



Matsushita
Kōnosuke

MAN
ĐÀM
NHÂN
SINH

alpha books®



NHÀ XUẤT BẢN
HÀ NỘI

MẠN ĐÀM NHÂN SINH



JINSEI DANGI

Text by Konosuke MASTUSHITA

Copyright © 1990 by PHP Institute, Inc. and Konosuke MASTUSHITA

First published in 1990 in Japan by PHP Institute, Inc.

Vietnamese translation rights arranged with PHP Institute, Inc.

through Japan Foreign-Rights Centre.

MẠN ĐÀM NHÂN SINH

Bản quyền tiếng Việt © 2008 Công ty Sách Alpha

Cuốn sách được xuất bản theo hợp đồng chuyển nhượng bản quyền giữa PHP Institute, Inc. và Công ty Sách Alpha thông qua Trung tâm bản quyền nước ngoài của Nhật Bản.

Hoàn toàn giữ bản quyền.

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức nào hoặc bằng bất kỳ phương tiện nào, hay được lưu giữ trong cơ sở dữ liệu hoặc hệ thống truy cập, mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Sách Alpha.

Thiết kế bìa: Lê Hiền Trinh

Theo dõi bản thảo: Hoàng Thị Thu

Liên hệ về dịch vụ bán quyền sách & văn hóa phẩm: Email: copyright@alphabooks.vn

Liên hệ hợp tác về bản thảo hoặc nhận các bản dịch: Email: publication@alphabooks.vn

DÙNG TIỀN THẬT, HÃY MUA SÁCH THẬT !!!

Các điểm cần lưu ý khi mua sách Alpha:

- Bìa in màu trên giấy Couché dày, cán mờ, hình ảnh rõ nét.
- Bìa 4 có tem chống hàng giả.
- Ruột sách in trên giấy Bãi Bằng rõ ràng, sắc nét.

Hãy tìm mua những cuốn sách của Alpha.

MATSUSHITA KŌNOSUKE

MẠN ĐÀM NHÂN SINH

Phạm Thu Giang *dịch*

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI

Cuốn sách được xuất bản trong chương trình hợp tác giữa

CÔNG TY SÁCH ALPHA



164B, Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại: (04) 3 722 6236 - Fax: (04) 3 722 6237
E-mail: publication@alphabooks.vn
Website: <http://www.alphabooks.vn>

CÔNG TY TNHH PANASONIC VIỆT NAM



Lô J1 -J2, Khu công nghiệp Thăng Long,
Đồng Anh, Hà Nội, Việt Nam
Tel: (04) 3 955 0111/12/21
Fax: (04) 3 955 0144

LỜI TỰA

Thưa quý vị độc giả,

Tập đoàn Panasonic rất hân hạnh được cùng với Công ty sách Alpha giới thiệu cuốn sách này đến bạn đọc Việt Nam.

Cuốn sách *Mạn đàm nhân sinh* này là một trong những tác phẩm của ông Matsushita Kōnosuke, người đã sáng lập và gây dựng Panasonic (trước đây là Công ty Công nghiệp điện tử Matsushita Electric Industrials Co., Ltd – Nhật Bản). Trong cuốn sách, ông nói về những trải nghiệm, suy ngẫm trong suốt cuộc đời hơn 90 năm của mình.

Không chỉ là người sáng lập ra Panasonic, Matsushita Kōnosuke còn sáng lập ra trường tư thực kinh tế chính trị Matsushita, viện nghiên cứu PHP. Được coi là ông tổ của phong cách kinh doanh kiểu Nhật, người anh hùng dân tộc của Nhật sau thế chiến thứ 2. Ở Nhật Bản, Matsushita Kōnosuke trở thành nhân vật tượng trưng cho sự phát triển kinh tế và tiến bộ xã hội của Nhật Bản. Ông được Chính phủ Nhật Bản đã trao tặng huân chương Mặt trời năm 1981, khi ông 86 tuổi. Năm Masushita 90 tuổi, công ty của ông được

xếp hạng 19 trong số 100 hằng lớn nhất thế giới. Thiên hoàng Nhật Bản đã tặng Huân chương cao quý nhất của đất nước cho Matsushita - Huân chương Húc Nhật Đại Thụy, năm 1987 khi ông 92 tuổi.

Năm 2008 này, Panasonic kỷ niệm 90 năm thành lập (tháng 3/1918) bằng những sự kiện trọng đại và nhiều ý nghĩa trên phạm vi toàn cầu, thực hiện phương châm kinh doanh **"Xây dựng một xã hội kết nối khắp mọi nơi"** và **"Cùng hòa hợp với môi trường toàn cầu"**, thẩm nhuần triết lý của nhà sáng lập ghi lại trong cuốn sách này khi ông quan niệm rằng: Hạnh phúc chân chính là hội tụ của ba điều kiện: tự mình cảm thấy hạnh phúc, những người khác trong xã hội cũng tán thành với niềm hạnh phúc chính đáng đó, cảm thấy hạnh phúc trong việc làm lợi cho xã hội, mang đến hạnh phúc cho những người xung quanh, và Con người khi nào còn sống giữa tự nhiên thì phải hành động và sống theo đúng nguyên lý của trời đất và tự nhiên. Với sự hòa hợp về văn hóa, mối quan hệ hữu nghị ngày càng phát triển tốt đẹp và bền vững giữa hai nước Việt Nam và Nhật Bản, chúng tôi có cùng quan điểm với Công ty sách Alpha khi quyết định giới thiệu tác phẩm này đến bạn đọc Việt Nam.

Chúng tôi xin chân thành ghi nhận và cảm ơn Công ty sách Alpha, Viện nghiên cứu PHP, dịch giả Phạm Thu Giang, Nhà xuất bản Hà Nội vì những nỗ lực vượt bậc trong việc xuất bản và giới thiệu cuốn sách này.

Xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc cuốn *Mạn đàm nhân sinh* của ông Matsushita Kōnosuke.

SHINYA ABE
Tổng Giám đốc Panasonic Việt Nam

LỜI DỊCH GIẢ

Có lẽ trong chúng ta, ít ai là chưa một lần nghe nhắc đến các thương hiệu như National hay Panasonic của Tập đoàn điện tử Matsushita, Nhật Bản. Tính đến nay, Tập đoàn đã có hơn ba trăm nghìn nhân viên với mạng lưới hàng trăm các công ty trực thuộc lớn nhỏ đang hoạt động ở hầu khắp các nước trên thế giới. Những thương hiệu đó không chỉ là niềm tự hào của riêng Tập đoàn Matsushita, mà đã trở thành một trong những biểu tượng của nền kinh tế Nhật Bản và ngày càng củng cố chỗ đứng vững chắc trên thị trường quốc tế.

Tuy nhiên, không phải ai cũng biết đến cha đẻ của chúng – nhà sản xuất, doanh nhân giàu tư tưởng triết lý, Matsushita Kōnosuke (1894-1989). Không chỉ là người đặt nền móng ban đầu cho Tập đoàn điện tử Matsushita về mặt kỹ thuật, tài chính, mà những tư tưởng kinh doanh vị nhân sinh của Matsushita đã, đang và sẽ có tác dụng như kim chỉ nam trong sự phát triển của Tập đoàn điện tử khổng lồ này. Hơn nữa, theo đúng tinh thần **vì người dân và của quốc dân** được gửi gắm trong **National**, thương hiệu đầu tiên do chính Matsushita Kōnosuke chọn đặt vào năm 1927, chiến lược sản

xuất đồ điện gia dụng chất lượng cao, tiện ích và giá thành rẻ đã được đông đảo người dân Nhật Bản tiếp nhận, tạo ra những thay đổi lớn về mặt đời sống vật chất của họ.

Từ số ra tháng 1 năm 1987 đến tháng 7 năm 1989 của Tập chí PHP, Matsushita Kōnosuke đã vừa viết và vừa cho đăng tải từng phần về những trải nghiệm, suy ngẫm trong suốt cuộc đời hơn 90 năm của mình cho đến ngay trước khi mất. Bởi vậy rất tiếc rằng, phần cuối câu chuyện kể của ông còn dang dở, nhưng theo yêu cầu của đông đảo bạn đọc, Trung tâm nghiên cứu PHP đã tập hợp lại thành cuốn *Mạn đàm nhân sinh* mà các bạn đang cầm trên tay.

Ai đó đã nói, những điều vĩ đại thường giản dị đến không ngờ. Điều này rất đúng với Matsushita Kōnosuke! *Mạn đàm nhân sinh* với những đúc kết tưởng như giản đơn, nhưng lại đưa người ta trở về cẩn cội sâu xa trong sự phát triển của nhân loại, những điều mà trong dòng xoáy cuộc đời không phải ai cũng đứng lại và nhìn nhận được. Có thể nói, đó chính là bí quyết thành công của Tập đoàn điện tử Matsushita và cũng là một trong những biểu trưng của triết lý kinh doanh Nhật Bản, yếu tố tối quan trọng tạo nên sự phát triển bền vững của đất nước tiên tiến bậc nhất thế giới này.

Xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc!

Nhật Bản, ngày 29 tháng 8 năm 2006

P H A M T H U G I A N G



創業者 松下幸之助

Người sáng lập Ông Konosuke Matsushita

LỜI CẢM ƠN

N hân dịp bản dịch tiếng Việt của cuốn sách ra mắt bạn đọc, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến chị Kitayama Natsuki, người đã không quản công đọc, hiệu đính giúp. Và tôi cũng muốn được bày tỏ sự tri ân đối với anh Niizuma Tōichi, Trưởng đại diện Công ty Sanshin Kōeki tại Hà Nội và ngài Abe Shinya, Tổng giám đốc Công ty Panasonic Việt Nam đã dành thời gian quý báu hỗ trợ cho việc xin bản quyền cuốn sách. Cuối cùng, tôi xin cảm ơn Trung tâm nghiên cứu PHP cùng Trung tâm xuất khẩu bản quyền (Japan Foreign-Rights Centre) đã tạo điều kiện cho chúng tôi được phép công bố bản dịch cuốn sách tại Việt Nam.

Hà Nội, ngày 5 tháng 7 năm 2008

P HẠM THU GIANG

Mục lục

PHẦN 1: LUẬN ĐÀM VỀ NHÂN SINH

VÂN MÊNH CON NGƯỜI.....	17
SỞ TRƯỜNG VÀ SỞ ĐOÀN.....	25
SỰ TỰ TIN	30
LÒNG NHIỆT HUYẾT.....	34
BÀN VỀ VIỆC HỌC.....	38
SỨ KHỎE VÀ BỆNH TẬT.....	42
CHUYỆN TIỀN BẠC.....	46
CHUYỆN VỀ NHỮNG TRẢI NGHIỆM	50
CHUYỆN VỀ TẤM LÒNG TRONG SÁNG.....	55
BÀN VỀ Ý NGHĨA CUỘC SỐNG.....	59
ĐỔI MỚI MỖI NGÀY	63

MẠN ĐÀM NHÂN SINH

BÀN VỀ Ý CHÍ	68
BÀN VỀ LAO ĐỘNG	72
BÀN VỀ TRÁCH NHIỆM	76
BÀN VỀ SỰ PHÂN BIỆT PHÀI TRÁI	80
SẢN PHẨM VÀ TẤM LÒNG	84
ĐỐI LẬP VÀ ĐIỀU HÒA.....	89
TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ SỰ VẬT HIỆN TƯỢNG.....	93
TÀN MẠN VỀ TÌNH CẢM CỦA CON NGƯỜI	97
BÀN VỀ VẤN ĐỀ "VAI TRÒ"	101
BÀN VỀ NGHĨA VỢ CHỒNG	105
CHUYỆN VỀ NGƯỜI CHA	109
CHUYỆN VỀ NGƯỜI MẸ	113
BÀN VỀ HẠNH PHÚC	117
BÀN VỀ SỰ THÀNH CÔNG	121
BÀN VỀ CHỮ "DỤC"	125
BÀN VỀ CHỮ "ĐỨC"	129
RÚ BỎ SỰ BẤT BÌNH	134
BÀN VỀ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ	138
TÀN MẠN VỀ SỰ VÔ LÝ	142

PHẦN 2: HÀNH ĐỘNG THEO SUY NGHĨ VÀ CẢM NHẬN

SỐNG TRỌN ĐỜI.....	149
TIỀN MÙNG TUỔI 51 NĂM TRƯỚC	158
CÔNG ĐỨC TIÊN NỮ VÀ HẮC ÁM TIÊN NỮ	163
LẠI DÙNG CẢM ĐƯƠNG ĐẦU VỚI THỬ THÁCH	168
NHỒ CÓ DUYÊN KHỎI	173
TÍNH TẤT YẾU CỦA SỰ THÀNH BẠI.....	177
Ý TƯỞNG SÁNG TẠO LÀM CHO TINH THẦN TRỞ NÊN PHONG PHÚ	182
SỐNG TRONG CÁC MỐI QUAN HỆ LẮN NHAU	187
TÂM TRẠNG ĐỢI MÙA XUÂN.....	192
NHÌN NGƯỜI MÀ THUYẾT PHÁP.....	197
GIÁ TRỊ CỦA BẢN THÂN.....	207
SỰ ĐÁNG QUÝ CỦA NHỮNG GIỌT MỒ HÔI	212
NHỮNG NGÀY CỰC KHỔ MÀ VUI	217

PHẦN 1

LUẬN ĐÀM VỀ NHÂN SINH

VẬN MỆNH CON NGƯỜI

Tết năm nay nữa là lần đón Tết thứ 93 của tôi. Khi sinh ra, cơ thể tôi đã yếu ớt. Sau này, cả khi lớn lên tôi cũng phải nhiều lần phiền đến tay các bác sĩ, chứ không hề nghĩ rằng mình lại có thể sống được lâu đến thế. Quả thực đó là một điều may mắn. Vì thế, tôi không thể không cảm thấy có sự chuyển vận của một sức mạnh lớn lao vượt trên cả sức lực và ý chí của bản thân mà người ta gọi là Vận mệnh.

Trong mình có một vận mệnh

Tôi cũng nghĩ rằng mình là một người may mắn. Trước khi vào công ty sản xuất bóng đèn, tôi đã từng làm tạm thời tại một công ty xi-măng, từng đầy xe chở hàng và vác cả bao xi-măng trên vai.

Hồi đó, để đi đến chỗ làm, hàng ngày tôi phải lên phà đi ra khu đất lấp ngoài biển. Một lần, khi đang đứng tựa lưng vào thành phà thì anh nhân viên của nhà phà đi qua tôi, trượt chân và suýt rơi xuống biển. Thấy vậy, anh ta bám vào

tôi làm cả hai đều bị lộn nhào. Tôi bơi không giỏi, nhưng có biết cách làm nổi mình lên. Nhưng đến khi trời được lênh mặt nước từ độ sâu hai, ba mét thì phà đã đi khá xa. Hồn bay phách lạc, tôi khua khoắng chân tay làm nhà phà nhận ra, quay trở lại và sau hai, ba phút thì vớt được tôi lên! Cũng may khi đó là mùa hè, chứ nếu là mùa đông chắc là tôi đã chết đuối rồi.

Sau đó, tôi đứng ra làm riêng. Hồi mới mở cửa hàng, tôi vẫn hay chất hàng lên xe đẹp và đem đi giao. Một hôm, ở giữa ngã tư một chiếc xe ô tô lao vội ra đâm vào làm tôi bay khỏi xe đẹp. Mà chỗ bị bay ra ấy lại chính là đường tàu! Hàng hóa đổ ngổn ngang, các bộ phận của xe đẹp thì rời ra tung tóe. Lúc ấy tàu điện vừa đến nơi, nhưng rất may đã kịp dừng lại khẩn cấp cách đó hai mét. Tôi nghĩ: “Mình gặp vận đen rồi!” và lò dò đứng dậy. Nhưng rất lạ là tôi không bị một vết xước nào! Chính tôi cũng không thể tin được rằng mình bị xe đâm mạnh đến vậy mà không hề xây xước.

Đúng là có những điều rất lạ! Bởi vậy, khi được cứu trên biển cũng như khi gặp tai nạn giao thông, tôi đều nghĩ: “Đúng là mình cao số thật!”. Tôi mơ hồ nhận thấy một điều rằng, nếu có một số phận thực sự và đặt mình vào đó thì sẽ có thể làm được những việc nhất định. Nghĩa là, khi làm một việc gì đó, nhất định sẽ nảy sinh vấn đề. Ngay cả khi đó, tôi cũng tin rằng mình có một sinh mệnh mạnh mẽ, có thể làm đến cùng được. Vì thế, khi bị rơi xuống biển hay bị ô tô đâm, tôi đều không cho đó là điều rủi ro, mà nghĩ đó chính là điều may mắn.

Biết dừng lại đúng lúc

Tôi đứng ra làm một mình, bắt tay vào sản xuất đồ điện dân dụng đến nay đã được 70 năm. Nhưng nếu nói tôi bắt đầu công việc đó chỉ vì ý chí của bản thân thì không phải. Tôi cảm giác mình đã bắt đầu sự nghiệp là vì có một thứ có thể gọi là sức mạnh của vận mệnh hay một sức mạnh lớn lao nào đó hơn cả ý chí của bản thân, không thể nhìn thấy bằng mắt thường. Bởi vậy, thỉnh thoảng tôi cũng phải đổi mặt với những khó khăn lớn, nhưng về cơ bản, tôi không hề lung lay nao núng.

Tất nhiên, không phải trước mỗi vấn đề này sinh tôi không lo lắng. Chuyện thức trắng đêm cho đến nay cũng đã xảy ra không ít. Thế nhưng, đã đến mức ấy thì tiếp theo sự tình sẽ thế nào? Tôi thường tự bằng lòng với mình, nhủ rằng: “Không, đây là số phận của mình, mình sinh ra đã như vậy, không còn cách nào khác. Vì chuyện này mà mình gục ngã cũng không sao!”. Nhờ vậy tôi trở nên mạnh dạn, hết nao núng và lại tiếp tục vùi đầu vào công việc. Tôi thường làm như vậy đấy!

Nỗ lực và vận mệnh

Cũng có người nói rằng, số phận của một người phụ thuộc vào nỗ lực của người đó. Cách nhìn nhận này rất đáng trân trọng, nhưng ý kiến cho rằng, nhờ số phận may mắn mà đạt được những thành công cũng quan trọng đấy chứ! Tức là, khi mọi sự trôi chảy thì đó là do mình may mắn, còn khi gặp khó khăn thì nên nghĩ là do cách làm của mình dở. Tôi nghĩ, quan điểm đó sẽ làm cho mình thoải mái hơn.

Con người khi mọi việc trôi chảy thường nghĩ là do mình giỏi giang. Từ đó họ trở nên tự cao tự đại. Điều này không hề tốt chút nào. Bởi vậy, khi thuận buồm xuôi gió nên nghĩ là nhờ số phận mình may mắn, còn khi trắc trở thì đừng cho rằng do mình không may mắn, mà nên nghĩ là do mình còn non kém. Từ đó sẽ dẫn đến việc phải nâng cao khả năng của mình hơn.

Có thể tôi cũng may mắn thuộc vào những người thành đạt, nhưng tôi nghĩ đó không phải hoàn toàn là do thực lực của mình, mà là nhờ vào số phận. Bản thân tôi cũng nỗ lực, nhưng sự nỗ lực ấy chỉ là mười, hai mươi phần trăm, còn lại phần lớn là nhờ vào số phận. Vì vậy, tôi nghĩ mình không nên vỗ ngực tự khen giỏi giang.

Chi có điều đôi khi tôi cũng khá chăm chi. Bây giờ nghĩ lại, tôi cũng muốn tự xoa đầu mình mà khen: “Mình khá đấy chứ nhỉ!”. Đối với tôi, đó là điều hạnh phúc.

Trái tim con người

Mỗi khi năm mới đến, lòng người cũng như được giờ sang trang mới. Năm ngoái và năm nay, nếu chỉ nghĩ đơn giản là thời điểm chuyển giao của thời khắc thì hầu như không có gì là lạ. Nhưng mỗi khi năm mới sang, tâm hồn con người cũng sẽ khởi sắc theo. Với tâm trạng phấn chấn đâu xuân, người ta này sinh quyết tâm: “Năm nay mình sẽ cố gắng hơn!”. Quá thực, đối với con người, sự chuyển đổi của thời khắc là điều rất quan trọng.

Trái tim là chiếc gậy như ý

Thứ ngồi mà ngâm nghĩ thì thấy, trái tim con người là một thứ thật kỳ lạ.

Tôi hay nghĩ và ví trái tim con người là chiếc gậy như ý của Tôn Ngộ Không. Như các bạn đã biết, chiếc gậy như ý đó có thể dài ra và ngắn đi theo ý muốn của Tôn Ngộ Không. Có khi chiếc gậy dài ra đến sáu thước để trị kẻ ác, nhưng cũng có khi ngắn lại đến mức có thể nằm gọn sau hốc tai. Quả là tự do, thoái mái. Chẳng phải trái tim con người cũng như chiếc gậy như ý đó sao?

Nghĩa là, khi chìm ngập trong nỗi buồn trái tim con người chính là hình ảnh của chiếc gậy như ý thu ngắn. Khi đó, chúng ta phải làm chiếc gậy dài ra. Ngược lại, trái tim mạnh mẽ như muốn nắm lấy cả thiên hạ là trạng thái khi chiếc gậy dài ra. Nhưng khi dài quá thì phải thu ngắn lại. Như vậy, khi kéo dài ra, lúc lại thu ngắn, trái tim con người cũng là do chính con người điều khiển, thật là thú vị!

Bí cũng không chịu bó tay

Khi con người ta ôm một mối hoảng loạn hay bi quan về một điều gì đó, trái tim sẽ bị thu hẹp lại, trí tuệ và ý chí sáng tạo cần thiết đều không phát huy hết được.

Nhưng dù có vấp phải khó khăn đến thế nào thì cũng nên nghĩ: “Hê hấn gì, mình cứ làm là phải được!” và nỗ lực gấp đôi người khác để đối mặt với khó khăn, thì trái tim con người cũng rộng mở hơn. Từ đó sẽ sinh ra những ý tưởng sáng tạo lớn lao, có thể vượt qua những gian khó.

Hiện nay có nhiều ý kiến bi quan cho rằng, đồng yên đắt lên, nền kinh tế suy thoái và tương lai thì mù mịt. Nhưng khi trong đầu chỉ loanh quanh một ý nghĩ rằng mình sắp phải đầu hàng, thì lúc đó sẽ rơi vào tình trạng khó khăn thực sự, không thể có cơ hội tìm ra lối thoát. Không nên như vậy! Tôi muốn những lúc khó khăn mình có thể nghĩ được rằng, chính vì tình hình kém phần khả quan như vậy nên mới phải cải thiện cho tốt lên, khi bó tay mới cần nỗ lực để thoát ra khỏi đó. Chẳng phải là khi làm được như vậy con người mới thực sự trở nên mạnh mẽ và cao quý hay sao?

Cội nguồn của hạnh phúc

Cũng như khi ăn những món cao sang, thỉnh thoảng mới được ăn thì thấy ngon, nhưng nếu ngày nào cũng ăn sẽ trở nên chán. Tức là, hương vị của những món cao sang đó không có gì thay đổi, nhưng vị giác của con người lại bị nhảm dần. Bởi vậy, dù việc thưởng thức những món ăn ngon là một trong những niềm hạnh phúc lớn nhất của con người, nhưng không phải nếu cứ ăn ngon gấp mười lần người khác thì cũng sẽ được hưởng hạnh phúc gấp mười lần họ. Năm giác quan của con người là như vậy. Hạnh phúc của con người được cảm nhận thông qua năm giác quan, nhưng thực ra không phải là nhờ quá nhiều vào các giác quan đó.

Cũng như vậy, nếu cứ đòi hỏi mãi thì sự xa hoa sẽ không có tận cùng. Và không hẳn sự xa hoa không giới hạn ấy sẽ mang lại cho con người những niềm hạnh phúc vô bờ bến. Nếu thu nhập cao thì có thể tiêu xài xa hoa, nhưng không thể bảo rằng, người có thu nhập một triệu yên sẽ hạnh phúc gấp mười lần người có thu nhập một trăm nghìn yên.

Một vạn yên sẽ có giá trị riêng của một vạn yên. Nếu chúng ta phát huy sử dụng đúng giá trị của số tiền đó và sống chừng mực, thì sẽ cảm nhận được sự cao quý của con người cũng như ý nghĩa của cuộc sống. Như người ta vẫn nói: “Cho con mèo đồng xu Koban”¹. Trước con mèo thì giá trị của đồng tiền Koban đó có cũng như không. Tức là, chỉ có con người mới có thể phát huy giá trị của một vật theo đúng giá trị đó. Nói là có thể phát huy, nhưng con người cũng cần phải nỗ lực. Tùy vào sự nỗ lực trong tâm mỗi người thế nào mà sẽ khác nhau. Người có thu nhập một trăm nghìn yên vẫn cảm thấy cuộc đời này đáng sống, trong khi người có thu nhập một triệu yên mà có thể tâm hồn lại luôn u ám.

Không hành động chỉ vì lợi ích

Chẳng hạn, chúng ta cho con sư tử miếng thịt. Không có con sư tử nào lại bảo: “Cách cho của ông không ra gì, nên tôi không thèm ăn!”. Hễ mà đói bụng là nó sẽ ngoạm lấy. Nếu cứ lặp lại mười lần như vậy, thì sau đó chỉ cần nhìn thấy mặt chúng ta là chú sư tử sẽ mừng vui: “À, người thường cho mình ăn thịt đây rồi!”.

