

DIỆC QUẢN  
ĐỒ HỌA

# XỬ THỂ TRÍ TUỆ TOÀN THỦ

## THUẬT NÓI CHUYỆN



MỸ SỰ ĐÀNG MỸ HẠNG THƯỜNG TÍN

Tên sách : Xử Thế Trí Tuệ Toàn Thư - Thuật Nói Chuyện

Chủ biên : Diệc Quân

Dịch giả : Trần Thăng Minh

Thể loại : Tâm lý - Giáo dục

Nhà xuất bản : Văn Hóa Thông Tin

Năm xuất bản : 2005

Số trang : 536

Kích thước : 13 x 19 cm

Trọng lượng : 440 g

Hình thức bìa : Bìa mềm

Giá bìa : 48.000 VNĐ

---

## Mục Lục

Lời nói đầu

### **Phần I - Đi Đường Vòng**

Chương 1: Bất Ngờ Mở Lối Đi Riêng

Chương 2: Khéo Đặt Câu Hỏi Đưa Vào Tròng

Chương 3: Khéo Ví Von Nói Lí Lẽ

Chương 4: Hãy Lùi Để Tiến

Chương 5: Vận Dụng Con Số Để Nói Lí Lẽ

Chương 6: Khéo Dùng Con Số Để Hùng Biện

Chương 7: Sự Uyên Bác Của Việc Xoa Trước Đánh Sau

### **Phần II - Ứng Đối Nhanh Trí**

Chương 1 : Chuyển Đề Tài Câu Chuyện

Chương 2: Gió Chiều Nào Che Chiều Đây

Chương 3: Giữ Thể Diện Bằng Cách Tự Cười Nhạo Mình  
(Tự Trào)

Chương 4 : Gán Ghép Để Tránh Gặp Chuyện Khó Xử

Chương 5: Lấy Đạo Của Người Để Trị Lại Người

Chương 6: Dùng Lời Nói Hoang Đường Tạm Thích Ứng

Chương 7: Hiểu Rõ Kỹ Xảo Của Lối Nói Dối

Chương 8: Đặt Vào Chỗ Chết Mà Vẫn Sống

Chương 9: Chuyển Phép Phản Chứng Thoát Khỏi Cảnh Khó  
Xử

### **Phần III - Chiến Thuật Đánh Vào Tâm Lý**

Chương 1: Tình Cảm Thật Sự Phải Phù Hợp Với Hoàn Cảnh  
Tương Ứng

Chương 2: Tấn Công Không Bằng Khéo Khích

Chương 3: Lời Nói Phải Trúng Vào Điểm Mấu Chốt

Chương 4: Tìm Sự Tương Đồng Bằng Cách Quan Tâm Đến Những Sở Thích Của Người Khác

Chương 5: Học Vấn Uyên Thâm Về Định Thế Tâm Lý

Chương 6: Hư Trương Thanh Thế Để Tạo Áp Lực

Chương 7: Dựa Vào Những Điều Không Có Để Tạo Mâu Thuẫn Giả

Chương 8: Hình Thức Độc Đáo Tạo Ấn Tượng Sâu

## **Phần IV - Sáng Suốt Giữ Mình**

Chương 1 : Có Thể Khéo Léo Vận Dụng Những Lời Nói Mơ Hồ

Chương 2: NỊNH

Chương 3: Không Nên Tuỳ Tiện Chạm Vẩy Ròng

Chương 4: Áp Đảo Đối Phương Trước Là Sách Lược Hay

Chương 5: Điều Tra Dò Hỏi Tâm Tư Người Khác

Chương 6: Phải Có Ý Đề Phòng Người Khác

Chương 7: Không Bị Mắc Hoạ Từ Miệng

## **Phần V - Sự Kỳ Ảo Của Ngôn Ngữ**

Chương 1: Sự Tuyệt Diệu Của Cách Dùng Đồng Âm Khác Nghĩa

Chương 2: Xây Dựng Và Phòng Tránh Những Cái Bẫy Trong Ngôn Ngữ

Chương 3: Khéo Dùng Nghĩa Khác Nhau Và Cách Ngừng Ngắt Câu

Chương 4: Phép Loại Suy Đối Ngẫu Thể Hiện Tác Dụng

Thần Kì

Chương 5: Câu Chữ Tùy Người Mà Tách Hay Hợp

## Lời nói đầu

Các bài văn và các tác phẩm bàn về nghệ thuật xử thế có thể thấy rất nhiều trong sử sách, hết sức phong phú đa dạng, nên chúng tôi thấy không cần thiết phải phức tạp hoá vấn đề, song có một chuyện vẫn thúc đẩy chúng tôi, khiến chúng tôi đành phải viết cuốn sách này.

Nơi đầu sông là nơi sóng to gió lớn. Trong thế gian này, chẳng có con đường nào là dễ đi cả. Trên thế giới này, có người nhờ miệng lưỡi mà kiếm được miếng ăn, song cũng có người vì miệng lưỡi mà chịu thiệt thòi.

Tìm hiểu kỹ nguyên nhân của điều đó mới thấy đúng như một câu tục ngữ đã nói là: “Kẻ không biết ăn nói thì nói vội nói vàng. Kẻ có tài ăn nói thì nghĩ kỹ rồi mới nói.”

Chỉ một chữ ”nghĩ” thôi đã biểu đạt một cách sâu sắc sự liên hệ vô cùng khăng khít giữa lời nói và trí tuệ. “Nghệ Thuật nói chuyện” chính là muốn thông qua kinh nghiệm thực tiễn các bậc kỳ tài hùng biện sắc sảo, thao thao bất tuyệt để phân tích kỹ lưỡng trí tuệ và kỹ xảo vận dụng ngôn ngữ sắc bén của họ, từ đó cung cấp cho bạn đọc một số cách kết hợp hài hoà giữa trí tuệ và ngôn ngữ.

Cuốn “Nghệ Thuật nói chuyện” không phải là những thuyết giáo lí luận sâu xa khó hiểu, mà nó chú trọng đến việc thông qua những ví dụ thực tiễn sinh động, dễ hiểu điển hình để thể hiện điều quan trọng của ngôn ngữ trí tuệ. Tính trí tuệ, sự thú vị, tính thực tiễn chính là những đặc điểm mà cuốn “Nghệ Thuật nói chuyện” cố gắng thể hiện, song liệu có thể thực sự đạt được điều đó hay không còn chờ vào sự đánh giá của độc giả. Ở đây chúng tôi cũng không dám nói nhiều hơn nữa.

Sự ra đời của cuốn “Nghệ Thuật nói chuyện” được hoàn thành trên cơ sở rất nhiều thành quả nghiên cứu trong và ngoài nước mà chúng tôi đã tham khảo.

Cuối cùng, tự đáy lòng mình, xin kính chúc các vị độc giả khi đọc cuốn “Nghệ Thuật nói chuyện” trở thành những bậc nhân sĩ thành công có tài ăn nói phun châu nhả ngọc, biết tận dụng nghệ thuật ăn nói đến mức nhuần nhuyễn và đầy thuyết phục.

Ngày 6 tháng 6 năm 1999.

Các Tác Giả

## Phần I - Đi Đường Vòng

Tục ngữ nói: “Liệu cơm gắp mắm”, câu nói này rất có ý nghĩa, ý muốn nói là dù làm bất cứ việc gì cũng đều phải quan sát đối tượng. Thực ra, nói chuyện cũng như vậy. Đối với những người khác nhau cũng phải dùng những cách nói chuyện hay các kĩ xảo nói chuyện khác nhau. Nội dung phần “Đi đường vòng” giới thiệu là nên khuyên nhủ những người luôn kiên kị lại cố chấp bảo thủ, khăng khăng giữ ý kiến của mình như thế nào để bạn đạt được mục đích. Phần này cho chúng ta thấy cần phải học tập một số chiến thuật “đánh du kích” trong binh pháp, tức là bỏ cách tấn công mạnh mẽ trực tiếp, lựa chọn phương thức vu hồi, tung ra những đội kị binh từ cánh bên, từ sau lưng hay từ những phương hướng không lường trước được, để đạt được mục đích giao tiếp.

# Chương 1: Bất Ngờ Mở Lối Đi Riêng

Điểm đặc biệt trong chiến lược “xuất kì bất ý” là ở chỗ nó rất mới mẻ, người bình thường khó mà dự đoán trước.

Sự vận dụng của phương pháp này có cơ sở vững chắc là phải biết mình biết người, cũng có nghĩa là cần phải có sự hiểu biết tương đối về các mặt của đối tượng nói chuyện, biết được đối phương thích gì. Dưới đây, xin đơn cử ra một vài ví dụ để chứng minh.

## Điều Bột dựng cơ đồ qua lời nhục mạ

Điều Bột là một đại thần nổi tiếng ở nước Tề thời Xuân Thu Chiến Quốc, trước khi trở thành bậc giàu sang, ông chỉ là một tiểu lại bình thường. Ông luôn buồn khổ vì không phát huy được tài năng của mình. Mặc dù nói là người tài gặp bất hạnh, song ông không hề sa sút ý chí, luôn sẵn sàng tư thế chờ đợi cơ hội trở hết tài nghệ.

Cuối cùng cơ hội cũng đã đến. Lúc đó, danh tướng nước Tề là Điền Đơn do nhiều lần lập được chiến công nên được vua Tề phong làm An Bình Quân. Cũng chính vì Điền Đơn biết kính trọng các bậc kẻ sĩ, hiền tài, tính tình khiêm tốn nên mọi người đều rất sùng kính ông. Nhưng Điều Bột thì không, ông vẫn khác hẳn mọi người, tỏ ra chẳng giống ai để gọi sự chú ý của Điền Đơn. Thế là ông liền cố ý phỉ báng Điền Đơn trước mặt mọi người: “Điền Đơn cũng chỉ là một kẻ tiểu nhân mà thôi, sao đáng được mọi người sùng kính như vậy?” Đương nhiên, ông biết rằng con người khiêm tốn như Điền Đơn sẽ không làm khó dễ cho ông, ông cũng biết rõ nhất định Điền Đơn sẽ chú ý đến lời nói của ông.

Quả nhiên sau khi An Bình Quân Điền Đơn được biết có người phỉ báng mình, liền sai người đi mời kẻ nói xấu là Điều Bột đến, còn mở tiệc khoản đãi Điều Bột. Sau đó, Điền Đơn hết sức thành khẩn thỉnh giáo Điều Bột: “Xin tiên sinh hãy chỉ rõ những khuyết điểm của ta để ta sửa chữa. Được như vậy ta rất cảm ơn.” Và rồi chính những lời của Điều Bột càng khiến ông cảm thấy bất ngờ. Điều Bột đã nói như sau: “Mặc dù chó của Đạo Chích sửa bữa cả Quang Thuấn sáng suốt, song không phải con chó cho rằng Quang Thuấn hèn mọn còn Đạo Chích cao quý, mà vì bản tính của con chó là sửa bất cứ ai, trừ chủ nó. Ví như Trương Tam là người có đạo đức, Lí Tứ là kẻ thiếu đạo đức, song nếu Trương Tam và Lí Tứ đánh nhau, chó của Lí Tứ chắc chắn sẽ lao vào cắn Trương Tam chứ không bao giờ cắn Lí Tứ. Thế nhưng nếu con chó này rời xa kẻ vô đạo đức để trở thành chó của người hiền đức, thì con chó này không chỉ đi cắn chân người khác đơn giản như thế nữa.”

Lẽ nào Điền Đơn không hiểu rõ đạo lí trong lời nói của Điều Bột. Lập tức, Điều Bột được Điền Đơn coi là tâm phúc của mình; tiến cử lên Tề Tương Vương và đã được Tề Tương



Vương trọng dụng.

Rõ ràng Điều Bột đã nhờ hành động mắng chửi này mà đạt được mục đích của mình.

## **Ưu Mạnh đóng kịch**

Ưu Mạnh là một trọng thần của Sở Trang Vương thời Chiến Quốc. Có lần Ưu Mạnh ra ngoài thành thăm bạn bè, trên đường đi bỗng gặp con trai của Tôn Thúc Ngao, một vị lệnh quân đã quá cố, ông thấy người con trai đó rách rưới, gánh một gánh củi vào chợ bán. Trong lòng Ưu Mạnh không khỏi buồn bã xót xa. Tôn Thúc Ngao, người đảm nhiệm chức lệnh quân trước kia, chỉ vì dốc hết tâm lực lo mọi việc cho nước Sở quá vất vả nên mắc bệnh, phải rời bỏ cõi trần quá sớm. Sau khi ông chết đi, muôn dân đều rơi lệ, Sở Vương cũng đau buồn khóc thầm. Nhưng hiện nay, con trai của Tôn Thúc Ngao lại sống khổ sở như vậy, thật không công bằng. Ưu Mạnh cảm thấy cần phải làm gì đó cho con cháu của Tôn Thúc Ngao.

Sau khi trở về kinh thành, Ưu Mạnh liền sai người may một bộ áo mũ mà trước đây Tôn Thúc Ngao thường mặc, rồi ông mặc vào, dành thời gian nghiên cứu về giọng nói, nét mặt, nụ cười và dáng vẻ năm xưa của Tôn Thúc Ngao.

Một buổi tối, Sở Vương mở tiệc khoản đãi các quan thần. Khi quan văn quan võ đang cười nói râm ran, vô cùng vui vẻ thì bỗng nhiên có người kinh hãi hét lên: “Lệnh quân Tôn Thúc Ngao đến kìa!” Mọi người định thần lại nhìn, quả nhiên “Tôn Thúc Ngao” đang bước chầm chậm đến chỗ Sở Trang Vương. Sở Vương cũng cảm thấy người vừa đến đúng là Tôn Thúc Ngao. Một lát sau, Tôn Thúc Ngao đến trước mặt Sở Trang Vương, cung kính hành lễ quân thần trước Sở Vương và chúc phúc Sở Vương: “Thần Tôn Thúc Ngao kính chúc đại vương vạn thọ vô cương”.

Sở Trang Vương vội đứng dậy, nắm lấy tay Tôn Thúc Ngao, vừa khóc vừa cười nói: “Tôn ái khanh, xin hãy đứng lên, thì ra khanh vẫn còn sống, khanh đã làm ta chẳng muốn sống nữa.” Các quan lại thấy vậy, ai nấy cũng rất xúc động.

Ưu Mạnh thấy Sở Trang Vương quả thật đã coi mình là Tôn Thúc Ngao, liền vội vã nói: “Thưa đại vương, thần là Ưu Mạnh thần đến đây để diễn kịch cho người xem?”

Sau khi Sở Trang Vương tỉnh táo lại, ông liền hỏi Ưu Mạnh vì sao muốn hoá trang thành Tôn Thúc Ngao, Ưu Mạnh trả lời rằng: “Bẩm đại vương, Tôn Thúc Ngao vì sự hưng thịnh của nước Sở đã hết lòng tận tụy, hi sinh vì hậu thế. Song đại vương thật chóng quên. ông ta chết đi, người đã quên hẳn ông ấy rồi. Vợ con ông ta hiện nay cảnh ngộ thật thê lương, ngày nào cũng lên núi kiếm củi bán, sống qua ngày đoạn tháng.”

Tiếp đó Ưu Mạnh hát lên : “Tham quan nên làm, tiền đầy râu, thóc đầy kho.  
Quan thanh liêm không nên làm, con cháu đói, áo quần rách rưới, kiếm củi sống qua ngày.”

Sở Trang Vương có vẻ áy náy hổ thẹn, ông nói với Ưu Mạnh: “Dụng ý của ái khanh nay quả nhân đã hiểu. Quả nhân đã biết mình sai rồi?”

Thế là Sở Trang Vương lập tức cho triệu kiến con trai của Tôn Thúc Ngao, giữ anh ta lại kinh thành làm quan và phong cho một toà thành ấp. Nhưng con trai của Tôn Thúc Ngao lại tuân theo di ngôn của cha, khéo léo cảm tạ và từ chối ý tốt của Sở Trang Vương, anh chỉ xin Sở Trang Vương ban cho mình một mảnh đất hoang để đưa mẹ già và người nhà đến khai hoang trồng lúa.

Có thể nói, việc Ưu Mạnh đóng kịch để xin ban thưởng cho con trai của Tôn Thúc Ngao khiến mọi người bất ngờ: Một là đã trực tiếp xin thưởng cho con trai của Tôn Thất Ngao, người khác có thể sẽ lấy lí do là con trai của ông ta không có công lao nên không được bổng lộc để từ chối. Hai là, qua việc mô phỏng giọng nói, nét mặt của Tôn Thúc Ngao, ông đã gợi lại sự nhớ nhung của Sở Vương với Tôn Thúc Ngao để đạt được mục đích là xin cho con trai của Tôn Thúc Ngao. Ưu Mạnh đã rất hiểu quy luật “yêu nhau yêu cả tông ti họ hàng”. Có thể thấy, quả là Ưu Mạnh đã thông qua hai điều đó mà bất ngờ tấn công, dựa vào sự hiểu biết của ông với Sở vương mà đạt được mục đích của mình.

## **Thành Cát Tư Hãn khéo đua ngựa**

Thành Cát Tư Hãn, con người cả đời được ông trời ưu ái không phải là một kẻ võ biên mà là một thiên tài quân sự mưu lược và rất giỏi dùng quân kị. Tư chất thiên bẩm đánh bất ngờ của ông được thể hiện khá đầy đủ trong câu chuyện đua ngựa dưới đây.

Vào một ngày năm 1174 Công nguyên, trên cao nguyên Mông Cổ bao la tươi đẹp đang diễn ra cuộc đua ngựa rất đặc biệt: tay đua nào đến đích cuối cùng mới được thưởng. Đây là một cuộc đua ngựa lạ lùng do cha của Tư Hãn tổ chức để chúc mừng thắng lợi lớn trong một trận chiến mà ông giành được.

Các tay đua, ai nấy đều cưỡi ngựa rất chậm chạp, cuộc đua đã diễn ra được một lúc, tay đua xa nhất cũng chỉ vừa qua vạch xuất phát, người cưỡi gần nhất vẫn còn trên vạch xuất phát, có người còn lùi lại sau vạch xuất phát.

Thấy mặt trời đã ngả về tây mà cuộc đua khó có thể kết thúc được, những người đến xem đều không kiên nhẫn được nữa, cha của Thành Cát Tư Hãn cũng hối hận lẽ ra không nên mở cuộc đua độc đáo này. Song lời của bậc đại trượng phu đã nói ra không thể dễ dàng thay đổi. Phải làm thế nào để nhanh chóng kết thúc cuộc đua lạ lùng lãng phí thời gian này? Cha của Thành Cát Tư Hãn hỏi ý kiến khắp các quần thần song vẫn không có được kế sách nào. Cha Thành Cát Tư Hãn đành phải sai người truyền chỉ dụ: “Ai có cách nào

nhanh chóng kết thúc cuộc đua ngựa sẽ được trọng thưởng nhưng vẫn không được thay đổi điều kiện từ trước của cuộc đua - người nào cưỡi ngựa chậm nhất mới giành chiến thắng.”

Mọi người đều vắt óc suy nghĩ song vẫn chưa tìm ra kế sách nào hay. Đâu ngờ Thành Cát Tư Hãn lúc đó mới 12 tuổi đã biết chuyện về cuộc thi này. Cậu hết sức nhanh trí đã nghĩ ra một kế. Cậu liền đến trước mặt cha nói diệu kế: “Phụ vương, để nhanh chóng kết thúc cuộc thi này đơn giản người chỉ cần cho các kỵ sĩ đối ngựa cho nhau là được.”

Cha Thành Cát Tư Hãn rất mừng, ông lập tức truyền lệnh theo như kế của Thành Cát Tư Hãn, cho các đấu sĩ đối ngựa cho nhau, Trương Tam cưỡi ngựa của Lí Tứ, Lí Tứ cưỡi ngựa của Vương Ngũ, Vương Ngũ cưỡi ngựa của Trần Lục, ... Song sự thắng bại của cuộc đua lại tính theo con ngựa. Như vậy mỗi kỵ sĩ đều muốn con ngựa của người khác mà mình đang cưỡi sẽ phi nhanh nhất để không thể giành phần thắng, còn ngựa của mình rút lại phía sau, từ đó mà giành thắng lợi. Như vậy đã phá tan được cục diện bế tắc lúc trước và rất nhanh chóng cuộc đua ngựa được kết thúc.

Thành Cát Tư Hãn đã dựa vào chiến lược đánh bất ngờ của mình mà liên tiếp giành được thắng lợi trong lĩnh vực quân sự, những thắng lợi này là cơ sở vững chắc cho việc lập nên vương triều Đại Nguyên.

## **Tô Tần khéo nói đoạt lại thành trì**

Tô Tần là một nhà hoạt động chính trị nổi tiếng thời Chiến Quốc, là một nhân vật tiêu biểu của những người tung hoành ngang dọc. Vào năm Yên Chiêu Vương thứ nhất, ông đến nước Yên, phục vụ cho Yên Chiêu Vương, về sau, ông nhiều lần được cử đến nước Tề, giả vờ xin phục vụ Tề vương, thực chất là gián điệp cho nước Yên.

Có lần, khi Tô Tần từ nước Tề trở về nước Yên, đúng lúc quân Tề đến tấn công nước Yên với quy mô lớn và đã chiếm được 10 thành trì của nước Yên. Yên Vương hỏi Tô Tần có thể đòi được 10 toà thành trì đó lại không? Tô Tần lập tức nhận lời đi ngay.

Thành trì đã bị quân Tề chiếm mất, bây giờ đòi lại mà chẳng có điều kiện gì, điều này đâu phải là dễ dàng. Sau một hồi suy nghĩ cuối cùng Tô Tần đã tìm ra một kế sách vẹn toàn, sau đó ông nhận lời đến nước Tề. Khi gặp mặt Tề Vương lúc thì ông vái mấy chập tỏ ý chúc mừng, lúc thì ông lại ngẩng lên nhìn trời, vô cùng lo lắng. Tề Vương đã rất ngạc nhiên trước hành động bất ngờ của ông, hỏi: “Người lúc vui lúc buồn, lúc thì chúc mừng lúc thì đau khổ, rồi cuộc là có ý gì?”

Tô Tần trả lời rằng: “Lần này đại vương mở rộng lãnh thổ, quả là rất đáng chúc mừng. Thế nhưng sinh mệnh của nước Tề cũng kết thúc ở đây.”

Tề Vương cảm thấy rất kinh ngạc trước lời nói bất ngờ của ông, liền hỏi lại ông ta: “Tại sao ta không thấy có tai họa diệt vong gì?” Tô Tần không trả lời: “Xin bệ hạ cho phép thần được nói, thần nghe nói dù người có đói thoi thóp còn chút hơi tàn cũng không bao giờ ăn hạt ô đầu (một loại cỏ độc), bởi vì nếu ăn càng nhiều thì cũng chết càng nhanh. Mặc dù hiện nay nước Yên còn yếu nhỏ, song Yên Vương lại là con rể của Tần Vương, vậy mà đại vương lại đoạt 10 toà thành của nước Yên, đến giờ vẫn chưa trao trả, từ nay về sau, người đã trở thành kẻ thù của nước Tần hùng mạnh rồi. Bởi vì đánh chó phải ngó mặt chủ, huống hồ Yên Vương lại là con rể Tần Vương. Xem ra người chỉ giành được món lợi nhỏ nhưng đã đối địch với nước Tần, đó chẳng phải là cũng ngu xuẩn như kẻ đói khát ăn hạt ô đầu đó sao? Hơn nữa, nếu đại vương vẫn tiếp tục chiếm những thành trì này thì sẽ khiến cho một nước Yên yếu ớt cũng đứng dậy phản kháng, đến lúc đó thì nước Tề có lợi ích gì đây?”

Tề Vương nghe xong, mặt mày biến sắc, vội hỏi: “Vậy quả nhân nên làm thế nào?”

Tô Tần thấy sắp đạt được mục đích, bèn nói tiếp: “Thần nghe nói các bậc thánh nhân thời xưa luôn biết chuyển họa thành phúc, biến thất bại thành thành công. Thần nghĩ kế hiện nay tốt nhất là trả lại 10 toà thành trì đó cho nước Yên, cử người sang nhận lỗi với Tần Vương. Như vậy, nhất định Tần Vương sẽ vô cùng vui mừng tự nhiên sẽ tha thứ cho nước Tề. Hơn nữa, nước Yên không mất chút sức lực nào mà có thể thu về 10 toà thành trì, họ cũng sẽ hết sức vui mừng và vô cùng cảm ơn ân đức của đại vương. Thế là, đại vương và Túc Địch đã gạt bỏ được mỗi hiềm khích cũ, lại hữu hảo với nhau, kết giao được với bạn mới, sao đại vương không vui vẻ thực hiện đi? Đại vương có được hai người bạn, danh tiếng về một vị vua nhân nghĩa sẽ truyền khắp thiên hạ, lúc đó, nếu đại vương ban bố lệnh trong thiên hạ, thì làm gì có kẻ nào dám không tuân lệnh người?”

Tề Vương cảm thấy lời của Tô Tần rất có lí, thế là ông liền trao trả toàn bộ 10 toà thành cho nước Yên. Tô Tần đã hoàn thành nhiệm vụ Yên Vương giao cho một cách thuận lợi.

Thông qua hành động bất ngờ thoát vui thoát buồn, vừa chúc mừng vừa đau khổ, ngay từ đầu, Tô Tần đã thu hút sự chú ý của Tề Vương, điều khiến sự chú ý của Tề Vương, ông đã đưa ra một điều kiện tâm lí vô cùng vững chắc để sau này ông bàn luận chuyện lợi hại được mất và các biện pháp giải quyết với Tề Vương, khiến cho Tề Vương phải “ngoan ngoan” đi theo dòng suy nghĩ của mình, rồi bất ngờ đã mắc lừa Tô Tần.

## **Napoleon giả vờ tạo đối thủ**

Khi vận dụng lối đánh bất ngờ, điểm mấu chốt trong chiến lược đi đường vòng chính là phải dùng phương pháp khiến đối phương không lường trước được, làm cho đối phương không tài nào ngăn nổi, như vậy ta mới có thể đạt được mục đích của mình.

Có thể nói, Napoleon là một thiên tài quân sự, chiến thuật “đánh du kích” của ông luôn khiến người khác phải trầm trồ khen ngợi, sau đây xin hãy xem một câu chuyện viết về Napoleon.

Một hôm, các bậc nhân sĩ nổi tiếng nước Pháp đã tập trung tại toà thị chính Paris, lớn tiếng bàn luận về những sự việc kì lạ trong xã hội thượng lưu. Là một nhân vật làm mưa làm gió trong giới quân sự, Napoleon hết sức sôi nổi, từng hành động từng lời nói của ông ta đều được các thân sĩ các thực nữ vô cùng quan tâm.

Bỗng nhiên, Napoleon giơ ly rượu sâm panh lên, hướng về các vị khách quý hỏi đầy thâm ý: “Hiện nay, Pháp đang đánh với liên quân Nga, Áo, các vị thử đoán xem ai là viên tướng dũng mãnh, đa mưu túc trí nhất trong quân đội nước Áo, kẻ nào sẽ là địch thủ mạnh nhất của nước ta. Vị nào nói đúng, tôi xin chịu phạt hết cốc sâm- panh này.”

Mọi người suy đoán một lúc, song chẳng ai đoán đúng. Cuối cùng, Napoleon mỉm cười nói: “Để tôi nói cho các vị biết, người đó Provela tướng lĩnh quân đội Áo, ông ta có thể được xem là một thiên tài quân sự văn thao võ lược. Chỉ có ông ta mới xứng là đối thủ của chúng ta. Mặc dù các vị không nói đúng tên người đó, song tôi vẫn rất thích uống li sâm panh này.”

Những lời nói trong buổi tiệc rất nhanh chóng được gián điệp báo cáo với hoàng đế nước Áo. Vua nước Áo rất vui mừng, trong lòng ngầm đoán: Nếu chẳng phải là lời nói mà tay Napoleon đó buột ra sau khi uống rượu thì e rằng ta đã mai một một tướng lĩnh thiên tài, nhất định phải trọng dụng tướng quân Provela mới được.

Trong cuộc chiến tranh Pháp - Áo sau này, Provela, vị tướng đảm nhiệm trọng trách cùng toàn bộ quân tinh nhuệ nước Áo do ông cầm đầu, đã trở thành tù binh của Napoleon. Provela đã vô cùng ủ ê thất vọng hỏi Napoleon: “ Không biết ai đã bảo với hoàng đế của chúng tôi trọng dụng tôi, nếu không, tôi đâu có trở thành tù binh của tướng quân?”. “Người đó là tôi”, Napoleon mỉm cười trả lời: “Provela, thực ra anh đâu có xứng là đối thủ của Napoleon ta. Mặc dù anh bất tài, song kẻ bất tài hơn chính là vua của các anh. Tôi cố ý ngợi ca anh, ông ta lại gửi gắm toàn bộ hi vọng vào anh. Hoàng đế của các anh quả là ngu dốt chẳng ai bằng.”

## **Tuyệt chiêu xin việc của Douglas**

Trong cuộc sống hiện thực, những ví dụ về việc dựa vào tuyệt chiêu “đánh bất ngờ” để giành thắng lợi có thể nói là kể ra không hết. Cái mà Douglas đã dựa vào lối đánh bất ngờ để giành lấy chính là lời mời của toà báo vốn đầy ắp nhân tài.

Douglas sắp tốt nghiệp đại học, anh đang phải đối mặt với áp lực tìm việc làm. Tìm một công việc bình thường đã khó, anh ta lại muốn vào một toà báo đã rất đông nhân tài - điều

này đâu có thể coi là dễ dàng?

Anh ta đã nghĩ rất nhiều và thấy rằng không thể đi xin việc như lệ thường được, không thể chỉ đưa sơ yếu lí lịch, nói vài câu, nếu người ta không cần thì thôi. Nhất định phải khiến cho toà báo tiếp nhận mình. Thế là, anh đã nghĩ ra một biện pháp tuyệt vời.

Hôm đó, Douglas bước vào phòng làm việc của giám đốc toà báo; người mà anh ngưỡng mộ đã lâu. Anh ta cười tí mắt hỏi vị giám đốc: “Ngài giám đốc, ở đây các ông có cần một người biên dịch giỏi không? Tôi đã tốt nghiệp đại học, hơn nữa tôi đã từng làm biên dịch cho tờ học báo của trường đại học 3 năm rồi”. Anh vừa nói vừa đưa ra tài liệu chứng minh, đồng thời còn rút ra một số tạp chí do anh chủ biên từ tập tài liệu đem theo mình.

Giám đốc đưa mắt nhìn anh ta, sau đó chậm rãi nói: “Ở đây chúng tôi đã đủ nhân viên rồi, không cần biên dịch viên”. “Vậy thì phóng viên vậy? Khi học đại học, tôi đã từng có nhiều bài trên những báo chí quan trọng.” Anh ta vội đưa ra một sấp báo đã được cắt. “Phóng viên chúng tôi cũng có quá nhiều rồi.” Vị giám đốc mỉm cười từ chối. “Vậy còn công nhân sấp chữ thì sao?” “Cũng không cần. Chúng tôi không thiếu người. Ngày nào cũng có người đến tìm tôi xin việc, thật bực mình quá”. Về mặt vị giám đốc trở nên ngạo mạn.

Bỗng nhiên, Douglas bật cười, vị giám đốc nhìn anh ta đầy thắc mắc, chỉ thấy Douglas vẫn đang tiếp tục lấy ra cái gì đó “Thưa ngài giám đốc, nhất định các ngài sẽ cần cái này.” Nói xong, Douglas lôi một mảnh gỗ từ trong ba lô ra, trên mảnh gỗ có viết 6 chữ lớn: “Tạm thời không tuyển nhân viên.”

Vị giám đốc bất giác ngỡ ngàng, trong lòng thầm nghĩ: “Anh chàng này đầu óc thật phong phú. Quả thực những người đến đây xin việc khiến mình mệt bù cả đầu, làm mình phải trả lời phát mệt ra, quả thật mình cần tấm gỗ này.” Thế là ông giám đốc vui vẻ nói với Douglas: “Anh bạn trẻ, anh thật thông minh, xem ra toà báo còn thiếu một nhân tài như anh. Anh đã được chọn vào”.

Douglas vui mừng nói: “Ngài giám đốc, ngày mai, tôi sẽ làm một tấm biển quảng cáo lớn như vậy, treo trên cửa toà báo. Như vậy thì chẳng bao giờ có người đến đây làm phiền ngài nữa.”

Giám đốc gật đầu tỏ ý khen ngợi.

## Chương 2: Khéo Đặt Câu Hỏi Đưa Vào Tròng

Nếu muốn thuyết phục những người ngu dốt, chậm chạp, cố chấp, bảo thủ thì không được áp dụng biện pháp cứng rắn mà nên khéo léo đặt ra một số vấn đề. Trước hết hãy làm rối loạn đội hình thế trận của họ, sau đó mới có thể giải quyết vũ trang tâm lý của đối phương. Thực ra, những người cố chấp bảo thủ đó thường là những người hay nói “không”, vì thế nếu thuyết phục anh ta, trước hết để cho anh ta thoải mái trong lòng, khi anh ta nói “không” thì tư tưởng đã ngầm bắc một cây cầu nối với từ “có”. Vì vậy nên đưa ra một số vấn đề để ban đầu đối phương cho rằng không có gì quan trọng cả, khiến anh ta hình thành trạng thái phản xạ trả lời là “có”.

### Michelangelo khéo hỏi khó Giáo hoàng

Michelangelo là một bậc thầy nghệ thuật nổi tiếng ở Itali. Một lần, ông đã nhận lời mời của Giáo hoàng đến đại sảnh của toà thánh vẽ một bức tranh sơn dầu lớn (Adam và Eva). Michelangelo vô cùng coi thường những giáo lý tôn giáo, ông quyết định sẽ gây khó dễ cho Giáo hoàng, thế là ông liền đưa ra một số câu hỏi để Giáo hoàng trả lời.

“Adam là do Thượng đế sáng tạo ra phải không?” Michelangelo hỏi.

“Đúng vậy”, Giáo hoàng trả lời: “Trong kinh thánh cũng nói như vậy.”

“Có phải Thượng đế dựa theo hình tượng của mình mà sáng tạo ra Adam?” Michelangelo lại hỏi.

“Đúng”, Giáo hoàng trả lời.

“Có phải loài người do Adam và Eva sinh ra không?” Michelangelo vẫn tiếp tục điềm nhiên hỏi.

“Đúng vậy”, Giáo hoàng kiên nhẫn trả lời.

“Loài người có rốn phải không?” Michelangelo vẫn hỏi tiếp.

“Đúng vậy”, Giáo hoàng không hiểu tại sao một bậc thầy nghệ thuật lại có nhiều câu hỏi như vậy, điều khiến ông không thể lường được chính là câu hỏi kì quái dưới đây của Michelangelo.

“Vậy Adam có rốn không?”

Giáo hoàng líu lười nói không ra lời, ông không biết nên trả lời thế nào.

Vấn đề này thực khó trả lời. Theo cách nói trong “kinh thánh”, bởi loài người do Adam và Eva sinh ra, loài người có rốn thì ông tổ Adam của họ chắc chắn cũng sẽ có. Nhưng nếu như Adam có rốn thì Thượng Đế cũng phải có rốn. Bởi vì Adam được tạo ra theo hình tượng của Thượng Đế. Nhưng như vậy thì xuất hiện một mâu thuẫn: Thượng đế cần rốn để làm gì? Thượng đế là đức chúa tối cao tạo ra muôn loài, lẽ nào ông lại do một vật nào đó mang thai sinh ra sao? Song nếu cho rằng Adam có rốn mà Thượng Đế không có thì điều này đã trái với giáo lí Cơ Đốc là Thượng đế tạo ra Adam theo hình tượng chính mình, đây là điều mà giáo lí đạo Cơ Đốc không thể nào tha thứ được. Những câu hỏi khéo của Michelangelo đã đưa Giáo hoàng đến chỗ tiến thoái lưỡng nan. “Một bậc Giáo hoàng như ông mà không thể trả lời câu hỏi: “Adam có rốn không?” của tôi thì làm sao tôi có thể vẽ bức tranh sơn dầu “Adam và Eva” được. Xem ra chỉ còn cách tìm một bộ quần áo để che phủ bức tượng đó thôi.”

## **Người bán hàng phá tan cục diện bế tắc bằng cách khéo đặt câu hỏi dẫn dắt**

Trong các hoạt động buôn bán thương mại, biện pháp được vận dụng nhiều nhất chính là cách khéo léo đưa ra câu hỏi dụ đối phương vào tròng. Nói chung, một người bán hàng thông minh khi giới thiệu sản phẩm của mình sẽ luôn vừa nói về ý tưởng chủ đạo của mình vừa đưa ra câu hỏi, để dẫn dắt khách hàng, tìm cách để đối phương trả lời khẳng định, từ đó dụ khách hàng đưa ra quyết định có lợi cho người bán hàng.

Trong lần hội đàm với giám đốc, người bán hàng đã áp dụng biện pháp đưa ra câu hỏi để dẫn dắt đối phương như sau:

Người bán hàng: Tôi cho rằng phải kinh doanh đúng cách mới kiếm được lợi nhuận, theo ông điều đó đúng không ?

Giám đốc: Đúng, rõ ràng kinh doanh là quan trọng nhất.

Người bán hàng: Một số sáng kiến của các chuyên gia phải chăng cũng có ích để giành lợi nhuận?

Giám đốc: Anh nói rất đúng. Quả thực là sáng kiến của các chuyên gia có thể đem đến khoản doanh lợi.

Người bán hàng: Không biết là đề nghị lần trước của chúng tôi có giúp ích gì với ông



không?

Giám đốc: Quả là giúp ích chúng tôi rất nhiều, xin cảm ơn các anh!

Người bán hàng: Ông thật khách sáo quá, việc đưa ra những ý kiến có lợi cho khách hàng cũng là trách nhiệm của chúng tôi. Không biết ông có cho rằng đổi mới kỹ thuật cũng có lợi cho việc tiêu thụ hàng hoá không?

Giám đốc : Anh nói rất đúng. Có thể thấy là rất có lợi.

Người bán hàng: Nếu như chúng tôi tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến bao bì thì có lợi cho việc tiêu thụ trên thị trường không?

Giám đốc: Điều này thì khỏi cần phải nói cũng rõ là có!

Thông qua những câu hỏi dẫn dắt này, người bán hàng đã khiến khách hàng chọn mua sản phẩm của mình thật là đơn giản. Đương nhiên, những người sáng suốt chỉ cần xem qua là biết ngay cách này thích hợp vận dụng cho những bạn hàng cũ.

Đối với những bạn hàng cũ hiểu sai về sản phẩm của mình thì cũng có thể vận dụng cách hỏi dẫn dắt này, tuyệt đối không nên hỏi ngay vào vấn đề chính để khỏi dẫn đến cục diện bế tắc. Trong ví dụ điển hình dưới đây, người bán hàng đã vận dụng thành công phương thức này để thoát khỏi cục diện bế tắc.

Một lần, một nhân viên bán hàng của công ty thiết bị điện đã tìm gặp một bạn hàng cũ để giới thiệu những động cơ điện kiểu mới. Khi vừa đến đơn vị đó, vị tổng công trình sư của đơn vị này đã trách người bán hàng: “Anh có biết là tôi không hài lòng với sản phẩm của các anh đưa ra lần trước không, anh còn muốn chúng tôi mắc lừa lần nữa sao?”

Thì ra, đơn vị này cho rằng những mô tơ mà họ mua trước đây đã phát nhiệt quá tiêu chuẩn bình thường. Người bán hàng biết rằng nếu chỉ tranh luận đơn thuần là không hề vượt quá tiêu chuẩn thì không được, vì vậy anh ta quyết định đưa câu hỏi dẫn dắt đối phương để khiến đối phương trả lời là “đúng”. Thế là anh liền cố ý nói: “Đúng, tôi có thể hiểu được suy nghĩ của các anh. Nếu như tôi đã mua những mô tơ phát nhiệt quá lớn, chắc chắn tôi cũng sẽ muốn trả lại hàng, tôi tin là anh cũng nghĩ như vậy?”

“Đương nhiên rồi”. Câu trả lời của vị tổng công trình sư không nằm ngoài dự đoán của người bán hàng.

“Ồ mô tơ thì có thể phát nhiệt nhưng anh không muốn lượng nhiệt của nó vượt quá tiêu chuẩn quy định của hiệp hội điện công toàn quốc, đúng không?”

“Anh nói rất đúng.” Tổng công trình sư đáp.

Người bán hàng lại hỏi: “Theo tiêu chuẩn, nhiệt mô tơ có thể cao hơn 72” so với nhiệt độ trong phòng, tôi nói không sai chứ?”

“Quả đúng vậy”, vị tổng công trình sư trả lời, “nhưng số mô tơ anh bán lần trước đã cao hơn rất nhiều.”

Người bán hàng không hề có bất cứ phản bác gì, anh vẫn tiếp tục nói tiếp: “Nhiệt độ bên trong phân xưởng của các anh là bao nhiêu .”

“Khoảng 75 độ”, vị tổng công trình sư trả lời, dường như có chút thắc mắc người bán hàng hỏi điều này để làm gì?

Người bán hàng tiếp tục nói: “Nhiệt độ trong phân xưởng là 75 độ cộng thêm 72 độ chênh lệch cần có, tổng cộng là 147 độ”. Nếu như anh nhúng tay vào trong nước, liệu tay anh có bị bỏng không?”

Vị tổng công trình sư đành phải gật đầu nói đúng.

Người bán hàng tiếp tục an ủi anh ta: “Anh yên tâm, những mô tơ đó phát nhiệt là hoàn toàn bình thường.”

Tự nhiên, sau khi xoá bỏ hết vũ trang tâm lí của người tổng công trình sư, việc buôn bán những mô tơ mới này cũng rất dễ dàng.

## **Trương tướng quân đã bộc bạch nỗi lòng**

Phương pháp quanh co vòng vo còn bao gồm cách nói vòng vo bên ngoài, nói đi nói lại những điều gần với tư tưởng chủ đề, để có thể dẫn dắt đối phương tiến sâu vào trong, xoá bỏ tâm lí đề phòng cảnh giác. Xin mời hãy xem ông Trương Tử Cát vận dụng phương pháp này như thế nào để biết được nội tâm sâu kín của tướng quân Trương Trị Trung.

Đầu mùa hè năm 1945, Tân Cương ở vào thế bị tấn công cả trong lẫn ngoài, tình hình vô cùng nghiêm trọng. Chu Thiệu Lương, trưởng tư lệnh chiến khu 8 phe Quốc Dân Đảng trấn giữ ở Định Hoá (nay là thành phố Urumuxi) đã cấp báo cho Tưởng Giới Thạch xin cứu viện. Tưởng Giới Thạch liền lệnh cho tướng quân Trương Trị Trung đến giúp Chu Thiệu Lương. Thế là tướng quân Trương Trị Trung từ Trùng Khánh phải bay về Định Hoá. Trương Tử Cát, một nhân viên thân cận của tướng quân Trương Trị Trung vô cùng quan

tâm đến tâm trạng phức tạp của Trương Trị Trung. Nhưng Trương Trị Trung luôn rất kín đáo, trên đường chỉ lặng lẽ trầm ngâm. Như vậy, làm thế nào mới có thể khiến ông ta mở lời đây? Chỉ có thể thông qua lời nói của ông thì mới suy đoán được những tâm tư tình cảm trong cõi lòng ông, Trương Tử Cát đã sử dụng biện pháp quanh co vòng vo này, cuối cùng đã khiến ông bực bực nổi lòng, mở được cánh cửa tâm hồn luôn khép kín của ông.

Vừa bắt đầu nói chuyện, Trương Tử Cát liền trực tiếp hỏi những câu thăm dò tâm trạng phức tạp của Trương tướng quân.

Trương tướng quân không trả lời, (xem ra nếu hỏi trực tiếp thì không xong) liền hỏi lại Trương Tử Cát: “Anh muốn tìm hiểu tâm lí của tôi?”

Trương Tử Cát trả lời rằng: “Không phải tôi đã nói về hoài bão lớn lao của mình hay sao? Sau này tôi sẽ viết cuốn. “Truyện về tướng quân Trương Văn Bạch” ( thay đổi góc độ rất tự nhiên, không để lại chút vết tích nào hết ). Vì vậy, tôi cần tìm hiểu cõi lòng tướng quân lúc này, điều này quả rất có giá trị đối với tôi.”

“Đáng tiếc là trong bộ não của tôi không có được nhiều tế bào văn vẻ như anh.” Trương tướng quân chẳng may may rung động, ông vẫn không muốn giải bày suy nghĩ của mình .

“Thế nhưng ở bên cạnh ông lâu như vậy, tôi hiểu rằng ông là người rất hiểu về văn học. Ông đã đọc rất nhiều các sách cổ, tình cảm dạt dào, rất có tình người. Trong lúc này đây hẳn ông đang xúc động lắm.”

“Anh đã biết hết rồi vậy còn hỏi tôi làm gì nữa?”

Trương Trị Trung vẫn không chút mềm lòng. Dường như cuộc trò chuyện khó mà đi sâu hơn nữa. Song Trương Tử Cát đã có cách ứng phó của mình.

“Vậy hãy cho tôi được đoán thử tâm trạng của ông lúc này. (Từ chỗ hỏi về tâm trạng đã chuyển sang góc độ dự đoán tâm trạng. Ông không sợ Trương Trị Trung không chú ý lắng nghe mà Trương Trị Trung sẽ rất tò mò, cũng muốn xem ông ta đoán có đúng không. Chiêu này của Trương Tử Cát quả nhiên rất hữu hiệu.)

“Ông cứ nói bừa?” Mặc dù ngoài miệng Trương Trị Trung nói vậy song hai mắt nhìn thẳng Trương Tử Cát dường như đang cố vũ ông ta đoán.

Trương Tử Cát liền tiện mồm nói luôn (dường như ông đã có ý như vậy): Khi máy bay bay qua Ngọc Môn, nhất định là ông sẽ suy nghĩ rất nhiều. Nhất định là ông sẽ nghĩ từ khi mở cõi đến nay, tổ tiên của chúng ta đã từng cưỡi lạc đà chở theo tơ lụa, đi qua con đường này đến phương Tây. Nhất định ông sẽ nghĩ từ sự sầm uất và náo nhiệt của con đường tơ lụa, nhất định ông sẽ nghĩ tới cuộc viễn chinh của Thành Cát Tư Hãn.”

“Hoàn toàn ngược lại, tôi đâu có nghĩ tới những điều đó!”. Mọi người đều có thói quen này, khi có người hiểu sai về bản thân mình thì luôn không kìm nén nổi mà nói thẳng ra. Trương Trị Trung cũng không ngoại lệ. Như vậy không chỉ phủ định cách nói của người khác mà tự mình đã bộc lộ bản thân. Quả nhiên, Trương Trị Trung không chịu nổi nói: “Bây giờ là lúc nào, tình hình như thế nào. Thời điểm này nguy ngập cấp bách thế nào, thời gian đâu mà tôi nghĩ đến chuyện đó.”

Trương Tử Cát làm ra vẻ bỗng nhiên chợt nhớ ra, nói: “Ồ, chắc chắn là ông phải nghĩ vậy chứ. Ông ở trên máy bay, nhìn xuống phía dưới, chắc chắn ông sẽ quan sát kỹ lưỡng dãy Trường Thành ngoằn ngoèo mềm mại và những dãy núi nhấp nhô, trùng điệp. Nhất định ông sẽ cảm thấy đất đai tổ quốc từ trên cao nhìn xuống giống như là một hình địa đồ khổng lồ đang hiện ra trước mắt. Tại đây, tại một vùng Ngọc Môn này, trên mô hình địa đồ đã xuất hiện một khe nứt sâu thẳm...”

Bỗng nhiên, Trương Trị Trung không đủ kiên nhẫn nữa nên ngắt lời Trương Tử Cát: “Những kẻ thư sinh như các ông chỉ thích tĩa tót từng câu chữ, song không hề biết đến thực tế, mô hình là gì, khe nứt là gì? Chỉ là khe nứt thôi, các ông thì biết cái gì. Các ông nên biết rằng bây giờ tình hình rất nguy hiểm, sắp phải rời đi rồi!” Đến đây, Trương tướng quân đã hoàn toàn tham gia vào câu chuyện, bộc bạch hết tâm tư, nói ra toàn bộ suy nghĩ của mình cho Trương Tử Cát.

## **Sax thuyết phục Tổng trưởng Mĩ**

Điểm mấu chốt của cách nói quanh co vòng vèo chính là phải xoay quanh chủ đề chính, cách nói quanh co chính là phục vụ cho việc hiểu biết rõ hơn chủ đề tư tưởng. Nếu cứ vòng đi vòng lại mà xa rời chủ đề thì sẽ không thể thu được hiệu quả cần thiết. Xin hãy xem Sax đã vận dụng phương pháp này để thuyết phục Tổng thống Roosevelt.

Sau khi Hitler lên cầm quyền, hắn đã điên cuồng đẩy mạnh thực hiện chủ nghĩa phát xít, chuẩn bị phát động cuộc chiến tranh xâm lược sang các nước khác và bắt tay vào nghiên cứu chế tạo vũ khí hạt nhân để giết hại tàn khốc nhân dân trong nước, đặc biệt cuộc bức hại tàn sát người Do Thái vô cùng dã man. Rất nhiều nhà khoa học người Do Thái đã phải sống lưu vong ở Mĩ. Trong số những nhà khoa học sống lưu vong này có một nhà khoa học đã từng nghiên cứu vũ khí hạt nhân ở Đức. Ông cùng các đồng nghiệp đã thảo luận với nhau là quyết không tiết lộ bất cứ tin tức gì về sự biến đổi của các hạt nhân cho Hitler. Đồng thời, ông còn động viên nhà vật lý học vĩ đại Einstein viết thư cho Tổng thống Mĩ Roosevelt, đề nghị Tổng thống Roosevelt coi trọng công tác nghiên cứu chế tạo bom nguyên tử.

Song phải làm thế nào để bức thư này chuyển được đến tay tổng thống Roosevelt mà lại thuyết phục được ông chấp nhận đề nghị này? Mọi người đều nhất trí cử bạn thân của tổng

thống là Alexander Sax.

Sax chuyển bức thư của Einstein cho Tổng thống Roosevelt, sau đó ông tuyên đọc giác thư của các nhà khoa học cho Tổng thống. Vị Tổng thống không hiểu những phân tích khoa học trúc trắc đó nên ông chẳng có chút hứng thú nào với đề nghị của nhóm Einstein. Dù Sax cứ nói thao thao bất tuyệt song Tổng thống vẫn không chút rung động thậm chí còn từ chối khéo là: “Những điều ông nói quả thật rất thú vị, song tôi cho rằng nếu chính phủ hiện nay tham dự vào những chuyện này thì e sớm phải bế mạc thôi.”

Đương nhiên, câu trả lời của Tổng thống khiến Sax thất vọng. Để xin lỗi, Tổng thống đã mời Sax ngày hôm sau cùng đến ăn sáng với mình.

Phải làm thế nào mới có thể khiến Tổng thống Roosevelt thực sự coi trọng bức thư của Einstein? Sax đã lao tâm khổ tứ trong suốt một đêm. Cuối cùng, những hoa lửa nhanh trí đã xuất hiện trong đầu ông.

Buổi sáng ngày hôm sau, Sax nhận lời mời đến nhà Trắng cùng ăn sáng với Tổng thống Roosevelt. Không ngờ, vừa gặp ông, Tổng thống đã nói: “Hôm nay ông không được nói với tôi về bức thư của Einstein, dù chỉ một câu tôi cũng không muốn nghe.”

“Được, một câu tôi cũng không nói. Song tôi nói về kết cục trong lịch sử được không?” Sax hỏi.

“Chuyện đó thì không có vấn đề gì.” Roosevelt trả lời.

“Được, vậy tôi nói một chút về lịch sử nhé.” Sax nói tiếp “Trong suốt cuộc chiến tranh giữa Anh và Pháp, Napoleon đệ nhất cầm quyền tại đại lục châu Âu đã liên tiếp thất bại ở trên biển. Vào lúc này, một nhà phát minh trẻ tuổi người Mỹ tên là Fulton đến trước mặt vị hoàng đế Pháp đề nghị ông hãy cho chặt bỏ cột buồm trên chiến hạm Pháp, tháo các cánh buồm xuống, lắp thêm máy hơi nước, thay các tấm gỗ trên chiến hạm bằng các tấm thép. Anh ta còn nói như vậy sẽ làm tăng sức đẩy của hải quân Pháp. Song hoàng đế Napoleon lại cho rằng sáng kiến của Fulton chỉ là trò đùa, chỉ là chuyện hoang đường vớ vẩn mà thôi. Ông luôn tin chắc nếu tàu thiếu cánh buồm thì không thể chạy được, nếu thay những tấm gỗ bằng những tấm thép thì tàu sẽ chìm mất. Vì thế, ông cho người đuổi Fulton đi. Thưa Tổng thống, nếu lúc đó Napoleon suy nghĩ nghiêm túc về sáng kiến của Fulton thì ông nghĩ kết quả sẽ như thế nào? Ông có tin rằng lịch sử thế giới thế kỉ 19 sẽ được viết lại không?” Nói xong Sax nhìn thẳng Tổng thống bằng mắt chờ đợi.

Tổng thống Roosevelt im lặng một lúc, sau đó đứng dậy, nắm lấy tay của Sax và nói: “Ngày hôm nay nên được coi là ngày thắng lợi của ông.”

