kinh doanh.

Dĩ nhiên, những lời nói chí lý này, ngày nay ít có người hiểu được. Hiện giờ số lượng nhà doanh nghiệp đông như cát sông Hằng, nhưng họ chỉ chú ý một điều “ai đào bới được nhiều, thì bản lĩnh người đó càng cao”, do đó, đã hình thành một tình hình “kinh tế bong bóng nước” bấp bênh vô trật tự. Những nhà doanh nghiệp phải có tinh thần cầu học “*Mẫn nhi hiếu học, bất si hạ vấn.*” (minh mẫn mà hiếu học, học hỏi kẻ dưới mà không biết thẹn). Kinh Dịch chỉ dẫn cho những nhà doanh nghiệp chúng ta ngày nay thế này: “*Nữ thừa khuông, vô thực; sĩ khuê dương, vô huyết, vô du lợi.*” dịch nghĩa “Cô gái bụng cái giỏ không có đồ vật; anh học trò mổ dê không có máu, không có gì lợi.” Đây là một ví dụ, ý muốn nói cô dâu mang cái giỏ bên trong không có một vật gì, chàng rể mổ dê lại không có máu chảy ra; tất cả đều biểu hiện tình trạng hoàn toàn bất lợi; điều này áp dụng vào bản thân nhà doanh nghiệp, nếu họ không xem trọng sự tu dưỡng bản thân, thiếu đức hạnh, thì nhìn về tương lai cuối cùng chắc chắn kết quả của họ sẽ không có gì mỹ mãn.

Đương nhiên, những “lời đại nghĩa” của nền triết lý cổ đại khó mà lọt vào tai của các nhà doanh nghiệp tầm thường, hôn ám, họ luôn luôn tỏ ra bận rộn, không có thời giờ để mà học hỏi. Tuy nhiên, nếu bạn tiếp tục bước đi trên đường kinh doanh năm này sang năm khác, gặp phải những cảnh nguy khốn, bạn cần tìm con đường giải thoát, chừng đó bạn mới có thể lãnh ngộ triết lý của Kinh dịch, vốn dĩ là những nguyên lý đáng được chúng ta ghi sâu vào tâm khảm; bởi vì chúng chỉ dẫn đường và mở rộng trí tuệ cho những nhà kinh doanh chúng ta.

䷲ 雷火豐

Tiết 55: QUẺ LÔI HỎA PHONG **CƯ AN TƯ NGUY**

Sống thì lo hoạn nạn, chết mới được an lạc; nguy cơ trong trường kinh doanh thường thường xuất hiện lúc nào không biết, cho nên nhà doanh nghiệp luôn luôn phải nhớ kỹ: cư an tư nguy.

Phong tức là đại thịnh, đầy đủ.

Sự thăng trầm của một nhà doanh nghiệp, và sự hưng suy của một xí nghiệp là do tác dụng vô hình hay hữu hình nào gây ra. Quẻ Phong của kinh Dịch, mặc dù ý nghĩa của chữ phong là sự thịnh vượng, nhưng lại giải thích nguyên lý thịnh suy vô thường. Quẻ này chứa đầy những ý tưởng lo âu về những hoạn nạn, tha thiết chỉ dạy chúng ta lẽ “cực thịnh tất sẽ suy vong”, cho nên chúng ta cần phải cảnh giác đề phòng. Để chứng minh một xí nghiệp tại sao cần phải “cư an tư nguy” (lúc bình an thì nghĩ đến nguy nan), tôi nghĩ nên trích dẫn ở đây giai đoạn rục rờ của Á Đô Thấp khí công ty. Vì muốn làm cho công ty không đi theo định luật “hưng cực sẽ đến suy vong”, nên nhà lãnh đạo của

nó đặc biệt tự mình gia tăng áp lực, tạo ra tình trạng nguy cơ như sau:

Tháng 10 năm 1992, tại đại học Zhou-Li ở Nữ Ước, nhà kinh tế học là Han-Sen tiên sinh, khi nghe xí nghiệp Á Đô đang phát triển rực rỡ, ông đã tạt một thùng nước lạnh vào nó, bằng cách là vạch ra cho người ta thấy Á Đô công ty đang trên đà cực thịnh đi tới suy vong, và hiện đang ở trong giai đoạn nguy hiểm. Khi ông tổng giám đốc công ty Á Đô hỏi ông lý do tại sao, Han-Sen liền nói ra ba lý do: thứ nhất, một xí nghiệp đang thời kỳ hưng thịnh, cơ cấu sẽ bành trướng rất nhanh, sức quản lý sẽ không thể thâm nhập xuống tận cùng cơ sở. Thứ hai, tài vụ quá bành trướng phạm vi rộng rãi, sẽ dẫn đến sự thất thoát và khổng. Thứ ba, là nhược điểm của bản chất con người.

Hai lý trên có thể hiểu được, nhưng lý do thứ ba “nhược điểm của bản chất con người” là muốn ám chỉ cái gì?

Han-Sen khi giải thích về nhược điểm của bản chất con người, phát biểu: “Đối với người sáng lập ra xí nghiệp, khi phát triển đến một qui mô nhất định đã có một tài sản nhất định, rất dễ sinh ra tính lười biếng. Tính lười biếng này được biểu hiện, một là tính tự mãn không chịu tiến tới này, hai là ngồi hưởng phú quý. Cái tính tự mãn này không phải chỉ có những người lãnh đạo công ty mới có, mà cả nhiều người nhân viên trong công ty cũng có, biểu hiện dưới những hình thức khác nhau. Tính lười biếng do đó, dẫn đến sự ham muốn an hưởng của mọi người, so đo danh lợi, đắc thất,

tinh thần phấn đấu của mọi người trở nên suy nhược, v. v..”

Một xí nghiệp trong thời kỳ hưng thịnh, trải qua giai đoạn oanh oanh liệt liệt, chiếu sáng rực rỡ bên ngoài, là ta có thể thấy được nguy cơ của nó bắt đầu xuất hiện. Quẻ Phong của kinh Dịch khuyến cáo chúng ta nguyên lý này: “Phong kỳ bá, bất khả đại sự dã.” Dịch nghĩa “Che kín mít màn che, không thể làm đại sự; gãy cánh tay phải, cuối cùng không thể dùng được vậy.” Dùng tư tưởng hiện đại giải thích: một xí nghiệp kinh doanh, nên cần phải thấy rõ được thời hưng thịnh (phong) thì giống như dùng màn che (bá) che kín chỗ tiềm phục nguy cơ. Mặc dù có thực lực, nhưng như đã gãy cánh tay phải, không thể dùng sức được nữa. Tuy còn có thể duy trì xí nghiệp được tồn tại, nhưng “không thể làm việc lớn được nữa.” Tức là nguy cơ ở chỗ vô hình (nhược điểm của bản chất đã hình thành) đã phát sinh, nghĩa là từ đỉnh cao hưng thịnh đang đà tuột xuống triền dốc.

Nhưng, nếu lọt trong thời kỳ này, mà nhà quản lý kinh doanh vẫn chưa biết thức tỉnh, vẫn tiếp tục tạo ra sự phồn vinh giả tạo thì lời cảnh cáo cuối cùng của quẻ Phong đối với chúng ta là: “Phong kỳ ốc, thiên tế tường dã; khuy kỳ hộ, huých kỳ vô nhân, tự tàng dã.” Dịch nghĩa “Làm đầy cái nhà, muốn bay trên trời cao vậy. Nhìn vào cửa, thấy không có người, tự che lấp mình vậy.” Ý muốn nói rằng, bạn càng muốn che đậy cái hư suy của mình, bằng cái phong thịnh giả tạo thì giống như tự mình che lấp lấy mình, lại giống như lấy vải bố che kín hết căn nhà làm cho nó càng tối đen, cuối

cùng chẳng có ai đến, hoàn toàn tự cô lập mình. Đó không phải bị người ta bỏ rơi mà chính mình đưa mình vào chỗ bế tắc, cô lập.

Những lời quý như vàng ngọc này, qua những ví dụ rất sâu sắc, nếu như một nhà doanh nghiệp có đầu óc sáng suốt biết ghi khắc vào tâm, thì sẽ là một kho tàng quý giá đem lại những lợi nhuận vô cùng tận.

Viết đến đây làm cho tôi nhớ lại mấy câu nói của Lương Hoàng tiên sinh trong bài “Kế thừa, và siêu việt”:
“Vượt qua tự kỷ, vượt qua tự ngã, vượt qua tự tư, mới có thể đi đến sự hưng thịnh. Đối với điều này, một nhà doanh nghiệp không thể không mãi mãi ghi khắc vào lòng.”

☲ 火山旅

Tiết 56: QUẾ HỎA SƠN LỮ **TÁI CHIẾN GIANG HỒ**

Nhà kinh doanh sống trên vũ đài kinh doanh giống như chiến đấu trên chốn giang hồ, bay giống như đi trên dây thép không thể ngừng lại, vì thế tục ngữ nói: “buôn bán vất vả” là vì thế.

Quẻ Lữ bao hàm ý xao động, không an định.

Trong giai đoạn mới sáng lập một xí nghiệp kinh doanh, nhà doanh nghiệp khó tránh khỏi cảnh vất vả, gian nan, cùng khổ, lưu linh, và trong lòng chứa đựng không biết bao nhiêu sự phiền não, nên thường xuyên bực bội, không vui. Nhưng tất cả những điều này đối với một nhà doanh nghiệp kiên cường chính là những khảo nghiệm thử thách, những khiêu chiến và cũng là những cơ hội để phấn đấu đi đến thành công. Cổ nhân dùng quẻ Lữ tượng trưng tình huống không được an cư lạc nghiệp, phải thay đổi chỗ làm ăn liên tục trước khi thành tựu được một sự nghiệp kinh doanh vững chắc. Quẻ Lữ chính là hình dung những hành động thăm dò chưa an ổn, những tình hình lưu lạc mà nhà doanh nghiệp không

thể không trải qua trước khi sáng lập được một cơ sở cố định vững chắc.

Thoán từ quẻ Lữ của kinh Dịch nói: “*Lữ trình cát dã. Lữ chi thời, nghĩa đại hỉ tai.*” Dịch nghĩa “Đi xa quê nhà, trình chính thì tốt. Thời xa nhà, nghĩa của nó rất lớn vậy.”

Khổng phu tử, vì muốn thành tựu lý tưởng và sự nghiệp của mình, đã từng chu du liệt quốc, ông thấu hiểu được cuộc hành trình vất vả như thế nào, tất nhiên ông đã khắc ghi vào tâm khảm. Nhưng Khổng phu tử cho rằng những tâm trạng bất an mà kẻ lữ khách cảm nhận tuyệt đối không phải là việc xấu, mà chính là những việc rất tốt mang nhiều ý nghĩa.

Bên cạnh nhà tôi từng có một vị cán bộ cấp cục trưởng, dưới sự thúc giục của trào lưu kinh tế dâng cao, ông cương quyết từ chức và dấn thân vào đường kinh doanh. Ông ra vào mỗi ngày, tâm trạng đầy bất an. Vợ ông ta thường than thở với tôi, trong ba năm đầu tiên bước vào đường thương mại, hầu như không có ngày nào ông nghỉ ngơi ở nhà. Bà nói: “Anh xem đấy, ông ấy có ngày nào nghỉ ngơi đâu, luôn luôn chạy đi chạy về.” Bà vợ không biết làm sao nữa, bất lực nói tiếp: “Năm đầu ông ấy hầu như cứ lui tới vùng biên giới Mông Cổ, chẳng lúc nào dừng chân, nửa năm sau đó ông ấy ở biên giới Trung - Nga, hầu như chẳng có thời giờ gọi điện thoại về nhà; năm thứ hai ông ấy tới tới lui lui đảo Hải Nam, sau đó đến ba tỉnh Đông Bắc; năm thứ ba hầu như ở luôn bên các nước Đông Nam Á, như Thái Lan, Miến Điện, và ở Vân Nam luôn một năm; ông đâu có nhà để mà quay về.”

Vị cán bộ này tôi đã từng quen biết, bắt đầu, ông ta buôn bán đồ nhôm phế liệu, đồng phế liệu; từ biên giới Trung - Nga ông vận chuyển về, thoát đầu là trao đổi hàng hóa hai chiều, sau đó không có lời, ông lại đổi qua buôn bán quần áo, bắt đầu từ những chiếc áo bành tô to và dài do người Nga đặt mua; kế đó ông bắt đầu mở hãng may quần áo sẵn. Trong ba năm, có thể nói ông “Lữ” khách này đi khắp cả nước Trung Quốc và một số nước Đông Nam Á; cuối cùng sau khi trải qua ba năm lăn lộn vất vả, và trong buôn bán thua lỗ, ông đã xây dựng được một gia nghiệp lớn, thành một vị “đại gia” thời nay.

Muốn xây dựng sự nghiệp lớn, tất nhiên người ta phải trải qua những việc làm ăn thăm dò đầy giao động, bất an. Quê Lữ đã vạch ra con đường để ứng phó với công cuộc làm ăn đầu xáo trộn của người lữ khách doanh nghiệp khi chưa có cơ sở vững vàng. Sau đây có mấy đoạn để dẫn chứng:

“Lữ tỏa tỏa, chí cùng tai dã.” Dịch nghĩa “Lữ khách xa nhà mà làm việc nhỏ nhen, là chí đã cùng, nên tai hại vậy.” Ý muốn nói rằng, ra kinh doanh ở ngoài, nhất định phải nghỉ ngơi ở quán trọ (lữ tức thứ), còn phải mang theo tiền lộ phí, hai điều này giống như được một cậu đầy tớ nhỏ trung thành đáng tin cậy. *“Điều phân kỳ sào, lữ nhân tiên tiếu hậu hào đào, táng ngu vu dị, hung.”* Dịch nghĩa “Chim bị cháy tổ, kẻ xa nhà trước cười, sau khóc; mất trâu (bò) ở nơi dễ dãi, xấu.”

Ý muốn nói rằng, một nhà doanh nghiệp trên đường đi xa làm ăn, không thể có tính quật cường, ngạo mạn,

bởi vì cái tính quật cường đó làm cho người khác chán ghét. Cái tính quật cường đó biểu hiện ra ngoài mặt, với cái vẻ dương dương tự đắc, cuối cùng sẽ dẫn đến cảnh tự kêu gào khóc lóc (hình dùm lông lã). Điều này giống như tổ chim bị đốt cháy tiêu tan, không có chỗ để an thân. Cổ nhân còn ví dụ như mất con trâu (bò) (trâu bò là loài có đức tính nhu thuận), nên nguy hiểm đến với bạn; và do chính cái tính quật cường của bạn mang đến cái phiền phức không cần thiết này.

Trên vũ đài của cuộc sống con người, kinh doanh không phải là một việc dễ dàng. Đối với một nhà doanh nghiệp, đi xa nhà để làm ăn đã là một điều cực kỳ khó khăn, huống chi muốn tiến hành một công cuộc kinh doanh đến thành công càng khó khăn hơn. Muốn cho mọi việc thành tựu, ta phải tiếp tục chiến đấu trên chốn giang hồ, nhưng khi dấn thân vào chốn giang hồ, ta không thể quên những lời dặn dò trong quả Lữ của kinh Dịch.

䷋ 八純巽

Tiết 57: QUẺ BÁT THUÂN TỐN

KHIÊM TỐN MÀ KHÔNG HÈN

Xã hội luôn luôn tiến bộ, như sóng sau đẩy sóng trước, nếu rụt rè e ngại, do dự không quả quyết, thì cuộc sống không thể dung chứa bạn đâu.

Quẻ Tốn bao hàm ý khiêm tốn mới có thể đi vào lòng người.

Người ta thường nói: “*Khiêm khiêm quân tử*” lại nói “*Khiêm chiêu ích, mãn chiêu tổn.*” Nghĩa là, khiêm tốn thì đem lợi ích vào, tự mãn thì mang tổn hại đến. Lại còn nói “*Khiêm hư sử nhân tiến bộ.*” Nghĩa là tính khiêm nhường làm cho người ta tiến bộ. Những lời đó, phải nói đều đúng cả. Đối với một nhà doanh nghiệp, làm người và hành vi đích xác là cần khiêm tốn. Có thể nói, khiêm tốn là của cải của một nhà doanh nghiệp. Tuy nhiên, cái then chốt của vấn đề là, nhà kinh doanh phải hiểu được khiêm tốn là gì và khiêm tốn như thế nào mới là nguyên tắc của hành vi. Những vấn đề này, thậm chí, có thể viết thành một tiểu luận. Nhưng quẻ Tốn của kinh Dịch làm

như thế nào mới thực sự là khiêm tốn, bằng cách đưa ra một vài nguyên tắc rất hữu ích.

Hào sơ lược Quẻ Tốn nói: “*Tiến thoái, lợi vũ nhân chi trinh.*” Dịch nghĩa “Tiến hay thoái, dùng cái trinh chính của vũ tướng thì có lợi.” hoặc tượng viết: “Tiến thoái, chí nghi dã; lợi vũ nhân chi trinh, chí trị dã.” Nghĩa là “Tiến hay thoái, chí còn nghi ngại, trinh chính của vũ tướng thì có lợi, tức lấy ý chí mà giải quyết dứt khoát.” Dùng tư tưởng hiện đại giải thích, một nhà doanh nghiệp nếu quá độ khiêm tốn sẽ trở thành “khiêm tí” tức khiêm tốn đến mức hèn hạ; do đó nếu không hiểu rõ tính khiêm tốn, trái lại, sẽ xử lý tất cả nghiệp vụ kinh doanh một cách thiếu tự tin, tiến tiến thoái thoái, không thể quyết định dứt khoát. Là một nhà doanh nghiệp, rời vào tình hình “thúc thủ” không buôn bán được, bạn có thể quá khiêm tốn chăng? Có thể thiếu lòng tự tin và thiếu cương quyết chăng?

Rụt rè như đàn bà con gái, do dự không quả quyết thì thị trường sẽ không dung nạp bạn đâu, và trong xã hội luôn luôn lớp sóng sau xô ngã lớp sóng trước.

Cho nên, quẻ Tốn của kinh Dịch chỉ dạy chúng ta, trên trường kinh doanh, có những lúc chúng ta phải cương quyết dứt khoát như vũ sĩ mới có lợi. “Ý chí không thể nghi ngờ, do dự.” Lời nói này quả rất đúng.

Quẻ Tốn có hai hào trình bày rất hay như hào cửu ngũ: “*Trinh cát, hối vong, vô bất lợi; vô sơ hữu chung, tiên canh, hậu canh tam nhật, cát.*” Dịch nghĩa “Trinh chính, tốt, hối hận mất; không việc gì không lợi, không có ban đầu mà có lúc kết cục, trước ngày canh ba ngày,

sau ngày canh ba ngày, tốt.” Thời xưa dùng 10 thiên can làm ngày, ba ngày trước ngày canh tức ngày Đinh, hàm ý là dặn dò, ba ngày sau ngày Canh, là hàm ý cẩn thận giữ gìn. Ý tưởng này muốn nói rõ rằng, tính khiêm tốn thực sự là nên trước khi làm một sự việc, phải dặn dò thuộc hạ tường tận chu đáo; sau một việc ta phải có thái độ cẩn thận kiểm tra lại cái được cái mất. Hào thượng cửu: “*Tốn tại sàng hạ, táng kỳ tư phủ; trinh, hung.*” Dịch nghĩa “Thuận ở dưới giường, mất tiền của và khí cụ, dù chính cũng xấu.”

Ý muốn nói rằng, khiêm tốn phải đúng mức vừa phải, không thể quá độ.

Trên trường kinh doanh, quá nhu nhược, thiếu cương quyết, khiêm tốn quá độ, tất nhiên sẽ làm cho việc làm ăn của bạn bị tổn thất; khiêm tốn quá mức và chí lớn mà tài hèn, cả hai thái độ đều giống nhau, sẽ làm cho nhà doanh nghiệp đánh mất cơ hội thành công.

Trái phải tới lui đều khó. Làm người rất khó, khó như lên trời vậy. Kinh doanh cũng rất khó, khó ở chỗ không thể để sai lầm một hào ly nào.