Thế nhưng, con người lại không như vậy. Tùy vào cách cho mà họ sẽ bảo: “Không được! Tôi mà thèm ăn của này à?”. Đó là cảm giác về sự đàng hoàng và về lẽ nghĩa. Nếu đem đi

¹ Koban (Tiểu-phán) là đồng tiền vàng 1 Ryō, đơn vị tiền lớn nhất trong hệ tiền vàng cũng như toàn bộ hệ thống tiền tệ thời Edo, ý nói dù là những thứ có giá trị đến đâu mà đem cho người không hiểu được giá trị đó thì cũng phí phạm. Câu nói này ý nghĩa tương đương với “Gày đòn tai trâu”.

MẠN ĐÀM NHÂN SINH

cho mà kèm theo cả thái độ biết lẽ nghĩa đó nữa thì tuyệt vời đây! Con người có hai mặt, một là hành động chỉ vì lợi ích và hai là hành động không chỉ vì lợi ích.

Trái tim con người tinh tế và phức tạp, hoặc nói cách khác luôn thiêng biếu, vạn hóa. Thứ được tạo thành từ những con người có trái tim tinh tế và phức tạp như vậy chính là xã hội. Bởi vậy, trước hết chúng ta cần phải hiểu sự tinh tế trong trái tim và tình cảm của con người. Từ đó, mỗi quan hệ tốt đẹp giữa con người và con người, cũng như một xã hội tươi sáng mới có thể được tạo thành.

SỞ TRƯỜNG VÀ SỞ ĐOẢN

Có những điều nghĩ là bất lợi cho mình thì có lúc lại trở thành lợi thế, cũng có những điều nghĩ là lợi thế thì lại là bất lợi. Cuộc đời thật thú vị!

Nhất bệnh trường mệnh

Từ nhỏ cơ thể tôi đã yếu ớt. Mùa hè năm 20 tuổi, có lần tôi ra bãi biển Hamadera² chơi. Trên tàu đi về, không hiểu sao tôi thấy tức tức ở ngực và ho ra đờm có lẫn máu.

Tôi có tám anh chị em, nhưng khi đó sáu người đã mất, chỉ còn lại tôi và một người chị. Anh trai trên tôi và anh kế tiếp đã mất vì viêm phổi, nên tôi cũng lo mình bị như vậy. Bác sĩ khuyên tôi: “Cậu về quê ít hôm mà an dưỡng đi. Mới chỉ bị nhẹ thôi, không phải lo lắng gì cả”. Thế nhưng, tôi đâu có nhà để mà về? Cha mẹ tôi đã mất, ở quê lại không có ai gọi là họ hàng thân thích. Bởi vậy, tôi đành phải tự an ủi

² Thuộc thành phố Sakai, Phù Ōsaka ngày nay.

mình: “Đây là số phận của mình, không còn cách nào khác. Mình phải lựa mà làm việc và nghỉ ngơi thôi. Nếu thế mà vẫn không được thì đành chịu vậy”. Lúc đó tôi không có tiền tiết kiệm, lại là thời chi làm công nhật, nên nghỉ ngày nào là túng bấn ngày đó.

Bởi vậy, trong vòng hơn một năm tôi cứ đi làm và cả tuần chỉ nghỉ một ngày. May thay, bệnh không nặng thêm, nhưng không thể trị được tận gốc. Tôi dễ bị cảm, mà đã cảm thì lại kéo theo sốt. Một năm tôi phải nằm liệt ở nhà mấy lần. Tình hình này lặp đi lặp lại cho đến mãi năm tôi 50 tuổi.

Trong tình cảnh đó, không biết từ lúc nào tôi đã nghĩ, mình sinh ra vốn yếu ớt, nên không phải cố gắng quá sức để trở thành một người cường tráng, mà cứ giữ gìn thân thể yếu ớt một cách tự nhiên như vậy. Thế là tôi không sợ bệnh tật nữa, mà luôn có ý sống chung với chúng. Bằng lối suy nghĩ đó, tôi đã sống được đến hôm nay. Người ta nói: “Nhất bệnh trường mệnh”³, trường hợp của tôi đúng là như vậy đấy.

Tác dụng của sức lực và trí tuệ

Thông qua kinh nghiệm nhiều năm làm việc với các cửa hàng và công ty là những khách hàng hay mối cung cấp hàng quen, tôi có để ý quan sát các giám đốc công ty và chủ cửa hàng. Ngoài sự tưởng tượng của tôi, không hẳn những người tuyệt vời, vừa có tri thức, vừa có tay nghề cao mà người ta gọi

³ “Nhất bệnh trường mệnh” hay “Nhất bệnh tức họa” đại ý là: Người mang trong mình một căn bệnh nào đó thì thường chú đến sức khỏe và có khi sẽ sống lâu hơn những người khỏe mạnh, không có bệnh tật.

là người nói cũng giỏi, làm cũng hay thì sẽ thành công. Những người không có gì đặc biệt, nhìn thoáng qua tưởng là bình thường lại lập được nhiều nghiệp tích. Tất nhiên, không phải tất cả đều như vậy, nhưng tôi thấy đó là điều rất thú vị.

Điều này có thể là do những người có tri thức cao siêu và tay nghề hoàn hảo thường có xu hướng tự mình làm tất cả. Họ cho rằng mình biết tất cả và nghĩ: "Việc ấy mình biết thừa!" và không lắng nghe cấp dưới. Nhiều người cấp dưới thấy khó chịu, nên không tham gia ý kiến nữa. Do đó sẽ không tập trung được trí tuệ của mọi người. Hơn nữa, họ cho là mình giỏi giang, nên lúc nào cũng thấy việc cấp dưới làm chưa được, tự mình làm sẽ nhanh hơn, nên không giao việc cho ai. Chẳng hạn nếu có giao việc thì họ cũng sẽ lại lời ra lời vào. Mà như vậy sẽ làm cho những người cấp dưới mất hứng thú làm việc.

Tôi nghĩ, dù là một người siêu việt đến đâu thì trí tuệ của một người, sức lực của một người cũng chỉ có giới hạn, không thể bằng trí tuệ và sức lực của nhiều người hợp lại. Bởi vậy, dù trí tuệ và sức lực cao siêu bao nhiêu đi chăng nữa, cũng không nên kể cả. Cũng may tôi không tài cán gì, chỉ có lòng nhiệt tình mà thôi.

Hideyoshi và Mitsuhide

Theo tôi, Nobunaga (Tín-Trưởng)⁴ là một người dũng

⁴ Ý nói đến Oda Nobunaga (1534-1582), một lãnh chúa thời Chiến quốc của Nhật Bản. Giữa thời Nhật Bản nội loạn, ông đã cầm quân thống nhất đất nước và được coi là một danh tướng thao lược, một chính trị gia có đầu óc cài cách siêu việt trong lịch sử Nhật Bản.

mạnh và quả cảm! Dưới quyền ông ta có những người hầu cận tài ba như Hideyoshi (Ưu-Cát)⁵ và Akechi Mitsuhide (Minh-Trí Quang-Tú)⁶, nhưng họ lại có cách nhìn khác nhau về Nobunaga.

Hideyoshi là một người cộng cảm với Nobunaga. Có lẽ Hideyoshi đã thực lòng nghĩ: “Nobunaga là một người dũng cảm và linh hoạt, nên mới thâu tóm được thiên hạ. Từ đây lòng tôi kính trọng ông ta”. Thế nhưng, đối với Mitsuhide, mặc dù có công nhận Nobunaga là một người tài ba, nhưng vẫn thấy ở ông ta có những khuyết điểm không thể bỏ qua. Đó là sự thô bộc và ngoan cố. Bởi vậy, có lẽ Mitsuhide đã nói với Nobunaga rằng: “Ông thành công được vì ông là một người yênh hùng, nhưng nếu ông có đức nữa thì sẽ tốt hơn nhiều”. Mà như thế có lẽ sẽ làm Nobunaga nổi giận và quát lên rằng: “Đừng có nhiều lời! Ông thành danh được không phải là nhờ tôi hay sao?”. Từ đó giữa hai người sẽ nảy sinh mối bất hòa. Đó là kiến thức tôi đọc được từ xưa, không hiểu có đúng không, nhưng nhân tình thế thái là như vậy đấy!

Sự yênh hùng của Nobunaga được Hideyoshi đánh giá là sở trường, thì Mitsuhide lại coi là sở đoản. Chỉ khác nhau

⁵ Ở đây là đế chi Toyotomi Hideyoshi (1536-1598), danh tướng thời Azuchi Momoyama (1573- 1600) của Nhật Bản. Ông là người tiếp nối sự nghiệp thống nhất thiên hạ của Oda Nobunaga thành công, xây dựng nên thiết chế cơ bản của xã hội Nhật Bản chuẩn bị bước vào thời kỳ cận đại.

⁶ Akechi Mitsuhide (1528?-1582), một võ tướng dưới quyền của Oda Nobunaga. Ông không chỉ có tài về thơ ca, trà đạo, mà còn lập được rất nhiều công tích về mặt quân sự, cũng như đã để lại nhiều nghiệp tích về mặt kiến trúc.

như vậy mà sinh ra sự khác biệt lớn trong quan hệ giữa họ với nhau. Quả thực, trong mỗi kết giao giữa con người với con người, cần thiết phải nhìn từ những sở trường của nhau. Tất nhiên, một mặt cũng nên giúp người khác sửa chữa những sở đoản, làm cho họ tốt hơn lên, nhưng cứ chăm chăm chỉ trích những điểm yếu của họ thì sẽ chỉ làm hỏng mỗi quan hệ mà thôi.

Nói là sở trường hay sở đoản, nhưng nếu nhìn một cách bao dung, có thể nói đó là nét riêng của mỗi người hay vận mệnh của họ, chứ không phải là thứ mang tính tuyệt đối, nên việc nhìn nhận những nét riêng ấy thế nào là điều rất quan trọng.

SỰ TỰ TIN

Tự tin là thứ vô cùng quan trọng trong cuộc sống. Nếu không có lòng tự tin, thì dù có sống ở trên đời cũng sẽ không có điều gì vô bổ hơn thế. Tuy nhiên, nếu quá tự tin thì cũng phiền cho xung quanh đấy!

Biến họa thành phúc

Tôi cũng đã bị mất tự tin không ít lần. Thực ra, tôi cũng từng bi quan, chịu bó tay và thao thức không ngủ được, nhưng sáng hôm sau chính những trăn trở đó lại biến thành những ý nghĩ mạch lạc như là những ý tưởng hay. Dựa trên “nguyên liệu” là sự bi quan đêm hôm trước, trong tôi nảy sinh những ý nghĩ tích cực như chuyện này nên làm thế này, việc kia nên làm thế kia. Biến họa thành phúc - nói chung cách nghĩ của tôi là như vậy và tôi làm điều đó rất tự nhiên.

Bởi vậy, nói là mất tự tin, nhưng sau đó tôi lại vò đầu suy nghĩ cách giải quyết. Cũng may vì làm được như vậy, nên tôi mới tồn tại đến ngày hôm nay. Điều đó có thể là do tính cách

mà tôi có trong mình từ khi sinh ra, nhưng một phần cũng là điều tôi tự nhiên tiếp thu được qua các kinh nghiệm sống.

Để mắt vào đâu?

Khi làm một trăm việc mà chỉ có một việc thành, thì hầu hết mọi người đều mất tự tin với chín mươi chín việc không thành còn lại và không bao giờ thử sức với những việc đó nữa. Mà như vậy thì cũng đồng nghĩa với việc sẽ chấp nhận thất bại hoàn toàn.

Nhưng nghĩ kỹ ra, dù có như vậy cũng không hẳn là một trăm việc đều hỏng cả trăm. Nếu một việc mà thành thì chín mươi chín việc kia cũng có khả năng thành công chứ nhỉ? Nếu nghĩ như vậy, chúng ta sẽ được tiếp thêm lòng dũng cảm. Đừng coi thường một sự thành công, hãy coi đó như là một bước quan trọng để chúng ta tự tin thách đấu với chín mươi chín việc khác. Nếu làm được như vậy, đương nhiên chúng ta sẽ thành công!

Chúng ta sẽ nhìn vào những điểm tốt để có thể tự tin, hay chỉ nhìn vào những điểm xấu để rồi làm mất sự tin? Tùy thuộc vào cách lựa chọn đó mà cuộc đời sẽ thay đổi theo hướng khác hẳn nhau.

Niêm tin vào sự đúng đắn của mình

Một người khi làm ăn cần có vốn và phải vay tiền của ngân hàng. Và thế là anh ta đến ngân hàng bảo:

- Xin hãy cho tôi vay tiền!

- Công ty ông quy mô nhỏ, nên chúng tôi không thể cho ông vay một số tiền lớn như vậy được!

Bị người của ngân hàng trả lời như thế, mà anh ta lại đành lòng: “Thế à? Thế thì chịu rồi”, và rút lui thì sẽ không vay được tiền. Đúng ra anh ta phải có đủ bầu máu nóng để thuyết phục đối phương. Vậy thì nhiệt tình ấy lấy ở đâu ra? Chính là từ sự tự tin cũng như niềm tin sắt đá vào sự đúng đắn của công việc mình làm! Nếu có lòng nhiệt tình đó, nhất định chúng ta sẽ thuyết phục được người của ngân hàng đấy! Lúc ấy, nếu là tôi, tôi sẽ trả lời thế này:

- Ông bảo công ty tôi nhỏ nên không cho vay vốn được, nhưng nhỏ không có nghĩa là yếu. Nhỏ mới linh hoạt, mới là mạnh đấy!
- Chí lý! Ông nói được đấy! Vậy thì chúng tôi sẽ cho ông vay!

Đại thể cũng có khi câu chuyện chuyển biến như vậy. Dù là một người thông minh đến đâu, nhưng nếu cứ cho rằng việc mình làm là sai, là không tốt thì sẽ mất tự tin. Bởi vậy, phải thường xuyên tự đặt cho mình câu hỏi và giải đáp xem điều gì là đúng đắn. Từ đó sẽ có niềm tin vào sự đúng đắn của công việc mình làm và mới có sức thuyết phục người khác. Chỉ khi đó công việc mới diễn ra trôi chảy. Tôi nghĩ điều này là rất cần thiết trong cuộc đời mỗi con người.

Bài học từ chim sẻ

Nếu thử quan sát đời sống sinh thái của loài chim, chúng ta sẽ học được rất nhiều điều. Ví dụ như chú chim sẻ trong vườn nhà luôn cần mẫn bước đi, mỗi bước lại chăm chú tìm

mồi. Chú chim sẽ ấy làm việc cần mẫn đến mức dường như không có thời giờ để nghỉ gì thêm nữa. Nếu không làm như vậy sẽ không thể tồn tại được. Chỉ cần ngơi tay một chút là sẽ chết vì thiếu dinh dưỡng. Ngược lại, chúng ta thử ngâm lại xem, liệu con người đã nỗ lực được đến như vậy chưa? Có thể tôi nói hơi gắt, nhưng chỉ khi nào nỗ lực được đến như vậy, thì con người mới có được sự tự tin. Không làm được như thế, mà chỉ nói nhẹ như bắc: “Tôi không thể tự tin được”, thì đó chỉ là một sự quá dễ dãi với chính mình. Tôi nghĩ như vậy đấy! Con người cần phải hiểu được điều đó. Sống trên đời quả thực là một điều vô cùng khó khăn.

LÒNG NHIỆT HUYẾT

Dể làm ra một vật gì đó hay hoàn tất một việc gì đó, nói gì thì nói, chẳng phải điều quan trọng là phải có lòng nhiệt huyết hay sao? Tất nhiên, trí tuệ và tài năng cũng không kém phần quan trọng, nhưng kết cục việc có lòng nhiệt tâm hay không sẽ trở thành chìa khóa quyết định sự thành bại.

Nghĩ ra chiếc thang leo...

Chẳng hạn, nếu như chúng ta thực sự có ý nghĩ: “Dù thế nào cũng phải leo bằng được lên tầng hai”, thì lúc đó khắc sẽ nghĩ ra chiếc thang để leo lên. Thế nhưng, nếu chỉ thoáng nghĩ: “Mình muốn thử leo lên đó một chút xem sao” thì sẽ không đạt đến mức đó được. Người mà có nhiệt tâm: “Dù thế nào, bằng cách gì cũng phải leo lên bằng được. Mục đích duy nhất của mình là leo lên tầng hai!”, thì tôi cho rằng, nhất định họ sẽ nghĩ ra chiếc thang. Tất nhiên, cũng có trường hợp nếu tài năng của người đó vô cùng siêu việt, họ cũng có thể nghĩ ngay ra chiếc thang. Nhưng dù có tài đến bao nhiêu,

mà lại nghĩ: “Mình chẳng muốn leo lên tầng hai làm gì”, thì sẽ không bao giờ có thể nghĩ đến chiếc thang được.

Sức bứt phá khỏi những quan niệm thông thường

Khi trong lòng sôi lên ngọn lửa nhiệt tình, nhất định con người sẽ mở ra được con đường mới. Và họ sẽ có thể làm được cả những việc mà theo quan niệm bình thường người ta không thể nghĩ đến. Họ sẽ chiến thắng vận mệnh, phát minh, phát hiện ra những điều mới, phát triển tư tưởng riêng, nói tóm lại là bứt phá khỏi những cách nghĩ thông thường. Bứt phá và làm những điều trái với quan niệm chung sẽ làm đảo lộn xã hội, gây phiền toái cho xung quanh. Nhưng, không phải vậy. Khi trong lòng người ta bùng lên ngọn lửa nhiệt tình, những ý tưởng mới sẽ nối tiếp nhau sinh ra và tất yếu sẽ dẫn đến việc các quan niệm thông thường bị phá bỏ.

Thường thức là những tri thức được tích lũy bởi các bậc tiền bối, nên tất nhiên là đáng quý. Thế nhưng, để sinh ra những yếu tố mới, chúng ta cần phải giải phóng mình ra khỏi những quan niệm đó ít nhất một lần. Bởi vậy, điều quan trọng là phải có lòng nhiệt tình thật mạnh mẽ trong tâm. Người nào càng thâm thấu vào mình nhiều tri thức bao nhiêu, thì họ càng cần có nhiệt tâm mạnh mẽ để vượt qua những tri thức ấy bấy nhiêu.

Sự cách biệt gấp 100 lần là do đâu?

Một lần tôi có nghe người ta kể rằng, trong số những người chuyên đi tiếp thị bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm hỏa hoạn, thì giữa số lượng hợp đồng của người ký được nhiều

nhất với người ký được ít nhất cách nhau những 100 lần! Tôi hơi ngạc nhiên về điều này một chút. Cùng là hoạt động bán một sản phẩm bảo hiểm với điều kiện như nhau, tại sao lại có sự cách biệt đến như vậy?

Ở đây chúng ta có thể nghĩ đến nhiều nguyên nhân. Chẳng hạn như tính cách của người đi tiếp thị, hoặc cách nói chuyện của họ hấp dẫn hay không cũng là một trong những nguyên nhân quan trọng. Thế nhưng, tôi không nghĩ chỉ đơn thuần là do tính cách họ hợp với việc bán hàng hay thuyết phục khéo mà có thể ký được hợp đồng với khách hàng nhiều gấp 100 lần. Điều này chủ yếu phụ thuộc vào thái độ và tinh thần dành cho công việc của người đó.

Người nào dồn hết lòng nhiệt tình vào trong công việc thì tự nhiên họ sẽ mẩy mò thử nghiệm: “Làm thế này thì sẽ ra sao nhỉ?” hay “Tiếp đến mình thử nói chuyện với khách hàng bằng cách này xem sao” và dần dần sẽ nghĩ ra được nhiều cách làm có hiệu quả. Hơn nữa, cùng giải thích một vấn đề, mà người nào nói chuyện tự nhiên và đầy nhiệt huyết thì sẽ có sức lay động lòng người hơn. Khách hàng cũng sẽ bị tác động bởi nhiệt huyết đó và nghĩ: “Nếu định vào cùng một loại bảo hiểm thì mình sẽ ký hợp đồng với người này!”. Từng ngày từng ngày đều làm việc với thái độ như vậy thì tôi nghĩ sự cách biệt gấp 100 lần về số hợp đồng ký được với khách hàng là điều rất có thể xảy ra.

Như là nam châm

Càng là người có quyền cao thì việc mang nhiệt huyết trong mình càng là điều quan trọng. Chẳng hạn, nếu là

trưởng một bộ phận của công ty thì phải là người có nhiệt huyết hơn những người dưới quyền khác. Nếu anh ta không nhiệt huyết thì những người cấp dưới cũng không thể là những người làm việc thực sự được. Nhưng nếu trưởng bộ phận mà nhiệt huyết với công việc không thua kém ai thì cấp dưới sẽ cảm nhận được điều đó. Người có tri thức sẽ cung cấp tri thức, người có tay nghề kỹ thuật sẽ cung cấp tay nghề kỹ thuật, mỗi người đều cung cấp những gì mình có và làm việc cần mẫn. Bởi vậy, bản thân người trưởng bộ phận không có những thứ đó, nhưng chỉ nhiệt huyết là có thể tiến hành công việc được đấy! Như người ta nói, nam châm có thể hút các hạt sắt xung quanh, sự nhiệt huyết cũng có thể thu hút những người xung quanh và xoay chuyển tình hình. Có thể nói, nhiệt huyết là nguồn lực sinh ra và làm biến chuyển tất thảy mọi điều.

BÀN VỀ VIỆC HỌC

Cùng nghe một câu chuyện mà có người cảm động: “Thật là một câu chuyện thú vị!”, nhưng cũng có người lại cho là dở quá! Sự đánh giá về sự hay dở của câu chuyện được quyết định bởi tâm thái của người nghe lúc đó hơn là nội dung. Việc đó phụ thuộc phần lớn vào người nghe. Có những người chỉ nhờ tiếng gió thổi vút qua mà giác ngộ thành chính quả đấy thôi.

Xã hội - trường học cuộc đời

Như thường lệ, năm nay cũng có nhiều sinh viên tốt nghiệp và ra làm việc. Nếu vào công ty, họ sẽ phải ngồi cùng dãy bàn với những người đã vào từ trước hay đồng nghiệp. Nếu họ nghĩ rằng mình chỉ cần làm những việc được giao và ngày nào cũng như vậy, thì họ sẽ không thể cảm nhận được niềm vui trong công việc, mà cách nhìn nhận về sự vật, hiện tượng cũng bị bó hẹp đi.

Chúng ta hãy thử tưởng tượng công ty và xã hội là những trường học cuộc đời mà xem. Trong trường học đó sẽ có rất nhiều kiểu người và nhiều cuộc đời khác nhau hiện lên trước mắt. Những điều phải học là vô tận. Nghĩ như vậy là để chúng ta có ý thức học hỏi và tìm hiểu cuộc sống từ đó sinh ra ý muốn nắm bắt lấy tất cả, tiếp thu vào mình tất cả. Nhờ vậy, niềm vui sẽ được sinh ra mỗi ngày.

Từ mô phỏng đến sáng tạo

Hồi đâu, khi tôi mới đứng ra làm một mình, số lượng nhân viên còn rất ít. Vì thế, nếu tôi gọi điện cho ai đó thì người nhân viên trẻ bên cạnh đều nghe thấy. Đến khi tự mình gọi điện, họ cũng nói y như tôi. Bởi thế, có hôm trong câu chuyện, một ông người ngoài công ty bảo: “Nhân viên của ông sao mà nói giống hệt như ông!” và rất lấy làm thán phục.

Ở chỗ tôi, những nhân viên trẻ cũng có thể được tin tưởng giao phó một công việc nào đó, và kết quả là họ thường hoàn thành khá tốt công việc. Họ không phải học, mà trước hết chỉ cần tập bắt chước theo.

Dù là việc gì, khi đã nói là bắt tay vào tìm hiểu thì khởi đầu sẽ là mô phỏng, cũng giống như con cái thường bắt đầu bằng việc làm theo bố mẹ. Nhưng con người không dừng lại ở việc mô phỏng, mà quan trọng là phải tiếp thu, tiêu hóa và biến điều đó thành của mình. Nếu làm được như vậy dần dần sẽ tạo ra điều gì đó mới của riêng mình. Học trò mà chỉ mô phỏng những điều thầy dạy sẽ không thể giỏi hơn người thầy được, mà phải tiếp thu, “tiêu hóa” những suy nghĩ đó

của người thầy và tự mình chuyên tâm nghiên cứu. Từ đó mới có thể vượt qua người thầy của mình được.

Bởi vậy, sự linh hoạt, sẵn sàng tự mình học hỏi là điều rất cần thiết. Nếu không làm được như vậy, mà chỉ nhờ người khác dạy thì sớm muộn sẽ nảy sinh sự bất bình và tuyệt nhiên không thể nâng thực lực của mình lên được.

Nhiệt huyết của Edison

Ông vua của những phát minh vĩ đại Edison khi học tiểu học đã bị thầy giáo xếp vào hàng học sinh yếu kém, mới nhập học được 3 tháng đã bị đuổi khỏi trường. Bởi vậy, ông không được học chính quy ở trong nhà trường. Nhưng có điều, ngay từ nhỏ, Edison đã rất say mê nghiên cứu các sự vật, hiện tượng quanh mình. Ông không chỉ ngồi không ngắm các hiện tượng tự nhiên và mọi sự vật trong cuộc sống, mà luôn đặt câu hỏi tại sao với tất thảy mọi thứ xung quanh. Thỉnh thoảng ông đi bắt chim về, tìm hiểu cấu tạo của bộ cánh để giải đáp cho câu hỏi tại sao chúng lại có thể bay trên bầu trời. Có khi ông còn chui xuống dưới gầm tàu hỏa đang đứng yên, người lấm lem đâu mõ để tìm hiểu về cơ cấu của máy móc và bị người lái tàu mắng thậm tệ. Edison đã nhiệt huyết đến như vậy đấy!