Thế là vào tháng 7 năm 1945, thế giới mới xuất hiện tiếng nổ của quả bom nguyên tử đầu

tiên.

Phương pháp mà Sax sử dụng chính là cách quanh co vòng vo. Bởi vì nếu nói thẳng thì Roosevelt không thấy hứng thú (đặc biệt Roosevelt rất ghét những phân tích khoa học khó hiểu trúc trắc). Vì vậy, Sax phải chuyển sang đề tài lịch sử, nói đến vấn đề Roosevelt hứng thú. Song phải làm thế nào để xoay quanh được chủ đề của mình là khuyên Roosevelt coi trọng lá thư của Einstein? Khi nói về lịch sử lại phải tỏ ra có trình độ, không được nói năng lan man, nói đi nói lại mà mất chú ý và phương hướng của mình. Vì thế, Sax đã lao tâm khổ tứ nghĩ ra một câu chuyện lịch sử tương tự như trường hợp của mình đang thuyết phục Roosevelt, từ đó, Roosevelt đã có sự chuyển biến từ tâm trạng chán ghét bức thư của Einstein sang chấp nhận ý kiến của nhóm Einstein. Sax đã đạt được mục đích thuyết phục của mình.

## Thầy giáo nói khiêu khích học sinh

Phương pháp quanh co vòng vo cũng yêu cầu mọi người phải vận dụng thủ đoạn nói cạnh khoé, mới đầu thì “lượn lờ hai bên”, sau đó mới chuyển sang chủ đề chính, khiến người khác không để ý, ngoan ngoãn tiếp thu quan điểm của mình. Một vị học giả nổi tiếng của Nhật là ông Đa Hồ đã giới thiệu phương pháp cạnh khoé này. Ông nói, đối với một người khó bị thuyết phục thì nên tiến hành khuyên nhủ anh ta với một chủ đề tương tự. Làm như vậy có thể đạt được kết quả một mũi tên bắn trúng hai đích. Ông đưa ra ví dụ dưới đây:

Trong một trường học nọ có một học trò A rất hư, bên cạnh cậu luôn có 20 đứa bạn được cả trường công nhận cũng là một giuộc dốt nát kém cỏi chỉ thích sinh sự gây chuyện. A là kẻ cầm đầu của chúng. Cả bọn này luôn sinh sự trong vườn trường, thầy giáo nhiều lần khuyên bảo song vẫn không thay đổi, thậm chí một số người nhà của giáo viên bị chúng trả thù, dường như nhà trường hoàn toàn bó tay với chúng.

Học kì mới lại bắt đầu. Một giáo viên rất có kinh nghiệm phụ trách học sinh được điều đến trường. Khi ông vừa đến, nhà trường liền để ông phụ trách học sinh A. Sau khi giáo viên này cẩn thận xem xét tình hình, ông đã chọn một sách lược hoàn toàn khác với các giáo viên trước, có nghĩa là ông không trực tiếp bắt đầu từ học sinh A mà ông bắt đầu với những đứa bạn thân của học sinh A là học sinh B, học sinh C, hi vọng sẽ cảm hoá chúng. Thế là, thầy giáo tìm đến và nói với học sinh A: “Bất kể những việc gì em đã làm thầy không muốn truy cứu nữa. Dù sao thầy cũng nghĩ khác và em vốn bướng bỉnh cố chấp như vậy, thầy cũng không muốn uổng công vô ích với em. Song những đứa bạn thân B, C của em thì khác, chúng nó vẫn có tương lai, em không thể quản lí tương lai của chúng được, em thao túng các bạn ấy là không đúng. Thầy muốn nhờ em hãy khuyên chúng nó thay đổi chính mình, sống làm người tốt khi chúng còn có thể biết dừng cương trước vực thẳm, quay đầu lại là bờ...”

Nghe xong những lời này của thầy giáo, học sinh A cảm thấy thầy giáo vẫn coi trọng

mình, đã hiểu năng lực của mình cho nên mới mong mình giúp đỡ. Thế là cậu liền đồng ý ngay. Quả thật, em A đã thuyết phục em B, C rời xa khỏi nhóm của cậu.

Người giáo viên này đã biết cách vận dụng nghệ thuật nói chuyện quanh co vòng vèo. Thầy đã thấy rằng đối với một học sinh khó thuyết phục như học sinh A, tốt nhất hãy lượn vòng quanh rồi tấn công vào chính hạt nhân từ nhiều phía, nhiều mặt. Như vậy, một mặt đối phương sẽ không cảm thấy bị tổn thương chút gì, từ đó sẽ không sinh ra tâm lí đối nghịch và tư tưởng chống đối, mặt khác qua việc đảm nhận vai trò đi khuyên nhủ, người đó sẽ hiểu được lí do và mặt tốt của việc thay đổi thái độ hành vi, tạo được cơ sở cho việc thay đổi thái độ của mình. Hơn nữa, trong quá trình đảm nhiệm vai trò của người đi khuyên nhủ và đã thành công trong việc khuyên bảo kẻ khác thay đổi thái độ và hành vi, anh ta sẽ phải nhìn lại bản thân mình, để cầu hoà và giữ sự đồng nhất với đối tượng được khuyên nhủ của anh ta.

Phương pháp khuyên nhủ quanh co vòng vèo này được vận dụng rộng rãi trong cuộc sống hiện thực. Những ví dụ về mặt này quả là kể ra không hết. Sau đây xin được đưa ra một ví dụ.

Một nhân viên văn phòng của một công ty càng ngày càng không đi làm đúng giờ, vì thế mà ảnh hưởng đến doanh thu của công ty. Qua quá trình điều tra, giám đốc công ty đã phát hiện ra vấn đề chính ở chỗ người trưởng phòng. Bởi vì người trưởng phòng đó luôn quản lí lỏng lẻo các nhân viên dưới quyền, chính anh ta cũng rất hay phân tán. Giám đốc đã từng nói chuyện trực tiếp với anh ta, yêu cầu anh ta phải biết làm gương, làm người lãnh đạo tốt. Người trưởng phòng dù ngoài miệng nói là “vâng” nhưng sau đó vẫn y nguyên như cũ, chẳng hề có chút thay đổi gì. Vị giám đốc muốn uốn nắn hành vi của người trưởng phòng, thế là ông liền mời đến một vị cố vấn có tài quản lý nhân sự. Khi nói chuyện với người trưởng phòng, vị cố vấn nói: “Tôi biết rằng giám đốc đã từng nói chuyện với anh, song quan điểm của tôi và giám đốc có phần khác biệt. Tôi cho rằng vấn đề của phòng anh không phải là ở anh, anh không hề có thói quen đi muộn về sớm. Vấn đề chính nằm ở các nhân viên của anh, chủ yếu là họ thường xuyên đến muộn từ đó hiệu quả kinh tế chưa cao. Tôi muốn nhờ anh hãy chú ý nhiều đến những nhân viên đi muộn đó, để tránh giám đốc có cái nhìn không tốt về anh.”

Nghệ thuật nói chuyện mà vị cố vấn này áp dụng chính là cách quanh co vòng vo. Ông rất hiểu đặc tính của những kẻ tự do tùy tiện, không biết đến trách nhiệm là gì. Ông thấy rằng đối với những người này thì không nên tấn công trực tiếp mà nên thay đổi góc độ, nên tìm cách khiến những người này chú ý từ những người có những khuyết điểm giống mình, sau đó mới có thể khiến họ sửa chữa sai lầm của mình. Cách làm của vị cố vấn này hoàn toàn giống với cách mà ông Đa Hồ giới thiệu từ trước.

Chúng ta cũng biết trong xã hội đang tồn tại rất nhiều kẻ sống tự do tùy tiện, vô trách nhiệm, hơn nữa, trong số họ rất ít người có ý thức, luôn viện nhiều lí do để đẩy trách nhiệm cho người khác hòng che giấu khuyết điểm của mình. Thế nên, nếu muốn thuyết phục họ sửa chữa khuyết điểm của mình thì phải biết lợi dụng khuyết điểm của những

người có cùng thói xấu với họ, khiến cho họ rơi vào tình huống phải tự sửa mình. Như vậy họ mới có thể bỗng nhiên tỉnh ngộ được.

## Thay đổi góc độ có hiệu quả bất ngờ

Cách quanh co cũng vậy, cách vòng vèo cũng vậy, điều quan trọng nhất là phải chọn đúng góc độ, sau đó mới triển khai đề tài nói chuyện của bạn từ góc độ này, đạt đến mục đích mà bạn muốn. Sau đây chúng ta sẽ bàn đến vấn đề lựa chọn góc độ cho đúng.

Tô Thử đã làm một bài thơ như sau:

*“Hoành khán thành linh tắc thành phong  
Viễn cận cao đê các bất đồng.  
Bắt thuật sơn chân nhi mục,  
Chỉ duyên thân tại thử sơn trung.”*  
(Bài đề sơn Lâm Bích)

Ông muốn qua bài thơ này nói với mọi người khi quan sát các sự vật cần phải chọn đúng góc độ. Vậy thì tại sao khi nói chuyện lại không như vậy. Chỉ khi nào chọn đúng góc độ thì mới có thể “nhân giả kiến nhân, trí giả kiến trí” (người nhân thấy thế gọi là nhân, người trí thấy thế gọi là trí).

Về phương pháp lựa chọn góc độ nói chuyện có thể nói vô cùng đa dạng. Sau đây xin được giới thiệu tóm tắt vài loại.

### **1. Nói ngược**

Chúng ta đều biết rằng có rất nhiều hình thức thể hiện ngôn ngữ để biểu đạt một nội dung ý nghĩa nào đó. Ví dụ như muốn biểu đạt ý sau: “Anh ta không phải là một học sinh.” thì có rất nhiều phương thức biểu đạt như: Anh ta là một công nhân, anh ta là một giáo viên, anh ta là một đầu bếp....

Góc độ nói ngược này được vận dụng hợp lí thì nó có thể giúp bạn biểu đạt ý mình muốn nói càng uyển chuyển, đồng thời làm tăng thêm màu sắc hài hước và châm biếm. Xin hãy xem câu chuyện dưới đây.

Thời xưa, có một người tên là Ngụy Chu Phụ, sau khi làm xong một bài thơ, ông liền đặc ý gửi cho người bạn thân là Trần Á đánh giá. Trần Á vừa xem đã thấy trong đó có hai câu thơ chép lại thơ cổ, ông liền chất vấn ngay Ngụy Chu Phụ, song Ngụy Chu Phụ không thừa nhận, kết quả là hai người đều không vui vẻ.



Chẳng bao lâu, Ngụy Chu Phụ lại cho gửi một bài thơ đến Trần Á để thể hiện sự bất mãn với Trần Á. Trong bài thơ có viết:

“Không có dụng tâm gọi là “bão thực”, sao không làm một bài thơ khác đi. Văn chương phần lớn là sao chép, tôi bị người ta nói là ăn cắp thơ.”

Trần Á thấy người bạn mình vẫn khăng khăng bảo thủ, thế là ông cũng làm một bài thơ theo văn của bài thơ kia để khuyên răn Ngụy Chu Phụ nhận ra lỗi lầm. Trong bài thơ, Trần Á có viết:

“Để thêm hiền nhân nên thêm tội. Không dám nói anh thích trộm thơ.  
Chỉ hận cổ nhân quá giáo hoạt, đã trộm thơ anh từ ngày xưa.”

Đọc xong thơ của Trần Á, Ngụy Chu Phụ vô cùng xấu hổ và giận giữ.

Ở đây phương pháp mà Trần Á vận dụng là cách nói ngược. Ông không nói: “Anh ăn cắp thơ của người xưa” mà nói “người xưa ăn cắp thơ của anh”, dường như anh là người vô tình, song ít ra cũng có một chút điểm chung, thơ của anh và thơ của người xưa giống nhau. Sự thực này không thể phủ nhận, dù anh có nguy biện thế nào cũng không được. Sau khi đã đổi góc độ, lời nói thể hiện sự châm biếm rất rõ ràng.

Nói ngược không những làm tăng sự châm biếm trong lời nói mà còn khiến cho lời nói càng thêm hài hước, có cá tính, luôn khiến cho đối phương phải vui vẻ chấp nhận quan điểm của bạn mà sửa chữa sai lầm. Sau đây là một ví dụ điển hình.

Một hôm có một người khách đang ăn cơm trong nhà hàng, vì trong cơm có rất nhiều hạt sạn, anh ta phải nhổ các hạt sạn lên bàn. Ông chủ quán cảm thấy vô cùng áy náy, thế là ông liền chạy đến hỏi đầy quan tâm: “Toàn là sạn phải không ạ?” Người khách mỉm cười đầy thông cảm: “Không, cũng có cả cơm nữa.”

Ý của người khách và ông chủ thể hiện về cơ bản là giống nhau, chỉ có điều khác nhau ở góc độ mà thôi. Một người bắt đầu từ góc độ hạt sạn, một người là góc độ hạt cơm. Ông chủ quán cơm đã nói thẳng còn người khách thì nói ngược. Sự hài hước của ông ta cũng đã ảnh hưởng sâu sắc đến ông chủ khiến sau này ông ta phải chú ý đến vấn đề phục vụ của mình.

## 2. Cách chuyển trọng tâm

Phương pháp này chủ yếu dùng để chuyển ý chính cần biểu đạt từ vị trí nổi bật được nhấn mạnh sang vị trí ngầm ẩn không được nhấn mạnh. Sở dĩ phải làm cách chuyển này là

bởi vì “trọng tâm” được nhấn mạnh không hề có lợi cho người nói chuyện. Xin hãy xem ví dụ dưới đây.

Trong một phân xưởng nọ, có hai nhân viên đang làm việc bỗng nhiên thèm hút thuốc. Theo quy định, trong khi làm việc thì không được hút thuốc. Một người trong số họ hỏi viên quản đốc: “Trong khi làm việc tôi có thể hút thuốc không?” Kết quả là đã bị người quản đốc phê bình. Còn người kia thì hỏi: “Thưa ông, trong khi tôi hút thuốc tôi có thể làm việc không?” Người quản đốc thấy câu hỏi của anh ta có phần đặc biệt, ông liền bắt ngờ đáp ứng lời xin phép của anh ta.

Cả hai nhân viên đều hỏi vì muốn thoả cơn thèm thuốc. Rõ ràng thông tin chính được nhấn mạnh là “hút thuốc” của người thứ nhất không hề thay đổi góc độ nói chuyện, ý chính mà anh nhấn mạnh vẫn là “hút thuốc”, còn làm việc chỉ là hành vi thứ yếu. Hút thuốc khi làm việc là trái với quy định của nhà máy nên việc anh ta bị phê bình là đương nhiên. Trọng tâm lời nói của người thứ hai đã có sự chuyển dịch. Góc độ anh ta lựa chọn tương đối kín đáo, ý chủ yếu được nhấn mạnh trong lời nói là “làm việc”, “hút thuốc” chỉ là hành vi thứ yếu. Làm việc là trách nhiệm của các nhân viên, khi hút thuốc vẫn không quên phải tiếp tục công việc, có tinh thần tận tụy với công việc như vậy, thì quản đốc sao có thể không cho phép được chứ.

Đương nhiên, sự lựa chọn góc độ không có một kiểu mẫu cố định nào, cũng chẳng có phương pháp nào là tốt nhất, tất cả đều phải căn cứ vào nội dung hoàn cảnh nói chuyện. Tuyệt đối không nên miễn cưỡng vận dụng một phương pháp nào đó, như vậy thì cực kì sai lầm. Cần nhớ rằng, trên đời này “chỉ có nguyên tắc tốt nhất, không có phương pháp tốt nhất”. Hãy nắm chắc nguyên tắc lựa chọn góc độ, hãy lựa chọn những phương pháp nói thích hợp dựa theo nội dung và hoàn cảnh nói chuyện, tất cả những điều đó sẽ có thể giúp bạn thành công trong sự nghiệp.

## Chương 3: Khéo Ví Von Nói Lí Lẽ

Vận dụng phép ví von để nói lí lẽ, hình tượng sinh động, nội dung sâu sắc, sức thuyết phục mạnh mẽ, là một phương thức khuyên nhủ thường dùng. Phương pháp khéo ví von có hai trường hợp sau:

Thứ nhất là cách ví von trực tiếp, tức là không những nói ra vật được ví von mà còn chỉ đích danh đạo lí khi ví von.

Thứ hai là cách ví von ngầm, tức là chỉ nói ra vật để ví von, mà không trực tiếp nói ra đạo lí bao hàm trong đó, dùng phương thức ám thị để đối phương tự hiểu.

Đương nhiên, vận dụng cách ví von nói lí là giúp cho đối phương mở rộng tầm nhìn. Bởi vì một số người suy nghĩ hẹp hòi, thường chỉ hạn chế tầm suy nghĩ tại một điểm, thường đi vào ngõ cụt. Muốn cứu thoát họ ra khỏi ngõ cụt thì cách tốt nhất là dùng cách ví von đưa ra một sự vật khác để đối chiếu, làm anh ta mở rộng tầm mắt. Nếu chỉ đơn thuần tùy việc mà xét, hay chỉ phân tích sai lầm của bản thân sự vật thì luôn khiến người ta rơi vào tình trạng “anh không nói tôi cũng hiểu, anh càng nói tôi càng mơ hồ và sẽ không đạt được mục đích cứu người ra khỏi ngõ cụt”. Thế nhưng dù là ví von trực tiếp hay ví von ngầm, luôn phải tiến hành so sánh giữa sự vật này với sự vật kia, sự so sánh này chủ yếu bao hàm hai loại: loại suy và so sánh. Hai phép so sánh này có thể làm đơn giản hoá những đạo lí sâu sắc cao siêu.

### **Biểu hiệu của cửa hàng mũ**

Vào những năm đầu của thế kỉ 18, các đại biểu của 13 nước thuộc địa Bắc Mỹ cùng tập trung lại bàn bạc về vấn đề độc lập của Bắc Mỹ. Các vị đại biểu nhất trí cử Franklin, Jefferson và Adams phụ trách khởi thảo “Tuyên ngôn độc lập” song quyền quyết định là do Jefferson, một người tài hoa lỗi lạc, chấp bút khởi thảo.

Jefferson - con người tài hoa hơn người này không thích người khác xét nét bình phẩm những gì ông ấy viết. Sau khi khởi thảo bản “Tuyên ngôn”, ông đưa bản thảo cho một uỷ ban thẩm tra, còn mình đứng ngoài yên lặng đợi hồi âm. Chờ rất lâu mà không thấy có kết quả, ông có phần mất bình tĩnh, thỉnh thoảng hết đứng lên lại ngồi xuống. Ông Franklin, một người xưa nay vẫn vững vàng can trọng sợ rằng ông ta sẽ vì quá bị kích động mà làm việc gì đó khiến người khác không vui nên liền kể cho ông ta nghe một câu chuyện: “Biểu hiệu của một cửa hàng bán mũ”.

Có một anh bạn trẻ sau khi kết thúc 3 năm học việc trong một cửa hàng mũ liền quyết định sẽ mở một cửa hàng mũ, anh cảm thấy cần phải có một biểu hiện nổi bật. Thế là anh đã tự tay thiết kế ra một tấm biển. Trên biển hiệu có viết: “Cửa hàng mũ John Thompson, sản xuất và bán các loại mũ bằng tiền mặt”, anh còn vẽ một chiếc mũ ở dưới hàng chữ trên tấm biển đó. Trước khi chính thức bước vào sản xuất, anh đã vô cùng đặc ý mời bạn bè đến thưởng thức “kiệt tác” của mình.

Thế nhưng có một người bạn sau khi xem xong đã nói không chút khách sáo: “Cụm ‘cửa hàng mũ’ và cụm ‘bán các kiểu mũ’ ở phía sau bị trùng lặp về ngữ nghĩa, anh nên bỏ đi”. Một người bạn khác thì nói từ sản xuất có thể không cần phải viết vào bởi vì khách hàng không hề quan tâm là do ai sản xuất, chỉ cần mũ có chất lượng tốt, kiểu dáng thích hợp thì tự nhiên họ sẽ mua. Còn một anh bạn khác cũng góp ý thẳng là hai chữ “tiền mặt” cũng là thừa, bởi vì trên thị trường hàng ngày nói chung quen giao dịch bằng tiền mặt chứ không lưu hành trò bán chịu, khách hàng đến mua mũ chắc chắn sẽ trả tiền mặt rồi. Như vậy, sau khi cắt chữ nọ, cắt chữ kia, chỉ còn lại những chữ “John Thompson - bán các loại mũ” và ảnh chiếc mũ bên dưới.

Song vẫn còn một anh bạn không hài lòng, anh ta chỉ rõ: “Chẳng ai hi vọng rằng cậu sẽ cho không họ mũ cả, giữ những chữ này lại có tác dụng gì? Anh ta đề nghị hãy bỏ chữ “bán các loại mũ”, bởi vì rõ ràng phía dưới có vẽ một chiếc mũ, khách hàng đều hiểu rằng chiếc mũ được vẽ kia là đại diện cho các kiểu mũ chứ họ không ngốc nghếch đến nỗi cho rằng cửa hàng này chỉ bán riêng loại mũ đó.

Cuối cùng, trên tấm biển bắt mắt đó chỉ còn lại dòng chữ: “John Thompson” và một chiếc mũ được vẽ ở phía dưới. Nhìn tấm biển này chẳng còn ai nói không đẹp nữa.

Nghe xong câu chuyện mà ông Franklin kể, Jefferson, con người xưa nay vốn tự phụ và nôn nóng đã dần bình tĩnh trở lại.

Bản thảo “tuyên ngôn” đã được mọi người cân nhắc đả đo từng câu từng chữ trở thành một văn kiện lịch sử bất hủ, lời lời châu ngọc được muôn người truyền tụng.

Ở đây, cách mà Franklin vận dụng là cách ví von ngầm, thông qua câu chuyện mọi người cân nhắc sửa chữa tấm biển cửa hàng mũ, ông đã khéo léo tiến hành so sánh với việc Jefferson không muốn người khác tiến hành bình luận thêm bớt bài viết của ông. Chẳng lẽ một người tài trí hơn người như Jefferson lại không hiểu dụng ý sâu sắc này của Franklin? Do đó, Franklin cũng không cần phải trực tiếp nói rõ đạo lý mà chỉ dùng cách ám thị, nhắc nhở một chút là được. Quả nhiên đã có một hiệu quả tuyệt vời: Jefferson dần đã bình tĩnh trở lại, tự nhiên, ông đã chấp nhận sự soi mói và bình phẩm của người khác với bản thảo của ông, cuối cùng dẫn đến sự ra đời của một văn kiện lịch sử bất hủ.

## **Cách ví von khéo léo của Trang Tử**

Mọi người đều gọi cách ví von đặc sắc là gia vị của nghệ thuật nói chuyện. Phương pháp này có thể chuyển hoá tế nhị thành sinh động, chuyển hoá sự trừu tượng sâu sắc thành cụ thể rõ ràng. Khi nói chuyện với người khác luôn phải thể hiện rõ quan điểm của mình, nếu nói không văn vẻ thì khó mà hấp dẫn người khác. Còn như thông qua phép ví von để tiến hành so sánh những điều tương tự với sự vật thì sẽ luôn luôn thu được hiệu quả mỹ mãn. Trang Tử là người ví von hạng bậc thầy, ông luôn dùng hình thức ví von để bác bỏ những lời lẽ sai trái của đối phương, hoặc là khéo léo thể hiện ý mình, hoặc là nói thẳng chỉ bảo đối phương. Chúng ta cùng xem các ví dụ tiêu biểu sau đây.

Sau khi bạn của Trang Tử là Huệ Thi lên làm tướng quân nước Ngụy, có lần Trang Tử đã đến thăm ông ta. Khi vừa đến nước Ngụy đã có người nói với Huệ Thi rằng: “Trang Tử tài cao học rộng, lần này ông ta đến nước Ngụy, chỉ e ông ta muốn thay ông làm tướng quốc nước Ngụy thôi. Ông phải hết sức cẩn thận đấy!” Huệ Thi nghe xong cảm thấy bị đe dọa, thế là lập tức lệnh cho binh sĩ lùng bắt Trang Tử. Trang Tử sau khi biết chuyện đã vô cùng tức giận, liền chủ động gặp Huệ Thi và nói với ông ta: “Không biết tiên sinh đã nghe qua chưa, ở Phương Nam có một loài chim đẹp tên là Phượng Hoàng, nó bắt đầu bay từ Phương Nam rồi đến Bắc Hải. Trên đường đi nó chỉ đậu trên cây ngô đồng, chỉ ăn búp măng và chỉ uống nước Cam Tuyền. Có một con cú mèo bắt được một con chuột. Trong khi nó đang say sưa hứng thú ăn thịt con chuột, trông thấy con Phượng Hoàng bay qua, nó liền ngẩng đầu lên hét với Phượng Hoàng: “Đừng có đến cướp thịt chuột của tao!”. Thưa tiên sinh tôn kính, không biết ông có định hét lên với tôi như vậy không?” Huệ Thi nghe xong, vô cùng xấu hổ đã luôn miệng xin lỗi Trang Tử.

Quả thực cách ví von này của Trang Tử thật cao siêu, có tác dụng một mũi tên bắn trúng hai đích: một là đã khéo léo thể hiện ý mình hoàn toàn thờ ơ với ngôi tướng quốc hai là tiến hành châm biếm sâu cay lòng dạ hẹp hòi của Huệ Thi. Cách mà Trang Tử đã dùng ở đây là ví von ngầm: ai là chim phượng hoàng, ai là chim cú, chỉ cần nghe qua là hiểu ra ngay. Song Trang Tử không hề chỉ rõ chủ đề: ông không nên găm lên với tôi bởi vì tôi không có ý gì với ngôi vị tướng quốc của ông. Trang Tử chỉ nói bóng gió ám thị. Bây giờ chúng ta hãy xem câu chuyện “gỗ chậu mà hát” của Trang Tử.

Sau khi vợ của Trang Tử qua đời, rất nhiều bạn bè đã đến phủ của ông để phúng viếng. Cả Huệ Thi cũng đến. Ông ta thấy Trang Tử đang ngồi xồm trên mặt đất, vừa gõ chậu, vừa ca hát vui vẻ. Ông ta cho rằng hành vi này của Trang Tử hoàn toàn không phù hợp với không khí tưởng niệm. Thế là ông liền đến trước mặt Trang Tử để hỏi rõ nguyên nhân. Huệ Thi nói: “Bà ấy và ông đã sống với nhau gần ấy năm, đã sinh con đẻ cái cho ông giờ đây bà ấy đã chết rồi, ông không khóc thì thôi, lại còn gõ chậu ca hát, ông không thấy thật là quá đáng sao?”

Trang Tử trả lời: “Hoàn toàn không phải như lời ông nói đâu. Khi bà ấy vừa ra đi, tôi cũng vô cùng đau lòng. Nhưng nghĩ kỹ, tôi thấy sự đau buồn đó hoàn toàn là thừa. Bởi vì bà ấy vốn không có sinh mệnh. Bà ấy không những không có sinh mệnh mà còn không có hình thể. Bà ấy thậm chí không có hình thể mà còn không có hơi thở. Bà ấy chẳng qua lúc mờ

mờ ảo ảo, trong lúc như ẩn hiện đột nhiên biến hoá mà thành hơi thở, sau đó từ hơi thở mà thành hình thể, sinh mệnh, bây giờ lại biến thành tử vong. Sự biến hoá chết đi sống lại này cũng giống như sự vận hành của bốn mùa xuân hạ thu đông, hoàn toàn theo quy luật của tự nhiên. Bà ấy nhẹ nhàng yên nghỉ trong lòng đất, nếu như tôi đứng bên cạnh khóc lóc thảm thiết, như vậy chẳng phải là đã không hiểu được quy luật của sinh mệnh hay sao? Vì vậy tôi không đau buồn khóc lóc thêm nữa.”

Ở đây, Trang Tử đã dùng cách ví von trực tiếp, ông đã so sánh sự sống chết của con người với sự biến hoá của vạn vật, điều này được coi là bản tính của tự nhiên. Thông qua sự ví von tinh tế này, ông đã nhẹ nhàng nêu ra quy luật sống chết của con người, khiến cho đối phương bỗng nhiên hiểu rõ chân lí của sinh mệnh.

Những cách ví von tinh tế của Trang Tử quả thực nhiều không kể xiết. Sau đây xin đưa ra hai ví dụ để mọi người cùng thưởng thức.

Trong cuốn “Trang Tử - Xuân Thu” có ghi lại một câu chuyện Trang Tử không muốn giúp đỡ nước Sở. Giống như Lão Tử, Trang Tử cũng thích sự yên tĩnh, vô vi, ông muốn sống ung dung nhàn hạ, căm ghét những lễ tiết lôi thôi phiền phức chốn quan trường. Trong cuốn “Xuân Thu” có ghi: “Một hôm Trang Tử đang câu cá bên sông Bộc Thủy. Sở Vương biết, liền cho người đi mời Trang Tử đến giúp nước Sở và sai 2 người nói lại với Trang Tử rằng: “Sở Vương tôi hi vọng có thể phó thác việc nước Sở cho Trang Tử.” Trang Tử nghe xong, liền nói với hai người đó là: “Tôi nghe nói Sở Vương có một con rùa thần, đã chết mấy nghìn năm rồi. Sở Vương lại đặt chúng ở trong chậu trúc, dùng vải bọc lại chôn dưới miếu đường. Xin hỏi các anh, con rùa thần này muốn chết để lại xương cốt được người ta giữ gìn hay là sống để kéo lê cái đuôi bò trong đám bùn lầy?” Hai người đồng thanh nói: “Đương nhiên muốn sống kéo lê cái đuôi bò trong đám bùn lầy.” Trang Tử nói tiếp: “Tôi cũng vậy, tôi cũng thà được kéo lê cái đuôi bò trong đám bùn lầy giống như con rùa đó.”

Những lời này của Trang Tử đã thể hiện đầy đủ sự thông minh của ông. Thông qua cách ví von tinh tế, chỉ một vài lời, ông đã thể hiện được ý chính của mình là không muốn giúp Sở, lại vừa nói rõ được nguyên nhân: Thà làm con rùa kéo lê cái đuôi bò trong đám bùn lầy chứ không muốn làm con rùa được chôn trong miếu đường. Ở đây đã ngầm ẩn ý con rùa dù được gìn giữ trong Sở cũng rốt cục lại không có tự do.

Trong cuốn “Trang Tử - Thuyết kiếm” có ghi lại câu chuyện Trang Tử luận bàn về kiếm để cứu nước Triệu: Triệu Văn Vương rất thích kiếm thuật và có rất nhiều kiếm khách, những kiếm khách này suốt ngày đâm chém, đánh nhau kịch liệt trước mặt Văn Vương. Văn Vương cả ngày chỉ coi việc thưởng thức các kiếm khách đánh lẫn nhau làm trò vui, hoàn toàn thờ ơ với chính sự. Cứ như vậy ba năm sau, nước Triệu ngày một suy yếu. Thái tử nước Triệu lo lắng, lòng như lửa đốt. Cậu triệu tập các thuộc hạ, nói: “Nếu ai có thể thuyết phục được Văn Vương không sùng bái bọn kiếm khách, thì sẽ được thưởng 1000 lạng vàng.” Các thuộc hạ đều giới thiệu Trang Tử. Thái tử lập tức cử người đi mời Trang Tử và muốn ban cho ông 1000 lạng vàng. Trang Tử không muốn nhận vàng bạc, song vẫn nhận lời khuyên nhủ Văn Vương. Thái tử kiên quyết muốn Trang Tử nhận số vàng đó nên

Trang Tử nói với cậu: “Nếu tôi đi khuyên đại vương mà lời nói của tôi trái với tâm ý đại vương, như vậy tôi sẽ bị chém chết. Tôi cần vàng bạc để làm gì? Nếu như tôi thuyết phục được đại vương, hoàn thành nhiệm vụ thái tử giao cho, thì lúc đó trên nước Triệu này tôi muốn có cái gì mà không được đây?”

Thái tử nói: “Lời của tiên sinh rất có lí. Song những người mà phụ vương ta muốn gặp chỉ là bọn kiếm khách.”

Trang Tử nói: “Không sao. Tôi rất tinh thông kiếm thuật.”

Thái tử nói: “Những kẻ kiếm khách mà phụ vương ta muốn gặp đều là những kẻ đầu bù tóc rối, tóc tai rũ rượi, chỉ thích đánh nhau.”

Trang Tử nói: “Tôi có thể hoá trang như vậy để đi gặp đại vương.”

Sau đó Trang Tử hoá trang thành một kiếm khách cùng với thái tử vào yết kiến Văn Vương.

Văn Vương hỏi: “Nhà ngươi có chỉ giáo gì ta mà được thái tử dẫn đến gặp?”

Trang Tử nói: “Tôi nghe nói đại vương thích kiếm thuật, nên tôi muốn mượn kiếm thuật đến bái kiến đại vương.”

Văn Vương hỏi: “Trình độ kiếm thuật của ngươi như thế nào?”

Trang Tử trả lời: “Thần có thể dùng kiếm đâm chết một người trong vòng 10 bước, trong vòng 1000 dặm không có ai địch được với thần.”

Văn Vương rất vui, nói: “Như vậy nhất định nhà ngươi không có địch thủ trong thiên hạ.”

Trang Tử nói: “Thần cho rằng trong khi múa kiếm hãy cố bộc lộ ra điểm yếu của mình với địch thủ, để địch thủ thừa cơ xông vào, sau đó ta mới ra tay thì có thể đâm trúng đối phương trước. Thần xin được biểu diễn cho bệ hạ xem.”

Văn Vương nói: “Vội gì, vội gì, ngươi nên về phòng nghỉ ngơi trước, chờ ta sắp xếp cuộc so tài rồi ta sẽ mời ngươi tới.”

Thế là Văn Vương cho các kiếm khách đo sức mấy hôm, chọn trong số đó năm người giỏi nhất, để bọn họ chờ đấu kiếm với Trang Tử. Sau đó Văn Vương cho mời Trang Tử đến và nói với ông: “Hôm nay, mời ngươi tới đấu kiếm cùng các kiếm khách”.

Trang Tử đáp: “Vâng, thần chờ đợi ngày này đã lâu lắm rồi”.

Văn Vương lại hỏi: “Loại kiếm mà người sử dụng dài ngắn có thích hợp không?”

Trang Tử nói: “Đối với thần, kiếm dài hay ngắn đều không quan trọng. Song thần có ba loại kiếm, tùy ý đại vương chọn, xin đại vương cho thần giới thiệu tóm tắt về 3 loại kiếm đó.”

Đại vương nói: “Cứ nói đi, là ba loại kiếm nào vậy?”

Trang Tử Trả lời: “Thần có kiếm thiên tử, kiếm chư hầu và kiếm thứ nhân.” Văn Vương hỏi: “Kiếm thiên tử là gì?”

Trang Tử đáp: “Kiếm thiên tử, dùng thành đá Yên Cốc làm mũi kiếm, dùng núi Thái Sơn làm lưỡi kiếm, dùng đá Ngụy làm sóng kiếm, lấy triều nhà Chu và nước Tống làm miệng kiếm, dùng nước Hàn, nước Ngụy làm chuôi kiếm, lấy Tứ di làm đồ trang sức, lấy Tứ thời để bổ sung, lấy Bột Hải quần quanh chuôi kiếm, lấy núi Hoàn Sơn làm dây đeo, lấy Ngũ Hành làm phép tắc dùng kiếm, lấy luật pháp làm căn cứ xem có thể sử dụng thanh kiếm này hay không. Thanh kiếm này dựa vào khí Nhật Nguyệt để khởi động, vào tiết xuân hạ thì nên cất nó đi, đến tiết thu đông mới dùng đến. Khi sử dụng thanh kiếm này, nếu đâm đằng trước, đâm lên trên, chém xuống dưới thì đều không thể ngăn nổi. Trên có thể chém đứt mây trôi, dưới có thể chém rách ngang nền đất. Nếu dùng thanh kiếm này thì có thể khiến chư hầu quy thuận, thiên hạ phục tùng. Đây chính là kiếm của thiên tử.”

Văn Vương nghe xong vô cùng xúc động, hỏi tiếp: “Thế nào gọi là kiếm chư hầu?”

Trang Tử đáp: “Kiếm chư hầu, dùng các tướng trí dũng làm mũi kiếm, lấy người chính trực liêm khiết làm lưỡi kiếm, dùng người tài giỏi hiền lương làm sóng kiếm, lấy người trung thành làm miệng kiếm. Thanh kiếm này nếu đâm đằng trước, đâm lên trên, chém xuống dưới thì đều không thể ngăn cản nổi. Nếu dùng loại kiếm này thì có thể gây chấn động như sấm sét, khắp nơi nơi chẳng có kẻ nào dám không nghe mệnh lệnh của nó nên phải tuân theo quy phục. Đây chính là kiếm chư hầu.”

Văn Vương hỏi: “Vậy thế nào gọi là kiếm thứ nhân?”

Trang Tử đáp: “Những kiếm khách dùng kiếm thứ nhân đều là những kẻ đầu bù tóc rối, râu tóc mọc rũ rượi chỉ thích trợn mắt và cãi nhau vợ vãn. Những kiếm khách sử dụng kiếm thứ nhân chẳng có gì khác con gà chọi trên bãi đấu. Một khi bị đâm chết, thì chẳng có tác dụng gì. Hiện nay đại vương còn có vương vị mà lại thích kiếm thứ nhân, thần trộm thấy vô cùng xót xa cho bộ hạ.”



Văn Vương nghe xong nói: “Những lời của ông đều rất có ý nghĩa.”

Thế là Văn Vương từ đó không ngồi xem các kiếm khách đâm chém lẫn nhau nữa.

Ở đây, Trang Tử cũng đã vận dụng phép ví von, ông lấy kiếm thiên tử so với việc đại sự trong thiên hạ, lấy kiếm chư hầu làm chính sự trong nước, còn kiếm thứ nhân chỉ như là trò vui của loại gà chọi, chó săn. Đồng thời, ông để cho Văn Vương chọn loại kiếm nào, chẳng lẽ Văn Vương dám chọn loại kiếm thứ nhân dùng đâm chém cốt lấy vui hay sao? Như vậy, Trang Tử đã khéo léo thuyết phục được Triệu Văn Vương, khiến Triệu Văn Vương từ chỗ ham thích đâm chém cho vui bỗng nhiên tỉnh ngộ, từ đó chuyên tâm với quốc sự chấn hưng nước Triệu. Vì vậy, có thể nói, qua việc luận bàn về kiếm, Trang Tử đã cứu cả nước Triệu.

## **Lưu Thiệu Đường khéo ví von thuyết phục mọi người**

Ông Lưu Thiệu Đường, một nhà văn nổi tiếng cũng rất thích dùng cách ví von độc đáo để khai thác mạch suy nghĩ của người khác. Đặc biệt, ông rất thích dùng cách ví von để mở rộng suy nghĩ của những thanh niên có tư tưởng thiên kiến. Sau đây là câu chuyện khéo léo ví von để thuyết phục người khác của ông.

Một lần, sau khi Lưu Thiệu Đường lên báo cáo, bản báo cáo đặc sắc của ông được vỗ tay giòn giã. Khi báo cáo xong, mọi người vẫn cảm thấy dường như ý còn chưa hết, yêu cầu ông ở lại một chút để được nêu câu hỏi. Mặc dù rất bận song Lưu Thiệu Đường vẫn đáp ứng sự thỉnh cầu của mọi người, đồng ý trả lời các câu hỏi.

Có một thanh niên lập tức đứng dậy, đưa ra lời chất vấn: “Chẳng phải đảng Cộng sản rất vĩ đại, quang vinh chuẩn xác và đánh đâu thắng đó sao? Vậy tại sao phải ngăn chặn phê phán phái Hiện Đại và chủ nghĩa vật chất?”

Ông Lưu không trực tiếp trả lời anh ta quay sang hỏi mọi người: “Các bạn thấy tôi khoẻ hay không?”

“Khỏe.” Mọi người đồng thanh trả lời.

Ông Lưu lại hỏi: “Vậy sao tôi không ăn con ruồi?”

Mọi người nghe xong, đều gật đầu công nhận và dùng trong vỗ tay nhiệt liệt để trả lời.

Thông qua cách ví von, tinh tế, tức là ví phái Hiện Đại và chủ nghĩa vật chất với con ruồi, ông đã khéo léo biểu đạt ý ông muốn nói: “Việc đảng Cộng Sản vĩ đại quang vinh và

chuẩn xác ngăn chặn, phê phán phái hiện đại và chủ nghĩa vật chất cũng như một người khoẻ mạnh nhưng không ăn con ruồi con nhặng”. Cách nói ví von xác đáng như vậy tự nhiên có thể thuyết phục lòng người.

## **Mặc Tử khéo léo ví von so sánh để dạy học trò**

Mặc Tử là người Lỗ cuối thời Xuân Thu, ông là một nhà tư tưởng, nhà giáo dục và nhà khoa học vĩ đại của đời Tiên Tần.

Mặc Tử đặc biệt chú trọng vận dụng sự ví von để dạy bảo học trò, vì ông cho rằng nếu lấy cách giả dụ để nói lý lẽ cũng giống như trực quan, ý nghĩa của nó chỉ cần nghe qua là hiểu ngay. Sau đây là ví dụ về hai câu chuyện Mặc Tử đã khéo léo ví von để dạy học trò.

Mặc Tử có một học trò tên là Canh Trụ Tử rất thông minh và hiếu học, song Mặc Tử thường phê bình anh ta rất nghiêm khắc. Có lúc sự phê bình nghiêm khắc của Mặc Tử khiến anh ta cảm thấy mất thể diện, không ngẩng đầu lên được.

Có lần, Canh Trụ Tử đã không kìm nổi, hỏi thầy giáo: “Thưa thầy, thầy thích phê bình em như vậy, chẳng lẽ em không có điểm nào hơn người khác sao?”

Mặc Tử vui vẻ nhẹ nhàng mời anh ta hãy ngồi xuống đã, sau đó chậm rãi giảng giải cho anh ta: “Canh Trụ Tử, ta hỏi em, nếu như ta muốn lên núi Thái Hàng bằng xe kéo sức trâu hoặc ngựa. Em cho rằng đi xe trâu kéo hay là xe ngựa kéo thì tốt?”

Canh Trụ Tử trả lời rằng: “Đương nhiên xe ngựa kéo tốt hơn.”

Mặc Trụ Tử lại hỏi: “Tại sao xe ngựa kéo lại tốt?”

Canh Trụ Tử trả lời: “Rất đơn giản. Vì nếu dùng xe ngựa, ngựa có thể chạy mỗi lúc một nhanh, đi xe trâu có tác dụng gì, dù có quất chết thì nó vẫn cứ chậm rì rì.”

Mặc Tử mỉm cười, nhẹ nhàng nói với Canh Trụ Tử: “Em à, trong con mắt của thầy giáo, em cũng giống như một con ngựa tốt, thầy có quất em, thúc em cũng chỉ là muốn em chạy mỗi lúc một nhanh thôi.”

Canh Trụ Tử bỗng nhiên tỉnh ngộ.

Một lần khác, học trò của Mặc Tử là Tử Cầm hỏi ông: “Thưa thầy, theo thầy nói nhiều lời có tốt hay không?”

Mặc Tử không trực tiếp trả lời câu hỏi của Tử Cần mà chỉ nói với anh ta: “Không biết em có chú ý hay không, con ếch ở trong ao chuôm, từ sáng đến tối cứ kêu uôm uôm, kêu đến nổi mồm khô lưỡi cứng song có ai để ý đến nó đâu? Con ruồi trong hồ phân suất ngày vo vo ve ve, kêu hăng say như vậy mà có ai muốn nghe đâu? Thế nhưng con gà trống gáy báo vào buổi sáng sớm kia, chỉ một hồi gáy dài, mọi người trong thiên hạ đều tỉnh giấc, nhanh chóng thức dậy !”

Tử Cần gật đầu, anh đã hiểu đạo lí mà thầy giảng: Nói nhiều đâu có tác dụng gì, vào lúc quan trọng chỉ cần 1,2 câu là đủ rồi.

Mặc Tử đã áp dụng cách ví von, ông lấy sự khác biệt giữa trâu và ngựa để nói về nguyên nhân ông thường xuyên phê bình Canh Trụ Tử, ông lấy sự khác biệt giữa con ếch, con ruồi với con gà trống để nêu rõ đạo lí nói lảm là vô ích. Phương pháp nói lí lẽ bằng cách ví von này khiến cho tư tưởng lí luận càng đơn giản dễ hiểu, ngay cả những thuyết giáo rỗng tuếch cũng không thể so sánh được với phương pháp này.

## **Câu chuyện về hai tên cướp**

Hugo là một nhà văn nổi tiếng của Pháp ở thế kỉ 19. Rất nhiều tác phẩm văn học của ông đã nổi liếng khắp thế giới. Con người lỗi lạc trên văn đàn thế giới này rất giỏi ví von để nói lí lẽ. Ông đã ví những việc mà nước Anh, nước Pháp đã làm ở Trung Quốc - lửa thiêu vườn Viên Minh - là hành vi của bọn trộm cướp, ông đã vạch trần và công kích bộ mặt bọn xâm lược Anh, Pháp. Câu chuyện như sau:

Vào thời kì đế quốc đế nhị, để tiến hành cuộc chiến tranh thực dân, nước Pháp đã nhiều lần xâm lược Trung Quốc, đóng một vai vô cùng nhục nhã. Để đàn áp phong trào giải phóng dân tộc ở Trung Quốc, Anh, Pháp cùng nhau tiến hành cuộc chiến tranh nha phiến để xâm lược Trung Quốc lần thứ hai, hành vi của quân xâm lược hết sức dã man, khiến mọi người phẫn nộ. Đặc biệt là sau khi chúng nhảy vào vườn Viên Minh, ngôi vườn “vạn viên chi viên”, chúng đánh, đập, cướp, các thủ đoạn dã man của chúng không chỗ nào không thấy. Cuối cùng, chúng đã phóng hoả đốt cháy vườn Viên Minh, phạm vào tội ác tày trời. Thế nhưng có một thượng úy nước Anh lên là Butler đã viết thư cho Hugo vào năm 1861, viên thượng úy này cho rằng “cuộc viễn chinh này vừa danh giá vừa cao đẹp”, “là một vinh dự để nước Mĩ và nước Pháp cùng hưởng”. Ông ta mong muốn được biết “mức độ ca ngợi” của Hugo với lần thắng lợi này của nước Anh và Pháp. Ông Hugo, một người vốn căm hận tội ác đối với tội ác tày trời này trong lịch sử loài người (đốt vườn Viên Minh), khi phải đối mặt với viên thượng úy này, một người có tầm nhìn nông cạn này, sự phẫn nộ của ông lên tới đỉnh điểm. Ông cảm thấy cần phải vạch rõ chân tướng cho những kẻ vô tri nhưng tự đắc kia biết. Thế là ông quyết định dùng thủ pháp véo von, cố gắng thể hiện đạo lí đó một cách đơn giản dễ hiểu. Ngày 25 tháng 11, Hugo đã nén niềm căm tức khắc cốt ghi tâm để viết cho viên thượng úy một bức thư. Một đoạn nội dung bức thư như sau:

“Ở một góc của thế giới có một kì tích, kì tích này được gọi là vườn Viên Minh. Nghệ thuật có hai cội nguồn: tư tưởng - nó sản sinh ra nghệ thuật châu âu; ảo tưởng - nó sản sinh ra nghệ thuật phương Đông. Vườn Viên Minh, ở vị trí nghệ thuật ảo tưởng cũng giống như miếu thần Pactênông nằm ở vị trí nghệ thuật lí tưởng. Tất cả những gì có thể nảy sinh trong trí tưởng tượng của một dân tộc dường như hơn người đó đều đặt ở đây. Nó không giống như miếu thần Pactênông, bởi nó là một tác phẩm hiếm có, có một không hai, nó là mô hình khổng lồ của tưởng tượng nếu như nói tưởng tượng cũng như một mô hình. Xin hãy tùy ý nghĩ ra một kiến trúc kiểu gì đó khó miêu tả, một thứ giống như cung trăng, đó chính là vườn Viên Minh. Xin hãy dùng đá cẩm thạch, ngọc thạch, đồng đen và sứ để kiến tạo một khung cảnh trong mơ, đặt nó cố định trên một cái khung làm bằng gỗ tùng, nạm châu ngọc ở bên ngoài nó, phủ tơ lụa lên nó, chia nơi này là thánh điện, chia nơi kia là hậu cung, chia nơi khác là thành lũy, ở bên trong thì xếp đặt thần tiên, yêu ma, rồi tráng men, dát vàng, tô màu nên nó, cho các kiến trúc sư tạo ra 1001 cảnh tiên trong 1001 đêm, đặt thêm các vườn hoa, ao hồ, suối nước, thiên nga, khổng tước. Tóm lại, xin hãy tưởng tượng ra những hang đá có hình tượng miếu mạo và cung điện trong trí tưởng tượng của con người khiến người ta rối mắt. Đây chính là toà kiến trúc to lớn này. Sáng lập ra toà viên lâm này đã phải trả giá hai thế hệ lao động. Toà viên lâm có quy mô to lớn như một thành trì được xây dựng qua nhiều thế kỉ này rốt cuộc là làm ra để cho ai? Cho nhân dân. Bởi vì sự trôi đi của thời gian đều thuộc về nhân loại. Những nhà nghệ thuật, các thi nhân và nhà triết học cũng đều biết đến vườn Viên Minh, Voltaire cũng đã nói về nó. Xưa nay người ta luôn đặt đền Pactênông của Hi Lạp, kim tự tháp ở Ai Cập, đấu trường Colosseo ở Roma, nhà thờ Đức bà ở Paris, vườn Viên Minh của phương Đông có vị trí ngang nhau. Nếu như không thể tận mắt nhìn vườn Viên Minh, thì người ta có thể thấy nó trong mơ. Đây là một kiệt tác trước đây chưa từng có khiến người ta kinh ngạc, giống như dáng hình văn minh châu á mờ mờ ảo ảo trong ánh mặt trời và chân trời văn minh châu âu nhấp nhô trùng điệp.

Nhưng kì tích này giờ đã không còn nữa.

Một hôm, có hai tên cướp xông vào vườn Viên Minh, một tên trắng trợn cướp bóc, còn một tên phóng hoả đốt cháy. Xem ra, bọn cướp chính là kẻ chiến thắng. Trận cướp bóc theo quy mô lớn ở vườn Viên Minh đã hoàn thành, tang vật được hai kẻ chiến thắng đó phân chia. Trong tất cả những việc này đều hiện lên cái tên Elkin, cái tên này khiến người ta liên tưởng đến Pactênông. Nhưng so với những sự việc xảy ra ở đền Pactênông, ở vườn Viên Minh, chúng ra tay hết sức toàn diện và triệt để, dường như không sót lại một viên ngói nào. Gom tất cả kho báu trong các nhà thờ mà chúng ta có cũng không thể sánh được với nhà bảo tàng phương Đông lấp lánh kì diệu này. Ở đó không chỉ có những kiệt tác nghệ thuật mà còn có rất nhiều chế phẩm bằng vàng bạc. Quả là một sản nghiệp vĩ đại phong phú, một tài sản do trời ban cho. Một kẻ thì nhét đầy túi, còn một kẻ thì chất đầy hòm. Sau đó, bọn chúng cầm tay nhau cười ha hả quay về châu âu. Đây chính là hai câu chuyện về hai tên cướp.

Người châu Âu chúng ta xưa nay luôn tự coi là người văn minh và luôn coi người Trung Quốc là kẻ man rợ. Đây chính là những hành động của người văn minh với kẻ man rợ.

Trước lịch sử, hai tên cướp này - một tên là Pháp, còn tên kia là Anh. Song tôi muốn đưa ra một kháng nghị đồng thời cảm ơn anh đã cho tôi cơ hội kháng nghị, những tội ác mà kẻ thống trị đã phạm phải không thể đổ lỗi cho kẻ bị thống trị, chính phủ có khi cũng là bọn cướp, song nhân dân thì chẳng bao giờ như vậy.

Đế quốc Pháp đã giành được một nửa tang vật trong thắng lợi này, bây giờ nó ngây thơ đến mức ngỡ chính mình là chủ nhân thật vậy; nó đã cướp những đồ cổ rực rỡ của vườn Viên Minh. Tôi hi vọng một ngày nào đó nước Pháp có thể trút được gánh nặng, rửa sạch tội ác, đem những tang vật này trả cho chủ nhân thật sự của chúng là Trung Quốc.

Thưa ông, đây chính là mức độ tán thưởng của tôi đối với cuộc viễn chinh Trung Quốc.”

Thông qua cách ví von vô cùng xác đáng, tức là hành động của Anh, Pháp ở vườn Viên Minh được coi là “thắng lợi vẻ vang” mà Anh Pháp cùng hưởng chẳng qua chỉ là “tội ác” của kẻ thống trị phạm phải, là “những hành vi của người văn minh với kẻ man rợ”, ông đã vạch trần bộ mặt xấu xa của kẻ xâm lược luôn tự đắc ý.