☰ 八 純 兌

Tiết 58: QUẺ BÁT THUẦN ĐOÀI **HAI VỊ NGỌT ĐẮNG**

Mỗi một nhà kinh doanh, trong lòng đều nhớ những vị ngọt đắng mà mình từng trải qua.

Quẻ Đoài bao hàm ý vui vẻ, nhận điều vui.

Một nhà doanh nghiệp có thể đạt được sự hòa hài trong quản lý đáng kể là thượng sách.

Có người hỏi: “Trong thế giới kinh doanh, đặc biệt là từ quỹ đạo kinh tế kế hoạch trước đây chuyển đổi thành nền kinh tế thị trường, trong tình hình mới này, nghiên cứu kỹ, thực sự làm chủ nhân tốt hay làm công nhân tốt?” Trên đường kinh doanh làm ăn 10 năm của tôi, hai vị trí này tôi đều có ngồi qua, nên hiểu được cái vị ngọt và đắng của mỗi thứ.

Làm công nhân, có thể không sa vào nguy hiểm, có việc cứ báo cáo là xong, tất cả nguy hiểm đều do người cấp trên gánh chịu.

Chỗ tôi ở, người láng giềng ở cách một tấm vách có một vị chủ nhân mở cửa hàng ngoại thương, việc làm

ăn chưa được tiến triển tốt, bị người ta lừa gạt, luôn nghe những lời trách cứ đều do cấp dưới nói với cấp trên, ông chủ không thể nào giải thích cho rõ ràng, vì việc buôn bán thì do người làm công làm, họ chỉ biết báo cáo là xong, hoàn toàn không có trách nhiệm gì cả. Bạn thử nghĩ xem, làm ăn buôn bán dưới tình hình hiện giờ mà lãi gộp đạt được 15% đã là khá lắm rồi, nghĩa là muốn thu nhập năm nay được 150 vạn, thì phải có số vốn bỏ ra làm ăn là 1.000 vạn. Gánh trên lưng số vốn mấy ngàn vạn nguyên để buôn bán, đủ biết cái được gọi là “Ông chủ” (lão bản), tinh thần phải chịu một áp lực nặng nề thế nào trong công việc kinh doanh. Sự lời hay lỗ trong làm ăn buôn bán không thể chỉ dựa vào năng lực của một cá nhân ông chủ, mà phải có sự hợp lực của tất cả công nhân mới làm ăn tốt được. Vì thế, tôi luôn luôn có cảm nghĩ rằng, giữa chủ nhân và công nhân, nếu như có thể đồng tâm hiệp lực, lúc đó ai làm cũng tốt cả. Còn ngược lại, cả hai bên, người tốn công kẻ tốn của, đều sẽ sống những ngày tháng không vui, không tốt.

Trong xã hội bình đẳng này, quẻ Đoài của kinh Dịch đã chỉ chúng ta như thế này: “*Lệ trạch, Đoài; quân tử dĩ bằng hữu giảng tập.*” Dịch nghĩa “Hai cái đầm bên nhau, tượng trưng cho sự vui vẻ; quân tử xem đó, cùng bạn bè giảng tập với nhau.”

Quẻ Đoài, thượng và hạ quái đều là đoài, tượng hai cái đầm kề bên nhau (lệ trạch), nước trong đầm tưới mát cho nhau, quân tử bắt chước theo đó mà cùng với bạn bè bàn luận, giảng giải, học tập, xử sự hòa hài, cùng được cái hữu ích. Đây là chỉ nhà quản lý kinh doanh, đối xử

với thuộc cấp một cách chân thành, có thể tăng thêm sức mạnh cho xí nghiệp.

Quẻ Đoài còn chỉ dạy “*Hòa đoài, cát.*” “*Hòa đoài chi cát, hành vi nghi dã.*” Dịch nghĩa “Hoà thuận vui vẻ, tốt.” “Hoà thuận mà vui vẻ thì tốt, vị chưa có nghi ngờ nhau.” Ý muốn nói rằng, cùng hài hoà với người, nhưng không phải cùng đồng lưu ô trọc, bởi vì hoà vui, là điều cát tường. Điều này, giống như sách luận ngữ đã nói: “Quân tử hòa mà không đồng.” Nhà quản lý kinh doanh và thuộc cấp hòa hài với nhau, lại còn phải như quẻ Đoài nói: “*Phú đoài chi cát, tính chí dã.*” Dịch nghĩa “Tin tưởng mà vui vẻ, là tin vào chí mình vậy.” Tức là phải có lòng chân thành và sự thành tín; nếu chỉ có tính cách “hư ngụy”, giả tạo thì sự duy trì sẽ chẳng được bao lâu.

Chỉ có sự thành tín không chưa đủ, mà phải còn có hành vi chính đạo, không thể dùng thủ đoạn “tà đạo” được. Như quẻ Đoài nói “*Lai đoài chi hung, vị bất đáng dã.*” Nghĩa là “Đem cái vui đến mà xấu, là ngôi vị chẳng xứng đáng vậy.”

Một nhà doanh nghiệp (ông chủ), sáng suốt, chân thành đối đãi với thuộc hạ phải chân chính, tốt đẹp, những lời chỉ dạy của quẻ Đoài, quyết không bao giờ quên. Đương nhiên, là công nhân (thuộc hạ) cũng phải đồng tâm đồng đức như người trên. Bởi vì trong tương lai không lâu, bạn cũng sẽ trở thành ông chủ.

Không nghĩ mình sẽ là một vị tướng quân, nhất định đó không phải là một binh sĩ giỏi. Binh và tướng đều khó làm cả, mỗi người đều phải nếm vị cay đắng như nhau.

☱ 風水渙

Tiết 59: QUẺ PHONG THỦY HOÁN **NHUỘC ĐIỂM CỦA TÂM TÍNH**

Trọng cái “tiểu ngã” mà quên cái “đại ngã”, trọng “tư lợi” mà quên “công ích”, trọng “an dật” mà quên “cần khô” thì đóa hoa trong cây sự nghiệp kinh doanh của bạn tất nhiên sẽ tàn tạ và rơi rụng.

Quẻ Hoán trình bày nguyên tác cứu vãn tình trạng hư hoại tan rã.

Một xí nghiệp đang trong thời kỳ gian khổ sáng lập, người ta thường có thể cùng nhau cộng khổ, chia sẻ hoạn nạn. Nhưng khi xí nghiệp có được qui mô tương đối, vốn tăng vọt lên, thì họ rất dễ sinh ra tâm chia rẽ. Trong hoàn cảnh sung túc an hưởng, trên dưới đều có thể sử dụng những phương thức tách rời đạo đức, trọng tư lợi mà quên ích lợi chung. Giữa cái “tiểu ngã” và “đại ngã” đã có sự phân rẽ. Khi lòng người đã chia rẽ, ly tán, thì xí nghiệp đã có cơ nguy bế tắc, suy vong.

Gần đây báo chí thường đăng tải những xí nghiệp “bị phá sản” “bị kiểm tra”. Từ tin tức trên báo chí phân

tích, ta có thể thấy không xí nghiệp phá sản nào không do sự chia rẽ gây nên. Theo tin tức báo chí, số xí nghiệp phá sản khó liệt kê cho hết.

Những xí nghiệp kinh doanh, khi số vốn tăng đến trên 1.000 vạn nguyên, đều ở giữa thời kỳ cuối của sự tăng trưởng cao tốc và thời kỳ đầu của sự tăng trưởng của sự tăng trưởng ổn định. Do trạng thái biến đổi giữa hai thời kỳ giao tiếp này, sự chia rẽ nội bộ của xí nghiệp thường bắt đầu vào thời gian này, dẫn đến sự suy yếu của xí nghiệp. Làm thế nào để đối phó với tình hình lòng người chia rẽ này? Quẻ Hoán của kinh Dịch chỉ chúng ta: “Dùng chĩnh mã trắng, cát.” Và “*Hoán khôn kỳ cơ, đắc nguyên dã.*” Dịch nghĩa “Dùng ngựa mạnh để cứu thời tốt.” Và “Lúc chia rẽ, chạy đến chỗ bàn ngồi, hối hận mất đi.” Ý muốn nói rằng, một nhà lãnh đạo kinh doanh, trong giai đoạn mới mạnh nha sự chia rẽ, phải chú ý để giải quyết nhanh chóng nó như dùng con ngựa mạnh tiến nhanh để cứu viện, và còn phải “chạy đến cái bàn chân thấp” (cơ, chữ xưa, ám chỉ cái bàn có chân lùn), tức là trước nhất đặt người ta ngồi xuống tựa vào cái bàn chân thấp vững vàng, nghĩa là làm cho tinh thần người ổn định, có ổn định, lòng người mới không chia rẽ.

Sau khi ổn định, thì làm gì nữa? Quẻ Hoán chỉ dạy chúng ta: “*Hoán khôn kỳ cung, chí tại ngoại dã.*” Dịch nghĩa “Đánh tan cái riêng tư của mình, là chí để ở ngoài vậy.” Ý muốn nói rằng, muốn cứu vãn sự chia rẽ, lìa tan, nhà doanh nghiệp phải từ bỏ lòng riêng tư ích kỷ của mình, tìm nguyên nhân từ ở hành vi, đức tính của chính mình, xem mình đối với những mâu

thuần xử lý có đúng hay không; xem mình đối với thuộc hạ có công bằng vô tư hay không, xem sự quản lý của mình có phù hợp với thực tế và khoa học hay không. Đây là những việc cứu vãn thời chia rẽ, ly tan không thể xem thường được.

Khắc phục nhược điểm trong bản tính con người không phải là việc dễ dàng.

Quẻ Hoán có ba hào giải thích nguyên lý này.

Thứ nhất: *“Hoán kỳ quân, nguyên cát. Hoán hữu khâu, phi di sở tu.”* Dịch nghĩa “Làm tan rã bè đảng, rất tốt. Tan rã, nhưng có gò cao, kẻ tầm thường khó nghĩ tới được.” Ý muốn nói rằng, muốn làm cho xí nghiệp không rơi vào cảnh tan rã, phải “hoán kỳ quân”, tức tiêu trừ hệ phái, bè nhóm, tiêu trừ những hiện tượng kết bè kết đảng không đoàn kết trong nội bộ.

Thứ hai: *“Hoán hãn kỳ đại hiệu, hoán vương cư, vô cữu.”* Dịch nghĩa “Hủy bỏ hiệu lệnh lớn là bỏ chỗ ở của vua, không lỗi.” Ý muốn nói rằng, muốn cứu sự chia rẽ, phân tán, phải bài trừ cái lợi ích kỷ, mà tạo phúc cho tập thể công chúng.

Thứ ba: *“Hoán kỳ huyết, khử dịch xuất vô cữu.”* Dịch nghĩa “Đánh tan cái nguy hại, trừ bỏ sự sợ sệt đi, không lỗi.” Ý muốn nói rằng, một nhà quản lý kinh doanh, phải có nhãn quang sắc bén, tránh được sự hãm hại, có chuẩn bị thì không sợ họa hoạn, làm cho mình ở vào vị thế chủ động.

Viết đến quẻ Hoán này, liên tưởng đến đường kinh doanh, tôi không thể không nghĩ đến quyển “Bình đến tướng ngăn” của cô Lương Phượng Nghi, ở Hương Cảng,

viết lại những thể nghiệm của chính bản thân mình. Cô nói rằng trên trường kinh doanh, nguyên lý quyết thắng, chỉ có một điều duy nhất: “Trau dồi bản thân mình, để làm cho sự kinh doanh của mình càng tốt đẹp. Trình độ càng cao càng tốt, bề mặt càng rộng càng tốt, và như thế thì càng kiếm ra được nhiều tiền.” Cô lại nói “Vất vả mà không vất vả, gian nan mà không gian nan.” Nghiền ngẫm nguyên lý kinh doanh của Lương Phục Nghi rồi liên hệ với lời chỉ dạy của quẻ Hoán, tôi thực sự có cái cảm giác “Tâm hữu linh tê nhất điểm thông.” Nghĩa là, tâm trí tinh tế nhạy bén thì sẽ hiểu thông suốt ngay tức khắc.

䷛ 水澤節

Tiết 60: THỦY TRẠCH TIẾT **TIẾT CHẾ ĐIỀU ĐỘ**

Không cần kiệm thì không thể thành thương gia, không rộng rãi thì khó thành nhà doanh nghiệp; điều then chốt là xem bạn khéo hạch toán như thế nào mà thôi.

Quẻ Tiết bao hàm ý tiết chế, điều độ.

Thương trường chính là một chiến trường quyết đấu bằng súng đạn thực. Trong cuộc quyết chiến bằng súng đạn thực, anh ngu tôi trá, anh chết tôi sống, không thể có ai vĩnh viễn thắng lợi. Buôn bán làm ăn cũng thế, có lúc lời, có lúc lỗ. Trong quá trình thăng trầm liên tục thắng bại, được mất này, đạt được sự thành công mới là một nhà doanh nghiệp chân chính.

Trước đây, do nguyên nhân từ nhiều phương diện: Lãi suất tăng cao, thuế giá trị cao, xuất khẩu chưa ổn, hội suất xuống thấp, trật tự kinh tế khá hỗn loạn làm cho nền kinh doanh xã hội lâm vào tình trạng không sáng sủa. Nhưng, mọi người ở trong hoàn cảnh rất khó khăn đó, mà có thể làm ăn phát đạt hay không, hoàn

toàn là nhờ phương pháp kinh doanh có thực sự phù hợp với thực tế hay không. Nhà kinh doanh chân chính, lúc lâm vào cảnh khó khăn trên thị trường, nên tuân thủ theo cơ sở phát triển mà làm ăn.

Cái thiết thực trong kinh doanh, là cần phải có một chế độ điều tiết. Việc điều tiết vừa phải và việc tiết chế các hành động trong công cuộc làm ăn buôn bán. Không thể không làm cho nhà kinh doanh phải hết sức động não để suy tư.

Tượng quẻ Tiết của kinh Dịch nói: “*Trạch thượng hữu thủy, tiết; quân tử dĩ chế số độ, nghị đức hạnh.*” Dịch nghĩa “Trên đầm có nước, tượng trưng sự tiết chế; quân tử xem đó để chế ra số độ, bàn luận đức hạnh.” Quẻ Tiết, hạ quái là đoài, tượng trưng đầm nước. Nước chảy vào đầm, nếu không bị tiết chế, cứ nhấm mất bành trướng thì nhất định có một ngày sẽ làm cho công cuộc kinh doanh tuột dốc. Nhưng nhà kinh doanh phải tiết chế như thế nào? Làm sao nắm chắc được mức độ tiết chế này?

Hào sơ cửu của quẻ Tiết nói: “*Bất xuất hộ đình, vô cữu.*” Dịch nghĩa “Không ra khỏi cửa thì không lỗi.” Hào cửu nhị lại nói “*Bất xuất môn đình, hung.*” Dịch nghĩa “Không ra khỏi cổng nhà, xấu.” “Hộ đình” ám chỉ phạm vi trong nội viện, “môn đình” ám chỉ phạm vi bên ngoài viện. Đấy chính là nói “mức độ” tiết chế. Đáng tiết chế mà không tiết chế thì xấu. Cái không cần tiết chế thì lại tiết chế thì đánh mất cơ hội phát triển, là một sự tổn thất đối với nhà kinh doanh.

Trong trường kinh doanh, tôi gặp rất nhiều các người chi xuất rất rộng rãi, cũng gặp những người vô cùng keo kiệt. Sự thực, rộng rãi cũng tốt, keo kiệt cũng tốt. Làm một nhà kinh doanh, cả hai thái độ sống này đều cần thiết cả. Cái then chốt là xem bạn khéo léo trong hạch toán kinh tế cỡ nào, đó mới là vấn đề.

Khéo léo trong hạch toán là sinh ra tính tiết chế vậy.

☱ 風澤中孚

Tiết 61: QUẾ PHONG TRẠCH TRUNG PHU **TIN TƯỚNG NẮM TAY NHAU**

Sự thành công thường làm cho ta thay đổi lòng thành tín; nếu là thế, nhất định sẽ có một ngày quay trở lại cái thời kỳ đầu mà trong tay ta không có một vật sở hữu nào.

Quẻ Trung Phu bao hàm ý trong lòng có thành tín:

Tự quái truyện của quẻ Trung Phu nói: “*Tiết nhi tín chi, cố thụ chi vu Trung phu.*” Dịch nghĩa “Tiết chế mà tin tưởng nên thay thế bằng quẻ Trung phu.” “Phu” là đức tính chủ yếu nhất trong bộ kinh Dịch. Rải rác trong các hào, tổng cộng có hơn 40 chỗ nhắc đến chữ “Phu”, tức lòng thành tín.

Quẻ Trung Phu chỉ rõ: “*Đồn ngư cát, lợi thiệp đại xuyên, lợi trinh.*” Dịch nghĩa “Lòng thành tín cảm được loài heo, cá, nên tốt, vượt qua sông lớn có lợi; trinh chính có lợi.” Đồn, tức là loại heo nhỏ, và cá đều là tế phẩm tốt nhất dùng nó để tượng trưng cho lòng tin, biểu hiện đức thành tín như lòng tín ngưỡng khi cúng tế, có lợi trong việc kiến công lập nghiệp.

Đối với một nhà doanh nghiệp, không có một người nào trong quá trình đi đến sự thành công trong kinh doanh mà chỉ hoàn toàn chỉ nương tựa vào chính mình. Phần lớn những người đến giúp đỡ bạn đều nhìn vào đức thành tín và chân thực trong con người của bạn, họ mới vui vẻ mà hỗ trợ cho bạn. Cho nên, một nhà doanh nghiệp chân chính cần phải nắm chắc và chuẩn bị đầy đủ đức thành tín (Trung Phu), đó chính là nguyên tắc quan trọng để khắc địch chế thắng. Vì thế, hào cửu ngũ của quẻ Trung phu nói “*Hữu phu luyện như, vô cữu.*” Dịch nghĩa “Có thành tín, thì cùng nắm tay nhau, không lỗi.” Lại nói “*Hữu phu luyện như, vị chính đáng dã.*” Dịch nghĩa “Có thành tín, nắm tay nhau, ở vị trí chính đáng vậy.” (luyện như nghĩa là cùng nắm tay nhau đi). Một công cuộc làm ăn chỉ dựa vào một bên thì không thể thành tựu, chỉ nắm tay nhau mà làm ăn mới có thể thành công mỹ mãn. Biao-Khai ở Mỹ, đạt được thành công trong kinh doanh, thành một nhà tỷ phú, ông rất nhấn mạnh vào đức thành tín (trung phu) và nắm tay nhau (luyện như) này. Ông từng giải thích nguyên tắc này đến mức độ như sau: “Nếu như sự thành công làm cho chúng ta sẽ trở lại cái thời trước đây trong tay không có một thứ gì hết; bất luận bạn có bao nhiêu của cải, đều có thể tiêu tan nhanh như lúc bạn kiếm được nó. Tốt nhất là bạn có thể giữ được những đức tính chân thực và thành tín lúc ban đầu, đã thu hút người khác, hơn nữa, bạn cần giữ dưỡng sự tiếp xúc với thầy tốt bạn giỏi thường xuyên. Nếu như khoảng cách giữa chúng ta và họ càng lúc càng xa, thì coi như chúng ta đã bỏ mất nhân tố đã làm cho chúng ta thành tựu hôm nay.”

Lời nói đó rất chân thành và tha thiết. Làm một nhà doanh nghiệp có thành tín với kẻ khác chính là giúp cho mình tự tìm lại được cái “chân ngã”, là tìm lại được cái “linh cảm” sáng tạo đã phát triển sự nghiệp kinh doanh của mình, là tìm được nguyên động lực để đấu tranh một cách chân chính trên thị trường kinh tế. Chúng ta nên nhìn những người kinh doanh cho “không gian trá lừa gạt thì không thể buôn bán kiếm tiền được”, cuối cùng họ sẽ bị lịch sử đào thải như thế nào. “*Hậu kỳ thân nhi thân tiên, ngoại kỳ thân nhi thân tôn*” (thân đi sau mà đến trước, ở ngoài thân mà thân còn) là câu nói đầy triết lý của Lão tử mà tôi chợt nhớ lại. Câu nói này mới chính là đạo lý kinh doanh, mới là nguyên tắc làm cho bạn trở thành phú ông. Chúng ta nên luôn luôn ghi khắc câu nói của Lão tử đã nói mấy ngàn năm trước, vẫn còn có chỗ bổ ích cho chúng ta ngày nay.