Ở đây, chúng ta sẽ thấy được cội nguồn sinh ra những phát minh. Có thể nói, Edison không có thầy dạy về học vấn như những người khác, nhưng ông đã tìm thấy người thầy của mình ở trong vạn vật tự nhiên. Như thế có nghĩa là, nếu chúng ta có nhiệt huyết tự mình khám phá, miệt mài quan sát sự vật, hiện tượng, từ đó tự mình học hỏi, thì con đường

sẽ được mở ra vô tận. Theo tôi, nếu chúng ta chú tâm tìm hiểu thì sẽ thấy vô số những người thày tuyệt vời.

Học đến hết đời

Nói chung, sau khi tốt nghiệp ra đi làm mọi người thường đánh mất tinh thần học hỏi. Những người như vậy sẽ không trưởng thành lên được nữa. Chẳng hạn, khi còn ngồi trên ghế nhà trường, một người dù không phải là giỏi nổi bật, nhưng sau khi ra làm mà vẫn cần mẫn đi theo đúng con đường phải đi, học những điều phải học thì sau đó sẽ trưởng thành lên rất nhiều.

Điều này phải trải qua một cuộc đời mới có thể đúc kết lại được. Với những người suốt đời có ý thức tự mình hấp thu, học hỏi những điều mới, vui vẻ tiếp nhận lời dạy bảo của người khác, thì sẽ tiến bộ không ngừng và từng bước, từng bước trưởng thành thực sự theo thời gian. Cứ như vậy thì một năm qua đi phần thực lực của một năm đó sẽ được nuôi dưỡng, mà hai năm qua đi thì phần thực lực của hai năm đó cũng sẽ được bồi bổ. Hơn nữa, mười năm, hai mươi năm qua đi thì thực lực tương ứng với khoảng thời gian đó sẽ càng được bồi đắp. Người như vậy mới đúng là “Đại khí vẫn thành”⁷.

⁷ Đây là câu nói của Lão tử, đại ý rằng: Những vật đại khí không thể được hoàn thành trong một sớm một chiều và sự trưởng thành của những người thông tuệ, vĩ đại cũng thường muộn hơn người bình thường khác.

SỨC KHỎE VÀ BỆNH TẬT

Sức khỏe là thứ không có gì sánh bằng, có thể coi như ngọc quý. Nhưng chẳng may sức khỏe không tốt thì cũng đừng vội bi quan. Bởi vì, dù phải khổ sở với bệnh tật, thì đó là những kinh nghiệm quý báu để hiểu về sự bao la và thăm sâu của cuộc đời.

Đó cũng là vận mệnh

Năm 20 tuổi, khi làm ở công ty sản xuất bóng đèn tôi đã bị viêm phổi. Bác sĩ mới bảo: “Cậu nên nghỉ làm chừng nửa năm về quê mà tĩnh dưỡng!”. Nhưng lúc đó cha mẹ đã mất, tôi không còn nhà để về nữa. Hơn nữa, tôi lại làm công nhật và ở trọ. Hồi đó không có chế độ bảo hiểm như bây giờ, nên nếu nghỉ làm là thực sự sẽ rơi vào tình trạng túng bẩn đến không có cả cơm ăn. Không còn cách nào khác, tôi đành phải làm ba ngày thì lại nghỉ một ngày, nghỉ hai ngày thì làm năm ngày liên tục. Lúc đó tôi nghĩ, nếu chết thì chết, đành chịu vì đó đã là vận mệnh của mình. Tôi còn tinh táo đến mức nghĩ được rằng: “Tôi đã như cá nằm trên thớt, xin mời cứ làm gì

tôi thì làm!”. Nghĩa là lúc ấy tôi vẫn giữ được tinh thần khá vững vàng. Không hiểu có phải nhờ như vậy không mà bệnh của tôi không nặng thêm nữa. Thật là kỳ lạ!

Sống hết số mệnh trời cho

Nói như vậy, nhưng khi bị ốm cũng có khi tôi nghĩ: “Cứ thế này mình sẽ chết mất!”. Có thể vì khi đó tôi vẫn còn trẻ. Nhưng khi bắt đầu ra làm riêng, tôi cũng quên cả điều đó. Một phần là do bệnh không nặng thêm nữa. Mặt khác, tự nhiên tôi có ý nghĩ mình không thể chết dễ dàng như vậy được, chắc thế nào cũng phải sống được đến hết số phận của mình. Bởi thế tôi không còn phải trăn trọc với việc sinh tử của mình nữa.

Bệnh tật thường không thể khỏi hẳn được, nên tôi phải vừa ôm bệnh mà sống. Người tôi gầy gò, mặt mũi lại xanh xao. Khi cố gắng quá sức thế nào cũng sẽ lên cơn ho. Bởi vậy, tôi cứ phải khổ sở với bệnh tật như vậy cho đến năm 50 tuổi, khi Chiến tranh thế giới thứ hai kết thúc.

Sau chiến tranh cuộc sống rất khó khăn. Trong xã hội mọi thứ đều nhộn nhạo. Và thế là tôi quyết tâm: “Tình hình này mình phải làm một điều gì đó!”, thì tự dưng người lại béo khỏe hẳn lên. Từ đó, tôi không còn đau ốm nhiều như trước nữa.

Cách làm việc của những người thiểu sức khỏe

Tôi đã làm việc trong tình trạng sức khỏe không được tốt như vậy, nhưng người yếu ớt sẽ có cách làm ăn thích hợp với

họ. Tôi hay ốm nên không thể đứng đâu điều hành công việc kinh doanh. Dù là việc gì tôi cũng nhờ người khác đứng ra thay mặt. Mà như vậy thì mười hay một trăm người cũng đều có thể nhờ cậy và khối lượng công việc làm được sẽ nhiều hơn.

Giả sử nếu tôi đứng đâu thì dù sao cũng chỉ có một mình. Mà công việc một người có thể làm được không đáng kể gì. Trong trường hợp của tôi, bệnh tật lại là thứ mang lại không ít điều tốt lành. Và tôi luôn thực hiện đúng theo nguyên tắc này. Bởi vậy, có được như ngày hôm nay có thể nói là nhờ tôi thiếu sức khỏe.

Kết thân với bệnh tật

Tôi thường nói để khích lệ những bạn trẻ mà sức khỏe không được tốt như thế này:

- Cậu đừng quá lo lắng đến cơ thể yếu đuối của mình. Cứ làm việc vừa ở mức sức khỏe cho phép là được! Cậu mà làm việc như những người khỏe mạnh vô biên thì không được đâu. Cứ làm chút một chút một, nhưng ti mỉ, công phu hơn người khác đi. Cậu sinh ra đã không khỏe mạnh thì hãy cứ nghĩ dù thế cũng chẳng sao đi! Rồi cũng sẽ có những điều tốt lành đến với cậu đấy!

Hơn nữa, với người đang đau hàng bệnh tật tôi cũng bảo thế này:

- Từ kinh nghiệm của tôi cho thấy chúng ta không được sợ bệnh tật. Chúng ta mà sợ và tránh xa thì bệnh tật sẽ thừa cơ mà đuổi theo. Ta càng làm thân với bệnh tật và chủ động lại gần thì bệnh sẽ càng tránh ra xa. Nếu làm

thân được với bệnh tật, cuối cùng chúng sẽ cấp cho ta “Bằng tốt nghiệp” bệnh ấy. Thế nên chúng ta phải tôn trọng bệnh tật!

Tôi nói như thế nghĩa là, người yếu ớt cũng không được suốt ngày than vãn rằng mình đau ốm, vì như vậy bệnh sẽ càng nặng thêm. Theo tôi, mọi sự bất hạnh sẽ từ đó mà ra.

Nhìn nhận sự vật, hiện tượng một cách chân thực

Mỗi ngày vạn vật đều được sinh ra và lớn lên. Đó chính là quang cảnh thực của tự nhiên. Bởi vậy, Bệnh, Lão hay Tử cũng đều sinh ra và phát triển. Nếu nhìn nhận như vậy thì những điều đến ngoài mong đợi của mình cũng sẽ trở nên dễ chấp nhận, kẻ thù nguy hiểm nhất cũng sẽ trở thành người sát cánh với mình. Chuyện gì cũng không nên quá quan trọng hóa lên, mà phải nhìn nhận trong sáng đúng như nó vốn có. Tôi cũng rất muốn kết giao với bệnh tật theo cách đó.

CHUYỆN TIỀN BẠC

Xung quanh tiền bạc, sự cố xảy ra như cơm bữa. Nhưng dù thế nào đi chăng nữa, tiền bạc cũng không phải là một thứ xấu xa. Vấn đề là ở chỗ người sử dụng nó như thế nào mà thôi.

Tiền bạc - đâu bôi trơn của công việc

Nếu ngồi ngâm nghĩ tại sao chúng ta phải làm việc, có người cho rằng nếu không làm việc sẽ không có gì để ăn, nhưng tôi nghĩ không chỉ là như vậy. Không chỉ vì miếng cơm, mà để cho cuộc sống trong tương lai tốt đẹp hơn, mọi thứ đều phải bắt đầu từ ngày hôm nay. Vì vậy, con người phải lao động. Dù là hoạt động trong ngành sản xuất hay ngành dịch vụ, tất cả đều hướng tới mục đích này. Con người đóng vai trò to lớn như vậy. Theo tôi, lao động của những người đó, hay đâu bôi trơn để cho các hoạt động sản xuất kinh tế diễn ra trôi chảy chính là tiền bạc. Tiền không phải là mục đích mà là dụng cụ. Mục đích của lao động là để nâng cao cuộc sống con người.

Giá trị của công việc được đo bởi tiền bạc

Khi chúng ta làm việc tốt cho xã hội thì tiền bạc sẽ tự nhiên theo đó mà vào. Chẳng hạn như trường hợp của một ca sĩ. Vì cho rằng bài hát của ca sĩ đó hay, nên chúng ta mới bỏ tiền ra để nghe. Hoặc như trường hợp cửa hàng Udon⁸, chính vì nghĩ Udon hàng đó ngon chúng ta mới đi ăn. Dù người đứng ra kinh doanh có nghĩ phải lãi bao nhiêu, mà không tạo ra sản phẩm tương xứng với giá trị đó thì tiền cũng sẽ không chảy vào túi họ. Nếu công việc của một người có giá trị xã hội, thì số tiền tương ứng với giá trị đó cũng đi liền theo. Và mọi người sẽ càng cổ vũ: “Ông hãy làm tốt như thế nữa đi!”.

Trong đồng tiền ăn chứa giá trị

Chẳng hạn, bạn có một triệu yên. Khi bắt đầu một công việc gì đó, bạn lại muốn có thêm hai triệu yên nữa. Khi đó, bạn sẽ nghĩ đến việc nói khó với những người đàn anh ở công ty hay ai đó để vay tiền. Đây không phải là chuyện hiếm. Như thế người đàn anh bị nhờ và ấy sẽ nói gì? Có lẽ anh ta sẽ bảo thế này:

- Thế cậu đã làm thế sao để kiếm ra được một triệu yên kia vậy?
- Bạn sẽ đáp:
- Anh trai tôi cho ấy mà...

⁸ Udon là một loại phở truyền thống của Nhật Bản. Sợi Udon được làm từ bột mỳ, dày và to bản hơn bánh phở của Việt Nam.

Mà như vậy thì sẽ xảy ra chuyện gì? Cũng có thể có người bảo: “À, thế à?” và cho bạn vay, nhưng trường hợp đó rất hân hữu.

Một người khác thì lại trả lời thế này: “Tôi đã làm việc chăm chỉ suốt năm năm mới kiếm được một triệu yên. Cũng phải nghĩ đến chuyện tuổi tác, nên từ nay tôi tính ra làm riêng”. Cũng là một triệu yên, nhưng giá trị một triệu yên của người này lại cao hơn một triệu yên của người đã nhận từ anh trai họ rất nhiều. Xác suất có thể vay thêm hai triệu yên nữa là rất cao. Một triệu yên nhận của anh trai với một triệu yên đồ mồ hôi mới có được, cũng là một triệu yên, nhưng một triệu yên sau sẽ có sức nặng hơn khi ai đó cân nhắc cho bạn vay thêm tiền.

Hiểu giá trị đồng tiền trong khó khăn

Hiểu được giá trị của đồng tiền là điều không dễ chút nào. Khi có nhiều tiền hơn mức cần thiết, người ta thường vung tay chi tiêu không mục đích.

Từ kinh nghiệm của mình tôi thấy gặp khó khăn về tiền bạc có khi lại hay. Trong tay có vốn người ta sẽ tính bắt tay vào công việc kinh doanh, nhưng chỉ khi thiếu vốn người ta mới suy nghĩ nghiêm túc và hiểu được giá trị của đồng tiền. Mà như vậy khi đem ra tiêu cũng phải suy nghĩ chín chắn. Nhờ đó, đồng tiền sẽ phát huy được đúng giá trị mà nó có.

Tôi làm kinh doanh và nếu ai đó có hỏi đã bán hàng cho những nơi nào thì xin thưa rằng, tôi đã chọn những cửa hàng mà hai vợ chồng của người chủ cùng chung lưng dấu cật kiếm sống rất vất vả, hơn là những nơi dư dả về tiền bạc. Chỉ

những người trải qua khó khăn mới thấu hiểu giá trị của đồng tiền. Nhìn xa trông rộng thì họ chính là những bạn hàng đáng tin cậy.

Cách làm việc với ngân hàng

Khi chúng ta quản lý một công ty mà ngân hàng liên tục cho vay tiền thì phải nhìn điều đó như một nguy cơ. Trong thời gian ngân hàng gượng gạo cho vay nghĩa là công việc kinh doanh trôi chảy. Nhưng khi họ bảo: "Xin mời ông cứ vay đi!", lại chính là lúc chúng ta phải thật chú ý. Người luôn chính xác trong mọi việc cũng còn có khi vung tay quá trán và làm hỏng việc. Thực ra, không gì nguy hiểm bằng khi tiền tự đổ vào liên tục.

Trong đồng tiền chất chứa mồ hôi công sức con người

Tôi nghĩ, trong đồng tiền có mồ hôi công sức của bao nhiêu người. Ngay cả đồng xu 100 yên cũng là một sự lao động khổ cực của mọi người. Một phần công sức lao động của nhiều người chính là đồng 100 yên đó. Bởi vậy chúng ta phải chi tiêu thật cẩn trọng. Tôi nghĩ, về cơ bản con người cần mang trong mình ý nghĩ đó. Tiêu tiền là một việc khó, bởi vì ở đó phản ánh tính cách của chính người tiêu dùng nó.

CHUYỆN VỀ NHỮNG TRẢI NGHIỆM

Tôi lên Ōsaka năm lên chín và trong suốt bảy năm đã giúp việc cho một thương gia khó tính. Khi những đứa trẻ khác học và chơi thì tôi phải dọn dẹp hay trông hàng. Nhưng sau đó nghĩ lại thì thấy đây chính những trải nghiệm quý, vì nhờ đó tôi đã học hỏi được rất nhiều điều mà bình thường khó mà có được.

Tri thức của một con người

Trong số những bài học đó, tôi đặc biệt thấy đáng quý là việc nhà chủ đã cho tôi trải qua nhiều kinh nghiệm khác nhau, để từ đó hiểu được về giá trị thực của sự vật, cũng như sự tinh tế trong tình cảm con người, những điều vốn rất khó nhận thấy.

Theo tôi, những điều thu được qua các trải nghiệm của chính mình sẽ không chỉ đơn thuần là tri thức do máy móc nhớ được. Bởi vậy, điều đó sẽ mãi mãi gắn với mình và lúc nào cũng có thể đem ra sử dụng được. Tôi nghĩ có thể gọi đó là “Tri thức sống” của con người. Tôi không được đến trường học, nhưng

trong thời gian ở nhà chủ tôi đã học được ít nhiều những điều gọi là tri thức cần có của một con người.

Trăm nghe, trăm thấy không bằng một lần trải nghiệm

Như các bạn đã biết, có câu thành ngữ nói rằng: “Trăm nghe không bằng một thấy”. Ý nghĩa của câu nói này đại khái là: Quan sát thực tế sự vật hay hiện tượng một lần còn hơn là một trăm lần chỉ nghe người khác kể lại. Tôi cũng nghĩ như thế! Nhưng trên đời, có khi dù có quan sát bao nhiêu cũng không dễ dàng nắm bắt được bản chất của sự vật, hiện tượng. Chẳng hạn, khi nhìn thấy muỗi, chúng ta sẽ cho rằng: Muỗi là thứ có màu trắng và đại khái có hình khối như thế này. Tuy nhiên, chúng ta sẽ không thể biết được vị mặn của muỗi. Trước hết, phải tự mình nhấm thử một chút. Không phải suy nghĩ bằng đầu óc, mà chỉ khi tự mình nếm thử, chúng ta mới hiểu được vị mặn mòi của muỗi. Những chuyện tương tự như vậy trên đời này không thiếu. Bởi vậy, trải nghiệm là điều rất cần thiết. Theo tôi, nên sửa câu thành ngữ lại là: “Trăm nghe, trăm thấy không bằng một lần trải nghiệm”.

Trải nghiệm sẽ sinh ra tri thức

Chuyện kể rằng, thành Kumamoto (Hùng-Bản)⁹ là do

⁹ Thành Kumamoto thuộc thành phố Kumamoto, tinh Kumamoto của vùng Kyūshū, phía Nam Nhật Bản. Từ khoảng năm 1400, dòng họ Kikuchi cư trú tại đây. Đến khoảng năm 1600, Katō Kiyomasa, danh tướng thời Azuchi Momoyama xây dựng lại với kỹ thuật kiến trúc tiên tiến nhất thời bấy giờ.

Katō Kiyomasa (Gia-Đằng Thanh-Chính)¹⁰ xây dựng nên. Các kết cấu cơ bản như chiều cao của tường thành, độ sâu của đường hào hay kè đá đều là do chính Kiyomasa thiết kế. Ông hoàn toàn không hề biết gì về kiến trúc học, nhưng có theo Hideyoshi¹¹ tham gia các trận tấn công vào thành quách. Bởi vậy, ông có kinh nghiệm để nhận biết thành nào dễ tấn công, dễ chiếm. Sau đó, ông đã suy nghĩ, tính toán xem xây dựng thành như thế nào thì được và lệnh cho những người thợ làm. Nhờ vậy mà ông đã để lại cho thiên hạ được một tòa thành nổi danh.

Kiyomasa hiểu tình hình thực tế của những cuộc chiến vì ông là người giúp việc cho các tướng sĩ. Từ trong trải nghiệm đó, ông đã rút ra được những kiến thức để tự mình xây dựng thành. Quả thực, kiến thức sinh ra từ những trải nghiệm có sức mạnh vô cùng lớn lao!

Ý nghĩa của việc thực tập tại hiện trường

Ở công ty của chúng tôi, từ khá lâu nay đã tiến hành việc thực tập tại hiện trường cho những nhân viên mới. Trước hết, chúng tôi cho họ làm tại nhà xưởng để hiểu công việc sản xuất là thế nào, thao tác ở nhà xưởng ra sao. Sau đó lại gửi

¹⁰ Katō Kiyomasa (1562-1611), danh tướng thời Azuchi Momoyama, người đã lập nên thành Kumamoto. Ông là người có họ với Toyotomi Hideyoshi và rất được sủng ái vì đã lập được nhiều công tích lớn lao trong chiến trận. Ngoài thành Kumamoto, ông còn có công đóng góp xây dựng thành Nagoya và được biết đến như một kiến trúc sư tài ba về kỹ thuật xây dựng thành ốc.

¹¹ Ở đây là để chỉ Toyotomi Hideyoshi, xem chú thích 5 trang 28.

họ đến các cửa hàng bán lẻ để thực tập việc bán hàng. Bởi vì, nếu ở công ty thì chỉ có thể hiểu về hoạt động sản xuất, chứ không thể hiểu được sự vất vả của việc bán hàng. Trong kinh doanh, giá cả là thứ có thể nói lên nhiều điều. Tuy nhiên, giá không phải là tất cả. Sự giao hòa từ trong tâm đồi với khách hàng sẽ quyết định đến công việc bán hàng hơn giá cả. Việc đó nếu chỉ học trên lý thuyết hay lý luận thì không thể hiểu được tình hình thực tế. Bởi vậy, tôi muốn nhân viên mới của mình làm ở các cửa hàng bán lẻ để học hỏi thực tế. Nếu không nắm bắt được cách tạo mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng thì không đủ tiêu chuẩn trở thành nhân viên công ty.

Trải nghiệm thực chính là ở trong đâu mình

Một lần thất bại sẽ đọng lại như là một kinh nghiệm. Mà thành công cũng là một kinh nghiệm. Cùng với năm tháng, những điều đó được tích lũy lại và như khắc vào da vào thịt mình. Đó là điều quan trọng. Bởi vậy tôi nghĩ, việc người cao tuổi hay những người đàn anh được tôn kính là vì họ có nhiều kinh nghiệm. Con người khi tuổi tác tăng lên mà không tích lũy thêm được kinh nghiệm dù là kinh nghiệm của sự thất bại hay thành công, thì cũng không phải là tăng tuổi thực sự.

Tuy nhiên, không hẳn không trải qua thất bại hay thành công lớn nào thì không có được kinh nghiệm. Ngay cả khi sống bình an nhất, thì sau mỗi ngày tôi cũng đều ngồi nghĩ lại xem hôm nay mình thành công hay thất bại. Mà như vậy thì nhất định sẽ nảy ra ý nghĩ rằng: “Lúc đó lẽ ra mình phải làm thế này”, hay “Chuyện ấy đúng là mình may thật!”. Từ

MẠN ĐÀM NHÂN SINH

đó, sẽ nhìn ra được thất bại hay thành công trong số những công việc mình đã làm trong một ngày và nghiền ngẫm về những điều đó. Mà như thế những việc đã qua mới trở thành kinh nghiệm quý báu. Không hề nhìn lại, chỉ sống lướt qua ngày tháng thì sẽ không thể có được những trải nghiệm. Với ý nghĩa như thế, theo tôi có thực sự trải nghiệm hay không chính là ở trong đầu óc con người.

CHUYỆN VỀ TẤM LÒNG TRONG SÁNG

Tôi nhận ra sự đáng quý của những tấm lòng trong sáng là từ sau khi bắt tay vào lập Trung tâm nghiên cứu PHP¹², tức là khoảng hơn 40 năm trước đây. Thông qua tạp chí của PHP, tôi đã liên tục viết bài luận về sự đáng quý của những tấm lòng đó.

Trái tim trong sáng

Tôi nói “trong sáng” không phải là với nghĩa lành hiền, ngoan ngoãn, mà từ “trái tim trong sáng” là để chỉ trái tim luôn hướng tới sự thực, không bị vướng bận bởi những điều như tình riêng, lợi ích riêng hay ham muốn riêng, mà phải nhìn sự vật, hiện tượng nguyên như nó có và hiểu rõ bản

¹² Trung tâm nghiên cứu PHP (viết tắt của Peace and Happiness through Prosperity, tạm dịch là Hòa bình và Hạnh phúc trên cơ sở Thịnh vượng), là cơ sở nghiên cứu, xuất bản do chính Matsushita Kōnosuke, thành lập với mong muốn: Mang lại hòa bình và hạnh phúc cho con người trên cơ sở sự thịnh vượng cả về mặt vật chất lẫn tinh thần.

chất của sự vật, hiện tượng ấy. Đó chính là trái tim bao dung, rộng lớn, luôn biết lắng nghe người khác.

Nếu mọi người đều mang một tấm lòng trong sáng dựa trên những hình ảnh chân thực về sự vật, hiện tượng, thì sẽ thấy được điều gì là đúng và điều gì là cần làm. Nhờ đó, mọi sự sẽ thuận buồm xuôi gió, con người sẽ luôn ở trạng thái ôn hòa, tươi vui và mỗi ngày sẽ tạo ra được những thành quả mới, tốt đẹp hơn.

Có bị câu nệ bởi điều gì hay không?

Tuy nhiên, con người thế nào cũng bị vướng bận bởi một điều gì đó dẫn đến lưỡng lự, không biết mình nên thế nào và có khi làm rối tung các mối quan hệ. Nhìn lại quá khứ đã qua, tôi thấy hình như mỗi ngày mình đều bức bối hay là cát giận người khác. Có thể nói, ngày càng bớt dần đi, nhưng cho đến nay tôi đã cát giận không phải là ít.

Nhưng tôi nghĩ, trên đời này không ai lại không có những lúc như vậy. Tất nhiên, mức độ phát sinh khác nhau ở từng người, nhưng nếu ai đó bảo rằng: “Xưa nay trong tâm tôi vốn không bao giờ bị vướng bận bởi điều gì”, thì tôi cho là không đúng. Bởi vì, nếu là người có ham muốn và cảm tính thì việc bị phân tâm bởi một điều gì đó là điều đương nhiên. Chính vì trái tim luôn đập mà sự thỏa mãn cũng như hạnh phúc sẽ được sinh ra trong cuộc đời. Bởi vậy, vấn đề không phải là làm mất đi ham muốn hay cảm tính trong tâm, mà điều quan trọng là hãy đừng để mình bị vướng bận điều gì, chỉ hướng đến những điều tốt đẹp, luôn luôn nhìn lại mình và cật lực loại bỏ hết những vướng bận. Để làm được điều này, không có

nghĩa là chúng ta phải kìm néo tâm tư của mình. Chẳng hạn, bạn được điều gì đó thì đồng thời người bạn thân của bạn sẽ bị thiệt. Trong trường hợp đó chẳng phải là hai bên sẽ phải tìm một điểm chung để điều hòa tương đối hay sao? Đạt đến như vậy là được đấy! Chỉ khi đó mong muốn của mình mới được đáp ứng hợp lý, đồng thời cũng làm thỏa mãn cả ước muốn của đối phương. Không bận tâm đến ham muốn hay tình cảm riêng của mình, mà hãy coi trọng việc chung sống vì nhau. Trái tim ấy tôi gọi là Trái tim trong sáng.