## **Chó săn và thợ săn**

Mặc dù có người làm thơ chế giễu Lưu Bang rằng: “Lưu Hạng (Lưu Bang, Hạng Vũ) đều là kẻ vô học.” Cố nhiên, Lưu Bang không được học hành nhiều như mưu sĩ thủ hạ, song ông lại có một tài năng nổi bật nhất, đó chính là ông biết dùng người, cũng giống như tài biết chọn tướng như Hàn Tín. Những phương pháp dùng người của ông vô cùng đa dạng. Vận dụng cách ví von để giảng đạo lý với các thuộc hạ cũng là một trong những phương pháp thường dùng của ông. Xin các bạn hãy xem câu chuyện dưới đây:

Sau khi Lưu Bang phong hầu cho Túc Hà, Hàn Tín, một số người lập được chút công lao dưới trướng không phục, đặc biệt họ còn thì thầm: “Chúng tôi công lao hiển hách, hơn nữa, những chiến công của chúng tôi đều mang về qua những lần liều chết “chín phần chết một phần sống” trong làn mưa tên bão đạn, còn xưa nay Túc Hà đâu có đích thân xông pha trận địa. Hơn nữa, đến làm một thừa tướng dưới một người trên muôn người chẳng phải anh ta đã dựa vào miệng lưỡi đó sao?”

Sau khi những lời nói bực tức đó truyền tai Lưu Bang, Lưu Bang cảm thấy cần phải có câu trả lời cho những kẻ đó Thế là ông triệu tập quần thần và hỏi: “Các người đã thấy cảnh đi săn chưa?”

“Thấy rồi.” - Chúng thần đồng thanh trả lời.

Lưu Bang nói: “Ta muốn các người biết rằng: kẻ bắt được những con mồi luôn là những con chó săn sải chân truy đuổi, song chỉ huy những con chó săn đó lại là thợ săn. Các

người nói, công lao của chó săn và công lao của các thợ săn - bên nào lớn hơn?”

“Đương nhiên là công lao của thợ săn”. Quần thần trả lời.

“Các người nói rất đúng, công của chó săn sao có thể sánh ngang hàng với công lao của thợ săn. Song ta nghe nói có kẻ thường xuyên đặt điều sau lưng, luôn so sánh công lao của Túc thừa tướng. Những kẻ này đã quên rằng mình chỉ là thân phận chó săn trong bãi săn, không biết Túc thừa tướng chính là thợ săn chỉ huy đuổi tìm con mồi. Các người xem, ta nói đúng không?”

Quần thần nghe xong lời giải thích sâu sắc này mới tâm phục khẩu phục.

## **Vận dụng cách nói ví von trong cuộc thi hùng biện**

Bởi vì ví von không những có thể giúp ta nói rõ quan điểm của mình một cách sinh động hình tượng mà còn có thể vạch trần những sai lầm trong quan điểm của đối phương. Vì thế, cách ví von được áp dụng tương đối rộng rãi trong phong trào hùng biện phát triển hiện nay. Ví dụ như, trong trận chung kết cuộc thi hùng biện giữa các trường đại học ở châu á năm 1986, khi người hùng biện Lý Khôi của đội đại học Bắc Kinh đã đưa ra quan điểm “Phát triển ngành du lịch, lợi bất cập hại” làm luận chứng, anh đã lấy một ví dụ rất xác đáng về mối quan hệ giữa ngành du lịch và sự phát triển của nền kinh tế thế giới :

“Sự thịnh suy của ngành du lịch hoàn toàn phụ thuộc vào sự phát triển lên hay xuống của nền kinh tế thế giới. Giả dụ, nếu nền kinh tế thế giới hắt hơi một cái thì ngành du lịch sẽ bị cảm cúm, thậm chí bị viêm phổi ....”

Cách ví von vừa khéo léo vừa xác đáng này không những giúp anh ta có thể nói ra quan điểm của đội mình một cách hình tượng, mà còn khiến cho tài ăn nói của anh ta thêm hài hước, giành được cảm tình của thính giả.

Không những vậy, ví von còn là một vũ khí đặc lực để bác bỏ quan điểm của đối phương. Ví dụ như trong cuộc thi hùng biện của sinh viên tại Quảng Châu năm 1989, người hùng biện của đội đại học Trung Sơn là La Vũ khi bác bỏ quan điểm “Muốn phát triển giáo dục trước hết phải nâng cao kinh phí giáo dục.” Anh đã xuất khẩu thành chương khéo léo ví von như sau:

“Thưa các bạn, sự phát triển và những xung động của sự nghiệp giáo dục nước ta khiến cho mọi người phải khâm phục, song các bạn đã phạm phải một sai lầm hết sức ấu trĩ khờ khạo, các bạn đã không đưa ra một phương pháp hợp lí để giải quyết triệt để vấn đề giáo dục nước ta mà chỉ lo giải quyết chắp vá theo kiểu ‘ngựa đâu gãi đấy’. Ngoài ra, tôi muốn hỏi đội bạn rằng: đối với một bệnh nhân bệnh tật đầy mình, tiêu hoá không tốt, cơ quan dinh dưỡng không tốt, nếu như các bạn không chữa bệnh cho anh ta trước mà chỉ một mực cho anh ta uống ‘canh nhân sâm’, ‘hoàn thập toàn đại bổ’ thì anh ta có thể tiêu hoá được

không?”

Phép ví von này quả rất có sức thuyết phục, nó vừa chỉ ra những sai lầm trong quan điểm của đối phương một cách sinh động, đồng thời nó còn đặt nền móng vững chãi để triển khai luận chứng cho quan điểm của bản thân sau này.

Trong vòng đấu loại cuộc thi hùng biện giữa các trường đại học châu á năm 1986, anh Vương Lôi của đội đại học Bắc Kinh khi phản bác quan điểm “Chủ nghĩa bảo hộ thương mại không thể kìm hãm” của đối phương, cũng đã ví von một cách hình tượng và sinh động:

“Thưa các bạn, tôi bỗng nhớ ra câu chuyện ngụ ngôn “thầy bói xem voi”, sờ vào mũi voi thì cho rằng con voi là một cái ống cao su, sờ vào cái bụng voi thì cho rằng voi là một bức tường, thấy những mâu thuẫn thương mại thì cho rằng chủ nghĩa bảo hộ không hề kìm hãm. Tôi cho rằng điều đó rất phiến diện.”

Cách ví von khéo léo này rõ ràng đã giáng một đòn mạnh vào quan điểm của đối phương.

## Chương 4: Hãy Lùi Để Tiến

Người xưa từng nói: “Xích cổ chi khuất dĩ vị thân dã” có nghĩa là nếu như con người muốn đạt được mục tiêu của mình nhanh hơn thì nên lùi trước một bước, lùi chính là để tiến nhanh hơn. Sách lược lùi để tiến này nói chung được áp dụng trong những trường hợp bản thân không có những ưu thế tuyệt đối để thắng đối phương. Tuy nhiên, khi vận dụng phương pháp này cần phải có những hi sinh nhất định, những câu như “bỏ xe giữ tướng”, “không bắt sói để giữ đứa con”, chính là thể hiện đạo lý này. Trong rất nhiều trường hợp, gặp những đối thủ mạnh hơn mình, nếu như cứ trực tiếp tấn công thì cứ như lấy trứng chọi với đá, ắt sẽ thất bại. Lúc đó nên dùng sách lược lùi để tiến (lùi một bước để tiến ba bước).

Chẳng hạn như Nhiệm Chương thời Chiến Quốc đã hiểu rất sâu sắc đạo lý “lùi một bước để tiến ba bước” này. Trong “Chiến Quốc sách - Ngụy sách” có ghi lại. “Trí Bá yêu cầu Ngụy Hằng Tử cắt nhượng lãnh thổ. Ngụy Hằng Tử không muốn đáp ứng yêu cầu của ông ta, song vì sợ Trí Bá lực lượng mạnh hơn nên trong lòng ông vô cùng mâu thuẫn. Nhiệm Chương sau khi biết chuyện liền vào gặp Ngụy Hằng Tử nói: “Thần nghĩ là ngài hãy đáp ứng yêu cầu của Trí Bá, nên cho hắn một ít đất đai.”

Ngụy Hằng Tử nói: “Tại sao? Hắn vô cớ sách nhiễu đòi đất đai của ta như vậy, người bảo sao ta có thể cam tâm chứ? Ta không biết tại sao người lại bảo ta đồng ý cắt đất đai cho hắn?”

Nhiệm Chương trả lời: “Thần cho rằng câu nói: ‘Nếu muốn phá hoại nó nhất định phải nhân nhượng nó trước, nếu muốn chiếm đoạt nó thì nên cho nó nếm thử chút lợi lộc trước’ của Chu Nhượng là rất có lý. Chúng ta đồng ý cho hắn đất đai chính là cho hắn cơ hội tự chuốc lấy diệt vong. Người nghĩ xem, sau khi chúng ta cho hắn đất, sau khi hắn nếm được món lợi cướp được này, lòng tham sẽ ngày một lớn, để thoả mãn lòng tham đó, chắc chắn hắn sẽ có thù hận với người trong thiên hạ. Hơn nữa, nếu người cắt đất cho hắn, hắn sẽ trở nên ngày một kiêu ngạo ngang ngược. Một khi hắn trở nên hống hách ngang ngược, tự cho không ai bằng mình, hắn sẽ coi thường kẻ địch, lúc đó hắn sẽ dần tiến đến sự diệt vong. Người nói, chúng ta có nên đồng ý cho hắn đất đai không?”

Nghe xong những lời của Nhiệm Chương, Ngụy Hằng Tử vui vẻ đáp ứng yêu cầu sách nhiễu của Trí Bá.

Trí Bá vô cùng vui mừng, quả nhiên hắn lại tiếp tục đòi lấy đất đai của những người khác như nước Triệu .... Nước Triệu không đồng ý. Trí Bá ngược quá hoá giận liền tức tốc đem quân đi bao vây, tấn công thành Tấn Dương của nước Triệu.



Lúc này, Ngụy Hăng Tử phái người đến nước Hàn, khuyên vua nước Hàn hãy liên minh với nước Triệu, Hàn Vương xưa nay vốn sợ Trí Bá nên đương nhiên đồng ý, thế là nước Hàn, Ngụy ở bên ngoài thành cùng với nước Triệu ở trong thành liên hợp giáp công Trí Bá, rất nhanh chóng tiêu diệt được Trí Bá.

Trần Bình - một người “chuyện đại sự không hồ đồ”, người đã từng “lục xuất kì kế” giúp Lưu Bang bình định thiên hạ, cũng là một cao thủ dùng sách lược “lùi một bước tiến ba bước.” Chính là dựa vào tuyệt chiêu này, ông đã có thể kéo dài chút hơi tàn của mình khi Lữ Hậu bị mất uy lực, cuối cùng ông đã quay mũi giáo lại, quét sạch thế lực của gia tộc họ Lữ, khôi phục vương triều Lưu Hán. Trần Bình đã áp dụng cách lùi để tiến như thế nào? Bạn sẽ hiểu được điều đó qua câu chuyện dưới đây:

Sau khi Lưu Bang qua đời, Lữ Hậu tiếp tục nắm chính quyền. Việc bà làm đầu tiên là mở rộng thế lực gia tộc họ Lữ, khiến cho thế lực họ Lưu suy yếu dần. Vì vậy, Lữ Hậu muốn phong người họ Lữ làm vương nhưng sợ quần thần không phục nên bà quyết định triệu tập các vị đại thần để thăm dò xem người không phục là ai, để sau này sẽ tìm mọi cách diệt trừ.

Tả thừa tướng Vương Lăng, người một lòng trung thành với Lưu Bang vốn có tính tình nóng nảy, ông đã thẳng thừng can gián Lữ Hậu:

“Thần thấy rằng việc này không thoả đáng, Cao Tổ đã từng giết con Bạch Mã ăn thề với mọi người rằng: “Không có người họ Lưu thì không ai được đứng đầu thiên hạ. Do vậy, thần cho rằng không nên phong người họ Lữ làm vương.”

Nhắc lại những lời thề của Lưu Bang dường như là lời của đạo lí chính nghĩa, song Lữ Hậu đâu có muốn nghe, trong lòng bà đã ghi nhớ cái tên Vương Lăng. Song bà vẫn làm ra vẻ muốn nghe những ý kiến khác, thế là Lữ Hậu liền nói với Tả thừa tướng và Thái úy Chu Bột:

“Ý kiến của hai khanh thấy thế nào?”

“Khi Cao Tổ còn sống, người đã phong người họ Lưu làm vương. Hiện nay, thái hậu lâm triều nắm quyền, việc phong người họ Lữ làm vương cũng là chuyện hợp tình hợp lí thôi?”

Lữ Hậu nghe xong giả bộ nói: “Hai vị ái khanh đã nói như vậy thì ta nghĩ việc này cứ quyết như thế đi. Không biết Vương thừa tướng còn muốn nói gì nữa không?”

Đương nhiên, Vương thừa tướng không dám nói thêm gì nữa.

Sau đó, Vương Lăng trách bợn Trần Bình và Chu Bột: “Khi cắt máu ăn thề với Cao Tổ,

lúc đó chẳng phải các ông cũng ở đó sao? Cao Tổ vừa băng hà, thi thể còn chưa lạnh mà các ông đã nhất trí tán thành với chủ trương phong vương cho người họ Lữ của Lữ Hậu. Rốt cuộc các ông có ý gì vậy? Các ông có xứng với Cao Tổ ở trên trời không?”

Trần Bình và Chu Bật không trực tiếp trả lời câu hỏi của Vương Lăng mà chỉ nói với Vương Lăng đầy hàm ý:

“Về mặt thẳng thắn dâng lời can gián thì chúng tôi không bằng các hạ. Song về mặt an định nhà Hán, kéo dài huyết mạch họ Lưu cho triều nhà Hán thì chúng tôi mạnh hơn ông nhiều.”

Vương Lăng không rõ trong lòng họ nghĩ gì, song cũng nghe ra những ngầm ý của họ nên ông chỉ biết mang mối nghi ngờ bực tức bỏ về.

Lữ Hậu không thể tha thứ cho Vương Lăng, kẻ đã làm trái chủ trương của bà, thế là liền kiếm cố giáng Vương Lăng làm thái phó của nhà vua trẻ (thày của thái tử), đồng thời thăng Trần Bình lên làm Tả thừa tướng. Đương nhiên, Lữ Hậu cũng không hoàn toàn yên tâm về Trần Bình, bà thường cử người đến theo dõi từng lời nói, nhất cử nhất động của Trần Bình. Lẽ nào Trần Bình lại không hiểu diễn biến trong lòng Lữ Hậu? ông liền ra về ngày ngày chìm đắm trong ca hát và săn bắn, suốt ngày chỉ biết uống rượu tấu nhạc, không thích giải quyết việc chính sự.

Sau khi biết được những điều đó, Lữ Hậu cuối cùng đã rất yên tâm, trong lòng thầm nghĩ: “Trần Bình không đáng để ta phải lo lắng. Giang sơn của họ Lữ sau này sẽ vững như núi Thái Sơn rồi!”

Thế nhưng khi Lữ Hậu vừa chết đi, Trần Bình liền hợp lực với thái úy Chu Bật cùng nhau tiêu diệt gia tộc họ Lữ, khôi phục thiên hạ nhà họ Lưu.

Sách lược lùi một bước tiến ba bước của Trần Bình có thể nói là được vận dụng vô cùng khéo léo và xác đáng. Khi làm bất cứ việc gì đều phải nắm rõ tình hình “người biết thời thế mới là tuấn kiệt”, biết rõ cái gì không nên làm mà cứ làm thì chỉ là một kẻ bị thịt bất tài vô dụng. Trần Bình đã thấy rõ ở thời đại chuyên chế của Lữ Hậu thẳng thắn khuyên can là điều không thể, việc con người khăng khăng làm theo ý mình - Lữ Hậu - mời họ đến để bàn chuyện phong vương cho người họ Lữ chẳng qua chỉ là vẻ bề ngoài mà thôi. Nếu muốn diệt trừ thế lực họ Lữ trong thời kì Lữ Hậu độc tài chuyên chế là hoàn toàn không thể, chỉ có thể trông chờ vào tương lai. Vì thế, trước hết nên biết nhượng bộ khi cần, giả vờ đồng tình, đợi thời cơ trong tương lai chín muồi thì cùng nhau tiêu diệt là tốt nhất. Tầm nhìn xa trông rộng lùi một bước tiến ba bước này có thể coi là một chiêu bài tuyệt diệu.

Trong quá trình lùi một bước tiến ba bước, có thể phải nhượng bộ một chút, thậm chí là phải hi sinh phần nào, có khi điều này là rất cần thiết như người biết đánh cờ đều hiểu rõ

đạo lí “Bỏ xe giữ tướng”. Làm bất cứ việc gì đều phải trả một giá nhất định. Song cái giá phải trả hay sự hi sinh vô nghĩa có thể tránh được thì phải cố hết sức để tránh. Nhưng vì đại cục, có lúc không được tiếc sự hi sinh tất yếu ông Cầu Túc đã hiểu rất rõ về đạo lí tuyệt diệu này, ông đã áp dụng sách lược lùi một bước tiến ba bước vô cùng thành thạo. Ví dụ sau đây chính là một bằng chứng cụ thể.

Tấn Hiến Công muốn đi qua nước Ngu để tấn công nước Quắc, song phải làm thế nào mới có thể khiến nước Ngu cho nước Tấn mượn đường? Cầu Túc đã hiến kế, nói: “Tốt nhất đại vương hãy tặng bảo ngọc Thùy Cúc, tuần mã Khuất Địa cho nước Ngu. Như vậy, họ sẽ cho phép quân ta đi qua lãnh thổ nước họ.”

“Không được, tuyệt đối không được. Bảo ngọc Thùy Cúc và tuần mã Khuất Địa đều là những đồ vật quý nhất của nước Tấn chúng ta. Người bảo quả nhân sao có thể cho đi được chứ?”

“Lẽ nào đoạt được nước Quắc lại không bằng mất đi một viên ngọc và một con ngựa?”

Tấn Hiến Công là người thông minh, sau khi cân nhắc nặng nhẹ, ông cảm thấy lời của Cầu Túc rất có lí, thế là liền gật đầu: “Được, vậy làm theo ý nhà ngươi.”

Thế là Tấn Hiến Công liền phái Cầu Túc đem ngọc Thùy Cúc và ngựa Khuất Địa dâng cho nước Ngu và yêu cầu nước Ngu cho quân Tấn đi qua lãnh thổ.

Nước Ngu cũng có người hiểu được sự lợi hại của việc cho quân Tấn mượn đường ngay từ đầu, Cung Chi Kì - đã hết sức can ngăn vua nước Ngu “Đại vương chớ nên cho quân Tấn mượn đường. Người nên nhớ rằng: hai nước Ngu và Quắc gắn bó với nhau như môi với răng, sông liền kề. Nếu cho quân Tấn mượn đường, sau khi chúng tiêu diệt nước Quắc thì chúng ta cũng sẽ vô cùng nguy hiểm ....Đại vương, người hãy suy nghĩ đến quy luật môi hở răng lạnh.”

Song Ngu vương vì món lợi kia mà mất khôn, ông đâu có nghe lời của Cung Chi Kì.

Sau khi quân Tấn mượn đường nước Ngu đã tấn công nước Quắc với thế như chẻ tre, trên đường thắng trận trở về họ đã tiêu diệt luôn nước Ngu, ngọc Thùy Cúc và ngựa Khuất Địa lại về với Tấn Hiến Công nguyên vẹn không chút tổn thất gì.

Như vậy, Cầu Túc đã khuyên Tấn Hiến Công nhượng bộ lùi một bước để tiến lên ba bước, đem quân tiêu diệt hai nước Quắc, Ngu.

Trong cuộc sống hiện thực, những ví dụ về áp dụng phương pháp lùi một bước để tiến ba bước nhằm thuyết phục đối phương thành công có thể nói là nhiều không kể xiết.

Hàng ngày, chúng ta thường gặp những kẻ chỉ thích “hát ngược giọng”, khi bạn nói có thì anh ta lại nói không, anh ta chẳng có mục tiêu gì rõ ràng, chỉ luôn phản đối và phản đối. Muốn thuyết phục những người này, nếu như nói thẳng chỉ khiến cả hai cùng thương tổn. Trong trường hợp này, trước hết nên thu lại ý kiến của mình, thậm chí phủ định chủ trương của mình, giả vờ tán đồng chủ trương của đối phương, nhân lúc phân tích những nguyên nhân chính xác trong chủ trương của đối phương, bạn hãy đưa ra những phần không chính xác trong chủ trương của đối phương, một là làm cho đối phương mất đi mục tiêu công kích, dẫn đến rối loạn cách thức làm việc, hai là khiến cho đối phương nhận ra sai lầm trong quan điểm của anh ta - những sai lầm này đã được che đậy trong khi đối phương phản đối quan điểm của bạn. Ví dụ như bạn muốn mở một cánh cửa sổ, ngoài dùng phương pháp của nhà văn Lỗ Tấn ra, tức là chủ trương mở cả cửa sổ trên mái nhà, bạn có thể sử dụng phương pháp lùi một bước tiến ba bước sau đây.

Nếu như khi bạn nói muốn mở một cánh cửa sổ, anh ta phản đối, trước hết bạn nên đồng ý với ý anh ta, đồng thời lớn tiếng khen ngợi quan điểm của anh ta, ví dụ như nói là: “Tôi vốn chỉ cho rằng mở cửa sổ có thể làm không khí trong lành song tôi không nghĩ đến mặt tốt của việc đóng tất cả các cửa sổ, ít nhất là ruồi muỗi không vào được, dù có nóng một chút nhưng chỉ cần không có những con ruồi đáng ghét là tốt rồi.” Khi bạn nói vậy anh ta cảm thấy hơi nóng rồi, có thể anh ta sẽ nói: “Nhưng mà anh nói đúng đấy, rõ ràng căn phòng này hơi nóng, theo tôi hay là mở cửa sổ ra đi?” Bạn nên tiếp tục là: “Có thể ruồi muỗi sẽ bay vào mà lại không có vi đập ruồi!” Có thể anh ta sẽ buột miệng nói rằng: “Còn có mấy chiếc vi đập ruồi đây này. Cũng chẳng có mấy muỗi đâu!” Như vậy đương nhiên bạn đạt được mục đích của mình.

Còn có một câu chuyện như sau:

Trương Yên và Vương Hồng sắp sửa kết hôn, hai người đang vui vẻ sung sướng chuẩn bị hôn lễ. Song khi nghĩ đến vấn đề lễ phục sẽ mặc trong hôn lễ, Trương Yên cảm thấy vô cùng buồn khổ. Bởi vì Trương Yên là một cô gái theo phái hiện đại, cô chỉ muốn mặc áo cưới màu trắng tinh, nắm tay người mình yêu đi trên tấm thảm đỏ. Song mẹ của Vương Hồng lại rất truyền thống, bà cho rằng con gái khi kết hôn nên mặc áo dài truyền thống của Trung Quốc thì mới trang trọng. Vương Hồng bị kẹt giữa hai người phụ nữ này không biết làm thế nào mới phải. Cũng may Trương Yên thông minh đã nghĩ ra cách của chính mình.

Một hôm, Trương Yên nói với mẹ chồng tương lai: “Con vốn nghĩ khi cử hành hôn lễ nên mặc váy cưới, song sau khi nghe lời mẹ nói, con cảm thấy mặc áo dài mà mẹ nói cũng rất đẹp.”

Trước thái độ thay đổi của cô con dâu tương lai, bà mẹ chồng tương lai cảm thấy khó có thể tin được. Đưa con dâu vốn rất có kiến giải này hôm nay sao lại vậy, phải chăng là có phần miễn cưỡng quá! Ồ, hay là mình không nên cố chấp như vậy, hãy kệ cho nó quyết định. Sau một hồi suy nghĩ, mẹ chồng tương lai liền nói với con dâu tương lai:

“Quả thực mẹ thấy rằng con gái Trung Quốc chúng ta mặc áo dài truyền thống khi cử hành hôn lễ trông rất đẹp. Nhưng nếu con thấy mặc váy cưới là đẹp, cũng không hẳn là sai đâu, bởi vì chúng ta ai cũng mong muốn mình trông thật xinh đẹp trong buổi hôn lễ. Nếu con thấy mặc váy cưới là đẹp thì con cứ mặc đi!”

Cuối cùng cô dâu này đã đạt được mục đích của mình mặc váy cưới trắng tinh trong buổi hôn lễ.

Có một chàng trai đã vận dụng phương pháp lùi một bước để đến ba bước này để thuyết phục thành công bạn gái của mình bỏ đi cách nghĩ quá phô trương xa xỉ trong buổi hôn lễ. Nội dung câu chuyện như sau:

Có một đôi trai gái sau một thời gian tự do yêu đương đã quyết định trở thành bạn đời của nhau. Nhưng trong khi bàn bạc chuẩn bị cho đám cưới, chàng trai trong lòng không đồng ý với chủ trương của cô gái, tức là nhất định phải tổ chức thật phô trương, danh giá. Chàng trai hiểu được thực lực kinh tế của mình, trong lòng không muốn làm cái việc sĩ diện hảo ấy. Song anh cũng hiểu rõ tính cách của bạn gái, nếu như kiên quyết phủ định quan điểm của cô thì chỉ khiến cô không vui. Thế là anh cố gắng áp dụng sách lược “lùi một bước để tiến ba bước”, thuyết phục thành công bạn gái của mình bỏ đi quan điểm đó.

Một lần, anh đến tìm bạn gái, hai người bàn bạc chuyện hôn lễ. Chàng trai nói: “Đám cưới sắp tới rồi, anh muốn bàn bạc với em một chút, xem nên làm thế nào mới tốt mới khiến em hài lòng.”

Cô gái nói: “Chúng ta đã bàn bạc chuyện này từ lâu rồi. Mọi người đều nói, kết hôn là việc đại sự hàng đầu của con người, cả đời chỉ có một lần, em cho rằng, cần phải mời bạn bè thân hữu đến uống rượu mừng. Ngoài ra, còn phải lãnh đạo trong cơ quan, em đã tính qua rồi, ít nhất phải chuẩn bị 18 mâm cỗ.”

Chàng trai phụ họa theo: “18 mâm cỗ, cũng gần bằng của anh, chất lượng của các mâm không thể quá tồi được, nếu không thì chúng ta biết chui vào đâu? Em bảo anh nói đúng không?”

Cô gái nói: “Đúng, theo tiêu chuẩn hiện nay, nếu một mâm không quá 150 tệ thì là tồi, ngoài ra còn có thuốc lá, bánh kẹo và bao thứ linh tinh khác nữa, tổng cộng ít nhất khoảng 200 tệ mỗi mâm.”

Chàng trai nói: “3600 tệ này tuyệt đối không thể giảm bớt được.”

Dường như cô gái nhớ ra điều gì: “Đồ dùng trong nhà thì thế nào? Không thể để phòng ngủ của chúng ta quá sơ sài được?”

Chàng trai lại phụ họa theo: “Đúng, phòng tân hôn phải có những đồ đạc sang một chút, những bạn bè thân thích đến uống rượu mừng nhất định sẽ đến xem phòng của chúng ta, chúng ta quyết không thể để họ coi thường. Hệ thống đồ đạc bằng gỗ du màu đỏ mà anh và em thấy trong hàng đồ gỗ lần trước em thấy thế nào? Bây giờ đang thịnh hành kiểu đồ đạc gỗ du, những đồ đạc đó khoảng 6000 tệ một chiếc, song trong phòng tân hôn mà có nó chắc chắn sẽ rất đẹp và sang trọng.”

Cô gái lại nói: “Chỉ đồ đạc không thôi vẫn chưa đủ, còn phải đặt mua những thiết bị đồ điện cần thiết nữa như tivi màu, đầu đĩa, máy giặt cũng cần nữa chứ?”

Chàng trai trả lời: “Những thứ này không thể thiếu được, nếu không sao có thể gọi là gia đình hiện đại được? Những thứ này có lẽ khoảng 8000 tệ là đủ.”

Cô gái lại nói: “Chúng ta còn phải may mấy bộ quần áo nữa, lần trước Vương Phương kết hôn, trong bữa tiệc cô ấy đã thay 3 bộ quần áo.”

Chàng trai nói: “Đương nhiên cần phải may mấy bộ quần áo thật đứng đắn. Tục ngữ nói: “Phật đẹp vì áo cà sa, người đẹp vì quần áo.” Nếu như hôm đó, chúng ta ăn mặc quá xuề xòa thì sao có thể nhìn người khác được. Khoản chi phí 3000 tệ này không thể thiếu được: Cộng thêm những thứ khác nữa, anh thấy cần phải chuẩn bị thêm 3000 tệ. Như vậy, đám cưới của chúng ta nếu không có 20000 tệ thì không tổ chức nổi. Song về tiền bạc là có chút vấn đề, phải đi vay 15000 tệ, vì hiện nay trong tay anh chỉ có 5000 tệ, đây là số tiền anh tích góp được qua 5 năm, mỗi năm anh chỉ dành dụm được nhiều nhất là 1000 tệ, cứ cho là sau đám cưới mình sẽ chi tiêu tiết kiệm một chút, song nếu tiểu bảo ra đời, sợ là 500 tệ cũng không dành dụm nổi. 15000 tệ kia anh không biết đến năm nào mới có thể trả hết. Nhưng cũng không quan trọng, chỉ cần em hài lòng, chỉ cần anh vay được, nhất định anh sẽ tổ chức đám cưới thật linh đình, danh giá, quá lắm sau này anh sẽ thắt lưng buộc bụng vậy.”

Cô gái im lặng một lúc rồi nói với bạn trai: “Nếu phải ra vẻ sĩ diện hão như vậy, tốt hơn là có sao làm vậy. Việc gì phải đi vay người ta nhiều tiền như thế. Em không muốn ném cảnh sống mắc nợ.”

Chàng trai đã khéo léo lùi một bước để tiến ba bước, mới đầu đồng ý với chủ trương của bạn gái, tức là đám cưới phải thật linh đình, xa xỉ, sau đó giúp bạn gái tính cái giá phải trả cho sự phô trương đó. Sau đám cưới phải thắt lưng buộc bụng để trả nợ khiến cô gái nhận ra điểm không hợp lý trong chủ trương của mình, từ đó mà thay đổi ý muốn ban đầu.

Thủ thuật “lùi một bước để tiến ba bước” cũng được áp dụng rộng rãi trên thương trường. Ví dụ, Liên Xô cũ muốn mua một miếng đất ở bờ bắc trường đảo của Mỹ chuẩn bị xây dựng một trung tâm giải trí cho nhân viên đại sứ đóng tại Mỹ. Giá của mảnh đất lúc đó trên thị trường khoảng từ 350 nghìn đến 500 nghìn đô la Mỹ. Báo giá ban đầu của Liên Xô lúc

đó rất thấp chỉ 125 nghìn đô la Mỹ . Họ yêu cầu đàm phán bí mật với Mỹ và nói rằng họ chấp nhận trả số tiền nhất định để giành được quyền lựa chọn độc quyền trong thời hạn một năm. Trong quá trình hai bên bàn bạc, bên Mỹ nói rằng báo giá 125 nghìn đô la là quá thấp, về vấn đề này, Liên Xô cũng không phủ nhận, song họ nói có thể tăng thêm một cách hợp lí.

Sau khi có được câu trả lời này của Liên Xô, để tiện cho việc thành hợp đồng, phía Mỹ đã phải hạ giá bán từ 420 nghìn đô la xuống còn 360 nghìn đô la, song phía Liên Xô vẫn cho rằng sự nhượng bộ 60 nghìn đô la này là biểu hiện sự rộng rãi, mà coi sự nhượng bộ của Mỹ là mềm yếu, đáng khinh. Vì thế bọn họ không có một nhượng bộ nào cả. Mãi lâu sau, phía Liên Xô mới tăng thêm một chút, tăng mức báo giá từ 125 nghìn đô la đến 133 nghìn đô la.

Về sau, mặc dù hai bên vẫn tiếp tục bàn bạc song không hề tiến triển, cho đến khi sắp sửa chấm dứt, báo giá của Liên Xô vẫn là 133 nghìn đô la.

Nhưng khi sắp đến ngày kết thúc, báo giá của phía Liên Xô bắt đầu tăng dần lên.

Khi cách thời hạn kết thúc 10 ngày, báo giá tăng đến 145 nghìn đô la. Khi còn cách thời hạn kết thúc 5 ngày, báo giá tăng đến 164 nghìn đô la. Khi còn cách 3 ngày, báo giá tăng lên 176 nghìn đô la. Khi còn cách 1 ngày, báo giá tăng đến 182 nghìn đô la. Vào ngày chấm dứt thương lượng, báo giá của Liên Xô là 197 nghìn đô la.

Người thông minh chỉ cần nhìn qua là biết ngay một loạt nhượng bộ này của người Liên Xô chẳng qua chỉ là hành động có tính tượng trưng. Người Mỹ cũng không hi vọng Liên Xô sẽ mua mảnh đất này vì khoảng cách 360 nghìn và 197 nghìn đô la quả thực quá lớn. Sau ngày kết thúc thương lượng, họ chuẩn bị công khai bán hạ giá mảnh đất này. Nhưng ngay trước khi họ quyết định bán hạ giá, người Liên Xô lại tìm đến, tỏ ra thực sự muốn mua và nói sẽ chấp nhận tăng báo giá với mức lớn. Thế là hai bên ngồi lại cùng thương lượng, phía Liên Xô nói muốn xong thủ tục với mức 316 nghìn đô la. Người Mỹ lúc này đang trong thời kì khó khăn nên đành liều nghiêng rằng kí hợp đồng với người Liên Xô.

Có thể thấy, người Liên Xô rất biết cách áp dụng sách lược lùi một bước để tiến ba bước, thông qua hàng loạt những nhượng bộ để dụ nước Mỹ đưa ra sự nhượng bộ khổng lồ. Trong cuộc chiến nhượng bộ này, kẻ được lợi chính là người Liên Xô chứ không phải người Mỹ.

Người Nhật Bản cũng rất thích áp dụng sách lược nhượng bộ lùi để tiến này. Chúng ta đã biết trong những năm gần đây Nhật và Mỹ không ngừng có những cuộc chiến về thương mại, mỗi lần đàm phán luôn kết thúc bằng sự nhượng bộ của Nhật Bản. Tưởng như người Nhật đã bị thiệt lớn, song quả thật, kẻ được lợi vẫn là người Nhật. Bởi vì người Nhật thường dùng chiến lược nhượng bộ. Ví dụ như, khi Nhật và Mỹ trao đổi về các vấn đề có liên quan đến thương mại, mặc dù thái độ của Mỹ rất cứng rắn, điều kiện hà khắc, người Nhật khó mà chấp nhận nổi, song người Nhật cũng có cách để đối phó với người Mỹ để

phá vỡ cục diện bế tắc khi đàm phán. Người Nhật luôn áp dụng chiến lược nhượng bộ, song họ luôn giữ vững nguyên tắc, đó là nhượng bộ nhưng không được ảnh hưởng đến tình hình thương mại. Vì vậy, họ luôn dùng những hạng mục thương mại cỡ nhỏ như hoa quả, thủy sản để nhượng bộ với mức độ lớn. Sự nhượng bộ này không chỉ phá vỡ cục diện bế tắc khi đàm phán mà còn khiến kẻ địch mất cơ hội phía trước.

Trong khi đàm phán thương mại, tỏ ra nhượng bộ bề ngoài là rất cần thiết, cần phải nhượng bộ với mức độ lớn những hạng mục không có gì quan trọng. Như vậy, đối phương cũng không tiện đưa ra yêu cầu ngặt nghèo hơn. Ví dụ như, nếu đối phương cảm thấy khó khăn khi phải đối phó với một khoản tiền lớn, lúc này bạn nên làm ra vẻ không biết nên làm thế nào, miễn cưỡng đồng ý cho họ chút thời gian hoà hoãn để đối phương thấy được sự nhượng bộ của bạn, đương nhiên, trong một số vấn đề khác, đối phương sẽ phải nhượng bộ với bạn.

Sách lược nhượng bộ khi đàm phán thương mại có lẽ viết được thành văn. Song cần phải nắm một số “nguyên tắc nhượng bộ” cơ bản, ngoài nguyên tắc không ảnh hưởng đến tình hình thương mại mà người Nhật đưa ra ở trên, chuyên gia đàm phán thương mại người Anh, ông Bill Scott còn đưa ra nguyên tắc đàm phán nhượng bộ “bình đẳng bền vững”. Nguyên tắc “bình đẳng bền vững” chủ yếu bao gồm mấy ý sau:

1 Mức độ nhượng bộ của một bên về cơ bản phải tương đồng với bên kia.

2.Sự nhượng bộ của hai bên nên tiến hành đồng thời, nếu như sau khi bạn đã nhượng bộ trước mà đối phương vẫn không đưa ra sự nhượng bộ tương ứng, như vậy bạn không thể nhượng bộ tiếp nữa.

3. Để phá vỡ cục diện bế tắc khi đàm phán, dù đưa ra một số nhượng bộ thích hợp là cần thiết song sự nhượng bộ này là để giành được lợi ích cơ bản cho phía mình.

4. Mức độ nhượng bộ phải thích hợp, không cần quá nhiều, quá nhanh, cũng không được quá ít, nên biết dừng lại đúng lúc.

5. Phải tìm cách để đối phương hiểu rõ sự nhượng bộ của mình là nhượng bộ vô cùng to lớn.

6. Nên dành cho đối phương sự nhượng bộ thích hợp và gửi gắm một kì vọng lớn.

Những nguyên tắc nhượng bộ về cơ bản giống nhau, song cách nhượng bộ thì muôn hình vạn trạng. Đương nhiên, những phương pháp nhượng bộ được thay đổi theo sự khác biệt của nội dung đàm phán, nên phân tích cụ thể những vấn đề cụ thể, chứ không nên cố ra vẻ cứng nhắc. Bây giờ chúng ta hãy xem ví dụ thực tế dưới đây:



Tháng 5 năm 1973, cô Keluntai- đại diện thương mại của Liên Xô ở Na Uy và một thương nhân ở Na Uy đã tiến hành đàm phán về thủ tục Liên Xô mua cá lăm của Na Uy. Trước khi đàm phán cùng Keluntai, thương nhân Na Uy đã nắm được một thông tin quan trọng: ở Liên Xô đặc biệt hiếm cá lăm, họ cần nhập khẩu một lượng lớn cá lăm để cung ứng cho thị trường. Thế là các thương nhân Na Uy liền lợi dụng tâm lí cần thiết nhập khẩu cá lăm của người Liên Xô để ra giá rất đắt.

Sau khi hai bên bàn bạc, Keluntai trở mặt ngạc nhiên trước cái giá quá cao mà thương nhân Na Uy đưa ra. Đương nhiên, cô biết rõ người Na Uy lợi dụng tâm lí cần gấp cá của người Liên Xô nên cố ý mở rộng lòng tham. Thế là cuộc đàm phán của hai bên rơi vào cục diện bế tắc.

Trong lần đàm phán lần sau, để phá vỡ cục diện bế tắc, Keluntai đã chủ động nhượng bộ trước. Cô nói với thương nhân Na Uy: “Tôi đồng ý với cái giá anh đưa ra, nhưng vì cấp trên của tôi không trao cho tôi quyền được kí hợp đồng với cái giá cao như vậy nên nếu cấp trên của tôi không phê chuẩn giá cả này, thì tôi chỉ có thể dùng tiền lương của mình để chi trả cho khoản đó. Song lương của tôi rất ít ỏi, sợ là sẽ phải trả cả đời. Nếu các anh không có ý kiến gì khác, xin hãy làm thủ tục đi.” Lần này thì đến lượt Na Uy phải trở mặt ngạc nhiên. Cuối cùng, thương nhân Na Uy phải nhượng bộ, hai bên ký hợp đồng thành công.

Phương pháp nhượng bộ của Keluntai có thể nói là hết sức điêu luyện. Một mặt, cô đã đưa ra những nhượng bộ lớn, chấp nhận kí hợp đồng với giá cao và xin người Na Uy đáp ứng một yêu cầu nhỏ: Nếu cấp trên không phê chuẩn mức giá này, thì xin hãy chấp nhận yêu cầu của cô là được trả góp bằng tiền lương hằng tháng. Thương nhân Na Uy sao dám mạo hiểm như vậy? Cuối cùng anh ta cũng đưa ra nhượng bộ để ký được hợp đồng. Keluntai đã dùng sự nhượng bộ bề ngoài này để giành được sự nhượng bộ thực chất của thương nhân Na Uy, nghệ thuật đàm phán của cô ta quả là vô cùng cao siêu.

Một ví dụ khác là nhà tỉ phú người Mĩ Howar Hughes muốn mua một chiếc máy bay, ông đã từng đàm phán với người đại diện của một nhà máy chế tạo máy bay cỡ lớn. Trong quá trình đàm phán, ông Hughes đã đưa ra 36 yêu cầu. Do ông hay nóng nảy, hấp tấp, tính tình cổ quái, cuộc đàm phán của hai bên đã rơi vào tình hình bế tắc.

Sau này, ông Hughes đã cử đại diện của mình tiến hành đàm phán với đối phương. Điều khiến ông Hughes không ngờ tới là người đại diện của ông đã giành được thắng lợi lớn. Anh ta có thể giành được hai điều khoản trong số những yêu cầu của ông Hughes, trong đó bao gồm 11 yêu cầu mà ông Hughes muốn đạt được.

Ông Hughes vui mừng hỏi người đại diện của mình làm thế nào mà có thể thoả thuận thuận lợi như vậy. Người đại diện nói với ông: “Thưa ngài, điều này không khó. Mỗi khi tôi và họ không nhất trí với nhau, tôi liền hỏi họ: ‘Rốt cuộc các anh muốn tôi giải quyết vấn đề này không? Hay là muốn cùng giải quyết với ông Hughes’. Kết quả là họ đã chấp

nhận yêu cầu của tôi.”

Sách lược nhượng bộ của người đại diện này cơ bản hoàn toàn giống với sách lược nhượng bộ của Keluntai, tức là khéo léo nói với đối phương: Cấp trên của tôi không cho tôi quyền được kí kết với giá này, nếu các anh thực sự muốn buôn bán thành công thì hãy nhượng bộ đi.

## Chương 5: Vận Dụng Con Số Để Nói Lí Lẽ

*Con số có một sức hấp dẫn thần kì. Bởi vì trên thế giới có rất nhiều rất nhiều người đều chỉ tin vào con số. Thế nên, trong lời nói của bạn nên áp dụng những con số một cách thích hợp, như vậy, sức thuyết phục và khả năng truyền cảm trong lời nói của bạn sẽ càng mạnh mẽ hơn.*

*Chính vì mọi người đều có tâm lí tin vào con số cho nên trên thế giới hiện nay những công ty “khảo sát thị trường” chuyên cung cấp cho mọi người những con số đã mọc nên như nấm sau cơn mưa. Vận dụng con số có thể làm lay động lòng người, ngay cả nhà chính trị học nổi tiếng của Anh Distry đã phân loại về con số như sau: “Có ba loại lời nói dối, tức là nói dối đơn thuần, lời nói dối khiến người ta căm ghét và con số.” Coi con số là một lời nói dối chưa chắc đã xác đáng song sức thuyết phục của những con số là một sự thực không nghi ngờ gì nữa.*

### **Người nhân viên khéo dùng con số để khẳng định sự an toàn**

Trước đây, máy bay của các nước trên thế giới liên tiếp xảy ra tai nạn, nhưng tai nạn trên không khiến cho mọi người hết sức kinh hãi. Đặc biệt, điều đó có ảnh hưởng rất lớn với những người thường xuyên ra nước ngoài kinh doanh buôn bán.

Một lần, có một thương nhân trong khi mua vé máy bay ở công ty hàng không đã hỏi nhân viên công ty là: “Có lẽ tôi là người chỉ cần tiền chứ không cần tính mệnh, khi tôi định ra nước ngoài làm ăn, vợ và con gái tôi đều muốn tôi đi xe lửa vì đi máy bay dễ bị tai nạn. Song tôi cảm thấy đi xe lửa quá chậm. Nói thực, tôi cũng rất lo đi máy bay gặp tai nạn, biết đâu hôm nào đó tôi sẽ gặp thật, vậy thì chết chắc rồi. Nhưng tôi hi vọng là sẽ gặp may, dù vẫn vô cùng lo sợ. Mỗi lần sau khi xuống máy bay, tôi luôn thầm nói là: Cảm ơn trời đất đã phù hộ cho con được bình an suốt chặng đường.”

Người nhân viên này có vẻ không đồng tình: “Thưa ông, ông nói nghiêm trọng quá. Có thể vì máy bay xảy ra tai nạn là chuyện không bình thường lắm, do vậy một khi có vụ tai nạn nào là làm kinh động đến hành khách. Thực ra, hệ số an toàn của máy bay là cao nhất trong tất cả các phương tiện giao thông, tỉ lệ máy bay xảy ra sự cố so với tỉ lệ trúng số xổ còn kém xa, dường như chưa đến 1%.”

“Xổ số kì nào chẳng có người trúng, chẳng lẽ máy bay chuyến nào cũng xảy ra tai nạn sao?”

“Không thể có chuyện đó được. Trong mấy năm đầu, xác suất về sự cố trên máy bay gần như là con số không. Nói thật với ông, tỉ lệ máy bay gặp tai nạn chưa đến một phần tỉ.”

Người nhân viên giải thích với người thương nhân đầy tự tin.

Người nhân viên đã dùng con số để chứng minh và thế là cảm giác bất an của người thương nhân bỗng nhiên hoàn toàn biến mất.

## **Kennedy khéo léo phản bác Truman**

Việc khéo léo vận dụng những con số có thể làm tăng sức thuyết phục trong quan điểm của mình, đồng thời có thể bác bỏ một cách hiệu quả sai lầm của đối phương. Kennedy đã khéo léo vận dụng những con số để tiến hành phản đối việc Truman ra tranh cử chức Tổng thống bằng lí do về vấn đề tuổi tác và kinh nghiệm của ông ta, từ đó mà Kennedy giành được ngôi vị Tổng thống. Nội dung cơ bản của câu chuyện đó như sau:

Năm 1960, John Kennedy tranh cử chức Tổng thống Mĩ đã vấp phải sự phản đối của Truman, vào ngày 2 tháng 7, Truman đã lên phát biểu. Trong bài phát biểu của mình, ông dùng những câu chữ đanh thép để công kích đại hội đại biểu toàn quốc của đảng dân chủ, ông nói đó là “Một cơ cấu đã có sự sắp đặt từ trước... lừa gạt mọi người.. . hoàn toàn bị một ứng cử viên thao túng”, ông còn công kích những người ủng hộ Kennedy rằng: bọn họ đã tăng áp lực cho người bầu cử khiến cho các đại biểu nghiêng về bên Kennedy. Thậm chí Truman còn công khai nêu vấn đề Kennedy không đủ kinh nghiệm, ông nói ngay trước mặt Kennedy rằng: “Thưa ngài thượng nghị sĩ (Kennedy), có phải ông khẳng định là đã chuẩn bị đầy đủ để quản lí đất nước này hay đất nước này đã chuẩn bị đầy đủ để đón ông nắm giữ chức Tổng thống, .. . Chúng tôi cần một người trưởng thành và có kinh nghiệm. Tôi có thể khuyên ông hãy kiên nhẫn chờ đợi được không?” Trong lời nói của Truman thể hiện rõ sự coi thường Kennedy, cho rằng ông ta còn quá trẻ, chưa đủ kinh nghiệm, nói chung là không thể đảm nhiệm chức Tổng thống.

Kennedy đã khéo léo đưa ra những con số để phản đối quan điểm cho rằng ông không đủ kinh nghiệm của Truman trở nên thất bại thảm hại. Xin hãy xem Kennedy đã phản bác Truman như thế nào?

Kennedy đã cố ý nhắc lại quãng thời gian 18 năm bản thân cống hiến cho tổ quốc, thể hiện là sẵn sàng để cho đảng và nhà nước làm người giám định kinh nghiệm và năng lực công tác của mình. Ông còn nói:

“Nếu như người ta còn cho rằng đảm nhiệm một chức vụ quan trọng qua bầu cử trong suốt 14 năm mà vẫn còn coi là chưa có kinh nghiệm, vậy, theo ý kiến ông Truman, trong 10 người chỉ có 3 người được xem là có kinh nghiệm phong phú, trong số toàn bộ các Tổng thống Mĩ chỉ một số ít người có kinh nghiệm phong phú, các Tổng thống Mĩ trong thế kỉ

này bao gồm ông Wilson, Franklin, Roosevelt và cả Tổng thống Truman thì đều là những Tổng thống chưa có kinh nghiệm rồi. Nếu như lấy tiêu chuẩn là tuổi tác chứ không phải kinh nghiệm thì tất cả những người dưới 44 tuổi đều không đủ tiêu chuẩn giữ chức vụ được mọi người tin cậy và phụ trách chỉ huy. Cũng có nghĩa là Jefferson không nên viết bản “tuyên ngôn độc lập”, Washington không nên chỉ huy quân đại lục, Madison không nên định ra Hiến pháp nước Mỹ, thậm chí cả Christopher Columbus cũng không nên phát hiện ra châu Mỹ.”

Kennedy tiếp tục nói:

“Ở một đất nước còn non trẻ như nước ta, trong tình hình quốc hội và thủ phủ các bang đều có người trẻ tuổi nhậm chức, các cử tri đều có quyền bầu những người trẻ tuổi có tinh lực và sức sống mạnh mẽ đến Nhà Trắng nhậm chức. Tôi và ông Nixon hiện đều 40 tuổi, hơn nữa cả hai chúng tôi đều cùng tham gia quốc hội, trong quá khứ còn có 6 vị Tổng thống (và rất nhiều người được đề cử chức Tổng thống) cũng đều nhậm chức khi 40 tuổi. Mặc dù trong năm 1960, phần lớn những người lãnh đạo chính trên thế giới đều sinh ra ở thế kỉ trước và được giáo dục ở một thời đại khác, nhưng ai dám khẳng định họ thành công như thế nào trong việc thay đổi vận mệnh của thế giới. Những nước mới trỗi dậy ở châu á đều chọn lựa những người trẻ tuổi biết vứt bỏ những khẩu hiệu, ảo tưởng và sự nghi ngờ cũ kĩ.”

Cuối cùng Kennedy thuyết trình hùng hồn:

“Bởi vì cần phải giành lấy một thế giới mới: Một thế giới hoà bình và thân thiện, một thế giới đầy ắp hi vọng, giàu có và no ấm. Tôi muốn đưa nước Mỹ và thế giới này trước. Ông Truman đã hỏi phải chăng tôi cho rằng mình đã chuẩn bị xong rồi. Điều này khiến tôi nhớ tới Abraham Lincoln 100 năm trước, lúc đó ông ấy còn chưa là Tổng thống, sau khi ông bị những chính khách vây đánh, ông đã viết như sau: ‘Tôi thấy cơn bão đã tới rồi. Tôi biết đây là ý chỉ của Thượng Đế, nếu như Thượng Đế chỉ ra một vị trí, một công việc cho tôi, tôi tin rằng tôi đã chuẩn bị xong.’ Hôm nay, tôi muốn nói với ông rằng, nếu như người dân của đất nước này bầu cử tôi làm Tổng thống, tôi tin rằng tôi đã chuẩn bị xong.”

Trong đoạn văn này, Kennedy đã vận dụng con số để phản bác quan điểm của Truman từ hai mặt. Đầu tiên, ông trực tiếp bác bỏ quan điểm của Truman, nêu ra kinh nghiệm 18 năm công tác, 14 năm đảm nhiệm chức vụ quan trọng của mình. Ông còn chỉ rõ, nếu như dựa vào tiêu chuẩn kinh nghiệm, thì trong số những Tổng thống Mỹ chỉ có 3 người được coi là có kinh nghiệm, có thể nói là chẳng có mấy, ngay cả chính ông Truman cũng không được coi là vị Tổng thống có kinh nghiệm. Tiếp đó, Kennedy lại bác bỏ quan điểm của Truman từ phía sau, ông chỉ rõ, mặc dù những người lãnh đạo chính trên thế giới đều cao tuổi, song họ cũng không có công tích gì trong lĩnh vực thay đổi vận mệnh thế giới. Ý ông muốn nói quan điểm người nhiều tuổi đảm nhiệm chức vụ lãnh đạo nhà nước mà Truman chủ trương không hẳn đúng đắn. Như vậy mặt trước mặt sau, cả hai mặt kết hợp cùng với cách vận dụng con số hợp lí đã khiến cho quan điểm của Truman lộ đầy kẽ hở.

## Hứa Quán khuyên can không xây dựng đài Trung Thiên

Tổ tiên của chúng ta cũng rất thích mượn con số để nói lí lẽ. Hứa Quán thời Chiến Quốc là một người nổi tiếng trong số đó. Xin mời các bạn hãy xem câu chuyện ông khéo léo vận dụng các con số để khuyên can Ngụy Vương xây dựng đài Trung Thiên.

Vào thời Chiến Quốc, Ngụy Vương muốn xây dựng đài Trung Thiên, ông liền ban bố mệnh lệnh: “Nếu có ai can ngăn thì giết ngay miễn bàn.”

Một hôm, Hứa Quán mang theo dây thừng, đòn gánh, cái gầu, xẻng sắt vào cung yết kiến Ngụy Vương. ông nói với Ngụy Vương: “Thần nghe nói đại vương muốn xây dựng đài Trung Thiên. Thần muốn góp một phần sức lực cho đại vương.”

Ngụy Vương hỏi: “Nhà người thấp bé như vậy thì góp sức cái gì chứ?”

Hứa Quán trả lời: . “Mặc dù thần không khoẻ mạnh gì, song thần có thể bàn bạc cùng bệ hạ nên xây dựng như thế nào?”

Ngụy Vương nghe xong vô cùng hứng thú, thế là liền nói: “Người nói thử xem nào.”