䷗ 雷山小過

Tiết 62: QUẾ LÔI SƠN TIỂU QUÁ **CẦU DƯ MỘT CHÚT**

Cái đẹp của ao hồ, núi non, không lúc nào bằng vào mùa xuân nắng ấm trong sáng; cái đẹp của sự kiếm tiền không gì bằng vừa đủ nhu cầu, kiếm tiền cho nhanh cho nhiều, thường thường sẽ thất bại cay đắng.

Quẻ Tiểu Quá hình dung lúc hành động cần quá độ một chút, trình bày nguyên lý “quá” và “kiệm”. Trong tình huống nào nên “tiết kiệm”, trong tình huống nào nên “quá độ”. Đích xác đây là một cây “thước” để đo chiều dài của một vật, và cũng là một cái “cân” để đo trọng lượng của một vật khác. Nhưng xử sự trong một thế giới có nền thị trường cạnh tranh kịch liệt ngày nay, nắm chắc được cái “quá” và cái “kiệm”, là một điều rất quan trọng đối với một nhà kinh doanh.

Tượng của quẻ Tiểu Quá viết: “*Sơn thượng hữu lô, tiểu quá; quân tử dĩ hành quá hồ cung, tang quá hồ ai, dụng quá hồ kiệm.*” Dịch nghĩa “Trên núi có sấm

nổ, tượng trưng cho sự vượt quá một chút. Người quân tử xem đó, khi hành động thì cung kính hơn một chút, khi tang chế thì buồn hơn một chút, khi tiêu dùng thì cần kiệm hơn một chút.” Quẻ Tiểu Quá, hạ quái là Cấn, tượng của núi, thượng quái là Chấn, tượng của sấm. Trên núi sấm nổ, tiếng sấm nổ hơi lớn một chút, có ý hơi quá độ một chút. Quân tử hành động theo tinh thần đó; lúc hành động thì cung hơn một chút, tang phục nên tỏ ra bi thương hơn một chút, mức tiêu dùng tiết kiệm hơn một chút. Một nhà kinh doanh làm ăn trên thương trường, có lúc có thể “keo kiệt”, có lúc phải “xa xỉ”, làm cho người ta khó mà phê bình. Trong lúc đi làm ăn, tôi thường nghe người ta phê bình về phương diện này. Có người nói “Người giàu có như vậy, chỉ có mười mấy đồng bạc nhỏ nhoi đó mà hắn cũng xuất ra một cách khó khăn.” Hoặc có người nói “Ông ta xài tiền như nước, mỗi lần tiêu là cả triệu bạc.” Một lời phê cho người “tiết kiệm”, một lời phê cho người “phung phí”. Đối với hai mặt xử sự tương phản này, tôi nghe đến chán ngấy. Thế giới này, vạn sự vạn vật chuyển biến theo ý chí con người, nói cho cùng, mức độ nào gọi là “keo kiệt”, mức độ nào gọi là “phung phí”, đối với một nhà kinh doanh, rất khó mà giải thích cho chính xác. Theo tôi thấy, chữ “sảo” (một chút, hơi hơi) được dùng trong kinh Dịch chính là “mức độ” cần thiết cho nhà kinh doanh chúng ta.

Luận ngữ, trong thiên Vi chính, nói “*Cung cận vu lễ, viễn sĩ nhục dã.*” Nghĩa là “Cung kính vừa đúng lễ, là sẽ không bị sỉ nhục.” Ý muốn nói rằng, hành lễ vừa

phải, thích đáng là ngừng lại. Trong Bát Tiếu cũng nói: “*Lễ, dữ kỳ xa dã, ninh kiệm, tang, dữ kỳ dị dã, ninh thích.*” Nghĩa là “Lễ, đối với việc xa xỉ, nên tiết kiệm, tang chế, đối với hình thức, nên buồn.” Ý muốn nói rằng, không thể khoe khoang, phô bày qua hình thức. Một nhà doanh nghiệp, như không cần kiệm muốn ra vẻ “Chủ cả”, một bữa cơm, ném ra mấy vạn nguyên, tưởng như đang “ăn vàng”, khó tránh khỏi “sỉ nhục”. Một nhà doanh nghiệp, trong lúc làm ăn, lúc đáng tiêu tiền thì cứ tiêu, nhưng không thể “quá độ”, lúc không nên tiêu tiền, thì không thể phung phí loạn xạ, mà phải tiêu “ít” một chút. Đó là cách ứng xử vô cùng biện chứng; đây không phải là lý luận suông, mà tôi đã thu nhận được từ thực tiễn của bản thân. Nếu nhà doanh nghiệp không tuân thủ lý thực tiễn này, tất nhiên sẽ xuất hiện đúng như quẻ Tiếu quá chỉ dẫn: “*Phát chi, phi điều ly chi, hung, thị vị tai sảnh.*” Lại nói “*Phát ngộ quá chi, dĩ kháng dã.*” Dịch nghĩa “Không gặp đã quá độ rồi, như chim bay tách xa, xấu.” Lại nói “Không gặp là đã quá rồi, vì bay cao quá.” Ví dụ này để so sánh một nhà kinh doanh chưa gặp một trở ngại nào nên tỏ ra “chủ cả” giống như con chim bay quá cao, quá xa cuối cùng chẳng có chỗ nào cho nó an thân. Cũng như thiên tai, thực sự vượt quá “mức độ”, là họa của con người.

Một nhà kinh doanh, trong cuộc làm ăn lâu dài, luôn luôn nên ghi nhớ chữ “quá” và chữ “kiệm” trong quẻ Tiếu quá của kinh Dịch. Tôi lại chợt nhớ đến nhà doanh nghiệp tài năng Songxia - Xingzhizhu và hiểu tại sao ông lại mời hoà thượng Jia-teng về nhà làm cố vấn cho

Những nguyên lý dành cho các nhà doanh nghiệp

ông trong công cuộc kinh doanh, và đã hỏi ý kiến của vị hòa thượng này suốt hơn năm, sáu mươi năm dài, khi vị hòa thượng qua đời lúc 81 tuổi, mới thôi. Một nhà doanh nghiệp chân chính cần phải thường xuyên ghi nhớ triết học phản tỉnh trong kinh doanh để tự xét lại hành động, và đức tính của mình.

Hiện giờ, đại đa số chúng ta chưa đạt được đến trình độ tự phản tỉnh này.

nó đặc biệt tự mình gia tăng áp lực, tạo ra tình trạng nguy cơ như sau:

Tháng 10 năm 1992, tại đại học Zhou-Li ở Nữ Ước, nhà kinh tế học là Han-Sen tiên sinh, khi nghe xí nghiệp Á Đô đang phát triển rực rỡ, ông đã tạt một thùng nước lạnh vào nó, bằng cách là vạch ra cho người ta thấy Á Đô công ty đang trên đà cực thịnh đi tới suy vong, và hiện đang ở trong giai đoạn nguy hiểm. Khi ông tổng giám đốc công ty Á Đô hỏi ông lý do tại sao, Han-Sen liền nói ra ba lý do: thứ nhất, một xí nghiệp đang thời kỳ hưng thịnh, cơ cấu sẽ bành trướng rất nhanh, sức quản lý sẽ không thể thâm nhập xuống tận cùng cơ sở. Thứ hai, tài vụ quá bành trướng phạm vi rộng rãi, sẽ dẫn đến sự thất thoát và khổng. Thứ ba, là nhược điểm của bản chất con người.

Hai lý trên có thể hiểu được, nhưng lý do thứ ba “nhược điểm của bản chất con người” là muốn ám chỉ cái gì?

Han-Sen khi giải thích về nhược điểm của bản chất con người, phát biểu: “Đối với người sáng lập ra xí nghiệp, khi phát triển đến một qui mô nhất định đã có một tài sản nhất định, rất dễ sinh ra tính lười biếng. Tính lười biếng này được biểu hiện, một là tính tự mãn không chịu tiến tới này, hai là ngồi hưởng phú quý. Cái tính tự mãn này không phải chỉ có những người lãnh đạo công ty mới có, mà cả nhiều người nhân viên trong công ty cũng có, biểu hiện dưới những hình thức khác nhau. Tính lười biếng do đó, dẫn đến sự ham muốn an hưởng của mọi người, so đo danh lợi, đắc thất,

“Sơ cát chung hung”, tức là lý cực thịnh thì tất phải suy. Nhưng đại đa số nhà doanh nghiệp thường thường khi đã thành công, và phát triển rồi, lại quên nguyên lý này. Một nhà doanh nghiệp thông minh chân chính, khi tấn công, họ luôn luôn có ý thức đề phòng và “tự hiểu rõ mình”. Dĩ nhiên, đối với nhà doanh nghiệp, muốn làm được việc này, không phải là việc dễ dàng. Và cũng thực là khó ! Cái khó này nằm ở ngay bản chất của nhà kinh doanh, và bản chất này vô cùng quan trọng. Bản chất của bậc thượng thừa là đột phá cái tự ngã, của kẻ hạ thừa thì thỏa mãn cái tự ngã. Điều này có thể nói: “Sai một ly, lạc cả ngàn dặm”, thành hay bại, đắc hay thất, chỉ do một ý niệm thôi.

Tượng quẻ Ký tế của kinh Dịch nói: “Thủy tại hỏa thượng, ký tế; quân tử dĩ tư hoạn nhi dự phòng chi.” Dịch nghĩa “Nước ở trên lửa, việc đã xong; quân tử xem đó, nghĩ đến họa hoạn mà dự phòng trước.” Ý muốn nói rằng, một nhà kinh doanh có cái nhìn xa, khi việc đã thành công rồi, là phải suy tư đến giai đoạn xấu sẽ tiếp nối, để đề phòng trước. Một nhà doanh nghiệp khi sự nghiệp từ từ phát triển lớn rộng, kinh doanh đang ở khí thế cuộn cuộn, phải hành động như lời chỉ dẫn của hào sơ cửu của quẻ Ký tế: “Duệ kỳ luân, nhu kỳ vĩ, vô cữu.” Dịch nghĩa “Kéo lê bánh xe, làm ướt cái đuôi, không lỗi.” Ý muốn nói rằng, phải có sự khống chế (như ở phía sau kéo bánh xe trì lại), vừa giống như con cáo lội qua sông bị ướt cái đuôi, mặc dù nó cố gắng cất cái đuôi lên cao, cho nên, mọi việc hành động phải cẩn thận.

Đương nhiên, một nhà doanh nghiệp sau khi thành công, tiết chế thích đáng, nhất định sẽ có người lo lắng:

“Xí nghiệp sẽ đình trệ không tiến được nữa, và mất đi sức hoạt động.” Nhưng “Một thẳng một dùm gọi là đạo”, tiết chế thích đáng, nhìn từ bên ngoài, tạm thời có tổn thất chút ít, nhưng nhìn ở tầm xa, bạn sẽ thu được thành công lớn. Vì thế, hào lục nhị của quẻ Ký tế nói: “*Phụ táng kỳ phát, vật trục, thất nhật đắc.*” Dịch nghĩa “Người đàn bà mất cái màn che, dùng đũa theo, bảy ngày sau được lại.” So sánh mất cái màn che (phát) dường như là tổn thất. Nhưng bảy ngày sau được, nghĩa là vẫn thành công và càng tốt hơn. Ngược lại, cứ một mạch phát triển tới, đến khi họa đến, tổn thất càng lớn. Đây chính là nguyên lý tương phản tương thành của nghệ thuật kinh doanh.

Trong quẻ Ký Tế, cổ nhân luôn luôn nhấn mạnh trở đi trở lại chân lý này, như cảnh cáo chúng ta thành công rồi thì không nên tự mãn: “*Chung nhật giới, hữu sở nghi dã.*” Dịch nghĩa “Cuối ngày cảnh giác, có điều nghi ngờ vậy.” Thành công rồi không thể nhắm mắt tiếp tục tiến tới: “*Nhu kỳ thủ, lệ.*” Dịch nghĩa “ướt cái đầu, nguy hại.”

Nhà kinh doanh thành công phải thiết thực nhìn mặt phản diện của sự thành công, đề phòng họa hoạn khi nó chưa xuất hiện. Cũng như trong “*Hồng lâu mộng*” đã nói: “Không thể đi thêm một bước đường nữa.” Đi thêm một bước nữa có thể sẽ bước vào giai đoạn thất bại tiếp nối đoạn đường thành công phía trước.

☲☵ 火水未濟

Tiết 64: QUẺ HỎA THỦY VỊ TẾ **SỰ NGHIỆP CHƯA THÀNH**

Đời nào cũng có anh hùng xuất hiện, các ngọn gió đầu mùa đã xoay vần bao nhiêu năm rồi? Kinh doanh và cuộc sống con người, giống như vũ trụ vạn vật, luôn luôn thay đổi theo vòng tuần hoàn không bao giờ ngừng nghỉ. Sự nghiệp kinh doanh cũng vậy mãi mãi không có điểm dừng.

Quẻ Vị tế bao hàm ý chưa hoàn thành.

Bộ kinh Dịch gồm có 64 quẻ, 384 hào, tuy đến 64 là hết, nhưng quẻ cuối cùng lại tên là “Vị Tế”, tức là việc chưa hoàn thành, điều đó muốn giải thích rõ nguyên lý “Biến dịch”, “Giản dịch” và “Bất dịch”, vĩnh viễn diễn biến tiếp tục đến vô cùng vô tận. Triết lý nào, dùng trên đạo kinh doanh của nhà doanh nghiệp, cũng cùng một nguyên lý như vậy. Chỉ cần loại người còn nhờ vào kinh doanh để sinh tồn thì nó là một cuộc chạy ma-ra-tông không bao giờ dừng bước. Kinh doanh là một cuộc cạnh tranh lâu dài, tiếp tục diễn biến đến chỗ vô cùng vô tận. Bạn có bao giờ nghe một người làm “Ông

chủ” mãi mãi không? Có một “đại gia” nào mãi mãi là “đại gia” không?

Tục ngữ nói: “Giàu không quá ba đời”, đích xác chính là nguyên lý này.

Sự tuần hành phản tục cục nhà doanh nghiệp “từ vơi tới đầy, từ đầy tới vơi” chính là do nhà doanh nghiệp phát triển liên tục từ đời này sang đời khác, trong sự diễn biến đến vô cùng tận. Vì thế kinh doanh có sẵn đầy đủ tiềm lực làm cho tương lai luôn luôn tươi sáng và hy vọng. Nó trở thành một động lực luôn luôn thúc đẩy sự phấn đấu cạnh tranh sinh tồn từ đời này sang đời khác. Thương trường tìm sự sống cũng chính là cảnh “Thương hải biến vi tang điền”, là một chiến trường cạnh tranh kỹ thuật khiến cho “vô số anh hùng phải khuất phục”. Cho nên, tượng quẻ Vị Tế nói: *“Hỏa tại thủy thượng, vi tế; quân tử dĩ thận biện cư phương.”* Dịch nghĩa “Lửa ở trên nước, tượng trưng việc chưa xong; quân tử xem đó mà cẩn thận phân biệt mọi vật, đặt đúng vị trí cho nó.” Trong quẻ Vị tế, hạ quái là khảm, tượng trưng nước, thượng quái là ly, tượng trưng lửa. Lửa ở trên nước, lửa cháy bốc lên cao, nước thì chảy xuống thấp, vừa phù hợp với tính chất của chúng, vừa ảnh hưởng lẫn nhau, tượng trưng cho việc chưa hoàn thành; nhưng nước và lửa, phương hướng hành động của chúng không vi phạm bản chất của nhau. Điều đó thuyết minh rằng, một nhà doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh, đối với con người, tiền tài, vật chất, tin tức, kỹ thuật, v.v... cần phải tiến hành phân tích cẩn thận

và nghiên cứu bản chất của mọi thứ, cho đến xu thế hoạt động của chúng. Có phân tích như thế, mới có lợi cho nhà doanh nghiệp khi đưa ra những quyết sách chính xác đối với các loại thương vụ và các biến cố có thể phát sinh.

Hào lục ngũ, quẻ Vị Tế nói: “*Trinh cát, hối vong; quân tử chi quang, hữu phu, cát.*” Dịch nghĩa “Trinh chính thì cát, hối hận sẽ mất đi, cái ánh sáng của quân tử, có tin tưởng, thì tốt.” Lại nói: “*Quân tử chi quang, kỳ huy cát dã.*” Dịch nghĩa “ánh sáng của người quân tử, chiếu ra thời tốt.” Ý muốn nói rằng, nhà doanh nghiệp, trong thời khắc then chốt cuối cùng, sắp sửa thành công cần phải dùng trí tuệ, trung dung, thành tín, khiêm tốn mà chiêu nạp hiền tài, củng cố đoàn kết. Một nhà doanh nghiệp thành công luôn luôn có thể kết hợp năng lực của rất nhiều người thành một lực lượng hùng mạnh để tiến tới mục tiêu vốn dĩ không ngừng thay đổi.

Hào cuối cùng của quẻ Vị tế giải thích rất có ẩn tượng, nhưng đối với nhà doanh nghiệp, ngược lại, bao hàm ý nghĩa khuyên dạy rất sâu sắc: “*Hữu phu vu ẩm tửu, diệc bất tri tiết dã.*” Dịch nghĩa “Tin tưởng ngồi uống rượu, không lỗi; làm ướm cái đầu, dù tin tưởng cũng không còn đúng.” Lại nói “Uống rượu đến đổ rượu, ướm cả đầu, là không biết tự tiết chế vậy.”

Uống rượu tức là tự tìm cái vui, chỉ cần uống vừa phải thì chẳng có trở ngại gì cho sự nghiệp. Nhưng một nhà kinh doanh, không lo sự nghiệp chỉ chìm đắm trong rượu chè để hưởng thụ, uống đến đổ rượu

ướt cả đầu, cho dù có lòng tin muốn duy trì sự nghiệp, cũng không có một chút hy vọng. Cho nên làm bất cứ việc gì ta cũng phải biết tự tiết chế. Việc đến đây, tôi chợt nghe dư âm của sự việc mấy ngàn năm trước vẫn còn kéo dài đến ngày hôm nay trên trường kinh doanh: Vẫn còn cảnh phạt rượu, vẫn còn nghe câu: “Là bạn bè, thì hãy uống một hơi cạn ly này.”; dường như tình cảnh rượu chè đã hồi phục lại trong những buổi yến tiệc linh đình của mấy ngàn năm trước. Từ đó cũng đủ cho ta thấy cái bác đại tinh thâm của bộ Kinh dịch, những lời khuyên dạy của nó có liên quan đến đủ mọi phương diện sinh hoạt của con người, ngay đến hôm nay vẫn còn có ý nghĩa hiện thực.

Sự thành công của một nhà doanh nghiệp có liên quan đến lòng tự tin. Nhưng cũng có thể nói, sự thất bại của nhà doanh nghiệp cũng có liên quan đến tính kiêu ngạo và sự mù quáng của y. Đọc lại suốt lịch sử kinh doanh mấy ngàn năm qua, nghiên cứu sự nghiệp kinh doanh của bao nhiêu người mấy ngàn năm qua, trong thương trường bao la như biển cả, chúng ta có thể đi đến kết luận rằng, kẻ đánh bại ta, không phải là người nào khác, mà chính là ở ngay trong bản thân ta.

Khi tôi viết 64 quẻ trong bộ kinh Dịch, đến quẻ cuối cùng này, các bậc thánh hiền xưa đã gọi nó là “Vị tế”, tức hàm ý là “Việc chưa thành công” khiến cho tôi nhớ đến lời dặn dò của Tôn Trung Sơn tiên sinh với những người đồng chí bên cạnh ông “Cách mạng vẫn chưa thành công, đồng chí còn phải nỗ lực.”