Thiên kiến cũng trở thành “nguyên liệu” tạo sự hứng khởi

Tôi nghĩ, nếu mang trong mình một tấm lòng trong sáng, con người sẽ có thể biến thiên kiến hay sự đố kỵ thành “nguyên liệu” cho sự hứng khởi. Chẳng hạn, có một người thành đạt là anh A, mà bạn thì hơi ghen tức và tìm cách tiếp cận với anh ta. Nhưng đến lúc nào đó, bạn nghĩ kỹ và quyết định hỏi xem tại sao anh ta lại có thể thành công như vậy. Và anh A sẽ kể cho bạn nghe rằng đã phải nỗ lực hết mình, đến mức quên ăn quên ngủ. Vậy thì bạn thử nghĩ ngược lại xem mình đã thế nào. Chẳng phải mình đã không làm được đến như vậy, mà chỉ toàn ghen tức với anh A hay sao? Nếu đúng như thế thì anh A quả là người đáng tôn trọng. Mình cũng học theo anh A và làm việc thật chăm chỉ, hy vọng cũng sẽ thành công như thế.

Theo tôi, đó là sự nở của một trái tim trong sáng. Nếu mang trong mình trái tim trong sáng, tự nhiên bạn có thể làm được điều đó đấy.

Bước đâú hướng tới nhân tâm trong sáng

Tôi nghĩ, việc luôn mang trong mình trái tim trong sáng và sống bằng trái tim cao cả đó đối với con người là một điều lý tưởng. Nhưng trên thực tế, việc này không hề dễ dàng chút nào. Ngay cả một người vĩ đại như Phật Thích Ca mà hỏi rằng đã làm được điều đó chưa, thì tôi nghĩ là chưa đâú! Bởi vì, Phật Thích Ca cũng ôm nỗi sâu khổ mà ra khỏi hoàng cung đấy thôi...

Phật Thích Ca còn như vậy nói gì đến những người phàm tục chúng ta? Mặc dù ước muốn mỗi ngày được sống bằng tấm lòng trong sáng cũng không thể nào đạt tới được. Bởi vậy, mỗi ngày con người đều bức dọc hay khổ sở... Đó có lẽ mới là bóng dáng thực, vốn có của con người. Thế nhưng, chính vì vậy mà ít nhiều mang trong mình tấm lòng trong sáng mong vượt ra khỏi những phiền khổ. Suy nghĩ đó cũng lại thể hiện một phẩm chất khác rất đáng quý của con người.

BÀN VỀ Ý NGHĨA CUỘC SỐNG

Mọi người đều đang sống những năm tháng hiện tại chỉ có một lần trong đời, một đi không trở lại. Vậy mà chỉ sống ơ hờ, không niềm vui thì thật là uổng phí. Trước hết, phải trả lời câu hỏi: Chúng ta sống để làm gì?

Điều kiện để có ý nghĩa cuộc sống

Chúng ta có thể cảm nhận ý nghĩa cuộc sống qua công việc, trong gia đình, qua sở thích hay khi tập thể thao. Cũng như mỗi người đều có một gương mặt, một vóc dáng khác nhau, cách nhìn nhận và suy nghĩ về sự vật, hiện tượng cũng khác nhau. Tuy nhiên, có một điều cần phải suy nghĩ. Người ta thường biện minh rằng, ý nghĩa cuộc sống là thứ mà mỗi người mỗi khác, nhưng nếu nói là chỉ cần mình cảm thấy vui và thỏa mãn là được thì có ổn không? Tôi nghĩ là không! Cần phải được người thứ ba công nhận, lương tri xã hội đồng tình thì điều đó mới là ý nghĩa cuộc sống thực sự.

Người mà chỉ nghĩ đến ý nghĩa cuộc sống ở việc ăn trộm hay giết người sẽ không thể được xã hội chấp nhận. Ý nghĩa

cuộc sống của những người chuyên đua xe, gây náo loạn có lẽ cũng thuộc vào loại như vậy.

Thời đại hạnh phúc

Tôi nghĩ, ở một khía cạnh nào đó, bây giờ chính là thời vô cùng sung sướng. So với ngày xưa, con người ngày nay có thể dễ dàng tìm thấy ý nghĩa cuộc sống hơn nhiều. Chẳng hạn, thời Edo (Giang-Hộ)¹³ chế độ đẳng cấp Sĩ Nông Công Thương được quy định chặt chẽ. Nếu sinh ra trong gia đình Samurai¹⁴ thì sẽ trở thành Samurai, mà sinh ra ở nhà Chōnin (Đinh-nhân)¹⁵ thì sẽ là mãi mãi chỉ là Chōnin. Cứ như vậy, cuộc đời đi theo đường nào đã được quy định ngay từ đầu, không có cơ hội để lựa chọn. Trong tình trạng như thế, tôi nghĩ khó mà có chuyện làm theo ý thích hay phát huy khả năng của mình.

Khi tôi còn nhỏ chế độ đẳng cấp đã không còn, mọi người đều dễ dàng tìm đường đi trong đời bằng ý chí của mình. Thế nhưng cũng không được như bây giờ. Dù có chọn một ngành nghề thì cũng chỉ trong một phạm vi hạn hẹp đó mà

¹³ Thời Edo hay còn gọi là Thời Tokugawa, bắt đầu vào năm Keichō thứ 8 (1603), khi Tokugawa Ieyasu thống nhất thiên hạ và mở ra Mạc phủ Edo, đến năm Keiō thứ 3 (1867), khi tướng quân Tokugawa Yoshinobu thoái chức Tướng quân.

¹⁴ Samurai hay còn gọi là Saburai nói chung là từ để chỉ các võ sĩ hay những người hầu cận trong gia đình võ gia.

¹⁵ Chōnin vốn có nghĩa là những người sống ở đô thị, nhưng từ cuối thời Muromachi (1336-1573) trở đi Chōnin để chỉ những người thuộc đẳng cấp Công và Thương trong chế độ đẳng cấp Sĩ, Nông, Công, Thương.

thôi. Bây giờ thì nghề nghiệp rất đa dạng. Cũng như tôi, nhiều khi chỉ nghe tên của một nghề nào đó thôi sẽ không hiểu được thực tế nội dung công việc. Đại thể là số lượng nghề nghiệp tăng lên rất nhiều. Hơn nữa, kể cả đại học hay trung học, nếu muốn đi học là đi được, con đường mình muốn theo hay điều mình muốn làm đều có thể tự do chọn lựa. Với ý nghĩa đó, tôi nghĩ bây giờ đang là thời đại có thể dễ dàng tìm thấy ý nghĩa cuộc sống và lớp trẻ hiện nay thực sự đang được sống trong thời đại hạnh phúc.

Ý nghĩa cuộc sống của tôi

Khi mới đây chín tuổi, tôi đã phải xa cha mẹ để đến giúp việc cho một gia đình làm nghề buôn bán. Suốt mấy năm liền tôi đã tích lũy được kinh nghiệm sống trong vai một cậu bé người hầu. Tôi không nhớ rõ lúc đó mình đã nghĩ những gì, nhưng chắc chắn đã mơ trở thành quản gia của nhà chủ và làm quần quật từ sáng sớm đến đêm khuya. Những khi lao vào công việc, tôi đã được hưởng cảm giác mãn nguyện với công việc mình làm.

Sau đó, tôi chuyển sang công ty bóng đèn và suốt sáu năm làm công việc của một người thợ chuyên nối mạch điện. Đây là chuyện của hồi đó, với tư cách là một người thợ, tôi muốn làm việc thật tốt và để tất cả mọi người phải nể phục, nên đã nỗ lực hết sức. Hơn nữa, tôi còn cảm thấy có một niềm vui thật lớn lao khi thử sức với những công việc khó, có khi thức trắng đêm để làm bằng được.

Đến năm 22 tuổi, tôi đứng ra làm riêng. Hồi đâu tôi đã say xưa đến quên mình và mỗi ngày, mỗi ngày đều làm việc hết sức

tận tụy. Trong thời gian đó, tôi nhớ vào một buổi tối hè muộn, sau khi làm xong việc, tôi xả nước nóng vào vại gỗ lớn, dội cho ráo mồ hôi và cảm thấy thật mãn nguyện. Khi đó tôi tự khen mình: “Hôm nay mình làm việc khá đấy chứ!”.

Khi công ty lớn mạnh lên, tôi còn cảm nhận được ý nghĩa cuộc sống của mình khi cùng các nhân viên trong công ty dốc sức cống hiến cho việc nâng cao văn hóa và đời sống xã hội. Nói cách khác, tôi cảm thấy cuộc sống có thêm ý nghĩa khi dốc nhiệt huyết của mình vào việc làm cho xã hội trở nên tốt đẹp hơn.

Ý nghĩa cuộc sống của tôi không phải là thứ nhất quán từ đầu đến cuối, mà thay đổi tùy vào thời điểm như vậy. Tôi nghĩ, đó cũng là điều thú vị.

Không ai cho không thứ gì

Nếu bạn cứ kêu ca: “Chán quá! Chán quá!” là không được, mà phải tự làm cho cuộc sống hiện tại của mình trở nên thú vị chứ! Ý nghĩa cuộc sống là thứ không thể nhận được từ người khác, mà phải tự mình tìm kiếm và giành lấy.

Chẳng hạn, đối với những người làm việc ở các công ty thì bây giờ là thời kỳ của những biến chuyển vô cùng khắc nghiệt, thời đại mà chỉ cần lơ là một chút là bị tụt hậu. Nhưng không phải vì vậy mà suốt ngày kêu ra rả: “Khó quá! Căng quá!”. Việc suy nghĩ xem hiện tại tốt hơn quá khứ nhường nào là điều vô cùng quan trọng. Không, không chỉ đơn giản là hay hơn, mà có lẽ nên nghĩ bây giờ là thời đại sống có ý nghĩa thì hơn. Và tôi đã tự nhủ rằng, chí ít bản thân mình phải là người nghĩ như vậy trước tiên.

ĐỔI MỚI MỖI NGÀY

Chi còn ít ngày nữa là hết năm nay. Để làm cho những ngày quý giá còn lại của một năm có ý nghĩa hơn, hàng ngày chúng ta không nên lặp lại như nhau. Ý thức về việc phải đổi mới mỗi ngày là điều vô cùng quan trọng.

Lời răn dạy của Thành Thang

Thành Thang, người được coi là đã mở ra triều đại nhà Ân của Trung Hoa cổ đại, từng được cả Khổng Tử tán tụng là minh quân. Chuyện kể rằng, trên chiếc đĩa có chén mà Thành Thang thường dùng có khắc dòng chữ: “Nếu làm cho mỗi ngày một mới thì mỗi ngày sẽ trở nên mới, mỗi ngày sẽ là mới”. Ý nghĩa của câu nói này khá khó, tôi không hiểu hết, nhưng đại ý là: Việc làm mới mỗi ngày là điều quan trọng, nếu làm được đúng như vậy thì trái tim mình sẽ luôn trẻ trung và bản thân mình cũng sẽ trở nên mới mẻ. Thành Thang lấy đó làm điều tự răn, nên đã khắc dòng chữ đó lên bàn cờ mà ông dùng mỗi ngày.

Nếu Thành Thang là nhân vật tồn tại thực thì ông là người sống cách đây trên 3000 năm. Không giống như bây giờ, vào thời đó, những chuyển biến của thời đại cũng nhẹ nhàng hơn. Trong thời đại mà mọi biến đổi đều chậm chạp như vậy mà ông đã nghĩ được rằng: Phàm đã là vua thì phải đổi mới mỗi ngày. Theo tôi, Thành Thang thật sự là một minh quân.

Tôi cũng nghĩ, thực ra vạn vật trên thế gian này không hề đứng yên một giây phút nào, mà luôn luôn vận động và không ngừng biến đổi. Những thứ già cũ sẽ mất đi và các sự vật mới lại nối tiếp sinh ra. Có thể nói, chính sự sinh trưởng và phát triển này là quy luật của tự nhiên. Bởi vậy, cuộc sống sinh hoạt của chúng ta cũng phải theo đó mà đổi mới từng ngày.

Sakamoto Ryōma và Saigō Takamori

Sakamoto Ryōma (Phản-Bản Long-Mã)¹⁶, một trong những chí sĩ của phong trào duy tân đã rất hay đàm đạo với Saigō Takamori (Tây-Hương Long-Thịnh)¹⁷. Nhưng mỗi lần họ gặp nhau, ý kiến của Ryōma lại thay đổi. Thấy vậy, Saigō

¹⁶ Sakamoto Ryōma (1835-1867): là một chí sĩ hoạt động chống chính quyền phong kiến, tích cực theo xu hướng cách tân đất nước vào cuối thời Mạc phủ Edo. Ông là người ủng hộ thuyết mở mang đất nước, phát động phong trào phát triển ngành hàng hải, đứng ra thành lập tổ chức liên hiệp về hàng hải giữa các lãnh địa. Chính vì những hoạt động đó mà ông bị Mạc phủ ra lệnh ám sát vào năm 1867, khi mới 32 tuổi.

¹⁷ Saigō Takamori (1827-1877): người được đánh giá là một trong ba chính trị gia kiệt xuất nhất vào thời kỳ biến động cuối thời Mạc phủ Edo, đầu thời Minh Trị duy tân.

chê trách: “Chẳng phải ý kiến của cậu hôm qua với hôm nay khác nhau hay sao? Tôi không thể tin lời cậu được! Người mà tôi có thể tin như một kẻ sĩ của thiên hạ phải là người có những niềm tin và ý niệm không hề lay chuyển!”. Khi đó, Ryōma mới bảo rằng: “Không, không! Khổng tử đã có câu rằng: “Quân tử tòng thời”. Thời vận thay đổi thì xã hội cũng chuyển văn theo. Bởi vậy, điều mà hôm qua cho là đúng mà hôm nay đã hóa sai, âu đó cũng là điều đương nhiên. Sự “tòng thời” này chính là đạo của Khổng Tử đấy!”. Sau đó ông còn chân thành khuyên rằng: “Anh Saigō ạ, tật của anh là một khi đã nghĩ như thế thì sẽ bảo vệ nó từ đầu đến cuối. Mà như vậy thì anh sẽ bị thời đại bỏ lại sau đấy!”

Tôi không biết chuyện này có thật không, nhưng vào thời đại với những biến đổi mạnh mẽ như ngày nay thì tôi tán đồng với cách nghĩ của Ryōma hơn là Saigō.

Những hãng tên tuổi cũng lâm nguy

Gần đây, không ít những hãng có tên tuổi cũng đứng bên bờ vực phá sản. Một trong những nguyên nhân của hiện tượng đó là ở chỗ, phần nhiều trong số họ quá ỷ lại vào thương hiệu, nhãn hiệu vốn có của hãng, mà không đổi ứng kịp thời với sự biến đổi của xã hội. Tất nhiên, thương hiệu đòn dời cha ông tạo dựng nên là thứ rất quan trọng, trong đó có cả sự tín nhiệm của khách hàng đối với hãng. Thế nhưng, trong thời đại của những biến đổi mạnh mẽ như ngày nay, thì việc chỉ nhờ vào thương hiệu được gây dựng trong quá khứ sẽ không thể tạo ra sự phát triển trong tương lai. Điều quan trọng là phải thường xuyên nắm bắt những nhu cầu

thiết yếu của khách hàng, từng giây từng phút nỗ lực đáp ứng nhu cầu đó và mỗi ngày đều tạo ra niềm tin tưởng mới trong tâm lý họ.

Chẳng hạn, công ty của mình có tung ra thị trường sản phẩm được coi là ăn khách nhất thì cũng không được yên tâm dừng ở đó, mà phải tiếp tục nghĩ ra những sản phẩm là đối thủ cạnh tranh với sản phẩm này nhằm làm cho khách hàng vừa lòng hơn. Tôi nghĩ, chính việc tạo ra phong cách mới trong từng ngày như vậy mới là điều quan trọng. Điều tốt đẹp nhất của hôm nay sang đến ngày mai đã không phải là tốt đẹp nhất nữa. Nghĩa là, sang đến ngày mai thì phải tạo ra thứ tốt nhất của chính ngày mai ấy.

Vạn vật không ngừng biến đổi

Phật Thích Ca đã nói: “Chư hành vô thường”. Lời dạy này hình như được dịch nghĩa rằng: Thế gian là vô thường, hư không. Tôi nghĩ ở đó có một ý nghĩa sâu xa, nhưng nếu theo cách hiểu như trên mà trở nên phủ định hiện thế, làm mất ý nghĩa cuộc sống, thì sẽ không có ích gì. Theo tôi, “chư hành” nghĩa là “vạn vật”, “vô thường” nghĩa là “sự lưu chuyển”, tức là vạn vật luôn biến đổi, có thể gọi là sự phát triển, tiến bộ. Suy nghĩ của con người thay đổi thì xã hội cũng thay đổi. Chính trị, quốc gia cũng biến đổi theo. Vạn vật luôn chuyển động, sinh ra và phát triển. Nói cách khác, ý Phật Thích Ca muốn dạy chúng ta rằng: Phải đổi mới mỗi ngày.

Con người chúng ta dù thế nào cũng bị vướng bận bởi những quan niệm chung hay cách làm đã có từ trước đến nay và cho rằng đó là tối ưu nhất. Chính điều đó sẽ bó buộc

chúng ta vào sự cố hưu và trì trệ. Bởi vậy, điều cần thiết là phải suy nghĩ bằng tấm lòng trong sáng, không bị chi phối bởi điều gì.

Oda Nobunaga¹⁸ đã tăng cường thế lực bằng cách tích cực sử dụng những vũ khí, kỹ thuật mới và những phương cách mới. Ông không bị chi phối bởi những tiền lệ trước đó. Bởi vậy, Oda Nobunaga đã đổi ứng được với thời đại mới. Có thể nói, ở ông tấm lòng trong sáng đã được phát huy rất hiệu quả.

¹⁸ Oda Nobunaga, xem lại chú thích 4, trang 27.

BÀN VỀ Ý CHÍ

Khi định làm một việc gì đó, điều quan trọng nhất là phải có ý chí muốn làm. Nếu chúng ta suy nghĩ nghiêm túc và thực tâm muốn làm, thì có nghĩa là công việc đã thành công được một nửa.

Thời đại dễ đạt chí

Trong số người quen của tôi có một nhà sản xuất và bán quần áo lót của phụ nữ. Ông ta khởi nghiệp từ sau Chiến tranh thế giới thứ hai và ngay từ lúc đó đã lập kế hoạch kinh doanh cho 50 năm. Mười năm đầu khai thác thị trường trong nước, mười năm tiếp theo nắm chắc thị phần trong nước, tiếp theo đó là thời kỳ khai thác thị trường quốc tế, tiếp nữa là thời kỳ cạnh tranh bình đẳng với các công ty của châu Âu và Mỹ, mười năm cuối cùng với viễn cảnh trở thành hãng lớn nhất thế giới. Và ông đã thành công thực sự, trở thành hãng lớn nhất về lĩnh vực này ở Nhật Bản, hơn thế còn vươn ra thế giới và làm ăn phát đạt.

Bốn mươi năm trước mà đã như vậy, nũa là từ nay xã hội sẽ tiến bộ, đa dạng hóa hơn và công việc sẽ nhiều lên gấp bội. Khác hẳn với ngày xưa, bây giờ là thời đại tự do, làm gì cũng được, nên có thể ào ào thực hiện những ý tưởng như mình. Dù là lĩnh vực gì thì việc trở thành hằng lớn nhất thế giới cũng sẽ là một sự nghiệp lớn lao đấy!

Tôi đã sống qua thời Meiji (Minh-Trị)¹⁹, Taishō (Đại-Chính)²⁰, Shōwa (Chiêu-Hòa)²¹ và cũng biết những chuyện thời xưa, nhưng chưa có thời đại nào mà ý muốn của con người lại dễ thực hiện như bây giờ.

Say xưa quên mình

Bây giờ vẫn đọng lại trong tâm trí tôi một câu chuyện của thể loại ca kịch Naniwabushi (Lãng-hoa-tiết)²². Đó là chuyện “Anh thơ nhuộm Kyudon”. Chuyện kể rằng, một hôm anh thơ nhuộm nhìn thấy kỹ nữ Takao Dayū (Cao-Vĩ Đại-phu) diễu trên phố Yoshiwara, Edo và bị hút hồn bởi vẻ đẹp tuyệt mỹ đó. Nói đến Takao Dayū là nói đến người đẹp nổi danh nhất ở Yoshiwara của Edo. Kyudon muốn được vui vầy cũng người mỹ nữ đó một đêm, nên đã làm việc cật lực, không ăn

¹⁹ Thời Meiji là thời trị vì của Thiên hoàng Meiji, (1868 – 1912).

²⁰ Thời Taishō là thời Thiên hoàng Taishō nắm quyền, (1912 – 1926).

²¹ Thời Shōwa là thời Thiên hoàng Shōwa nắm quyền, (1926 – 1989).

²² Một loại hình kịch xuất hiện vào cuối thời Edo ở Ōsaka, bắt nguồn từ hoạt động cầu kinh, tế lě. Nội dung chủ yếu dựa vào những câu chuyện của các loại hình biểu diễn khác như Kabuki... Khi biểu diễn có đàn Shamisen đệm theo. Sang thời Meiji, loại hình nghệ thuật này cũng phát triển khá rực rỡ.

không uống suốt ba năm và dành dụm được 15 Ryō²³. Thời đó, 15 Ryō là một khoản tiền rất lớn. Vậy mà chỉ trong một đêm, anh thợ nhuộm đã tiêu hết chỉ vì người kỹ nữ.

Lao động không ngừng nghỉ trong suốt ba năm không phải là chuyện thường. Một tuần hay mười ngày có thể được, chứ suốt ba năm với một người bình thường thì chắc rằng không thể. Hơn nữa, lao động như vậy mà tiền dành dụm được chỉ để tiêu cho một đêm. Khi nghe câu chuyện này, tôi nghĩ mình không thể làm được như vậy. Anh chàng Kyudon hơn tôi rất nhiều!

Có lẽ sẽ có người bảo anh chàng thợ nhuộm thật là ngốc, nhưng đó là ý chí làm cho bằng được sự ngốc nghếch và có thể quên mình làm việc mà mình đã quyết định. Tôi nghĩ, đó quả thực là điều tuyệt vời. Chính vì cảm động với tấm lòng thành thực, trước sau như một này mà kỹ nữ Takao đã lấy anh chàng thợ nhuộm Kyudon.

Con người khi đã quyết chí làm gì đó mà vẫn có ý nghĩ rằng khó khăn, gian khổ thì tinh thần sẽ yếu đi và thường sẽ trở nên nhụt chí. Như tôi cũng hay gặp chuyện đó, nhưng mỗi lần như vậy đều lấy câu chuyện của anh chàng Kyudon ra để động viên.

Chỉ thành công khi làm đến cùng

Trong cuộc đời, đến nay tôi đã chứng kiến nhiều người và nhận thấy những người thành đạt được đều là những người

²³ Ryō (Lạng) - đơn vị tiền lớn nhất trong hệ thống tiền vàng thời Edo.

kiên trì với con đường đi của mình. Dù có nhiều khó khăn đến đâu vẫn không để mất ý chí và làm đến tận cùng, thì nói chung đều thành đạt. Ngồi nghĩ lại thì thấy, bản thân tôi cũng chỉ đi thẳng một đường. Cũng đã có rất nhiều khó khăn, nhưng tôi nghĩ đó là số mệnh của mình và sống như vậy đến tận ngày hôm nay.

Dù làm việc gì mà ngay từ đâu đã phân vân thế này thế kia và thay đổi định hướng của mình thì tất nhiên cũng có những người thành công, nhưng nói chung phần nhiều là thất bại. Những người đi đến tận cùng con đường của mình, dù khởi đầu gặp nhiều khó khăn, thì cuối cùng cũng sẽ khắc phục được và đạt đến đích. Họ dốc toàn sức lực vào đó và sẽ gặt hái thành công. Vấn đề là ở chỗ, dù khó khăn đến đâu chúng ta cũng có thể ném mặt nǎm gai, giữ vững ý chí.

Nhưng khi nghĩ về thời trai trẻ của mình thì tôi không dám nhận là mình đã có ý chí lớn lao đối với sự nghiệp. Tôi không có chí lớn, nhưng ngày nào cũng làm việc cần mẫn và tích lũy từng chút, từng chút thành quả công việc lại với nhau. Bây giờ ngồi nghĩ lại, tôi thấy nhờ đó mà mình đã làm được một điều là có được sự quyết tâm đến cùng đối với công việc. Bởi vậy, việc có chí lớn là điều quan trọng, nhưng nếu chỉ suy tính những chuyện xa vời mà không nhìn lại xem dưới chân mình hôm nay ra sao thì cũng không được.

Quả thực, càng có chí lớn thì mỗi ngày càng phải bước từng bước vững chãi. Nếu có ý chí lớn lao quá mà quên mất cả hiện thực ngày hôm nay thì sẽ thất bại thảm hại. Tất nhiên, điều này còn khác nhau tùy vào mỗi người.

BÀN VỀ LAO ĐỘNG

Gần đây người ta hay nói: Người Nhật làm việc quá nhiều. Nhưng theo tôi, lao động là thứ mà thời đại nào cũng quý, cũng quan trọng. Lấy một ví dụ có thể là hơi cực đoan, nhưng nếu không một ai lao động thì cũng sẽ không có sự tiến bộ nào và không thể hình thành nên thế giới con người.

Lao động chính là ý nghĩa cuộc sống

Mọi động vật đều lao động, trước hết là để duy trì sự sống. Ngay cả chú chim yến, khi còn non thì được bố mẹ mang mồi về mớm cho, nhưng khi lớn lên sẽ phải tự mình đi kiếm mồi. Hổ và sư tử cũng đều như vậy. Tự mình lao động để tồn tại chính là nguyên lý mà tự nhiên ban tặng cho tất cả các sinh vật.