Hứa Quán trả lời: “Thần được biết khoảng cách giữa trời đất là 15000 dặm, hiện nay đại vương muốn xây một toà đài cao giữa trời, tức là cao khoảng 7500 dặm. Toà đài cao như vậy thì chu vi móng khoảng 5000 dặm, nếu không thì đài sẽ không vững chắc, nhưng dù toàn bộ lãnh thổ của đại vương cũng không đủ để xây móng. Nếu đại vương muốn xây toà đài này, trước hết phải xuất binh chinh phạt các nước chư hầu, chiếm lĩnh toàn bộ đất đai của họ. Song dù có như vậy thì vẫn tồn tại vấn đề không đủ đất để xây móng. Vì vậy, cần phải đi đánh chiếm các nước ở những vùng xa xôi, sau khi có được diện tích khoảng 8000 dặm thì mới có chỗ để xây móng. Hơn nữa, muốn xây toà đài này phải tập trung đủ nguyên liệu xây dựng và thật nhiều nhân công, trong nhà kho cũng phải dự trữ đủ lương thực, nếu muốn kiếm đủ nguyên liệu xây dựng, nhân công xây dựng và lương thực e rằng phải tính bằng con số trăm triệu. Mà ngoài chu vi 8000 dặm ra, còn phải quy định diện tích trồng hoa màu để cung cấp cho người xây đài ăn. Phải đủ những điều kiện đó mới có thể tiến hành xây dựng đài Trung Thiên.”

Ngụy Vương nghe xong yên lặng không nói gì. Cuối cùng ông đã bỏ ý định xây đài Trung Thiên.

Thông qua hàng loạt các con số trong các điều kiện cần thiết để xây dựng đài Trung Thiên mà Hứa Quán dự tính cho Ngụy Vương, Hứa Quán đã nói vô cùng hình tượng và trực quan sự hoang đường, không thiết thực - trong việc xây dựng toà đài. Cuối cùng, ông đã khiến cho Ngụy Vương phải từ bỏ ý định ban đầu.

## **Trác Văn Quân khéo khuyên chồng**

Việc tài nữ Tây Hán là Trác Văn Quân khéo dùng con số để khuyên lang quân có thể coi là tuyệt tác.

Trác Văn Quân là một tài nữ nổi tiếng thời Tây Hán, vì một tình yêu thiêng liêng, cô không để ý đến việc mọi người trách cứ, lên thành thân với Tư Mã Tương Như, mở quầy bán rượu mà không hề hối hận. Mới đầu hai vợ chồng rất tôn trọng nhau, tình cảm đậm thắm, sống những ngày vô cùng hạnh phúc. Nhưng về sau, Tư Mã Tương Như ra làm quan, tình cảm đối với Trác Văn Quân ngày càng lạnh nhạt. Từ lá thư chỉ có 13 chữ: “Một hai ba bốn năm sáu bảy tám chín mười trăm nghìn vạn” mà Tư Mã Tương Như viết cho mình, Trác Văn Quân đã hiểu Tư Mã Tương Như đã thay lòng đổi dạ. Cô lo Tương Như xa mặt cách lòng thì tình như mây khói. Thế là cô như hoá thân vào 13 chữ mà Tương Như viết cho mình rồi viết một bức thư khuyên chồng tình sâu nghĩa nặng, chứa đầy ai oán: “Sau một ngày chia cách, hai bên cùng mong nhớ. Dù nói là đi ba bốn ngày, ngờ đâu là 5,6 năm. Đàn bảy dây thiếp không buồn đánh, sách bát hành cũng chẳng muốn xem, bẻ gãy cả thể cửu liên hoàn, 10 dặm trường đình trông mòn con mắt. Trăm nhớ, ngàn thương, oán trách chàng hàng vạn lần. Hàng ngàn hàng vạn lời nói ra không hết. Chán ngán trăm phần đứng dựa lan can, tết Trùng Dương lên lầu trông bóng nhạt. Tháng 8 Trung Thu người đi không trở về. Cuối tháng 7 đốt nến châm hương khẩn hỏi trời xanh. Tháng sáu mùa nóng nực mà lòng thiếp giá lạnh. Tháng 5 cây thạch lựu hồng như thắp lửa, bao trận mưa rào rơi xuống nhành hoa, tháng 4 Phê Ba chưa vàng, thiếp muốn soi gương mà trong lòng rối bời, lo lắng. Tháng 3 hoa đào trôi theo dòng nước, cánh diều phiêu du tháng hai đã đứt dây. Lang quân ôi, những mong kiếp sau những mong chàng là phận gái thiếp là phận trai.”

Trong bức thư khuyên chồng có một không hai này của Trác Văn Quân có hai điều kì diệu, một là nàng đã khéo léo dùng 13 ba con số trong bức thư của chồng, qua đó nêu lên tâm sự của mình, bày tỏ nỗi niềm ai oán đối với người chồng phụ bạc. Hai là nàng ví von tinh tế, trong đó không có lời nào là trực tiếp khuyên chồng cả. Tư Mã Tương Như sau khi đọc xong bức thư khóc lóc ai oán này của vợ, ông đã vô cùng xúc động và hối hận trước tình cảm sâu nặng của vợ mình.

## **Khéo vận dụng con số sẽ giúp bạn đàm phán thương mại thành công**

Trong khi đàm phán thương mại, chỉ những con số xác thực, những số liệu chính xác, phép logic chặt chẽ và sách lược tâm lý tài tình mới có thể khiến đối phương thật lòng tin phục. Những cách làm hòng dựa quyền thế ép người, ngang ngược vô lí, xử trí theo cảm tính sẽ luôn dẫn đến đàm phán thất bại.

Trong một cuộc đàm phán thương mại với phía Nhật, vì phía Trung Quốc đã khéo léo vận dụng những con số chính xác và các kỹ xảo đàm phán khác, cuối cùng khiến cho phía Nhật phải nhượng bộ, từ đó cuộc đàm phán đã thành công. Sau đây xin giới thiệu khái quát về nội dung cơ bản của cuộc đàm phán đó.

Ngày 8 tháng 9 năm 1987, hai bên Trung Nhật đã tiến hành đàm phán bồi thường tại Bắc Kinh về chất lượng xe hàng loại FP418 do Nhật sản xuất mà Trung Quốc đã nhập khẩu.

Khi cuộc đàm phán bắt đầu, hai bên rất từ tốn lịch sự, chuyện trò vui vẻ, bầu không khí dường như rất thoải mái. Thế nhưng, đằng sau không khí thân thiện, thoải mái đó, trong lòng hai bên vô cùng căng thẳng. Bởi vì, những con số đưa ra bàn bạc không phải là 100, 200 mà là những con số khổng lồ hàng mấy trăm triệu, mấy tỉ.

Đại diện của Trung Quốc hiểu rõ trách nhiệm mình phải gánh vác. Trước khi đàm phán, họ đã tiến hành điều tra rất tỉ mỉ chặt chẽ để có thể biết rõ thực lực của 2 bên, họ đã tiến hành đưa ra các luận chứng có tính khả thi trong phương án đàm phán, vì vậy có thể nói, đại diện bên Trung Quốc đã chuẩn bị kỹ lưỡng, tính toán rất kỹ càng. Trước hết, đại diện phía Trung Quốc đã đưa ra những phản ánh của các vùng về chất lượng xe hàng loại FP 418 của Nhật. Song họ chỉ giương cung chứ không bắn, họ không hề đề cập đến số tiền bồi thường. Đại diện phía bên Nhật biết rõ không thể né tránh vấn đề chất lượng của loại xe này, song biện pháp mà họ dùng là: lảng tránh việc hệ trọng, tìm việc thứ yếu, như là sấm lốp bị hở, kính chắn gió bị vỡ, mạch điện hỏng, gãy đinh bu lông ....

Đại diện phía Trung Quốc phản kích lại sách lược lảng tránh trọng tâm của phía Nhật và lần lượt vạch trần các vấn đề nhỏ mà bên kia đưa ra: “Đại diện của quý công ty đều đã tới hiện trường và tự điều tra cơ bản rồi. Qua giám định của các chuyên gia ngành Thương kiểm và ngành chất lượng kỹ thuật, đinh bu lông không phải bị gãy mà bị mòn, trên khung không phải xuất hiện vết rạn mà là khe hở, chỗ nứt gãy. Khung xe bị gãy không thể dùng những từ “có một số” hay “ngẫu nhiên” được mà phải dùng số lượng tỉ lệ để diễn đạt mới chính xác.”

Trước đòn đầu đánh mạnh mà đại diện bên Trung Quốc đưa ra, đại diện phía Nhật Bản ai cũng cảm thấy kinh hãi, họ không ngờ đại diện bên Trung Quốc lại tính nhanh như vậy, liền vội vàng nói chừa: “Mong quý vị thông cảm, về tỉ lệ khung xe bị gãy, quả thực chúng tôi vẫn chưa thống kê”

“Phải chăng quý công ty chưa có được ý kiến nhất trí đối với vấn đề chất lượng xe hàng loại FP418?” Đại diện phía Trung Quốc hỏi.

“Nên nói rằng chúng tôi nghiên cứu chưa kỹ về tình hình thực tế của nước các bạn ....”

“Chúng tôi cho rằng, trong khi thiết kế loại xe này, quý công ty nên suy nghĩ tới tình hình



thực tế ở Trung Quốc, bởi vì chuyển hàng này là sản xuất cho Trung Quốc. Còn như tình hình cơ bản về đường sá nước chúng tôi thì các vị đều đã xem xét tại hiện trường rồi. Cách nói cho rằng vì đường sá Trung Quốc không tốt nên dẫn đến xuất hiện vấn đề về chất lượng xe là không thể chấp nhận được”.

Phía Nhật cẩn thận đề phòng, phía Trung Quốc thì áp sát dần dần, không cho đối phương có khoảng trống để tiện tiến thoái. Không khí buổi đàm phán mỗi lúc một căng thẳng.

Bỗng nhiên, phía Nhật đưa ra ý kiến trái ngược về mức độ tổn hại của loại xe này: “Không hề tổn hại đến mức như các vị đã nói. Đối với chúng tôi, điều này trước đây chưa từng xảy ra, chúng tôi cảm thấy không thể hiểu được.”

Đúng lúc đó, đại diện bên Trung Quốc đưa ra giấy chứng nhận kiểm tra hàng hoá: “Đây là kết luận của cơ quan công chứng Thương kiểm, còn có cả ảnh mà bộ Thương kiểm đã chụp lại, nếu như các vị ...”

“Xin các vị đừng hiểu lầm, chúng tôi không hề nghi ngờ kết luận mà cơ quan công chứng kiểm tra hàng hoá đưa ra, chúng tôi chỉ muốn nói là liệu nước các vị có thể nhượng bộ một chút được không? Nếu không thì chúng tôi không thể tiếp tục bàn bạc.”

Như vậy cuối cùng họ đã khiến phía Nhật Bản phải thừa nhận vấn đề chất lượng xe hàng là lí do bộ phận thiết kế và sản xuất của Nhật gây ra, do đó, cán cân trên bàn đàm phán đã nghiêng về phía Trung Quốc. Trung Quốc đã giành thế chủ động.

Một đại diện của phía Trung Quốc có sở trường về quản lí và thống kê kinh tế, ông cũng rất tinh thông việc tính toán. Ông biết rõ trong khi đàm phán nghiệp vụ kĩ thuật không thể dựa vào đại khái, càng không thể dựa vào cảm tính và liêu lĩnh được mà phải có căn cứ khoa học, tính toán chính xác mới có thể khiến đối phương thực lòng tin phục. Vì thế, trước khi đàm phán ông đã xem rất nhiều tư liệu trong và ngoài nước. Trong cuốn sổ ghi chép của ông, bên cạnh các con số đòi bồi thường có chi chút các con số Á rập, những con số này kết tụ bao tâm huyết của ông. Căn cứ vào sự chuẩn bị kĩ lưỡng này, đại diện của Trung Quốc nhẹ nhàng đưa ra câu hỏi cho đối phương: “Chi phí thành phẩm quý công ty phải trả cho từng chiếc xe là bao nhiêu. Tổng số tất cả là bao nhiêu?”

“Mỗi chiếc là 100 nghìn yên Nhật, tổng cộng là 584 triệu yên.”

Tiếp đó phía Nhật lại hỏi: “Báo giá của bên các vị là bao nhiêu?”

“Mỗi chiếc là 160 nghìn yên Nhật, tổng cộng là 934400 nghìn yên.”

“Các vị dựa vào đâu mà báo giá như vậy?” Đại diện phía Nhật lại hỏi.

Đại diện phía Trung Quốc bình tĩnh báo từng đơn giá các linh kiện mà xe bị hỏng và nên sửa chữa bảo dưỡng như thế nào, giờ công bỏ ra là bao nhiêu ... Cuối cùng họ nói với phía Nhật: “Chi phí hoàn chỉnh mà chúng tôi đưa ra không cao chút nào. Nếu như quý công ty cảm thấy không hợp lí có thể cử nhân viên đến duy tu. Nhưng như vậy e rằng hao phí của quý công ty còn gấp mấy lần con số này.”

Đối với phép tính này, phía Nhật chẳng có ý kiến nào khác, chỉ xin bên Trung Quốc: “Liệu có thể giảm một chút được không?”

“Để thể hiện thành ý của chúng tôi, chúng tôi có thể nghĩ đến việc giảm xuống một chút. Quý công ty định trả mỗi chiếc bao nhiêu?”

“120 nghìn yên Nhật.”

“134 nghìn yên được không?”

“Được”

Phía Nhật như bắt được vàng vội đồng ý ngay lập tức.

Bên Nhật đã phải bỏ ra tổng cộng 782560 nghìn yên tiền chi phí duy tu.

Song, vấn đề mà hai bên tranh luận nhiều nhất vẫn là số tiền bồi thường gián tiếp tổn thất về kinh tế. Vì con số này lên tới mấy tỉ yên, hai bên chắc chắn sẽ không bên nào chịu nhường bên nào.

Khi bàn về khoản Chi phí tổn thất này, đại diện phía Nhật cũng áp dụng chiến thuật báo giá lần lượt: Mỗi khi báo xong một lần thì luôn ngừng lại, quan sát phản ứng của đại diện phía Trung Quốc, dường như ra hiệu với bên kia là mỗi một số tiền mà họ đưa ra không thể thay đổi được nữa. Đại diện phía Nhật Bản nói họ sẽ đồng ý trả 100 triệu yên.

Đại diện bên Trung Quốc cân nhắc đắn đo cẩn thận từng báo giá của phía Nhật và tìm ra những từ ngữ không chính xác trong số đó như “khoảng”, “dự đoán” và thấy được trong đó có vấn đề. Dựa vào lí do của mình, đại diện phía Trung Quốc sau khi lần lượt báo giá từng hạng mục, cuối cùng họ đưa ra con số 1 tỉ yên tiền bồi thường những tổn thất kinh tế gián tiếp.

Đại diện phía Nhật sau khi nghe xong con số này thì trở mắt kinh ngạc, một lúc sau mới nói: “Quả thực số chênh lệch quá lớn, quả là quá lớn. Số tiền mà các vị đưa ra quá cao, nếu không nhượng bộ thì chúng tôi sẽ bị phá sản mất.”

Thế là hai bên Trung Nhật tiến hành trận chiến giằng co liên tục về báo giá, ép giá. Cả hai bên không ai chịu nhường ai, đành phải tạm ngừng đàm phán. Hôm đó, đại diện phía Nhật Bản nhận được cú điện thoại từ Bắc Kinh đến tổng công ty mặt đàm với người chỉ đạo của công ty hàng tiếng đồng hồ.

Sau khi cuộc đàm phán bắt đầu lại, trước tiên là một cuộc tọa chiến kịch liệt sau đó cả hai bên lặng yên không nói, cuộc đàm phán bỗng nhiên trầm hẳn. Cuối cùng vẫn là đại diện phía Trung Quốc phá tan cục diện bế tắc: “Nếu quý công ty quả thật có thành ý muốn đàm phán thì hai nên đưa ra nhượng bộ hợp lí.”

“Công ty chúng tôi đồng ý trả 400 triệu yên, đây là mức bồi thường cao nhất mà chúng tôi chấp nhận trả.”

“Chúng tôi hi vọng quý công ty sẽ phải trả ít nhất là 600 triệu yên.”

Mặc dù cuộc đàm phán đã xuất hiện khả năng chuyển biến, song vẫn còn chênh lệch 200 triệu yên. Cuối cùng, sau nhiều lần giằng co đã xuất hiện con số mà hai bên đều chấp nhận được: 500 triệu yên.

Ngoài hai lần đã đạt được thoả thuận nêu trên, đại diện bên Trung Quốc còn tìm cách khiến Nhật Bản phải chịu trách nhiệm ba khoản sau:

- 1 Xác nhận toàn bộ xe hàng loại FP418 bán cho Trung Quốc là sản phẩm không đạt tiêu chuẩn, đồng ý trả lại toàn bộ và đổi loại xe mới.
2. Xe mới cần phải thiết kế thử nghiệm lại, chế tạo tốt nhất và mời các chuyên gia Trung Quốc đến thử nghiệm, kiểm tra.
3. Trước khi chế tạo loại xe, phải tiến hành bảo dưỡng cẩn thận những xe cũ để tiếp tục sử dụng.

Nhật Bản phải cung cấp các bộ phận bảo dưỡng và công cụ bảo dưỡng xe. Đến đây, cuộc đàm phán đòi bồi thường lớn này đã kết thúc, phần thắng thuộc về phía Trung Quốc.

Trong cuộc đàm phán này, đại diện phía Trung Quốc đã dựa vào sự thực, tỉ lệ chính xác, kết luận công chứng của cơ quan thương kiểm, những tính toán kỹ thuật chuẩn xác và báo giá có khoa học khiến đại diện phía Nhật Bản tâm phục khẩu phục, từ đó đặt một nền móng vững chắc dẫn đến thắng lợi trong lần đàm phán.

## Chương 6: Khéo Dùng Con Số Để Hùng Biện

Trong khi biện luận, khéo léo dùng các con số có thể làm tăng sức thuyết phục và khả năng truyền cảm quan điểm của mình. Ví dụ, trong cuộc thi hùng biện theo lời mời của sinh viên của các trường đại học ở Trung Quốc lần thứ nhất, có một chủ đề biện luận như sau: “Nguy cơ sinh thái có thể huỷ diệt loài người.” Đội đại học Khoa học kỹ thuật Trung Quốc đã khéo léo vận dụng các con số để lớn tiếng đồng tình ủng hộ tính khả năng “huỷ diệt loài ngoài”.

Theo thống kê trên tư liệu, mỗi năm toàn thế giới có gần 27 triệu hecta đồng ruộng đang dần bị sa mạc hoá, trong đó có 6 triệu hecta đất đai đã biến hành sa mạc, ngay cả đáy biển cũng ngày một bị sa mạc hoá, xin hỏi đội bạn rằng, đất đai đang bị ăn mòn một lượng lớn như vậy thì trái đất có thể chịu đựng bao lâu nữa? Xin hỏi tiếp là nếu mất đi chỗ dựa về đất đai, liệu con người có thể đảm bảo được sự sinh tồn và phát triển của mình không? Chúng ta hãy xem mức độ nghiêm trọng do công năng của sinh thái bị phá huỷ gây nên. Theo thống kê, hàng năm trên thế giới có gần 20 triệu ha rừng bị chặt phá bừa bãi, điều này đã gây nên hiệu ứng nhà kính có tính toàn cầu. Từ những năm ... đến nay, cái tin “mùa hè nóng đến chết người” từ lâu đã không còn mới mẻ nữa.

Theo IPCC tức Ủy ban chuyên giám sát sự biến đổi khí hậu của chính phủ gần đây cho biết: “Nồng độ khí trong phòng ấm như CO<sub>2</sub>... đến trước năm 2050 sẽ tăng gấp đôi mức hiện nay, đó là còn chưa tính đến lượng CO<sub>2</sub> thải ra đang ngày một tăng cùng với vấn đề dân số ngày một đông. Nếu các bạn không dám nhìn thẳng vào nguy cơ nghiêm trọng này, lẽ nào con người trên trái đất chết hết một lần thì mới thừa nhận điểm chẳng lành này.” Chúng ta cùng xem tiếp mức độ cân bằng của môi trường sinh thái bị huỷ hoại. Theo thống kê, mỗi năm trên thế giới có gần 50000 loài sinh vật đang dần bị tiêu diệt sạch, lớn gấp 10 lần tiêu diệt tự nhiên - Xin hỏi các bạn, trên thế giới liệu sẽ còn bao nhiêu loài sinh vật chịu được sự bóp nghẹt tàn khốc như vậy? Điều tôi muốn nhắc nhở đội bạn là, nếu phân chia từ góc độ khoa học, trong thế giới tự nhiên, loài người được xếp vào loại động vật có xương sống, động vật có vú bộ linh trưởng, là một trong các loài sinh vật trên thế giới. Khi mà loài sinh vật trên thế giới đều bị tiêu diệt hết, liệu con người còn có khả năng độc lập sinh tồn trên thế giới nữa không?”

Đội đại học Khoa học kỹ thuật Trung Quốc đã liệt kê ra những số liệu chính xác và sự thật hiển nhiên, rõ ràng khiến cho mọi người cảm thấy “nguy cơ sinh thái” có khả năng “huỷ diệt loài người”. Song đội phản biện là đại học Vũ Hán không chịu kém, họ cũng liệt kê ra rất nhiều sự thực và số liệu để khiến mọi người tin ngay rằng nguy cơ sinh thái chẳng qua chỉ là một trong rất nhiều vấn đề sinh ra trong quá trình phát triển của loài người. Vấn đề này chắc chắn sẽ được giải quyết trong quá trình nhân loại phát triển. Họ đã đưa ra những lí do của mình như sau:

“Thứ nhất, việc áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật hiện đại có thể làm tái sinh phương thức sản xuất vẫn đang dần phát triển. Không cần phải nhắc đến trong ngành công nghiệp bảo vệ môi trường của Nhật Bản có hơn 200 công ty được khen ngợi là “sản nghiệp ngôi sao”, cũng không cần phải nhắc đến công ty “Race” ở Đức từ lâu đã nghiên cứu ra loại xe hơi có thể thu hồi dùng lại toàn bộ khí thải, càng không cần phải nhắc đến ngành bảo vệ môi trường của nước ta mặc dù vừa mới bắt đầu song giá trị sản lượng hàng năm đã đạt được trên 3 tỉ đô la Mỹ, chỉ cần nói đến ngành nông nghiệp những người nông dân Thượng Hải một mặt có thể giảm bớt vấn đề ô nhiễm trong thành phố, mặt khác đã đẩy mạnh việc trồng rau xanh ở nông thôn. Hãy nhìn kỹ thuật mới, cuộc sống mới đang xuất hiện bên cạnh chúng ta, vì sao đội bạn còn phải đau xót than rằng loài người sắp bị huỷ diệt chứ? Thứ hai, những thành quả mà con người xử lý nguy cơ sinh thái có thể nói là đâu đâu cũng thấy. Lấy ví dụ như Trung Quốc chúng ta, kể từ khi coi việc bảo vệ môi trường là quốc sách hàng đầu cho tới nay, nước ta đã ban bố 4 bộ luật bảo vệ môi trường, 231 tiêu chuẩn về môi trường. Đồng thời còn xây dựng hơn 2000 trạm đo đạc giám sát môi trường, có hơn 40000 km<sup>2</sup> khu bảo tồn động vật quý hiếm. Điều để chúng ta tự hào nhất là hệ thống rừng phòng hộ ở phía Bắc hiện nay có tới 4480km chiều dài, được đánh giá là: “Công trình sinh thái đứng đầu thế giới.” Trước hàng loạt những thành tựu đáng mừng như vậy, đội bạn không nên quá run sợ trước nguy nan, việc gì phải hoảng hết lo lắng chứ!”

Lời hùng biện đỉnh đặc hùng hồn của đối phương cùng với hàng loạt các con số và dữ liệu khiến cho mọi người tràn đầy niềm tin và hi vọng về tương lai nhân loại. Đây chính là sức lôi cuốn kì lạ của những con số.

Trong khi biện luận hay diễn giảng, khuyên nhủ, nếu chỉ đơn giản liệt kê ra các con số chính là qua các con số chính là qua cách vận dụng con số có thể làm cho ý tưởng mình muốn biểu đạt càng thêm hình tượng, cụ thể, tăng sức thuyết phục, truyền cảm. Để đạt được mục đích này, trong khi biện luận, việc vận dụng khéo léo và biến đổi các con số là một điều rất cần thiết. Xin hãy xem ví dụ sau đây.

Trong thời kì chiến tranh xâm lược Trung Quốc, Nhật Bản đã phạm phải một tội ác tày trời tại Trung Quốc. Hai bàn tay xâm lược của Nhật Bản nhuộm đầy máu tươi của nhân dân Trung Quốc. Thế nhưng, một số phần tử chủ nghĩa quân phiệt Nhật Bản đến nay vẫn thường nguy biện cho việc này, hòng che lịch sử, chối bỏ trách nhiệm của hành vi tội lỗi đó. Vì vậy, có một người Trung Quốc đã phẫn nộ đưa ra ví dụ về các cuộc tàn sát đẫm máu tại Nam Kinh của quân xâm lược Nhật Bản:

“Trong vòng hơn một tháng diễn ra hành vi man rợ đó, quân xâm lược Nhật Bản hung bạo đã tàn sát 300000 người Trung Quốc tại Nam Kinh: 300000 người khi xếp thành lũy có thể nối từ Hàng Châu đến Nam Kinh. Thi thể của 300000 người có thể chất thành 2 toà khách sạn Kim Lăng cao 37 tầng, máu của 300000 người có đến 1200 tấn.”

Sau khi biến đổi các con số, uy lực của việc phản bác mỗi lúc một tăng. Nếu nói cách khác là: “Trong cuộc tàn sát đẫm máu của quân xâm lược Nhật Bản tại Nam Kinh, chúng đã

giết chết 300000 người Trung Quốc quả là độc ác vô nhân đạo, rất nhẫn tâm.” Mặc dù cũng biểu đạt nội dung như vậy, song uy lực phản bác đã giảm đi rất nhiều. Tại sao vậy? Bởi vì mặc dù người thứ hai đã liệt kê ra một số con số. Song người ta khó cảm nhận một cách sinh động hình tượng được con số 300000 này có nghĩa là bao nhiêu. Còn người thứ nhất đã tiến hành biến đổi thành độ dài: Có thể nối liền từ Hàng Châu đến Nam Kinh, khiến mọi người phải tặc lưỡi kinh hãi. Sau đó, anh ta lại đổi thành độ cao và thể tích, có thể chất thành hai khách sạn Kim Lăng cao nhất Nam Kinh, khiến người ta cảm nhận một cách sâu sắc hành vi tàn bạo chưa từng có của quân xâm lược Nhật Bản, cuối cùng lại đổi thành lượng máu tươi khiến người ta thấy kinh sợ: 1200 tấn. Máu của mỗi người chỉ có mấy nghìn CC điều này tự nhiên phải nghĩ 1200 tấn là bao nhiêu CC, nó còn tỏ ra hình tượng hơn cả cách so sách chung chung là “máu chảy thành sông”. Qua cách biến đổi này, tội ác tày trời của bọn xâm lược Nhật đã bị vạch trần chân tướng.

Trong các cuộc thi hùng biện hay cuộc sống thực tế, các ví dụ vận dụng cách biến đổi các con số để giành thắng lợi có thể nói là kể ra không hết. Ví dụ như, ở nước Mỹ trước khi quyết định xây dựng công trình thủy lợi Niagara Falls đã có rất nhiều người phản đối, họ đã đưa ra rất nhiều lí do nói rằng không nên xây dựng công trình thủy lợi này. Song người quyết định dự án này qua cách vận dụng các con số, biến đổi các con số một cách sinh động, hình tượng, khiến cho chủ trương của mình tăng thêm sức thuyết phục, và cuối cùng đã thuyết phục thành công những người phản đối đó. Xin hãy xem người quyết định dự án này đã khéo léo biến đổi các con số như thế nào:

“Chúng tôi được biết trong nước hiện có mấy triệu người dân phải sống rất khổ cực, bởi vì họ không đủ chất dinh dưỡng, trông rất tiêu tụy, thậm chí có người còn thiếu cả bột mì ăn cho đỡ đói. Thế nhưng thành phố Niagara Falls trong mỗi giờ vô hình chung đã tiêu hao mức năng lượng lương đương 250000 chiếc bánh mì. Chúng ta có thể tưởng tượng rằng mỗi một tiếng có 600000 quả trứng gà cao hơn cả vách núi, trở thành một chiếc bánh trứng khổng lồ như một trái núi, sau đó rơi vào dòng nước chảy xiết. Đây quả là sự lãng phí khủng khiếp làm người ta kinh ngạc biết bao. Tại sao chúng ta không tận dụng nó chứ?”

Như vậy, thông qua việc khéo léo biến đổi các con số, người quyết sách đã biến đổi mức năng lượng khổng lồ vô hình phải tiêu phí trong mỗi tiếng đồng hồ ở Niagara Falls thành 250000 chiếc bánh mì, lại dùng hàng vạn quả trứng gà khiến cho những người phản đối cảm nhận một cách sâu sắc lợi ích to lớn của việc xây dựng công trình thủy lợi này, cuối cùng đã khiến họ tâm phục khẩu phục. Rõ ràng những người quyết sách đó đã đạt được mục đích của mình, bởi vì, từ đó về sau, họ không bao giờ nghe thấy một lời phản đối nào.

Vận dụng cách biến đổi các con số cũng phải chú ý phân tích những con số nào thích hợp để biến đổi, nếu biến đổi tùy tiện thì chỉ “chữa lợn lành thành lợn què” thôi! Nói chung những con số thích hợp cho việc biến đổi chủ yếu gồm có 3 loại:

Thứ nhất là những con số rất lớn. Có những con số dù rất lớn song nếu không biến đổi thì chưa chắc người ta đã ý thức được quy mô to lớn của nó. Nhưng nếu chỉ cần biến đổi nó,

lập tức người ta sẽ nhận thức một cách hình tượng được mức độ lớn của nó. Ví dụ như 1 tỉ 133 triệu USD rất cực lớn đến mức nào, một người bình thường khó biết rõ được Song nếu chuyển đổi như sau. “Chiến tranh vùng vịnh đã hao tổn 1 tỉ 133 triệu đô la Mĩ, khoản tiền khổng lồ này đủ để sở kế hoạch lương thực thế giới của Liên Hợp Quốc đầu tư và viện trợ trong suốt 200 năm cho các nước đang phát triển thuộc thế giới thứ ba, hao tổn của cuộc chiến tranh này tương đương với các thu nhập trong một năm của 40 nước châu Phi, một nửa số nợ chưa trả hiện nay của các nước châu Phi, tương đương với số tiền của 1000 lần viện trợ khẩn cấp của tổ chức UNESCO cho 12 triệu phụ nữ và trẻ em 6 nước châu Phi, tương đương với toàn bộ số chi phí quân sự của Irắc trong vòng 10 năm trở lại đây, tương đương với tổng số tiền viện trợ phát triển trong vòng 65 cho các nước châu Phi.” “5 lần tương đương với”, “một lần đủ để”, 6 lần biến đổi này đã cho mọi người một ấn tượng cụ thể về hàm nghĩa của con số 1 tỉ 133 triệu USD.

Thứ hai là những con số rất nhỏ. Có những con số vô cùng nhỏ, rất khó cảm nhận được trong cuộc sống, nếu ta không biến đổi thì sẽ không thể biết được rốt cục nó nhỏ tới mức nào. Mọi người đều biết phân tử là rất nhỏ, song không hề biết nó nhỏ tới mức nào. Vì vậy, có người đã biến đổi con số, khiến cho cảm giác phân tử nhỏ bé của mọi người trở lên rất cụ thể, hình tượng, có ấn tượng sâu sắc. Anh ta đã chuyển đổi như sau: “Quả thực, phân tử rất nhỏ, 500 nghìn cho đến 1 triệu phân tử xếp lần lượt sát nhau theo kiểu con răn bò cũng chỉ rộng bằng đường kính của một sợi tóc.” Thật là hình tượng, thật là cụ thể.

Thứ ba là những con số cần được nhấn mạnh đặc biệt. Mọi người đều biết Thượng Hải là nơi xe cộ đông đúc tấp nập nhất ở Trung Quốc. Có người đã dùng cách biến đổi các con số để nhấn mạnh đặc biệt sự đông đúc của xe cộ: “Đường đi khó, đường đi khó, không nơi nào khó bằng Thượng Hải. Thượng Hải, một vùng được gọi là đô thị lớn ở phương Đông, diện tích chiếm hữu mặt đường bình quân đầu người chỉ chiếm  $2m^2$ , Vào giờ tan tầm cao điểm, trên các ve buýt công cộng mỗi  $m^2$  có đến 13 người đứng. Bàn chân của 1 người lớn là  $540cm^2$ , không biết là họ đã đứng như thế nào, e rằng ngay cả nhà đại số học Hualuogeng cũng không giải nổi bài toán số học quá khó này.” Qua cách biến đổi này, mức độ đông đúc trên xe chỉ cần nghĩ qua là hiểu được ngay.

Song còn cần phải chú ý một số bí quyết biến đổi con số.

Thứ nhất phải chú ý liên hệ với các sự vật mà mọi người quen thuộc để biến đổi. Ví dụ, một người đã lấy sự vật mà mọi người đều biết như hồ Động Đình, núi Thái Sơn, sông Trường Giang để biến đổi con số 1 tỉ dân của Trung Quốc như sau: Theo ước tính, cả nước có 1 tỉ 100 triệu người, như vậy hồ Động Đình rộng 800 dặm chỉ như một bát nước uống 22 ngày là hết, ngọn núi Thái Sơn nguy nga sừng sững cũng chỉ như một cái bánh bao ăn 16 ngày là hết. Nếu như 1 tỉ 100 triệu người này cùng há miệng xếp hàng lần lượt thì có thể xếp thành 10 hàng dài ven bờ sông Trường Giang có chiều dài 6300 km suốt từ đầu nguồn tới cửa sông. Cách biến đổi này khiến cho người khác bất giác kinh ngạc trước số dân đông đúc như vậy của Trung Quốc, và sẽ cảm nhận sâu sắc được tính tất yếu trong việc thực hiện quốc sách sinh đẻ có kế hoạch.

Thứ hai, cần phải cố gắng biến đổi từ nhiều phương diện như độ dài, độ rộng, độ cao, thể tích.... Ví dụ, cách biến đổi con số 30 vạn người bị quân Nhật thảm sát cũng được tiến hành từ nhiều phương diện như trường độ, cao độ, thể tích. Cách biến đổi số dân 1 tỉ 100 triệu nói chung cũng như vậy.

Thứ ba, cần phải nêu ra quá trình biến đổi để cho người khác thêm tin phục. Ví dụ, có người trong quá trình biến đổi con số khổng lồ của dân số Trung Quốc đã tạo thành một đe dọa đối với khả năng chấp nhận một nền kinh tế, đã nêu ra quá trình tính toán của mình khiến mọi người lo lắng chính là xu thế này vẫn đang phát triển không ngừng. Ở Trung Quốc đại lục, năm trước ( tức là năm 1988 ) mỗi phút tăng thêm 29 người. Mỗi giờ tăng thêm 1740 người, mỗi ngày tăng thêm 41760 người, mỗi năm tăng thêm 15240000 người tương đương với số dân của Italia. Theo ước tính, mỗi người hàng năm dùng hết 200 kg lương thực. Số dân mới tăng trong cả nước Trung Quốc mỗi năm sẽ dùng hết hơn 100 triệu kg lương thực. Nếu mỗi người hàng năm dùng 2m vải thì số dân tăng này trong cả nước mỗi năm cần hơn 30 triệu m<sup>2</sup> vải ...

Trong đoạn văn này, con số về lượng người mới tăng thêm của Trung Quốc mỗi phút, mỗi giờ, mỗi ngày, mỗi năm cùng với mức tiêu hao khổng lồ của dân số mới phát sinh này đều được nêu ra quá trình tính toán khiến mọi người tin phục.



## Chương 7: Sự Uyên Bác Của Việc Xoa Trước Đánh Sau

Mọi người đều biết viên thuốc đắng sở dĩ bên ngoài được bọc một lớp đường là để cho mọi người dễ uống. Bởi vì uống thuốc vị đắng sẽ không có lợi cho miệng. Cũng như vậy, những lời nói thẳng khó nghe cũng không có lợi cho hành động. Vì thế, muốn đạt được mục đích giao tiếp của mình, chúng ta cần phải rút ra bài học từ ví dụ thuốc đắng bọc đường. Vì thế, trước khi khuyên nhủ hay phê bình người khác, chúng ta nên dành cho họ những từ ngữ tốt đẹp, để cho người ta nếm được “vị ngọt ngào” trước sau đó mới đưa ra những lời khuyên nhủ, tự nhiên đối phương sẽ dễ dàng chấp nhận. Đây chính là nghệ thuật nói chuyện “xoa trước đánh sau.”

Có một vị lãnh đạo có tài chỉ huy người khác rất biết vận dụng nghệ thuật nói chuyện xoa trước đánh sau. Trước khi phê bình hay chỉ ra khuyết điểm của người khác, họ luôn nói những lời khen ngợi trước để tạo ra bầu không khí thân thiết, khiến cho đối phương yên tâm, nghiêm túc lắng nghe lời khuyên của họ. Bởi vì những người lãnh đạo này biết rõ, nếu như vừa mới bắt đầu đã tỏ vẻ nghiêm khắc, ngôn ngữ rất nghiêm khắc, thì đối phương sẽ có phản ứng mang tính phản xạ tự nhiên bảo vệ về mình, thậm chí sinh ra tâm lí đối nghịch. Cho dù bạn có khuyên nhủ thế nào cũng chẳng có tác dụng gì, anh ta sẽ coi lời bạn như gió thoảng ngoài tai hay vào tai trái ra tai phải, hoàn toàn không ghi nhớ chút gì, sự khuyên nhủ của bạn sẽ thất bại. Vì thế, nắm vững nghệ thuật nói chuyện xoa trước đánh sau là rất quan trọng.

Nếu bạn là một người lãnh đạo, bạn nên sử dụng những từ ngữ sau đây để khuyên nhủ đối tượng.

“XX Bản báo cáo của anh đưa lên tôi đã xem kỹ một lượt rồi. Quả thực trong bản báo cáo của anh đã nêu ra không ít điểm quan trọng, điều đó cho thấy anh đã bỏ nhiều công sức cho bản báo cáo này. Chẳng qua còn một điều là ...”

“XX Từ khi anh vào cơ quan cho đến nay, biểu hiện của anh luôn rất tốt. Sự cố gắng của anh, tinh thần tận tụy của anh, mọi người trên dưới trong cơ quan đều ca ngợi, song có một điều này hi vọng anh có thể cải tiến ...”

“XX Bài văn mà anh viết tôi đã xem rồi, ấn tượng của tôi với bài viết này rất tốt, hành văn của anh rất lưu loát, ngôn ngữ rất súc tích, những vấn đề anh trình bày rất sâu sắc, song có một điều hi vọng sau này anh sẽ sửa một chút, tôi cho rằng, đó là...”

“XX, trước đây mọi việc anh làm rất tốt, nhưng rốt cục lần này là vì sao vậy?”

Những từ ngữ này luôn khiến đối phương dễ dàng chấp nhận. Chúng ta hãy xem một ví dụ tiêu biểu về tổng thống Mỹ Coolidge đã khéo léo vận dụng cách xoa trước đánh sau.

Tổng thống trước của Mỹ, Calvin Coolidge, trong thời kì nhậm chức (1921 - 1929) đã từng nói với nữ thư kí của mình: “Bộ quần áo cô mặc hôm nay rất đẹp, cô là một cô gái nhiệt tình, rất có tương lai.” Tổng thống Coolidge tính cách trầm lặng ít nói, đây là lời khen ngợi lần đầu tiên trong đời ông với cô thư kí. Đối với cô thư kí, dường như điều này quá bất ngờ, lập tức cô cảm thấy rất ngạc nhiên, hai má đỏ bừng. Tổng thống Coolidge nói tiếp. “Được rồi, đừng sững sờ ở đó, tôi nói như vậy là chỉ muốn cô vui, hi vọng rằng sau này khi đánh máy cô nên lưu ý một chút đến dấu câu.”

Cách nói chuyện này của Tổng thống Coolidge dù không thật hàm súc, dù hơi có phần lộ liễu một chút, song nguyên tắc tâm lí mà ông vận dụng chính là mọi người trước khi nghe những việc không vui, họ luôn thích nghe những lời khen ngợi ưu điểm của mình, cách vừa đấm vừa xoa như vậy thì đối phương sẽ rất dễ tiếp thu. Nếu như chỉ đánh mà không xoa thì đối phương sẽ cho bạn cố tình hạ thấp anh ta, từ đó sinh ra tâm trạng không vui. Biện pháp xoa trước đánh sau của Tổng thống Coolidge dù không thật kín đáo song vẫn đáng để chúng ta học tập. Nhưng chúng ta phải chú ý vận dụng kín đáo một chút, như vậy thì hiệu quả sẽ tốt hơn. Xin hãy xem ví dụ rất hàm súc sau đây:

Có một giáo viên muốn khuyên nhủ học trò của mình sửa chữa bỏ thói quen học lệch, ông ta đã nói với học sinh của mình như sau: “Kết quả học tập của em trong kì này đã có tiến bộ, thầy rất mừng cho em. Nếu như học kì sau em tiếp tục cố gắng học tập, thầy nghĩ rằng kết quả môn tiếng Anh của em sẽ cũng tốt như các môn khác.”

Như vậy học sinh sẽ vui vẻ tiếp thu lời khen ngợi của thầy giáo, bởi vì thầy không nói thẳng ra những thất bại của cậu. Song thầy giáo đã nhắc nhở cậu một cách kín đáo, gián tiếp vấn đề tồn tại trong môn tiếng Anh. Chắc chắn sau này cậu sẽ chú ý hơn trong học tập.

Trong cuộc sống hàng ngày cũng có thể vận dụng cách xoa trước đánh sau; vận dụng khéo léo phương pháp này có thể hoá giải mâu thuẫn, giải quyết các tranh chấp. Câu chuyện sau đây đã thể hiện rõ nội dung này:

Trên một chuyến xe buýt, nhân viên phục vụ khi đóng cửa xe đã kẹt vào một hành khách, song bản thân vẫn không nhận lỗi, có một thanh niên thấy cảnh bất bình liền xông tới hỏi người phục vụ: “Anh làm cái gì để kiếm ăn vậy? Nếu không thích làm thì hãy về nhà mà ôm con cho xong.”

Miệng của người nhân viên bỗng nhiên sắc như dao, dường như định khoe khoang tài ăn nói của mình, anh ta thấy không những không chịu thua mà lại cãi nhau với người thanh niên.

Lúc đó, trên xe có một bác công nhân trông thấy phù hiệu trước ngực chàng trai, dường như ông nhớ ra điều gì, liền đứng bật dậy, vỗ vào vai của chàng trai nói: “Anh nói nhỏ một

chút, anh làm ông vua sửa xe còn chưa đủ sao, còn muốn làm ông vua cãi lộn ư?”

Chỉ một câu nói của đã làm chàng trai sững sờ: “Bác, cháu, cháu quả không quen bác!”

“Anh không biết tôi nhưng tôi lại biết anh, mỗi lần đi qua nhà máy của anh, tôi đều trông thấy bức hình anh đang đứng ở cổng nhà máy trên ngực có cài một bông hoa đỏ”.

Chàng trai xấu hổ mặt đỏ bừng.

Bác công nhân nói. “Từ sau không nên cãi nhau nữa, đây không phải cách để giải quyết vấn đề.”

Cuộc cãi nhau đã được dẹp như vậy.

Bác công nhân rất hiểu tâm lí con người, trước hết bác khen chàng trai là tấm gương mẫu mực trong nhà máy, ( không biết chàng có phải là mẫu mực thật không), khiến cho hình tượng của chàng trai trở nên tốt đẹp. (đương nhiên, chàng trai cũng không thể kiên quyết phủ nhận mình là tấm gương trong nhà máy ngay trước mặt bao người lạ) Chàng trai sẽ không tiện làm cái việc trái ngược với “hình tượng tốt đẹp” của mình. Tự nhiên cuộc cãi nhau được dẹp yên.

Người xưa cũng biết cách xoa trước đánh sau để hoá giải những mâu thuẫn, xin hãy xem câu chuyện dưới đây:

Có lần, Tần Thủy Hoàng vì một câu chuyện mà có cuộc tranh luận kịch liệt với đại thần Trung Kỳ, song vẫn không giành được phần thắng mà người chiến thắng Trung Kỳ đã khuyệnh khoạng bỏ đi không hề nói một lời khách sáo nào. Con người vốn hiếu thắng như Tần Thủy Hoàng cảm thấy mất mặt, tự nhiên hầm hầm tức giận. Tần Thủy Hoàng nổi tiếng là người thô bạo tàn nhẫn, ông muốn giết chết một thần dân như giết chết một con kiến vậy. Vì thế, rất nhiều đại thần đều lo sợ toát mồ hôi cho Trung Kỳ. Lúc này, một viên quan muốn cứu Trung Kỳ, lập tức đến ngay để hoà giải. Ông nói với Tần Thủy Hoàng: “Trung Kỳ vốn là kẻ ngang ngược, tính khí luôn ngang ngạnh như vậy, may mà ông ta gặp một minh quân độ lượng như bệ hạ, nếu như gặp những tên bạo chúa như Kế, Trụ. thì chắc chắn đã bị chém đầu rồi.”

Tần Thủy Hoàng nghe xong, trong lòng rất sung sướng, và cũng không hề để bụng câu chuyện lúc nãy. Cái khéo léo tài tình trong lời nói của vị đại thần này là ở chỗ ông đã vận dụng khéo léo cách xoa trước đánh sau, trước khi cơn thịnh nộ của Tần Thủy Hoàng còn chưa nổ ra, ông đã đi trước một bước, dùng cách khen ngợi tâng bốc Tần Thủy Hoàng là minh quân. Nếu như Tần Thủy Hoàng nghe theo lời tâng bốc, như vậy lòng của ông phải độ lượng. Ngược lại, nếu như ông là người hẹp hòi, động một tí là trấn áp kẻ khác, lạm dụng quyền lực, thì đó không phải là một minh quân mà là bạo chúa. Như vậy, ông đã đưa

Tần thuỷ Hoàng vào chỗ tiến thoái lưỡng nan, đã kìm nén hữu hiệu trạng thái tức giận của Tần Thuỷ Hoàng, khiến Tần thuỷ Hoàng phải tỏ thái độ bao dung và tha thứ cho tội hỗn xược thất lễ của Trung Kì.

## Phần II - Ứng Đồi Nhanh Trí

Mỗi người trong chúng ta đều mong muốn được người khác tôn trọng và tán thưởng mà không muốn bị xúc phạm, cưỡng ép.

Nhưng trong cuộc sống, mỗi người đều có những mối quan hệ phức tạp, khó có thể tránh khỏi những sự việc không vui xảy ra với bản thân. Vậy thì, làm thế nào có thể thoát khỏi những tình cảnh có thể làm ta bối rối và khó xử như vậy?

Vận dụng ngôn ngữ khéo léo chính là một trong những biện pháp tốt nhất để giải quyết vấn đề này. Cổ nhân có câu. “Một lời nói đáng giá ngàn vàng, có thể sai khiến được cả một đạo quân.” Người có tài ăn nói thường biết dùng “ba tấc lưỡi” của mình để ứng đối một cách linh hoạt, tìm ra những kẽ hở để biện luận, từ đó có thể thoát khỏi tình thế khó xử mà vẫn giữ được thể diện. Điều này cũng thể hiện sự nhanh trí trước tình huống bất ngờ và khả năng vận dụng ngôn ngữ của mỗi người.

## Chương 1 : Chuyển Đề Tài Câu Chuyện

Trong giao tiếp hàng ngày, chúng ta hay gặp phải một số vấn đề khiến bạn lúng túng. Ví dụ như vấn đề về quốc gia, bí mật cơ quan, thu nhập cá nhân hay những vấn đề riêng tư khác. Khi gặp phải những câu hỏi như vậy, nếu chúng ta trả lời một cách qua loa là: “Không thể nói cho anh biết được” hoặc “không thể báo cáo” thì một mặt vừa có thể sẽ khiến người đặt câu hỏi cảm thấy thất vọng, không hài lòng, mặt khác có thể làm tổn hại đến hình ảnh khiêm nhường của bạn trai cũng như nét duyên dáng, tế nhị của bạn gái.

Vậy chúng ta nên ứng đối như thế nào trước những vấn đề phức tạp và khó xử mà lại không thể không trả lời như vậy? Xin bạn đừng lo, chỉ cần biết khéo léo “chuyển chủ đề” một chút là chúng ta có thể thoát khỏi tình cảnh này ngay thôi.

Cái gọi là “chuyển chủ đề” chính là một nghệ thuật ngôn ngữ khi người nào đó gặp phải một câu hỏi khó trả lời trực tiếp biết lái vấn đề sang một hướng khác và thay vào đó một vấn đề khác. Đây cũng chính là một nghệ thuật “uốn lưỡi bảy lần trước khi nói.” Đương nhiên, trong mỗi tình huống khác nhau cũng sẽ có những cách “hoán chuyển” khác nhau. Nhưng nhìn chung, từ mối quan hệ giữa các chủ đề khi được thay thế cho nhau, chúng ta có thể phân làm hai loại chính là “hoán chuyển gần” và “hoán chuyển xa.”

### Hoán chuyển gần.

“Hoán chuyển gần” chính là chỉ chủ đề sau khi “chuyển đổi” sẽ có nội dung gần giống với chủ đề cũ, chẳng qua chỉ là sự mở rộng hay thu hẹp phạm vi mà thôi. Nhìn chung, cho dù hai chủ đề không giống nhau hoàn toàn nhưng vẫn có mối liên hệ nhất định. Các bạn có thể xem ví dụ dưới đây:

Có một tờ báo đã đăng câu chuyện về một người Mĩ sau khi đến thăm nơi ở cũ của chủ tịch Mao Trạch Đông đã dùng cơm tại một quán ăn gần đó. Tài nấu ăn của bà chủ đã khiến cho vị khách khen ngợi hết lời. Nhưng sau khi tán dương một hồi, vị khách nọ đột ngột hỏi: “Nếu như Mao Chủ tịch còn tại thế, liệu ông ấy có cho phép bà mở tiệm ăn không?”

Câu hỏi này thật khó trả lời. Nếu như trả lời là “Có” thì sẽ không phù hợp với thực tế, còn nếu nói là “Không” thì sẽ phần nào hạ thấp hình ảnh Mao Chủ tịch, mà nếu không trả lời thì sẽ làm cho vị khách kia thất vọng. Nhưng thật là may mắn, bà chủ quán chỉ thoáng một chút suy tư đã nhanh chóng trả lời: “Nếu như không có Mao Chủ tịch thì tôi đã chết đói từ lâu rồi, đâu còn nghĩ đến chuyện mở quán cơm được nữa?”

Câu trả lời của bà thật khôn khéo. Bà đã rất nhanh trí chuyển chủ đề câu hỏi sang một hướng khác, dùng ảnh hưởng của công lao vĩ đại sáng lập ra đất nước Trung Hoa của Mao Trạch Đông đối với cuộc sống hiện tại của mình để trả lời vị khách. Điều này vừa không có ý coi thường khách lại vừa có thể gìn giữ được hình ảnh cao đẹp của vị lãnh đạo tối cao.

Lại như tiếng tăm của diễn viên Củng Lợi đã nổi như cồn sau khi nhận vai chính trong bộ phim “Cao lương đỏ”. Khi “Cao lương đỏ” lần đầu được công chiếu tại Hồng Kông, có một vị nhà báo đã hỏi Củng Lợi rằng: “Cô đánh giá như thế nào về dung nhan của mình?” Việc tự nhận xét về dung nhan thật khó đối với Củng Lợi. Bởi lẽ cho dù cô có tự nhận là mình “đẹp” hay “không đẹp” thì cũng có thể dẫn đến những phiền phức. Nhưng Củng Lợi đã rất nhanh trí trả lời rằng: “Tôi cảm thấy mình có một hàm răng rất đẹp. Chúng ngay ngắn, thẳng hàng và đều tăm tắp.” Điều mà vị nhà báo kia muốn Củng Lợi trả lời là “sự đánh giá về sắc đẹp của mình.” Vậy mà cô đã khéo léo lái chủ đề sang một hướng khác đó là “đánh giá về vẻ đẹp của hàm răng”. “Răng đẹp” đương nhiên cũng có một mối quan hệ nhất định nào đó với “tướng mạo đẹp”. Chỉ có điều là phạm vi của vấn đề mà cô trả lời hẹp hơn rất nhiều so với yêu cầu của nhà báo kia. Tuy vậy, điều đó đã giúp cho cô không làm cho vị nhà báo đó thất vọng, đồng thời cũng tránh được vấn đề tế nhị đó là đánh giá trực tiếp về sắc đẹp của mình.

Nghệ thuật “hoán chuyển gần” cũng hay được sử dụng trong quá trình tố tụng pháp luật. Có một câu chuyện như thế này :

Một nhân viên phục vụ trên một đoàn tàu nọ trong khi phục vụ đã nảy sinh mâu thuẫn với một vị hành khách. Trong khi cãi cọ, người hành khách đã có những lời lẽ bất nhã xúc phạm đến nhân viên phục vụ đó. Anh này nổi xung lên và hành hung vị hành khách trong toa ăn. Hai bên trong khi giằng co, vị khách đã bị ngã vào chỗ nối giữa hai toa xe và bị vỡ đầu chảy máu dẫn đến trọng thương. Viện kiểm sát đã khởi tố anh ta vì tội “cố ý gây thương tích.”