Trong thiên hạ, có vô số nhà doanh nghiệp, hiện giờ đang thực sự tiến hành những cuộc cạnh tranh và cách mạng liên tục. Đây là cuộc cách mạng của kinh doanh.

Sự vật vốn không cùng, sự nghiệp cũng không bao giờ tận. Đúng là “Đại đại tự hữu, anh hùng xuất, các lĩnh phong tao số bách niên.” Một nhà doanh nghiệp nhất định phải không ngừng đi tìm kiếm, thăm dò, tiến thủ và khai thác. Bộ Kinh dịch là một bộ sách của trí tuệ mà nhà doanh nghiệp học không bao giờ hết; nếu kết hợp trí tuệ cổ đại với triết lý khoa học hiện đại, nó sẽ là một quyển sách vô giá đối với người khiêm tốn cầu học.

MẠN ĐÀM VỀ MƯU LƯỢC KINH DOANH

1/

Muốn cho kinh doanh được hữu hiệu và thành công, tất nhiên ta cần phải nắm bắt đủ các thông tin thương nghiệp. Có vô số thông tin xuất hiện trong các cuộc giao tiếp giữa các nhà kinh doanh. Chỉ khi dấn thân vào hoàn cảnh thực tế, tham dự các công cuộc kinh doanh và các cuộc thảo luận, đàm phán, ta mới có thể đề ra những quyết sách thích hợp thì những hành động của ta mới có hiệu quả. Thoán từ que Phong của kinh Dịch nói: *"Thiên địa doanh hư dĩ thời tiên tức"* nghĩa là "Trời đất đầy vơi theo thời gian thăng trầm" câu này muốn nói rằng, muốn kinh doanh hiệu quả thì phải căn cứ vào sự biến đổi thịnh suy của thế giới khách quan, và thế giới khách quan lại biến đổi theo quy luật hưng suy của thời gian. Chúng ta cần phải nắm bắt và hiểu rõ những thông tin của những biến đổi này.

Sự thiên biến vạn hóa của kinh doanh cho những thông tin nhanh như cái chớp mắt, nó biến đổi theo hoàn cảnh bên ngoài vốn bất định, và nó cũng biến đổi theo nhận thức được tích lũy lâu dài của nhà kinh doanh (tức hiểu rõ sâu sắc về con người và sự vật).

Đứng yên một chỗ không chịu thay đổi, không có ý chí của người sáng tạo và không có những hoạt động quyết

liệt bên ngoài, thì không thể nói đến lợi nhuận. Sáng tạo ra lợi nhuận, dưới thúc động của “thông tin” hoàn toàn phá vỡ nắm vững tính bất định của hoàn cảnh, và sự biến hóa của thời cơ mà hành động mới có thể thành công. Chính cái tính bất định đầy thay đổi này của thời và thế chính là nhịp đập mà nhà kinh doanh phải ngày đêm theo dõi và cảnh giác.

2/

Hệ từ truyện của kinh Dịch nói “*Nhất âm nhất dương chi vị đạo*” nghĩa là “Một âm một dương gọi là đạo”. Đó là nguyên lý tương phản tương thành của âm dương. Trên thị trường đấu tranh quyết liệt này, không có một hoạt động nào vượt ra khỏi nguyên lý này. Bạn thử nhìn xem, luôn luôn có cương và nhu giữa hai bên đối tác trên thương trường: sự tương giao giữa nhu và cương; sự tương giao giữa động và tĩnh, sự chuyển hóa lẫn nhau giữa cho vay và vay; từ phiền phức hóa ra đơn giản, từ nhỏ biến thành lớn; có phách có nhịp, có đấu tranh công khai hay bí mật, có chương có pháp, có đầy có khuyết... Các nhà doanh nghiệp thông minh không ai không hiểu cái “đạo âm dương” này. Do đó họ phải thay đổi, suy tư, tính toán, mới có thể phát triển không ngừng sự nghiệp kinh doanh của họ.

3/

“*Tiềm long, vật dụng*” dịch nghĩa “Rồng ẩn, chờ hành động”. Một nhà kinh doanh phải luôn luôn từ bỏ “ảo tưởng”, không thể dựa vào cái lý tưởng thu hoạch lợi nhuận mà sống trong cái “ảo giác huy hoàng”. Trong giai đoạn không thể thực hành quyết sách, tức là chưa thể ra làm ăn thích

hợp, ta phải giống như con rồng còn ẩn ở vực sâu, nhẫn nại chờ đợi, không khinh cử vọng động, chờ đúng thời cơ kinh doanh có lợi mới ra tay. Nhưng một khi đã ra tay, ta cần phải hành động cấp tốc, nhanh chóng và quyết liệt như mãnh thú đang sẵn mồi.

4/

Rất khó nói và khó miêu tả tất cả các cuộc kinh doanh: “Khó mà diễn tả hết các trạng thái của nó.” Có người nói: “Sự thành công trong việc kinh doanh, trên thì phải có “tinh” (tinh tú), giữa thì phải có “người”, dưới là phải dựa vào chính mình.” Điều này cùng một ý với Khổng tử đã nói trong kinh Dịch: “Quý mà không có chức vị, cao mà không có dân, hiền nhân ở dưới mà không phụ giúp, như thế, hành động sẽ phải hối hận vậy. (*Quý nhi vô vị, cao nhi vô dân, hiền nhân tại hạ nhi vô phụ, thị dĩ động nhi hữu hối dã.*)”

5/

Trung Quốc vào đầu những năm 80 mới mở các học viện thương nghiệp để đào tạo nhân tài kinh doanh. Còn ở Mỹ các học viện thương nghiệp đã có lịch sử gần một trăm năm, hiện giờ có cả mấy trăm trường. Các thương học viện đào tạo nhân tài, chủ yếu là rèn luyện “nhãn quang” kinh doanh của bạn. Trong hàng trăm hàng vạn loại làm ăn vốn đầy phức tạp, bạn phải có cái tầm “nhãn quang” dự đoán vượt trội hơn người khác; điều này chính là yếu tố then chốt để biết có thể thành công, trên trường kinh doanh hay không. Tôi đã gặp rất nhiều nhà kinh doanh, luôn luôn bận rộn, vất vả cả một đời, nhưng kiếm ra tiền lại quá ít; đến lúc cuối cùng họ còn phải thua lỗ.

Có những người khi trầm khi nổi, chẳng có một chút thành công đáng kể nào. Tất cả đều do “nhân quang” của nhà kinh doanh, nhận xét các công cuộc làm ăn có chính xác để đưa ra các quyết sách thích hợp hay không. Có thể nói, “nhân quang” là yếu tố quyết định thành bại trong kinh doanh. “Nhân quang” là cây dao điêu khắc của nhà kinh doanh, có thể điêu khắc chính xác những hình tượng đầy phức tạp xuất hiện trên “biển thương trường.”

Kinh Dịch nói: *“Tri tiến nhi bất tri thoái, tri tồn nhi bất tri vong, tri đắc nhi bất tri táng.”* Dịch nghĩa “Biết tiến mà không biết thoái, biết sống mà không biết chết, biết được mà không biết mất. Cho nên, tiến và thoái, sống và chết, được và mất, tất cả đều do bạn có đạt được cái “nhân quang” vượt được thời gian và không gian hay không”

6/

“Tiên thiên nhi thiên phát vi, hậu thiên nhi phụng thiên thì, thiên cụ phát vi, nhi hướng nhân hồ? Hướng vi quỷ thần hồ?” dịch nghĩa “Luật trên thiên, trời không vi phạm, luật hậu thiên thì phải tuân theo thiên thời, trời còn không vi phạm, hướng chi là con người? Hướng chi là quỷ thần?” Đây là lời chỉ dạy của kinh Dịch, giải thích rằng một nhà kinh doanh cần phải hiểu rõ hai quy luật:

- Một là nhà kinh doanh phải nắm bắt được thời cơ. Một vấn đề thuộc kỹ xảo.
- Hai là nhà kinh doanh làm sao lợi dụng được thời cơ – tạo nên mối quan hệ tốt giữa con người với con người. Nếu như làm tốt được hai điều trên,

nhà kinh doanh dù có gặp hoàn cảnh và những việc hung hiểm nhất (quý thần hồ), cũng có thể thu đạt được sự thành công.

7/

“Bất vụ thiên thì, tắc tài bất sinh” (Quản Tử. Mục Dân). Dịch nghĩa “Không theo thiên thời, thì tài lộc không sinh ra.”

“Thượng bất thất thiên thời, hạ bất thất địa lợi, trung đắc nhân hòa nhị bách sự bất phế.” (Tuân Tử. Vương Bá). Dịch nghĩa “Trên không sai thiên thời, dưới không sai địa lợi, giữa được nhân hòa, thì trăm việc không thất bại.”

Sự biến đổi liên tục và nhanh chóng trên trường thương mại làm cho nhà kinh doanh thường bị che mờ tầm mắt, khó nắm chính xác sự việc. Cho nên cần phải sáng suốt dựa vào đầy đủ ba điều kiện thiên thời, địa lợi, nhân hòa thì làm ăn mới có thu hoạch được sự thành công.

8/

“Tích thiện chi gia tất hữu dư khánh; tích bất thiện chi gia tất hữu dư ương.” Dịch nghĩa “Nhà nào tích lũy việc thiện lành chắc chắn có dư điều vui vẻ, nhà nào tích lũy điều không lành, chắc chắn sẽ có lắm điều tai họa.” Còn kinh Dịch thì nói: “Lý sương kiên băng chi.” Dịch nghĩa “Đạp lên sương mỏng, thì biết băng dầy sẽ đến.”

Nếu một nhà kinh doanh có được lý trí và trí tuệ nhìn xa, chắc chắn nhà kinh doanh đó không bao giờ dùng những thủ đoạn tàn ác, hèn hạ để kiếm lợi nhuận. Nhưng có lẽ, có người sẽ nói, bây giờ những người đầu cơ há không kiếm được những số tiền khổng lồ đó sao?

Xin trả lời một cách khẳng định rằng: “Lịch sử kinh doanh như một con sông dài, cuối cùng nó sẽ đào thải những loại người làm ăn dơ bẩn đó ra khỏi dòng nước của nó. Có thể bạn lại nói rằng có người bị đào thải rồi, nhưng có người vẫn chưa bị đào thải.”

Cũng xin trả lời một cách khẳng định: Bụi trần tạm thời che đậy những con người làm ăn hèn hạ đó. Chờ khi có sương lạnh bay đến, thì những khối băng cứng sẽ đến chìm họ xuống vậy.

9/

Tư Mã Thiên phê bình học trò của Khổng Tử là Tử Cống: “Hành động chọn lựa rất hay, kịp thời mua hàng và bán hàng để thu lời.” Nghĩa là Tử Cống làm ăn có thể tùy theo sự thay đổi của thời gian mà bán hàng ra. Nhận lời từ sự sai biệt giá cả. (tức lợi nhuận)

Nhưng sự sai biệt giá cả làm thế nào mà nắm bắt được? Nghiên cứu kỹ nguyên nhân là vì Tử Cống có khả năng “ức tức lủ trúng”, nghĩa là phán đoán chính xác thời giá.

Tất cả những nhà kinh doanh đã thành công, đều rất giỏi về dự đoán. Như thời xưa có đại thương gia Phạm Lãi, Bạch Oa, đều là những người dự đoán tình hình thị trường không hề sai.

10/

Nhà kinh doanh, làm nghề buôn bán cần phải học thái độ uyển chuyển, cầu toàn. Thái độ uyển chuyển, cầu toàn chính là tính nhẫn nại.

Nhà kinh doanh nhất định phải có tính nhẫn nại. Cho

nên, người ta thường nói: “Mặt tươi cười đón tiếp” hoặc “Hoà khí sinh tài”. Sự thực, cái “mặt tươi cười” và “hòa khí” đó là do sự thất bại và thành công lâu dài trên thương trường đã dạy họ vậy.

11/

Thời nhà Minh, Lưu Cơ có viết quyển “Uất lý tư”. Ông trình bày ba thương gia đều mua bán một thứ hàng hóa (thuốc Trung dược). Do phương pháp kinh doanh khác nhau, nên kết quả tiền lời thu được của mỗi người cũng hoàn toàn khác nhau. Cũng như ngày nay, trên đường phố các hiệu buôn bán quần áo mọc lên như cây trong rừng. Có tiệm thì bán thời trang đắt giá, có tiệm bán quần áo bình dân dành cho đại chúng. Chỉ cần chúng ta quan sát kỹ phương thức kinh doanh của hai loại hiệu buôn này, là ta có thể phát hiện ra rằng, tuy cửa hiệu bán đồ thời trang cao giá kiếm tiền rất nhanh, và số lời cao hơn cửa hiệu bán quần áo đại chúng gấp mấy lần. Nhưng thời gian kéo dài ngày này sang ngày khác, thì nhiệt tình của khách hàng đối với đồ thời trang cao giá cũng giảm đi, việc làm ăn của nó trở lại không phát đạt như cửa hàng phục vụ đại chúng.

Đó là bởi vì, hàng đại chúng dầu sao cũng có “đại chúng” ủng hộ. “Phi nhập bình thường bách tính gia”, hàng hóa bay vào nhà cửa giới bình dân đại chúng, giá tuy khiêm tốn nhưng lại có “ân huệ” thực dụng.

12/

Trước hay sau mỗi cái Tết, ở Thượng Hải có nhiều hiệu buôn trước cửa dán những đôi liễn cầu mong cho việc làm ăn buôn bán được nhiều tài lộc. Trong đó có một câu hàm ý rất sâu xa:

*“Hong phạm ngũ phúc tiên ngôn phú,
Đại học thập chương bán lý tài.”*

Vế trên xuất từ sách “Thư kinh. Hồng Phạm”

Vế dưới xuất từ sách “Đại học”.

Bộ sách sớm nhất của Trung Quốc là bộ kinh Thư trong thiên Hồng phạm có 5 điều phúc, trước tiên nói đến chữ Phú, còn bộ Đại học danh tiếng có mười chương, nửa bộ giảng về lý tài. Tục ngữ nói “Phú quý, phú quý” phải chăng chữ Phú luôn luôn đi đầu chăng? Hoặc là có “Phú” rồi là cũng có “Quý” chăng?

Việc này làm cho tôi nhớ đến năm 1996, khi thăm Hồng Kông, chủ biên quyển “CHU DỊCH NGHIÊN CỨU”, là giáo sư Lưu Đại Quân, trong cuộc phỏng vấn của Quách Chiêu Kim tiên sinh, giám đốc Trung Thông xã Hồng Kông, có giải thích rằng nhân dân Trung Quốc đang đi tìm sự phát triển để đi đến sự phú túc, và trong lúc họ tìm con đường đó, từ trong tư tưởng được trình bày trong kinh Dịch qua các từ “Thời”, “Trung” và “Độ”, họ đã tìm ra câu đáp án tham khảo hay nhất.

13/

Các nhà kinh doanh than thở việc làm ăn buôn bán càng lúc càng khó. Bạn thấy rõ hiện trạng của thương giới bây giờ; các hiệu buôn nhiều như cây trong rừng đang ùn ùn “Hạ giá bán”, có nhiều công ty kinh doanh đang đến giai đoạn khó có thể tiếp tục hoạt động được nữa. Các công ty địa ốc cũng hạ giá bán xuống rất thấp. Trên thương trường, sự lừa gạt càng ngày càng xảy ra nhiều hơn.

Nguyên nhân của nó là gì?

- Một là vì phương pháp kinh tế “mù”: những người kinh doanh “mù” đang mò mẫm lợi trong những làn sóng lên xuống bất thường của biến thị trường kinh tế.

- Hai là tâm lý sai lầm: mỗi người kinh doanh đều tưởng dễ dàng phát tài.

Cho nên, trên thương trường, những cuộc lừa gạt lớn, lừa gạt nhỏ ùn ùn xuất hiện.

Nhưng sự đáng sợ nhất lại là: “Mình tự lừa gạt mình”. Quả thực không còn thuốc nào để trị.

14/

Khổng tử khi luận về việc tranh tụng (ra tòa án), đã nói: “Tụng bất khả thành dã, chung hung.” Dịch nghĩa “Tranh tụng không thể thành công, cuối cùng là xấu.” Nhà kinh doanh nên nhớ cho kỹ: tranh tụng (ra tòa án) vốn không phải là thượng sách vì khó mà đạt được mục đích, kết quả cuối cùng là cả hai bên đều bị tổn thất.

Tranh tụng với người làm ăn chân chính sẽ không được bồi thường đâu. Kinh Dịch đã nói từ lâu: “Tụng bất khả trường dã” nghĩa là “Tranh tụng không thể kéo dài được.”

Thưa kiện kinh tế kéo dài quá lâu, nhà kinh doanh nhất định sẽ bị tổn thương nguyên khí, tài lực và tinh lực.

15/

Tôi nói rằng nhà kinh doanh nên học Dịch. Có thể có người phản đối, cho rằng nó là lý luận, không phải là thực tiễn. Có một lần tôi đàm luận với một vị quản lý kinh tế về vấn đề “Kinh Dịch và kinh doanh”, ông ta nói thẳng

thùng với tôi: “Nếu có thể kiếm lợi nhuận được 10 triệu nguyên, tôi mới tin anh.” Tôi á khẩu, hết trả lời. Nhưng tôi vẫn muốn khuyên các nhà kinh doanh thế này: “Đạo Dịch quý ở chỗ là chọn đúng thời thế.” Khổng tử học Dịch, hy vọng của ông là nắm được thời thế, giảm thiểu được sự sai lầm. Nhà kinh doanh học Dịch, có thể kiếm không được nhiều tiền, nhưng có thể giảm thiểu sự sai lầm trong kinh doanh mà giảm thiểu sai lầm, tức là giảm thiểu sự tổn thất.

Một nhà kinh doanh cần phải học hỏi để hiểu rằng khi những điều kiện về thời gian và không gian biến đổi, thì ta phải biến đổi theo cho thích hợp thời thế.

Một người trong giới thương mại, phải sáng suốt quyết định: “Lúc tiến là tiến ngay, lúc cần thoái là thoái ngay”. Nếu không sẽ rơi vào vực sâu không còn tiến thoái được nữa.

16/

Đối với nhà kinh doanh, kinh Dịch không phải hoàn toàn là thuần lý luận. Nó có chiêm bốc, có tượng số. Nhà kinh doanh học Dịch, quý ở chỗ là có khả năng “thức thời vụ”, hiểu rõ sự khinh trọng của tình thế biến đổi và thời gian biến đổi; nhờ thế, nhà kinh doanh mới linh hoạt căng chiếc buồm kinh doanh, và cầm lái đưa chiếc thuyền vào bờ thành công. Khi nhà kinh doanh bước lên một tầng kinh doanh cao hơn, nếu không có tư tưởng triết lý kinh doanh chỉ đạo, thì rất khó mà giữ vững vị thế trong thương giới và khó nắm bắt được thời cơ bất ngờ. Số lợi nhuận kiếm được qua bao nhiêu năm vất vả cực nhọc có thể tiêu mất trong một ngày.

Đây không phải là lời cảnh giác vô lý, tôi không cần phải đưa ra những ví dụ điển hình; độc giả đọc thì tự hiểu sự thực của lời tôi vừa nói.

17/

Nhà kinh doanh học Dịch, không phải để xem bói, xem thời vận may rủi. Nhà kinh doanh học Dịch là để “biết thận trọng”, “biết mức độ” biến đổi, nếu “quá độ” chắc chắn sẽ nguy hiểm. Nếu nhà kinh doanh nắm vững được “mức độ” và “biết thận trọng”, thì bất luận kinh doanh kỳ hóa hay cổ phiếu nhất định sẽ là “người thắng lợi.”

Trong kinh Dịch có câu nói: “*Lý hổ vĩ, bất diệt nhân, chung cát.*” Nghĩa là “Đạp lên đuôi cọp, cọp không cắn, cuối cùng tốt.”