Con người cũng là một loại động vật, nên về cơ bản là giống như vậy, nhưng sự tuyệt vời của con người là khả năng tìm thấy niềm vui trong lao động. Không chỉ là khả năng, mà con người cần phải trở nên như vậy.

Không phải nói cũng thấy công việc là thứ chiếm phần lớn trong cuộc đời con người. Tôi nghĩ, việc có cảm nhận được niềm vui trong công việc hay không sẽ có ý nghĩa lớn lao, quyết định cuộc đời của một người hạnh phúc hay không.

Có nhu cầu sẽ có công việc

Chúng ta chỉ nói một từ là công việc, nhưng trong đó có biết bao nhiêu loại ngành nghề khác nhau. Tuy nhiên, công việc nào cũng có chung một điểm là phát sinh do xã hội có nhu cầu. Có thể có nhiều cách nhìn nhận khác nhau, nhưng tôi cho rằng không phải chúng ta tự tiện làm việc, mà là do xã hội nhờ chúng ta.

Chẳng hạn, phải có người muốn đánh giày trên phố nên mới sinh ra nghề đánh giày. Chi phí dù có cao hơn bình thường, nhưng vì có người yêu cầu đến nơi mình muốn đến thật nhanh và thoải mái, nên mới cần đến taxi. Nếu mọi người thấy dù có mất thời gian cũng sẽ dùng tàu điện hay đi bộ, thì có lẽ không sinh ra nghề lái taxi. Trên đời, nếu con người không cần đến điều gì thì ngành nghề đáp ứng nhu cầu đó cũng sẽ không được hình thành.

Nếu như vậy, chúng ta sẽ cảm nhận được thứ mà người ta gọi là ý nghĩa của công việc. Tôi nghĩ, công việc của mình là cần thiết cho xã hội, là thứ không thể thiếu trong cuộc sống của mọi người. Bởi vậy, nếu tôi thành tâm lao vào công việc sẽ có thể giúp ích cho cuộc sống của mọi người và có lợi cho xã hội. Công việc tuyệt nhiên không phải là thứ tôi làm cho riêng mình, không đơn thuần là cách để có thể nhận được lương, mà tôi nhận thức được rằng công việc chính là thứ

quý báu nhất. Nếu không nhận thức được như vậy sẽ không thấy được ý nghĩ cuộc sống lớn lao ẩn chứa trong công việc.

Công việc vượt trên lương bông

Nếu một người chỉ nhận được 100 nghìn yên tiền lương, mà lại làm ra đến một triệu yên, thì khoản chênh lệch 900 nghìn yên sẽ còn lại trong công ty. Nhưng số tiền đó tuyệt nhiên không nằm nguyên ở công ty. Một phần sẽ được chi cho lợi ích của người tiêu dùng như nâng cao chất lượng hay hạ giá thành sản phẩm, một phần khác sẽ giữ lại để chia cho các cổ đông. Phần lớn sẽ để nộp thuế cho nhà nước. Điều đó gắn liền với việc nâng cao phúc lợi xã hội của toàn dân, trong đó một phần là dành cho các nhân viên của chính công ty. Một trăm nghìn yên tiền lương sẽ dần trở lại với người làm ra nó. Cứ như vậy, cuối cùng số tiền nhận được có thể lên tới 150 hay 200 nghìn yên. Bởi vậy, 900 nghìn yên mà người đó làm ra hơn so với mức lương được nhận thực tế sẽ được phân phối cho toàn xã hội, trong đó có bản thân người đó và công ty của anh ta theo nhiều cách khác nhau.

Ngược lại, với khoản lương 100 nghìn yên mà người đó cũng chỉ làm ra đúng 100 nghìn thì sẽ không mang lại lợi ích gì cho công ty và xã hội.

Nâng cao năng suất lao động

Có lẽ cũng có người nghĩ: “Mình làm dôi ra những 900 nghìn yên mà cuối cùng chỉ có một phần quay trở lại thì bất công quá!”. Nhưng theo tôi, đây chỉ là suy nghĩ một chiều mà thôi. Bởi vì, cũng như việc người đó làm ra một triệu yên, ở

một nơi khác cũng sẽ có người làm ra gấp mấy lần, mấy chục lần so với giá trị lương của mình. Hơn nữa, cũng như thành quả lao động của mình được phân phối cho người khác, thành quả lao động của người khác cũng sẽ được đem đến cho mình bằng nhiều hình thức khác nhau. Điều đó có lẽ sẽ giá trị hơn cả một triệu yên giá trị lao động của chính mình. Và nhờ sự phân phối lẫn nhau như vậy mà toàn xã hội sẽ trở nên giàu có hơn.

Bởi vậy, lao động của chúng ta không chỉ dành cho bản thân chúng ta mà còn dành cho người khác. Lao động của người khác cũng không chỉ dành cho họ mà còn cho cả chúng ta. Nếu suy nghĩ ở tầm cao như vậy, chúng ta sẽ thấy rất cần phải nâng cao năng suất lao động của chính mình.

BÀN VỀ TRÁCH NHIỆM

Tôi nghĩ, sự phong phú trong tình cảm của con người thể hiện ở sự cảm nhận về trách nhiệm của họ. Người có tinh thần trách nhiệm cao nhất định sẽ được xung quanh tin cậy.

Sự vĩ đại của chúa Giê-su

Tôi nghĩ, từ cổ chí kim, từ đông sang tây không có ai không tự ý thức được về trách nhiệm của mình và không làm tròn trách nhiệm ấy mà lại có thể tìm được hạnh phúc riêng hay làm cho xã hội phát triển. Tôi không hiểu lắm về tôn giáo, nhưng nghe nói chúa Giê-su đã vì loài người mà bị đóng đinh trên cây thánh giá. Những điều chúng ta không nghĩ đó là trách nhiệm thuộc về mình thì chúa Giê-su lại cho rằng mình phải gánh lấy tất cả trên vai. Con người đánh mất đi sự quý giá của mình, chìm đắm trong dục vọng, tranh cướp đồ đạc, đánh cai nhau, hoặc như ở đây đó có chiến

tranh, thế giới như chiến trường Tu La²⁴... Nhìn thấy cảnh ấy, có lẽ chúa Giê-su đã nghĩ, thật là thảm cảnh và tự thấy mình phải làm gì đó để cứu rỗi con người.

Nếu là một ông vua hay vị thủ tướng, đương nhiên họ sẽ nghĩ việc toàn thể người dân không được sống an lành chính là trách nhiệm của mình. Nhưng chúa Giê-su không phải là vua của một nước, vậy mà lại nhận tất cả trách nhiệm về mình. Hơn nữa, chúa Giê-su ý thức rằng cần phải làm cho những người xung quanh tốt hơn lên và đã lao tâm khổ tứ đến vậy. Nhưng cuối cùng, chúa Giê-su cũng không vượt qua được và chia lìa khỏi thế giới. Dù vậy, chúa Giê-su cũng không hề phẫn nộ, từ đâu đến cuối vẫn bình thản như không có điều gì xảy ra. Tôi nghĩ, đó chính là điều vĩ đại ở chúa Giê-su.

Chúng ta không thể làm được như chúa Giê-su. Nhưng chí ít cũng nên tự ý thức rõ ràng về trách nhiệm đối với công việc mình làm.

Một nhân cách đáng kính

Mấy năm về trước, trong số ít nhiều đối tác của tôi có một người khá thành công. Sau Chiến tranh thế giới thứ nhất, ông vấp phải cuộc khủng hoảng, sự nghiệp kinh doanh thất bại và phải vay nợ ngân hàng rất nhiều. Để trả nợ đó, ông phải xử lý tài sản của mình và đã làm theo một cách là: Đem hết tài sản ra để đập vào khoản nợ ngân hàng.

²⁴ Đề chi chiến trường của ác thần A Tu La (phiên âm từ tiếng Phạn đọc là Asura) với vị thần bảo vệ Phật pháp là Đề Thích.

Cả nhẫn của bà vợ, đại khái là tất cả những thứ có giá trị ông đều đem ra hết.

Thời đó, khi công việc làm ăn không trôi chảy và phải giải thể, thì người ta thường đem giấu ít nhiều tài sản đi. Đó là xu hướng chung. Nếu họ có 100 nghìn yên thì chỉ cần trả đến 90 nghìn yên, phần còn lại ngân hàng sẽ xuê xoa cho qua. Nhưng ông bạn đó không hề nói gì mà đưa hết tài sản của mình ra làm người nhân viên ngân hàng cũng phải ngạc nhiên và bảo: “Khoản tiền chúng tôi cho ông vay tất nhiên là sẽ phải thu lại, nhưng ông không phải làm đến thế đâu! Đồ tư trang của bà nhà thì xin ông cứ giữ lấy!”. Ngược lại, chính nhân viên ngân hàng thấy ngại và bảo ông mang một phần về.

Sau đó, ông phục hồi lại sán nghiệp rất ngoạn mục và trở nên thành đạt. Lúc ấy, ông mới kể về những khổ cực trước kia và tôi đã vô cùng cảm động. Già sử tôi cũng rơi vào hoàn cảnh như vậy thì liệu có thể quyết đoán mà đối ứng với tình hình như ông được hay không? Tôi rất lấy làm bái phục và tự mình cũng muốn được trở thành người như ông. Nếu có tinh thần trách nhiệm mạnh mẽ đến như vậy thì công việc sẽ trôi chảy, mà cuộc sống cũng trở nên ấm no.

Mỗi người có trách nhiệm riêng

Cho đến nay tôi vẫn luôn quan niệm rằng, tình hình kinh doanh của công ty tốt hay xấu là thuộc về trách nhiệm của giám đốc, tình hình của một bộ phận ra sao là trách nhiệm của trưởng bộ phận, tình hình của một phòng thế nào là trách nhiệm của trưởng phòng. Chẳng hạn, khi thành tích

của một phòng không tiến bộ lên, thì cũng có khi người có trách nhiệm của phòng ấy sẽ bảo: “Tại nhân viên của phòng tôi không ra sao cả”. Thấy vậy tôi sẽ nói: “Cậu nói gì mà khó nghe vậy? Thành tích của phòng ra sao là thuộc về trách nhiệm của cậu đấy chứ! Giả sử trong số cấp dưới của cậu có ai làm việc không tốt, làm cho thành tích của cả phòng không khá lên được, thì cậu có thể nói với công ty rằng người nhân viên đó không hợp với công việc, công ty nên sử dụng họ vào việc khác. Cậu không nói gì mà cứ thế sử dụng họ nghĩa là trách nhiệm đó thuộc về cậu đấy! Bởi vậy, tôi sẽ không nghe lời thanh minh của cậu rằng cấp dưới làm việc không tốt hay vì bất kỳ một nguyên nhân nào khác!”

Điều này cũng áp dụng cho tất cả những nhân viên khác của công ty. Trong phạm vi công việc được giao, người đó sẽ là người có trách nhiệm cao nhất. Tức là có thể nói, họ là người quản lý công việc của chính mình. Không, không phải chỉ nhân viên công ty, mà cả những người làm việc một mình, những người chuyên nội trợ hay học sinh cũng đều phải có trách nhiệm tối cao trong công việc của mình.

Mỗi người ở một vị trí khác nhau mà đều nhận thức mạnh mẽ về trách nhiệm của mình, có tinh thần độc lập tự chủ thực sự và hợp sức hành động cùng với những người khác, thì không những sẽ có được ý nghĩa cuộc sống của chính người đó, mà còn làm cho xã hội này thêm giàu đẹp.

BÀN VỀ SỰ PHÂN BIỆT PHẢI TRÁI

Tôi nghĩ, trong bất cứ việc gì, sự phân biệt phải trái cũng là điều quan trọng. Sống không có chính kiến mà để cuộc sống trôi đi mờ nhạt thì với cả thể xác lẫn tinh thần đều không tốt. Thân thể thiếu sinh khí, khi lại ốm đau, bệnh tật hay lúc lại gặp sự cố gì đó.

Chính là khi vừa ý

Từ kinh nghiệm của tôi mà nói, để công việc kinh doanh phát đạt, quả thực rất cần có chính kiến rõ ràng. Chẳng hạn, khi kinh doanh, có một mặt hàng nào đó được đặt với số lượng lớn. Nếu chúng ta không nhận đơn đặt hàng thật nhiều thì sau đó có thể sẽ không nhận được đơn đặt hàng nữa. Thế nhưng, khi ấy về chất lượng của sản phẩm lại có một điểm chúng ta không vừa ý. Vấn đề đặt ra là lúc đó sẽ phải làm thế nào? Rất có thể sau đó không nhận được đơn đặt hàng nữa, nên chúng ta thường dễ dàng thỏa hiệp. Đó chính là điểm yếu của con người, là việc mà đôi khi phải làm

miễn cưỡng. Nhưng, chính những lúc đó thường sẽ phạm phải sai lầm.

Tôi nghĩ, phải thường xuyên mang trong mình suy nghĩ: Nếu bản thân mình chưa vừa lòng, thì tuyệt nhiên không được bán hàng ra. Bởi vậy, dù đối thủ cạnh tranh có vượt lên trước bao nhiêu đi chăng nữa, nếu biết nhìn xa trông rộng thì việc được các đối tác khác tin cậy sẽ có lợi hơn. Nghĩa là trong tâm con người cần phải biết phân biệt rõ ràng điều nên và không nên làm.

Kinh doanh là việc công

Gần đây có nhiều công ty và cửa hàng phải đóng cửa. Một trong những nguyên nhân lớn nhất là do không cẩn thận trong kinh doanh. Nghĩa là, họ không cẩn thận trong việc tính toán các khoản chi và thu, mà chỉ nghĩ cứ bán được là được. Không biết từ lúc nào họ đã đánh mất cảm giác giữa thu và chi. Chỉ khi quyết toán này sinh vấn đề mới cuống cuồng vì lo lắng.

Chuyện tiền bạc mà lỏng lẻo thì tất cả mọi thứ cũng sẽ lỏng lẻo theo. Bởi vậy, những nơi kinh doanh vững vàng là những nơi khá nhạy cảm với vấn đề tiền bạc. Việc thu hay chi cũng được quản lý chặt chẽ. Tất cả các thương vụ đều được thực hiện trung thực và chính xác.

Từ khi công ty chúng tôi tuyển dụng được khoảng mười nhân viên, tôi đã chia riêng khoản tiền dùng cho cửa hàng với khoản tiền mình chi dùng. Hơn nữa, mỗi tháng còn quyết toán xem tháng này đã bán được bao nhiêu, lãi bao

nhiêu và công khai trước các nhân viên. Khởi đầu họ còn bán tín bán nghi, có thể đã nghĩ: Ông ấy nói thế, chứ biết đâu lại chẳng phải là do chính ông ấy tự bịa ra! Hồi đó chưa có cửa hàng nào làm như vậy. Trước hết là vì ở hầu hết các cửa hàng, ngay bản thân người chủ cũng không biết đã bán được bao nhiêu và lãi ngần nào. Mặc dù vậy, nhưng hàng tháng tôi vẫn quyết toán rõ ràng. Các nhân viên cũng dần dần hiểu rằng nhờ có sức lao động của chúng tôi mà cửa hàng đã lãi được như vậy. Nhờ vậy, họ đã hiểu được ý nghĩa công việc mình làm. Và đó chính là là động lực phát triển của công ty chúng tôi.

Người ta thường hỏi tại sao tôi cố gắng làm việc đến như vậy? Tôi nghĩ, kinh doanh không phải là việc tư mà là việc công. Bất kể công ty có mấy chục nghìn công nhân hay là làm riêng một mình, một khi đã sử dụng tiền bạc, vật chất hay con người của xã hội thì tất cả đó đều coi là việc công. Bởi vì tôi nghĩ, cần phải cống hiến cho sự phát triển của xã hội và cũng cần phải phân biệt rõ ràng giữa công và tư.

Về việc đi muộn giờ của tôi

Sau Chiến tranh thế giới thứ hai, khoảng năm Shōwa thứ 21 (Chiêu-Hòa, tức năm 1946) xảy ra một chuyện thế này. Tôi đã quyết tâm: Để có thể vượt qua thời đoạn khó khăn này, mình phải không bao giờ được đi muộn! Thế nhưng, ngay từ ngày mùng bốn Tết, tôi đi từ nhà ở Nishinomiya (Tây-Cung) đến ga Ōsaka và lê ra có xe của công ty đến đón ở đó, nhưng đợi mãi vẫn không thấy. Đến lúc tôi không đợi nữa và định lên tàu thì xe mới đến, nhưng lúc ấy đã muộn

hắn. Hồi ra mới biết không phải vì sự cố gì, mà là do người lái xe không để ý giờ. Tôi nghĩ như thế là không được nên trước hết trừ lương của người lái xe, cấp trên anh ta, tiếp đến là cấp trên của cấp trên đó nữa, cả thảy là tám người ít nhiều có trách nhiệm đến việc đó. Tất nhiên, cấp trên có trách nhiệm cao nhất là tôi cũng bị xử phạt bằng cách trừ lương, tính ra là phần của một tháng.

Bây giờ nghĩ lại thì thấy đó là cách xử phạt có phần hơi nghiêm khắc. Nhưng thời đó xã hội đảo lộn, ý thức có trách nhiệm với nhau trong mỗi người hầu như không có. Bởi vậy, nếu không suy nghĩ nghiêm ~~nặng~~, không chú ý mà cứ cho qua, thì dần dần sẽ trở thành quán tính, làm cho tinh thần của các nhân viên rệu rã. Mà như vậy thì có thể chúng tôi đã không vượt qua được thời kỳ đầy ngổn ngang đó.

Vấn đề chính ở đây, là sự ý thức rõ ràng về việc cần phải làm. Nếu cẩn thận trong tất cả những việc cần làm, thì dù là kinh doanh hay bất kỳ một việc gì khác cũng sẽ thành công. Tôi nghĩ như vậy đấy!

SẢN PHẨM VÀ TẤM LÒNG

Có câu nói: “Vật tâm nhất nhu”²⁵. Theo tôi, câu này có nghĩa là: Đồ vật và trái tim con người như mặt trước và mặt sau của một tờ giấy, vốn hợp thành một thể gồm hai mặt trái và phải. Nhưng gần đây hai thứ đó càng trở nên dời xa nhau. Có lẽ vì vậy mà nay sinh nhiều vấn đề không lấy làm dễ chịu.

Điểm xuất phát của kinh doanh

Công việc kinh doanh chỉ được thực hiện khi sản phẩm và tiền bạc lưu chuyển. Nhưng còn có một điều quan trọng hơn. Cùng với sản phẩm và tiền bạc, tấm lòng của con người cũng phải chuyển dịch theo đó. Nếu chỉ đơn thuần là làm ra sản phẩm, bán đi và thu tiền về thì kinh doanh sẽ trở thành công việc vô cùng tẻ nhạt. Thực ra kinh doanh vốn không đơn giản như vậy, mà là việc gửi gắm tấm lòng vào sản phẩm mình làm

²⁵ Đại ý là: Đồ vật và trái tim hòa chung làm một.

ra, khi bán đem cả trái tim theo cùng với sản phẩm và nhận tiền về cùng với những tấm lòng. Tức là, kinh doanh không đơn thuần chỉ là sự thông thương giữa tiền bạc và hàng hóa, mà chính sự giao hòa ở tận trong tâm với các khách hàng mới là điều quan trọng. Có như vậy mới thấy được “hương vị” và niềm vui của công việc kinh doanh chân chính.

Giá trị của sản phẩm cũng nên đánh giá tổng hợp từ nhiều mặt như dịch vụ hay tấm lòng gửi trọn trong đó. Chỉ đơn giản xem bên ngoài bán bao nhiêu và định giá cho sản phẩm của công ty mình thì không thể kinh doanh chân thực được.

Chẳng hạn, bên ngoài bán một mặt hàng với giá mười ngàn yên. Có khi chúng ta lại bán với giá mười ngàn năm trăm yên. Vậy thì khách hàng sẽ hỏi:

- Tại sao cửa hàng ông lại bán đắt hơn chỗ khác vậy?
- Cùng là một sản phẩm, nhưng ở chỗ tôi còn có đồ kèm thêm.
- Thế ông cho tôi thêm gì nào?
- Tôi sẽ kèm thêm cả tấm lòng mình nữa!

Liệu khi đó chúng ta có thể nói được như vậy không? Tôi muốn mình có thể trở nên tự tin với giá trị tấm lòng đã gửi gắm trong công việc kinh doanh đó.

Trong đồ vật cũng ăn chứa tâm hồn

Không hiểu có phải vì hàng hóa được sản xuất ra quá nhiều, đôi khi đến mức thừa thãi không, mà tôi cảm giác gần đây

người ta có xu hướng coi nhẹ giá trị của hàng hóa. Nhưng tôi nghĩ, không phải vì nhiều mà không quý. Dù là nhiêu, dù là thứ chỉ sử dụng một lần và bỏ đi, thì trong đó cũng ẩn chứa tấm lòng của những người tạo ra chúng. Trong nhiêu năm tôi làm nghề sản xuất đồ điện dân dụng nên hiểu rất rõ điều đó.

Dù là Kotatsu²⁶ hay radio, mỗi khi chế tạo thành công sản phẩm mới tôi đều ngầm nghĩa hồi lâu, vuốt ve và tự mình dùng thử trước. Thế là Kotatsu hay radio, những vật tưởng như vô tri vô giác lại bắt chuyện với tôi. Có cảm giác nghe được cả chúng thì thầm: “Ông gọt góc này một chút cho tròn lại giúp tôi được không?”, hoặc là “Tôi muốn ông làm cái nút bật điện to hơn.” Chuyện như thế không phải là hiếm. Điều này có lẽ là do tôi đã gửi gắm tâm can của mình vào sản phẩm nhiều đến mức chúng trở thành tri âm với tôi. Trong tôi luôn đầy áp ý nghĩ rằng, vì khách hàng sử dụng sản phẩm và vì những nhân viên công ty đổ mồ hôi cho những sản phẩm đó, nên việc tạo ra những mặt hàng ngày càng tốt hơn đương nhiên là công việc của người có trách nhiệm cao nhất trong công ty như tôi. Có lẽ sự nghiêm cẩn đó đã được phản ánh vào trong sản phẩm và tác động ngược trở lại tôi như vậy.

Trong bất cứ sản phẩm nào, người làm ra chúng cũng gửi gắm tâm hồn mình vào đó. Để đáp lại điều này, tôi muốn sử dụng chúng thật cẩn thận với tấm lòng biết ơn.

²⁶ Kotatsu là để chỉ chiếc bàn dùng để sưởi ấm. Xưa kia người ta đặt lò sưởi trên nền nhà, sau đó đặt một chiếc bàn thấp lên trên lò sưởi đó. Trên mặt bàn có phủ chăn bao quanh để giữ nhiệt dưới bàn. Những người muốn sưởi ấm sẽ ngồi để chân dưới chiếc bàn đó. Ngày nay, thay bằng lò sưởi người ta dùng một bảng sưởi điện và gắn luôn dưới mặt bàn.

Trong thế cân bằng

Việc hàng hóa phong phú lên làm nảy sinh nhiều vấn đề. Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là không có hàng hóa thì tốt hơn. Lý tưởng nhất là vật chất cũng giàu có, mà tinh thần cũng phong phú.

Trong tôn giáo, có thể các nhà sư ở các ngôi chùa theo phái Thiền tông vùi cả tâm, cả thân vào tu hành, chẳng hạn có rơi vào tình trạng khổ cực đến mức không được ăn uống thì vẫn có thể tìm thấy niềm vui ở đó. Nhưng trên thực tế, những người bình thường mà coi nhẹ vật chất thì sẽ rất khó trở nên hạnh phúc. Tôi nghĩ đó là một nguyên tắc. Nghĩa là, con người vốn có bản năng ham muốn vật chất, một mặt nào đó mang trong mình nhu cầu về vật chất mạnh mẽ. Trong quá trình hướng tới cuộc sống lý tưởng, trước hết những vật chất đáp ứng cho nhu cầu ăn, mặc, ở phải được thỏa mãn ở một mức độ nhất định. Không nghĩ đến bản năng này của con người, chỉ coi trọng mặt tinh thần không thôi thì cuối cùng sẽ nảy sinh sự khiên cưỡng và có thể sẽ gây ra sự đảo lộn trong xã hội.

Tất nhiên, nói như vậy không có nghĩa là con người chỉ làm mọi điều theo bản năng ham muốn vật chất của mình. Đó chính là điều con người khác với những chú mèo hay những chú chó. Một mặt là như vậy, nhưng mặt khác họ cũng có lý tính kiềm chế bản năng ham muốn vật chất và sống với sự tính toán được mất. Vừa giữ sự cân bằng giữa hai mặt đó và vừa bước đi trong đời, ấy chính là con người đấy!

Bởi vậy, từ nay chúng ta vừa phải dần từng bước đáp ứng đủ nhu cầu vật chất của mình, vừa nuôi dưỡng, nâng cao

MAN ĐÀM NHÂN SINH

tinh thần đến mức lý tưởng. Hơn nữa, quan trọng là phải thúc đẩy thực hiện cả trong đời sống của từng người dân cũng như toàn xã hội.

Tôi nghĩ, tăng cường sự hài hòa giữa vật chất và tinh thần chính là xu hướng mà người Nhật chúng ta cần hướng tới.

ĐỐI LẬP VÀ ĐIỀU HÒA

Nếu muốn xã hội phát triển, tiến bộ thật sự thì có nhiều cách khác nhau, nhưng một điều tối cần thiết là phải giữ “Điều hòa trong đối lập”.

Chính là khi có đối thủ...