Tại phiên tòa, luật sư biện hộ cho nhân viên đó muốn dựa vào việc anh ta đánh người là có lí do chính đáng để bào chữa cho thân chủ của mình trắng án. Tại lần xử thứ ba, luật sư trong lúc đuối lý đã đột nhiên hỏi công tố viên rằng: “Xin hỏi ngài công tố, nếu như có người làm nhục ngài trước mặt bản dân thiên hạ thì ngài sẽ làm thế nào?”

Câu hỏi này thật hóc búa. Nếu như trả lời giống như bị cáo là ra tay hành hung đánh người thì không được. Mà nếu trả lời là không có phản ứng gì thì cũng không thoả đáng. Nếu như câu hỏi của vị luật sư mà không có sự liên hệ đến bản án thì sẽ làm cho mọi người không thoả mãn.

Vậy phải trả lời sao đây? Chỉ thấy vị công tố kia thoáng đăm chiêu rồi ung dung trả lời rằng: “Trong cuộc sống hàng ngày, việc một người bị xúc phạm cũng là điều thường xảy ra. Vậy người bị xúc phạm nên xử trí thế nào đây? Điều này có quan hệ mật thiết đến tuổi tác, trình độ học vấn và sự giáo dục của mỗi người. Một số người có thể nhẫn nhục mà bỏ qua, một số không thể cam chịu muốn dạy cho người kia một bài học, số khác lại tự cho

mình là thanh cao không thèm đếm xỉa gì đến việc đó, cũng có một số sẽ giống như bị cáo mà nổi giận đùng đùng ra tay hành hung. Đối với những người khác nhau sẽ có những cách xử trí khác nhau. Xin hỏi luật sư bào chữa, việc công tố viên xử trí như thế nào khi bị xúc phạm có mối liên hệ tất yếu nào đến hành vi phạm tội của bị cáo hay không? Hơn nữa, làm sao lại có thể từ một công tố viên hay một người nào đó sẽ hành động như thế nào khi bị xúc phạm mà suy đoán được rằng bị cáo đánh người là vô tội được? Và lại, việc bị cáo đánh người thực sự là có nguyên nhân của nó, nhưng đó chỉ đơn thuần là một tình tiết cần được xét tới để giảm nhẹ hình phạt chứ tuyệt đối không thể phủ nhận hành vi phạm tội của bị cáo được.”

Về việc luật sư bào chữa hỏi rằng công tố viên khi bị xúc phạm thì có chịu cam tâm mà làm ngơ hay không, công tố viên điềm tĩnh trả lời như vậy. Công tố viên đã không trực tiếp trả lời vấn đề “Có chịu được khi bị người ta lăng nhục không?” mà đã khéo léo lái câu trả lời thành “người ta nên xử trí như thế nào khi bị xúc phạm và những biểu hiện khác nhau khi gặp phải những tình huống khó xử đó, ông cũng muốn nhấn mạnh rằng bị lăng mạ tuyệt đối không phải là điều kiện đầy đủ để có thể hành hung người khác, lại càng không thể cứ bị xúc phạm là nhất định phải hành hung. Do vậy, không thể kết luận rằng đánh đập người khác là có lý, là vô tội được”. Câu trả lời thật đơn giản nhưng đã giải quyết được mọi vấn đề. Nó vừa chặt chẽ lại rất hợp tình, hợp lý, giúp cho công tố viên không chỉ thoát khỏi tình thế bất lợi mà còn bác bỏ quan điểm của luật sư bào chữa, đồng thời lại có tác dụng tuyên truyền pháp luật và giáo dục quần chúng nhân dân.

## **Hoán chuyển xa.**

“Hoán chuyển xa” là chỉ một vấn đề sau khi được chuyển đổi thì sẽ có nội dung khác xa với vấn đề được yêu cầu trả lời, thậm chí giữa hai vấn đề không hề có một chút liên hệ nào cả.

Dạo trước, có một vị tiên sinh không đứng đắn trông thấy một thiếu phụ vừa ôm một đứa trẻ trong lòng, vừa cõng trên lưng một đứa bé bèn nảy sinh tà ý muốn chọc ghẹo. Anh ta hỏi người thiếu phụ bằng một câu hỏi đầy ẩn ý rằng: “Chị à, hai đứa bé này, đứa nào là của “tiên sinh” vậy?”

Cô gái nọ thấy anh ta thật sự không có ý tốt thì cũng nhanh trí trả lời rằng: ““Tiên sinh” hay “hậu sinh” thì đều là con tôi cả.”

Câu trả lời thông minh đã làm cho vị “tiên sinh” kia ngượng chín cả người mà không nói được câu nào.

Ở đây vị tiên sinh không đứng đắn của chúng ta dùng từ nghi vấn “đứa nào” để đặt câu hỏi, ý muốn người thiếu phụ là “đứa bé trên tay hay đứa bé được cõng trên lưng, đứa nào là con ông ta.” Nhưng bởi vì từ “tiên sinh” lại có thể được hiểu thành hai nghĩa, vừa có



nghĩa là “ông ta” vừa có thể hiểu là “sinh ra trước”. Nếu như người thiếu phụ chỉ căn cứ vào nghĩa được hàm ý trong câu hỏi của người đàn ông để trả lời thì coi như đã bị ông ta đưa vào tròng, sẽ cảm thấy rất xấu hổ nhưng cô đã rất thông minh liên tưởng đến một khía cạnh khác, mở rộng phạm vi của từ “đứa nào” để trả lời câu hỏi “đứa trẻ là con của ai” bằng một câu trả lời khôn khéo “sinh trước hay sinh sau thì đều là con của tôi cả.” Cô gái đã làm cho ý nghĩa của câu trả lời của mình có phần khác đi so với ý nghĩa của câu hỏi của vị tiên sinh kia, thậm chí hoàn toàn tương phản. Nhờ cách xử lý thông minh này của người thiếu phụ mà cô không những không bị mắc bẫy của ông ta mà ngược lại còn chơi cho ông ta một vở, thật đúng là “gậy ông đập lưng ông”.

Trong cuộc sống hàng ngày, ứng dụng của biện pháp “hoán chuyển xa” này cũng được sử dụng một cách rộng rãi. Có người còn đặt cho nó một tên gọi là “chiến thuật sao băng”. Đây cũng là một cách làm xao nhãng sự chú ý của người khác.

Ví dụ, khi một đứa trẻ nằng nặc đòi mẹ nó mua một món đồ chơi. Vậy, người mẹ nên làm thế nào đây? Nên đáp ứng ngay yêu cầu của đứa bé (điều này thì bà mẹ không muốn) hay là giả câm điếc không trả lời (điều này lại có thể khiến đứa trẻ thất vọng khóc lóc rất đáng thương) hay là đánh lừa nó mà bảo rằng sẽ đi mua ngay cho nó rồi cuối cùng lại không mua nữa? (cách này không hay bởi vì “chớ nên nói dối với trẻ con”. Có thể hôm nay bạn gạt chúng, liệu bạn có chắc rằng ngày mai chúng sẽ không lừa gạt bạn.) Một người mẹ thông minh sẽ biết cách không trả lời trực tiếp vào vấn đề mà đứa bé hỏi và sẽ tìm cách làm sao nhãng sự chú ý của nó. Ví dụ như có thể nói với nó rằng: “Ồ, con nhìn kìa, sao băng đẹp chưa!” Điều này sẽ làm cho đứa trẻ nổi tính tò mò mà ngẩng đầu lên trời, nhất thời có thể khiến cho nó quên mất đòi hỏi của mình. Có người gọi phương pháp làm sao nhãng sự chú ý của người khác này là “chiến thuật sao băng.”

“Chiến thuật sao băng” này vẫn có điểm gần giống với phương pháp “hoán chuyển gần”, nếu biết vận dụng một cách linh hoạt thì có thể giúp chúng ta thoát khỏi tình huống khó xử. Ví dụ, có nhà doanh nghiệp của một công ty nợ, trong tình hình bất đồng giữa thợ và chủ đang diễn ra rất căng thẳng, đột nhiên nói một câu với đại diện phía công đoàn: “Thưa ông, giọng nói của ông quả thực rất kêu, rất dễ nghe đó.” Câu nói này khiến cho bầu không khí cuộc đàm phán hoàn toàn thay đổi, đại diện của phía công đoàn lúng túng nhìn nhau, không biết nên nói thế nào mới phải.

Từ sự phân biệt hình thức biểu đạt ngôn ngữ, ta thấy cách chuyển đổi vấn đề có hai loại: chuyển đổi trực tiếp và chuyển đổi gián tiếp.

## **Chuyển đổi trực tiếp.**

Cách chuyển đổi vấn đề (hay đề tài) này là trực tiếp chuyển sang vấn đề hoàn toàn mới so với vấn đề của đối phương, trong đó không dùng lời nói dài dòng để dẫn dắt, nó tạo ra cảm giác đối lập dứt khoát, mạch lạc, thông thường để thể hiện một cách trả lời cứng rắn.

Ví dụ, cựu thủ tướng Anh trong khi đang tiến hành diễn thuyết tranh cử, đột nhiên có kẻ phá đám cố tình ngắt lời ông ta và hét lên: “Đồ cứt đá, đồ rác rưởi.” Mọi người chẳng thèm đếm xỉa đến lời hăm, nhưng Wilson vẫn cứ là Wilson, đứng trước tình huống khó xử như vậy vẫn bình tĩnh, kiềm chế được bản thân, chỉ nhìn hăm mỉm cười và ôn tồn nói: “Quý ngài không cần phải nóng vội, sau đây ta sẽ đề cập ngay đến cái vấn đề bẩn thỉu mà ngài vừa nêu ra.” Cái kẻ phá đám đó đỏ mặt tía tai khi nghe thấy câu nói hài hước nhưng cũng đầy ý châm chọc đó nên câm lạng không nói được lời nào.

Cựu thủ tướng Anh Winston Churchill rất hay dùng cách này để giải quyết những tình huống khó xử. Nghe nói, sau khi ông ta rời bỏ Đảng Bảo Thủ, gia nhập Đảng Tự Do, một người phụ nữ phản đối ông đã nói với ông: “Ngài Winston Churchill, ngài có hai điểm mà tôi không thích.”

“Hai điểm nào khiến phu nhân không thích?” Ông Winston Churchill hỏi.

“Đó là chính sách mới mà ngài thi hành và bộ râu của ngài.”

“Xin đừng để ý đến,” Winston trả lời rất lịch sự, “bà có thể sẽ không còn cơ hội để tiếp xúc với bất kì điểm nào trong số đó nữa đâu.”

Cách chuyển đổi vấn đề khéo léo như vậy, vừa tỏ ra hài hước, vừa có thể phản kích thẳng lại lời chỉ trích của quý bà đó.

Có lúc, trong một vài trường hợp giao tiếp, đối diện với những câu trả lời, vận dụng biện pháp chuyển đổi trực tiếp sẽ rất quan trọng. Ví dụ: Một lần, tùy viên của đại sứ quán Trung Quốc tại Pháp tham dự buổi yến tiệc và khiêu vũ cùng một cô gái Paris. Trong khi khiêu vũ, cô gái đột nhiên hỏi: “Giữa phụ nữ Pháp và phụ nữ Trung Quốc, ngài thích phụ nữ nước nào hơn?” Câu hỏi đột ngột như vậy quả thực rất khó trả lời, nếu như nói thích phụ nữ Trung Quốc hơn thì không tránh khỏi mất đi phép lịch sự ngoại giao, còn nếu nói thích phụ nữ Pháp hơn thì bản thân mình là người Trung Quốc, cũng lại càng không được. Nhưng người tùy viên thông minh đó sau khi suy nghĩ một lúc đã lịch sự trả lời cô gái rằng: “Tất cả phụ nữ thích tôi thì tôi đều thích cả.”

Câu trả lời này thật tài tình, vừa thoát khỏi phạm vi mà cô gái đặt ra, lại vừa đạt được mục đích chính là quay về thực chất vấn đề mà đối phương hỏi.

Nhà thơ lớn của nước Nga Puskin cũng đã sử dụng cách chuyển đổi trực tiếp để thoát khỏi tình huống khó xử. Một lần, Puskin mời một phụ nữ xinh đẹp khiêu vũ thì cô ta kiêu ngạo nói: “Tôi không thể khiêu vũ với một đứa trẻ.” Lòng tự trọng của Puskin bị xâm phạm nhưng ông không hề tức giận mà còn lịch sự khom người cúi chào người phụ nữ xinh đẹp đó và mỉm cười nói: “Thành thật xin lỗi, tôi không biết bà đang mang thai,” nói xong ông liền đi ngay. Người phụ nữ xinh đẹp đó đỏ mặt xấu hổ, không biết nói thế nào cho phải.

## Chuyên đôi vòng vo

Cách chuyển đổi này trước khi chuyển sang vấn đề mới vòng vo một hồi, nói những lời có tính dẫn dắt, sau đó mới chuyển vấn đề, nhẹ nhàng đối đáp lại. Nó tạo cho người ta cảm giác chuyển ngoặt nhẹ nhàng kín đáo, ý vị sâu xa, thể hiện phong cách biểu đạt “giấu dao trong áo”. Ví dụ, trước khi trúng cử Tổng thống Mỹ, Franklin Roosevelt đã từng giữ một chức vụ quan trọng trong lực lượng hải quân Mỹ. Một hôm, một người bạn hỏi ông về kế hoạch xây dựng căn cứ tàu ngầm hạt nhân tại một hòn đảo nhỏ trên biển. Franklin Roosevelt bèn nhìn bốn phía, sau đó hỏi nhỏ người bạn:

“Anh có thể giữ bí mật không?”

Người bạn trả lời: “Đương nhiên là có thể.”

“Tôi cũng vậy,” Franklin mỉm cười nhìn người bạn.

Đối diện với câu hỏi tò mò của người bạn, nếu không trả lời sẽ ảnh hưởng đến tình bạn bè, còn nếu trả lời thì vi phạm kỉ luật quân đội. Làm thế nào bây giờ? Ngài Franklin Roosevelt nhanh trí, hài hước đã khôn khéo chuyển vấn đề khiến vừa không làm phật lòng bạn, vừa không vi phạm kỉ luật quân đội, đúng là một mũi tên trúng hai đích.

Lại có một lần, vào năm 1945, khi Franklin Roosevelt đảm nhiệm chức Tổng thống nhiệm kì thứ tư liên tiếp, một phóng viên đến phỏng vấn, Franklin bày tỏ cảm tưởng về bốn lần liên tiếp đảm nhận cương vị Tổng thống. Franklin không trả lời ngay mà mời vị phóng viên nọ ăn một miếng bánh quy. Người phóng viên nọ cảm thấy ngạc nhiên nhưng rất vui vẻ ăn một miếng. Tiếp đó, Tổng thống lại mỉm cười mời anh ta ăn tiếp một miếng nữa. Anh ta cảm thấy khó có thể từ chối được thịnh tình của Tổng thống nên tiếp tục ăn. Khi anh ta vừa ăn xong, đang định tiến hành phỏng vấn, không ngờ Tổng thống lại mời anh ta ăn tiếp miếng thứ ba. Anh ta tuy trong bụng không muốn ăn nhưng vẫn miễn cưỡng ăn.

Tuy vậy, Franklin vẫn mời anh ta ăn thêm một miếng nữa. Anh nhà báo này vội vàng giải thích rằng anh ta không thể ăn thêm được nữa ...

Lúc đó, Franklin mới mỉm cười và nói với anh nhà báo: “Bây giờ, anh không muốn hỏi tôi về bốn lần liên tiếp nhậm chức nữa à, bởi vì như anh thấy rồi đấy!”

Thực ra, Franklin không muốn nói thẳng với anh nhà báo cảm tưởng của mình về bốn lần liên tiếp giữ chức Tổng thống. Nếu nói rất vui để mọi người khỏi nghi ngờ thì có nghĩa là ông rất đam mê quyền lực chính trị, nếu nói là không vui thì mọi người cho rằng đó là những lời nói không thật, là ngụy biện, giả tạo, chỉ gây phản cảm cho mọi người. Duy chỉ

còn cách nói lái đi nhưng có điều nói lái lại có chút đặc biệt: mời nhà báo ăn bánh, song vẫn nói nên cảm tưởng của ông về bốn lần liên tiếp làm Tổng thống: lần đầu tiên nhậm chức thì rất vui, lần thứ hai cảm thấy rất vinh dự, lần thứ ba cảm thấy khó có thể từ chối, lần thứ tư lại thấy miễn cưỡng. Cách trả lời này của ông tuy khác so với cách trả lời anh bạn thăm dò tin tức hải quân ở trên nhưng có tác dụng kì diệu như nhau.

Danh hài Triệu Bản Sơn của Trung Quốc cũng giỏi cách nói lái để gỡ thế bí cho mình. Ví dụ, tại một cuộc liên hoan nhỏ, trong số những người đến dự có một cô gái hỏi Triệu Bản Sơn: “Nghe nói trong số các danh hài cả nước thì tiền cát xê của ông là cao nhất, mỗi lần đòi một vạn đồng có đúng không?” Câu hỏi này làm cho Triệu Bản Sơn thấy rất khó xử. Nếu trả lời đúng thì sẽ không hay, nếu ngược lại trả lời là không thì là lừa dối khán giả. Gặp phải những câu hỏi khó như vậy, kĩ năng dẫn dắt câu chuyện nói lái của Triệu Bản Sơn đã đưa ra câu trả lời làm cô gái rất thoả mãn.

Triệu Bản Sơn nói: “Câu hỏi của quý cô đột ngột quá, xin hỏi quý cô làm ở cơ quan nào?”

Cô gái trả lời: “Tôi làm ở công ty sản xuất và kinh doanh đồ điện.”

Triệu Bản Sơn lại hỏi: “Công ty của cô kinh doanh những sản phẩm gì?”

“Công ty chúng tôi kinh doanh tivi, đầu VCD, đài cát-xét”

“Thế công ty cô bán một cái ti vi khoảng bao nhiêu tiền?”

Cô gái đáp: “Khoảng ba, bốn ngàn tệ.”

“Vậy thì có người trả ba, bốn trăm tệ thì các cô có bán không?”

“Đương nhiên là không rồi, vì giá của hàng hoá là do giá trị của nó quyết định.”

“Cô nói đúng, giá trị của diễn viên là do khán giả quyết định.”

Triệu Bản Sơn biến đổi câu hỏi của cô gái là có phải “mỗi lần Triệu Bản Sơn biểu diễn đòi trả hơn một vạn tệ không” thành câu chuyện “diễn viên thu được bao nhiêu tiền cát xê khi biểu diễn là do cái gì quyết định?” Trước lúc lộ ra là tảng lờ câu hỏi của cô gái, ông đã cố ý gác lại câu hỏi của cô mà chuyện trò với cô về những điều tưởng như không liên quan, sau khi dẫn dắt câu chuyện mang tính so sánh, cuối cùng Triệu Bản Sơn khiến chủ đề câu chuyện lộ rõ.

Theo cách này, vừa tránh được trả lời trực diện vừa không gây cho đối phương ấn tượng “ông nói gà, bà nói vịt”, làm cho không khí buổi liên hoan vui vẻ thoải mái lạ thường. Nếu

như ông Triệu Bảo Sơn không trả lời lái đi sẽ làm cho không khí buổi liên hoan thêm căng thẳng, thậm chí phải dừng lại.

## Chương 2: Gió Chiều Nào Che Chiều Đây

Cái gọi là gió chiều nào che chiều đây chính là tìm ra nguyên nhân để giải thích trong những lúc lâm vào thế bí. Cách này rất có ích trong những lúc gặp bối rối do nói năng lỡ lời.

Có câu chuyện rằng trong thời kỳ Dân Quốc, một ông chỉ huy đã triệu tập thuộc hạ để tập huấn. Ông ta nói “văn mặc chi sĩ” thành “văn hắc chi sĩ” làm cho mọi người ngòì ở dưới cười chế giễu. Anh thư kí đứng đằng sau ông ta nói nhỏ với ông: “Đại nhân, vừa xong ngài nói nhầm chữ “mặc” trong “văn mặc chi sĩ” thành “hắc”, cho nên họ cười ngài”. Nhà quân phiệt phản ứng lại rất nhanh: “Tôi không biết các anh cười cái gì, có phải cười tôi nói “văn mặc chi sĩ” thành “văn hắc chi sĩ” không? Các anh tưởng tôi không biết các anh là “văn mặc chi sĩ” à? Đó là tôi chê các anh, có ý giúp các anh bỏ đi chữ Thổ, tôi hi vọng các anh đều có phong cách ‘văn mặc chi sĩ’”

Vị chỉ huy này tuy không biết “văn mặc” nhưng rất giỏi mệnh lệnh, câu nói này giải thích rất đàng hoàng cho câu nói hớ của ông, nghe thấy có vẻ rất có lí, vì thế đã giúp ông thoát khỏi thế bí.

Xin hãy xem câu chuyện “nữ học sinh giải thích tam cương” dưới đây:

Trong cuộc tranh tài về trí tuệ, người dẫn chương trình hỏi: “Tam cương” trong “Tam cương ngũ thường” là gì?

Một nữ học sinh nhanh nhẩu liền trả lời: “Thần vi quân cương, tử vi phụ cương, thê vi phụ cương.”

Câu trả lời của cô làm đảo lộn hết mối quan hệ giữa ba người, làm cho cả hội trường cười lớn. Cô học sinh này lập tức ý thức được lời mình đã lỡ lời, nhưng cô học sinh rất nhanh trí này liền tiện thể bổ sung luôn: “Tôi không biết có gì đáng cười. Cái tôi nói là “Tam cương” mới, chẳng lẽ tôi nói sai sao?”

Người dẫn chương trình cũng tin theo và nói: “Mời bạn giải thích “Tam cương” mới đó của bạn.”

Nữ học sinh này mới thông thả trả lời: “Vâng, chúng ta đều biết, bây giờ đất nước ta là gia đình của dân làm chủ, nhân dân làm chủ nhân, còn những người lãnh đạo bất kể chức to đến đâu đều là đầy tớ của nhân dân. Điều này há chẳng phải là “thần vi quân cương” sao? Chúng ta cũng biết rằng hiện nay, nước ta thực hiện kế hoạch hoá gia đình cho phép một

cặp vợ chồng chỉ được sinh một con, cho nên những đứa trẻ bấy giờ càng trở thành những hoàng đế nhỏ, công chúa nhỏ trong nhà. Điều này há chẳng phải “tử vi phụ cương” sao? Hơn nữa, cũng chẳng giấu giếm gì, trong rất nhiều gia đình, địa vị của người vợ cao hơn chồng rất nhiều “vợ quản chặt”, “người chồng cứng nhắc” ở đâu cũng có. Điều này há chẳng phải “thê vi phụ cương” sao?”

Lời nói chưa dứt, mọi người đều vỗ tay hoan nghênh khả năng ứng biến và tài ăn nói của cô nữ sinh này. Cô đã biện hộ cho sự lờ lờ của mình bằng cách “gió chiều nào che chiều ấy”, không những tự thoát khỏi thế bí mà còn làm cho không khí của cuộc thi trở nên sôi nổi.

Một nhà văn nước Anh là Dickens cũng đã từng dùng cách nói hài hước “gió chiều nào che chiều ấy” để tự thoát khỏi thế bí.

Có một hôm, nhà văn nổi tiếng người Anh này đang ngồi câu cá ở bờ sông, đột nhiên có một người lạ đi đến trước mặt ông ta hỏi: “Sao, ông ngồi đây câu cá à?”

Dickens không suy nghĩ mà nói luôn: “Đúng vậy, hôm nay thật xui xẻo, câu mãi mà chẳng được con cá nào. Nhưng vào giờ này hôm qua, cũng ở đây tôi câu được mười lăm con cá.”

Người lạ mặt nói: “Thật sao? Hôm qua ông câu được nhiều nhỉ!”

Sau đó người lạ mặt hỏi: “Ông có biết tôi là ai không? Tôi là người chuyên kiểm soát việc câu cá ở đây, ông có biết không? Đoạn sông này cấm câu cá đấy!”

Nói rồi, anh ta lấy từ trong túi ra một tờ phiếu định phạt tiền.

Dickens ý thức được rằng vừa đã lờ lờ, liền nói với người lạ mặt: “Này anh đừng vội, tôi hỏi anh, anh có biết tôi là ai không?”

Người lạ mặt nhìn ông lắc đầu.

“Tôi chính là nhà văn Dickens, anh không thể phạt tôi. Anh biết đấy, những câu chuyện giả tưởng chính là tác phẩm của tôi đấy.”

Gặp phải nhà văn lớn như vậy, người lạ mặt phải làm thế nào? Đành phải để ông ta đi.

Còn có một thầy giáo giảng dạy về biểu diễn, trong lúc giảng bài không kiềm chế được nói ra. “Đàn ông chúng ta giống như ngón tay cái”, ông giơ cao ngón tay cái lên. “Còn như phụ nữ lại giống như ngón tay út”, ông ta lại giơ ngón tay út ra. Ý nghĩa trọng nam khinh nữ của ông ta là rất rõ ràng. Vì vậy, lời ông ta vừa dứt, cả hội trường liền xì xào đặc

biệt là các thánh giả nữ kịch liệt phản đối cách so sánh của ông ta.

Vị giáo sư này cũng ý thức được là mình nói lỡ lời. Tuy nhiên, giáo sư rất cuộc vẫn là một giáo sư, biết cách phải xử lí như thế nào trong tình huống này, chỉ cần qua cách ông ta thông thả nói là biết: “Thưa các cô, các bà, mọi người đều biết ngón tay cái thì to khoẻ, còn ngón tay út thì nhỏ nhắn, linh hoạt, đáng yêu, không biết trong số các quý vị ở đây có ai muốn thay đổi?”

Chỉ với câu nói nhẹ nhàng đó, vị giáo sư này đã khéo léo làm dịu đi sự bất bình của các cô, còn các cô thì nhìn nhau mà cười.

Có lúc, nhiều người lại cố ý nói quá lên, làm cho người khác tức giận rồi sau đó mới khéo léo giải thích nguyên nhân vì sao nói vậy, vừa dập tắt được sự phẫn nộ của mọi người, đạt được mục đích giễu cợt người khác. Xin hãy xem câu chuyện “Đường Bá Hồ chế giễu tên địa chủ”:

Đường Bá Hồ là một tài tử phong lưu nổi tiếng, có tính cách rất phóng khoáng, thường dùng những lời hoa mỹ để chế giễu những tên địa chủ lắm tiền. Một lần, một lão địa chủ làm lễ mừng thọ cho mẹ của mình. Đường Bá Hồ rất ghét tên địa chủ bất nhân này, vốn không hề muốn đi, nhưng lại chột nghĩ: “Sao không nhân cơ hội này để chơi tên địa chủ một vở?” Thế là ông liền nhận lời đi. Lão địa chủ rất khoái chí.

Đến hôm mừng thọ, người đến chúc thọ đông nườm nượp. Đường Bá Hồ cũng đến, lão địa chủ rất lịch sự, cung kính, sau đó mời Đường Bá Hồ vẽ chân dung cho mẹ mình. Đường Bá Hồ chẳng mấy chốc đã vẽ xong, mọi người đều khen ngợi, lão địa chủ rất hài lòng. Tại sao không hài lòng cơ chứ? Bà mẹ ở trong tranh rất tự nhiên, bên cạnh còn có cây đào, lại mang cả không khí chúc thọ nữa. Đường Bá Hồ nghe lời ca tụng tán dương xong liền nói với lão: “Tôi còn muốn đề một bài thơ.”

Lão mừng quá vội đồng ý.

Đường Bá Hồ vui vẻ cầm bút viết một câu lên bức tranh: “Bà lão này không phải là người.”

Mọi người đều kinh ngạc, còn lão địa chủ tức đến tái xám mặt mày, dám làm nhục mẹ của một địa chủ như ta trong dịp như thế này, Đường Bá Hồ, người thật quá ngông cuồng, quá vô lễ, đang định nổi xung nhưng thấy Đường Bá Hồ lại viết tiếp một câu:

“Bà là Nam Hải Quan Thế âm.”

Mọi người đều tán thành, lão địa chủ trong lòng cũng dịu lại, so sánh mẹ lão với Quan Thế âm Bồ Tát đại từ đại bi thì lão không vui sao được. Đáng tiếc là tâm trạng vui vẻ này của



lão chẳng duy trì được bao lâu thì lại bị Đường Bá Hổ viết tiếp một câu nữa, giận tím tái khó bình tĩnh lại. Thì ra Đường Bá Hổ lại viết một câu: “Sinh thẳng con trai là tên trộm.”

“Vừa xong chửi mẹ ta, giờ lại ngang nhiên làm nhục ta, đây chẳng phải là “không biết phép tắc” sao? Hôm nay nhất định phải dạy cho tên tài tử thối tha kia một bài học mới được.” Nhưng vừa nhìn thấy câu thơ cuối cùng của Đường Bá Hổ là:

“Ăn trộm đào đến tặng mẫu thân.”

“Đây chẳng phải rõ ràng là ca ngợi tấm lòng hiếu thảo của ta sao? Xem ra ta đã trách sai anh ta rồi.” Lão nghĩ thầm.

Đợi lúc Đường Bá Hổ làm thơ xong, lão địa chủ vô cùng cảm tạ, vội biểu rất nhiều bạc cho Bá Hổ, Bá Hổ cười cười và nhận lấy.

Đường Bá Hổ dùng cách nói “gió chiều nào che chiều ấy”, vừa chế nhạo được lão địa chủ, lại không làm mình rơi vào thế bí, khả năng nói lái đi của ông thật là cao siêu.

Ông Moushizhisu Sanmu, người kiệt xuất của phe bảo thủ ở Nhật Bản có lúc cũng gặp phải vấn đề khó xử, nhưng nhanh trí và khả năng ứng biến rất giỏi của ông đã giúp ông thay đổi được cục diện.

Một lần, một đoàn đại biểu phụ nữ đến thăm ông, trong lúc nói chuyện, một vị đại biểu đã hỏi ông một câu rất thiếu lịch sự: “Ông Sanmu, nhất cử nhất động của ông đều ảnh hưởng đến quốc gia đại sự, nhưng ông với hai nữ giúp việc lại qua lại rất thân thiết, thế là vì sao?” Bí mật đời tư của Sanmu sớm đã công khai. Câu hỏi này thật khó trả lời, liệu có liên quan đến đạo đức làm người của ông không? Nhưng những câu hỏi kiểu này không thể làm khó cho Sanmu, chỉ nghe ông ta ung dung trả lời là biết: “Những điều quý cô nói không hoàn toàn đúng, thực ra tôi có quan hệ qua lại mật thiết với không chỉ hai cô gái mà với cả hai cô gái kia.”

Câu trả lời của ông bỗng chốc làm cho vị khách kia sững sờ. Kì thực Sanmu đã gió chiều nào xoay chiều ấy, cố ý nói cho vị khách đó nghe, bởi lẽ ông có một lí do vô cùng xác đáng: “Năm người phụ nữ ấy lúc còn trẻ đều đã từng quan tâm chăm sóc tôi, bây giờ họ đều đã già cả rồi! Cô thử nói xem, lẽ nào tôi lại không quan tâm đến họ cả về vật chất lẫn tinh thần ư?”

Đứng trước một người trọng tình trọng nghĩa như thế, vị khách đó không những không chỉ trích ông được nữa mà ngược lại còn vô cùng kính trọng nhân cách cao đẹp của Sanmu. Đồng thời còn thay Sanmu thanh minh, cải chính, rằng cái gọi là tin đồn kia đơn thuần chỉ là sự bịa đặt, vu khống làm hại người tốt mà thôi?

Nhà ngôn ngữ, nhà văn, nhà viết tiểu thuyết võ hiệp đương đại rất nổi tiếng ở Trung Quốc: Kim Dung (bút danh Sát Lương Nhất Phố), trong các tiểu thuyết võ hiệp của mình đã cho chúng ta thấy những ví dụ đặc sắc về tính cách nói dựa theo ý người khác. Xin hãy xem một trích đoạn từ cuốn “Thiên Long Bát Bộ”:

Bao Bất Đồng là kẻ thích đùa và cũng rất hay dựa vào lời nói của đối phương mà châm chọc. Khi nghe Tiết Mộ Hoa nói: “Hàm Cốc Bát Hữu” - tám người bọn họ hôi hám rất hợp nhau.

Bao Bất Đồng liền cố ý dùng mũi người người, sau đó nói: “Sâu xa lắm! Thâm thúy lắm!!?” Cầu Độc thấy vậy cười rằng: “Chẳng phải là Di Kinh đã viết: “Đồng tâm chi ngôn, kì ác như lan” (Dịch nghĩa: lời nói của kẻ tri âm với nhau thì sự huyền diệu của nó như hoa lan). Hôi thối cũng là thơm tho, học vấn của lão huynh quả là kém quá!”

Bao Bất Đồng nghe xong, cung kính đáp: “Lời của lão huynh hương vị như rắm!”

Cầu Độc chỉ vì tức giận, bất mãn với thái độ vô lễ của Bao Bất Đồng, muốn nhân cơ hội làm nhục Bao Bất Đồng nên mới nói rằng: “Đồng tâm chi ngôn, kì ác như lan, hôi thối cũng là thơm.” Nào ngờ Bao Bất Đồng chẳng hề tranh luận, chỉ dựa vào lời nói của Cầu Độc “gió chiều nào xoay chiều ấy”. Cầu Độc đã nói thối là thơm, vậy thì rắm cũng thơm. Cho nên “lời của lão huynh thơm như rắm?” là hiển nhiên. Cầu Độc không còn nói gì được nữa, đành gượng cười mặt mày méo xệch.

Trong cuộc sống thường ngày, khéo léo vận dụng cách nói: “gió chiều nào xoay chiều ấy” thường dễ dàng khiến người ta bối rối, khó xử.

Có một thầy giáo trong lúc giảng bài trên lớp, chẳng may thắt lưng quần bị tụt và rơi xuống đất, làm cho bọn học sinh bưng miệng cười, xì xào không ngớt. Khi thấy sơ xuất của mình, thầy giáo không hề lúng túng, xấu hổ, chỉ mỉm cười rồi nói: “Cuộc bình chọn giáo viên năm nay, các em đừng quên thầy nhé, nhớ bỏ phiếu cho thầy đấy !”

Trong khi học sinh còn ngỡ ngác không hiểu gì, thầy giáo liền nói tiếp: “Thầy vì các em mà quên ăn quên ngủ để chuẩn bị bài, giảng bài nên mới gầy gò, võ vàng, tiều tụy. Chẳng phải là bây giờ thầy mới gầy đến nỗi thắt lưng cũng chẳng chặt được mà vẫn đứng đây giảng bài cho các em sao, như thế thầy vẫn còn chưa phải là xuất sắc ư?”

Thắt lưng bị tụt, đây là sự thật không thể phủ nhận, nhưng cũng chính từ ví dụ này có thể thấy rằng khi đối diện hay gặp phải tình huống khó xử, nếu không khéo léo đưa vấn đề chệch đi từ nguyên nhân bị tụt thắt lưng ấy mà lồng vào một câu chuyện. Đem việc mình sơ xuất để tụt thắt lưng giải thích thành do mình mãi mê miệt mài truyền thụ kiến thức cho học sinh nên mệt mỏi, gầy mòn. Như thế rất thuyết phục người nghe. Vị thầy giáo này quả là rất thông minh, nhanh trí, ngôn ngữ lại sắc sảo, chặt chẽ, khiến mình dễ dàng thoát khỏi tình huống tương tự như thế, đặc biệt là khi bị người khác công kích, châm chọc,

người thông minh không bao giờ sa sầm mặt mày và có thái độ đối đầu, gay gắt. Làm như vậy thường chỉ thêm dầu vào lửa, khiến cho cục diện càng xấu đi. Người thông minh bao giờ cũng đón nhận, khẳng định sự chê trách của đối phương, làm cho đối phương không còn cảm giác, thái độ đối đầu nữa rồi sau đó mới dùng lí lẽ, các nguyên nhân khác để giải thích, làm dịu đi mâu thuẫn và tránh khỏi tình trạng bị mắc kẹt.

Ví dụ, có một thầy giáo dạy tiếng Anh thường xuyên phê bình một học sinh làm bài qua quýt, không cẩn thận nên khiến học sinh đó cảm thấy bất mãn. Một lần, trong khi giảng bài, do sơ xuất nên thầy giáo có một lỗi sai về ngữ pháp và ngay lúc đó bị chính học sinh kia phát hiện ra. Thật hiếm khi gặp cơ hội trả đũa tốt đến thế nên học sinh này vội vàng đứng lên chỉ ra lỗi sai của thầy. Gặp phải tình huống như vậy song người thầy không hề tỏ ra lúng túng mà vẫn rất điềm tĩnh, ôn tồn nói: “Ô, em phát hiện thật chính xác, sao em khác lại không phát hiện ra? Hay là trong giờ lên lớp các em ngủ gật?”

Được thầy khen ngợi, bỗng chốc học sinh đó cảm thấy không còn bất mãn nữa. Lúc này, thầy giáo mới thừa cơ nói tiếp: “Những lỗi như vậy rất dễ mắc, các em phải nên học tập bạn mới được.” Rồi thầy giáo lại tiếp tục giảng bài.

Phải nói, vị thầy giáo này đã rất khéo léo vận dụng nghệ thuật nói “gió chiều nào xoay chiều ấy”, ở vào tình huống như thế, những câu chữ của thầy thật kín kẽ, chặt chẽ. Trong nhiều trường hợp, đặc biệt khi bị người khác dựa trên những căn cứ, sự việc có thật để công kích, chế giễu bạn, nếu bạn hoàn toàn phủ định hay giả câm giả điếc không biết gì đều không phải là biện pháp tối ưu. Nếu bạn có thể vẫn dựa vào chính sự thực đó mà đưa ra những lí lẽ khiến cho đối phương không ngờ tới, như thế mới là trí tuệ, ứng biến giỏi. Đây cũng là một loại nghệ thuật sử dụng phương pháp “xuôi dòng mà đẩy thuyền” khi nói chuyện.

Thời Xuân Thu Chiến Quốc, danh thần nước Tề là Tề án Anh đi sứ nước Sở. Sở Vương đã rất nhiều lần bày kế làm nhục Án Anh nhưng không thành, lần này lại nghĩ ra một kế khiến Án Anh phải bị nhục. Khi Sở Vương bày yến tiệc chiêu đãi Án phu tử thì có mấy vệ binh dẫn theo một kẻ phạm tội đi ngang qua. Sở Vương vẫy lại rồi cố ý hỏi:

“Tội phạm là người nước nào?”

“Là người nước Tề,” vệ binh đáp.

“Đã phạm tội gì?” Sở vương hỏi.

“Tội ăn trộm,” vệ binh lại đáp.

Nghe thế, Sở vương liền quay sang chất vấn Án Anh: “Lẽ nào người nước Tề rất thích ăn trộm?”

Án Tử biết đâu là do Sở vương cố ý sắp đặt để chế giễu mình nên liền đứng dậy, làm ra vẻ thật thà, cung kính đáp: “Thần nghe nói, giống quýt trồng ở Nam Giang thì rất ngọt, nhưng khi trồng ở Bắc Giang thì biến thành chua. Đó là vì sao vậy? Là vì thổ nhưỡng không giống nhau. Người nước Tề ở nước Tề không ăn trộm nhưng đến nước Sở thì lại thích ăn trộm. Đó chẳng qua là do thổ nhưỡng nước Sở chứ có can hệ gì đến nước Tề đâu.”

Sở vương không thể nói gì hơn được, cuối cùng đành cười mà rằng: “Ta vốn dĩ muốn trêu đùa, phỉ báng nhà ngươi, ngờ đâu lại bị nhà ngươi chê cười lại.”

Từ đó, Sở vương vô cùng cung kính đối với Án Anh.

Cách nói “xuôi dòng mà đẩy thuyền” không chỉ hữu dụng khi bản thân bạn lỡ lời, nhờ miệng mà dẫn đến lúng túng, bối rối, không biết xử trí ra sao mà còn rất hữu dụng trong trường hợp bạn nói sai hoặc làm sai một việc gì. Có lúc nó không chỉ giúp bạn thoát khỏi khốn cảnh mà còn khiến cho đối phương bị đẩy vào chỗ không lối thoát.

## **Câu chuyện nói liều và súng săn**

Ngày xưa ngày xưa, có hai tên trộm, cứ đêm khuya thanh vắng lại mò vào nhà người ta ăn trộm. Không may, có lần làm kinh động đến chủ nhà. Ông chủ nhà liền nhồm dậy, còn bà chủ nhà thì sợ đến nỗi không biết phải làm gì cả “Bây giờ mà liều thì không xong, hơn nữa lại không có ai trợ giúp,” ông chủ nhà trầm nghĩ, “làm thế nào bây giờ?” Song chính trong lúc nguy cấp lại thành khôn ngoan, ông chủ nhà liền quay sang bà vợ cố ý nói to: “Bà mau đem súng săn lại cho tôi.”

Bà vợ không hiểu ý nên thực thà đáp: “Súng hơi ở đâu cơ?”

“Treo ở trên tường,” ông chồng lại nói.

Trong tình huống khẩn cấp như thế, nếu ông chủ nhà và bà vợ cứ tranh nhau cãi mãi về việc trong nhà có hay không có súng săn thì bọn trộm sẽ biết tổng là không có, chúng sẽ càng ngang nhiên, càng sẵn gan ăn trộm mà làm liều, chỉ sợ hai bên xảy ra xô xát thì tương quan lực lượng sẽ khác nhau xa. Nhưng ông chủ nhà rất nhanh trí, ông không tranh cãi hay phản bác lại mà chỉ nói với bà vợ ngốc nghếch: “Nói liều? Phải, phải rồi bà hãy mau mang nó lại đây, nó còn mạnh hơn cả súng săn cơ!”

Hai tên trộm lấp sau cánh cửa hốt hoảng: “Ồi mẹ ôi! Súng săn đã cực lợi hại rồi mà còn “nói liều” lợi hại hơn cả súng săn? Phải chuồn gấp thôi!”

Nghĩ rồi bèn tranh nhau chạy, vừa chạy vừa bảo nhau: “Chạy mau đi? Cần thận đừng để bị bắn trúng.”

Ông chủ nhà đã khéo léo sử dụng cách nói này để cứu mình thoát ra khỏi sự nguy hiểm, sự đe dọa của bọn trộm cắp.

Nhà phê bình kịch nổi tiếng của Trung Quốc, nữ diễn viên Tân Phụng Hà cũng đã áp dụng phương pháp: “thuận dòng xuôi thuyền” trong giao tiếp, rất khéo léo xử trí để không làm người khác phải bối rối.

Một lần, Tân Phụng Hà tổ chức bữa tiệc “kính lão” mời rất nhiều vị tiền bối trong giới văn sĩ đến dự, như Tề Bạch Thạch, Lão Xá, Mai Lan Phương... Tề Bạch Thạch đã rất cao tuổi rồi, ông được cô hộ lý của mình là Ngũ Đại Thuỷ đưa đến, Tề Bạch Thạch sau khi ngồi xuống liền kéo tay Tân Phụng Hà và nhìn chăm chăm vào cô. Ngũ Đại Thuỷ sợ rằng như thế sẽ làm Tân Phụng Hà bối rối, nên nói khẽ với Tề Bạch Thạch: “Ông cứ nhìn mãi vào người ta làm gì thế!”

Tề Bạch Thạch cảm thấy không vui: “Tôi đã từng này tuổi rồi, tại sao lại không thể nhìn cô ấy, cô ấy quả thực rất xinh đẹp.” Nói rồi, mặt Tề Bạch Thạch đỏ lên vì tức giận. Chỉ một câu nói của Ngũ Đại Thuỷ nhưng đã làm Tề Bạch Thạch rất giận, mọi người ở đó đều cảm thấy căng thẳng. Trong tình huống như thế, nếu xử sự không khéo sẽ làm cho Tề Bạch Thạch càng giận hơn và bữa tiệc chưa bắt đầu mà đã tàn. Song Tân Phụng Hà là người khôn khéo, biết ăn biết nói, cô chỉ nhẹ nhàng dùng một câu nói mà đủ phá tan không khí căng thẳng, nặng nề. Tân Phụng Hà tươi cười nói với Tề Bạch Thạch: “Bác xem, cháu là diễn viên, cháu không ngại người khác nhìn.”

Lời của Tân Phụng Hà vừa không ngược với ý của Ngũ Đại Thuỷ mà cũng không trái với tâm ý của Tề Bạch Thạch, trong chốc lát chuyển giận thành vui, không khí buổi tiệc bỗng chốc đã sôi nổi trở lại. Theo sự đề nghị của mọi người, Tân Phụng Hà ngay tại chỗ bái Tề Bạch Thạch làm cha nuôi, khiến cho Tề Bạch Thạch vô cùng vui vẻ, nói cười sảng khoái!

Có lúc khi giao tiếp xã giao có tính nghi thức, không khỏi có những sai sót. Những lúc ấy rất cần khả năng ứng biến nhanh nhẹn, thông minh, trí tuệ để mình không bị mắc kẹt. Hãy xem cựu tổng thống Mỹ Lincoln đã giúp phu nhân của mình như thế nào trong tình huống tương tự như thế.

Ngày 5-10-1986, nhạc gia độc tấu pi- a-nô nổi tiếng Horowezi biểu diễn tại nhà Trắng. Buổi biểu diễn kết thúc, tổng thống Lincoln bước lên sân khấu nói lời cảm ơn. Đột nhiên, phu nhân Nancy trong lúc chỉnh sửa váy áo, chẳng may bị vấp ngã vào giỏ hoa đặt dưới bục. Cả Lincoln và vợ đều cảm thấy hết sức bối rối. Đợi cho vợ mình quay về chỗ ngồi xong, tổng thống Lincoln liền nói với vợ. “Nancy? Chẳng phải là chúng ta đã nhất trí với nhau rồi sao. Chỉ khi nào anh phát biểu không được tốt, không được mọi người hoan nghênh thì em mới làm thế cho anh biết sao?” Câu nói hóm hỉnh mà khôi hài của Lincoln

vừa thể hiện rằng lời phát biểu của ông không phải là không được mọi người hoan nghênh, vừa giúp cho vợ ông thoát khỏi một tình huống ngượng ngập.

Chúng ta hẳn cũng biết, trong những cuộc vận động tranh cử ở nước ngoài, các ứng cử viên thường phao tin vu khống hãm hại lẫn nhau. Đặc biệt là những tin đồn về các vụ scandal tình ái. Nếu bạn càng cố phủ nhận, cố giải thích, bạn càng thật thà thà thì có thể lại càng bị hiểu lầm. Người ta sẽ càng tin rằng tin đồn là có thật, lúc đó giả thành thật và bạn khó mà cải chính được. Những vị chính khách sáng suốt thường có cách ứng phó hợp lí. Tổng thống nhiệm kì thứ hai của Mỹ - John Adams - đã ứng phó một cách khôn khéo tin đồn thất thiệt về vụ bê bối tình ái giáng xuống đầu ông.

Năm 1980, John Adams tranh cử tổng thống, khi đó còn rất nhiều tin đồn rằng ông có quan hệ tình ái bất chính. Phu nhân của ông là Abigail Adams rất lo lắng trước những tin đồn ấy, lo lắng như thể sẽ làm bại hoại đạo đức xã hội.

Một lần, Adams đang diễn thuyết tranh cử ở một thị trấn. Bỗng một thành viên của đảng Cộng Hoà đã thô bạo ngắt lời ông và tố cáo ông đã từng phái tướng Pinckney đi Mỹ để chọn bốn cô gái đẹp làm người tình. Hai cô cho Pinckney và hai cô cho chính Adams. Nghe xong, Adams liền bật cười to rồi trả lời:

“Nếu đúng là thật thì hẳn là tướng quân Pinckney đã giấu tôi, định một mình độc chiếm cả. Sau buổi diễn thuyết này, tôi phải đi hỏi ông ta mới được! Tại sao lại một mình ôm trọn cả bốn cô gái đẹp?”

Mọi người có mặt ở đó đều cười ồ lên, chỉ cần một câu nói như thế đã làm cho sự việc tưởng như có thể làm khó Adams ấy được giải quyết dễ dàng. Adams thực sự là một nhân vật thông minh, trí tuệ. Cũng chỉ là tôi dựa vào lời nói của anh mà thôi, anh nói có thì là có, chỉ có điều tôi phải nói rõ một điểm, tôi không hề có cô gái nào cả, do đó đúng là do tướng quân Pinckney đã giấu giếm tôi mà độc chiếm cả bốn cô. Như thế tự nhiên sự bịa đặt đó, không cần phải lên tiếng thanh minh, cải chính mà cũng tự tiêu tan. Áp dụng cách này quả là có hiệu quả hơn rất nhiều so với việc cứ một mực thanh minh, giải thích.

## Chương 3: Giữ Thể Diện Bằng Cách Tự Cười Nhạo Mình (Tự Trào)

Xét ý nghĩa bề ngoài, tự trào là một kiểu trào lộng, nhưng tự trào một cách có nghệ thuật phải nên nói là một kỹ xảo vận dụng ngôn ngữ.

### Người chồng khéo léo trả lời vợ

Một người vợ rất không vừa ý với chồng của mình, lúc nào cũng chỉ trích chồng mọi thứ, thường nói rằng người chồng về mặt này mặt kia đều không bằng mình. Nhưng một người chồng thông minh không muốn cãi vã lằng nhằng với vợ của mình thì chỉ nói với vợ: “Những điều em nói đều rất đúng, có nhiều điểm anh không bằng em, nhưng cũng có những điểm em không bằng anh được.”

Người vợ không tin, hỏi một cách giễu cợt: “Tôi có điểm gì không bằng anh?”

“Em không được tức giận cơ!” Người chồng cố ý nói.

“Được anh nói tôi có điểm gì không bằng anh nào, anh nói đi!”

Nói không tức giận sao giọng cứ oang oang vậy. Nếu người chồng nói điểm không tốt e rằng sẽ xảy ra trận cãi vã đau đầu nhức óc giữa hai vợ chồng. Nhưng, một câu nói nhẹ nhàng của người chồng sẽ được tránh được trận cãi vã đó. Bạn đoán xem người chồng này sẽ nói gì. Đó chính là:

“Người mà anh tìm được giỏi hơn người mà em tìm thấy.”

“Anh chỉ khéo nói thôi!” Người vợ chuyển giận thành vui.

Còn có chuyện như thế này:

Hai vợ chồng treo một bức tranh trang trí. Chồng hỏi vợ: “Treo được chưa?”, vợ trả lời “Treo được rồi.” Sau khi treo xong, chồng xuống nhìn cảm thấy vẫn chưa được, liền trách vợ: “Em thì việc gì cũng không để ý, qua loa đại khái. Anh lại là người theo đuổi cái hoàn mỹ.”

Người vợ liền cung kính đáp: “Anh nói sao mà đúng thế, nếu không anh làm sao mà cưới em, em cũng đồng ý lấy anh, nhỉ?”

Cách đáp lời khéo léo, không những công kích được sự chỉ trích của chồng mà còn tạo ra một bầu không khí thật hài hước. Người chồng lúc đó cũng cảm thấy mình đã lỡ lời vội vàng tỏ ý xin lỗi bằng cách cười trừ.

Tự trào (tự cười) cũng giống như chọc cười. Trên thực tế, trào lộng cũng chỉ là một kiểu tự cười, tức là thông qua tự cười để thoát khỏi tình thế khó xử của mình.

Tự cười rõ ràng là dùng ngôn ngữ hài hước chế giễu chính mình để thoát hiểm. Xin hãy xem ví dụ dưới đây:

## **Churchill tự trào để thoát hiểm**

Thủ tướng Anh, ông Churchill có cách giải trí riêng, trong một ngày bất kể là lúc nào, chỉ cần dừng công việc là ông thích ngậm một miếng xì gà rất lớn và nghỉ ngơi trong bồn tắm to rộng. Giữa đại chiến thứ II, có một lần ông dẫn đầu một đoàn đại biểu đến thăm nước Mỹ, yêu cầu tổng thống Mỹ Roosevelt viện trợ về quân sự và cùng với tổng thống Mỹ nghiên cứu vấn đề cùng nhau không kích phát xít Đức. Sau khi cùng với tổng thống Mỹ bàn bạc xong công việc quan trọng, thủ tướng Churchill bèn ngậm miếng xì gà lớn đến nghỉ ngơi trong bồn tắm. Nhưng tổng thống Roosevelt ngay sau đó có việc quan trọng cần bàn với thủ tướng Anh bèn gõ cửa phòng tắm.

“Ra đi nào, ra đi nào.” Ông lớn tiếng gọi.

Ông Roosevelt vừa mở cửa ra, nhìn thấy thủ tướng Churchill với cái bụng lộ ra trên mặt nước. Ông Churchill nhìn thấy mình tướng mạo lớn vội vàng đánh trống lảng:

“Ông Roosevelt hãy nhìn, là thủ tướng thật nhưng chẳng che giấu ông cái gì à!”

Nói rồi cả hai đều cười vang. Không còn do dự, cả hai cùng tắm trần.

Còn đây, bạn hãy xem câu chuyện về người kỹ sư dùng cách tự trào để thoát hiểm.