Câu đó hàm ý rằng, một là “biết thận trọng”, hai là biết “chừng mực”. Nếu trên đường kinh doanh, có thể “biết thận trọng” và “có chừng mực” thì nhà kinh doanh sẽ tránh được sự tổn hại, đương nhiên là tốt rồi.

18/

Người học Dịch quý ở chỗ là không tùy tiện bước vào con đường mạo hiểm. Có lẽ, có người sẽ nói: “Không mạo hiểm, có thể kiếm được tiền sao?”

Không mạo hiểm ở đây có nghĩa là không đi vào đường nguy hiểm và biết rõ những họa hoạn sẽ xảy ra.

19/

Người học Dịch có thể biết rõ lẽ “biến dịch” của Đạo Dịch (cũng có thể gọi là đạo kinh doanh). Đạo của nó phải nói là “Chí tinh chí biến”

Nhà kinh doanh có thể dùng “cái tâm” mà nghiên cứu sâu sắc cái “chí tinh” của Dịch để hiểu được cái lý chí thâm của nó, dùng một cái tâm mà thông suốt mọi sự biến đổi, ngay khi cái biến đổi nhỏ nhiệm nhất xuất hiện. Nên nhớ cho kỹ: “Mặt trăng có quang tròn bao quanh là điềm có gió to.” Nhà kinh doanh cần phải luôn luôn quan sát những hiện tượng nhỏ nhất nhất.

20/

Mọi người mỗi khi nhắc đến Phạm Lãi, thì tự nhiên nghĩ đến Tây Thi. Không dè rằng vị Đào Chu Công đó (Phạm Lãi) đã ra làm kinh doanh, trước sau là 19 năm, giàu có tột đỉnh (tam trí thiên kim). Phải nói rằng, ông hiểu rõ đạo kinh doanh. Nếu không, chỉ nhắm mắt “xuống biển” thương trường, thì ông tuyệt đối không thể có một tài sản vĩ đại gọi là “tam trí thiên kim” được.

Phạm Lãi nói, sự thành công trong kinh doanh của ông là nhờ ảnh hưởng của tập “Kế nhiên chi sách” Kế nhiên, chính là QUỲ KHÂU BỘC Thượng nhân, họ Tân tự là Văn Tử, trên đường du lãng, ông đến đất Việt, Phạm Lãi bái ông làm thầy, và ông truyền dạy cho Phạm Lãi “KẾ NHIÊN CHI SÁCH”, nghĩa là sách lược của Kế Nhiên.

(Sử Ký, Hóa thực liệt truyện), có ghi lại tập “Kế Nhiên chi sách”, ở đây xin ghi lại một số nguyên tắc, đặc biệt cung cấp cho nhà kinh doanh, để tự đối chiếu đường lối kinh doanh thực tế của mình, có lẽ cũng thu thập được nhiều điều bổ ích.

1 - “Tri đầu tắc tu bị, thời dụng tắc tri vật.” (Biết tranh đấu (?) thì phải chuẩn bị, khi sử dụng thì biết

sự vật). Hiểu được nguyên lý này thì “tình hình của mọi thứ hàng hóa có thể quan sát rõ ràng.” Căn cứ vào kinh nghiệm, tìm hiểu sự biến đổi theo thời gian để lập thành mối quan hệ hữu ích: “6 năm sum sê được mùa, 6 năm khô cằn hạn hán, 12 năm có một trận đói lớn.” Đây há không phải là luật cung cầu khi đầy khi khuyết của sự vật, có xu thế thay đổi lẫn nhau sao? Nó giống như sự lên xuống của thị trường cổ phiếu ngày nay.

2 - “Đãi phạt” (đợi thiếu). Như “mùa hè tích trữ da, mùa đông tích trữ vải mỏng, hạn hán tích trữ thuyền ghe, mùa nước lụt tích trữ xe”. Phải có khả năng tính trước thời gian và không gian, chờ lúc thiếu hàng mà kiếm lời.

3 - “Quý thượng cực tắc phản tiện, tiện hạ cực tắc phản quý.” (Đất đến cực điểm sẽ rẻ lại, rẻ đến cực điểm sẽ đắt lại). Giá đất thì bán ra như đất phân, khi giá rẻ thì mua vào như ngọc quý.

Căn cứ vào những triệu chứng ngầm báo trước vốn tiềm phục trong sự quan hệ của lượng cung cầu trên thị trường mà mua vào bán ra đúng lúc. Các “mức độ” khó trong kinh doanh chính là: “giá đất đến mức độ nào (cực đắt) để lập tức bùng hàng hóa ra ào ạt như đất phân” và “giá rẻ đến mức độ nào (cực rẻ) để lập tức ào ạt mua vào như ngọc quý.” Chính là cái “bí quyết tuyệt hảo” của nhà kinh doanh.

4 - “Vụ hoan vật” Hủ bại nhi thực chi hóa vật yếu lưu (cần trữ vật nguyên vẹn, hàng hóa hư hoại khó ăn chớ giữ lại). Điều này nhà kinh doanh nào cũng có thể làm được, mức khó khăn của nó tương đối ít hơn một chút.

5 - “Tài tệ đục kỳ hành như lưu thủy” (tiền tệ phải lưu động như dòng nước chảy); nhà kinh doanh phải làm cho “đồng tiền không ngừng nghỉ”, đó chính là cái khéo léo trong sự xoay đồng vốn lưu động cực nhanh của nhà kinh doanh. Hai ngàn năm trước, cổ nhân đã hiểu: “Đồng tiền không ngừng nghỉ” này. Ngày nay, ta thấy rất nhiều nhà kinh doanh, chứa một kho vật tư đầy ắp, tiền vốn lưu chuyển vòng không linh động, “người thiếu ta”, “ta thiếu người”, dây mắt xích nợ nần không cách nào tháo gỡ được. Tài sản, vốn liếng không thể linh hoạt xoay vòng; ngày nay nghĩ lại, thực hổ thẹn với cổ nhân.

21/

Sự thành công của nhà kinh doanh, nghiên cứu kỹ từ xưa tới nay, từ trong ra ngoài, không ngoài ba điều:

Một là dựa vào sự phán đoán chính xác không sai lầm (quyết sách và mưu lược); hai là dựa vào sự tính toán tinh tế, (hạch toán vốn liếng và sự sai giá tức lợi nhuận); ba là dựa vào sức lao động vất vả (chi xuất những số tiền cho các loại lao động trong hoạt động kinh doanh). Vì thế, trong quyển “Hóa thực liệt truyện” Tư Mã Thiên có ghi một câu chuyện về bậc thầy vĩ đại thời xưa trong ngành kinh doanh là Bạch Oa , đã nói, ý nghĩa rất sâu sắc. Ông nói với những người đến học tập đạo kinh doanh của ông như sau:

“Sự nghiệp kinh doanh của tôi giống như mưu kế của Y Doãn và Lữ Thượng (hai vị tể tướng cổ đại), như cách dụng binh của Tôn Vũ và Ngô Khởi (hai tướng lãnh cổ đại), lại giống như cách điều hành pháp luật của

Thương Ưởng. Cho nên đối với những người đến học tập đạo kinh doanh của tôi, nếu như họ không đủ trí tuệ để ứng phó với sự biến đổi của tình hình, không đủ cương quyết để phán đoán dứt khoát (quyết sách, không đủ nghị lực để kiên trì tích lũy (không có sức lao động), thì dù họ có đến học tập với tôi, trước sau gì tôi cũng không thể đem đạo lý kinh doanh của tôi mà chỉ dạy cho họ được.”

Thực sự nếu không có đủ tài năng về ba phương diện kể trên, thì dù cho bạn có chỉ dạy cho họ, thì cả đời họ cũng không tài nào học rành được cái tinh túy của đạo lý kinh doanh.

22/

Đối với nhà kinh doanh, trên thực tế, kinh Dịch là một bộ “Dự trắc học” rất hay. Nhà kinh doanh nếu không có mưu lược, và khả năng dự đoán, thì khó thực hiện được tư tưởng “tĩnh quan thời biến” (lặng xem thời biến đổi) và khó có thể hành động theo phương châm “người bỏ ta lấy, người lấy ta buông”. Làm ăn buôn bán, nhất là buôn bán lớn, nếu không hiểu câu “người lấy ta buông” thì họ có thể làm kinh doanh được sao?

Dự trắc học trên thực tế chính là “phê pháp” của kinh Dịch đã trình bày trên đây. Giải thích cụ thể, là phép “Nạp Giáp” của Kinh Phòng, người thời Tây Hán, sau đó còn có “Mai Hoa Dịch số”, “Tứ trụ mệnh lý” v.v...

23/

Ngày nay, mở rộng việc cải cách, rất nhiều nhân sĩ trong giới kinh doanh, đều muốn tìm cơ may trong ngọn thủy triều đang dâng cao trên biển kinh doanh,

để thi triển quyền cước một lần. Họ hy vọng từ tư tưởng “Sinh sinh bất tức” của kinh Dịch, tìm cho mình một đại lộ kinh doanh có thể “Hàm hoàng quảng đại, phẩm vật hàm hanh” để thu hoạch một tài sản vĩ đại.

Điều này làm cho tôi liên tưởng đến Tử Công, học trò đức Khổng tử, “Đã học ở Trọng Ni, thoái lui về làm kẻ sĩ ở nước Vệ, bỏ việc trước tác mà buôn bán ở giữa hai nước Tào và Lỗ, trong số 70 học trò, được tặng cho cái danh là người giàu có nhất, hữu ích nhất.”

Đoạn này muốn nói rằng, Tử Công về sau ra kinh doanh ở giữa hai nước Tào và Vệ, lợi dụng được kinh doanh, tích lũy được một số tiền lớn, là người giàu có nhất trong hơn 70 học trò của Khổng Trọng Ni, trở thành người tài trợ vật chất đặc lực nhất cho Khổng tử đi chu du các nước, trở thành bậc thánh nhân sau này.

Có lẽ, nếu không có sự tài trợ của Tử Công, cái thanh danh của Khổng tử không thể vĩ đại đến thế. Do đó, ta có thể thấy sự nghiệp kinh doanh quan trọng như thế nào trong xã hội con người.

24/

Kinh Dịch viết: “Nhật trung tác trắc, nguyệt doanh tác thực” nghĩa là “Mặt trời đứng bóng thì sẽ xế, trăng tròn thì sẽ khuyết” lại nói “Kháng long, hữu hối” nghĩa là “Rồng bay cao quá sẽ hối hận.” Đây là những tư tưởng vô cùng biện chứng, đối với những nhà kinh doanh đang phát triển ngày nay là những tư tưởng chỉ đường rất hữu ích; và là thước đo chuẩn mực cho sự phát triển

của các công ty xí nghiệp mà các nhà kinh doanh đang tìm kiếm và cần nắm vững.

Nhà kinh doanh nếu không nắm chắc cây thước chuẩn mực để đo lường sự nghiệp kinh doanh của mình, chắc chắn sẽ đi về hướng ngõ cụt “xoay chuyển không linh hoạt”. Các nhà kinh doanh vì không kèm chế được sự phát triển quá qui mô nên đã nếm cái vị đắng của “vốn lưu động không xoay vòng kịp”. Cho nên kinh Dịch nói: “Rồng bay cao quá nhất định sẽ hối hận.”

Cho đến ngày nay, tư tưởng đó vẫn còn ý nghĩa làm gương mẫu cho sự phát triển quá độ của nhà kinh doanh.

25/

“Xử hồ kỳ an, bất vong hồ kỳ nguy” nghĩa là “ở trong cảnh an toàn, không quên cảnh nguy hiểm sắp đến.” Đó là điều nhà kinh doanh phải luôn luôn cảnh giác đề phòng trong sự nghiệp kinh doanh của mình. nhà kinh doanh phải kịp thời thay đổi kế sách và phương thức tùy theo sự biến đổi của thời thế, phải luôn luôn tỉnh táo quan sát thế giới lúc nào cũng chuyển biến “nhật tân nguyệt dị”, và hiểu rõ tính quan trọng trong sự canh tân cơ cấu xí nghiệp.

Hai ngàn năm trước, nước Lỗ đã thực hiện chế độ “sợ thuế mẫu”, rất nhiều nhà kinh doanh bất động sản lúc đó đều nhận định đó là sự manh nha của một mối quan hệ trong mô hình sản xuất mới, chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến một thể chế mới trong sản xuất. Do đó những nhà kinh doanh đã ào ạt chuyển từ quan niệm xem trọng yếu tố “vật chất” sang yếu tố “con người”. Khổng

Tử cũng như thế. Có một lần, ông từ trong triều trở về nhà, thấy chuồng ngựa bị cháy, câu đầu tiên ông hỏi là: “có ai bị thương không?” Ông không hỏi về những con ngựa.

Một triệu chứng mới xuất hiện, vốn bắt đầu rất nhỏ, rất tinh tế. Nhưng là một nhà kinh doanh, khi phát hiện mầm bất lợi vừa xuất hiện là phải kịp thời thay đổi ngay lập tức, cho thích ứng với thời thế, tức là “không quên cảnh nguy hiểm” sắp xảy đến.

26/

Kinh Dịch viết: “Lý tài chính từ, cấm dân vi phi viết nghĩa.” Nghĩa là, quản lý tài chính ngay thẳng, cấm dân làm việc sai trái, tức là nghĩa. Đây là chỗ sâu sắc của quyển cổ thư này; tôi nghĩ đây chính là chỗ cơ sở mà Tư Mã Thiên viết lại lịch sử “Hóa thực liệt truyện”. Tư Mã Thiên đã dùng rất nhiều thí dụ điển hình để chứng minh tính chất quan trọng của nền thương nghiệp một cách hùng biện, ông đã ghi lại rất nhiều thành tích kinh doanh của những thương nhân nổi tiếng. Những thương nhân cự phú, những chủ nhân các ngành thủ công nghiệp, những nhà chăn nuôi gia súc giàu có được ông ghi lại một cách vô cùng kính trọng; đó là lẽ đương nhiên.

Trong quyển “Hóa thực liệt truyện” ông có ghi về nhà họ Trác ở đất Thục, chuyên rèn đúc sắt thép mà làm giàu. Khi họ Trác bị Tần Thủy Hoàng cưỡng chế dời đi nơi khác, hầu như ông không còn một vật gì bên mình, nhưng ông vẫn không cầu an, không sợ gian nan nguy hiểm, quyết lòng đến một vùng biên giới xa xôi

để bắt đầu công cuộc làm ăn. Những sản phẩm khí cụ bằng sắt của ông bán ra khắp đất Thục, Vân Nam, có tác dụng quan trọng thúc đẩy sự phát triển nền kinh tế của các vùng địa phương đó. Riêng họ Trác trở thành một nhà đại phú, trong nhà có hơn ngàn công nhân làm việc. Cho nên hệ từ truyện trong Kinh dịch đã chỉ dẫn “lý tài” phải kết hợp với việc “cấm dân làm việc sai trái”.

Từ trong quyển “Hóa thực liệt truyện” của Tư Mã Thiên, hoặc trong kinh Dịch, đều đã đề cập đến quan điểm “Phú gia đại cát” một cách rất khẳng định. Nhìn những xu thế lớn trong lịch sử phát triển, đây là một tư tưởng vô cùng chính xác.

Tôi xin mời các nhà doanh nghiệp, hãy tìm đôi chút thời gian rỗi rảnh đọc qua một lần quyển “Hóa thực liệt truyện” của Tư Mã Thiên; biết đâu, các bạn sẽ phát hiện được những lời chỉ dẫn mới mẻ và bổ ích cho sự nghiệp kinh doanh của các bạn.

27/

Người chủ biên quyển “Chu Dịch Nghiên Cứu” là ông Lưu Đại Quân, giáo sư của trường Đại học ở Sơn Đông, vào tháng 6 năm 1996, lúc trả lời phỏng vấn ông giám đốc Trung Thông xã Hồng Kông, có nhắc đến câu chuyện ông viết tặng một câu liên cho vị Tổng tài của một đại xí nghiệp nổi tiếng trong nước, khi ông này hỏi sự quan hệ giữa kinh Dịch và Kinh doanh như thế nào, câu liên đó như sau:

*“Dịch kinh thủ ngôn phú,
Hệ từ luận lý tài.”*

Nghĩa là: “Kinh Dịch bàn chuyện giàu trước, còn Hệ từ thì luận về lý tài.

Tôi nghĩ, ngày nay, trong thời kỳ cải cách cởi mở, sự phát triển môn khoa học quản lý kinh doanh là điều cần thiết, thì quyển “Kinh Dịch ứng dụng trong kinh doanh” của một kẻ bất tài như tôi, có thể trở thành một quyển sách “đọc cho vui”, và nói cho văn nhã “Nhân giả kiến nhân, trí giả kiến trí.” (Người nhân nghĩa gặp điều nhân nghĩa, người trí tuệ gặp điều trí tuệ.)

Kinh doanh, quản lý tiền tệ, đích xác là cần phải có văn hóa, hỗ trợ. Cho nên một người Nhật là Lâm Chu Nhị đã viết một quyển sách tựa đề “Kinh doanh và văn hóa”. Phó ủy viên trưởng toàn quốc là Phí Hiếu Thông khi “đọc xong sách” xong đã lớn tiếng kêu gọi các nhà doanh nghiệp cần phải xem trọng “Lý tài văn hóa”, điều đó không phải là không có lý vậy.

28/

Người ta thường nói: “Đại tượng phu năng khuất năng thân dã.” (Bậc đại tượng phu có thể co có thể duỗi). Câu nói này vận dụng vào đường kinh doanh của nhà doanh nghiệp chắc chắn cũng có cái nguyên lý của nó. Nhưng cái then chốt là: “Co lúc nào và duỗi lúc nào”. Nhà doanh nghiệp đầu tư trong nhiều ngành kinh doanh như kỳ hóa, cổ phiếu, tất cả đều có tình hình như “thủy triều lên, thủy triều xuống.” Vì thế, khi hoạt động phải biết tự kềm chế mình, cần thu gọn phải thu gọn, cần phát triển phải phát triển, đầu tư vốn liếng vào ngay. Đó chính là, “lúc nào nên co, lúc nào nên duỗi”, tức là vấn đề sáng suốt quyết sách đối với sự biến

đổi của thời thế. Tất cả mọi sản phẩm tạo ra là đều để “cung” cho sự “cầu” lớn của toàn xã hội. Cái chứng bệnh của sản phẩm là “ào ào bay đến như ong” và “tranh nhau mà đổ vào” thị trường. Còn cái “pháp bảo” để thu đạt thành công trên đường kinh doanh mà hình như mọi người lại quên, đó là “Người không ta có, người có, ta có tốt hơn”.

29/

“Lạc quan thời biến”, có thể nói là nguyên lý kinh doanh từ thời cổ đại đến thời hiện đại. Dĩ nhiên, sự dự đoán tình hình thị trường thời cổ đại, xây dựng chủ yếu trên cơ sở dự đoán khí hậu, thời tiết. Nhưng ngày nay, phải có đủ khả năng quan sát tình hình thị trường để kịp thời đưa ra quyết sách mà thực hiện, không để đánh mất thời cơ. Ngày nay, bước vào thị trường kinh tế cạnh tranh quyết liệt, làm thế nào trở thành một nhà doanh nghiệp có đủ khả năng vận dụng phương thức: “Lạc quan thời biến”. Tôi xin nói rằng, không “trí”, không “dũng”, không “nhân” (tức nhân nghĩa) thì khó mà trở thành một nhà doanh nghiệp thành công vậy.