Khi có sự đối nghịch, mâu thuẫn, hai bên sẽ thận trọng suy nghĩ về sự việc, nỗ lực hơn bình thường và dồn sức làm tới mức mình có thể. Chẳng hạn như ngay cả các cầu thủ bóng chày, lực sĩ Sumō hay những vận động viên Ma-ra-tông, khi có đối thủ cạnh tranh sẽ hăng hái luyện tập hơn vì không muốn để thua. Nhờ thế, càng ngày họ sẽ càng giỏi hơn. Điều này không phải chỉ trong thể thao, mà cả trong học tập hay kinh doanh cũng vậy. Nghĩa là, đôi bên đối lập, cạnh tranh với nhau là điều vô cùng quan trọng, bởi vì từ đó sẽ sinh ra những ý tưởng mới, những cách làm mới.

Tuy nhiên, chỉ đối lập thôi thì không hẳn sẽ tạo ra được sự sinh trưởng và phát triển của xã hội. Đối lập có thể trở thành sự tranh đấu và dễ gây tổn thương đến cả hai bên. Nếu

chỉ đứng trên lập trường của mình, chỉ nghĩ đến điều có lợi cho mình và để dẫn đến đối lập thì sẽ xảy ra cãi vã, đôi bên giằng co, mâu thuẫn sẽ kết thúc bằng mâu thuẫn mới. Mà như vậy sẽ không thể sản sinh ra một sự phát triển nào, chỉ phá vỡ cuộc sống của đôi bên mà thôi. Bởi vậy, theo tôi cần có đối lập nhưng phải không được thiếu sự điều hòa.

Người lao động và người quản lý – hai bánh của một cỗ xe

Tôi nghĩ, quan hệ giữa người lao động và người quản lý cần cả sự đối lập lẫn điều hòa. Trong quá trình vận hành hoạt động công ty, họ như hai bánh của một cỗ xe vậy. Một bên bánh xe mà to hơn thì cỗ xe sẽ không đi thẳng được, mà sẽ quay tròn, không tiến lên được. Sức lực của công đoàn lao động mà lớn mạnh lên, thì đòi ngũ những người quản lý cũng phải lớn mạnh lên để đủ sức chống đỡ. Chính sự cân bằng giữa hai bên sẽ làm cho cỗ xe tiến thẳng. Đây là cách nghĩ của tôi.

Khi công đoàn mạnh lên thì thường bên phía quản lý lại yếu đi. Như vậy công việc kinh doanh của công ty sẽ không trôi chảy. Mà khi bên phía quản lý mạnh lên, công đoàn yếu đi cũng không được. Những người quản lý chỉ đơn giản phát đi mệnh lệnh là không được. Con người ta một khi trong lòng đã bất mãn, thì dù ngoài miệng có nói: “Vâng ạ!”, nhưng trong lòng vẫn khó chịu. Bởi vậy, phải tạo ra được sự điều hòa và cân bằng. Cho đến nay tôi luôn làm mọi việc theo cách nghĩ này.

Bờ ao là bờ ao, cây thông là cây thông, nhưng...

Ngôi am nhỏ có tên Shinshin-an (Chân-Chân-am) của tôi nằm ở gần chùa Nanzenji (Nam-Thiền-Tự), thuộc khu Sanroku (Sơn-Lộc), Higashiyama (Đông-Sơn), Kyōto (Kinh-Đô). Khi lên làm Tổng giám đốc Hāng điện tử Matsushita, tôi đã được một người nhượng cho mảnh đất này để làm Trung tâm nghiên cứu PHP. Khu vườn ở đó lấy trọn phong cảnh của núi Higashiyama (Đông-Sơn) làm nền. Kiểu vườn đó gọi là vườn mượn cảnh, nhưng khoảng nửa năm sau khi tôi nhận được khu vườn đó thì có một chuyện thế này.

Khi tôi ngồi trong am và nhìn ra phong cảnh bên ngoài thì thấy bờ ao trước mặt có gì đó như thiếu chút sinh khí. Trong toàn bộ khu vườn, có cảm giác đó là chõ mờ nhạt nhất. Mỗi lần ngắm tôi đều thấy như vậy mà chưa biết làm thế nào. Chỉ là một chi tiết nhỏ, nhưng ý nghĩ: “Nếu mở rộng ao ra một chút thì bản thân bờ ao đó trở nên sống động, mà cả khu vườn cũng sẽ đẹp lên”, ngày càng mạnh lên trong tôi. Và thế là tôi quyết định mở rộng phần ao ở trước mặt và đào thêm cả từ bờ bên trái sang. Đúng như tôi nghĩ, sau đó trông chiếc ao sống động hẳn. Tiếng nước lao xao giữa khu vườn yên tĩnh làm cho khung cảnh toàn khu vườn trở nên đẹp hơn.

Khi đó tôi mới càng nhận thấy tầm quan trọng của sự hài hòa trong toàn thể. Ao có đẹp, nhưng nếu thiếu sự hài hòa với toàn bộ khuôn viên, thì sự tuyệt mỹ ấy cũng mất đi. Bờ ao là bờ ao, cây thông là cây thông, đèn đá là đèn đá, mỗi thứ đều phát huy đặc điểm riêng của mình, nhưng tôi nghĩ quan trọng là phải hài hòa với toàn thể khung cảnh xung quanh.

Nguyên lý của tự nhiên

Tất cả những sự vật tồn tại trong vũ trụ vốn dĩ đều đối lập với nhau. Từ những vật thể lớn như mặt trăng, mặt trời đến những thứ nhỏ bé như con sâu, cọng cỏ, hạt cát cũng đều có một vị trí và vai trò riêng, hoàn toàn độc lập với nhau. Tức là, vạn vật đều có sự độc lập tương đối và đối ngẫu với nhau. Chính vì vậy, có thể nói chúng luôn đối lập với nhau.

Trong sự đối lập ấy, vạn vật lại giữ được thế điều hòa. Nghĩa là chúng luôn cố gắng làm sao không làm mất vị trí, vai trò riêng của mình, mà vẫn tạo ra được một trật tự cân bằng. Chẳng hạn như về quan hệ giữa mặt trời và trái đất, chính sự hài hòa trong đối lập sẽ làm cho trật tự được giữ vững và các sinh vật trên trái đất mới có thể sinh tồn được. Nếu thế cân bằng giữa mặt trời và trái đất mất đi, khoảng cách giữa hai thiên thể này trở nên gần hay xa hơn thì mọi sinh vật trên trái đất sẽ tiêu vong trong nháy mắt.

Dù có thế nào thì mọi sự vật tồn tại trong vũ trụ đều hài hòa trong sự đối lập và mỗi ngày sẽ sản sinh ra những sự vật mới. Đó chính là nguyên lý của tự nhiên.

TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ SỰ VẬT, HIỆN TƯỢNG

Bất kể điều gì cũng có nhiều cách nhìn nhận, suy nghĩ về chúng khác nhau. Tôi nghĩ, tùy vào việc đặt quy chuẩn cho cách nhìn nhận, đánh giá đó vào đâu mà sẽ làm thay đổi hành động cũng như thành quả thu được của mình sau đó.

Radio có thật là thứ dễ hỏng không?

Chuyện xảy ra cách đây 60 năm, tức là khi công ty tôi mới bắt đầu sản xuất và bán radio. Nói như vậy, nhưng thực tế lúc đó chỗ tôi vẫn chưa có kỹ thuật sản xuất radio, phải nhờ một hãng tin cậy giúp về kỹ thuật. Thực ra, loại radio đó rất hay hỏng hóc, bị khách hàng trả lại liên tục. Tôi vô cùng ngạc nhiên và lập tức điều tra nguyên nhân, thì phát hiện ra một điều hoàn toàn nằm ngoài tưởng tượng của mình. Nguyên nhân lại là ở khâu bán hàng. Cho đến khi ấy, radio thường được bán ở các cửa hàng chuyên môn và các kỹ sư lường trước vấn đề là radio sẽ hỏng hóc đâu đó, nên khi bán ra họ

thứ rất cẩn thận. Cách làm của họ là: Nếu có chỗ hỏng sẽ sửa ngay tại cửa hàng, sau đó mới trao cho khách.

Thế nhưng, mạng lưới bán hàng của chúng tôi phần nhiều là những cửa hàng điện dân dụng bình thường, ít người biết kỹ thuật chuyên môn về radio. Bởi vậy, khách hàng mua về và bỏ ra khỏi hộp mà không thấy kêu, hay ngay cả chuyện nhỏ như ống chân không hơi rung là họ cũng coi đó như hàng lỗi và đem trả lại. Kết cục, việc bán radio ở các cửa hàng điện dân dụng bình thường là rất khó. Bởi vậy tôi mới bảo: “Chúng ta cần phải thay đổi thiết kế cơ bản để không bao giờ xảy ra sự cố hỏng hóc nữa!”. Nhưng người có trách nhiệm của hãng cung cấp kỹ thuật trả lời rằng: “Radio thời đại này không thể nói tuyệt đối không hỏng được. Ông nên đem bán cho các cửa hàng chuyên về radio thì hơn!” Thấy vậy tôi mới bảo: “Nếu cứ bị ràng buộc bởi quan niệm radio là thứ dễ hỏng thì không bao giờ có thể sản xuất ra chiếc radio tốt được! Ngay cả chiếc máy phức tạp và nhỏ như đồng hồ mà vẫn chạy chính xác đến như vậy. Nếu cứ cho rằng radio là thứ không thể hỏng và dụng công làm thế nào để tạo ra được chiếc radio như vậy thì nhất định sẽ thành công!”. Và tôi đã ra lệnh cho bộ phận nghiên cứu của tôi sáng chế ra loại radio lý tưởng, độc đáo của riêng công ty sau chuyện kể trên một thời gian.

Hẹp hay rộng?

Người ta thường hay cho rằng, vào thời kỳ đảo lộn sau Chiến tranh thế giới thứ hai, Nhật Bản của chúng ta không được trời phú cho những điều kiện phát triển kinh tế. Lãnh

thổ đất nước thì chật hẹp, người lại đông, tài nguyên thiên nhiên khan hiếm vv...Tuy nhiên, có một chuyện tôi được nghe từ thời đó, mà ấn tượng đến mức vẫn còn nhớ mãi đến bây giờ.

Có một chính trị gia đi du lịch bằng tàu hỏa cùng người bạn ngoại quốc. Họ vừa ngắm phong cảnh ngoài cửa sổ vừa nói chuyện phiếm thì câu chuyện chuyển sang vấn đề lãnh thổ. Ông chính khách bảo: Nhật Bản chật hẹp, nên khó mà tự lập được. Nghe thấy vậy người nước ngoài liền kéo chiếc khăn tay từ trong túi ra, túm phần chính giữa giơ lên và lại đặt lên đùi, bảo:

Lãnh thổ của Nhật Bản nói cho dễ hiểu là thế đấy! Nếu chỉ nhìn vào phần góc sê nói là chật hẹp. Nhưng nếu trải thẳng cả chiếc khăn ấy ra sẽ thấy rộng hơn gấp ba, bốn lần. Chẳng phải là không hề hẹp chút nào hay sao? Ông thử nghĩ một cách lập thể về sự vật, hiện tượng xem sao? Bảo rằng không thể tự lập được vì trên một lãnh thổ hẹp mà có những tám mươi, chín mươi triệu người, nhưng nếu thay đổi suy nghĩ, cách nhìn thì cùng một lãnh thổ ấy nhưng sẽ thấy rộng hơn, mà môi trường hoạt động cũng sẽ lớn hơn.

Nghe xong, ông chính trị gia đó gật đầu tán thưởng: “Thật là chí lý! Nghĩ như thế được đấy!”. Một mặt thì ông tỏ ra thán phục, nhưng đồng thời chắc là rất xấu hổ.

Bởi vậy, dù thế nào cũng không nên chỉ đứng trên nhìn nhận mà vội bi quan. Khi bi quan, đầu óc người ta sẽ trở nên bí bách, không thể sản sinh ra những ý tưởng hay. Bởi vậy, cách nhìn nhận của nước ngoài kia là rất cần thiết. Sau Chiến tranh thế giới thứ hai, ở một mức độ nhất định người

Nhật đã đứng trên cách nhìn nhận này mà có được sự phát triển như ngày hôm nay.

Người có thể trở nên hạnh phúc

Tôi bắt đầu mở cơ sở nghiên cứu PHP cũng là vào thời kỳ đảo lộn sau Chiến tranh thế giới thứ hai này. Nguyên vật liệu nghèo nàn, nhân tâm rã rời, trật tự xã hội đảo lộn. Nói chung xã hội ở vào tình trạng vô cùng hỗn loạn. Từ những quan sát thế sự và trăn trở vì mình cũng ở vào tình trạng đó, tôi băn khoăn không hiểu bản tính con người có phải thực là như vậy không.

Và thế là tôi suy nghĩ mông lung, tự tra vấn mình. Cuối cùng đã đi đến kết luận rằng, trong con người vốn có một tính cách vĩ đại là có thể sinh ra hạnh phúc, hòa bình và sự phồn vinh. Mặc dù vậy, con người vẫn đấu tranh, làm tổn thương nhau, hoặc trăn trở với nghèo nàn, đau khổ. Nguyên nhân chẳng phải là do người ta nhìn nhận và suy nghĩ sai về nhau đó sao? Bởi vậy, tôi rất muốn đi tìm cách lý giải về sự vật, hiện tượng để có thể làm cho thế giới trở nên tốt đẹp hơn.

Có thể sẽ xảy ra tranh cãi giữa hai cách nghĩ xem con người có được ban cho hạnh phúc, hòa bình và phồn vinh hay không. Nhưng khi phải cân nhắc xem đúng ở lập trường nào sẽ mang lại được hạnh phúc cho nhân loại, thì tôi nghĩ câu trả lời đã quá rõ ràng.

TẢN MẠN VỀ TÌNH CẢM CỦA CON NGƯỜI

Như người ta vẫn nói, con người là “động vật cảm tính”, chỉ cần một chút cũng có thể vui, buồn hoặc giận dỗi. Nếu không hiểu rõ được sự tinh tế trong tình cảm của con người sẽ không thể thành công trong quan hệ với người khác.

Gió bắc và Mặt trời

Có lẽ nhiều người cũng biết trong truyện ngụ ngôn Ê-dốp có câu chuyện thế này. Một hôm, Gió bắc và Mặt trời tranh cãi với nhau xem ai khỏe hơn. Vô tình nhìn xuống cánh đồng, họ thấy có một người lữ hành đang đi đến. Gió bắc mới đề nghị: “Chúng ta thử xem bên nào cởi được áo choàng của người lữ hành trước thì bên ấy sẽ thắng nhé?”.

Gió bắc định cuốn bay ngay áo choàng của người lữ hành, nên dồn hết sức phả ra luồng gió lạnh. Nhưng gió càng mạnh bao nhiêu thì người lữ hành càng giữ chặt vạt áo choàng và

khom người bước đi bấy nhiêu. Tiếp theo là đến lượt Mặt trời. Mặt trời gạt mây để chiếu sáng. Ánh nắng ấm áp đó làm người lữ hành toát mồ hôi và cuối cùng cởi cả áo choàng. Đại thể câu chuyện là như thế. Theo tôi đây là câu chuyện hết sức thú vị. Qua câu chuyện này, chúng ta rút ra được một vấn đề là: Khi muốn làm một điều gì đó, chúng ta sẽ có thái độ xử sự như của Gió bắc hay Mặt trời? Chẳng hạn, cô gái rất tốt, ta muốn lấy làm vợ. Nhưng làm thế nào để cô gái ấy để ý đến ta? Nếu làm như Gió bắc thì chắc cô gái sẽ chạy mất. Vì vậy, cần phải có thái độ xử sự như Mặt trời. Câu chuyện này có ý nghĩa cho tất cả các mối quan hệ giữa con người với con người.

Chính phủ Meiji và những cách xử trí khéo léo

Không hiểu là thực hay hư, nhưng tôi nghe nói, sau khi thành lập chưa được bao lâu, chính phủ Meiji (Minh-Trị) đã bắt đầu trưng thu thuế thu nhập của người dân để trang trải chi phí cho các hoạt động quản lý nhà nước. Bởi vậy, một cơ sở tương đương với Sở thuế đã được thiết lập ở Ōsaka. Khi đó, người có quyền cao nhất ở đó đã mời những tiểu thương tiêu biểu của Ōsaka đến quán ăn thực cao cấp bậc nhất tên là Tomitaya (Phú-Điền-Ốc) ở phố Soemon-cho (Tông-Hữu-Vệ-Môn-đinh). Ông tự mình ngồi ở hàng chiếu dưới, nói nhã nhặn: “Kính chào các vị có mặt hôm nay!” và trình bày chủ trương của chính phủ là muốn họ nộp thuế giúp cho. Ông yêu cầu các vị tiểu thương hợp tác và cùng nâng đỡ với lời mời đầy lễ nghĩa: “Trước hết xin dâng lên các vị một chén rượu”. Thời mà quan chức được tôn vinh và người dân bị coi nhẹ mà đã có chuyện như vậy đấy!

Con người vốn dĩ có nhiều ham muốn. Hơn thế, số tiền mình đổ mồ hôi mới có được và đã vào túi mình thì không ai muốn bỏ ra chút nào. Cả khi có bị ép buộc rằng: “Nhà ngươi hãy bỏ tiền ra vì bề trên”, thì việc khó nói ra ngay được từ đồng ý chính là lẽ thường tình trong tâm tính con người. Nhưng khi được giải thích về sự cần thiết trong đường lối xây dựng nhà nước, và còn được mời nâng chén thay lời cảm tạ, thì khó mà có thể nói không được. Con người là như vậy đấy.

Con người đại thể là luôn có hai mặt: “Hành động vì lợi ích” và “Hành động không chỉ vì lợi ích”. Bởi vậy, muốn họ hành động thì quan trọng là phải hiểu rõ cả hai mặt đó. Nghĩa là phải làm sao để kết hợp được cả “sự tính toán” và “tình cảm”²⁷ của họ. Chính phủ Meiji đã khéo léo làm được điều đó.

Chỉ đạo trên cơ sở tòng thuận

Tôi thường nghĩ đến việc làm sao có thể lãnh đạo người khác mà vẫn chiểu được theo ý họ. Chẳng hạn, trong công ty khi định nhờ cấp dưới làm một điều gì đó mà nói: “Cậu hãy làm đi!”, thì họ sẽ thấy khó chịu. Những lúc như vậy tôi thường bảo: “Tôi định làm thế này, cậu nghĩ sao?”, hoặc là: “Cậu làm giúp tôi được không?”. Nói như vậy người bị nhờ sẽ hồi hộp đáp: “Việc này thú vị quá ạ! Nhất định tôi sẽ làm thử!”. Hoặc có thể có trường hợp họ góp ý kiến: “Chỗ này mà làm thế liệu có ổn không ạ?”. Hay cũng có trường hợp họ trả lời: “Vâng, như thế là được đấy ạ!”. Tôi nghĩ, khi bàn bạc mà

²⁷ Ở đây tác giả có ý chơi chữ vì “sự tính toán” và “cảm tình” trong tiếng Nhật là hai từ đồng âm (Kanjō) khác nghĩa.

chúng ta biết tiếp thu ý kiến của cấp dưới, thì mới có thể lãnh đạo công ty một cách tự chủ.

Dù sao con người cũng chỉ cảm thấy dễ chịu nhất khi công việc được thực hiện theo ý mình. Những lúc như vậy mà tiếp thu ý tưởng sáng tạo cùng sự dụng công của họ, thì kết quả công việc sẽ được nâng cao. Bởi vậy, trong công việc, tôi luôn tôn trọng tính tự chủ của các nhân viên công ty và chú ý ở mức có thể để không làm cản trở khi họ say mê làm việc. Nhưng như thế không có nghĩa là tôi không nhắc nhở gì. Điều cần phải nói với tư cách một người có trách nhiệm cao nhất thì tôi sẽ nói. Thế nhưng, khi đó tôi chú ý đến cách nói để làm sao không như đổ nước lạnh vào ý chí muốn làm chủ của họ.

Khi nhờ ai làm gì đó hay muốn họ làm điều gì đó thì phải vừa chiều theo sự tự chủ của họ, vừa hướng đạo để làm sao không làm mất hứng thú làm việc của họ. Điều này không dễ, nhưng chẳng phải là rất quan trọng đó sao?

BÀN VỀ VẤN ĐỀ “VAI TRÒ”

Nhờ mỗi người đều làm tròn trách nhiệm và vai trò được giao mà xã hội trở nên giàu đẹp. Điều này cũng giống như việc để giành chiến thắng trong trận đấu bóng chày, thì từng cầu thủ phải làm tốt vai trò của mình vậy.

Niệm tự hào của ông già giữ cổng

Ai cũng chỉ có một gương mặt. Trên gương mặt ấy có hai con mắt, miệng và mũi. Hơn nữa, trên gương mặt của bất kỳ ai thì mắt cũng ở trên, mũi ở giữa và dưới nữa là miệng. Vậy mà mười người lại có mười khuôn mặt khác nhau. Dù một trăm nghìn người xếp hàng ra trước mặt thì vẫn có thể phân biệt không nhầm lẫn đâu là ông Yamamoto, đâu là ông Inoue.

Không chỉ gương mặt, mà bản tính hay tài năng của con người cũng vậy, mỗi người một khác. Mỗi người đều có một đặc điểm riêng do trời ban. Bởi vậy, vai trò của mỗi người trong xã hội cũng khác nhau.

Trước đây tôi có được nghe kể về một câu chuyện thế này. Đại sứ quán Nhật Bản ở một nước châu Âu nào đó có một ông già người bản xứ làm công việc gác cổng. Bởi vậy, Đại sứ quán có ý đa tạ công lao làm việc nhiệt thành trong suốt những năm dài của ông và định phong cho chức thư ký hay gì đó, đại khái là để ông đỡ vất vả, nhưng ông một mực từ chối và bảo:

- Tôi đã làm điều gì không phải mà các ông lại bắt tôi bỏ công việc đã làm suốt bấy lâu nay vậy?

Phía Đại sứ quán rất ngạc nhiên vì ở ông thì không thể có điều gì thất thố cả. Họ bảo, chính vì ông không làm điều gì không hay nên mới nghĩ đến chuyện như vậy, nhưng người gác cổng vẫn không chịu nghe với lý lẽ rằng:

- Tôi nghĩ mình hợp với nghề gác cổng và tự hào vì đã dốc hết sức lực vào đó. Thế mà các ông lấy đi niềm tự hào ấy, hơn nữa còn định thay đổi vị trí thì tôi sẽ từ chức để giữ niềm tự hào của mình.

Đúng là một con người có tấm lòng cao cả. Ông đã dồn hết sức cho vai trò của riêng mình với tư cách một người gác cổng.

Những thỏa thuận không lời

Còn có một câu chuyện tôi không nhớ là đã đọc trong cuốn sách nào, nhưng tôi đã cảm động sâu sắc. Câu chuyện thế này.

Trên một ngọn đèo xa xóm làng có một quán trà cũ xác xơ, trong đó có một bà cụ sinh sống. Bà cụ đó sáng nào cũng dậy

sớm, mở cửa hàng đều đặn và nấu nước pha trà đợi những người khách vãng lai vượt núi bên kia sang. Có ngày khách đến, cũng có ngày không có ai. Vậy mà bà cụ vẫn nấu nước pha trà và mở cửa hàng đều đặn, kể cả những khi mệt cũng không nghỉ. Bởi vậy, những người khách đi đường không biết từ lúc nào đã có một niềm vui nho nhỏ là được dừng chân uống một chén trà ở đó. Họ đều rất biết ơn bà cụ. Ở bà cụ đó chắc chắn có một tấm lòng thành thực trên cả việc bán trà và thu tiền về. Hay nói cách khác, bà cụ đã có một điều hẹn ước không lời, thầm kín với những người khách lên xuống đèo. Tôi có cảm giác, hàng ngày bà đã phục vụ thành tâm là để thực hiện thỏa thuận ngầm đó.

Nếu chỉ bán trà và thu tiền lãi về thì có thể nghi bất kỳ lúc nào tùy ý. Nhưng bà cụ không hề có một chút ý nghĩ nào như thế. Đối với bà, quán trà của mình mà không phải là của riêng mình. Quán trà này là để làm chốn dừng chân cho những khách lữ hành lên xuống đèo và bà coi việc phục vụ họ là vai trò của mình. Trong vô thức, chắc chắn bà cụ đã nghĩ như vậy.

Ông lớn và những vai diễn kém

Trong công việc, không có ngành nghề nào là quý hay hèn. Công việc nào cũng có phần cao quý riêng. Trong các vở kịch, ông lớn không phải bao giờ cũng là vai tốt. Vai ông lớn trông bề ngoài thì oai nghiêm, nhưng thực ra trong vở kịch không phải là quan trọng, đôi khi những diễn viên diễn xuất kém cũng có thể vào vai được. Cũng có khi những người theo hầu ông lớn mới là vai chính, nên những vai đó thường do diễn

viên nổi tiếng đóng. Khán giả biết rất rõ điều đó và họ mới bình luận.

- Phải công nhận là Danjūrō (Đoàn-Thập-Lang)²⁸ đóng hay thật!

Xã hội con người trong cách nhìn của các vị thần có thể là như vậy. Trên sân khấu xã hội, vai ông lớn hay vai người hầu cận tốt hơn thì chỉ có các vị thần mới biết. Trên sân khấu kịch, thấy vai ông lớn có vẻ oai phong mà diễn viên nào cũng muốn vào vai đó thì vở kịch sẽ không thành. Là diễn viên thì cả vai người chuyên đi theo hầu việc đi hài, tháo hài cho ông lớn, vai lính hầu cận hay tiểu thư cũng đều phải đóng. Vai nào cũng không thể thiếu được.

Xã hội con người cũng vậy. Về cơ bản con người đều bình đẳng, không có sự phân biệt nào. Nhưng để cấu thành nên xã hội, cùng giúp đỡ nhau, bổ sung cho nhau thì cần nhiều vai trò khác nhau. Nghĩa là, chúng ta cần phải dồn hết sức để diễn vai của riêng mình vì một xã hội tốt đẹp hơn.