## **Người kỹ sư khôn khéo thoát hiểm**

Một đoàn đại biểu chuyên ngành của Trung Quốc nhận lời mời đến tham quan công ty liên doanh gang thép ở Áo. Đoàn này dưới sự chỉ dẫn nhiệt tình của người chủ hiệu khách đã



tham quan cơ cấu tiên tiến trong nhà máy, sau đó đến phòng tiếp đãi trưng bày các nghiên cứu thiết kế và nghe người kỹ sư giới thiệu:

“Thưa các ông, các bà, đầu tiên cho phép chúng tôi chiếu hình trên ti vi để giới thiệu tình hình của công ty chúng tôi”. Nói xong, người kỹ sư này bèn bấm nút nhưng rất lâu vẫn không chiếu hình được. Những kỹ sư khác ở trong phòng đều nhìn nhau không biết làm cách nào.

Bỗng nhiên, một cô gái vội vàng chạy đến, cô lo lắng hỏi: “Ở đâu có chày?”  
“Chày hả?” Anh kỹ sư hết hoảng, “Chúng tôi đang chuẩn bị chiếu hình lên ti vi”.

Cô gái bèn đi gần đến bàn điều khiển, nhìn công tắc rồi nhún vai nói: “Thưa các vị, vừa rồi các vị mở công tắc hoả hoạn, bên cạnh mới là công tắc bật chiếu hình lên ti vi”.

Tình hình lúc đó thật khó xử, đặc biệt là lại xảy ra trước những người nước ngoài.

Lúc này, câu nói “khéo trống” của người kỹ sư đã giải thoát được tình hình đó. Chỉ thấy người kỹ sư khẽ nhún vai, rồi nói: “Hừm, thế mà vẫn coi chúng tôi là kỹ sư. Hãy xem, tất cả chúng tôi vẫn không bằng một cô gái.”

Lời nói lần này của anh ta đã gây cười cho tất cả mọi người. Đương nhiên, trong tiếng cười ấy họ cũng đã thoát hiểm.

Đứng trước một người có chút gây khó dễ cho bạn, nếu vận dụng cách tự trào khéo léo sẽ có thể khiến đối phương gieo gió thì gặt bão và rơi vào hoàn cảnh vô cùng khó xử. Xin hãy xem ví dụ dưới đây:

## **Chú hề và khán giả**

Có một lần, một vai hề xiếc động vật nổi tiếng người Nga Durop, trong một lần nghỉ diễn xuất, có một vị khán giả ngạo mạn đi đến bên cạnh anh ta và hỏi một cách mỉa mai:

“Ông hề, mọi người rất hoan nghênh ông phải không?”

“Đúng vậy.” Durop trả lời.

“Nếu muốn nhận được sự hoan nghênh chào đón của mọi người trong chương trình xiếc động vật thì vai hề cần một vẻ đần độn và cái mặt xấu xí, có phải không?”

“Anh nói rất đúng,” Durop trả lời. “Nếu như tôi có một khuôn mặt giống như của ông thì nhất định tôi sẽ kiếm được mức lương gấp đôi hiện nay.”

Trước một khán giả ngạo mạn gây khó dễ cho mình (xỉ vả ông vừa xấu xí vừa ngu đần), Durop đã vận dụng cách tự trào (mình chưa đạt đến độ xấu xí của người khán giả đó), và gán một cách đúng mức việc xỉ nhục của người khán giả ấy với ông ta khiến cho vị khán giả đó tự thấy mất hứng.

Đối với một số người vô ý tự khiến mình khó xử và còn vô tình tạo ra tình huống khó xử, vận dụng cách tự trào có thể giúp người khác thoát hiểm. Xin hãy xem ví dụ dưới đây:

## **Việc tự giễu của Tiểu Trần**

Một lần, Tiểu Trần đến tiệm ăn cơm, người phục vụ khi mang thức ăn ra không cẩn thận đã làm bắn thức ăn lên áo khoác ngoài của anh ta. Tiểu Trần nhìn thấy bộ dạng lo lắng của cô phục vụ liền nói một cách hóm hỉnh: “Cô hãy nhìn xem, tôi đã to béo lắm rồi, mỡ trên cơ thể tôi cũng đủ rồi, bây giờ cô còn để tôi ăn thêm của người khác, tôi ăn làm sao mà tiêu được hả?”

Trong lúc đang rất khó xử nghe thấy vị khách nói vậy người phục vụ không kìm nổi vui vẻ vội vàng xin lỗi, đồng thời ngay lập tức tìm cách tạ lỗi.

## **Niaodaite lời hay thoát hiểm**

Lại ví dụ, ông Niaodaite, vị tướng quân tên tuổi lẫy lừng người Đức là người hói đầu. Trong một buổi lễ chiêu đãi một binh sĩ trẻ khi mời rượu không cẩn thận đã làm bắn rượu lên đầu của tướng quân. Không khí phòng tiệc thật khó xử. Nhưng vị tướng quân này lại mỉm cười nói với binh sĩ trẻ đang không có cách nào thoát khỏi tình huống khó khăn này: “Ôi, anh bạn, cậu cho rằng loại rượu này trị bệnh rất hiệu quả hay sao?”

Mọi người trong buổi lễ lập tức hiểu ra ý tướng quân nói chàng trai này vì muốn chữa bệnh hói đầu nên mới tưới rượu lên đầu ông. Thế là cả phòng tiệc cười vang lên, bầu không khí khó xử ấy bỗng biến mất hẳn. Chàng trai trẻ cũng cảm động hướng về phía tướng quân mỉm cười.

Vận dụng cách nói tự trào này sẽ giúp người khác thoát được cảnh khó xử, đây là biểu hiện của sự tu dưỡng. Chỉ có những người hiểu biết khi đối đãi với người khác mới có thể vận dụng được nhuần nhuyễn, thoải mái, tự nhiên. Do vậy, nếu muốn vận dụng cách nói tự trào này một cách thích hợp thì nhất định phải bắt đầu tu dưỡng bản thân một cách nghiêm túc.

Sự kết hợp giữa tự trào và trào lộng càng có thể khiến cho người với rắp tâm gây ra khó xử sẽ phải gieo gió thì gặt bão. Một vị bộ trưởng ngoại giao của Liên Xô cũ đã vận dụng cách nói này để làm cho một người gây khó dễ cho ông phải nếm trải sự lợi hại của nó. Câu chuyện là như thế này:

## **Câu trả lời của nhà ngoại giao**

Bộ trưởng bộ ngoại giao Liên Xô cũ Vejinski xuất thân từ một gia đình quý tộc và là một nhà ngoại giao nổi tiếng giỏi biện bạch. Một lần tại đại hội LHQ, một nhà ngoại giao nổi tiếng phái công đảng Anh đã khiêu khích ông: “Ông xuất thân trong một gia đình quý tộc, còn tổ tiên của tôi là những người công nhân mỏ. Ông nói xem, hoàn cảnh hai chúng ta ai có thể đại diện cho giai cấp công nhân?”

Trước những lời khiêu khích vô lễ của nhà ngoại giao phái công đảng, ông Vejinski hoàn toàn không nổi giận, ông rất bình tĩnh đưa mắt nhìn đối phương rồi chỉ nói một câu: “Cả hai chúng ta đều là kẻ phản bội.”

Ngay lúc đó, cả hội trường lặng như tờ để đợi mọi người lý giải hàm nghĩa sâu sắc của câu nói này, rồi trong nháy mắt nổ ra tràng pháo tay vang dội khắp hội trường.

Cách mà ông Vejinski vận dụng trong đó là phương pháp kết hợp giữa trào lộng và tự trào điển hình. Một mặt tự giễu mình là “kẻ phản bội”, là kẻ phản bội phe cánh quý tộc, điều này chứng minh được mình là đại biểu giai cấp công nhân, còn mặt kia là chọc kẻ đối phương là kẻ phản bội, là kẻ phản bội của giai cấp công nhân (những người lãnh đạo phái công đảng đều là những kẻ công nhân quý tộc). Như vậy đối phương hiện ra rõ ràng là không thể đại diện cho giai cấp công nhân. Một câu nói này không chỉ trả lời rõ vấn đề người nào mới đích thực đại biểu cho giai cấp công nhân mà còn chỉ rõ nguyên nhân. Câu nói hàm nghĩa sâu sắc này cùng với sự ứng biến linh hoạt như vậy làm sao không khiến mọi người vỗ tay tán dương? Tự nhiên, nhà ngoại giao phái công đảng rơi vào cảnh khó xử, trông khốn đốn tột bậc.

## Chương 4 : Gán Ghép Để Tránh Gặp Chuyện Khó Xử

Trong những hoàn cảnh nhất định, có lúc mọi người sẽ gặp phải vấn đề khó ngoài ý muốn và rơi vào cảnh khó xử. Với những vấn đề khó trả lời này bạn nhất định không được buông xuôi, phải hiểu bản chất vấn đề, suy rộng vấn đề và nên tìm cách giải quyết. Ví dụ như, làm cách nào để chuyển vấn đề khó này cho đối phương trả lời, để đối phương khó ứng phó, từ đó khiến mình khéo léo thoát hiểm. Sách lược như vậy trong quân sự cũng thường dùng, đó là cách chuyển công thành thủ.

Chúng ta đều biết, các câu hỏi của vua chúa rất khó trả lời, chỉ có chút không phù hợp với tâm ý của các ngài thì cũng có thể rơi đầu.

Do đó, ngày xưa có câu nói: “Thân vua như thân với hổ”. Những cận thần của nhà vua chỉ có ứng đối linh hoạt mới có thể tránh được tai họa. Tuy trả lời những câu hỏi của nhà vua là việc vô cùng khó nhưng trong lịch sử đã có không ít người trả lời một cách khéo léo câu hỏi của các ngài, bởi vì họ đã khéo léo xin gán tội vấn đề khó. Xin đơn cử một vài ví dụ:

### Lưu Dung khéo léo trả lời Càn Long

Đại thần đời Thanh là Lưu Dung rất đa tài, giỏi ứng biến bằng lời, là một người tài giỏi nổi tiếng thời vua Càn Long. Hoàng đế Càn Long rất phục tài của ông, nhưng có lúc cũng đưa vấn đề khó để “thử” ông. Một hôm, Càn Long hỏi Lưu Dung:

“Ái khanh, ‘Trung hiếu’, hai từ này giải thích như thế nào?”

“Cái gọi là ‘trung’ cũng chính là vua muốn thần chết, thần không thể không chết; cái gọi là ‘hiếu’ chính là cha muốn con chết, con không thể cãi lời.” Lưu Dung lập tức trả lời.

Hoàng đế Càn Long mỉm cười, lập tức nói: “Ta với tư cách là vua, lệnh cho khanh lập tức đi chết!”

Vừa nghe, Lưu Dung trong lòng thầm kêu khổ, biết mình đã rơi vào tròng của đấng vạn tuế. Đầu mày ông khẽ nhú lại, trả lời với chút miễn cưỡng:

“Thần tuân chỉ.” Nói rồi quay người đi.

“Khanh định đi chết thế nào!” Càn Long gọi với theo Lưu Dung.

“Nhảy sông!” Lưu Dung đáp.

“Được, khanh đi đi?”. Sau khi Lưu Dung đi, Càn Long dõi theo bóng dáng của Lưu Dung xa dần, trong lòng thầm cười tự đắc và muốn xem Lưu Dung sẽ thốt ra lời nói vui nào. Lưu Dung cũng biết hoàng đế hoàn toàn không có ý muốn mình chết, chẳng qua chỉ muốn đem mình ra làm trò cười khiến mình khó xử mà thôi. Làm thế nào giải quyết vấn đề khó này đây, nhảy sông sẽ làm cả mình ướt sũng, trông sẽ khốn đốn vô cùng, há chẳng phải khiến hoàng đế vui cười đó sao? Nếu không nhảy sông thì là kháng chỉ. Làm sao có thể nghĩ ra cách vẹn toàn đây? Vừa có thể không nhảy sông mà không để Càn Long cảm thấy Lưu Dung kháng chỉ? Khi đến bờ sông, bỗng nhiên một kế sách hiện ra trong đầu ông. Chỉ nhìn ông ở bên bờ sông làm một động tác muốn nhảy sông, tuy nhiên ông hoàn toàn không nhảy xuống sông. Thoắt một cái đã chạy trở lại. Hoàng đế Càn Long đều nhìn thấy toàn bộ, đợi Lưu Dung quay trở lại, Càn Long hỏi ông:

“Lưu Dung, trẫm nói là khanh đi chết, tại sao vẫn chưa đi chết, phải chăng là chữ “trung” trong khanh không còn nữa?”

“Thần không dám.” Lưu Dung bình tĩnh trả lời, “thần đến bên sông, khi đang muốn nhảy xuống sông, không ngờ có một người từ dòng sông xuất hiện, thần vừa nhìn chột thấy người đó chẳng phải là Khuất Nguyên đại phu nước Sở hay sao? Khuất Nguyên nói với thần. “Lưu Dung, ngươi sai rồi! Năm đó Sở vương là hôn quân. Ta không thể không chết, ta lấy cái chết để báo quốc? Nhưng ngày nay hoàng thượng thánh minh như vậy, ngươi nhảy sông tự tử, cốt để vớt danh là trung thần há chẳng phải khiến hoàng thượng giống như tội danh “hôn quân” sao? Thần nghĩ cận kề thấy lời nói của Khuất đại phu rất có đạo lý, thần cam chịu là kẻ bất trung chứ không thể để hoàng thượng mắc vào tội danh bức tử trung thần? Bây giờ thần đành quay trở lại nghe hoàng thượng xử tội.”

Càn Long nghe rồi cười thật lớn: “Đúng là miệng lưỡi sắc nhọn của kẻ lừa bịp, trẫm phục khanh rồi.”

Sau khi Lưu Dung chuyển vấn đề khó xử sang cho Càn Long, bản thân ông đã thoát hiểm, bởi vì hoàng đế chỉ muốn thử ông chứ không muốn thành hôn quân. Do đó Lưu Dung đã thoát khỏi một cửa ải.

## **Đông Phương Sóc nói đùa rượu trường sinh**

Đông Phương Sóc thời Tây Hán trong lúc sinh tử đã thông qua chuyển đổi vấn đề khó xử mà thoát hiểm. Duyên cớ của câu chuyện là như thế này:

Hán Vũ Đế hy vọng được trường sinh bất tử, vì vậy đã hoang phí tiền của để tìm thuốc tiên đan kì diệu. Một hôm có một vị phương sĩ (người cầu tiên luyện đan) dâng cho Hán Vũ Đế một hũ rượu và hàm hồ nói là ‘rượu tiên’, còn nói xằng xiên là nếu uống rượu này

vào sẽ có thể trường sinh bất tử. Hán Vũ Đế liền đem loại “rượu tiên” có thể khiến con người trường sinh bất tử này cất giấu kỹ. Còn Đông Phương Sóc tìm cách lấy rượu vui vẻ uống.

Sau khi Hán Vũ Đế biết chuyện đã nổi cơn thịnh nộ và quát tháo ra lệnh tả hữu các quan quân đem Đông Phương Sóc ra chém đầu. Đông Phương Sóc chỉ cười lớn không ngớt.

Hán Vũ Đế quát hỏi: “Đông Phương Sóc, người chết đến nơi rồi mà vẫn còn cười nổi gì?”

Đông Phương Sóc trả lời: “Người phương sỹ nói rượu này có thể khiến con người trường sinh bất tử, nếu loại rượu này thật sự khiến con người trường sinh bất tử, hoàng thượng sẽ chẳng có cách nào giết nổi thần, nếu như bệ hạ giết thần rồi thì rượu này là giả, nếu hoàng thượng vì rượu tiên này mà giết thần thì chẳng phải người trong thiên hạ sẽ khinh bỉ và cười chê sao?”

Vũ Hán Đế ngừng hỏi, cảm thấy lời nói của Đông Phương Sóc có lý. Nếu rượu này là thật thì cũng không giết được Đông Phương Sóc, và nếu ngược lại là rượu giả thì quả thật vì hủ rượu giả mà giết thần thì người trong thiên hạ sẽ khinh bỉ chê cười. Do đó, hoàng đế đã miễn tội cho Đông Phương Sóc.

## **Trác Hoàng khéo léo cứu Nhâm Toạ**

Du Hoàng thời Chiến Quốc vận dụng cách gán ghép vấn đề khó xử giúp Nhâm Toạ thoát hiểm.

Vào thời Chiến Quốc, nước Ngụy đã thôn tính Trung Sơn, Ngụy Văn Hầu phong phần đất mới cướp đoạt được này cho con trai mình.

Một hôm, Ngụy Văn Hầu hỏi quần thần: “Ta là một vị vua như thế nào?”

“Nhân quân”(bậc quân tử). Rất nhiều người đều trả lời như vậy. Duy có đại thần Nhâm Toạ tỏ ý khác: “Sau khi bệ hạ có được Trung Sơn, bệ hạ đã không phong đất cho tiểu đệ của bệ hạ mà lại phong đất cho con trai mình, như vậy có thể nói là “nhân quân” sao?”

Ngụy vương nghe rồi giận tím mặt, Nhâm Toạ thấy thế vội vàng đi ra. Ngụy vương càng không vừa ý, lúc đó không khí cả đại điện thật căng thẳng, trầm hẳn xuống. Một lát sau, Ngụy vương chỉ Trác Hoàng hãy trả lời xem rốt cục thì vua là một vị hoàng đế như thế nào.

Trác Hoàng trả lời: “Thần nghe nói, nếu bệ hạ nhân hậu, thì có đại thần bộc trực. Vừa rồi

Nhâm Toạ nói rất thẳng thắn, dựa vào điều này thần cho rằng bệ hạ là vị vua nhân hậu.”

Nguy Văn Hầu nghe xong vừa thẹn vừa vui, vội vàng gọi Trác Hoàng mời Nhâm Toạ đến và đích thân hạ đường đến tiếp.

Câu trả lời của Trác Hoàng thật khéo léo, khiến Nguy vương khó xử. Suy tính sự thẳng thắn của Nhâm Toạ, thì mình sẽ không xứng là vị vua nhân hậu còn nếu bỏ qua thì thực tế có áy náy không cam lòng. Cuối cùng tự nhiên chỉ có thể là “hai cái lợi chọn cái lợi nhiều hơn, hai cái hại chọn cái hại ít nhất”, và tha thứ cho việc của Nhâm Toạ.

Còn có một người thông minh thế này, anh ta sử dụng cách chuyển biến vấn đề khó khiến mọi người ngỡ ngác, mắt mở to nhìn tiền đánh bạc của mình bị người khác cầm đi mất. Đây là câu chuyện thông minh của ông Sitners.

## **Sitners thông minh**

Ông Sitners là người Thái Lan, đã từng làm quan chức trong cung điện Thái Lan. Bởi vì ông thông minh giỏi ứng biến, đa mưu túc trí nên được vua sủng ái, điều này đã khiến các quan viên khác rất bất mãn.

Có một ngày, trước khi lên triều, một vị quan hỏi ông: “Nghe nói, ông rất thông minh, có thể nhìn thấu tâm tư người khác, tôi hỏi ông, ông có thể đoán lòng tôi đang nghĩ gì nào?”

Sitners mỉm cười nói với viên quan: “Tôi có thể quan sát thấy được nội tâm của mỗi người các vị, bất luận mọi người suy nghĩ tính toán gì tôi đều biết được.”

Các đại thần trong điện đều cảm thấy ông nói lời không có giới hạn, nên toàn tâm hợp lực trừng phạt ông một trận.

Thế là họ thương lượng đánh cuộc với ông, nếu như ông đoán được chính xác tâm tư của mỗi người thì mỗi người thua sẽ đưa ông một thỏi bạc; còn nếu ngược lại thì thua và phải đưa cho mỗi người một thỏi bạc. Đồng thời việc đánh cuộc này phải mời hoàng thượng làm chứng, họ muốn để ông xấu hổ trước mặt hoàng thượng và nhờ vậy muốn hoàng thượng không còn tín nhiệm và coi trọng ông.

Người thông minh như ông sao lại không biết ý đồ của họ, nhưng ông đã chấp nhận điều kiện của họ. Việc đánh cuộc này được sự ân chuẩn của hoàng thượng. Lúc đánh cuộc bắt đầu, tất cả các vị đại thần đều giục ông mau nói ra tâm tư của họ. Ông liếc nhìn các đại thần một lượt rồi bình thản nói:

“Điều nghĩ trong lòng của các vị đang ngồi là gì tôi đã rõ. Lúc này các vị đều nghĩ: Tư tưởng của tôi rất kiên định, cả đời của đời tôi đều phải trung thành với hoàng thượng, mãi mãi sẽ không phản bội, không mưu phản. Từ sâu thẳm trong lòng mọi người phải chăng là có tâm tư và tâm niệm như vậy? Vị nào không có tâm tư và tâm niệm như vậy xin lập tức đứng ra, tôi nguyện nhận thua và bị trừng phạt!”

Các quan đại thần nghe thế đều nhìn nhau, cứng họng không có lời nào để đối đáp lại, không ai dám đứng ra, đành nhận thua.

Sitners đã rất thông minh chuyển vấn đề khó xử khiến các đại thần có miệng mà chẳng biện bạch được, lẽ nào họ có gan nói ông đoán sai, tức là họ muốn phản bội hoàng thượng, có mưu đồ tạo phản? Tuy lúc này họ không nghĩ việc gì trung thành với hoàng thượng nhưng họ càng không dám trước mặt hoàng thượng nói ra mưu đồ tạo phản. Do đó họ đành nhận thua, rốt cục là thua một thỏi bạc, nếu không thì mất mạng và tính mệnh của cả nhà cũng rất nguy hiểm, chỉ có kẻ ngu ngốc mới muốn làm như vậy đúng không?

Cách chuyển việc khó xử này sang một người trái ngược khác thì ở trong cuộc thi hùng biện cũng thường vận dụng, sau này sẽ phải nói đến.

Người dân lao động trí óc cần cù cũng có rất nhiều câu chuyện về vận dụng cách gán vấn đề khó xử này. Xin hãy xem câu chuyện được kể ra dưới đây.

## **Nông phu và quốc vương**

Trước đây có vị quốc vương khoác lác rằng đã nghe tất cả các câu chuyện trên khắp thế gian này. Để phô trương mình “biết nhiều hiểu rộng”, quốc vương đã ban ra một đạo chiếu thị, nếu như ngày thường có thể kể một câu chuyện mà quốc vương chưa từng nghe qua thì sẽ được lấy công chúa độc nhất của ngài và còn thưởng nghìn lượng vàng.

Tin tức truyền đi, ngày ngày thường có rất nhiều người kể câu chuyện cho quốc vương, nhưng quốc vương mỗi khi nghe xong một câu chuyện đều lắc đầu và nói: “Ồ, đã nghe qua lâu rồi”, mọi người đều chẳng biết làm cách nào.

Quốc vương nhìn người nông phu ăn mặc rách rưới thì không muốn để ý, nhưng không thể không tỏ vẻ nhần nại để nghe. Người nông phu bình tĩnh kể:

Ngày xưa ngày xưa đã lâu rồi, tổ tiên của bộ hạ nợ tổ tiên của tiểu nhân một túi tiền lớn, đến tay cha của bộ hạ thì tiền lãi của túi tiền này tăng lên rất nhiều và nợ càng nhiều thêm, đến bộ hạ, bộ hạ không những nợ tiền tiểu nhân nhiều hơn cha của ngài mà còn nợ tiền tiểu nhân một người con gái?”



Người nông phu kể xong, vẻ mặt rạng rỡ hỏi: “Bệ hạ, câu chuyện này ngài đã nghe chưa?” Quốc vương mặt biển sắc tức giận. Nhưng lời hứa của quốc vương thì nhà nhà đều biết rõ, và để duy trì “Uy vọng và chữ tín” của mình, quốc vương đành phải gả con gái độc nhất cho người nông phu và thưởng cho anh một ngàn lượng vàng.

Người nông phu khéo léo vận dụng cách gán vấn đề khó xử khiến quốc vương ngậm bồ hòn chẳng dám kêu ca, có nỗi khổ mà chẳng dám nói. Người nông phu biết trước đây ai cũng kể những câu chuyện mà quốc vương chưa từng nghe qua, nhưng vì uy quyền của quốc vương nên khi quốc vương phủ nhận thì chẳng dám phản bác. Cách duy nhất là phải khiến quốc vương không thể nói là “đã từng nghe qua”, bởi thế cần chuyển vấn đề khó xử sang quốc vương khiến ngài không có cách nào trả lời. Câu hỏi khó của người nông phu thật khéo léo, nếu như quốc vương đã từng nghe nói qua câu chuyện này thì tức là thừa nhận nợ người nông phu một túi tiền và một cô con gái, cho dù thừa nhận thì danh tiếng cũng không tốt. Làm sao mà nợ lại không trả, hèn gì người nông dân nghèo như vậy, hoá ra là có một túi tiền ở chỗ quốc vương! Còn nếu như nói “chưa nghe qua”, quốc vương cũng phải gả con gái và phải đưa cho người nông phu một túi vàng lớn bởi vì quốc vương công bố trên cáo thị rất rõ ràng nếu như ai kể một câu chuyện mà quốc vương chưa từng nghe qua thì quốc vương sẽ gả con gái cho và tặng cho một túi vàng lớn. Giấy trắng mực đen không thể thay đổi, dù thế nào thì con gái và tiền vàng phen này cũng mất mà còn mất mặt nữa, nếu nói mình chưa nghe qua thì thuận theo lòng người, hơn nữa chứng minh uy phong và chữ tín của quốc vương nói một là một.”

Xin hãy xem Iso, biểu tượng của trí tuệ Hi Lạp cổ đã chuyển vấn đề khó xử khéo léo như thế nào để giúp chủ của mình thoát hiểm.

## **Iso trí tuệ cứu chủ**

Iso là một người nô lệ của Hy Lạp cổ, anh ta cực kỳ thông minh, ứng biến linh hoạt, giỏi hùng biện. Có một lần người chủ của Iso say rượu nói ngông cuồng là có thể uống cạn cả nước biển. Lúc đó, rất nhiều người giễu cợt anh ta là loạn ngôn, anh ta nổi giận mang cả gia sản của mình (bao gồm những người nô lệ mà anh ta có) để cá cược nhiều người tự nhiên hi vọng, đây chẳng phải là tự nhiên được hưởng lộc lớn sao? Ai lại có thể uống cạn nước biển cơ chứ?

Ngày hôm sau, khi người chủ của Iso tỉnh lại, thấy mình đã lỡ lời, trong lòng rất tức giận, thế là hết rồi, toàn bộ gia tài của mình lập tức thuộc về người khác.

Nhưng việc chủ của Iso đánh cược với người khác sớm đã đồn âm cả lên, mọi người trong thành phố đều biết và đồn đến bên bờ biển muốn tận mắt xem anh ta làm thế nào uống cạn nước biển. Lúc này người chủ chịu bó tay không có cách gì, đành phải cầu cứu Iso thông minh cứu giúp. Iso chợt nghĩ ra cho chủ nhân một diệu kế, người chủ vừa mừng vừa lo, vui đến điên cuồng vội vàng lao tới bờ biển, mọi người đã đợi lâu ở bên bờ biển, Iso đã

đến từ lúc nào.

“Một miệng uống sạch biển lớn; tôi hôm nay đến đây muốn uống cạn nghìn biển lớn. Nhưng nước biển mà tôi uống không phải là nước sông, mọi người xem hiện giờ nước sông không ngừng chảy ra biển lớn, như thế thì không thể uống được. Nếu như ai có thể tách nước sông và nước biển thì tôi đảm bảo có thể uống sạch nước biển!”

Nhưng mà, có ai phân chia được nước biển và nước sông đây? Vậy thì cuộc cá cược này không được rồi.

Thực tế, chủ nhân của Iso đang đứng trước tình trạng khuynh gia bại sản, với một câu hỏi gán khéo léo “phân nước sông và nước biển”, kết quả là khiến người chủ hồi sinh, hoá giải nguy hiểm. Điều này thể hiện rõ trí tuệ của người dân lao động Hy Lạp cổ.

Trong một số cuộc biện luận cũng đã thông qua vận dụng cách gán vấn đề khó xử sang đối phương khiến mình thoát hiểm. Có một số vấn đề khó quả thật tuyệt diệu, anh chuyên sang tôi, ai cũng không có cách giải quyết, cuối cùng tự nhiên đánh phải bỏ qua. Xin hãy xem ví dụ vụ án kỳ lạ chưa giải quyết hàng ngàn năm nay.

## **Thầy trò đấu trí ở toà án**

Pudagelas là một người Hy Lạp cổ rất khéo léo ứng biến linh hoạt, giỏi biện luận, người này học có 5 năm mà câu từ sắc nhọn nhiều người không đối đáp nổi. Lúc đó có một vị thanh niên trẻ là Ertiles cũng rất giỏi ăn nói, linh hoạt khéo léo. Ertiles sớm hôm mộ danh tiếng của Pudagelas, thỉnh cầu ông dạy mình học pháp luật. Ertiles vì gia cảnh bần hàn, không đủ học phí để trả nên anh ta đưa ra lời thỉnh cầu thầy, trước tiên hãy cho phép anh ta trả một nửa học phí, nửa còn lại đợi sau khi học thành tài, thắng vụ kiện đầu tiên sẽ trả nốt. Như vậy mới chứng minh anh ta quả thực nhận được thầy giáo có tài dạy học, còn nếu như liên tiếp không thắng các vụ kiện thì tức là thầy đã không tận tâm tận lực, thầy giáo giỏi chỉ là hư danh. Do đó nửa học phí còn lại không chỉ không nên trả mà nửa học phí trước cũng có chút oan uổng. Pudagelas sau khi nghe lý do từ chối của Ertiles trong lòng nghĩ người thanh niên này có tâm ý, vẫn chưa vào cửa nhà mình đã bắt đầu chơi trò bịp, kích mình một lòng dạy anh ta, lại còn mượn cớ nợ học phí. Chẳng qua lời nói ra rồi, tất nhiên đệ tử sống tinh nhanh, tự nhiên cũng sẽ là đứa trẻ đáng dạy dỗ, tu dưỡng rồi cũng sẽ bớt được nhiều. Dựa vào bản lĩnh của ta và sự tinh nhanh của nó, chỉ cần nó có tâm muốn học sao lại lo nó sẽ không thành tài? Sau này nếu nó có thể hùng biện trong giới luật pháp thì mình cũng có chút rạng danh. Do đó Pudagelas bèn đáp ứng lời thỉnh cầu của anh ta.

Từ đó về sau, Pu, Er hai người trở thành thầy trò. Một người chuyên tâm dạy, một người học chăm chỉ, không quản sáng tối ngày đêm đều học suốt. Cuối cùng một ngày, thầy gọi trò đến và nói: “Những gì mà ta học đều đã truyền lại cho người. Từ giờ trở đi người đã có thể tung hoành thiên hạ, lập trường dạy học, sau này nếu như có kiện tụng gì hãy cố gắng

vận dụng những điều đã học. Chúc người mã đáo thành công.”

Tiền học trò đi xong, Pudagelas ở nhà đợi học trò báo tin vui, ngồi đợi học trò trở về mang theo nửa học phí còn lại và bái tạ ơn giáo dạy của thầy. Ai ngờ ngày qua ngày, tháng tiếp tháng, chẳng thấy tin tức gì từ học trò. Hoá ra học trò đã sinh tính xảo trá, lại nghĩ mượn cơ hội này để tính toán với thầy, do đó hẳn cố ý rút về nhà chẳng tham gia kiện tụng gì cốt để thầy nhìn thấy nhằm từ đó ăn không phần học phí, nhưng vẫn không thể trách cứ học trò. Sau khi người thầy nhìn thấu dụng ý của trò, trong lòng rất tức giận, chuyện học ăn không mấy năm học phí kia chỉ là chuyện nhỏ, tin đồn mà truyền đi thì thật chẳng biết làm cách nào, há chẳng phải là tiếng tăm bấy lâu bị bôi nhọ ư?

Padagelas nghĩ tới nghĩ lui đột nhiên nhíu lông mày lại, lòng nghĩ, hẳn tốt vậy đâu có ngờ lại lấy bản lĩnh của mình để tính toán với thầy, nếu ta không có cách xử lí người thì ta cũng uống phí là thầy. Người ở nhà mà không kiện cáo giúp người khác thì ta làm thế nào được người. Nhưng nếu như ta tìm đến nhà người kiện tụng thì người trốn nổi không? Nếu ta đến toà án tố cáo người quyt nợ học phí, xem người còn có thể nói dối để trốn tránh, rồi nói lớn “Được, cái thằng đáng chết này, hãy đợi đây?”.

Và thế là đơn kiện của Pudagelas đã khiến Ertiles phải ra toà. Ertiles không muốn nhưng chẳng có cách nào đành phải đến quan toà án cùng với thầy giáo đối chứng trước công đường, Putagelas đạt được bước thứ nhất.

Phiên toà bắt đầu, hai thầy trò tranh cãi kịch liệt. Người thầy, ông Putagelas bèn triển khai thể công ép người quái gở, thuật lại đầu đuôi tranh chấp giữa thầy và trò, sau đó trình bày một cách hùng hồn luận điểm của mình và thỉnh cầu công tố. Ông nói:

“Nếu như toà án phán tôi thắng, Ertiles phải trả cho tôi nửa học phí nếu không thì chính anh là coi thường sự tôn nghiêm của pháp luật. Nếu như toà án phán tôi thua kiện thì có nghĩa là Ertiles theo học tôi, đây là vụ kiện đầu tiên anh ta thắng nên càng phải trả cho tôi nửa học phí kia, bởi vì đây là điều chúng tôi sớm đã giao hẹn. Nói tóm lại, cho dù toà ngày hôm nay phán quyết như thế nào thì Ertiles đều phải trả cho tôi một nửa học phí.”

Pudagelas nói xong, nhất định đợi quan toà đưa ra phán quyết khiến mình hài lòng. Quan toà cũng cảm thấy lời nói của Padagelas có lý bèn nói với Ertiles: “Người còn điều gì muốn kể ra nữa không?”

Đâu ngờ trả lời của Ertiles cũng rất có dũng khí, so với thầy của mình chẳng hề thua kém. Anh ta nói:

“Tôi không có ý kiến gì khác đối với sự thật mà thầy tôi vừa nói, nhưng đối với lời bàn cao kiến này thì tôi không tán thành. Tôi cho rằng: nếu như toà phán tôi thắng kiện thì thầy của tôi, ông Pudagelas, không thể đòi học phí của tôi. Nếu không ông ta sẽ là người chống đối lệnh của toà án; nếu như toà án phán tôi thua kiện thì tức là ông ta hoàn toàn

không dạy tôi điều gì, có mỗi vụ kiện nho nhỏ này cũng không cãi thẳng. Như vậy, tự nhiên tôi không có nghĩa vụ nộp cho ông ta học phí. Điều này cũng là chủ ý trong quy ước trả học phí của chúng tôi, có ghi phải quy định chia học phí ra làm hai lần. Thử nghĩ xem, là thầy giáo nếu như chưa dạy học sinh tài gì thì thậm chí đối với nửa học phí thu lần trước ấy ông cũng nên thấy xấu hổ. Ông sao vẫn muốn học trò trả nửa học phí còn lại chứ? Quan toà đại nhân, đây chính là điều tôi muốn nói, tôi nói đúng hay sai nào?”

Điều này khiến quan toà thật khó xử, quan toà vò đầu bứt tai nghĩ rất lâu, cảm thấy phán ai thắng cũng đều không được, phán ai thua cũng chẳng đúng. Cuối cùng, không đưa ra được phán quyết chính xác. Do đó vụ án này trở thành vụ án chưa thể giải quyết.

## Chương 5: Lấy Đạo Của Người Để Trị Lại Người

Cách lấy đạo của người để trị lại người chủ yếu là nhằm vào sai lầm trong quan điểm của đối phương, trước tiên cố ý khẳng định quan điểm của đối phương, sau đó lấy cái đó làm khởi điểm để tiến hành suy luận logic phù hợp, kết quả suy luận ra kết luận hết sức sai lầm, quan điểm như vậy của đối phương không dễ đánh hạ, do đó vận dụng cách này để thoát hiểm. Nhưng cách này rất nguy hiểm, nên thận trọng.

Cách lấy đạo của người trị lại người thường là lấy câu hỏi của đối phương làm mục tiêu, lấy sai lầm trị sai lầm, lấy đối trá trị đối trá. Có nghĩa là, khi đối phương đưa ra một vấn đề khiến bạn khó trả lời hoặc khi vấn đề bạn không muốn trả lời, bạn không thể không thừa cơ đưa ra một vấn đề khiến đối phương khó trả lời, dùng vấn đề trị vấn đề, khiến đối phương khó xử, như vậy đối phương mệt mỏi vì phải ứng phó với vấn đề khó của bạn, bạn sẽ thoát được việc khó khăn khi phải trả lời vấn đề khó của đối phương, từ đó sẽ giúp bạn chuyển từ thế bị động sang chủ động.

### Câu trả lời của Philips

Philips người chủ nghĩa giải phóng nô lệ của Mỹ thường đi đến các nơi diễn thuyết lưu động, một lần có người mục sư đến từ bang Kentucky chống thế lực giải phóng nô lệ rất kịch liệt đã hỏi khó ông: “Ngài có tri thức về giải phóng người da đen, người da đen ở châu Phi rất nhiều, vì sao ngài không đến đó?” Nếu muốn trả lời trực tiếp nguyên nhân thực tế thì rất khó. Do vậy, ông cũng đã hỏi mục sư một câu: “Ông là mục sư, chắc chắn có tri thức về giải phóng linh hồn. Ở địa ngục linh hồn rất nhiều, tại sao ông không xuống địa ngục?” Vậy là người mục sư cảm thấy rất khó ứng đáp, Philips tự nhiên lại thoát được cảnh khó xử của việc trả lời câu hỏi khó và chuyển sang nắm thế chủ động.

### Lão Tăng khéo léo làm khó Tất Thu Phàm

Đời Thanh có một người tên gọi Tất Thu Phàm hùng biện rất giỏi, ăn nói khéo léo, thích hỏi những câu kỳ quái khiến người khác trở tay không kịp. Những câu hỏi đó đều rất khó trả lời, người bị hỏi lâm vào cảnh khốn đốn khiến anh ta rất vui. Tuy nhiên, có một ngày, anh ta bị người khác dùng cách “lấy độc trị độc”, hỏi cho im bặt và không nói ra lời, xấu hổ vô cùng. Hôm đó anh ta hỏi một lão tăng: “Xin hỏi đại sư đã đọc qua “Pháp hoa kinh” chưa?”

Lão tăng mỉm cười đáp: “Đọc qua rồi.”

Tất Thu Phàm lại hỏi: “Xin hỏi đại sư, có thể biết một bộ ‘Pháp hoa kinh’ có bao nhiêu từ ‘A di đà Phật’? ‘Tứ thư’ có bao nhiêu mục nhỏ?”

Lão tăng suy nghĩ rồi cười trả lời:

- Xưa nay vốn đã hiểu hết các bộ, còn một bộ thì không cần biết.

Câu hỏi của Tất Thu Phàm là câu hỏi kì quái đẩy người khác vào chỗ bế tắc, mặc dù người thuộc lâu e rằng cũng không thể tổng kết được trong đó rốt cục có bao nhiêu chữ “A di đà Phật”, câu hỏi này tự nhiên khó trả lời, nhưng nếu trực tiếp nói “không biết” thì sẽ chứng minh mình bị mất mặt rồi, tự bộc lộ ngu đần. Thế là lão tăng bèn khéo léo tạo một vấn đề khó tương tự phản công đối phương, lấy vấn trị vấn, như vậy mình vừa thoát được hiểm, vừa có thể làm khó đối phương.

## **Gia Cát Khắc dùng quái lạ trị quái lạ**

Gia Cát Khắc là con cả của Gia Cát Cẩn, khi còn nhỏ ông cực kì có tài biện luận. Một hôm, một con chim ông lão đậu ở trước điện, Tôn Quyền hỏi Gia Cát Khắc: “Đây là con chim gì?” Gia Cát Khắc trả lời: “Đây là con chim ông lão”. Trương Chiêu lúc đó ở bên cạnh cho rằng Gia Cát Khắc lấy chim để cười ông ta già bèn xúi giục: “Gia Cát Khắc lừa bệ hạ, chưa nghe nói có con chim tên là “ông lão”, vậy ông ta có thể tìm ra “con chim bà lão” không?”

Chim ông lão vốn chỉ tên một loài chim chứ hoàn toàn không chỉ giới tính riêng biệt của chim, Trương Chiêu bắt bẻ Gia Cát Khắc phải tìm ra chim bà lão, đây là câu hỏi đầy hoang đường. Nếu như trực tiếp trả lời “có thể” hoặc “không thể” đều khiến mình rơi vào cảnh khó xử. Nhưng Gia Cát Khắc vẫn tuổi trẻ sáng suốt, rất nhanh dùng đạo của người trị lại chính người, đưa ra một câu hỏi kì quặc cho đối phương: “Có con chim gọi là vẹt mẹ, mời ông tìm ra vẹt bố!”

Gia Cát Khắc hỏi rất tự nhiên, ngắn gọn, mọi người trong điện đều vỗ tay thích thú. Trương Chiêu Lâm vào thế bí luôn miệng nói đánh trống láp: “Hậu sinh khả ứ.”

Trong khi nói chuyện, nếu như đối phương đưa ra câu hỏi kỳ lạ hoang đường mà theo cách thông thường trả lời trực tiếp thì khó nhịp nhàng hiệu quả, lúc này, nên lấy lời nói của đối phương làm cơ sở, nghĩ ra một câu hỏi cũng kì quặc tương tự, dùng cái kỳ quặc trị cái kỳ quặc, lấy cái dối lừa trị dối lừa. Đương nhiên, cách này đặc biệt phải có hai khả năng tư duy cực nhạy, đồng thời còn cần phải có khả năng ứng biến khéo léo linh hoạt, nếu không, việc lấy kì quặc trị kì quặc, dùng lừa dối trị lừa dối chỉ là câu nói sáo rỗng.

## Xảo Cô

Ngày xưa, có một người phụ nữ tên gọi là Xảo Cô, rất thông minh, sắp xếp công việc nhà đâu ra đấy. Bố chồng cô, Trương Lão Hán mỗi khi vui vẻ liền viết mấy chữ lớn lên cổng: “Vạn sự bất cầu nhân.” Khi tri phủ lão gia đi qua nhà Trương Lão Hán nhìn thấy mấy chữ thế trong lòng rất tức giận. Ông nghĩ, đây chẳng phải là cố tình không coi tri phủ lão gia là gì trong mắt họ sao? Người nói người không cầu người, ta muốn người đến cầu ta. Thế là tri phủ cho người bắt Trương Lão Hán đến và nói với ông ta: “Người nói lớn như vậy thiết nghĩ người rất có bản lĩnh. Được rồi, ta hạn cho người ba ngày làm cho ta ba thứ: Một là con dê bố sinh, dầu tước đầm biển lớn và vải che đen mặt trời. Nếu không tìm được thì người mắc tội lừa quan, xem người sau này còn nói lớn không nào!”

Trương Lão Hán buồn bã trở về nhà kể với Xảo Cô. Xảo cô nói: “Bố hãy yên tâm, việc này để con ứng phó!”

Qua ba ngày biết tri phủ đến, vừa bước vào cửa đã hét lên: “Trương Lão Đầu mau ra đây!”

Xảo Cô vội vàng nói ra: “Bẩm tri phủ đại nhân, cha của con không có ở nhà.”

“Không có nhà? Chạy trốn hả? Hừm, chạy được không, hoà thượng chẳng chạy khỏi miếu?”

Xảo Cô trả lời nói: “Tri phủ đại nhân, cha con không chạy trốn mà là đi sinh con.”

“Nói hồ đồ ! Trên thế gian này chỉ có đàn bà sinh con, đâu có đàn ông sinh con bao giờ.”

“Tất nhiên đàn ông không sinh con, vì sao lại phải đi tìm dê con do dê bố sinh ra chứ?”

Tri phủ đại nhân chẳng nói được gì chỉ nói: “Thôi được việc này không bắt người làm, thế còn dầu tước đầm biển lớn thì sao?”

Xảo Cô nói: “Bẩm, quan hãy làm cạn nước biển rồi con lập tức tước.”

“Người giễu bản quan sao? Biển lớn như vậy sao có thể tát cạn được định làm bản quan tức giận hay sao?”

“Dân nữ không dám, chỉ là không tát cạn biển, dầu đâu có tước được” Xảo Cô trả lời.

Mặt tri phủ đỏ lên xấu hổ và tức giận nói: “Việc này cũng không cần người làm nữa, thế

còn vải che kín trời đâu?”

Xảo Cô hỏi: “Xin hỏi tri phủ đại nhân, trời rộng bao nhiêu?”

Tri phủ nói: “Chưa ai có thể đo nên ai biết trời rộng bao nhiêu?”

Xảo Cô nói: “Tất nhiên không biết trời rộng bao nhiêu làm sao còn bắt chúng tôi xé vải che trời?”

Tri phủ chẳng nói được gì, hậm hằm bỏ đi.

Xảo Cô đã nhắm vào quan tri phủ đưa ra câu hỏi hoang đường mà khiến tri phủ đương nhiên bị phản bác không cất lên lời.

## **Câu chuyện thương nhân**

Lần nọ, có một vị thương nhân nhà quê gửi 500 trâu cho người bạn kinh doanh trong thành phố. Người bạn này đã mang trâu bán lấy tiền và cố ý rắc một ít phân chuột vào chỗ sừng đã bán đi. Không lâu sau người thương nhân nhà quê đến lấy trâu. Người bạn lấp liếm nói: “Không may rồi. Trâu bị chuột ăn rồi, anh xem, chỗ này còn rất nhiều cứt chuột?” Người thương nhân nhà quê biết bạn muốn quỵt nợ nhưng chưa vạch trần ngay mà bình thản nói: “Thôi bỏ đi, lũ chuột này thật đáng chết.” Nhìn thấy con trai của người bạn, người thương nhân nhà quê cố ý nói to muốn đến sông trong thành phố để bơi, đưa con trai người bạn cũng muốn theo, do đó, anh ta cũng mang nó đi cùng. Nhưng anh ta hoàn toàn không mang nó đi bơi ở bờ sông mà gửi đến nhà một người bạn khác rồi nói với người bạn đó đừng để nó chạy trốn, anh ta cần đến nó.

Sau đó người thương nhân nhà quê một mình đến chỗ người bạn thành phố, nói rằng thằng bé đã bị bắt. Anh ta tỏ vẻ đau lòng, vạ lời xin lỗi và nói với người bạn là đang bơi cùng nó ở sông thì một con chim diều hâu bay đến mang nó đi mất.

Người bạn nói: “Người nói bậy, chim diều hâu không thể tha trẻ con từ trong nước.”

Người thương nhân nhà quê biện giải đây là việc có thật. Nói qua nói lại, người thương nhân thành phố bỗng nổi giận tóm lấy bạn đến kiện quan. Người bạn bình tĩnh: “Đi thì đi”.

Người thương nhân thành phố bầm báo trước với quan tri phủ: “Người này mang con của con đi bơi, khi trở về lại nói con của con bị diều hâu tha đi mất, rõ ràng là lừa gạt. Xin đại nhân minh xét cho con.”



Tri phủ đại nhân quát hỏi người thương nhân nhà quê: “Người hãy thú tội đi?”

Người thương nhân nhà quê nói: “Tôi hoàn toàn không bắt con trai của anh ta đi đâu cả. Con trai anh ta quả thật bị chim điều hâu tha đi mất.”

“Nói láo, chim điều hâu sao có thể tha trẻ con từ trong nước.”

Người thương nhân nhà quê bình tĩnh nói: “Đại nhân, tôi xin thỉnh giáo ngài, nếu như điều hâu không tha được trẻ con thì chuột có thể ăn cả trâu không?”

Vậy là người thương nhân đem câu chuyện kể cho tri phủ đại nhân. Cuối cùng người thương nhân nhà quê nói: “Nếu như chuột có thể ăn cả con trâu thì sao điều hâu lại không tha nổi đứa trẻ. Xin đại nhân minh xét cho tiểu dân.”

Nghe nói, vị tri phủ đại nhân này có tấm lòng bồ tát, trong thánh đường xử án tất nhiên là gương sáng treo cao, phán quyết công minh, ông ngâm đọc hai câu thơ và đây cũng chính là lời phán quyết kết thúc vụ án này:

Câu thứ nhất: Lấy độc trị mưu kế hay, dùng đạo của người trị lại người; Nếu như chuột có thể ăn trâu thì điều hâu có thể tha đứa trẻ.

Câu thứ hai: Lấy mắt đối mắt, răng đối răng, mình mạnh tất có kẻ mạnh hơn; Người mất trâu trả miếng con của kẻ lấy trâu, người mất con lại trả miếng người mất trâu.

## **Người bạn khéo léo phản bác lại chàng lười**

Có một chàng lười mượn phòng trọ nhà bạn, sáng sớm người bạn gấp chăn thay cho anh ta. Chàng nói: “Chiều còn ngủ, bây giờ đâu cần gấp chăn?”

Ăn cơm xong người bạn vội rửa bát. Anh ta nói: “Bữa sau lại ăn, bây giờ đâu cần phải rửa bát”. Tối đến, người bạn khuyên anh ta rửa chân, chàng lười nói: “Rửa rồi lại bẩn, bây giờ đâu cần rửa?” Xem điệu bộ nói năng hùng hồn, tự đắc của anh ta, người bạn vừa tức vừa cười, trong lòng nghĩ quyết tâm dạy anh ta một bài học, xem anh ta còn dám không sửa tật lười đó không.

Ngày hôm sau, người bạn chỉ lấy cơm cho mình, không lấy cơm cho chàng lười, anh ta lại hỏi: “Cơm của tôi đâu?” Người bạn nói: “Ăn rồi lại đói, anh đâu cần ăn nữa hả?”

Khi đi ngủ, người bạn chỉ quan tâm đến chỗ ngủ của mình mà không quan tâm đến chỗ ngủ của anh ta. Chàng lười bực tức: “Tôi ngủ ở đâu?”

Người bạn nhã nhặn nói: “Sáng lại phải tỉnh dậy anh cần gì ngủ?”

Chàng lười biện giải: “Đánh chính là không đánh”.

Sau đây là một câu chuyện về “Đánh chính là không đánh”.

Trước đây, có một người tên là Khuru Lăng đi đạo ở chùa. Các hoà thượng trong chùa nhìn thấy anh ta rất bủn xỉn thì lạnh nhạt với anh ta. Đúng lúc này có một viên quan địa phương đến thăm chùa. Lão hoà thượng thấy thế vui vẻ nhiệt tình chiêu đãi vị quan viên này. Họ chẳng quan tâm đến Khuru Lăng. Khuru Lăng rất không vừa ý. Đợi sau khi vị quan này rời khỏi, Khuru Lăng hỏi lão hoà thượng: “Vì sao lại cung kính với người làm quan còn cứ thờ ơ với tôi?”

“Người không hiểu à?” Hoà thượng vội biện bạch nói: “Quy định của cửa phật chúng tôi cung kính chính là không cung kính, không cung kính chính là cung kính.”

Khuru Lăng nghe thấy thế, cười thật lớn rồi bỗng nhiên luồn cây gậy lên đầu lão hoà thượng đánh cho lão ta ôm đầu kêu rên. Đợi mọi người bắt Khuru Lăng lại, lão hoà thượng hỏi: “Vì sao người đánh người?”

Khuru Lăng nghiêm túc nói: “Ông nói cung kính là không cung kính, không cung kính là cung kính. Vậy, tôi nói đánh ông là không đánh, không đánh mới là đánh.”

Hoà thượng cảm thấy xấu hổ chẳng nói được gì.

Hành vi của Khuru Lăng quá kích động nhưng như vậy dường như anh ta đã suy luận logic theo lão hoà thượng, đã bóc lộ ra sự lừa dối, lấp liếm của lão hoà thượng và đạt được mục đích giáo huấn lão hoà thượng.

## **Sự phản bác của Bellkery**

Có một vị tham nghị viện Mỹ hỏi Bellkery nhà logic học người Mỹ: “Tất cả những người thuộc Đảng Cộng Sản đều công kích tôi, ngài công kích tôi nên ngài cũng là người Cộng Sản.”

Logic của ông tham nghị viện rất dễ nhận ra bị sai, những nhà logic học hoàn toàn không tranh luận với ông về câu suy luận logic hình thức sai lầm, mà phản bác suy luận hình thức đó.

“Suy luận của ông thực tế là rất diệu kì! Về logic thì nó giống như suy luận dưới đây. Tất cả các con thiên nga đều ăn bắp cải, ông tham nghị viện cũng ăn bắp cải cho nên ông tham nghị viện là con thiên nga.”

Lời này vừa dứt, tham nghị viện lúng túng đỏ mặt tía tai.

## **Luật sư La Khôn khéo biện hộ thắng kiện.**

Giữa thập kỷ, ở Hồng Kông xảy ra một vụ kiện, người thương nhân Mỹ Wills đến công ty túi da Mậ Long đặt hàng, tỉ giá USD Hồng Kông/USD Mỹ. Hợp đồng viết rõ một tháng lấy hàng, đến hạn giao hàng không đúng theo số lượng và chất lượng thì bên bán phải bồi thường tổn thất 50%.

Giám đốc công ty Mậ Long là La Phùng Xán khi giao hàng, Wills nói: “Lớp trong của túi da có vật liệu gỗ không thể tính là ví da”, do đó, anh ta kiện đến toà án, yêu cầu phải bồi thường 50%. Wills nói năng bừa bãi, từ ngữ vượt qua luân thường đạo lý, nhưng toà án Hồng Kông - Anh nghiêng về phía Wills, ý đồ phán Phùng Xán tội lừa đảo, luật sư La Văn Cầm biện hộ cho bị cáo Phùng Xán.