30/

Người ta thường dùng câu “Đào Chu sự nghiệp, đoan mộc sinh nhai” để hình dung một giới thương nhân chân chính (sự nghiệp của Đào Chu bắt đầu kiếm sống bằng nghề mộc), nhưng trong thị trường hoạt động kinh tế tương đối còn hỗn loạn ngày nay, những thương nhân có thể được qui vào phạm trù của thương nhân chân chính này thực sự không có nhiều, bởi các vị thương nhân chân chính này sau khi đạt được sự

phú túc cho mình, họ vẫn tiếp tục phục vụ cho xã hội, tạo phúc cho xã hội. Giáo sư Cát Kiếm Hùng, phát biểu một bài rất có giá trị trong tạp chí “Độc sách” kỳ thứ 10, năm 1996. Bài viết đó tựa đề “Sản xuất hàng hóa có tội gì?”. Ở phần cuối, ông viết “Sự phát triển của lịch sử không thể là giả thiết được. Cho nên, không cần phải tưởng tượng làm gì. Nếu như quan điểm của Tư Mã Thiên trong quyển “Hóa thực liệt truyện”, (biểu hiện qua những tấm gương kinh thương thời xưa) được xã hội ngày nay chấp nhận, thì những thương nhân và nền thương nghiệp của hơn hai ngàn năm qua ở Trung Quốc sẽ bắt đầu có rất nhiều tác dụng lớn lao.”

Lời nói này có kiến giả rất cao. Đây cũng chính là quan điểm của Hoàng Nhân Vũ tiên sinh phát biểu trong phần cuối của quyển “Vạn lịch thập ngũ niên” ước mong có một ngày nào đó có thể nhìn thấy được, Trung Quốc trên thị trường quốc tế, phát huy được tinh thần truyền thống của dân tộc: “Kế tuyệt thế, cử phế quốc, nhu viễn nhân, hiệp bách công.” (Kế thừa cái siêu tuyệt, nâng cao đất nước suy nhược, hòa dịu với người ở xa, kết hợp với các ngành nghề.)

Muốn “hiệp bách công”, tôi nghĩ, cần phải có giới thương nhân chân chính như “Đào Chu sự nghiệp, đoạn mộc sinh nhai”. Điều quan trọng chính là bốn chữ “Chân giá thực hóa” (giá đúng, hàng thực).

31/

Lý Phương, trong quyển “Thái bình quảng ký” có ghi lại một câu chuyện cổ tích, tựa đề “Hiết thương tham

giá”, giải thích rõ tâm lý của nhân dân đối với những thương gia không chân chính thế nào.

Có một năm trời hạn hán, ở Lư Lăng có một thương gia tên là Long Xương Duệ, tích trữ được mấy ngàn đấu thóc. Năm hạn hán mà bán gạo thì kiếm được khá nhiều lời, Long Xương Duệ vì thế chuyên buôn bán gạo làm nghề sinh kế. Nhưng thị trường gạo, giá lên xuống thất thường là việc bình thường. Long Xương Duệ vì muốn kiếm lời nhiều hơn, nên tự viết một bài tế, đến miếu mà khấn vái, cầu khẩn vị thần miếu là năm nào cũng làm cho hạn hán, đừng có mưa, như thế hán mới kiếm được nhiều tiền. Nhưng ông trời lại làm ngược lại, khi Long Xương Duệ cầu khẩn xong, trên đường về nhà, y vào trong một tiểu đình nghỉ mát. Bỗng nhiên mây đen kéo đến mù mịt, mưa đổ ào ào, sấm nổ liên hồi. Long Xương Duệ bị sét đánh chết ngay ngoài ngôi đình nghỉ mát. Sau đó, người ta phát hiện ra bài văn tế cầu khẩn cho trời đừng mưa. Lúc đó con hán đang đi thi cử nhân, dân làng oán hận lòng dạ ích kỷ của hán nên đem việc này báo lên quan, nên con lão bị tước bỏ tư cách thí sinh ứng thí. Điều này nói rõ căn bệnh tàn nhẫn của những thương gia tham lời không còn kể đạo đức là gì.

Câu chuyện cổ tích này nói rõ sự tôn trọng của nhân dân đối với những thương gia chân chính có ích lợi cho xã hội mà ngay cả Tư Mã Thiên cũng đưa ra làm những câu chuyện gương mẫu. Còn những kẻ thương gia bất chính thì bị người ta oán hận. Điều đó khuyên thương gia chúng ta phải thành thực trong việc làm ăn buôn bán.

32/

Phân tán và tập trung là một mặt quan trọng mà nhà kinh doanh cần phải suy nghĩ, cần chọn lựa để sản xuất một sản phẩm đơn giản chỉ một mẫu mã hay là đa dạng hóa mẫu mã. Tục ngữ thường nói “Một người cùng một lúc đuổi theo hai con thỏ, có thể chẳng bắt được con nào.” Nói thế rất hữu lý. Sản phẩm đa dạng nhất định là cái hay, nhưng đồng thời cũng phân tán số vốn. Một nhà kinh doanh cần phải chú ý kỹ, khi số vốn đã bị phân tán thì phải có khả năng tập trung vốn lại được. Có người hỏi, lập hãng xưởng, buôn bán, thực sự có những bí quyết kỹ xảo nào không? Và người nào cũng có thể buôn bán hay không?

Tôi xin trả lời, người nào cũng có thể buôn bán, kinh doanh được cả. Người nào cũng có thể “xuống biển”, nhưng hiệu quả của mỗi người đều khác nhau, và sự sai biệt có thể là một trời một vực. Từ điểm này mà xét, quả thực có một số người kinh doanh có chiến thuật, có phương hướng, có nguyên tắc. Đây là quy luật nên theo. Điều then chốt là phải thực tế, luôn luôn tổng kết, học tập để tiến thủ, và phải có khả năng “Công phu tại thương ngoại”, ứng dụng được cái kỳ diệu vốn luôn luôn nằm trong tâm chúng ta.

33/

Trong thời đại thương nghiệp rất phát đạt này, khi mà nền kinh tế kế hoạch thực sự tiến tới nền kinh tế thị trường, thì những ông “Quan thương” dần dần mất đi cơ hội kiếm tiền dễ dàng. Hoàn tất một công cuộc làm ăn buôn bán, từ việc tiếp xúc, bàn thảo, ký hợp

đồng, chuyển chi phiếu đến nghiệm thu... Quả thực một quá trình không dễ dàng. Người ta gọi “làm nghề buôn bán” chữ “làm” rất có ý nghĩa, “làm xong” một cuộc buôn bán cần rất nhiều tri thức. Mọi người đều xem qua truyện Thủy Hử, Thi Nại Am tiên sinh đã đặc biệt sắp xếp một hồi gọi là “Dương Chí áp tống kim ngân đảm, Ngô Dụng trí thủ Sinh thần Cương”. Trong hồi đó có nói đến việc Bạch Thắng bán rượu; ở đoạn này có chữ “làm” đáng học hỏi, tôi không tiện trích dẫn hết trong đoạn tiểu luận ngắn này, xin các độc giả hãy lật từng trang trong hồi đó đọc lại. Các bạn có thấy được “Trí đa tinh” Ngô Dụng đã dùng nhiều “diệu kế”, “ưng tử”, “quyết xảo” trên thương trường để gạt Dương Chí mua rượu thế nào. Đích xác là làm ăn (buôn bán) cần phải dự đoán tình hình và thời gian chính xác như “Trí đa tinh”, bởi vì con người, thời gian, địa điểm phải hoàn toàn thích ứng mới làm được. Nếu không, trên thương trường, chỉ có thể “Bào long sáo” (đóng vai phụ) tức chẳng thành công một công cuộc làm ăn nào cả.

Điều này đúng như kinh Dịch nói “Quan ngã sinh, quân tử vô cữu” (quan sát mình sống thế nào, quân tử không lỗi) và “Quan kỳ sinh, quân tử vô cữu” (quan sát người ta sống thế nào, quân tử không lỗi). Chàng Dương Chí kia sở dĩ mắc lừa, vì thiếu một “sợi dây cung” (hay dây đàn), tức là “quan sát hành vi được hay mất của người khác” hoặc “quan sát hành vi được hay mất của chính mình”. Trong kinh doanh, có khả năng “quan sát người khác” và có khả năng “quan sát chính mình”, thì cho dù có 10 “trí đa tinh” cũng không lừa gạt được bạn.

34/

Vào cuối nhà Thanh, tiểu thuyết gia Ngô Kiến Nhân, từng viết một quyển sách tựa đề “BÍ QUYẾT PHÁT TÀI”, thảo luận đủ dạng nhân vật trên thương trường, trong đó có nhân vật “Hiết Thương” và “Tham Giá”. Dĩ nhiên, đối với các hoạt động của thương nhân để thu được lợi lộc, dùng quan điểm kinh tế thị trường ngày nay mà bình luận, thực sự không thể với một cây gậy mà ta có thể chống đi quan sát hết mọi hoạt động kinh doanh để kiếm lợi lộc. Chúng ta phải nhận đúng với thực tế và suy nghĩ kỹ, để không có màn bi kịch loại “Thẩm Vạn Tam” tái diễn. Điều này đúng như Cát Kiếm Hùng tiên sinh đã nói: “Tại sao quan điểm của Tư Mã Thiên không thể dẫn người kinh doanh đến một sự đồng cảm? Tại sao cuộc vận động của chế độ phong kiến đã kích những thương nhân hai ngàn năm trước, chúng ta lại không cảm thấy có gì lạ? Sản xuất ra hàng hóa có tội gì chứ?”

Những câu nói này, khi viết quyển “Kinh Dịch và Kinh doanh”, tôi cảm thấy vô cùng đáng quý và đáng để suy tư.

35/

Nhà kinh doanh, trong khi hoạt động làm ăn, đích xác là cần phải có lý trí, không nên bị cái lợi nhỏ chớp sáng mê hoặc.

Thị trường thường thường không để cho ý chí con người thay đổi, trong khi công việc làm ăn đang vượng phát, thế của nó như lửa bốc cháy rực rỡ, chính là lúc ta phải càng cẩn thận hơn. Cũng như khi thế làm ăn

đang xuống quá thấp, thì phải giữ vững lòng tin, bởi vì lúc đó chính là lúc đang ngầm chứa một cơ hội thay đổi tốt sắp đến.

Một nhà kinh doanh thông minh, nếu đang thắng lợi, cần phải giữ tính bình tĩnh, lúc cần thiết, phải xem xét lại thời, đo lường lại thế, biết đã khó thì lập tức thoái lui. Trong truyện Tam quốc diễn nghĩa, hồi thứ 66, Tào Tháo sau khi hạ được thành Nam Quận, có người đưa ý kiến “thừa thắng tiến binh”, chủ tướng Tư Mã Ý cũng cố gắng khuyên “Kẻ trí khéo lợi dụng thế mạnh, không thể để mất thời cơ.” Ngay cả mưu sĩ Lưu Diệp cũng cho là “lời của Tư Mã Trọng rất đúng.” Tất cả đều nhận định rằng, nhân lúc thắng lợi, nên thừa thế mà tiến công đoạt thêm thắng lợi mới. Nhưng Tào Tháo sau khi phân tích tình hình chính xác, ngược lại, dùng chiến lược “Tri nan nhi thoái”, không bị thắng lợi làm hôn mê đầu óc mà nhắm mắt tấn công Tây Xuyên. Người kinh doanh chúng ta cần phải học được “cái đầu óc đầy lý tính” này.

Đây chính là câu nói của Kinh dịch: “Lý thác chi kính, dĩ tị cửu dã.” Nghĩa là “Bước đi đã sai biết kính sợ là tránh được sự sai lầm.”

Câu nói này hàm ý rằng, thắng lợi bắt đầu, rồi tiếp tục tiến bừa tới, vô hình trung bước chân đã xiêu vẹo, chắc chắn sẽ rơi vào hố nguy hiểm đang tiềm phục phía trước, cho nên ta không thể không cảnh giác bản thân.

36/

Tư Mã Thiên, trong quyển “Hóa thực liệt truyện” có kể về chuyện Nhậm Thị đã khéo vận dụng phương

châm “Kỳ hóa khả cư” (hàng tốt trữ lại) và “Đãi giá như cổ” (đợi giá cao bán) như thế nào. Đó chính là nguyên tắc kinh doanh. Câu chuyện Nhậm Thị được tóm tắt như sau:

“Sau khi nước Tần bại trận, các tướng lãnh đều xem trọng vàng bạc châu ngọc, nên đoạt lấy hết. Nhậm Thị không tích trữ vàng ngọc mà lại vùi vàng chở lúa gạo đem chứa trong hầm. Nhậm Thị vốn có kỹ thuật tổ truyền chứa lúa được lâu. Khi cuộc chiến Hán, Sở tranh hùng bùng nổ, không có người cày cấy, giá lúa gạo tăng cao. Nhậm Thị chụp lấy thời cơ, bán lúa ra, với giá cao đến mức một gánh thóc là một vạn tiền. Kết quả là số vàng ngọc mà các tướng lãnh đoạt được lần lượt đổ vào túi của Nhậm Thị, làm cho Nhậm Thị trở nên người giàu có nhất thời bấy giờ.” Đọc truyện này, không ai không kính phục cái nhãn quang nhìn xa và mưu lược của Nhậm Thị.

37/

Kinh doanh, hai chữ này, mọi người đều hiểu rõ cái mùi vị của nó như thế nào trong thị trường cạnh tranh quyết liệt. Trong khi mọi người đang cạnh tranh, phải dùng mưu trí thế nào để đoạt thắng lợi? Câu hỏi này làm cho tôi nghĩ đến một câu trong Kinh dịch: “Dụng hối nhi minh” (dùng cái hôn ám mà sáng suốt.) Ý muốn nói rằng, phải lợi dụng sự hôn ám ngu muội của những người cạnh tranh trong cách nhìn của họ đối với sự vật, riêng mình trong lòng sáng suốt nhìn rõ sự vật đó để đoạt thắng lợi.

Ý này được trình bày qua câu chuyện “Giám Chỉ

Tử mua ngọc” trong Hàn Phi (Hàn Phi Tử. Thuyết Lâm hạ). Câu chuyện này đáng để cho giới kinh doanh chúng ta suy gẫm.

Có một viên phổ ngọc (bán thành phẩm) chất lượng cực quý đang được đưa ra thị trường để mọi thương gia tranh nhau mua. Giá căn bản được gọi thuở đó là “khai bàn giá” được ấn định là 100 cân vàng ròng. Đối với quá nhiều người đang cạnh tranh để mua viên ngọc này, Giám Chỉ Tử đã dùng mưu lược, với mấy điểm quan trọng như sau:

- Một là ngăn ngừa người muốn mua nâng cao quá mức giá của viên ngọc.
- Hai là trong số người cạnh tranh để mua, chỉ có một mình Giám Chỉ Tử mua được mà thôi.
- Ba là phải biểu hiện phong độ phóng khoáng rộng rãi thì viên ngọc sẽ rơi vào tay ông ta mà mọi người vẫn kính phục.

Giám Chỉ Tử lợi dụng lúc viên ngọc nằm trong bàn tay ông ta cố ý làm rơi viên ngọc xuống đất, do đó viên ngọc có một vết mẻ nhỏ. Trong lúc mọi người đang ồn ào bày tỏ ý tiếc rẻ viên ngọc bị tì vết mất giá trị, Giám Chỉ Tử đề nghị bồi thường 100 cân vàng cho người bán ngọc để lấy viên ngọc trị giá cả vạn cân vàng này. Điều này làm cho người bán ngọc và những người cạnh tranh mua đều kính phục sự rộng rãi của Giám Chỉ Tử (tức người có đạo đức). Kết quả, Giám Chỉ Tử đem viên ngọc đi cho thợ kim hoàn làm lại, đã thu được số lời gấp 10 lần giá mua.

Đọc lại mưu trí của Giám Chỉ Tử thực hiện trên “đường kinh doanh”, không ai không thán phục nước cờ cao mà ông ta đã đi trong bàn cờ kinh doanh thuở đó.

38/

Một nhà kinh doanh, trên thị trường có đủ mọi ngành nghề, trong lúc thực hiện một công cuộc làm ăn nào đó, có thể xử lý một cách thung dung, chủ động vô tư, quyền biến (tức việc sắp tới có thể đoán trước, gặp việc bất ngờ có thể cứu vãn, việc đã dĩ lỡ có thể vãn hồi), đồng thời có thể nhìn rất sâu, rất xa (tức là thấy được việc sắp xảy ra, thấy việc vừa bắt đầu đã rõ kết quả cuối cùng, thấy việc ổn định đã biết việc sắp biến đổi). Nhà kinh doanh chúng ta có thể đạt được trình độ năng lực như thế chăng?

Một nhà kinh doanh, trong lúc bận rộn tính toán suốt ngày, có thể “cầm lên được, bỏ xuống được”, và trong cơn sóng lớn của thị trường làm ăn, có thể tính chuyện đến nơi đến chốn, thấy rõ ý định của đối phương, biết rõ cái thiện, cái ác, có thể chịu đựng sự phiền phức đến cuối cùng, có thể xử sự bình tĩnh, có thể suy đoán ngay mỗi hiện tượng vị tế, nhỏ nhiệm biến đổi của từng thời gian và không gian khác nhau, nhà kinh doanh có thể làm được tất cả những điều trên không?

Cái ý chỉ của 64 quẻ được trình bày trong kinh Dịch chính là muốn cho chúng ta biết “Tri thời thức thế”.

Nếu nhà kinh doanh chúng ta, trong lúc hoạt động kinh doanh, nhớ kỹ hai định luật tương phản, có lẽ sẽ rất bổ ích cho chúng ta. Hai định luật tương phản đó là:

1 - Lý Thương Ẩn nói: “Tâm hữu linh tê nhất

điểm thông.” (Tâm bén nhạy, thông suốt ngay từ một điểm vi tế xuất hiện), nghĩa là hiểu được tâm lý của người hợp tác.

- 2 - Bạch Cư Dị nói: “Duy hữu nhân tâm tương đối thời, chỉ xích chi gian bất năng liệu.” (Chỉ có lòng người đối xử nhau, tuy chỉ cách nhau phân tấc mà vẫn không thể đoán trước được.) nghĩa là, trong trường kinh doanh, không có sự việc gì mà không cẩn thận, nhất là lòng người.

39/

Kinh Dịch luôn luôn tuyên dương tư tưởng khi ứng phó với nguy cơ, nên quang minh chính đại, cương kiện trung chính. Một nhà doanh nghiệp chân chính đích xác cần phải có tinh thần đó. Những nhà kinh doanh chúng ta ngày nay có rất nhiều người chỉ thích “cái lợi nhanh trước mắt”, hoặc “đầu cơ” hoặc sử dụng “thuật gian trá”. Những việc đó không thể trường tồn được.

Một nhà kinh doanh mặc dù rất cẩn thận trong cảnh nguy nan, nhưng có lúc họ cũng không thể tránh khỏi thất bại. Như thế là tại nguyên nhân vì sao? Theo chỗ tôi hiểu, có người tự cho rằng mình có năng lực, không tự lượng sức mình, có người vừa hồi phục sự phát triển đã tự mãn, đó là một lý do. Lý do thứ hai là tự cao quá mức. Lý do thứ ba là xem thường, bỏ qua việc nhỏ không dè rằng một con mọt nhỏ có thể nhận chìm một chiếc thuyền to. Kinh Dịch nói “Trung bất tự loạn, u nhân trình cát.” (Trong không rối loạn, người bình tĩnh giữ chính bền, tốt.)

Có người nói “Người biết an nguy, xem lợi lớn là điều đáng lo.” Còn “Người hoạn nạn xem lợi lớn là điều vui.” Sự sai biệt này, nhà kinh doanh chúng ta nên luôn luôn suy gẫm.

Nhà kinh doanh có đầu óc đơn giản, xử sự chung chung, xem cái lợi lớn là điều vui. Nhà kinh doanh có đầu óc tinh tảo, có tính hiện thực rất cao, có trí quyền biến đối phó với mọi sự biến đổi phức tạp, thì luôn luôn xem “cái lợi lớn là điều đáng lo.”

Kinh doanh là một hiện thực đầy phức tạp và luôn luôn biến đổi, chúng ta cần phải cảnh giác, thận trọng, bởi vì mỗi ngày bạn phải luôn luôn đối diện với một cuộc làm ăn đầy bận rộn.