²⁸ Danjūrō, là chỉ những nghệ sĩ đóng Kabuki thuộc dòng họ Ichikawa. Kể từ đời Ichikawa Danjūrō thứ nhất (1660-1704), tất cả những con trai nối nghiệp của dòng họ đều được đặt tên là Danjūrō.

BÀN VỀ NGHĨA VỢ CHỒNG

Tôi lập gia đình vào tháng 9 năm Taishō (Đại Chính) thứ 4 (tức năm 1915), khi mới 20 tuổi. Như vậy, vợ chồng tôi đã sống với nhau được 74 năm. Ngồi nghĩ lại, tôi thấy quả thực đó là điều vô cùng đáng quý.

Nhờ có người vợ đảm

Năm thứ ba sau khi lập gia đình, tôi cùng với nhà tôi mở một cửa hàng nhỏ. Khi đó ngay cả trong giấc mơ, chúng tôi cũng không hề nghĩ nó sẽ thành một công ty lớn như bây giờ, mà chỉ bắt tay vào làm với mong ước thiết thực là kiếm kế sinh nhai. Nhân viên thì cũng chỉ có ba, bốn người, nhưng chúng tôi làm việc từ sáng sớm đến tối mịt với ý nghĩ: Dù không biết việc kinh doanh có thành công hay không, nhưng một khi đã quyết làm thì phải cẩn mẫn hết sức mình. Sau đó, trong suốt 16 năm cho đến trước khi dời công xưởng chính đi chỗ khác, nhà ở của chúng tôi với công xưởng là một. Vợ tôi một mặt giúp đỡ công việc làm ăn, mặt khác lại phải lo cho

những nhân viên ăn ở trong nhà, tựu trung là kinh doanh theo kiểu gia đình chủ nghĩa.

Khi giúp công việc làm ăn hay lo toan cho các nhân viên của cửa hàng, người hoạt bát là vợ tôi cũng hay đưa ra ý kiến hay chủ định riêng, nên chúng tôi rất hay cãi nhau. Cứ như vậy mà cũng qua được 16 năm, cửa hàng dần phát đạt lên. Tôi có được ngày hôm nay có thể nói chính là nhờ có người vợ đảm.

Tôi nghĩ, vợ chồng dù làm việc cùng nhau hay không cũng cần phải hiểu nhau và cùng hướng tới một ý nghĩa cuộc sống. Tất nhiên, khi còn độc thân thì cảm nhận ý nghĩa cuộc sống một mình cũng không sao. Thế nhưng khi đã kết hôn thì việc chung lưng đấu cật và cùng cảm nhận về cuộc sống là điều vô cùng quan trọng.

Thước đo lòng tin

Những khách hàng quen từ hồi tôi mới bắt đầu kinh doanh đều là những cơ sở buôn bán nhỏ, tức là những cửa hàng của cá nhân. Hơn nữa, bản thân hình thức buôn bán như cửa hàng điện dân dụng còn mới, nhiều nơi chưa hẳn là đã dư dả về tiền vốn. Dù làm ăn với nhau, nhưng đâu đó vẫn thấy bất ổn, đôi khi còn bị quỵt nợ. Bởi vậy, trong kinh doanh việc thận trọng suy nghĩ xem có tin cậy được hay không là điều rất quan trọng.

Tôi đặt thước đo lòng tin không chỉ ở nhân cách của chủ cửa hàng, mà còn xem quan hệ vợ chồng của người chủ đó có tốt hay không. Nghĩa là, nếu cửa hàng mà vợ chồng họ hòa

thuận, hai người đồng lòng tiến hành công việc, chẳng hạn khi người chồng ở bên ngoài thì người vợ ở nhà trông hàng, thì tôi đoán đó là cửa hàng có thể tin cậy và trao đổi buôn bán với nhau lâu dài được.

Các cửa hàng mà thuận vợ thuận chồng thì không thấy có trường hợp nào phá sản cả. Nhờ vậy, khi những người trong cùng nghiệp giới bị phá sản, công ty tôi vẫn liên tục phát triển. Theo tôi, lấy mỗi quan hệ vợ chồng làm thước đo lòng tin là không hề sai chút nào.

Khen ngợi nhau là điều cần thiết

Vợ chồng tôi gắn bó với nhau trong suốt thời gian dài như vậy, nên thỉnh thoảng cũng có người hỏi: “Theo ông, trong cuộc sống vợ chồng điều gì là quan trọng nhất?” Tôi không biết mình có phải là người xứng đáng để trả lời câu hỏi đó không, nhưng cũng có lúc tôi nghĩ chỉ có một điều quan trọng duy nhất, đó là người vợ phải biết khen chồng mình những điều đáng khen, công nhận những điểm mạnh của họ và thành thực thể hiện điều đó. Hơn nữa, ở một mức độ nhất định, người chồng cũng phải biết khen vợ mình. Khen ngợi chính là một sự chú tâm cần thiết, là sợi dây quan trọng gắn bó chặt chẽ con người với nhau.

Cho đến nay tôi đã quan sát nhiều cặp vợ chồng, nhưng những cặp vợ chồng không thuận buồm xuôi gió đúng là thường không hay khen nhau. Ngược lại, những cặp thuận vợ thuận chồng thì luôn khen nhau tự nhiên. Họ luôn dễ dàng nói với nhau những điều như vậy. Đàn ông, mà không chỉ đàn ông, con người nói chung khi được người khác khen

đã vui, nhưng khi được chính người vợ, người chồng của mình khen thì sẽ vui hơn nhiều.

Bản thân tôi thỉnh thoảng cũng được vợ mình khen: “Mình nhanh trí thật đấy!”, thì thực lòng phải công nhận là tôi rất phấn khởi. Ngược lại, nếu không được vợ khen, tôi lại cảm thấy có điều gì thiếu thiêu. Vấn đề là ở chỗ đó!

Nói gì thì nói, có được người chồng, người vợ tốt, tin cậy lẫn nhau là điều hạnh phúc nhất. Nhưng cũng cần phải chịu đựng lẫn nhau. Nếu không muốn chịu thiệt, làm gì cũng theo ý thích của mình thì việc trở thành người vợ, người chồng tốt là điều không thể. Quá thực, để trở thành người vợ, người chồng tốt, chỉ riêng điều đó là phải nỗ lực. Gần đây tôi càng cảm thấy như vậy.

CHUYỆN VỀ NGƯỜI CHA

Khi bàn về những vấn đề của trẻ em hiện nay như bất hiếu với cha mẹ, bắt nạt lẫn nhau, người ta thường nhắc đến sự vắng nhà của người cha²⁹. Tôi cũng nghĩ, vai trò của người cha trong việc giáo dục trẻ em là rất lớn.

Tài sản trong tâm

Năm Meiji (Minh-Trị) thứ 37 (1904), lúc mới chín tuổi tôi đã dời nhà từ tỉnh Wakayama (Hò-a-Ca-Sơn)³⁰ lên làm thuê cho một thương gia ở Semba (Thuyền-Trường)³¹ của Ōsaka.

²⁹ Chichi fuzai (Phụ-bất-tại) là từ để chỉ một hiện tượng của xã hội Nhật Bản hiện đại, khi người cha quá vắng bóng trong gia đình. Lúc họ đi làm thì con cái vẫn ngủ và họ đi làm về thì con cái đã đi ngủ. Vì vậy, cha con hầu như rất ít khi gặp nhau và con cái có cảm giác không có sự tồn tại của người cha trong gia đình.

³⁰ Một địa danh nằm ở phía Nam vùng Kinki, miền Tây của Nhật Bản.

³¹ Khu buôn bán sầm uất nằm ở phía Tây quận Higashi-ku của Ōsaka ngày nay. Đây là dải đất dài và hẹp kéo theo chiều Nam-Bắc, bao quanh bởi những dòng sông đào lớn nhỏ.

Hai năm trước đó một mình cha tôi lên Ōsaka làm, nên thỉnh thoảng tôi cũng có được gặp. Một hôm đã có chuyện như thế này.

Hồi nhỏ, bụng dạ tôi vốn yếu. Đang đi xe đạp trên đường về thì bụng đau quặn và muốn đi vệ sinh. Chuyện kể ra cũng hơi bất nhã, nhưng lúc đó tôi không chịu đựng được nên té ra quần trong khi đang đi xe đạp. Vừa bẩn thiu, vừa không thể chấp nhận được, tự mình không biết giải quyết ra sao, nên tôi cứ để nguyên như vậy và đến chỗ làm của cha tôi, vừa khóc vừa kẽ lể sự tình. Thấy vậy cha tôi vô cùng ngạc nhiên, nhưng vẫn rất ân cần lo cho. Sau đó, thỉnh thoảng cũng có những chuyện tương tự như vậy và mỗi lần tôi đều làm ông lo lắng. Những lúc như vậy, cha tôi thường bảo:

- Kōnosuke, dù có khổ cực thế nào con cũng phải cố gắng chịu đựng! Những vĩ nhân xưa thành tài được vì thường không phải chịu vất vả đấy!

Cha tôi nói và khích lệ như vậy. Ở Semba, tôi như người tu khổ hạnh từ sáng sớm đến tối muộn mà không hề cảm thấy vất vả. Một phần chính là nhờ có lời động viên của cha tôi. Dù trong một khoảnh khắc nào đó tôi có nghĩ: “Sao mình phải khổ thế này nhỉ!” nhưng ngay sau đó lại tự an ủi: “Khổ chẳng qua cũng là vì tương lai của mình mà thôi!” và tìm thấy niềm hy vọng ở đó. Có thể nói, cha tôi đã để lại cho tôi một tài sản lớn trong tâm hồn.

Lời nói làm nên bước ngoặt cuộc đời

Khi tôi 11 tuổi, vì có tôi và cha ở Ōsaka, nên mẹ và chị tôi cũng chuyển lên khu Temma của Ōsaka đó. Vì chị tôi có biết đọc, biết viết đôi chút, nên vào làm văn thư cho Quỹ tiết kiệm Ōsaka. Chị tôi nghe nói ở đó thỉnh thoảng cần người làm tạp vụ nên bảo mẹ tôi. Mẹ tôi có lẽ muốn tự mình chăm sóc tôi, nên khuyên: “Nếu Kōnosuke không học tiểu học thì sau này sẽ khổ vì không biết đọc, biết viết. Hay tiện dịp này thử chuyển sang làm tạp vụ để buổi tối đi học ở trường gần nhà xem sao, con à”.

Được ở bên mẹ, chỉ đi làm tạp vụ và buổi tối đi học đối với người đang phải giúp việc nhà nhảm chán như tôi là điều vô cùng vui sướng. Tôi nói với mẹ là rất muốn được như vậy, nên mẹ tôi bảo: “Để mẹ nói với cha con, nếu cha con đồng ý thì sẽ làm theo như thế nhé”.

Nhưng sau đó gặp cha tôi thì ông nói thằng thắn rằng:

- Ta đã nghe mẹ con bảo cho con thôi công việc phục dịch trong nhà ông thương gia để chuyển sang làm tạp vụ và buổi tối đi học, nhưng ta thì phản đối. Con tiếp tục làm cho gia đình thương gia ấy để sau này biết tự buôn bán mà lập thân. Ta nghĩ đó là vì con, nên con đừng thay đổi ý chí mà cứ tiếp tục làm ở đấy đi! Ta biết ngày nay có nhiều người không viết nổi một lá thư cũng có thể buôn bán phát tài và thuê được rất nhiều nhân công. Khi đã thành đạt trong việc kinh doanh thì có thể thuê những người giỏi về, nên tuyệt đối con không nên bỏ công việc ở nhà ông thương gia ấy!

Và thế là tôi từ bỏ ý định làm tạp vụ, mặc dù mẹ đã mất công cân nhắc. Nếu khi đó tôi học lớp buổi tối và vào công ty nào đó thì sẽ ra sao nhỉ? Chí ít là không phải tôi như hiện nay. Tôi nghĩ, điều cha tôi nói một mặt nào đó đã đúng, đã là một tiên đoán linh nghiệm.

Sự dạy bảo không lời

Một trong những điều cần thiết khi dạy con trẻ là bản thân cha mẹ phải có nhận thức về xã hội và ý niệm về cuộc đời của riêng mình. Chính điều đó sẽ trở thành quan niệm sống của con cái và trong khi không hề ý thức chúng sẽ biểu hiện ra ở hành động. Đó là sự dạy bảo con trẻ không cần lời.

Điều đó tất nhiên phải có ở cả người mẹ và người cha. Nhưng nếu cần nói bên nào cần thiết hơn thì tôi nghĩ đó là phía người cha. Tuy nhiên, tôi nghĩ thời nay không ít những ông bố không có quan niệm sống vững vàng. Ở các bà mẹ điều đó cũng không phải là dễ có. Bởi vậy, nhiều khi họ chỉ nuôi dạy con bằng cảm tính. Điều đó cũng cần thiết, nhưng chỉ như vậy thì những ham muốn của con trẻ không được hướng thiện, chỉ có thân thể là lớn lên mà thôi. Có thể, một trong những nguyên nhân quan trọng của các vấn đề liên quan đến thanh thiếu niên này sinh gần đây chính là ở đó.

Cha tôi đột ngột lên cơn đau và chỉ sau ba ngày là qua đời khi tôi mới 11 tuổi. Bởi vậy, mặc dù chỉ được sống cùng ông ở Ōsaka có hai năm, nhưng tôi có cảm giác những ước nguyện và tâm tư của cha tôi đến bây giờ vẫn như được truyền lại và sống ở trong tôi.

CHUYỆN VỀ NGƯỜI MẸ

Mẹ tôi cũng mất sớm, nên thời gian tôi được gần sự âu yếm của mẹ rất ngắn. Dù vậy tôi vẫn hay nhớ đến mẹ. Theo những điều tôi đã trải qua, tình cảm của người mẹ tức là sự không có chữ Tôi trong đó. Người mẹ thường không nghĩ đến bản thân mình. Tình mẹ bao la và sâu thẳm như lòng biển...

Cuộc chia tay ở ga Kinokawa

Mẹ tôi cũng là người dốc hết tình cảm của mình cho các con như những người mẹ ở bất kỳ nơi nào trên thế gian, tức là một người mẹ rất đỗi bình thường. Một hôm, khi được mẹ đưa ra phố, tôi một mực đòi mua đồ chơi và lăn ra vê đường ở ngay trước cửa hàng. Thế là mẹ nhẹ nhàng dỗ dành, không mua cho mà cũng không mắng mỏ. Mẹ tôi là một người dịu dàng và nữ tính.

Ngay cả bây giờ tôi vẫn còn nhớ như in hình ảnh mẹ đưa tôi ra ga Kinokawa để lên Ōsaka làm thuê cho gia đình thương gia khi tôi lên chín tuổi. Mẹ ngân ngấn nước mắt bảo:

- Con đi giữ gìn lấy sức khỏe, cố gắng hết sức làm sao để gia đình ông thương gia ấy thương quý mình, con nhé!

Mẹ ấm áp nắm chặt tay tôi cho đến khi tàu hỏa chạy và khẩn thiết nhờ người hành khách ngồi bên:

- Cháu nhà tôi lên Ōsaka. Lần đầu đi tàu hỏa, nên có điều gì xin trăm sự nhờ bác. Khi nào cháu đến nơi thì sẽ có người ra đón bác ạ.

Điều đó còn lại trong tôi như một kỷ niệm mà mỗi khi nhớ lại đều thấy bâng khuâng và không kém phần hạnh phúc.

Dạt dào tình mẹ

Bây giờ ngồi ngẫm lại tôi mới thấy, việc phải cho đứa con út yêu dấu mới lên chín tuổi xa rời vòng tay mình là điều mà không còn gì buồn hơn đối với một người mẹ. Và có lẽ khi đó trong thâm tâm mẹ đã có những điều không thể diễn tả bằng lời, mong sao cho tôi được khỏe mạnh, no ấm. Tình cảm dạt dào ấy của mẹ vẫn luôn sống động trong tim tôi, che chở và bao bọc lấy tôi. Ngày hôm nay của tôi chính là phần thưởng quý giá có được nhờ lời cầu nguyện tha thiết tự đáy lòng của mẹ về tương lai của tôi.

Sức mạnh lớn lao

Người ta thường hay nói, phụ nữ là những người yếu đuối. Nhưng nói chung không hẳn là như vậy. Tình yêu vô biên của người mẹ chính là nguồn lực lớn lao. Tùy mỗi người sẽ khác nhau, nhưng ở phụ nữ thường có những đặc điểm như

sự chu đáo trong tình cảm, tấm lòng vị tha, hoặc sự nhẫn nại chịu đựng. Trong đó, tôi nghĩ quan trọng nhất là tình cảm. Khi tiếp xúc với một người phụ nữ giàu tình cảm, chúng ta sẽ thấy được vẻ đẹp nữ tính của họ. Những người phụ nữ như vậy sẽ làm cho những người xung quanh hạnh phúc và đó cũng là cách làm cho chính họ hạnh phúc.

Tất nhiên, không phải cứ có tình cảm sâu sắc là không còn cần gì nữa. Tôi nghĩ, lý tưởng nhất là phải tổng hòa được các yếu tố khác như sự mạnh mẽ thực sự, tầm nhìn rộng mở và trái tim biết phân biệt phái trái. Tuy nhiên, đối với phụ nữ, điều quan trọng trước hết là một trái tim giàu tình cảm, lòng vị tha và sự tử tế. Ở đó tiềm ẩn một sức mạnh vĩ đại, tưởng như có thể làm tan chảy mọi thứ trên đời. Đó chính là sự cao quý của người mẹ, người phụ nữ.

Lời khuyên về lòng hiếu thảo với cha mẹ

Tôi mất cha khi lên mươi một và mất mẹ năm mươi tám tuổi. Sau đó nhiều lần tôi đã nghĩ, giá cha mẹ còn sống đến nay thì tôi sẽ làm tất cả những gì có thể làm được để mong đền đáp công ơn sinh thành, dưỡng dục. Có một câu nói rằng: “Khi muốn báo hiếu thì cha mẹ đã không còn nữa”. Tôi rất thầm thía điều đó.

Tôi nghĩ, tôn kính cha mẹ là điều đáng trọng nhất của con người. Cha mẹ yêu quý con cái, ngược lại con cái tôn kính cha mẹ và cứ như vậy trưởng thành lên. Khi thành người lớn, con cái sẽ độc lập và dời xa cha mẹ. Đó chính là vận mệnh trời định. Người làm cha làm mẹ dù có hiểu được điều đó, nhưng trong lòng vẫn buồn. Con cái cần phải hiểu tâm trạng

MẠN ĐÀM NHÂN SINH

của cha mẹ và cố gắng bù đắp cho sự buồn phiền đó. Đó chẳng phải là điều đáng quý trong đạo làm người hay sao? Trong suốt một thời gian dài, tôi cảm thấy đó như là lời dạy không lời mà cha mẹ đã để lại.

Khi còn trẻ, tôi ít cảm thấy được sự quý giá của tình thương yêu tuyệt đối nhận từ cha mẹ. Sau khi cha mẹ mất, thỉnh thoảng tôi có bị dằn vặt bởi những tình cảm lớn lao như vậy và vô cùng hối hận vì chưa làm được gì gọi là cùi chỉ có hiếu. Đó là chuyện thường thấy trên đời. Bởi vậy, tôi muốn nói với các bạn trẻ rằng: "Xin các bạn hãy sống có hiếu với cha mẹ mình!".

BÀN VỀ HẠNH PHÚC

Hạnh phúc là gì? Nếu ai đó hỏi khi nào con người cảm thấy hạnh phúc, thì đó quả thực là câu hỏi không dễ trả lời. Có thể có người cảm thấy vui khi chơi thể thao, cũng có người lại hạnh phúc vô hạn khi được ăn ngon. Mỗi người một vẻ, nhưng như thế lại là điều hay.

Vật chất và trái tim hòa chung làm một

Ngay cả những món ăn ngon, nếu thỉnh thoảng ăn thì mới thấy ngon, chứ ngày nào cũng ăn thì dần sẽ mất cảm giác đó. Hơn nữa, dù có sống trong một ngôi nhà đẹp mà sống mãi ở đó thì dần dần cũng sẽ không còn cảm giác sung sướng như khi mới vào ở.

Đòi hỏi của con người là vô hạn. Hỏi rằng những đòi hỏi vô hạn ấy có phải là hạnh phúc không, thì xin thưa rằng không hẳn như vậy. Ngoài xã hội, có nhiều vụ phạm tội xảy ra do có những người muốn của cải về tay mình. Nhưng nếu giải thích từ “tội phạm” theo nghĩa rộng hơn, thì thực ra

những người lấy tiền của và phạm tội trong cuộc sống của chúng ra sẽ rất nhiều. Tính cả những trường hợp như không giữ vệ sinh, không bảo vệ sức khỏe, sống không điều độ thì nhiều vô kể. Tôi nghĩ, tùy vào việc để ý sử dụng của cải, vật chất như thế nào mà sẽ sinh ra sự khác nhau giữa mọi người.

Tất nhiên tiền của cũng thiết yếu, nhưng đó không phải là tất cả. Người ta có câu “Vật tâm nhất nhu”³². Tôi không hiểu hết ý nghĩa sâu sắc của câu đó, nhưng có lẽ cần phải “Vật tâm nhất nhu”.

Thể hiện lòng biết ơn

Nếu muốn hạnh phúc, tôi nghĩ trước hết cần phải có lòng biết ơn. Con người thật khó hiểu, cùng là một việc người khác làm cho, nhưng có người vui, có người lại không vui, thậm chí có người còn cảm thấy bất bình. Chẳng hạn, ngay cả con trẻ khi mẹ chúng gọi dậy mỗi sáng sẽ có những phản ứng khác nhau. Có cháu vui vì mẹ chú ý gọi dậy, nhưng có cháu lại nghĩ mẹ nhiều lời quá. Vậy thì, cháu nào sẽ cảm thấy hạnh phúc hơn? Tôi nghĩ là cháu thứ nhất. Đứng từ phía người mẹ mà nghĩ, nếu con mình vui thì họ cũng sẽ vui. Hơn nữa, từ phía con trẻ, nếu không nói ra được thành lời rằng: “Mẹ ơi, con cảm ơn mẹ! Lê ra con phải tự mình dậy sớm hơn, vậy mà...”, chỉ cần có tấm lòng như vậy là đã rất hạnh phúc. Từ đó trái tim của hai mẹ con sẽ có thể giao cảm được với nhau.

³² Xem lại chú thích trang 84.

Người ta thường nói, hạnh phúc của con người chính là ở trong tâm của họ. Một mặt nào đó, tôi cũng cho đây là chân lý.

Ba điều kiện của hạnh phúc

Về điều kiện của hạnh phúc, tôi nghĩ thế này. Thứ nhất, tự mình phải cảm thấy hạnh phúc. Đó có vẻ như là điều đương nhiên, nhưng nếu bản thân không cảm thấy mình hạnh phúc thì sẽ không phải là hạnh phúc. Cũng có chuyện ngay cả những người mà bên ngoài nhìn vào thấy là vô cùng may mắn và hạnh phúc, thì chính họ vẫn có những điều bất bình, bất mãn. Quả thực, dù có được trời phú bao nhiêu mà tự bản thân không mãn nguyện cũng sẽ không có được cảm giác hạnh phúc.

Điều thứ hai, những người khác trong xã hội cũng phải tán thành với niềm hạnh phúc chính đáng đó. Con người sống tương trợ lẫn nhau, đó chính là xã hội. Bởi vậy, chúng ta cũng cần phải nghĩ đến cả hạnh phúc của người khác.

Ví dụ khi chúng ta muốn một vật gì đó, nếu có trong tay sẽ cảm thấy hạnh phúc, nên chúng ta sẽ đi ăn trộm của người khác. Như thế sẽ làm người khác bất hạnh và bản thân mình cũng sẽ bị xã hội lên án. Có thể có những người dù như vậy vẫn cảm thấy thỏa mái, nhưng như thế thì hơi dị thường.

Tôi nghĩ, thỏa mãn được hai điều kiện trên nói chung là đã tạm được. Thế nhưng, nói một cách nghiêm ngặt hơn, hạnh phúc phải là thứ phù hợp với sự phát triển, tiến bộ trong đời sống chung của con người.

Chẳng hạn, có một người cao siêu mà suốt ngày chỉ ẩn mình trên núi như một vị tiên. Bản thân người đó hài lòng và họ cũng không làm gì phiền đến xã hội. Họ cứ như vậy có lẽ cũng không sao. Nhưng nếu tất cả mọi người mà ở ẩn trên núi như vậy thì xã hội sẽ thế nào? Con người sẽ không có sự hợp tác với nhau và tiến bộ xã hội sẽ ngưng lại. Ngay cả xã hội mà con người đang sinh sống dễ chịu, thoái mái cũng sẽ biến mất. Bởi vậy, tôi nghĩ không chỉ đơn giản là không làm phiền đến người khác, mà tiến thêm một bước nữa, nếu chúng ta cảm thấy hạnh phúc trong việc làm lợi cho xã hội, mang đến hạnh phúc cho những người xung quanh thì sẽ tốt hơn. Hội tụ đủ ba điều kiện như vậy mới có thể gọi là hạnh phúc chân chính.

BÀN VỀ SỰ THÀNH CÔNG

Người có được địa vị và danh tiếng xã hội, hoặc tất cả những người làm nên gia sản lớn không hẳn đều hạnh phúc. Vậy thì tựu trung thành công của con người là gì?

Thành công ở một trường nghĩa sâu sắc

Thời chúng tôi, ngay từ nhỏ đã được dạy phải tự lập nghiệp. Khi chưa biết gì, tôi đã nghĩ dù thế nào cũng phải lập được nghiệp riêng của mình. Tôi đã cho rằng, lập nghiệp có nghĩa là lập thân và thành danh. Đó chính là thành công.