Luật sư La Văn Cầm lấy từ trong túi ra một chiếc đồng hồ vàng rồi hỏi quan toà: “Thưa quan toà, đây là đồng hồ gì?”

Một vị quan toà nói: “Đây là chiếc đồng hồ vàng nhãn hiệu London. Nhưng cái này có liên quan gì đến vụ án chứ?”

La Văn Cầm kiên trì nói: “Có liên quan, xin hỏi: Đây là đồng hồ vàng, việc bán nó không có ai nghi ngờ, phải không? Nhưng xin hỏi linh kiện bên trong của chiếc đồng hồ này có phải đều chế ra từ vàng không?”

Quan toà lúc này cảm thấy có “cái tròng” trong đó. Khi đó La Văn Cầm đã nói: “Tất nhiên không phủ định linh kiện bên trong đồng hồ vàng nhưng không thể là dùng vàng chế tạo, vụ án túi da của công ty Mậ Long hiển nhiên là nguyên cáo vô lý gây rối, ý đồ lừa đảo mà thôi.”

Quan toà chăm chú lắng nghe và chẳng còn lời chất vấn nào chỉ còn biết phán Wills tội vu cáo và phạt khoản tiền 5000 tệ Hồng Kông.

Luật sư đã dùng đạo của người để trị người, khéo léo dựa theo logic của Wills để đưa ra suy luận tương tự, khiến cho sai lầm trong suy luận của Wills hoàn toàn rõ ràng trước mọi người.

## Uống sữa và huyết thống

Nhà ngoại giao tiền nhiệm Canada Chester Rounding xuất thân ở Tương Phần Hồ Bắc - Trung Quốc và lớn lên từ sữa người mẹ Trung Quốc. Sau này ông cùng bố mẹ trở về Trung Quốc, trong sự nghiệp ông có hoài bão lớn. Khi ông tham gia bầu cử vào nghị viện hội của tỉnh, phái phản đối đã moi móc tìm mưu tính kế thu thập các tài liệu liên quan đến ông để bôi nhọ, hạ thấp ông.

Trong một lần biện luận tranh cử, phe phản đối ông đã nắm bắt được việc ông xuất thân ở Trung Quốc, viết một đoạn văn và chỉ trích ông: “Ông uống sữa người Trung Quốc lớn lên, trong người ông nhất định có huyết thống Trung Quốc.” Họ cho rằng mình đã phát ra một quả pháo hạng nặng và bước đến khoác lên ông.

Rounding đứng trước những lời nói vô lễ xấu xa đã bình thản đáp lời: “Các người uống sữa bò lớn lên vậy các người trên mình chẳng phải mang huyết thống của bò sao?”

Ông vừa nói xong mọi người vỗ tay rào rào. Phái phản đối bị phản bác tới mức đỏ mặt tía tai rơi vào cảnh vô cùng khó xử.

Trong lần tranh cử này, ông đã thắng cử.

Trước những câu hỏi hoang đường của đối phương, cách ứng biến linh hoạt của Rounding cũng là dùng đạo của người trị lại người, dựa theo suy luận hoang đường đồn thổi đối phương vào chân tường. Điều này chứng minh tính hoang đường trong suy luận của đối phương từ đó khiến cho đối phương rơi vào thế bị động.

## Nhạc Trụ khéo léo khuyên thầy

Doanh Khuru Tử là một thầy giáo mở trường tư thục. Ông không bằng lòng với nền giáo dục triều Nguyên nhưng chẳng có cách nào thoái thác do đó suốt ngày mượn rượu giải sầu, rất tiêu cực và không chú tâm quản giáo đối với những học trò con nhà giàu theo học mình. Ông thường ngủ gật ở học đường. Những đứa trẻ con nhà giàu tự nhiên không vui nhưng chẳng dám ý kiến gì. Duy chỉ có một đứa có ý kiến, người chính là Khuru Trụ - học giả nổi tiếng triều Nguyên. Bởi vì Khuru Trụ không giống như những đứa học trò con nhà giàu có không ham học hành, ông thông minh hiểu học mà thầy lại không có trách nhiệm vậy thì sao không có ý kiến chứ. Đừng coi thường Khuru Trụ nhỏ tuổi, con người anh ta rất thông minh đấy. Trước khi báỉ thầy Doanh Khuru Tử, anh đã nghe nói qua Doanh Khuru Tử rất uyên bác nhiều tài, dạy học cho mọi người. Nhưng bây giờ ông ta trở thành người tiêu cực như thế này chắc chắn là có nguyên nhân nào khác. Anh cảm thấy nên phải giúp thầy, khiến thầy tỉnh lại và chăm chỉ “truyền đạo, thụ nghiệp, giải toả nỗi nghi hoặc”, tránh việc học trò hiểu nhầm.

Có một hôm, lên lớp học chữ, Doanh Khừ Tử sau khi để học sinh viết chữ theo chữ dán đã dựa vào án thư ngủ gật. Trong lễ đường loạn cả lên, Khừ Trụ nhân dịp các bạn đồng môn đang náo loạn liền nhẹ nhàng đi tới bên bục giảng và lay thầy đang ngủ gật tỉnh lại rồi thấp giọng hỏi thầy: “Thầy đã già như vậy mà phải ngủ gật ư?”

Doanh Khừ Tử đang lúc ngủ nên tất nhiên bị người khác lay tỉnh dậy thì mơ mơ màng màng, hồi lâu mới tỉnh hẳn. Ông nhìn Khừ Trụ tỏ vẻ thần bí: “Trước tiên ta đi gặp thánh hiền tiên cổ sau đó cùng họ truyền thụ đạo lý của ta cho các người trong giấc mộng. Cho nên, mỗi lần ta lên lớp đều ngủ gật.”

Nói xong bèn lắc lư đầu ngâm nga câu thơ: “Hái cúc hai giậu dưới, nhớn nhớ nhìn núi bắc.”

“Thầy đọc sai rồi, đúng phải là: Hái cúc rào phía đông, nhớn nhớ nhìn núi Nam cơ.”

Khừ Trụ sửa lại đọc: “Mênh mông nhân thế, ngàn vạn chúng sinh, nhân tà bất phân, sao có thể phân Đông Tây Nam Bắc.”

Doanh Khừ Tử xúc động ngâm dài.

Khừ Trụ biết trong mộng thì thầy nói rất lung tung, còn nguyên do Doanh Khừ Tử làm việc hồ đồ thì anh ta chưa hiểu. Nhưng để thầy sửa được cái tật lên lớp ngủ gật nên anh ta đã nghĩ đi nghĩ lại cuối cùng tìm ra một cách.

Ngày hôm sau lên lớp, khi Doanh Khừ Tử đang chăm chú dạy học trò câu thơ của Lý Thái Bạch: “Thế gian chuyện vui chơi cũng vậy, xưa nay vạn sự như nước chảy về đông...”. Bỗng nhiên phát hiện Khừ Trụ đang ngủ gật. Thế là ông lớn tiếng quát Khừ Trụ: “Gỗ mục vô dụng”. Khừ Trụ liền đứng bật dậy biện giải: “Tiên sinh, thầy trách nhầm rồi, trò như thế là đang học!”

“Người rõ ràng là đang ngủ gật còn xảo trá biện bạch thật là vô cùng xấu xa.” Doanh Khừ Tử càng tức giận.

“Thưa thầy, trước tiên trò đến gặp thánh hiền tiên cổ rồi giống như thầy cũng bái kiến thánh hiền tiên cổ ở trong mộng.”

Doanh Khừ Tử có ý gây khó dễ cho Khừ Trụ, thế là hỏi anh ta: “Các vị thần tiên đã dạy cho người điều gì ở trong mộng.”

Khừ Trụ ung dung nói: “Trò gặp các vị thần tiên đều hỏi họ: Thầy của trò dường như ngày nào cũng bái kiến các vị, các vị đều giảng cho thầy đạo lý gì?, nhưng họ đều trả lời họ từ trước tới nay chưa từng gặp thầy của người?”

Doanh Khuru Tử nghe xong đỏ mặt vì xấu hổ, ông chắc chắn không ngờ rằng người học trò thân hình bé nhỏ giỏi giang này có thể dùng đạo của người trị lại người, nhìn thấu sai lầm của mình. Từ đó người thầy này sửa tật xấu lên lớp ngủ gật, chuyên tâm toàn lực bồi dưỡng Khuru Trụ.

## **“Cảm cúm cũng cao thượng sao?”**

Ông Hullchop, nhà văn Nga nổi tiếng có một lần nhận lời mời đến tham gia hội âm nhạc. Diễn xuất chưa lâu Hullchop liền ngủ gật. Lúc này, bà chủ cảm thấy rất kỳ lạ bèn đẩy ông hỏi: “Thưa ngài, ngài không thích âm nhạc hay sao?”

Ông lắc đầu đáp: “Loại âm nhạc này đơn giản tùy tiện có gì hay mà nghe chứ?”

Bà chủ kinh ngạc: “Ông nói cái gì vậy, diễn tấu trong khúc nhạc này đều là khúc nhạc đang thịnh hành!”

Hullchop phản đối hỏi: “Lẽ nào cứ lưu hành đông tây là cao thượng sao?”

Bà chủ bực tức hỏi: “Thứ không cao thượng sao có thể lưu hành được?”

Nghe câu nói này, ông hóm hỉnh nói với bà chủ: “Vậy thì, bệnh cảm cúm lưu hành cũng là cao thượng à!”

Bà chủ bị phản bác tới mức chẳng nói được gì, khó xử vô cùng.

Trước kiến giải sai lầm của bà chủ, Hullchop chỉ nói nhẹ nhàng suy luận theo logic đó thì đã khiến sự hoang đường trong quan điểm của bà chủ lập tức hiện rõ. Bà chủ tất nhiên là khó xử vô cùng.

Xin hãy xem ví dụ dưới đây:

## **Phán quan mượn giày**

Một hôm, giày của Phán quan trong điện Diêm Vương bị hỏng, thế là Phán quan nhập hồn vào mạng một người thợ da ở dương gian sửa giày, ông nói với người thợ da: “Ta đưa cho người hai đồng bạc trước làm tiền đặt cọc, phiền người làm cho ta đôi giày mới, đợi người làm xong giày ta sẽ đưa nốt bạc, được không?”

Người thợ da nói: “Được ạ.”

Sau vài ngày, Phán quan đến lấy giày, người thợ da nói: “Tiền đặt cọc mấy hôm trước mua ống giày, nhưng vẫn chưa có đế giày, qua mấy hôm nữa quay lại lấy giày.”

Rồi mấy hôm nữa, Phán quan đến lấy giày, thợ da nói: “Chưa xong đế, vài hôm nữa đến.”

Phán quan đi đi lại lại bao nhiêu lần nhưng người thợ da đều nói: “Chưa xong đế.”

Một ngày, Phán quan cầu Diêm Vương dẫn hồn người thợ da xuống âm ty. Diêm Vương nói: “Người thợ giày này bình thường đều lừa người khác lấy tiền, thật đáng ghét, đưa vạc dầu ra.”

Người thợ giày nhìn thấy phán quan làm giày đứng bên cạnh Diêm Vương bèn kêu cứu thảm thiết: “Phán quan lão gia, hãy nghĩ cách cứu tôi.”

Phán quan nói: “Cái vạc dầu này không có đáy, bỏ người vào đó, người có thể trèo ra được mà!”

Có một đêm áp mặt vào vạc dầu, người thợ da vội vàng sờ sờ mó mó bốn phía và vội nói với phán quan: “Có đáy có đáy.”

Phán quan đi lại cạnh và nói: “Tất nhiên là có đáy, vậy sao không làm giày cho ta .”

Chiêu này của Phán quan là lấy đạo của người trị lại người thật kỳ diệu, xem người thợ giày còn dám lừa bịp khách hay không?

## Chương 6: Dùng Lời Nói Hoang Đường Tạm Thích Ứng

Thành thực, trung thành, chính trực vốn được coi là đức cao đẹp, còn lừa gạt, nói dối dễ bị người khác hiểu là kẻ không có đạo đức. Nhưng nếu vứt bỏ hoàn cảnh cụ thể mà nói rằng nói dối đều là không đạo đức thì đó là quan điểm phiến diện.

Sugeladi, triết nhân Hy Lạp cổ đã bác bỏ quan điểm coi tất cả mọi lời nói dối (kể cả nói dối thiện ý) là hành vi vô đạo đức mà không cần xét đến điều kiện, hoàn cảnh cụ thể. Ông cùng với Erside đã từng có đoạn đối thoại về chuyện lừa bịp (nói dối) như sau:

Sugeladi: Lừa bịp là chính nghĩa đúng không?

Erside: Không đúng.

Sugeladi: Giả như có một vị tướng quân nhìn thấy chí khí quân sĩ mình sa sút bèn lừa họ nói: “Viện binh sắp tới, hãy dừng cầm tiến về phía trước!”, do đó đã giành toàn thắng, đây là chính nghĩa hay không chính nghĩa?

Erside: Đây là chính nghĩa.

Sugeladi: Trẻ con mắc bệnh, khó cho uống thuốc, bố mẹ nói: “Thuốc rất ngọt.” Trẻ con uống cứu được mạng. Đây có phải là chính nghĩa hay không?

Erside: Đây là chính nghĩa.

Sugeladi: Vừa rồi ông chẳng phải đã nói lừa bịp là không chính đáng, sao giờ lại nói nó là chính đáng?

Erside : ...Việc này ... (đỏ mặt tía tai, chẳng nói lên lời)

Quả thực, thành thực, chân thực là đạo đức tốt đẹp, nhưng nếu coi hết thảy lừa bịp, nói dối là không có đạo đức thì quả là vô đoán. Tóm lại, đối với việc nói dối phải phân tích cụ thể các vấn đề chứ không thể đánh đồng như nhau. Những lời nói dối được suy tính kỹ càng để giăng bẫy lừa người lừa của thì đương nhiên là vô đạo đức. Còn một số lời nói dối khác vẫn là chân lý, là chính đáng, thấu tình đạt lý, để tránh tổn hại đến người khác thì bạn nói thử xem nói dối “đầy thiện ý” như vậy có vô đạo đức hay không?



Nhưng mà, thời khắc thích hợp để nói dối không thể không chú ý, bởi vì lời nói dối này có khi sẽ khiến quan hệ giữa hai người trở nên xa cách. Khôn khéo sẽ khiến mọi việc dễ dàng giải quyết. Chỉ có điều, do cái nhìn lệch lạc của mọi người đối với việc nói dối nên mới đã kích, chỉ trích nó, đương nhiên điều này có liên quan đến những khuyết điểm của chính việc nói dối. Nhưng người nói dối khó được mọi người tin, câu chuyện đồng thoại chúng ta đã đọc hồi nhỏ “Sói đến rồi” sẽ giúp ta hiểu rõ lý lẽ này. Nhưng lúc thích hợp để nói dối là vấn đề khác. Tô Đại, em Tô Tần, nhà sách lược nổi tiếng thời Xuân Thu Chiến Quốc đã nhằm vào câu nói dối người nghe không lọt tai của vua Yên mà nói một đoạn khiến người khác tỉnh ngộ.

Người Chu thường không coi trọng bà mối. Bởi vì bà mối ở gia đình bên nam hay bên nữ đều nói hay; đến bên nhà trai thì nói cô gái xinh đẹp còn đến bên nhà gái thì nói chàng trai tài giỏi. Vì những bà mối này không bao giờ nói thật, đều thích ba hoa tùy tiện, nói năng xằng bậy do đó mọi người không tin nhiệm, không coi trọng bà mối.

Nhưng theo phong tục tập quán người Chu, không có người trung gian làm mối thì không thể cưới gả. Con gái nếu không có người làm mối thì đến già cũng không lấy chồng. Do đó, theo phong tục vùng đất này, không cho phép con gái dễ dàng ra ngoài. Nếu như không có người làm mối lái thì những cô gái này sẽ vì đợi ở khuê phòng thâm sâu mà thành bà cô. Cho nên, nếu như muốn con gái thuận lợi gả đi thì cũng chỉ có nhờ cậy bà mối. Mọi việc khác cũng vậy, nếu như không hiểu chiến lược lợi thế thì việc sẽ không thành được. Không biết thuận dòng đẩy thuyền thì khó có được thành công. Do đó, có thể khiến người khác ngòai mà hưởng thành công cũng chỉ có kẻ lừa bịp giỏi lừa gạt người khác. Chẳng trách anh của Tô Đại khi chỉ trích Yên Chiêu Công là kẻ lừa người lấy của, đã nói một cách hùng hồn đầy lý lẽ: “Chính vì tôi là người lừa bịp cho nên mới có ích.” Tuy lời nói này không thiên lệch nhưng vẫn hàm chứa hai lớp nghĩa trong đó. Đặc biệt là trong đời sống chính trị, ngoại giao, có một số điều bí mật thì không nên nói thật, vận dụng kỹ xảo nói dối cao siêu không chỉ có thể tăng thêm tính hóm hỉnh, mà còn có thể khiến mình thoát khỏi cảnh khó xử.

Nhà chính trị gia nổi tiếng người Mỹ ở thế kỷ 17 là Henry Wotton đã từng chỉ ra rằng: “Các nhà ngoại giao là chỉ những người chính trực chuyên nói dối được cử sang nước ngoài.” Câu nói này có lý lẽ nhất định, trước một số vấn đề có liên quan đến cơ mật trọng yếu của quốc gia thì nhà ngoại giao trí tuệ, giỏi ứng biến đó đều sẽ ứng đối bằng những lời nói dối bay bướm.

## **Sự dí dỏm của nhà ngoại giao**

Một lần trong tiệc chiêu đãi phóng viên nước ngoài, một vị phóng viên tin tức của quốc gia phương Tây từng hỏi Trần Nghị bộ trưởng bộ Ngoại giao khi đó của Trung Quốc: “Gần đây, Trung Quốc để đánh hạ nước Mỹ đã chế tạo máy bay trinh sát trên không, xin hỏi vũ khí dùng là gì? Là lựu đạn phải không?”

Đối với vấn đề liên quan đến cơ mật quốc phòng, Trần Nghị hoàn toàn không qua loa tắc trách bằng ngôn từ ngoại giao “Không thể báo cáo”, mà rất dí dỏm đưa hai tay lên không trung làm một động tác sau đó vạch mấy cái rồi ý nhị nói: “Thưa vị nhà báo, chúng tôi dùng tre đâm thủng nó!”, một câu nói đã khiến mọi người đều cười. Nguyên soái Trần Nghị đã trả lời khéo léo bằng lời nói dối dí dỏm mà vị nhà báo đã đưa ra.

## **Lưu Bang nói dối cứu tính mệnh**

Hán Cao Tổ Lưu Bang dùng những lời nói dối khéo léo lừa bịp Bá Vương Hạng Vũ từ đó tự mình đã thoát được tình thế nguy hiểm. Đây là câu nói khi Lưu Bang đi đến Hồng Môn Yến. Lúc này, Lưu Bang và Hạng Vũ phân chia hai tuyến đường dọc Hải Nam, Hải Bắc tấn công quân Tần. Lưu Bang giả đánh, đầu tiên chiếm cửa ải còn Hạng Vũ triển khai đánh trực diện, tuy đánh tan thế lực quân Tần, nhưng kéo dài làm mất cơ hội đoạt cửa ải. Còn Sở Vương đã từng nói trước, ai vào cửa ải trước sẽ là vua. Lẽ ra, Lưu Bang nên là vua xưng bá nhưng lúc đó thế lực không địch nổi Hạng Vũ. Hạng Vũ cũng tức giận Lưu Bang vào ải trước, muốn giết chết nhưng còn muốn tận mắt xem Lưu Bang đối mặt với đại họa này. Đúng lúc đó, Tế phụ của Hạng Vũ là Hạng Bá ban đêm chạy đến doanh trại của Lưu Bang, hẹn riêng người bạn tốt Trương Lương trốn chạy khỏi doanh trại Lưu Bang. Lưu Bang thừa cơ gặp Hạng Bá và bày tỏ nỗi lòng: “Ta, người thì giữ, không hề dám tư tưởng gì. Dinh phủ niêm phong chờ tướng quân. Cho nên, đốc thúc tướng lĩnh giữ ải, ngăn chặn cướp bóc. Ngày đêm mong đợi tướng quân, đâu có ý phản? Chỉ sợ lời nói không bày tỏ hết tấm lòng ta.” Lưu Bang lúc đó quyết định đến Hồng Môn bái tạ Hạng Vũ. Hôm sau, Lưu Bang cùng các tùy tùng Trương Trường, Phan Xá đến bái tạ Hạng Vũ và nói với Hạng Vũ: “Thần và các tướng quân hợp sức tấn công Tần, tướng quân đánh chiếm Hải Bắc, Vận Điểm, Hải Nam, thần không thể tự vào Nhân Quan trước để phá Tần, tất cả đều phải nhờ vào tướng quân đó. Hôm nay có lời tiểu nhân khiến tình cảm giữa tướng quân và thần có vết nứt.” Lưu Bang xưng thần tạ tội, che giấu ý định của mình, lời nói của ông đều là quý quái lừa người nhưng nghe dường như chân thật, tình ý rõ ràng, cảm động đầy tâm huyết khiến Hạng Vũ có lòng thương xót thả Lưu Bang. Lưu Bang bằng cách nói dối Hạng Vũ với lời lẽ khéo léo, lời ngon tiếng ngọt đã dễ dàng khiến mình thoát cảnh nguy hiểm, có thể thấy sự cao siêu của nghệ thuật nói dối.

## **Lâm Đại Ngọc lời lẽ khéo léo thoát khỏi cảnh khó xử**

Có một lần, Bảo Ngọc chột nhìn trân trân vào cánh tay mềm mại trắng nõn của Bảo Thoa, vừa đúng lúc bị Đại Ngọc đang bước vào cửa bắt gặp. Bảo Thoa liếc nhìn Đại Ngọc đang đứng ở chỗ gió lùa nơi ngưỡng cửa, liền hỏi cô sao lại phải đứng ở chỗ gió lùa? Đại Ngọc nhanh nhẹn cười và trả lời: “Chỉ vì nghe thấy trên trời có một tiếng kêu lớn, ra ngoài nhìn xem hoá ra là con chim Nhạn.” Bảo Thoa hỏi: “Chim Nhạn ở đâu? Ta cũng muốn xem?” Đại Ngọc nói: “Tôi vừa đi ra, nó đã phạch một cái rồi bay mất.” Nói rồi vẫy vẫy cái khăn mặt về phía mặt Bảo Ngọc khiến anh ta chột dạ.

Từ đoạn trên chúng ta có thể thấy sự thông minh, nhanh nhẹn, linh hoạt và sắc sảo của Đại Ngọc. Khi cô ấy nhìn thấy màn kịch mà cô không muốn nhìn thấy ấy, trong lòng cô không vui, tình cảm yêu ghét lẫn lộn có thể thấy rõ, khiến cô không nói nổi lên câu, vẻ mặt biến sắc. Nhưng cô không vạch trần điều đó tại chỗ, vì như vậy vô cùng khó xử. Cô lại ba hoa nói dối rất tự nhiên, không có chỗ sơ hở tức là giữ lại chút thể diện cho Bảo Ngọc, qua loa tặc trách không rõ ràng chính là hiệu quả tốt trong đó, còn châm biếm Bảo Ngọc chỉ nhìn thấy chị mà quên “chim Nhạn” của em gái, hiểu tình cảm trong lòng, quả là tâm đầu ý hợp. Chúng ta hãy xem lại câu nói dối của Ngụy Ngọc:

Đại Ngọc một lần đến thăm Ngọc Ân, thấy Bảo Ngọc cũng ở đó bèn buông lời nói “Ta đến thật không đúng lúc.” Câu nói này đầy vẻ mỉa mai châm biếm. Đại Ngọc tự thấy lỡ lời bèn lập tức nói lấp liếm, giải thích. Đại Ngọc cười nói: “Sớm biết anh đến thì tôi sẽ không đến.” Bảo Ngọc càng không hiểu. Đại Ngọc cười nói: “Lúc thì tất cả cùng đến, lúc thì chẳng có ai đến, hôm nay anh đến, mai tôi đến, như thế đan xen chẳng phải ngày nào cũng có người đến hay sao? Vừa không vắng vẻ lạnh lẽo, vừa chẳng ồn ào náo loạn.” Như vậy, Đại Ngọc khéo dùng lời nói dối, nhẹ nhàng nín kéo lời nói lại với nhau, giảng giải tới đường tơ kẽ tóc cuối cùng thoát được cảnh khó xử.

Trong các tình huống vô cùng khẩn cấp, một số lời nói dối linh hoạt thích ứng với hoàn cảnh thường có thể giúp bạn biến nguy thành yên. Xin hãy xem câu chuyện dân gian:

## **Lời nói dối của thỏ.**

Vua sư tử quyết định gấu, khỉ, thỏ là đại thần của nó, bốn loài chúng tuân du trong rừng. Rất nhanh, vua sư tử quát chúng, muốn ăn thịt chúng, nhưng muốn ăn thịt các vị đại thần mà mình đã định ra ấy thì phải tìm cách. Thế là sư tử nói với chúng:

“Các vị đại thần, các người đã không ít ngày dưới chân ta, bây giờ ta muốn kiểm nghiệm các người một chút, xem các người làm quan cao có biến chất hay không.” Nói xong, vua sư tử bèn mở rộng miệng và muốn gấu nói xem trong miệng sư tử bốc ra mùi vị gì. Sư tử là loài động vật ăn thịt, trong miệng bốc ra đương nhiên là mùi tanh. Gấu ta thành thực nói:

“Đại vương, mùi vị trong miệng ngài rất khó ngửi.”

Sư tử nghe nói vậy tức giận ùng ùng: “Người dám bôi nhọ đại vương, người phạm tội vô đạo, nên xử tử hình.”

Nói xong sư tử vồ lấy gấu cắn chết và ăn thịt. Khi tận mắt nhìn thấy gấu như vậy, trong lòng nghĩ: cách thoát mạng duy nhất chỉ có dựa vào tâng bốc, nịnh nọt, thế là khi ta vội vàng trả lời:

“Đại vương, trong miệng ngài phát ra mùi vị rất thơm ạ.”

Sư tử tức giận quát: “Người là kẻ luôn nịnh nọt, bợ đỡ! Ta ăn thịt, ai cũng đều biết trong miệng ta bốc ra mùi vị chỉ có thể là thối, tanh. Nếu là không trung thực, chỉ thích nịnh bợ đều là mối họa của quốc gia, tuyệt đối không thể giữ lại”. Nói rồi sư tử há miệng đỏ lòm ăn thịt khỉ. Sau cùng, sư tử hỏi thỏ: “Thỏ thông minh, rốt cục thì trong miệng ta có mùi gì?”

Thỏ trả lời: “Đại vương, thật là xin lỗi, thần bị trúng gió, mũi tắc mất rồi, bệ hạ cho thần nghỉ vài hôm, đợi bệnh khỏi thần sẽ nói. Bởi vì chỉ đến lúc đó, mũi thần mới có thể dùng, mới có thể nói trong miệng ngài phát ra mùi gì.”

Khỉ và thỏ đều nói dối, nhưng kết cục sao chẳng giống nhau? Điều này có liên quan đến kỹ xảo nói dối, cao minh, kỹ xảo đó tự nhiên không sơ hở, khiến đối phương cảm thấy có lý. Nếu như nói dối mà bị đối phương lật lại thì rất nguy hiểm. Do đó, trước cảnh nguy hiểm, chỉ có khéo léo nói dối mới có thể ứng phó tự nhiên, xin hãy xem câu chuyện Trác Biệt Lâm khéo léo thoát hiểm dưới đây.

## **Sự ứng biến linh hoạt của Trác Biệt Lâm**

Một đêm tối, đại sư hài kịch nổi tiếng Mỹ là Trác Biệt Lâm mang theo một túi tiền về nước, khi qua một đoạn đường bỗng gặp cướp. Trác Biệt Lâm nhìn mũi súng tối om om của tên cướp mà không hề hoảng loạn, ông nói với tên cướp: “Đại vương, tôi tin ngài chỉ muốn tiền của tôi, còn tôi chỉ muốn mạng mình, trên người tôi có chút tiền nhưng không phải là của tôi, cho nên tôi nguyện đưa cho ngài, nhưng tôi muốn trước tiên ngài giúp tôi bắn hai phát súng lên mũ của tôi, tôi trở về để dàng ăn nói. Như vậy, tốt cả cho tôi lẫn ngài, tôi không tin ngài vì chút tiền mà lấy mạng người khác đúng không?”

Tên cướp nghe xong, chẳng nói gì, bắn “bằng bằng” hai phát lên mũ của ông. Trác Biệt Lâm lại cầu xin bắn hai phát vào gấu quần của ông: “Như vậy mới đúng sự thực, người khác không thể không tin.”

Kẻ cường đạo nén giận kéo gấu quần của Trác Biệt Lâm bắn “bằng bằng” mấy phát. Trác Biệt Lâm lại nói “xin hãy bắn thủng mấy lỗ vào gấu tay áo của tôi?” Kẻ cường đạo chửi: “Mẹ mày, người đúng là gan tiểu quý?”

Nói xong, kẻ cướp bóp cò nhưng không thấy đạn nổ. Trác Biệt Lâm vừa nhìn biết đạn đã hết bèn chạy như bay.

Trác Biệt Lâm có thể nói là một cao thủ lừa người, ông biết phản kháng hoặc lập tức bỏ

chạy không ích gì cho công việc, có thể sẽ dẫn đến tai nạn càng lớn. Do đó, ông đã khéo léo dụng tâm lý để thoát hiểm.

## **Cô gái khéo léo thoát khỏi sự quấy nhiễu**

Trong cuộc sống hàng ngày, dùng những lời nói dối để thoát khỏi tình hình khó khăn có rất nhiều, ví dụ như: một hôm có một cô gái đẹp đi trên đường, phía sau cô có một chàng thanh niên ăn chơi bám chặt theo cô. Cô gái quay đầu lại hỏi đầy vẻ thắc mắc: “Vì sao anh theo tôi suốt vậy?”

Chàng trai xúc động nói: “Em rất đẹp, anh yêu em, anh thật sự yêu em.”

Đối với kiểu xin yêu dọc đường này, các cô gái Trung Quốc không chấp nhận nổi, cô gái xinh đẹp đó cũng vậy. Cảm thấy người thanh niên này quá liều lĩnh nhưng không thể chỉ trích anh ta, nên thoát khỏi cục diện khó xử này như thế nào? Cô gái xinh đẹp cảm động một tí là cười rất tươi nói: “Cảm ơn, nhưng mà tôi đến nhà trẻ đón con tôi!”

Chàng trai trợn tròn mắt, đỏ mặt tía tai, xấu hổ chuồn mất.

Cô gái khéo léo vận dụng lời nói dối (kỳ thực cô chưa có con) khiến cho chàng trai trẻ liều lĩnh thấy khó xử và bỏ chạy, cô gái ấy mới linh hoạt làm sao?

# Chương 7: Hiểu Rõ Kỹ Xảo Của Lời Nói Dối

Người nói dối phù hợp với hoàn cảnh có thể khiến mình thoát khỏi cảnh khó xử. Vì thế mọi người cũng nên có những hiểu biết cơ bản về những lời nói dối. Đặc biệt là đối với những lời nói dối để lừa bịp, tính nguy hại lớn, tính lừa bịp rất mạnh cần duy trì sự cảnh giác cao độ. Nếu không, ta sẽ bị lừa bịp, gây tổn thất không cần thiết cho chính mình.

Có một số phương pháp cơ bản phân biệt lời nói dối không? Có. Bất kỳ lời nói dối lừa dối có căn cứ, nghe có hay như thế nào thì nó đều tuyệt đối không thể không có sai sót và kẽ hở. Nắm vững một số cách phân biệt lời nói dối có thể khiến chúng ta “biết người, biết mặt, biết cả tâm”, từ đó trong cuộc sống giao tiếp chiếm thế chủ động.

Dưới đây xin giới thiệu mấy cách phân biệt lời nói dối:

## 1. Quan sát dáng vẻ con người

Dáng vẻ con người xuất phát từ sâu thẳm trong ý thức nên có thể rất chân thực. Nó phản ánh sâu sắc thế giới nội tâm của một con người. Thông thường, giữa lời nói và ý nghĩ còn có khoảng cách rất xa, nhưng khi giấu giếm những điều từ tận đáy lòng thì không khó nhận ra kẽ hở từ dáng vẻ con người. Ví như, trẻ con khi nói dối sẽ dùng tay che miệng. Bởi vì ý thức tiềm ẩn trong nó là muốn dùng lời nói dối từ miệng bật ra. Sau khi lớn lên, tư thế này trở nên chắt lọc và được ẩn giấu. Rất nhiều người trưởng thành dùng tiếng ho giả để che giấu đi tư thế che miệng, còn một số người trưởng thành lại dùng ngón cái ấn vào má theo phản ứng bản năng, hoặc dùng tay xoa trán, hoặc ánh mắt chuyển động nhẹ nhàng, nếu như bạn chăm chú nhìn anh ta thì anh ta rất có thể sẽ di chuyển ánh mắt qua nơi khác.

Dáng vẻ nói dối của nữ giới thường gặp là dùng tay vôn vê sợi tóc mai, bởi ý thức bản năng muốn vứt bỏ cách nghĩ không tốt sang một bên. Lại ví dụ như, bạn đến nhà đồng nghiệp hoặc nhà bạn bè, nếu như họ nhiều lần nhìn đồng hồ: Bạn chắc chắn không tin anh ta bày tỏ sự hoan nghênh bạn, thực ra lúc này trong lòng họ cảm thấy bạn đang làm phiền họ, chỉ là sợ tổn thương thể diện mới không nói ra miệng; khi bạn cáo từ, cho dù anh ta tỏ ra nhiệt tình mời bạn ở lại nhưng bạn thấy anh ta chậm chậm đứng lên và ánh mắt hướng ra cổng, đây là dáng vẻ hy vọng bạn ra về đấy. Lúc đó bạn hãy kiên quyết rời khỏi và đừng để những lời ngon ngọt của chủ nhà níu chân bạn.

Một người khi nói dối cả người sẽ hiện ra dáng vẻ không nhịp nhàng, ví dụ như vẻ mặt biểu lộ không tự nhiên, thu hẹp hay mở rộng con ngươi, trán toát mồ hôi, má đỏ ửng, chớp mắt nhiều lần và đong đưa ... Người nói dối ý thức bản năng muốn giấu giếm dáng vẻ bề ngoài, lợi dụng điểm này, phía cảnh sát khi tra xét hỏi đều dựa vào nơi ánh mạnh để ngôn

ngữ thân thể lộ ra. Như vậy có thể thông qua ngôn ngữ thân thể xem có phải họ đang nói dối hay không.

Nghề nghiệp của mỗi người thường để lại dấu vết trên thân thể, vì vậy nó có thể giúp chúng ta hiểu được thân phận thật sự của anh ta. Ví dụ như người mài sắt thì ngón tay vuông vắn, diễn viên múa tay mềm dẻo, người lái xe thì hai tay đều có chai dầy, người tiếp thị thì phần lớn gặp ai cũng cười ... Có một kẻ lừa gạt tự xưng là thiếu tá của phi hành đoàn và lừa nhân viên phi hành đoàn hơn 10 vạn đồng; nhưng cuối cùng rơi vào tay người công an già. Người công an già này nhìn thấy được tư cách của một kẻ lừa bịp thông qua dáng vẻ của anh ta. Ông nói: “Thông thường, mặt mũi người phi hành đều bị phơi ra hơi đen đen, nhưng cổ thì không bị đen, hơn nữa phải đeo kính bảo hộ nên xung quanh mắt và mặt mũi của người phi hành thì mức độ đen có sự khác biệt. Kẻ lừa bịp này da trắng trẻo, như thế sao giấu được ta?” Kiểu quan sát tỉ mỉ dáng vẻ đoán chắc chắn được thân phận của người khác như thế này có lí lẽ khoa học nhất định, thật xứng đáng được chúng ta suy nghĩ.

## **2. Nghiên ngẫm phán đoán thái độ và lời lẽ khi nói chuyện**

Tốc độ, giọng điệu, khẩu khí của đối phương khi nói chuyện ẩn giấu luồng thông tin thứ hai vô cùng phong phú. Nếu như chúng ta có thể lưu tâm chú ý vén màn che ở tầng ngoài của nó, như vậy chúng ta có thể dễ dàng hiểu rõ hơn thế giới nội tâm của người khác. Thông thường, nếu như đối phương bắt đầu nói chậm, giọng nói, âm thanh to, vang nhưng khi liên quan đến một vấn đề thì đột nhiên nói năng tăng tốc độ, hạ thấp giọng, như vậy trong mười phần thì có tới tám phần là lừa dối. Bởi vì trong tiềm thức người nào nói dối thì ít nhiều trong lòng cũng thấp thỏm lo lắng, hy vọng tránh giả tìm thật để lừa gạt đối phương. Do đó chúng tôi muốn bạn chú ý lắng nghe, chăm chú nghiên ngẫm đoán được thái độ và lời nói của đối phương khi nói chuyện thì dễ dàng tìm ra sơ hở. Đặc biệt là lúc anh ta đang úp úp mở mở, nói lấp lửng một vấn đề nào đó. Bạn sẽ phải cẩn thận bởi vì anh ta có điều gì đó muốn giấu bạn, muốn lừa dối bạn. Nếu bạn là người tinh tường thì không thể không nắm bắt một số từ quan trọng trong vấn đề anh ta đang úp úp mở mở, và đưa ra một số câu hỏi để hiểu rõ lời nói dối đó, kẻ nói dối sẽ lộ ra chỗ sơ hở của mình nên bị thất bại.

## **3. Giảng bẫy**

Bất cứ lời nói dối nào đều không thể không có chút sơ hở, chỉ cần bạn suy nghĩ lập ra một số cái bẫy sẽ khiến người nói dối không đề phòng để lộ sơ hở. Xin hãy xem câu chuyện của vị tổng thống đầu tiên của Mỹ là Washington khi còn trẻ:

Có một lần, người hàng xóm ăn trộm của anh ta một con ngựa. Washington cùng một vị cảnh sát đến thôn của người hàng xóm ấy tìm, người đó chối phăng không trả lại còn hùng

hồn tuyên bố đó là con ngựa của mình. Trước lời nói xảo trá của đối phương, Washington mệt mỏi với lí lẽ của anh ta bèn đến bên con ngựa dùng hai tay che hai mắt ngựa và nói với hàng xóm. “Nếu như con ngựa này là của anh, vậy thì, xin hãy nói cho tôi mắt nào của con ngựa bị mù?”

“Mắt phải.” Người hàng xóm nói.

Washington bỏ tay ra, hai mắt trái phải của con ngựa đều không hề bị mù.

“Ôi tôi nhớ nhầm rồi.”

“Washington, xin hãy mang ngựa về.”

Washington đã khéo léo giăng bẫy, đó là mắt ngựa mù, nếu quả thực là chủ của con ngựa thì có thể đoán chắc thật giả của vấn đề này. Nhưng người hàng xóm vì không chú ý tình trạng mắt ngựa nên trả lời bừa, đã thừa nhận mệnh đề nêu sẵn trong câu hỏi của Washington, tức là có một mắt ngựa bị mù, do đó đã lộ ra sơ hở, bởi vì hai mắt ngựa đều tốt cả và không bị mù.

Cũng có thể lợi dụng tâm lý, ý thức bản năng của người khác để giăng bẫy, xin hãy xem ví dụ dưới đây.

Hai người kiện tụng đến toà án kiện. Nguyên cáo nói bị cáo mượn vàng của anh ta mà không trả, bị cáo không thừa nhận việc này và kiên quyết nói: “Hôm nay là lần đầu tiên tôi gặp anh ta, từ trước tới nay chưa cùng anh ta làm việc, chưa từng giao lưu với anh ta”.

Việc này không có người khác làm chứng, cũng không có chứng cứ. Quan toà suy nghĩ rồi hỏi nguyên cáo: “Anh muốn anh ta trả lại vàng, vậy lúc đó anh cho anh ta mượn ở chỗ nào?”

“Ở bên một cây nhỏ phía ngoài thành.”

Quan toà nói: “Lúc đó có ai có thể chứng minh không?”

“Không có, quan toà đại nhân, lúc đó chỉ có cái cây nhỏ, không ai nhìn thấy tôi cho anh ta mượn vàng.”

Quan toà nói: “Được, phiền người lại đi đến đó một chuyến, mang hai lá của cây đó đến đây, lá cây đó sẽ cho ta biết rõ sự thật.”

Thế là nguyên cáo đi hái lá cây mang về. Bị cáo bị giữ lại toà án, quan toà chẳng nói gì với anh ta, lại tiếp tục thẩm vấn vụ án khác, bị cáo đó say sưa xem quan toà thẩm án.



Đúng lúc một vụ án khác thăm lý đi đến cao trào, pháp quan đột nhiên quay sang bị cáo thăm án nhẹ nhàng hỏi: “Anh ta hiện giờ đang đi đến cây nhỏ kia chưa?”

“Theo tôi, chưa đến, còn một đoạn đường nữa!” Bị cáo trả lời.

Pháp quan vỗ đánh “âm” một cái xuống bàn: “Người quy t nợ không trả mà chẳng xấu hổ, đồ tiểu nhân, còn không nói sự thật ra cho ta sao? Nếu muốn chối cãi, để ta đánh cho một trận xem đánh chết có nói ra không?”

Bị cáo đành phải nói thật sự tình.

Pháp quan thông minh thừa dịp bị cáo sơ hở không đề phòng đã khéo léo lợi dụng tâm lý bản năng đưa ra một vấn đề có bẫy trong đó khiến lời nói dối của kẻ quy t nợ ấy hoàn toàn bị phơi bày.

## **4. Suy luận logic**

Có người nói dối rất “cao siêu“, khó có thể nhận thấy vấn đề gì qua vẻ mặt. Muốn kiểm tra người đó nói thật hay giả có thể sử dụng cách suy luận logic, bởi vì sự suy luận logic chặt chẽ là một trong những tuyệt chiêu để thấy rõ những lời nói dối. Xin hãy xem vụ việc ghi chép trong cuốn “Tăng thêm nguồn tri thức rộng lớn” của Phùng Mộng Long.

Triệu Tam, thương khách vùng Triều Châu thuê thuyền của Trương Triều chuẩn bị ra ngoài làm ăn buôn bán. Đến ngày hẹn đó, Triệu Tam sáng sớm đã lên thuyền nhưng sau khi trời sáng rõ Trương Triều đến cổng Triệu gia gõ cửa hỏi: “Tam nương, Tam gia vì sao vẫn chưa tới?”

Triệu Tam nương mở cửa kinh ngạc hỏi: “Ông nhà tôi trời chưa sáng đã đi rồi, sao còn chưa lên thuyền chứ?”

Họ bèn chia nhau đi tìm, tìm rất lâu mà chưa thấy bèn đến quan phủ báo. Quan phủ hoài nghi là Tam nương và người khác tư thông mưu giết chồng, Tam nương kiên quyết phủ nhận. Vụ án rất lâu mà không thể giải quyết nên đã báo đến Đại lý tự. Ở Đại lý tự, quan thăm án Dương Mỗ đã phân tích tỉ mỉ, dường như đã hiểu lập tức cử người đưa Trương Triều đến, yêu cầu anh ta kể lại tình hình một lượt. Dương Mỗ sau khi nghe xong liền lớn tiếng quát:

“Trương Triều! Người đến Triệu gia gõ cửa, nếu như không biết Triệu Tam vắng nhà thì khi gõ cửa sẽ gọi tên Triệu Tam, nhưng ở đây người không gọi Triệu Tam mà gọi tên vợ anh ta, rõ ràng là người biết trước Triệu Tam không có nhà, Triệu Tam mất tích chắc chắn có liên quan đến người? Hãy mau đem việc người mưu hại Triệu Tam ra kể lại để tránh

tan xương nát thịt.”

Trương Triều cuối cùng phải nhận tội, hoá ra buổi sáng hôm đó, Triệu Tam lên thuyền của Trương Triều, hẩn nhìn thấy anh ta mang rất nhiều tiền nên nảy lòng tham đã đẩy Triệu Tam xuống sông và cướp tiền của anh ta. Vụ nghi án này lâu rồi không kết thúc, cuối cùng thì nước chảy đá mòn.

Tổng thống Lincoln nổi tiếng nhất trong lịch sử Mỹ khi hành nghề luật sư đã vận dụng suy luận logic nên nhìn thấu được lời nói dối của một nhân chứng. Câu chuyện là thế này :

Lincoln khi làm luật sư có một lần biết được con trai của bạn mình bị vu là mưu hại người cướp của và đã xét xử lần đầu là có tội. Ông với tư cách là luật sư của bị cáo đến toà án để xem xét lại toàn bộ vụ án. Ông biết được mấu chốt của vụ án này lại nằm ở phía nguyên cáo, nhân chứng thề rằng anh ta đã nhìn thấy rõ ràng toàn bộ quá trình mà bị cáo dùng súng bắn chết người vào ngày 18 tháng 10 dưới ánh trăng. Việc này Lincoln muốn thẩm vấn lại.

Trong lời thề lần phúc thẩm rất hay này, có một đoạn hội thoại dưới đây. Lincoln trước tiên hỏi nhân chứng: “Anh thề là nhìn rõ anh ta?”

Nhân chứng đáp: “Tôi thề là đã nhìn rõ.”

Lincoln hỏi: “Anh ở trong đám cỏ còn anh ta ở dưới gốc cây cổ thụ, hai nơi cách nhau 20, 30m, anh có thể nhìn rõ không?”

Nhân chứng đáp: “Nhìn rất rõ, bởi vì trăng rất sáng.”

Lincoln hỏi: “Anh có chắc chắn là nhìn rõ quần áo của anh ta không?”

Nhân chứng đáp: “Tôi chắc chắn là tôi nhìn rõ cả mặt anh ta, bởi vì trăng chiếu sáng rõ mặt của anh ta.”

Lincoln hỏi: “Anh có chắc chắn lúc đó là 11 giờ không?”

Nhân chứng đáp: “Tôi có thể khẳng định, bởi vì khi tôi trở về nhà nhìn đồng hồ thì lúc đó là 11 giờ 15 phút”.

Lincoln hỏi đến đó bèn quay người lại với bốn vị chủ tọa: “Tôi không thể không nói với mọi người rằng, tất cả những điều mà vị nhân chứng nói hoàn toàn là lời nói dối. Anh ta một mực nói 11 giờ tối ngày 18 - 10 dưới ánh trăng đã nhìn rõ mặt bị cáo. Chúng ta đều biết ngày 18 - 10 là ngày trăng khuyết, 11 giờ tối trăng đã xuống núi, đâu có ánh trăng chứ? Hơn nữa, có lẽ thời gian mà anh ta nhớ không phải là chính xác, thời gian sớm hơn

một chút. Nhưng lúc đó ánh trăng từ hướng tây chiếu sang đông, đám cỏ ở phía đông, cây ở phía tây, nếu như mặt bị cáo hướng về đám cỏ thì không thể có ánh trăng chiếu vào.”

Mọi người im lặng lắng nghe, rồi nhất loạt vỗ tay hoan hô. Vị nhân chứng thật ngu ngốc. Lincoln đã vận dụng suy luận logic chặt chẽ, phân tích tỉ mỉ và đã chứng minh những lời nói của nhân chứng là giả dối, ông đã giải thoát được cho thân chủ của mình.

Có thể thấy, suy luận logic chặt chẽ có lợi cho việc nhìn thấu những lời nói dối. Có người đã thổi phồng nói với Addison: “Tôi đã phát minh ra một loại dung dịch có thể hoà tan các loại vật chất. Chúng ta hợp tác xây nhà máy đi.” Addison lập tức chỉ ra lời nói hồ đồ của đối phương: “Xin hỏi, loại dung dịch đó dùng cái gì đựng vậy?” Như vậy, mâu thuẫn trong lời nói của kẻ lừa bịp tự nhiên lộ rõ. Những người truyền giáo đều nói: “Thượng đế vạn năng.” Một cậu thanh niên thông minh đã hỏi: “Thượng đế có thể tạo ra viên đá mà ông ta không thể nhắc nổi không?” Người truyền giáo há hốc mồm trả lời có thể tạo ra, nhưng Thượng đế không thể nhắc nổi tảng đá này; nếu trả lời là không thể thì Thượng đế không phải là vạn năng. Tóm lại, cho dù là trả lời thế nào thì Thượng đế cũng chẳng là vạn năng. Người thanh niên đã khéo léo vận dụng lý luận “nhị nan” (cách trả lời thế nào cũng khó) trong logic để chứng minh câu nói “Thượng đế là vạn năng” là lời nói dối lừa.

## Chương 8: Đặt Vào Chỗ Chết Mà Vẫn Sống

Đại tướng Hàn Tín dưới thời Lưu Bang, rất giỏi dùng binh tác chiến. Có một lần Hàn Tín dẫn đầu mấy vạn binh mã của Hán Vương Lưu Bang tác chiến với quân Hạng Vũ nhiều gấp mấy lần quân mình. Trước sự công kích kịch liệt của quân địch, Hàn Tín lệnh cho quân đội giãn quân đánh bên sườn. Khi đang lui đến bờ một con sông, Hàn Tín để quân sĩ đem lương thực đốt đi và mang nồi, bát mâm đập vỡ làm đắm thuyền ở bờ sông. Binh sỹ bị rơi vào cảnh tuyệt vọng thì lòng dũng cảm tăng lên, phấn đấu giết địch, cuối cùng đã đại thắng quân Hạng Vũ, đây là binh pháp nổi tiếng trong quân sự; phá đập chìm thuyền, thể trận sinh tử hoặc nói rằng đặt vào chỗ chết mà vẫn sống, hoặc nói rằng binh thương tất thắng.

Khi nói chuyện, có lúc cũng bị dồn vào chân tường; lúc này, đối mặt với thế tấn công dồn ép của đối phương, buộc phải cố gắng hết mình mới có thể tìm ra lối thoát, không bị thất bại. Muốn có thể trong thời khắc quan trọng nhất ấy khiến mình đứng được vào chỗ chiến thắng tất nhiên mình phải có luận cứ đầy sức mạnh, hoặc phải có thể bài vua ban để ép đối phương khiến đối phương phải thoả hiệp. Xin hãy xem ví dụ “Đường Duy không làm nhục sứ mạng” nổi tiếng dưới đây:

### **Đường Duy không làm nhục sứ mạng**

Thời Chiến Quốc, các nước cùng tranh hùng xưng bá nên chiến tranh liên miên. Để mình chiến thắng trong cuộc tranh hùng này, các nước chư hầu đều lôi kéo hàng loạt các vị quan thần giỏi tính mưu bày kế.

Một hôm, Tần Vương cử người đi nói với An Lăng Quân là Tần Vương nguyện đổi 500m đất lấy An Lăng. An Lăng Quân lời lẽ nhẹ nhàng từ chối: “Ơn đại vương chiếu cố nguyện dùng vùng đất lớn đổi lấy An Lăng nho nhỏ của thần thật là tốt. Nhưng, vùng đất của thần là do tổ tiên truyền lại cho, thần không dám tự tiện đổi, xin đại vương xá tội” Tần Vương sau khi biết chuyện rất không vui. Để thuyết phục Tần Vương, An Lăng Quân cử Đường Duy đi sứ sang Tần. Đường Duy đến Tần trước tiên bái kiến Tần Vương, Tần Vương rất ngạo mạn nói với Đường Duy: “Ta dùng 500 m đất để đổi lấy An Lăng, An Lăng Quân đã cự tuyệt ta, đây là đạo lí gì? Hơn nữa nước Tần đã tiêu diệt nước Hàn, Ngụy, An Lăng chỉ có chu vi 50m sao tồn tại nổi, điều này là bởi ông ta là người cẩn thận, cho nên ta không để bụng. Giờ đây ta dùng lớn gấp mười lần để đổi lấy An Lăng vậy mà ông ta lại đi ngược lại ý ta, đây đúng là coi thường ta rồi.”

Xem ra, đây chính là quy luật “nước yếu không ngoại giao, lực lượng là tất cả” đã sớm thịnh hành từ thời xưa. Cái logic lực lượng mạnh mà vua Tần vận dụng là logic cường đạo

trần trụ: Ta lực lượng lớn, người phải nghe theo, ta muốn đổi thì người phải đổi. Kỳ thực là dùng chữ “đổi”, chẳng qua để nghe lọt tai, trên thực tế là lấy mạnh ép yếu. Hãy xem Đường Duy trả lời như thế nào. “Không, không thể là như vậy. Đất An Lăng Quân là kế thừa từ tổ tiên, muốn mãi mãi giữ gìn nó, có đổi 1000m cũng không dám đổi hơn nữa chỉ là 500m?”

Câu trả lời rất bình thường đã nói rõ nguyên nhân. Tần Vương kêu ngạo nghe đâu có lọt tai? Do đó, Tần Vương bị khéo léo cự tuyệt không khỏi tức giận, trắng trợn uy hiếp bằng vũ lực nói: “Người đã nghe qua thiên tử nổi giận thì như thế nào chưa?”

“Thần chưa từng nghe qua.” Đường Duy đáp.

Tần Vương nói: “Thiên tử khi nổi giận sẽ khiến trăm dặm đầu rơi, máu chảy nghìn mét.”

Cuộc nói chuyện đến đây dường như không còn đường thoái lui, nếu không muốn chuốc lấy cái chết thì phải chịu khuất phục dưới sự uy hiếp vũ lực trắng trợn của Tần Vương và đáp ứng việc đổi An Lăng. Nhưng Đường Duy thì không, ông muốn lâm vào chỗ chết để tìm sự sống nên nói: “Đại vương đã từng nghe nói về sự tức giận của những người dân bình thường chưa?”