BẠT

TỪ KINH DỊCH ĐẾN VĂN HÓA KINH DOANH

Kinh Dịch là một trong những bộ điển tịch thần bí, ảo diệu và bác đại tinh thâm của nền văn hóa cổ đại Trung Hoa, lúc tối sơ lấy hình thức bói toán mà đối diện với thế giới. Tuy nhiên, nó có thể ảnh hưởng đến truyền thống văn hóa suốt mấy ngàn năm qua, vậy thì, giá trị của nó, xét cho tận cùng, nằm ở chỗ nào? Có thể nói, mỗi người nói mỗi khác. Có những nghiên cứu thảo luận về Dịch với Y, Dịch với Luật, Dịch với Sử, Dịch với Thông tin khổng chế luận v. v.. thành quả rất sum sê. Tác giả cho rằng, một trong những giá trị quan trọng của kinh Dịch là, khi kết hợp nó với “những hoạt động kinh doanh” mà con người đã làm, nó hàm chứa rất phong phú những nguyên lý văn hóa kinh doanh sâu sắc, chẳng qua, trong dĩ vãng chưa có người nghiên cứu thảo luận việc đó mà thôi.

Loài người từ khi bắt đầu cuộc sống đã không thể tách rời khỏi việc kinh doanh. Hình thức bói toán của Dịch là một hiện tượng văn hóa đặc hữu trong quá

trình phát triển của loài người, nó đi kèm theo sự mạnh mẽ ý thức tự giác của con người mà phát sinh. Sự phát sinh của loại ý thức tự giác này, nói cho thấu tình đạt lý, chính là vì sự sinh tồn, sự nhận thức của con người muốn nắm bắt được những quy luật vận hành phía sau lưng của thế giới tự nhiên bao la này. Nắm bắt được lịch sử của con người kéo dài mấy ngàn năm qua vì sự sinh tồn con người đã phải tốn hao không biết bao nhiêu máu và nước mắt đau khổ. Thực chất của nguyện vọng con người chính là thử tìm cách nắm bắt thế giới khách quan, cho đến các loại liên hệ nhân quả giữa con người và thế giới khách quan, để hoàn thiện những hoạt động kinh doanh mà con người cần phải làm để họ được sinh tồn và kéo dài mãi mãi thế hệ đời sau.

Lịch sử lâu dài của con người, từ một ý nghĩa nhất định mà nói, chính là một bộ lịch sử kinh doanh khi hưng thịnh khi suy vong; nền kinh doanh thịnh suy đó con người rất cần để sinh tồn. Lý Kính Trì trong quyển “Chu Dịch Thám nguyên” đã chỉ rõ, những người nghiên cứu và chiêm bói tuyệt nhiên không phải chỉ có quân vương, hầu tước, đại nhân, thực ra bao quát cả phụ nữ, tiểu nhân, trượng phu, tiểu tử, văn nhân, vũ nhân, tất cả đủ mười hai loại người trong xã hội. Điều đó đủ cho ta thấy rằng từ giới quý tộc cho đến hạng bình dân, đều dựa vào quyển “Thần vật” này để chỉ cho họ con “đường sinh sống” này đúng là để chỉ những hoạt động kinh doanh của loại người. Trong những lời quẻ của Dịch, đại đa số là lời chiêm đoán,

nghĩa là phán đoán và dự đoán kết quả của hành vi và hành động của bản thân con người trong hoạt động kinh doanh mà con người dựa vào đó để sinh tồn. Cái gọi là “chiêm” (bói) chính là thăm dò để biết những trạng huống của sự vật trong tương lai. Đúng như Hệ từ đã giải thích: “Cực số tri lại chi vị chiêm.” (Tính đến cùng cực để biết việc sắp đến gọi là chiêm)

Còn “Đoán” chủ yếu là từ việc “chiêm” mà đoán hai mặt tốt hay xấu mà tiến hành sự phán đoán. Tác giả quyển “Chu Dịch”, nhìn thấy rõ thế giới khách quan biến đổi rất phức tạp, thay đổi không ngừng, mà con người thì nhờ vào những hoạt động kinh doanh để sinh tồn, chúng lại biến đổi khó mà dự đoán để nắm vững được. Chỉ cần con người làm một việc gì là xuất hiện ngay sự sai biệt được hay mất, tương ứng với những kết quả khác nhau mà Chu Dịch trình bày theo bốn cấp bậc “cát, hung, hối, lẫn.” Nếu lấy những lời của 384 hào trong 64 quẻ (kể cả lời của “Dụng cửu” và “Dụng lục” trong hai quẻ Kiền và Khôn) đối chiếu với kết quả của những hoạt động kinh doanh mà con người nương vào đó để sinh tồn, ta có thể khái quát phân loại theo ba quy luật:

- *Loại thứ nhất là: cát (hanh, lợi) nghĩa tốt (hanh thông, thuận lợi).* loại cát chỉ rằng người kinh doanh có xu thế và khả năng thành công.

- *Loại thứ hai là: vô cửu (không lỗi).* (Kể cả vô hối, hối vong, vô lận, hữu chung.) Vô cửu được xem là người kinh doanh đi hoạt động kinh doanh, trên căn bản là sẽ không có kết quả xấu.

- Loại thứ ba là: hung (kể cả lệ, hối, lận). Loại hung cho biết người kinh doanh đang trong tình trạng chuẩn bị chưa đầy đủ mọi điều kiện hoặc chưa hiểu rõ tình huống thực tế mà làm kinh doanh, tất nhiên sẽ dẫn đến thất bại.

Ba loại dự trắc trong Chu Dịch hoàn toàn quan hệ mật thiết với những hoạt động kinh doanh của con người. Lúc cát, người kinh doanh có thể không cần một chút do dự gì nữa, lòng tràn đầy tự tin mà ra hoạt động kinh doanh. Dĩ nhiên, lúc “vô cữu” nhà kinh doanh có thể hành động nhưng không thể một mạch thẳng tiến mà không suy nghĩ, đắn đo.

Còn lúc “chiêm” gặp loại thứ ba, tức “hung” thì bạn nên đình chỉ hoạt động kinh doanh của bạn, bình thần quan sát tình hình và chờ thời cơ. Nhưng nếu đã kinh doanh rồi thì phải cực kỳ cẩn thận, kỹ lưỡng, cố gắng giảm thiểu mức tổn hại đến mức tối thiểu và đồng thời tích cực tìm đối sách, tranh thủ chuyển hung lệ, thành cát và vô cữu.

Đọc hết toàn bộ quyển Kinh Dịch, hiểu rõ tường tận, ta có thể nói nó là một bộ điển tích cổ vũ, khuyến khích con người phải tích cực chiến đấu trong hoạt động kinh doanh. Thống kê lại, chứng minh rất rõ: trong những lời chiêm đoán của Kinh Dịch, loại cát có 166 chỗ, chiếm 43%; loại vô cữu có 106 chỗ, chiếm 28%; loại hung chỉ có 94 chỗ, chiếm không đầy 25%. Điều này rất dễ thấy, tổ tiên chúng ta sáng tạo ra nền văn hóa, hàm ý tích cực khuyến khích con người đấu tranh và

tiến thủ thế nào. Bởi vì, chỉ có cách tích cực vì cuộc sống con người mà kinh doanh, dấn thân vào thế giới khách quan luôn luôn biến đổi vô cùng phức tạp mà hành động, mới có thể tích lũy của cải, tài sản, mới có thể đưa con người đến một tương lai tốt đẹp. Hôm nay, chúng ta đã bước vào chỗ giao tiếp của thế kỷ, làm thế nào vận dụng được bộ điển tích xa xưa này, hấp thu được trí tuệ và sức mạnh vô cùng tận trong đó, để cho ta kiến định đối diện với thực tế khách quan, và nhìn về tương lai đầy triển vọng, đó là một vấn đề đáng cho ta nghiên cứu thảo luận. Huống chi, bản chất và quy luật ẩn tàng của Dịch lần lượt sẽ được con người nhận thức và nắm vững.

Kinh Dịch lập ra quái hào và hệ từ để quy định một pháp tắc để con người triển khai hoạt động kinh doanh giúp cho con người sinh tồn; nội dung hầu như bao quát các loại hoạt động kinh doanh của thời xa xưa cũng như sự sinh hoạt của con người; bao quát các loại phương pháp, các tâm trạng và thái độ con người, các phương thức suy tư biện chứng. Có thể nói, kinh Dịch hướng dẫn chúng ta làm cách nào để sinh tồn và phát triển năng lực bản thân, làm thế nào trong những hoàn cảnh hung hiểm, tồn vong, biến đổi đầy phức tạp ta có thể chiến thắng bản cùng và khổ nạn, từ đó thu đạt các loại thành công trong cuộc sống của chúng ta. Nó chính là một quyển sách giáo khoa quý báu đối với chúng ta. Kinh Dịch bao trùm các sự kiện xảy ra trong cuộc sống con người như chiến tranh (quẻ Sư), tố tụng (quẻ Tụng), đi buôn bán (quẻ Lữ), gia đình (quẻ Gia

nhân), hôn luyện (quẻ Bí, quẻ Quy muội), giao thiệp (quẻ Khuê) v.v... Thực vậy, nếu kết hợp 64 quẻ thành một chuỗi liên tục, rồi chọn lọc kỹ, ta sẽ thấy không có quẻ nào là không tương quan chặt chẽ với các hoạt động kinh doanh. Ở đây ta có thể dùng lời nói của vị “Thần kinh doanh” Nhật Bản là Song Xia - Xingzhizhu, để thuyết minh “Một quốc gia cần phải kinh doanh, một gia đình cần phải kinh doanh, một cá nhân muốn hoàn thành mục tiêu của cuộc sống của mình cũng phải kinh doanh. Chỉ cần con người còn sinh tồn, và có chỗ để hoạt động, là chỗ đó sẽ có kinh doanh.”

Điều đó đủ thấy, kinh Dịch mang ý nghĩa thiết lập những nguyên tắc để con người hoạt động kinh doanh hữu hiệu và nó được ứng dụng trong một phạm vi rất rộng. Bởi vì, bất luận kinh Dịch là sách chiêm bốc hay là trí tuệ triết học, trung tâm mà nó chú trọng nhất là con người nên sinh hoạt như thế nào, nhưng sinh hoạt như thế nào thì con người lại không thể tách rời khỏi hoạt động kinh doanh.

Giáo sư Thái Thượng Tứ, từ lúc thanh niên đến tuổi già 91, ông vẫn nghiên cứu kinh Dịch không ngừng. Ông từng nói rằng, tư tưởng triết học của kinh Dịch thông qua những giải thích đối với Chu Dịch, là để rèn luyện năng lực tư duy lý luận của con người, đặc biệt là năng lực tư duy biện chứng dần dần hình thành một loại phương pháp luận về thế giới quan cho đến một hệ thống lôgic thúc đẩy sự phát triển nền triết học truyền thống Trung Quốc. Chính hệ thống lý luận này có ảnh hưởng sâu sắc đối với những sinh hoạt của con

người như khoa học, nghệ thuật, luân lý. Tác giả quyển “Chu Dịch tư tưởng yếu luận” nhận định rằng, 64 quẻ của kinh Dịch làm nguyên tắc chỉ đạo đầy tính biện chứng cho những hoạt động kinh doanh, cơ sở chính nằm ở trong năng lực tư duy lý luận và năng lực tư duy biện chứng. Bởi vì, hai loại năng lực tư duy này vô cùng quan trọng đối với sự thành công hay thất bại trong những hoạt động kinh doanh của con người. Có thể nói, kinh Dịch chính là đại trí tuệ của con người.

Thí dụ quẻ Kiền, quẻ đầu tiên của kinh Dịch, miêu tả hình tượng của một con rồng mạnh mẽ bay cao là muốn nhắc nhở con người, trong quá trình phát triển sự nghiệp kinh doanh, ta cần phải khéo nắm bắt thời cơ, tùy cơ mà hành động, phải có thái độ “Thiên hành kiện, quân tử tự cường bất tức” để khắc phục khó khăn nguy khốn, và trong quá trình kinh doanh phải luôn luôn có tinh thần “Chung nhật kiên kiên, tịch dịch nhược, lệ vô cửu”, chỗ nào cũng phải cẩn thận, đề phòng hiểm nguy, dù khó khăn vẫn tiếp tục hành động, như thế mới có thể làm cho sự nghiệp kinh doanh của bạn tiến đến chỗ huy hoàng. Quẻ Khôn thì lấy hình tượng “Mông thái kỳ” nhắc nhở con người, trong lúc còn yếu nhỏ, nhưng đã bước vào hoạt động kinh doanh rồi, thì phải khéo dùng phương pháp ôn hòa, mềm dịu, thu lại sự sắc sảo của mình, che đậy không để lộ ra ngoài, (“Hàm chương”, “quát nang”), còn phải “tâm rộng rang như vực sâu không đáy” khoan dung, chịu đựng, bình tĩnh như con ngựa cái (Tấn mã địa loại, hành địa vô cương, nhu thuận lợi trinh.) Đồng thời, trong kinh

doanh phải có lòng tự tin để chiến thắng những gay go và nguy khốn. (hào sơ lục: lý sương kiên băng chí). Quẻ Truân là quẻ đột phá vòng nguy khốn trong kinh doanh, ba hào đầu là lúc thời cơ chưa đến, như “bàn hoàn”, “Truân như chiêm như”, đều biểu thị sự khó tiến tới, hào cửu tam diễn tả mạo hiểm mà hành động, cuối cùng sẽ rơi vào vị trí không biết phải làm thế nào cho ổn trong kinh doanh; (như “tức lộ vô ngu, duy nhập vu lâm trung”), hào lục tứ và hào cửu ngũ là điều kiện đã chín muồi để đột phá cảnh nguy khốn; trong kinh doanh trong giai đoạn này, nhà kinh doanh phải hành động quả quyết thì luôn luôn thu đạt sự thành công (“cầu hôn cầu, vãng cát vô bất lợi.”). Hào thượng lục lại giải thích một phương diện khác, là một nhà kinh doanh nếu không kịp thời nắm bắt thời cơ, thì sẽ rơi vào vực thẳm càng lúc càng sâu, đến nỗi phải “lạp huyết liên như” khóc ra máu. Quẻ Sư tuy là quẻ chỉ về quân sự, có tác dụng chiến tranh khi chủ soái xuất binh, nhưng áp dụng trên chiến trường kinh doanh cạnh tranh quyết liệt ngày nay, nhà quản lý kinh doanh (chủ soái) nếu chỉ huy giỏi, dùng người có phương pháp (tiểu nhân vật dụng, tất loạn bang dã) thì kết quả là “cát nhi vô cữu”. Quẻ Sư còn nhấn mạnh “Sư tả thứ, vô cữu” và còn nói “Tả thứ vô cữu, vị thất thường dã”, ý muốn nói rằng, trong chiến trường kinh doanh, giai đoạn này lui về đóng ở vị trí cố thủ (tả thứ) không được khinh cử vọng động; thế thì cho dù bạn đang tạm thời gặp cảnh khó khăn trong kinh doanh, cuối cùng bạn vẫn không có gì nguy hiểm (vô cữu)

Trên đây chỉ lược thuật một vài tượng quẻ của kinh Dịch, thuyết minh sự ứng dụng của kinh Dịch trong hoạt động kinh doanh. Còn việc vận dụng mỗi quẻ quan hệ thế nào trên hành trình thương mại, độc giả sau khi đọc xong quyển sách này, tự mình sẽ hiểu rõ mọi việc.

Kinh Dịch còn thông qua cơ cấu đạo đức, thành tín để đưa con người vào những hình thức kinh doanh có đầy đủ phẩm chất đạo đức văn hóa để sinh tồn. Trong thương trường biến hóa không ngừng như thủy triều trên biển cả, tính chất đầu cơ trong nền kinh doanh cạnh tranh hiện giờ đã giảm xuống rất nhiều, sự cao thấp của tính chất văn hóa đối với sự thành công hay thất bại của nhà doanh nghiệp có tác dụng càng lúc càng lớn. Đối diện với nền kinh tế khi lên cao lúc xuống thấp như thủy triều, nhà doanh nghiệp càng cần kiện toàn nhân cách và tư tưởng của mình. Kinh dịch cung cấp cho chúng ta một phương thức tư duy độc hữu và một sự tích trữ đầy đủ những tư tưởng sâu sắc, những trí tuệ cao xa.

Ví dụ chữ “Phu”, nghĩa là phải trọng thành tín và chân thực. Chỗ nói về chữ “phu” không phải chỉ có trong quẻ Trung phu, mà rải rác trong các hào từ, cộng lại có hơn 40 lần. Có đức “phu” là có sự bảo đảm chắc chắn để vượt qua sông lớn, tiến tới những sự nghiệp vĩ đại, hành động là đạt kết quả; hanh thông, thuận lợi. Quẻ Trung phu chỉ rõ: “Đồn ngư cát, lợi thiệp đại xuyên, lợi trinh.” Thời xưa đồn (con heo con) và cá đều là những vật cúng tế thượng hạng, dùng nó để tượng trưng đức

“Trung phu”, tức lòng thành tín biểu hiện khi tế tự, có lợi cho việc kiến công lập nghiệp. Trong quẻ Nhu, quẻ Khảm, quẻ Tổn, quẻ Cách, các quái hào đều rất nhiều lần đề xuất và nhấn mạnh tác dụng quan trọng của đức “phu”. Điều này là cho chúng ta nhìn thấy rõ tính chất đặc biệt của các xí nghiệp kinh doanh Nhật Bản đã đạt được thành công. Như hệ thống “xã thị” phản ánh quan niệm chân giá trị. Trong rất nhiều hệ thống “xã thị” của các xí nghiệp Nhật Bản đều nhấn mạnh đến sự thành thực tín dụng, tức là đức “phu” mà Kinh dịch đề cập rất nhiều lần. Không có nó, sự nghiệp kinh doanh không thể đạt được “tài phú”. Cho nên “thành tín” tức đức “phu” được xem là gốc của sự lập thân. Đúng như công ty Bian-ximi đã đề xuất, điểm nền tảng của công ty chính là: “Thành tín thành ý” (phú). “Xã thị” của công ty điện khí công sự Trung Quốc ở Nhật Bản dứt khoát chỉ có hai chữ “Chân tâm”. Ngày nay, trong hoạt động kinh tế của chúng ta việc giả mạo thịnh hành, “mắc xích” tam giác trái càng lúc càng nhiều, sự lừa gạt trong hoạt động kinh doanh chỗ nào cũng có. Hiển nhiên, trong Kinh dịch, nhiều lần đề cập đến đức “phú” (thành tín), là một chỉ dạy rất quý giá đối với những người làm kinh tế chúng ta. Chỉ từ một điểm này mà quan sát, những xí nghiệp Nhật Bản cũng cùng làm kinh tế như chúng ta, nhưng chỉ trong thời gian ngắn hai, ba mươi năm họ đã đưa nền kinh tế của họ lên cao đến thế; nguyên nhân chính là họ nắm được, mà còn nắm rất “chặt” chữ “phu” nữa. Bỏ chữ “phu” ra nền kinh tế khó mà phát triển, sinh hoạt của nhân dân khó được nâng

cao, đất nước cũng khó ổn định. Thành thực như Kinh dịch nói “Phiên phiên bất phú dĩ kỳ lân, bất giới dĩ phu” (Quẻ Thái, hào lục tứ), “Quân tử chi quang, hữu phu, cát” (quẻ Đại hữu, hào lục ngũ), “Hữu phu uy như, chung cát” (quẻ Gia nhân, hào thượng cửu)

Như quẻ Hằng, có thể xem nó là lý luận của học thuyết “Nhân bản chủ nghĩa xí nghiệp kinh doanh”. Quái từ quẻ Hằng “Hanh thông, vô sở cửu ngôn, lợi hữu du vãng”, chủ trương phải hữu hằng hữu đức. Quẻ Nhu nói “Nhu vu giao, lợi dụng hằng, vô cửu” (quẻ Nhu, hào sơ cửu) Nhu tức là chờ đợi. Giao (Nhĩ Nhã, thích địa). “Ngoài ấp gọi là giao”. Dùng ngôn ngữ hiện đại là muốn nói, bạn ở chỗ rất xa mà chờ đợi; khi thời cơ thành công trong kinh doanh chưa chín muồi, chỉ có thể nhẫn nại ở chỗ cũ mà chờ đợi, tạm thời không nên hành động; chỉ cần giữ tâm chí kiên trì không thay đổi, tức sẽ không sai lầm, tổn thất. Nếu thiếu tính kiên nhẫn, nóng nảy hành động càn, sẽ tự đem lại sự phiền phức, đưa sự nghiệp kinh doanh vào hướng thất bại. Cái nguyên tắc về đức hằng này, ứng dụng vào hoạt động kinh doanh, chính là muốn nói rằng, nhà kinh doanh cần phải nhắm mục tiêu cho đoạn chính, và dùng đức để ràng buộc trách nhiệm và nguyên tắc hành động của nhà doanh nghiệp. Như công ty Ngư Nghiệp Thái Dương của Nhật Bản đề ra mục tiêu kinh doanh là “Công ty là nơi công nhân viên kinh doanh cùng đồng tâm theo đuổi để đạt được những giá trị chân chính của cuộc sống con người.”, và đề xuất nhân tố “Điều quan trọng nhất chính là con người.” Dĩ nhiên, xí nghiệp là một tổ chức xã hội có

tính kinh tế, nếu không có doanh lợi thì không thể tồn tại. Nhưng thái độ của một số xí nghiệp Nhật Bản đối với doanh lợi mà hoạt động kinh doanh mang về, họ xem là để phát triển cho xí nghiệp tiếp tục tồn tại lâu dài; doanh lợi là giá trị mà con người thu hoạch được và là một phương tiện đem lại hạnh phúc cho cuộc sống. Tư tưởng này hoàn toàn phù hợp với đức hăng mà Kinh Dịch đã đề xuất.

Ví dụ như đức “Khiêm”. Hoạt động kinh doanh không thể tách rời khỏi chữ “Khiêm”. “THƯỢNG THỦ, ĐẠI VŨ MÔ” gọi là “Mãn chiêu tổn, khiêm chiêu ích”. Còn kinh Dịch tuyên dương: “Khiêm khiêm quân tử, dụng thiệp đại xuyên, cát.” Hào cửu tam quẻ Khiêm cũng nói một ý đó, lại còn nhấn mạnh thêm “Lao khiêm quân tử hữu chung.” Một nhà doanh nghiệp, bất luận là đang sáng lập hay đang tiếp tục phát triển kinh doanh, luôn luôn có những lúc khốn đốn và những chỗ không thuận lợi; nhưng nếu có nhà doanh nghiệp có đủ đức “khiêm tốn”, chắc chắn sẽ được người khác hỗ trợ, chi viện, cuối cùng còn có thể tiến tới sự thành công. Đặc biệt là trong khi sự nghiệp kinh doanh đã phát triển rộng lớn, tương đối qui mô, lại càng nên tránh thái độ “tài đại khí thô” (có tiền làm phách) mà ngược lại, thái độ biểu hiện cần phải “khiêm tốn” càng “khiêm tốn” hơn; như thế sự nghiệp kinh doanh sẽ càng phát triển đến cùng tốt.

Ngược lại, nếu như thu đạt được chút ít thành công trong kinh doanh, lại hớn hỡ vui mừng, thiếu ý thức cảnh giác đề phòng, chỉ lo ăn chơi sa đọa, vung tiền

lãng phí, thì các nhà doanh nghiệp loại đó cuối cùng chỉ là những diễn viên của một màn bi hài kịch như “hoa mây vừa hiện đã tan.”

Lại như chữ “kính”; kính có ý nghĩa là cung kính; được dùng trong kinh doanh, biểu hiện thái độ cẩn thận, cung kính thuận tòng, tâm tinh tế, đối đãi chân thực. Chính thái độ cung kính này giúp duy trì vững chắc sự quan hệ giữa con người và sự vật, giữa con người và con người, giảm thiểu những mâu thuẫn và va chạm, giữ gìn được trạng thái hài hòa trong quá trình kinh doanh. Như hào thượng lục, quẻ Nhu “Hữu bất túc chi khách tam nhân tai, kính chi, chung cát.” “Bất túc chi khách” hiển nhiên là trạng thái bất lợi đã phát sinh, có sự mâu thuẫn xuất hiện; Kinh dịch yêu cầu nhà doanh nghiệp đang ở trong tình hình bất lợi đó phải đối xử bằng chữ “kính”. Kết quả sẽ đi tới sự phát triển tốt đẹp.

Như hào sơ cửu quẻ Ly nói: “Ly thác nhiên; kính chi, vô cửu”. Hào sơ cửu miêu tả cảnh mặt trời vừa mọc chữ Thác theo “thuyết văn” nghĩa là “Kim đồ dã” tức vàng trát lên. Ý muốn nói rằng, nhà quản lý hay nhà lãnh đạo kinh doanh phải có tinh thần “kính đức”, “kính nghiệp” như đang đón tiếp mặt trời đang mọc lên rực rỡ. Chỉ có tinh thần “kính đức” “kính nghiệp” đó mới có thể không lỗi. Như thế sẽ làm cho sự nghiệp kinh doanh của bạn đi đến chỗ huy hoàng. Bất cứ một nhà doanh nghiệp nào muốn thành công trên thương trường, có thể nói, cần phải xem trọng chữ “kính” này. Điều mà một nền văn hóa kinh doanh xem là chủ yếu chính

là công bình xã hội, là phục vụ cho xã hội; giữa xí nghiệp và xí nghiệp, giữa người và xí nghiệp, giữa công nhân viên và các người lãnh đạo phải kính trọng nhau; chữ “kính” này có thể trở thành một mô thức hành động và tư duy cộng đồng trong các xí nghiệp kinh doanh, do đó hình thành được một sự “hợp lực” rất lớn, phát huy được “tố chất nghiêm chỉnh” và “hiệu ứng nghiêm chỉnh” của một nền văn hóa kinh doanh công nghiệp. Do đó, có được sự hun đúc tài đức của nền văn hóa kinh doanh làm cho nhà doanh nghiệp mỗi ngày một hoàn thiện bản thân, nhân cách càng được thăng hoa. Nếu như chúng ta quan sát nền văn hóa kinh doanh công nghiệp của Nhật Bản, có thể nói, một số tư tưởng trong Kinh dịch vô hình trung đã xâm nhập vào sinh hoạt thường nhật của các xí nghiệp Nhật Bản, như “xí nghiệp tư huấn”, “xí nghiệp ngũ giới”, “xí nghiệp ngũ tỉnh”, vừa phản ánh được những nét đặc sắc này đã trở thành những nguyên lý và những chuẩn mực giữa các xí nghiệp Nhật Bản và thị trường. Thảo nào người Mỹ gọi nước Nhật là “Nhật Bản chu thức hội xã”.

Quan sát sự thành công của một số quốc gia chỉ trong một thời gian ngắn mấy mươi năm, mà nhảy lên vị trí ngang hàng với các cường quốc trên thế giới, ta nhận thấy không có quốc gia nào trong số đó không xem trọng nền văn hóa kinh doanh công nghiệp. Đọc xong quyển Kinh dịch, rồi liên kết con đường kinh doanh thất bại và thành công của chúng ta với cái tinh túy của nền văn hóa công nghiệp trong nền văn hóa truyền thống của dân tộc Trung Hoa,

điều này đáng cho chúng ta nghiên cứu suy tư và phát dương quang đại.

Trong khi quyển sách này sắp chào đời, thì tôi đã vượt qua cái “tuổi bất hoặc”, tức ở tuổi không còn nghi hoặc, có thể có người sẽ hỏi: “Tại sao anh liên kết kinh Dịch với kinh doanh?” Câu đáp của tôi là: “Dịch được coi là một quyển sách đạo lý và tư tưởng, nó có tác dụng phát huy lý tính của con người. Qua những giải thích về nội dung sâu sắc mà lời lẽ quá đơn giản và cô đọng của nó, mục đích của kinh Dịch theo đúng thực chất, chính là nghiên cứu ý nghĩa và phương thức con người sống trong thế giới hiện thực này, trọng tâm của nó là sự sinh hoạt của con người, mà lịch trình sinh hoạt của con người không thể tách rời khỏi quá trình hoạt động kinh doanh để tồn tại. Do đó, tôi liễu ngộ được sự liên hệ mật thiết giữa Dịch và kinh doanh.”

Tôi đã gặp qua rất nhiều nhà kinh doanh thành công và rất nhiều nhà doanh nghiệp thất bại. Có nhiều người cảm thấy nghi hoặc, thậm chí không hiểu vì sao họ thành công hay vì sao họ lại thất bại. Vì thế, tôi nhờ vào những kinh nghiệm của bản thân mình, và kết quả tích lũy tri thức lâu dài nên hiểu rõ thế nào là thủy triều lên thủy triều xuống trên biển thương trường, chúng hoàn toàn tuân theo một số quy luật nhân quả nào đó, và tôi từ từ hiểu ra rằng, chỉ bằng vào đầu cơ, quyền lực, hoặc nông nổi làm càn, thì tuyệt đối không làm gia tăng tốc độ giao thế giữa khoảng cách của chúng (tức thủy triều lên thủy triều xuống.). Một nhà doanh nghiệp cần phải nâng cao tố chất văn hóa, nâng cao

tinh thần và nhân cách đến chỗ hoàn thiện để nhận thức được tất cả những sự vật có tính quy luật phát sinh từ biến thương trường; đồng thời giữa những đợt thủy triều lên xuống có tính quy luật đó, tìm cho được và “tìm cho chính xác” vị trí của chính mình. Đây có lẽ là trách nhiệm quan trọng trước nhất trong hành trình thương mại để sinh tồn của chúng ta. Và những nhà doanh nghiệp chúng ta, trong cuộc hành trình thương mại để sinh tồn lâu dài này, cần phải trở thành những bậc trí giả không còn nghi hoặc, những bậc dũng giả không còn sợ hãi, và những bậc nhân giả không còn ư tư.

Như thế, chúng ta mới có thể hưởng thụ được sự thỏa mãn lớn nhất, vừa thu hoạch được sự thành công lớn nhất, trong tiến trình kinh doanh của chúng ta.

TRƯƠNG KIẾN TRÍ

28/4/1997

Tại ĐIỀU KHÊ THÍNH VŨ TRAI

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	5
LỜI GIỚI THIỆU	9
Tiết 1: QUẺ BÁT THUẦN KIỀN TỰ CƯỜNG KHÔNG NGỪNG NGHĨ	13
Tiết 2: QUẺ BÁT THUẦN KHÔN LÒNG TRỐNG RỘNG NHƯ VỰC SÂU.	18
Tiết 3: QUẺ THỦY LÔI TRUÂN LẬP NGHIỆP GIAN NAN.	21
Tiết 4: QUẺ SƠN THỦY MÔNG HỌC TẬP GIẢI MÊ.	24
Tiết 5: QUẺ THỦY THIÊN NHU NHÂN NẠI ĐỢI THỜI.	28
Tiết 6: THIÊN THỦY TỤNG THẬN TRỌNG TRƯỚC SAU	31
Tiết 7: ĐỊA THỦY SƯ KỶ LUẬT NGHIÊM MINH.	35
Tiết 8: QUẺ THỦY ĐỊA TỶ NGHĨA LỢI CÙNG MỘT MỐI.	39
Tiết 9: QUẺ PHONG THIÊN TIỂU SỨC TỊNH ĐỂ TU THÂN	43
Tiết 10: THIÊN TRẠCH LÝ THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM	46

Tiết 11:	QUẺ ĐỊA THIÊN THÁI BỈ CỤC THÁI LAI.	50
Tiết 12:	QUẺ THIÊN ĐỊA BỈ PHÒNG HOẠN NẠN KHI CHƯA LỘ RA.	54
Tiết 13:	QUẺ THIÊN HỎA ĐỒNG NHÂN LẤY LÒNG NGƯỜI LÀM GỐC.	57
Tiết 14:	QUẺ HỎA THIÊN ĐẠI HỮU ĐẦY MÀ KHÔNG TRÀN!	61
Tiết 15:	QUẺ ĐỊA SƠN KHIÊM CÀNG THỊNH CÀNG KHIÊM TỐN	65
Tiết 16:	QUẺ LÔI ĐỊA DỰ LẠC CỤC SINH BỈ.	69
Tiết 17:	TRẠCH LÔI TÙY SINH SINH KHÔNG NGỪNG	73
Tiết 18:	QUẺ SƠN PHONG CỔ BIẾT THÌ DỄ CÒN LÀM THÌ KHÓ	78
Tiết 19:	QUẺ ĐỊA TRẠCH LÂM NGƯỜI Ở ĐỊA VỊ CÀNG CAO CÀNG KHIÊM TỐN HÒA ĐỒNG	82
Tiết 20:	QUẺ PHONG ĐỊA QUAN CHƯA MƯA ĐÃ CHUẨN BỊ ÁO TỜI.	85
Tiết 21:	QUẺ HỎA LÔI PHÊ HẠP MÀI SẮT THÀNH KIM.	88
Tiết 22:	QUẺ SƠN HỎA BÍ CƯƠNG NHU HỖ TRỢ NHAU	91

Tiết 23:	QUẺ SƠN ĐỊA BÁC BIẾT NGỪNG ĐÚNG LÚC.	94
Tiết 24:	QUẺ ĐỊA LÔI PHỤC LẤY TÌNH XÉT ĐỘNG	98
Tiết 25:	QUẺ THIÊN LÔI VÔ VỌNG CỐ THỦ KHÔNG VỌNG ĐỘNG.	101
Tiết 26:	QUẺ SƠN THIÊN ĐẠI SỨC CHỨA ĐỦ BIẾT NGỪNG.	104
Tiết 27:	QUẺ SƠN LÔI DI DI DƯỠNG TUỔI GIÀ.	108
Tiết 28:	QUẺ TRẠCH PHONG ĐẠI QUÁ ĐỘT PHÁ NGHỊCH CẢNH	111
Tiết 29:	QUẺ BÁT THUẬN KHẢM GẬP GHỀNH TRẮC TRỞ.	114
Tiết 30:	QUẺ BÁT THUẬN LY SỨ MỆNH QUAN TRỌNG.	118
Tiết 31:	QUẺ TRẠCH SƠN HÀM ĐỒNG KHÍ TƯƠNG CẦU.	121
Tiết 32:	QUẺ LÔI PHONG HẰNG KIẾN TRÌ BỀN BỈ.	125
Tiết 33:	QUẺ THIÊN SƠN ĐỘN THOÁI LUI TRÁNH NẠN	128
Tiết 34:	QUẺ LÔI THIÊN ĐẠI TRÁNG TỰ THẮNG MÌNH MỚI LÀ KẺ MẠNH	132
Tiết 35:	QUẺ HỎA ĐỊA TẤN	136

	TỰ LÀM SÁNG ĐỨC CỦA MÌNH	
Tiết 36:	QUẺ ĐỊA HỎA MINH DI BIẾN NGUY THÀNH AN.	139
Tiết 37:	QUẺ PHONG HỎA GIA NHÂN TU THÂN TÊ GIA.	144
Tiết 38:	QUẺ HỎA TRẠCH KHUÊ TÌM SỰ GIỐNG NHAU TRONG CÁI KHÁC NHAU	148
Tiết 39:	QUẺ THỦY SƠN KIẾN NẮM ĐƯỢC ĐƯỜNG LỐI THÌ NHIỀU NGƯỜI GIÚP	151
Tiết 40:	QUẺ LÔI THỦY GIẢI CHỖ TÍNH AN HƯỞNG.	155
Tiết 41:	QUẺ SƠN TRẠCH TỔN LẮNG GIẬN BỚT DỤC	141
Tiết 42:	QUẺ PHONG LÔI ÍCH CÓ ÂN THÌ CÓ LỢI.	162
Tiết 43:	QUẺ TRẠCH THIÊN QUẢ CẦN ĐOẠN CỨ ĐOẠN.	166
Tiết 44:	QUẺ THIÊN PHONG CẦU HỘI NGỘ BẤT NGỜ.	171
Tiết 45:	QUẺ TRẠCH ĐỊA TỤY TỤ CÁT THÀNH THÁP.	175
Tiết 46:	QUẺ ĐỊA PHONG THĂNG TÍCH TIỂU THÀNH ĐẠI.	178

Tiết 47:	QUẺ TRẠCH THỦY KHỐN PHẢI DẤN THÂN HẾT SỨC MÌNH ĐỂ TOẠI CHÍ.	181
Tiết 48:	QUẺ THỦY PHONG TỈNH CẦU HIỀN NHƯ KHÁT NƯỚC.	184
Tiết 49:	QUẺ TRẠCH HỎA CÁCH ĐỔI MẶT PHẢI SỬA LÒNG	188
Tiết 50:	QUẺ HỎA PHONG ĐỈNH THÁI BÌNH HUNG THỊNH	193
Tiết 51:	QUẺ BÁT THUẦN CHẤN NƠM NỚP ĐỀ PHÒNG.	197
Tiết 52:	QUẺ BÁT THUẦN CẤN NÊN NGỪNG ĐÚNG LÚC	201
Tiết 53:	QUẺ PHONG SƠN TIỆM CHIM HỒNG TỪ TỪ BAY LÊN	205
Tiết 54:	QUẺ LÔI TRẠCH QUY MUỘI VỀ NHÀ CHỒNG	209
Tiết 55:	QUẺ LÔI TRẠCH QUY MUỘI CƯ AN TƯ NGUY.	213
Tiết 56:	QUẺ HỎA SƠN LỮ TÁI CHIẾN GIANG HỒ	217
Tiết 57:	QUẺ BÁT THUẦN TỐN KHIÊM TỐN MÀ KHÔNG HÈN	221
Tiết 58:	QUẺ BÁT THUẦN ĐOÀI HAI VỊ NGỌT ĐẮNG	224

Tiết 59: QUẺ PHONG THỦY HOÁN NHƯỢC ĐIỂM CỦA TÂM TÍNH	227
Tiết 60: THỦY TRẠCH TIẾT TIẾT CHẾ ĐIỀU ĐỘ	231
Tiết 61: QUẺ PHONG TRẠCH TRUNG PHU TIN TƯỚNG NẮM TAY NHAU	234
Tiết 62: QUẺ LÔI SƠN TIỂU QUÁ CẦU DƯ MỘT CHÚT	237
Tiết 63: QUẺ THỦY HỎA KÝ TẾ LÚC THÀNH CÔNG LÀ LÚC NGUY HIỂM NHẤT	241
Tiết 64: QUẺ HỎA THỦY VỊ TẾ SỰ NGHIỆP CHƯA THÀNH	244
MẠN ĐÀM VỀ MÙA LỢC KINH DOANH	249
BẠT	281

KỶ ANH (biên dịch)

BÍ QUYẾT ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU mình MONG MUỐN

- 🔑 BÍ QUYẾT ĐỂ THÀNH ĐẠT TRONG CUỘC SỐNG
- 🔑 BÍ QUYẾT SỬ DỤNG KHO TÀNG VÔ GIỚI
- 🔑 BÍ QUYẾT TẬP TRUNG SỨC MẠNH
- 🔑 BÍ QUYẾT BIẾN ƯỚC MƠ THÀNH HIỆN THỰC
- 🔑 BÍ QUYẾT TRỞ THÀNH NGƯỜI MÌNH MONG MUỐN
- 🔑 BÍ QUYẾT HẠY SỐNG HẾT MÌNH

NXB TH ĐỒNG NAI

HỒNG KHÁNH (biên dịch)

VĂN HÓA ỨNG XỬ

ĐẶC NHÂN TÂM

1001 CÁCH THÀNH CÔNG
TRÊN ĐƯỜNG SỰ NGHIỆP

NHÀ XUẤT BẢN ĐÀ NẴNG



**ỨNG DỤNG
64 QUẾ
KINH DỊCH**
trong kinh doanh
(Bí quyết làm giàu)

XIN LƯU Ý :

NẾU BẠN KHÔNG MUỐN LÀM GIÀU
NGẠI DẤN THÂN VÀO THƯƠNG TRƯỜNG
THÌ HÃY ĐỪNG MUA, ĐỪNG ĐỌC

ỨNG DỤNG 64 QUẾ KINH DỊCH TRONG KINH DOANH