Tần Vương chẳng mảy may suy nghĩ nói: “Những người dân mặc quần áo bình thường ấy tức giận, chẳng qua là bay mất mũ, tay không chân trần, đâm đầu xuống đất thôi.”

Đường Duy nói với Tần Vương: “Đó chẳng qua là sự giận giữ của một người dân bình thường, không phải là sự tức giận của một nhân sỹ. Đại vương đã từng nghe qua, khi Chuyên Thế công khai hành thích Ngô Vương Liêu thì Huệ Tinh lướt qua trắng sáng, khi nhiếp chính là Nghiêm Trọng Tử giết Hàn Khôi, cầu vòng trắng xuyên qua mặt trời. Khi thích khách muốn giết con trai của Ngô Vương Liêu Khánh Hỷ, con chim ưng xan đậu xuống trước điện. Ba vị đó là nhân sỹ áo vải, cơn thịnh nộ dâng đầy trong lòng họ còn chưa phát ra, hôm qua là dấu báo hiệu trước, bây giờ thêm thần sẽ thành người thứ tư rồi. Nếu như các nhân sỹ áo vải đó nổi giận, thì thế gục ngã chỉ có hai chiếc, máu chảy không quá năm bước, nhưng người khắp thiên hạ đều mặc áo tang. Bây giờ đã đến lúc rồi?”

Nói xong, Đường Duy rút bao kiếm, nhảy lên.

Hoá ra, Đường Duy với thẻ bài vua ban dùng khi sống chết trong gang tấc, lấy cái chết để liệu mạng với Tần Vương, xem Tần Vương bạo ngược có biết điều hơn không? Không thể ép người quá mức như vậy!

Quả nhiên, chí khí ngang ngược của Tần Vương nhụt hẳn, Tần Vương sợ đến thất sắc, quỳ xuống vái lạy và vội vàng xin lỗi Đường Duy. “Xin mời ông ngồi. Tôi đã rõ rồi, Hán, Ngụy hai nước đó sợ dĩ diệt vong còn An Lăng tuy chỉ có 50m vẫn tồn tại là do có ngài

à?”

Xin hãy xem câu chuyện trong “Tả truyện, Chiêu công năm thứ 5”

## Sứ giả của Ngô đến Sở

Năm thứ năm đời Lỗ Chiêu Công, đại quân Sở Linh Vương chinh phạt Ngô, Ngô Vương phái em trai Quyết Do đến khao quân Sở, ý Ngô Vương là trước lễ sau binh, không muốn bỏ qua dù một tia hi vọng hoà bình. Nhưng khi Quyết Do vừa đến doanh trại quân Sở đã bị bắt giữ, Sở Vương lập tức muốn giết Quyết Do để tế trống. Trước khi tế trống, Sở Vương cười lớn hỏi Quyết Do: “Các người lần này đến, đã xem bói qua chưa?”

“Thực sự bói qua.” Quyết Do trả lời.

“Bói may mắn không?” Sở Vương hỏi.

“Là may mắn.”

“Ha, ha, ha, thật là buồn cười, chết đến nơi rồi mà vẫn còn nói may mắn, người xem, ngay cả con rùa của các người cũng không linh nghiệm, may mắn ư? Đầu người lập tức rơi xuống đất, chúng ta dùng máu của người tế trống. Đợi sau khi tế trống xong ta sẽ giết các người không còn một mảnh giáp.” Sở Vương nói.

Trong lúc ngàn cân treo sợi tóc có thể cứu mình chỉ có dựa vào miệng ba tắc lưỡi, hoặc là ngồi đợi chết, hoặc là vẫn tìm thấy sự sống trong chỗ chết, có thể “bài vua ban” nhất định khiến Sở Vương thu hồi mệnh lệnh, nếu không thì làm sao đứng trước Sở Vương mà nói may mắn đây?

Ông ta tự có lí lẽ riêng: “Xin đại vương nghe thần giải thích. Chúng tôi nghe nói quý quốc muốn dùng binh ở tề quốc để giữ rùa bói hỏi. Bồ Tử nói: “Nếu đến khao quân đối phương trước tiên xem thái độ Sở Vương, sau đó có thể chuẩn bị. Bồ Tử nói rất có lí nếu như đại vương dùng lễ đãi sứ thần chúng tôi mà lơ đãng quân bị, đất nước sẽ diệt vong. Giờ đây đại vương muốn chém đầu sứ thần, muốn lấy máu tôi tế trống. Như thế, nhất định nước tôi sẽ tăng cường quân bị, đất nước tôi tuy lực lượng mỏng yếu, nhưng sau khi có sự chuẩn bị đầy đủ đất nước tôi còn có thể khiến quý quân biết khó phải lui. Điều này lẽ nào chẳng phải là quẻ bói đại cát sao?”

Sở Vương cảm thấy lời nói của Quyết Do rất có lí, thế là nhẫn nại nghe Quyết Do nói: “Hơn nữa, chúng tôi phải bói, vẫn là xã tắc nước Ngô an nguy, chứ không phải là sự sống chết của sứ giả. Chết đi một vị sứ giả khiến cho cả nước vững như thành, mọi người đồng lòng, do đó mà quốc gia được bảo toàn, điều này lẽ nào không phải là một công dụng lớn

nhất của quẻ bói may mắn? Nhưng nói thực là quẻ may hay quẻ xung, ai có thể xác định chắc chắn nó trong một hoàn cảnh đây. Nếu nói về việc quý quốc, năm nay quý quốc và Tấn đại chiến ở Thanh Báo, trước việc này bói là may mắn mà sau đó lại đại bại. Nhưng trận chiến lần thứ hai của quý quốc sau này lại đại thắng. Như vậy các ngài nên đánh giá quẻ bói của các ngài như thế nào? Các ngài cho rằng nó linh nghiệm hay không linh nghiệm? Với lí lẽ như vậy, rùa bói của nước Ngô ta cũng không chắc chắn trong trận chiến này ứng nghiệm hay không.”

Sở Vương sao lại không nghe ra tiếng đàn lạc dây của Quyết Do đây? Quyết Do, người chẳng phải là nói ta “giết người đi sẽ tăng ý chí chiến đấu của Ngô quốc, mặc dù lần này chinh phạt nước Ngô đại thắng thì khó đảm bảo sau này không bị bại trong tay họ.” Nhưng mà Quyết Do, người nói rất đúng và có lý.

Quyết Do không bỏ lỡ thời cơ nói tiếp: “Một người chết thì sẽ ra sao, chẳng ai biết cả. Thần chết rồi sẽ chẳng có cảm giác gì, mang máu của thần trát lên trống của các ngài thì chẳng có tác dụng gì. Nếu như thần chết mà vẫn còn có chút cảm giác thì thần nhất định sẽ khiến cho trống chiến của các ngài khi đánh chẳng kêu lên được.”

Sở Vương đắn đo trước câu nói của Quyết Do, cảm thấy rất có lý, và càng cảm thấy chinh phạt Ngô là quá liều lĩnh, nhân cục diện giờ đây có thể thay đổi thì thả cho anh ta.

Như vậy Quyết Do nhờ ba tấc lưỡi, làm một trận sống chết, vận dụng trí lực để lui quân Sở, khiến Ngô Sở hai nước thoát khỏi cảnh binh đao.

## **Giao ngọc bích về Triệu**

Thời kỳ Chiến Quốc, danh thần nổi tiếng nước Triệu Lạn Tương Như có thể nói là một người thấy cái chết không hề run sợ, là một cao thủ đặt vào chỗ chết mà vẫn sống. Khi Triệu quốc có được viên ngọc Hoà Thị có giá trị liên thành và việc này bị Tần Chiêu vương biết được, vua Tần phái sứ thần đến Triệu quốc yêu cầu lấy mười lăm thành trì đổi lấy Hoà Thị ngọc. Triệu Huệ Văn vương và các đại thần đều cho rằng Tần vương không thể lấy mười lăm thành trì đổi lấy Hoà Thị Ngọc và cảm thấy tự đắc về bảo bối này. Nhưng vì khiếp sợ lực lượng mạnh của Tần quốc nên quyết định cử một sứ thần mang Hoà Thị ngọc đến Tần Quốc, tùy cơ hành sự. Do đó, Lạn Tương Như tiếp mệnh đi sứ sang Tần quốc.

Lạn Tương Như sau khi đi đến Tần quốc, Tần Chiêu vương cậy mạnh ép yếu không coi sứ thần là gì trong mắt. Tần vương cố ý đón tiếp sứ thần không đúng lễ nghi mà còn ở trường - nơi diễn trò - tiếp nhận Lạn Tương Như, thái độ thật nghiêm khắc. Lạn Tương Như tuy rất tức giận nhưng vẫn nhẫn nại dâng ngọc cho Tần vương. Tần vương sau khi nhận ngọc, nhìn ngắm rồi truyền cho các mỹ nữ bên cạnh xem và cười lớn, không hề nói đến việc đổi thành trì lấy ngọc. Lạn Tương Như rất biết nếu trước một Tần vương ngang ngược thì

việc thỉnh cầu ông ta ra ân là việc không thể, duy chỉ có ở thế trận sống chết mới có thể khiến mình đặt vào chỗ chết mà sống và không làm nhục sứ mệnh. Do đó, Lạn Tương Như nghĩ kế trong lòng, dần bước đến trước nói với Tần vương: “Trên ngọc có tỳ vết, xin hãy để thần chỉ cho đại vương xem.” Tần vương không biết đó là mưu kế, tiện tay đưa ngọc lại cho Lạn Tương Như. Tương Như đón ngọc rồi lui xuống tức giận nói với Tần vương: “Tần vương muốn có được ngọc thì cử người đến báo tin cho Triệu vương.” Triệu vương mời các quần thần đến thương nghị, mọi người đều nói: “Tần vương lòng tham, lại ỷ vào thế mạnh, muốn bằng một câu nói sáo rỗng để đổi lấy Hòa Thị ngọc e rằng không được.” Mọi người thương nghị đều không muốn mang ngọc cho Tần vương. Thần cho rằng những người bình thường đều không thể lường gạt, huống hồ là vua của một nước? Hơn nữa, thần cho rằng vì ngọc mà khiến cho cả một nước mạnh không vui thì không được. Thế là Triệu vương trai giới năm ngày, bảo thần mang ngọc đích thân tặng cho đại vương. Điều này là vì sao đây? Là vì tôn trọng uy vọng của đại quốc mà thể hiện sự kính trọng. Sau khi bề tôi đến nước Tần, đại vương chỉ trong cung điện bình thường tiếp thần mà không chú ý lễ nghi, thái độ rất ngạo mạn; có được ngọc tùy ý đưa cho mỹ nhân xem, lấy đó để trêu đùa thần. Thần thấy đại vương không có thành ý đổi thành trì cho Triệu quốc, cho nên thần mới mang ngọc về. Nếu như Đại vương nhất định muốn ép thần thì hôm nay, đầu của thần và ngọc sẽ cùng vỡ vụn!”

Để mọi người thấy được Tần vương ép ông ta, ông ta sẽ lập tức đâm đầu. “Cách đưa vào thế trận sống chết, Tần vương chẳng phải là muốn được ngọc sao? Vậy ta lấy ngọc để ép Tần vương khiến hắn không dám hành động thiêu suy nghĩ, bởi biết là hắn sợ đánh chuột vỡ chĩnh!”

Quả nhiên, tuyệt chiêu của ông rất hiệu quả. Tần vương thật sự sợ Lạn Tương Như và ngọc cùng mất, Lạn Tương Như mất thì không sao, nhưng viên ngọc đáng quý đó mà mất thì thật đáng tiếc. Do đó, Tần vương vội vàng sửa đổi thái độ, sắc mặt vui vẻ nói với Lạn Tương Như đâu cần phải như vậy và lập tức cho người mang bản đồ tới, chỉ ra mười lăm thành trì trên bản đồ cho Triệu quốc. Tương Như trong lòng đã rõ, đây chẳng qua là Tần vương muốn có ngọc mà đùa giỡn mà thôi. Lạn Tương Như để giữ Tần vương nên đã không làm căng sự việc, thế là hoàn toàn không nói thẳng đập vỡ mà thay đổi sách lược. Ông nói với Tần vương: “Hoà Thị là bảo bối mọi người đều biết, Triệu vương vì sợ đại vương nên không dám không dâng. Triệu vương khi dâng ngọc đã trai giới năm ngày. Bây giờ đại vương cũng cần trai giới năm ngày, đồng thời phải cử hành chín đại lễ tiếp đón sứ quan thì thần mới dám dâng ngọc”. Tần vương suy nghĩ một lát, biết không thể đoạt bằng sức mạnh, nhưng chẳng biết làm sao đành phải đáp ứng yêu cầu của Tương Như, và xếp đặt ông vào nhà, tiếp đón quan sứ cao cấp.

Tương Như dự liệu cho dù Tần vương trai giới năm ngày, chắc chắn sau khi có được Hoà Thị ngọc sẽ chối và cự tuyệt giao thành cho Triệu -Vương. Do đó, Tương Như bí mật cử người thủ hạ đi cùng cải trang giống người dân nước Tần giấu Hoà Thị ngọc trong bụng bí mật theo đường nhỏ trốn về nước, giao cho Triệu vương.

Cuối cùng, Tương Như nghĩ cách khiến Tần vương không khép ông vào tội lừa vua, và



bình yên quay trở về Triệu. Tương Như cuối cùng không làm nhục sứ mạng “giao ngọc về Triệu”

## **Bí mật trúng cử của binh sỹ**

Nghệ thuật nói vận dụng thể trận sống chết thường có thể mang đến hiệu quả không ngờ. Một binh sỹ của Mỹ đã dùng cách này để đánh bại anh hùng chiến tranh cử quốc hội cùng với anh ta. Thắng lợi dự tính này hoàn toàn không phải là nói mò mà là sự thực vô cùng chính xác. Sau chiến tranh Nam Bắc Mỹ, một người binh sỹ bình thường John Eron trong nội chiến đã tranh cử nghị viện quốc hội Mỹ với vị tướng quân anh hùng Tak. Về địa vị và thành tích thì Jonh Eron này không sánh được với tướng quân. Nhưng qua lần diễn thuyết tranh cử, người binh sỹ đã giành thắng lợi, hãy xem trận chiến bằng lời nói của hai người như thế nào:

Vị tướng quân công tích nổi tiếng đã từng ba lần là nghị viện quốc hội khi diễn thuyết tranh cử đã nói: “Còn nhớ vào một buổi tối mười bảy năm trước đây, tôi đã từng dẫn quân chiến đấu kịch liệt ở núi: Sau khi trải qua trận đấu kịch liệt, tôi ở trong rừng núi ngủ cả một buổi tối. Nếu như mọi người chưa quên thì lần đó rất gian khổ, xin mọi người đừng quên nỗi vất vả khó khăn khi đó. Ăn gió nằm sương mà tạo ra được nhiều chiến công.” Tướng công đã đưa ra chiến tích của mình, muốn nhân dân tin tưởng mình, quả nhiên gây xúc động và nhận được tràng vỗ tay hoan nghênh.

Người binh sỹ biết thành tích và địa vị không bằng tướng quân, lẽ nào lại như vậy mà đầu hàng sao? Không, nhất định phải vào thể trận sống chết, tướng quân chẳng phải là có chiến công sao, nhưng chiến công ngài từ đâu ra vậy? Nếu rời xa những người binh sỹ dũng cảm ở tuyến trước thì ngài có lập chiến công không? Tướng quân thật sự không bằng Napoleon trên núi Alpes tự khoe khoang sự vĩ đại, nếu như ông ta rời binh sỹ sau mình thì còn nói “cao hơn núi Alpes”, đây chắc chắn là lời nói loạn ngôn. Tướng công vì sao chỉ nói chiến công của mình mà không nói đến binh sỹ phía sau mình? Đúng, tôi hiện giờ ở thế kém ngài. Sau khi suy nghĩ chắc chắn, vị quân sỹ phát biểu:

“Thưa đồng bào, tướng quân Tak nói không sai; quả thực trong trận chiến đấu lần đó ông đã lập được kỳ công. Tôi lúc đó chỉ là một kẻ vô danh tiểu tốt, thủ hạ dưới của ông ta. Tôi cũng đã cùng với ông ta vào sinh ra tử, xung vào trận. Nhưng, khi ông ta đang ngủ yên trong đám cây, tôi vẫn phải vũ trang đầy đủ đứng ở hoang mạc ném đủ gió rét sương lạnh, bảo vệ ông ta ngủ yên.”

Vị binh sỹ vừa nói ra lập tức được nhân dân vỗ tay nhiệt liệt. Người dân bầu cử đương nhiên thích tư tưởng của người binh sỹ. Vị tướng quân tuy khổ nhưng vẫn còn được ngủ yên trong đám cây, vị binh sỹ này phải đứng bảo vệ ông ta. Nếu nói buổi chiều chiến đấu hôm đó thì “công tích” của người binh sỹ lớn hơn vị tướng quân rất nhiều. Do đó, những người bầu cử chuyển sang ủng hộ người binh sỹ và cuối cùng để anh ta toại nguyện vào

làm nghị sĩ Quốc hội.

## **Mã Dần Sơ độ gan lời nói**

Nhà giáo dục nổi tiếng Trung Quốc, ông Mã Dần Sơ cũng đã từng vận dụng các thể trận sống chết độ gan:

Tháng 11-1930, đúng lúc đảng Quốc Dân phát động đêm trước cao trào phản cộng lần thứ hai. Một hôm, “hội giáo dục viên chức Xung Hoá” trong lần quốc khánh trọng thể đã tổ chức “Tuần toạ đàm” và mời Mã Dần Sơ giảng về “Văn đề kinh tế thời chiến”. Cả hội trường ngồi yên lặng, Mã Dần Sơ bước lên bục giảng và nói: “Các anh em đã mang con trai con gái đến đây, hôm nay tôi sẽ giảng thuyết cho các bạn một vài điều từ đáy lòng ! Để kháng chiến, bao nhiêu người ở tiền tuyến hy sinh, những văn nhân chúng ta cũng không đáng tiếc nếu chết ở hậu phương.”

Thể trận sống chết này đã rõ ràng, khiến cả hội trường đều rất kinh ngạc, và cũng khiến cho đặc vụ của Quốc Dân Đảng trong hội trường tròn mắt. Sau đó, Mã Dần Sơ dùng các tài liệu đã rõ ràng chứng minh hành động xấu xa của Tứ đại gia tộc “lợi dụng quyền thế vét của cải của quốc gia và mang gửi ra ngân hàng nước ngoài.” Mã tiên sinh đã lớn tiếng kêu gọi mọi người từ Khổng Trường Hy, Tống Tử Văn bắt đầu trưng thu “thuế tài sản tạm thời”, và yêu cầu những tài sản bất nghĩa của những nhà giàu có đó trưng thu làm kinh phí kháng Nhật. Vừa lúc đó, hội trường có kẻ gây rối, Mã Dần Sơ vẫn lớn tiếng, không hề run sợ: “Tưởng uỷ viên muốn tôi đến gặp ông ta, vì sao ông ta không đến gặp tôi hả? ở Nam Kinh, tôi đã dạy anh ta, lẽ nào học sinh thì không gặp được thầy sao? Anh ta không dám đến gặp ta chính là anh ta sợ chủ trương của ta. Có người nói anh ta là “anh hùng dân tộc”, xem ra nhiều lắm cũng chỉ là một “anh hùng gia tộc”. Bởi vì anh ta bảo vệ gia tộc thân thích của mình, gây nguy hại cho quốc gia dân tộc. Cảnh sát trong hội trường, ông hiến binh, các ngài bắt tôi hả? Vậy hãy nhẫn nại một chút, đợi tôi giảng xong sẽ đưa tay chịu trời.”

Mã Dần Sơ trước quốc nạn và cảnh chính phủ Quốc Dân Đảng phản động, ông đã không tiếc tính mạng của mình, đã sử dụng thể trận sống chết chỉ trích hành vi và mưu đồ xấu xa của Tứ đại gia tộc vơ vét của cải trong cảnh quốc nạn, ông đã thể hiện phong cách con người cách mạng cao quý.

Vận dụng cách vào thể trận sống chết cần phải phát huy sự thông minh, tài trí đặc biệt của bản thân mới có thể tìm ra con đường của mình từ trong ngõ cụt, mới “đặt vào chỗ chết mà sống”. Hàn Tín là thủy tổ của phương pháp vào thể trận sống chết, tự nhiên khéo léo thoát được trong thể trận sống chết đó.

## **Hàn Tín khéo léo đáp Lưu Bang**

Một lần, Cao Tổ Lưu Bang và Hoài Dương Hầu Hàn Tín nói chuyện phiếm, thảo luận về vấn đề bản lĩnh của tướng lĩnh. Lưu Bang hỏi Hàn Tín:

“Tài năng của ta có thể chỉ huy bao nhiêu quân?”

“Bệ hạ nhiều nhất có thể chỉ huy mười vạn binh mã.” Hàn Tín đáp.

“Người có thể chỉ huy bao nhiêu quân hả?” Lưu Bang hỏi.

“Số binh mã mà thần chỉ huy càng nhiều càng tốt.” Hàn Tín đáp.

Lưu Bang nghe rất không vui thế là lại hỏi: “Nếu là như vậy thì người sao mà trở thành bộ hạ của ta được?”

Hàn Tín nhanh nhậy đáp: “Bệ hạ không giỏi về dẫn quân nhưng lại giỏi về lãnh đạo. Đó chính là nguyên nhân mà Hàn Tín trở thành thuộc hạ của bệ hạ, hơn nữa tài năng của bệ hạ là trời sinh, người thường không thể làm được.”

Hàn Tín giỏi về dùng binh, nhiều lần phá địch, lập nhiều chiến công hiển hách cho vương triều Lưu. Do đó, ông rất tự phụ, tự ngạo về công tích, với tấm lòng như vậy thì khó tránh có lúc sẽ bộc lộ không ở trước mặt hoàng thượng. Giờ thì không, với vấn đề tài năng dẫn quân, Hàn Tín nói để lộ, một câu phản vấn của Lưu Bang thì sẽ dồn Hàn Tín vào đường cùng, người giải thích sao đây, người chỉ huy binh mã như vậy sao lại làm thuộc hạ của ta. Nhưng Hàn Tín chính là Hàn Tín, binh pháp thế trận sống chết rất thành thực, nên nóng lòng nói: “Bệ hạ giỏi lãnh đạo đại tướng”, “Tài năng này mới là trời sinh” chẳng phải là nói được Lưu Bang hài lòng, bốt giận mà thoát hiểm.

## **Kỷ Vân khéo léo giải thích “giả đầu tử”**

Vị học sĩ viện hàn lâm thời vua Càn Long có khả năng hùng biện, nhưng có một lần do lỡ lời, suýt nữa bị hoàng đế Càn Long xử tử, nhưng ông vào sinh ra tử cuối cùng đặt vào chỗ chết mà sống.

Giữa mùa hè, Kỷ Vân người béo nên cổ áo để trần lưng, để bím tóc lên đỉnh đầu, dựa vào án đọc sách (bốn kho toàn sách), bỗng nhiên hoàng đế Càn Long đi đến viện. Ông mặc áo không kịp bèn trốn vào dưới án, kéo vải bàn lại, muốn đợi hoàng thượng đi rồi thì sẽ chui ra. Ai ngờ hoàng đế Càn Long nhìn thấy. Càn Long ngồi xuống, tỏ ý trái phải yên tĩnh. Kỷ Vân không thấy động tĩnh gì và nóng quá không chịu nổi bèn thò đầu ra hỏi: “Lão đầu tử (lão già) đi rồi hả?”

Câu nói đó làm Càn Long nổi giận: “Kỷ Vân, người thật vô lễ, cái gì, lão đầu tử? Người dựa vào cái gì mà gọi ta là lão già, giải thích không được ta sẽ xử tử.”

Kỷ Vân lúc này quả thật bị dồn đến chân tường; cơ hội duy nhất chỉ có thể vào thế trận sinh tử, nhất định phải nắm chắc cơ hội. Kỷ Vân rốt cuộc vẫn là Kỷ Vân, đại nạn lâm đầu dựa vào miệng lưỡi nhạy bén khéo léo.

Lão đầu tử (lão già), mấy từ này là đại gia công nhận, thần không đặt ra. Cho phép thần nói: “Hoàng đế xưng vạn tuế, há chẳng phải nói lão sao? Hoàng đế đứng cao nhất nước há chẳng phải là đầu sao? Hoàng đế là thiên tử há chẳng phải là tử sao? Lão đầu tử, ba từ này là gọi tắt.”

Càn Long nghe xong, không kìm được cười lớn bèn chuyển giận thành vui nói: “Đúng là Kỷ Vân giỏi hùng biện, Tô Tần, Trương Nghi sống lại cũng không thể bằng, trẫm chịu người rồi?”

Kỷ Vân nhờ miệng lưỡi sắc nhọn đã cứu được tính mạng.

## Chương 9: Chuyển Phép Phản Chứng Thoát Khỏi Cảnh Khó Xử

Khi câu nói của đối phương quá võ đoán khiến bạn rơi vào cảnh vô cùng khó xử, bạn không thể vận dụng phương pháp chuyển phép phản chứng, tức là trước tiên giả thiết quan điểm của đối phương là đúng, sau đó dẫn quan điểm ấy vào hoàn cảnh đối lập gay gắt với quyền uy, danh gia hoặc công chúng, như vậy có thể khiến cho suy luận phán đoán của đối phương bị đánh phủ đầu.

### Hùng Hưởng Huy khéo léo trả lời nguyên soái Anh.

Tháng 5-1960, vị nguyên soái lục quân nước Anh được mọi người ca ngợi là “Cáo giảo hoạt” đến thăm Trung Hoa. Trước tiên, ông đi thăm mấy thành phố, trong đó có thành cổ Lạc Dương nổi tiếng.

Một buổi tối, sau khi dùng cơm tối, các nhân viên tùy tùng và nguyên soái đi đến nơi diễn kịch. Những nhân viên tùy tùng cùng ông lập tức tiến vào. Lúc đó, trong kịch trường đang diễn kịch vui (Mộc Quế Anh vai nguyên soái), nhân viên đi cùng vội vàng liên hệ với kịch trường, thỉnh cầu kịch trường sắp xếp chỗ ngồi, phiên dịch tình tiết và lời hát cho nguyên soái. Trong lúc nghỉ, ông rời kịch trường trở lại khách sạn, nói với người cùng đi về cảm tưởng sau khi xem. Ông nói: “Diễn xuất không hay, sao lại để một cô gái đóng vai nguyên soái chứ?” Người cùng đi là Hùng Hưởng Huy giải thích với ông: “Đây là kịch nổi tiếng của Trung Quốc, dân chúng rất yêu thích.”

Nguyên soái nói: “Những người con gái đẹp làm nam nguyên soái thì không phải là người đàn ông đích thực; người con gái đẹp làm nữ nguyên soái thì chẳng phải là người phụ nữ đích thực.”

Hùng Hưởng Huy vẫn nhẫn nại giải thích với nguyên soái: “Trong hồng quân Trung Quốc có nữ chiến sỹ. Hiện giờ trong quân giải phóng cũng có tướng quân nữ.”

Nguyên soái nói: “Tôi rất kính trọng và khâm phục đối với hồng quân và quân giải phóng, không biết còn có nữ tướng quân, điều này làm tổn hại tiếng tăm của quân giải phóng.”

Hùng Hưởng Huy lập tức phản bác nói: “Nữ hoàng Anh cũng là nữ. Nhưng theo thể chế của các ngài, nữ hoàng là tổng tư lệnh bộ đội vũ trang và nguyên thủ quốc gia.”

Nguyên soái ngơ ngác, lập tức không hé răng nửa lời.

Sao nguyên soái không hé răng nói vậy? Nếu như kiên trì quan điểm của mình thì ông sẽ vứt bỏ chức tổng tư lệnh bộ đội vũ trang của nữ hoàng. Hùng Hưởng Huy khéo léo chuyển vấn đề sang nữ hoàng Anh khiến quan điểm của vị nguyên soái và sự việc nữ hoàng làm tổng tư lệnh bộ đội vũ trang mâu thuẫn nghiêm trọng với nhau. Như vậy, Hùng Hưởng Huy khéo léo phê bình quan điểm của nguyên soái.

Xin hãy xem ví dụ dưới đây.

## **“Bảy quân tử” toà án viết lời luận biện.**

Thập kỷ 30, nhân dân Trung Quốc đứng trước nạn xâm lược của chủ nghĩa đế quốc Nhật Bản, một số trí sĩ yêu nước dưới sự lãnh đạo của đảng Cộng Sản đã bắt đầu suy nghĩ chuẩn bị thành lập tổ chức Cứu quốc để vận động hàng vạn người tham gia kháng Nhật. Chính phủ Quốc Dân Đảng vô cùng hoảng sợ đã cố gắng dùng mọi thủ đoạn hòng lung lạc để giành quyền lãnh đạo hội Cứu quốc, sau nhiều lần bị sự cự tuyệt của Thẩm Quân Nho, lãnh tụ hội Cứu quốc đã chuyển sang xử dụng biện pháp trấn áp, đêm ngày 22-11-1936 đã bắt giữ bảy người là Thẩm Quân Nho, Chương Nãi Khí, Sa Thiên Lý, Châu Thao Phấn, Lý Công Bộc, Ngọc Tạo Thời, Sử Lương. Đây chính là sự kiện “bảy quân tử” chấn động trong và ngoài nước. Sau khi vụ án xảy ra, chính phủ Quốc Dân Đảng đã áp bức khiến phong trào kháng nghị cuộn trào trên toàn quốc. Bị áp bức, đối vụ bắt bí mật thành công khai thẩm án, mưu đồ mượn điều này nhằm đưa ra kết luận phản đối chính phủ đảng Cộng Sản Liên Hợp, để trấn áp nhân sỹ tiến bộ yêu nước. Trên toà án, bảy quân tử này lời lẽ nghiêm túc, tiến hành đối đáp đầu lời với nhân viên thẩm phán. Dưới đây là một số đoạn đặc sắc:

Thẩm phán Trường: “Kháng Nhật cứu nước chẳng phải là khẩu hiệu của đảng Cộng Sản sao?”

Thẩm Quân Nho: “Đảng Cộng Sản ăn cơm, chúng tôi cũng ăn cơm, lẽ nào đảng Cộng Sản kháng Nhật thì chúng tôi lại không kháng Nhật sao? Lời của thẩm phán Trường, chúng tôi không rõ.”

Thẩm phán Trường: “Vậy thì, ông đồng ý khẩu hiệu kháng Nhật để thống nhất của đảng Cộng Sản?”

Thẩm Quân Nho: “Tôi nghĩ kháng Nhật để thống nhất thì mỗi người dân nước ta đều đồng ý. Nếu như nói vì đảng Cộng Sản kháng Nhật, chúng tôi sẽ yêu cầu nói không kháng Nhật; đảng Cộng Sản nói muốn thống nhất, chúng tôi sẽ phải nói không thống nhất, cách nói như vậy thì bị cáo tôi đây không hiểu.”

Châu Thao Phấn: “Chúng tôi đánh điện báo mời Trương Học Lương kháng Nhật, bản khởi tố nói chúng tôi cấu kết, binh biến; chúng tôi phát điện báo như vậy cho chính phủ quốc dân, vì sao không nói chúng tôi cấu kết với chính phủ quốc dân? Đảng Cộng Sản viết tin công khai cho chúng tôi, bản khởi tố nói chúng tôi công khai với đảng Cộng Sản, đảng Cộng Sản cũng báo tin công khai cho Tưởng uỷ viên trưởng và Quốc Dân Đảng, phải chăng là uỷ viên trưởng Tưởng và Quốc Dân đảng cũng cấu kết với đảng Cộng Sản sao?”

Người kiểm sát: “Bởi vì các người gửi tin báo cho Trương học Lương gây ra binh biến Tây An, gửi điện báo cho Quốc Dân đảng hoàn toàn chẳng có binh biến gì?”

Sử Lương: “Ví dụ một cửa hàng bán dao, người mua dao đi thái rau cũng có thể đi giết người, ý của người kiểm soát có phải là người đi mua dao giết người thì cửa hàng dao chịu trách nhiệm đúng không .”

“Bảy quân tử” khéo léo tránh được mối quan hệ giữa hội Cứu quốc và đảng Cộng Sản, khiến việc kháng Nhật cứu quốc là không có tội trở thành chủ đề biện luận ở toà án, nắm bắt được chỗ sơ hở của đối phương và chuyển phép phản chứng để phản bác. Đồng thời sử dụng các phương pháp ứng đối khác như lảng tránh, phỏng vấn, trả lời các vấn đề lúc đó của thẩm phán một cách có lý, có lợi đúng cách. Khống chế chắc chắn ở thế chủ động.

Dưới sự ủng hộ của nhân dân trên toàn quốc, nhân dân khi đó đã ép buộc toà án phải tuyên bố trắng án đối với vụ khởi tố “Bảy quân tử” (vào ngày 26/1/1936).

## **Phép phản chứng trong cuộc thi hùng biện.**

Phương pháp chuyển phản chứng này thường vận dụng trong các cuộc thi hùng biện. Ví dụ, trong cuộc thi hùng biện về “tư tưởng Nho gia là nhân tố thúc đẩy chủ yếu sự tăng trưởng kinh tế nhanh chóng của bốn con rồng châu Á” trong hội thi lần hùng biện châu á lần hai, đã có đoạn thế này.

Bên phản biện: Lý tưởng giá trị của tư tưởng Nho gia có thể cứu chữa một vài căn bệnh xã hội, nhưng nó không thể thúc đẩy tốc độ tăng trưởng kinh tế, nó cũng không có chức năng kinh tế, đây cũng là một sự thật không thể tranh cãi.

Bên chính luận: Các ông cho rằng tư tưởng Nho gia không có tác dụng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đây cũng đã là việc không thể tranh cãi, đã là việc không thể tranh cãi thì hôm nay chúng ta ở đây làm gì? Không cần biện bạch.

Bên chính luận quả thực giỏi nắm bắt cơ hội, lợi dụng khi đối phương nói ra câu nói võ đoán. “Sự thực không thể tranh cãi” đã khéo léo vận dụng cách chuyển phép phản chứng

đặt bên phản biện vào cách đối lập mạnh mẽ với người làm chủ cuộc thi hùng biện. Đã là “sự thực không thể tranh cãi” người làm chủ ấy lại đưa ra một đề hùng biện như vậy, họ chẳng phải là không có trình độ hay sao?

Chiêu này quả thật là lợi hại.

Lại ví dụ trong cuộc thi hùng biện về “No ấm là điều kiện cần thiết khi nói đến đạo đức.” Ở cuộc thi hùng biện Quốc tế lần thứ nhất, có lời hùng biện thế này:

Bên chính luận: Đối với quan điểm của phía chúng tôi, đối phương chưa có sự bác bỏ nào cho nên việc định nghĩa của phía chúng tôi đã chấp nhận rồi.

Bên phản biện: Luận điểm của phía các ngài không phải tự nói chấp nhận là chấp nhận, nếu không còn phê phán chúng tôi làm gì?

Bên chính luận có lẽ đã vui mừng sớm rồi, rốt cục không giữ được đã nói ra những câu võ đoán. Bị bạn học là Khương Phong bên phản biện nắm được thóp, bạn học Khương Phong nhẹ nhàng với những chiêu chuyển phép phản chứng khiến bên chính luận rơi vào cảnh khó. Đã nói thành lập thì thành lập, vậy ông có coi những người bình biện ấy trong mắt không? Chỉ một lát đã đặt bên chính luận vào tình hình đối lập mạnh với người bình phán.

Lại ví dụ, trong buổi hùng biện về “nhân tính bản thiện” của cuộc thi hùng biện Quốc tế lần thứ nhất, có lời hùng biện thế này:

Bên phản biện: Tôn Tử cũng nói: “Cái gọi là thiện sau những thói quen sai lầm trút đầy tai”, đó nghĩa là gì vậy? Xin hãy trả lời đi.

Bên chính luận: Tôn Tử nói sai rồi ! ....

Bên phản biện: Bạn nói Tôn Tử nói sai thì nói sai hả? Vậy thì còn cần nhiều vị Nho gia làm gì?

Bên phản biện đội Phúc Đán dựa vào cách nói quá võ đoán của đội Đại học Đài Loan “Tôn Tử nói sai rồi” với thánh nhân xưa. Ý nói chính là đã nói Tôn Tử nói sai thì là nói sai. Đây cũng chính là nói Tôn Tử không bằng bạn? Quả thực là như vậy sao?

## **Hiệu trưởng Tạp chí phản bác giáo sư Anh.**

Điều quan trọng nhất khi vận dụng cách nói chuyển phản chứng là tiết lộ toàn bộ những thứ tồn tại trên luận cứ của đối phương, miêng tránh việc thực, xin hãy xem câu chuyện



dưới đây, chúng ta hãy xem hiệu trưởng Tạt khéo léo phản bác giáo sư Anh như thế nào.

Sau những năm 30, trường đại học Hán Nôm mời một vị giáo sư Anh đến giảng dạy, ông hiệu trưởng Tạt Bản Đông đón tiếp rất chu đáo, để cảm ơn vị giáo sư không quản mệt mỏi vượt ngàn dặm đến. Nhưng trong buổi tiệc này, vị giáo sư nhìn thấy phòng hội nghị cũ nát và bàn bám bụi, lại liên tưởng đến thiết bị thí nghiệm sơ sài đã nhìn thấy khi tham quan, một khi dâng lên “tính tự hào” dân tộc thì đặc ý mà quên nên nói thiếu thiện cảm:

“Chỗ này gọi là trường đại học tốt nhất ở Đông Nam sao? Lại nằm ở cái huyện nhỏ của Gia Nhị à? Những thiết bị ở đây quả thật không bằng trường tiểu học ở nước Anh.”

Hiệu trưởng Tạt cố gắng nén giận, giải thích cho đối phương rất có lễ nghĩa: “Trong thời kỳ kháng chiến, vì rách nát nên nay sơ sài, nhưng chất lượng dạy học thì đại học Hạ Môn là rất nghiêm.”

Giáo sư Anh được đăng chân lên đăng đầu nói: “Nước tôi đi đầu phong trào âu Mỹ, phát triển khoa học kỹ thuật. Tộc quốc có thánh thơ Byron, thánh kịch có Shakespear, ông tổ của sinh vật học hiện đại Darwin, ông tổ vật lý cơ học Newton. Chao ôi, Trung Quốc rộng lớn, vận nước đến nơi, làm sao gọi là nước “địa linh nhân kiệt, vật hoa thiên bảo” được?”

Hiệu trưởng Tạt tức giận nói: “Thưa giáo sư, ngài đừng quên Lý Bạch của Trung Quốc và Đỗ Phủ như ngôi sao sáng về trí tuệ, nước Anh khi đó vẫn còn ở thế kỷ mê muội tối tăm. Thời Lý, Trung Quốc đã viết “Bản thảo cương mục”, lúc đó, chẳng biết Darwin và cha mẹ, cả đời ông cụ còn đang ở phương nào!” Giáo sư người Anh không chịu bị “làm khó”, giận dữ gầm lên: “Hiệu trưởng, xin hãy nhớ, đại học khoa học công nghệ Worcester và đại học Standford đã tạo ra học thức và tài năng của ông?”

Hiệu trưởng Tạt khề cười nói: “Giáo sư, tôi nói cho ngài biết, nền văn minh Trung Hoa đã từng chấn động cả thế giới, không có bốn phát minh của Trung Quốc xa xưa thì sẽ không thể có cuộc cách mạng tư sản hiện đại của đế quốc”

Giáo sư Anh miệng cam như hến chẳng nói được lời nào.

Đối với những lời nói của vị giáo sư Anh tổn hại đến sự tôn nghiêm của dân tộc Trung Hoa, hiệu trưởng Tạt đã có một trận hùng biện kịch liệt, thông qua sự thực quá lớn đó, ông đã làm lộ rõ chỗ sai lệch trong quan điểm của giáo sư Anh, phê bình phản bác những ngôn từ vu tội của ông ta, do đó đã bảo vệ được tôn nghiêm của dân tộc Trung Hoa.

Trong quá trình biện luận, ông còn sử dụng phép chuyển phản chứng một cách khéo léo, sử dụng những luận cứ của đối phương và đã có được những kết luận có lợi cho mình, từ đó tấn công đối phương. Ví dụ, trong cuộc hùng biện “nhân tính bản thiện” quốc tế lần thứ nhất, trận quyết đấu đã có những đoạn biện luận thế này.

Bên chính biện: Tôi muốn hỏi đối phương, trong nhân tính vốn ác, tại sao chúng ta phải cần pháp luật, vì sao phải cần chế độ trừng trị?

Bên phản biện: Đúng. Đây không khớp với quan điểm luận chứng phía chúng tôi! Nếu như nhân tính đều thiện thì còn cần đến phạm pháp và pháp luật làm gì?

Sở dĩ bên chính luận đưa ra việc trong cuộc sống tồn tại pháp luật và chế độ trị phạt làm căn cứ là cơ sở cho những suy nghĩ thế này: Nếu như mọi người đều tính ác thì sẽ không thể xây dựng pháp luật để hạn chế cái ác, sẽ không thể lập ra chế độ chống cái ác. Trong thực tế còn tồn tại chế độ pháp luật thì nhân tính không phải là vốn ác. Lấy đó để đả kích quan điểm nhân tính vốn ác của bên phản diện. Nhưng bên phản biện đã lấy luận cứ này làm phép chuyển đổi có lợi cho mình: Nếu như nhân tính đều là thiện thì không nhất thiết lập ra pháp luật và chế độ trị phạt: Trong thực tế đã tồn tại pháp luật và chế độ trị phạt cho nên không phải là nhân tính vốn thiện. Đây chính là lấy nó để công kích gây mâu thuẫn với chính nó, khiến đối phương quay ngược súng lại chĩa chính mình. Vận dụng phương pháp này là đòn đánh trí mạng vào lập luận của đối phương.

Trong biện luận về “nhân tính bản thiện”, bên phản biện nhiều lần sử dụng phép chuyển phản chứng này để phản bác bên chính biện, từ đó giúp mình đứng vào thế chủ động. Dưới đây là một đoạn biện luận mà bên phản biện sử dụng phép chuyển phản chứng để phản đối quan điểm của bên chính biện.

Để uốn nắn nhân tính ác, mọi người không chỉ chế định bằng pháp luật để ngăn chặn bạo lực, dùng các chuẩn mực đạo đức để giảm thiểu tranh chấp, xây dựng chính phủ để xử phạt sự phản nghịch, và kiên trì khởi xướng để phản đối ý nghĩa và hành động sai lầm, biên tập các câu chuyện đồng thoại để nguyên rửa sự vong ơn bội nghĩa, quả thật là đã dốc hết tâm sức, vắt kiệt tâm trí. Còn bên đối phương vẫn kiên trì nhân tính vốn thiện, đưa ra nhiều ví dụ về con người có đạo đức, có giáo dục? Ngoài ra tôi rất đau lòng phải hỏi đối phương: Nếu như nhân tính vốn thiện, vậy thì chúng ta cần pháp luật đạo đức, quy tắc giao thông làm gì? Nếu như nói nhân tính vốn thiện thì còn có sự tu dưỡng của mỗi cá nhân và sự giáo dục của xã hội không?

Chúng ta đều biết câu nói nổi tiếng: “nhân giả kiến nhân, trí giả kiến trí”, (người nhân đức thì sẽ thấy được nhân đức, người có trí tuệ sẽ thấy được trí tuệ), đối với cùng một sự vật, góc độ quan sát không giống nhau, câu nói “nhìn ngang thành dãy núi, nghiêng lại là đỉnh núi, xa gần cao thấp chẳng giống nhau” là chỉ ý này. Dựa trên cơ sở này, đối với việc đối phương đưa ra ví dụ về cùng một sự vật, chúng ta cũng có thể sử dụng để phản bác đối phương từ góc độ khác, xin hãy xem lí lẽ biện luận trong cuộc hùng biện về việc “gia tăng tỷ lệ ly hôn là biểu hiện xã hội văn minh” của các sinh viên hùng biện ở các trường đại học nổi tiếng Trung Quốc lần thứ nhất:

Bên phản biện: Tiêu chí văn minh là sự hài hoà và ổn định tổng thể của sự phát triển xã

hội loài người và nhân tính, chứ không phải là sự gia tăng của tỉ lệ ly hôn. Gia đình là tế bào của xã hội, sự ổn định tương đối của nó là sự đảm bảo văn minh xã hội và phát triển. Cho nên từ trước đến nay trong lịch sử, chưa có một chính phủ nào khởi xướng tăng tỉ lệ ly hôn. Phía bạn hùng biện đưa ra ví dụ, chúng ta hãy xem tổng thống Mỹ Carter khi tranh cử đã nói: “Nếu như tôi trúng cử, việc đầu tiên là muốn triệu tập hội nghị gia đình Nhà Trắng giảm tỉ lệ ly hôn.” Đối với việc này các bạn nên giải thích như thế nào?

Bên chính luận: Đúng, gia đình là tế bào của xã hội, nhưng xã hội lành mạnh thì phải có tế bào khoẻ mạnh, để giải thể một tế bào đã chết, để tái sinh một tế bào sau thì cần rút sự sống mới vào da thịt của xã hội, đây đúng là con đường thiết yếu để duy trì sự ổn định của xã hội.

Về vấn đề tăng tỉ lệ ly hôn, bên phản biện cho rằng gia đình là tế bào khô của xã hội và tăng tỉ lệ ly hôn không có lợi cho sự ổn định. Nhưng bên chính luận lại nhìn ở góc độ khác tức là ly hôn có thể khiến tế bào chết được giải thể, xuất phát từ góc độ này, đưa ra kết luận ly hôn có thể duy trì ổn định xã hội, từ đó có sức phản bác quan điểm của đối phương.

Từ góc độ khác nhau của cùng một sự vật, có thể đưa ra kết luận khác nhau, vì vậy với những sự vật giống nhau, tiến hành so sánh có thể đưa ra kết luận không giống nhau. Điều này cũng chính là nói: lấy các sự vật khác nhau để so sánh thì so sánh ở góc độ lựa chọn không giống nhau, và cũng có thể có được các kết luận khác nhau.

Xin hãy xem đoạn thoại trong “Thuyết uyển - thiện thuyết” của Lưu Hưởng.

## **Phản bác của thực khách (kẻ theo đóm ăn tàn)**

Một lần, Mạnh Thường Quân tiến cử một thực khách cho Tề vương, nhưng mãi ba năm rồi mà thực khách đó vẫn không được Tề vương dùng. Thực khách đó rất không vui quay về trách Mạnh Thường Quân nói: “Ông tiến cử tôi cho Tề vương nhưng ba năm rồi mà chưa được Tề vương dùng, không biết là vì sao, vì do ông hay là do tôi?”

Mạnh Thường Quân trả lời: “Tôi có nghe qua kim có thể đưa chỉ xuyên qua vải nhưng không thể kéo chặt chỉ, người làm mối có thể thúc đẩy hôn nhân thành công chứ không thể khiến vợ chồng ân ái. Chắc chắn là ông chẳng có tài cán gì, sao có thể quay lại trách cứ tôi chứ?”

Thực khách phản bác. “Không đúng! Tôi đã nghe qua, Phong Thị và Hàn Thị có hai con chó chạy rất nhanh, nếu vừa nhìn thấy thỏ mà lập tức chỉ cho chó biết thì chẳng có con thỏ nào chạy thoát; nếu như nhìn thấy thỏ mới thả chó ra thì không thể đến gần được. Điều này hoàn toàn không phải vì chó không có tài mà là nguyên nhân từ người dắt chó?”

Mạnh Thường Quân nói: “Không đúng! Trước đây có một người tên gọi Kỷ Lương đã chết trong chiến tranh, vợ của anh ta vô cùng đau khổ, hướng về trường thành khóc lóc khiến chân tường cũng lở ra và tường thành bị đổ. Tình cảm trong lòng người quân tử có thể khiến cho mọi vật bên ngoài cảm động, đất cũng có thể thể hiện lòng trung, hơn nữa đây lại là một ông vua ăn ngũ cốc?”

Thực khách liền phản bác: “Không đúng, tôi nhìn thấy loài chim nhỏ tiêu liêu này làm tổ trên lau sậy, dùng lông để xây tổ, mặc dù đôi tay của người phụ nữ khéo léo thì cũng không thể tạo ra kiến trúc hoàn thiện như thế. Nhưng gió lớn thổi, lau sậy bị đứt, tổ bị vỡ, chim con chết, điều này là vì sao? Điều này là vì cây lau sậy mà tổ dựa vào ấy không chắc chắn. Còn cáo bị con người tấn công, chuột bị mọi người dùng khói hun, nhưng tôi chưa bao giờ nhìn thấy cáo, chuột trên cây đổ bị đánh, bị đốt. Vì sao vậy? Đây là vì nguyên nhân có chỗ dựa!”

Mạnh Thường Quân thấy thực khách có lý bèn một lần nữa tiến cử anh ta với Tề vương. Tề vương bèn để thực khách đó làm tướng quốc.

Mạnh Thường Quân lấy quan hệ kim và chỉ, người mối lái và vợ chồng, người phụ nữ khóc và tường thành lở để nói rõ nguyên nhân vì sao người thực khách chưa được vua Tề trọng dụng bên mình. Thực khách lại lấy góc độ quan hệ giữa thỏ và chó, tổ chim và lau sậy, cáo, chuột và cây đổ để nói rõ nguyên nhân vì sao anh ta chưa được Tề vương dùng và vẫn ở bên Mạnh Thường Quân. Sự phản bác này có sức thuyết phục. Do đó, ngay cả Mạnh Thường Quân cũng cảm thấy mình sai, không phải người thực khách không nhân nại mà sự tiến cử không có sức thuyết phục, do đó lần tiến cử lại, thực khách đã được Tề vương trọng dụng.

Vận dụng phép chuyển phản chứng có thể có sức phản bác các căn cứ pháp luật, điều ước, không đưa ra quan điểm phủ định mà nói quả quyết có thể tiến hành đối với mỗi một sự vật của đối phương.

## **Đô đốc Phùng phần nộ với người nước ngoài**

Vào những năm đầu thế kỷ 20, Phùng Ngọc Tường nhận chức đô đốc quân tỉnh Thiểm Tây. Một hôm, Andery và một vị người Anh Gowslin cùng đoàn điều tra cổ vật châu á của Mỹ đã tự đến núi Nam sơn bản và bắn chết hai con bò quý. Họ rất tự đắc trở lại Tây An để gặp Phùng Ngọc Tường. Đô đốc Phùng gặp họ trong phòng. Họ rất đắc ý kể lại thu hoạch của cuộc đi săn để đô đốc Phùng khen ngợi tài săn bắn của họ. Đô đốc vừa nghe vừa nhíu mày lại. Rồi đô đốc hỏi: “Các người đến núi Nam sơn bản đã gặp gỡ ai? Các người đã lĩnh giấy phép chưa?”

Hai người nước ngoài thật ngỗ ngược, chẳng coi đô đốc Phùng ra gì, họ rất ngạo mạn nói:

“Thứ chúng tôi săn là bò vô chủ cho nên không dùng giấy thông báo của ai cả!” Đô đốc Phùng vừa nghe càng tức giận phản bác nói: “Cuối núi Nam là vùng đất của tỉnh Thiểm Tây, bò hoang là vật trong lãnh thổ nước tôi, sao lại là vô chủ? Các ông không thông báo tự ý đi săn, hành vi đi ngược luật pháp này các ông đã biết chưa .”

Họ không phục liền biện giải: “Lần này chúng tôi đến Thiểm Tây, trên hộ chiếu mà quý ông đã phát cho chúng tôi rõ ràng viết cho phép mang theo súng săn, có thể thấy chúng tôi bắn thú đã có sự phê chuẩn của quý quốc. Sao lại là tự ý săn bắn?”

Đô đốc Phùng lập tức hỏi: “Cho phép ông mang theo súng săn là cho phép ông săn bắn sao? Nếu là cho phép ông mang theo súng lục thì phải chăng các ông muốn tùy ý giết người ở Trung Quốc?”

Vị khách người Mỹ biết không thể nói được nên im lặng, còn vị khách người Anh thì xảo biện: “Tôi ở Trung Quốc mười lăm năm, những nơi mà tôi đến chưa từng không cho phép tôi săn bắn! Hơn nữa, pháp luật Trung Quốc không có điều luật không cho phép săn bắn.”

“Trong pháp luật Trung Quốc không có điều luật không cho phép người nước ngoài đi săn bắn, lẽ nào có điều luật cho phép người nước ngoài săn bắn sao?” Phùng Ngọc Tường hỏi. “Mười lăm năm trước, ông đều không gặp các vị chức tước cấm đi săn, đó là các ông đã ngủ. Bây giờ tôi là quan chức địa phương ở Thiểm Tây, chưa ngủ. Tôi lãnh nhiệm vụ bảo vệ lãnh thổ và chủ quyền mà nhân dân giao phó, tôi không thể không cấm!”

Thế là hai vị khách nước ngoài chẳng nói được gì, chỉ cúi đầu nhận tội và thỉnh cầu bỏ qua cho họ một lần, sau này sẽ không vi phạm.

Những người nước ngoài đã dựa vào điều khoản không cấm đi săn trong pháp luật để kết luận cho phép săn bắn, đô đốc Phùng từ điều khoản không cho phép đi săn trong pháp luật để đưa ra cấm đi săn, từ đó có sức phản bác những người nước ngoài ngang ngược, khiến họ phải cúi đầu nhận tội.