Tôi đã làm kinh doanh suốt một thời gian dài. Trong số những người tôi đã gặp hồi đó, có người nghĩ rằng: “Một khi đã kinh doanh, thì càng mở rộng được quy mô càng tốt. Điều đó không những mang lại danh tiếng, mà còn gắn liền với lợi nhuận. Đó là hình mẫu của người thành đạt”. Từng có lúc bản thân tôi cũng đã nghĩ như vậy.

Có lẽ đó cũng là một hình ảnh của sự thành công. Nếu cùng kinh doanh như nhau, người ta sẽ muốn làm vui lòng

những mối hàng quen của mình, muốn trở thành doanh nghiệp lớn mạnh nhất ở khu vực đó và cuối cùng là trở thành lớn nhất Nhật Bản, lớn nhất thế giới. Rõ ràng đó sẽ là một trong những sự khích lệ lớn lao. Nhưng chỉ như vậy thì không phải đã là thành công. Không biết từ bao giờ tôi đã nghĩ, thành công của một con người không phải là một thứ bị bó hẹp, có thể đo được như địa vị xã hội, danh tiếng hay tài sản, mà có ý nghĩa rộng lớn hơn, sâu sắc hơn.

Phát huy triệt để năng khiếu

Cũng như mỗi người có một gương mặt khác nhau, con người lại được trời ban cho những năng khiếu hay đặc điểm riêng khác nhau. Trên thế giới có năm tỷ người, thì khi sinh ra ai cũng đều có những đặc điểm khác nhau. Ngay cả tính cách, những nét bẩm sinh hay tài năng cũng không ai giống ai. Tùy mỗi người mà sẽ khác nhau. Có câu thành ngữ nói rằng: Trời không cho ai nhiều hơn hai tài năng. Nếu đảo ngược lại, tôi nghĩ câu nói này sẽ có nghĩa là: Nhất định trời sẽ ban cho mỗi người một khả năng nhất định.

Như vậy, con người được trời ban cho năng khiếu và đặc điểm riêng, hay nói cách khác con người đã được gắn cho vận mệnh để trăm người trăm vẻ, tất cả đều có cách sống khác nhau và làm những công việc khác nhau. Có thể có người được ban cho năng khiếu thích hợp với việc trở thành một chính trị gia, lại có những người là học giả, kỹ sư hay thương nhân. Tôi nghĩ, tất cả mọi người đều được trời ban cho những sứ mệnh khác nhau, được sắp sẵn cho những tài năng khác nhau.

Thành công chính là việc phát huy năng khiếu trời ban cho mình. Đó là lối sống đúng đắn nhất với tư cách một con người. Cùng với việc bản thân mình hài lòng, thành quả công việc cũng được nâng cao, mà còn làm cho những người xung quanh vui mừng. Với ý nghĩa đó, đây mới có thể gọi là “Thành công của một con người”.

Đương nhiên, quan niệm về thành công của mỗi người là khác nhau. Có thể một người sẽ cho việc mình trở thành bộ trưởng và làm tròn nhiệm vụ trên cương vị đó là thành công, nhưng có thể có người lại lấy việc mình trở thành cầu thủ bóng chày và hoạt động tích cực trên sân bóng làm thành công. Tức là, địa vị xã hội, danh tiếng hay tài sản không phải là tiêu chuẩn của thành công. Tôi nghĩ, việc có phát huy được năng khiếu của mình hay không mới là tiêu chuẩn đánh giá thành công.

Trở về với vóc dáng tự nhiên

Tôi nghĩ, cùng là con người với nhau, nhưng chỉ khi phát huy hết năng khiếu và những điều mang trong mình thì mới có thể cảm thấy được ý nghĩa cuộc sống và hạnh phúc thực sự. Tức là, thành công với tư cách một con người sẽ mang đến hạnh phúc thực sự của một con người. Nếu chỉ nghĩ đến việc giành địa vị xã hội, danh tiếng và tài sản là thành công duy nhất, thì sẽ phải miễn cưỡng nỗ lực, có khi làm thui chột cả tài năng, cá tính riêng của mình. Hơn nữa, nếu như không thể giành được những thứ đó thì tự nhiên sẽ mặc cảm và đánh mất ý nghĩa cuộc sống.

Dù có nỗ lực đến thế nào thì tất cả mọi người vẫn không thể trở thành thủ tướng. Tất cả mọi người cũng không thể

trở thành giám đốc hay những nhà tư sản lớn. Nhưng theo tôi niềm vui, niềm hạnh phúc được sống đúng với khả năng của mình thì tất cả mọi người đều có thể có được. Hơn nữa, nhờ thiên tính của mỗi người được phát huy mà sẽ sinh ra sự phong phú và sắc thái cho cuộc sống chung của nhân loại. Có thể ví đó như cảnh trăm hoa đua nở một cách sống động.

Trăm hoa đua nở chính là hình ảnh vốn có của tự nhiên. Trên cánh đồng, những bông hoa đua nhau khoe sắc. Những bông hoa đó, hoa Tampopo thì là Tampopo³³, hoa Sumire³⁴ thì là hoa Sumire, tất cả đều đơm ra những bông hoa của chính mình. Và tất cả đều hài hòa một cách sống động. Thật là tuyệt vời! Con người thường bị chi phối bởi điều gì đó mà quên đi hình ảnh vốn có trong tự nhiên này. Có lẽ sự bất hạnh sẽ sinh ra chính từ đó. Sống một cuộc sống mà ở đó phát huy được những gì mình có là điều quan trọng. Dù chỉ là một lần tôi cũng muốn bây giờ mình có thể đạt đến ý nghĩ rằng, trong cuộc đời này mình đã thành công với tư cách một con người.

³³ Tampopo là một loại cỏ, có hoa màu vàng nở vào mùa xuân và thuộc họ cúc. Cây Tampopo thường phân bố ở các vùng ôn đới, á nhiệt đới và mọc ở những nơi có nhiều ánh sáng như trên núi đồi hoặc ven đường.

³⁴ Sumire cũng là một loại cỏ hoa, thường mọc ở những nơi có nhiều ánh sáng như núi đồi. Cây có chiều cao khoảng từ 10cm đến 20cm, toàn thân có bao phủ bởi những chiếc lông mỏng. Lá cây dài khoảng 3-5cm, hình tam giác và có đường viền. Hoa thường nở vào mùa xuân, có nhiều màu như vàng, tím hồng, tím nhạt...

BÀN VỀ CHỮ “DỤC”

N hững vấn đề không mấy dễ chịu này sinh do con người chìm đắm trong dục vọng về tiền bạc và danh tiếng không phải là hiếm. Ngày xưa cũng vậy, nhưng tôi có cảm giác càng ngày càng trở nên trầm trọng hơn.

Dục vọng - căn nguyên của những điều ác!

Dục vọng của con người nhiều không kể xiết. Trong Phật giáo, hình như người ta chia ra làm Tam dục, Ngũ dục, Bát dục hay Thập dục, nhưng dục vọng của con người cá về chất lắn lượng đều vô cùng và thâm sâu đến mức không thể đếm so sánh với bất cứ một loại sinh vật nào khác. Trong mỗi con người đều có linh hồn của dục vọng. Có thể nói, dục vọng với con người gắn bó với nhau như hai kẻ đồng hành. Không có dục vọng thì cũng không có con người.

Dục vọng với con người có quan hệ mật thiết, không thể tách rời đến mức như vậy đấy! Thế nhưng, theo cách nghĩ thông thường, khi nhắc đến chữ “dục” người ta có cảm giác không được hay. Khi nói “Người có nhiều dục vọng”, người

ta sẽ có cảm giác là người đó không tốt. Suy nghĩ đó không phải là không có lý. Bởi vì, những chuyện không hay, những cuộc tranh chấp không thể chấp nhận được giữa con người với con người thường xảy ra trong đời sống xã hội chính là do sự mù quáng bởi dục vọng. Vì thế, cho đến nay người ta đều cho rằng dục vọng là cội nguồn của mọi sự ác và việc đoạn tuyệt với dục vọng, vượt ra khỏi dục vọng là đạo đức cao quý của con người. Thế nhưng, phải chăng dục vọng thực sự là điều xấu!

Chính con người nắm vô-lăng điều khiển tàu

Tôi nghĩ, dục vọng tuyệt nhiên không phải là thứ dơ bẩn, cũng không phải là cội nguồn của những điều xấu xa. Đó chỉ là biểu hiện ra bên ngoài của sinh lực con người, là sức sống được hóa thành hình mà thôi. Nếu lấy ví dụ về con tàu chạy bằng hơi nước, dục vọng như lực đẩy của hơi nước đó. Bảo rằng nó là xấu và ngăn lại thì con tàu sẽ không chuyển động được. Cũng giống như vậy, nếu làm mất hết dục vọng thì sinh mệnh của con người cũng mất theo.

Tôi nghĩ, bản thân dục vọng không phải là điều thiện hay ác. Phải nghĩ đó là một nguồn lực, là thứ có trước khi hình thành thiện-ác, là sức sống được vũ trụ tạo ra để con người có thể sinh sống trên trái đất này. Và dục vọng, biểu hiện của sức sống cũng là một món quà trời ban. Bởi vậy, tôi nghĩ con người phải vui mừng mà cảm tạ trời đất đã ban cho mình những thứ đó. Dục vọng là thứ mà chúng ta phải tạ ơn khi có được, chứ tuyệt nhiên không nên ghét bỏ. Tuy nhiên, có một điều cần phải chú ý. Nói dục vọng là tiền đề của thiện-ác, thì

cũng có nghĩa là nó có khả năng trở thành hoặc thiện hoặc ác. Điều này cũng giống y như việc chúng ta đang nắm vô-lăng của con tàu. Hướng lực của khí hơi về bên thiện hay ác là tùy thuộc vào điều khiển vô-lăng này. Con người được quyền tự do quay vô-lăng sang trái hay phải. Điều đó cũng có nghĩa là sẽ phải có trách nhiệm với việc làm cho con tàu tiến lên hay chậm phai đá ngầm. Con người sử dụng dục vọng của mình theo hướng mang lại cho nhau sự phồn vinh, hòa bình, hạnh phúc hay bất hạnh đều do chính con người quyết định. Có thể nói không quá lời rằng, nhận thức về dục vọng và cách xử lý nó, nghĩa là nhận thức về chính bản chất con người sẽ quyết định đến những bước đi của cả cuộc đời.

Cách sống một cuộc đời viên mãn

Để có một cuộc đời viên mãn, điều quan trọng là không được coi dục vọng là một thứ xấu xa, mà phải tìm cách phát huy khéo léo tác dụng của chúng trong cuộc sống. Bởi vậy, chúng ta phải biết cách sử dụng ham muốn của mình xác đáng và không được quên kìm lại khi vượt quá mức cần thiết.

Chẳng hạn, bản thân việc ham muốn kiềm được nhiều tiền không có gì là xấu. Nếu chúng ta biết cách thỏa mãn ham muốn đó thì sẽ nỗ lực làm sao để có thể kiềm được số tiền đó. Hơn nữa còn dốc sức trong cả khâu dịch vụ cho khách hàng. Kết quả là cả chúng ta và khách hàng đều thấy vui. Thế nhưng, nếu không biết cách làm như vậy, có thể chúng ta sẽ nảy sinh ý định kiềm tiền bằng cách không chính đáng nào đó. Mà như vậy sẽ làm phiền đến người khác và hủy hoại cả bản thân mình. Hơn nữa, con người ta khi thành

công thì thường cao hứng làm quá lên. Giá sử đã lâi gấp mươi lân mà không biết mình, lại muốn lâi gấp hai mươi, ba mươi lân nữa. Từ đó sẽ tạo ra sự khiên cưỡng, đôi khi còn dẫn đến việc phạm vào cả những điều bất chính.

Nhưng dù thế nào đi chăng nữa, để mọi người cùng sống dễ chịu, phải nhận thức đúng bản chất của con người là luôn mang trong mình ham muốn, từ đó tìm cách thỏa mãn những ham muốn ấy chính đáng làm sao có thể “sống trong dục vọng mà không bị vướng bận bởi dục vọng”. Quả là một điều rất khó.

BÀN VỀ CHỮ “ĐỨC”

Tôi thường nghe người ta bảo: “Người kia có đạo đức” hay “Người này không chấp nhận được, vì không có chút đạo đức nào. Họ làm tôi điên cả đầu!”. Thế nhưng, hỏi rằng đạo đức là gì, thì câu trả lời không phải là dễ.

Sự can đảm của Thiên hoàng

Khi nói đến đạo đức, trước hết trong đầu tôi nghĩ đến cuộc gặp gỡ diễn ra sau khi Chiến tranh thế giới thứ hai kết thúc giữa Thiên hoàng Shōwa và tướng MacArthur³⁵. Nghe nói, ngay từ lúc đầu tướng MacArthur đã nghĩ, như những người đứng đầu các nước bại trận khác, Thiên hoàng của Nhật Bản thế nào cũng sẽ xấu hổ khi phải nói để làm sao

³⁵ Ở đây muốn nói đến Douglas MacArthur (1880-1964), là Tổng tư lệnh liên quân Mỹ khu vực Tây Nam Thái Bình Dương. Sau chiến tranh, Douglas MacArthur làm Tổng tư lệnh đội quân của Liên hợp quốc chiếm đóng tại Nhật và bao quát tổng thể các chính sách thực hiện tại Nhật trong thời gian này.

phía Mỹ nương tay hòng giữ thể diện cho mình. Thế nhưng, trong cuộc gặp gỡ Thiên hoàng không hề tỏ ra sợ hãi tướng MacArthur hay né tránh trách nhiệm, mà nói dõng dạc rằng: “Tất cả trách nhiệm về cuộc chiến này thuộc về tôi. Bởi vậy, một mình tôi có thể nào cũng không hề gì. Chỉ có điều, tôi rất mong nhận được sự viện trợ của Liên hợp quốc để làm sao người dân không phải khổ vì sinh nhai”. Nghe thấy vậy, tướng MacArthur vô cùng cảm động và viết trong cuốn hồi ký của mình rằng: “Sự dũng cảm đó đã làm lay động đã làm lay động tâm can tôi”. Sau này chuyện được rất nhiều người biết đến. Khi Thiên hoàng đến gặp, tướng MacArthur không ra đón, nhưng chính vì câu nói đó mà khi Thiên hoàng ra về, ông đã tiến đến tận cửa. Người đứng đầu một nước bại chiến mà đã làm cho một vị chỉ huy đã vượt qua lửa đạn giành chiến thắng cảm động. Nước Nhật được cứu giúp một phần có lẽ cũng là nhờ như vậy.

Tôi nghĩ, đó chính là cách ứng xử dựa trên nhân đức của Thiên hoàng. Không chỉ tướng MacArthur mà tất cả những người đã từng được gặp Thiên hoàng đều bị cuốn hút bởi nhân cách của ông. Thế mới thấy hết được sức mạnh lớn lao của lòng nhân đức.

Ông Saigō và chính phủ Meiji

Người ta kể rằng, Saigō Takamori³⁶ cũng là một người nhân đức mà ai được tiếp diện ông cũng dễ cảm mến. Khi chính phủ Meiji bắt đầu đi vào hoạt động, những người có

³⁶ Xem lại chú thích 17, trang 64.

khả năng thực sự của các lãnh địa như Satsuma, Chōshyū trở thành thành viên của cơ quan lãnh đạo tối cao. Thế nên, đôi khi có sự mâu thuẫn ý kiến hay công việc không được tiến hành trôi chảy. Thấy vậy, Saigō mới đưa ra đề án: “Làm chính trị mà quá nhiều người đứng đầu thì không giải quyết được điều gì cả! Hay là lần này ông Kido (Mộc-Hộ)³⁷ đứng đầu, đại diện của các lãnh địa khác cứ thế mà theo?”. Con người đây triển vọng, có thể trở thành đại tướng cũng không có gì là lạ, vậy mà lại nói như vậy, nên tất cả đều tán thành. Thế nhưng, nhân vật chính là Kido lại gặng lên rằng: “Nếu tôi với ông Saigō, hai người cùng làm thì được, chứ một mình thì nhất định tôi không làm đâu!”. Bởi vậy, tất cả mọi người đều chuyển sang thuyết phục ông Saigō. Cuối cùng hai người cùng trở thành tham nghị và chung sức giải quyết những vấn đề nan giải như phế bỏ lãnh địa, lập nên các tỉnh v.v... Có người cho rằng, chính phủ Meiji hoạt động được là nhờ có vai trò trung tâm của Saigō. Có thể nói, ông là người không vị kỷ và hết lòng nhân đức.

Con người ta ai cũng coi trọng bản thân mình. Tôi nghĩ, đó là tình cảm tự nhiên. Thế nhưng, nếu để mình vướng bận bởi lợi ích hay cảm tính của cá nhân thì có khi sẽ dẫn đến quyết định sai lầm, không thể sinh ra sức mạnh siêu việt. Sức mạnh chỉ được sinh ra khi con người vứt bỏ cái tôi cá nhân để nghĩ

³⁷ Kido Takayoshi (Mộc-Hộ Hiếu-Doãn), một trong ba nhà hoạt động chính trị kiệt xuất thời Meiji của Nhật Bản. Ông sinh năm 1833 và mất năm 1877. Kido Takayoshi vốn là võ sĩ của lãnh địa Chōshyū, miền Nam nước Nhật ngày nay. Ông có học về binh pháp phương Tây và tích cực hoạt động trong phái cài cách suốt từ cuối thời Mạc phủ Edo sang đầu thời Meiji.

xem điều gì là đúng, điều gì là sai và làm những việc cần phải làm. Đó cũng là một biểu hiện của lòng nhân đức đấy!

Kéo những con đường xa xôi lại với hiện thực

Trái tim con người thật khó đoán định. Khi bị nhở một việc gì đó mà mình không thích, nhưng nếu người đi nhở nói kính cẩn thì có khi lại vui vẻ làm. Ngược lại, nếu bị một người vốn đã không thích nhở và việc gì thì sẽ không hứng thú làm. Đó chính là tâm tính của con người.

Bởi vậy, trên thực tế việc khiến cho người khác làm một điều gì đó không dễ dàng chút nào. Chẳng hạn như ở công ty, nếu nói là lệnh của giám đốc hay trưởng bộ phận thì tất cả mọi người sẽ làm theo. Nhưng nếu họ làm trong khi không thoái mái thì công việc không thể tiến triển tốt đẹp và đến một khi nào đó công ty sẽ đổ vỡ. Tôi nghĩ, nếu chỉ nhở vào sức mạnh của quyền uy, của đồng tiền, của cơ bắp hay của trí tuệ không thôi sẽ không thể khiến người khác làm một điều gì. Đức Phật Thích Ca là người có lòng nhân đức cao cả, đã từng làm cho những sinh vật to lớn đến như những con voi phải quỳ gối hàng phục. Dù chúng ta không đạt được đến như vậy, nhưng chỉ khi có lòng nhân đức, làm cho người khác cảm mến thì mới có thể phát huy hết những khả năng mà mình có và mọi người cũng sẽ vui vẻ hỗ trợ.

Có lúc tôi thử ngẫm nghĩ theo cách của riêng mình về lòng nhân đức, thử mang sức mạnh vượt qua cả năng lực của con người, thì thấy đó là phẩm chất có một trường nghĩa rộng lớn. Đây là việc luôn nghĩ đến người khác, khiêm tốn và lễ phép, luôn công bình và chính nghĩa, có hiểu biết sâu rộng,

làm bất cứ việc gì cũng không bị vướng bận bởi tình riêng, mà biết phán đoán chính xác việc gì là đúng. Bởi vậy, tôi nghĩ việc tu nhân tích đức là việc vô cùng khó. Chúng ta chỉ còn cách ý thức về điều đó và rèn luyện làm sao để trở thành người nhân đức thực sự. Đó là con đường xa ngái và dài vô tận.

RÚ BỎ SỰ BẤT BÌNH

Tôi nghĩ, con người thuộc loại động vật có cảm tính, nên bất kỳ ai cũng đôi khi có điều bất bình. Nếu thoát được hẳn khỏi căn nguyên của những sự bất mãn đó thì tốt, nhưng trên thực tế nhiều khi không thể làm như vậy được. Vậy thì những lúc ấy chúng ta sẽ phải làm thế nào?

Những người nổi tiếng trưởng thành từ người thầy không tri âm

Tôi xin lấy ví dụ về một chuyện thế này. Các bạn trẻ sau khi rời ghế nhà trường sẽ vào làm ở một công ty nào đó. Tại đây các bậc đàn anh, đàn chị sẽ hướng dẫn công việc cho họ. Nhưng không phải tất cả các bậc đàn anh, đàn chị đều hướng dẫn tận tình. Cũng có những người rất nhiệt tình làm công việc của mình, nhưng lại không giỏi trong việc chỉ bảo bậc đàn em. Hơn nữa, một mặt có những người không còn gì phải chê với tư cách là một bậc đàn anh, nghĩa là cả về mặt nhân cách, công việc, kinh nghiệm cũng đều không có gì để

chê. Nhưng cũng có những bậc đàn anh hơi có chút vẩn đẽ nào đó. Trong những trường hợp như vậy, các bậc đàn em sẽ bất bình, đôi khi tinh thần làm việc có thể bị nao núng. Nhưng tôi nghĩ, ở một khía cạnh nào đó, thực ra cần phải cảm tạ vì được vào làm tại một cơ quan như vậy. Bởi vì, tôi thấy cả trong nghệ thuật hay các ngành khác, không mấy người nổi tiếng lại học ra từ những người thầy đạt đến đỉnh cao của sự điêu luyện. Nhiều trường hợp tu luyện ở chỗ những người thầy bình thường và phải tự mình mày mò bí quyết thì lại trở nên nổi tiếng.

Tất nhiên, theo cách nghĩ thông thường nếu theo những người giỏi thì chúng ta sẽ tiến bộ nhanh chóng, nhưng có một điều là khó mà sinh ra những ý tưởng mang tính bước ngoặt hay đột phá. Bởi vì, khi đó người ta thường sẽ làm theo đúng như lời thầy dạy. Ngược lại, nếu là người thầy không hiểu biết thì sẽ mắng té tát ngay cả với những chỗ đáng ra phải khen. Đến như vậy mà vẫn vượt qua được sự chán nản và khổ luyện trong cay đắng thì kết quả là sẽ thành tài hơn cả người thầy của chính họ. Tôi vẫn hay được nghe kể về những chuyện như vậy.

Bởi thế, nếu có thể được học hỏi ở những bậc đàn anh hiểu biết thì đó quả thực là điều tuyệt vời và phải biết tạ ơn vì điều đó. Nhưng nếu không được theo học hỏi bậc đàn anh như vậy thì hãy nghĩ rằng: “Mình có thể trở thành người nổi tiếng” và cứ tận tụy làm việc là được. Nhờ đó sẽ có thể vui với công việc hơn. Đó chính là điều có lợi cho chính bản thân mình.

Biến sự bất mãn thành hy vọng

Hơn nữa, chẳng hạn bạn bất bình về quan hệ giữa mọi người với nhau trong công ty vừa hẹp hòi, vừa u tối. Nhưng nếu chỉ bất bình như thế, bạn sẽ đi đến ý nghĩ: “Cơ quan này chẳng ra gì!” và sẽ càng thất vọng hơn. Cuối cùng bạn sẽ không có hứng thú làm gì cả. Những lúc như vậy, bạn nên thử thay đổi cách nhìn của mình. Mang nỗi bất bình có nghĩa là theo cách nhìn của bạn đâu đó có điểm không tốt. Bởi vậy, sẽ phải suy nghĩ để sửa những điểm không tốt ấy thì phải làm thế nào, để mọi người vui thì phải làm ra sao? Nếu làm được như vậy, bạn sẽ có thêm niềm yêu thích với công việc và cả lòng dũng cảm cải thiện tình hình.

Tôi nghĩ, nếu không nghĩ được như vậy sẽ không thể làm được những việc lớn và cũng không thể tạo ra sự phát triển, tiến bộ cho xã hội. Ngày nào cũng sống với nỗi bất bình thì không được. Nhưng để cải thiện tình hình, tạo ra một sự phát triển mà không cảm thấy có bất kỳ một sự bất bình nào thì cũng lại khó đấy!

Khi con người mang trong mình một lý tưởng và thực hiện nghiêm túc thì thường sẽ nảy sinh sự bất mãn. Chẳng hạn như trong công việc kinh doanh cũng vậy, sẽ xảy ra vấn đề tại sao người ta lại không mua hàng cho mình, tại sao lại không hiểu cho những điều mình nghĩ. Ở đây, điều quan trọng là không được để nguyên sự bất bình đó là sự bất bình, mà phải biến chúng thành những mục tiêu và hy vọng tiếp theo.

Sai một ly đi một dặm

Khi bạn cảm thấy có sự bất bình và cứ bị bận tâm bởi điều đó thì tình thế sẽ không bao giờ thay đổi, ngược lại còn ngày càng trở nên tồi tệ hơn. Những lúc như vậy, cần phải ngồi trong tĩnh lặng để nhìn lại xem mình có bị chi phối bởi điều gì không? Từ đó mới có thể thoát khỏi những vướng bận và nghĩ theo hướng tích cực hơn. Mà như vậy màn sương mù trước mắt sẽ tan ngay trong nắng, bạn sẽ được tiếp thêm can đảm và có những ý nghĩ tốt đẹp hơn.

Thế nhưng, trên thực tế thường người ta bị chi phối bởi một điều gì đó và dừng lại ở việc kêu ca những điều mình bất bình. Mà như thế sẽ dẫn đến việc tự hủy hoại mình và cuộc đời sẽ trở nên chán ngắt. Đó chính là điều vô cùng quan trọng. Việc có hiểu hay không hiểu một chi tiết nhỏ như vậy thôi sẽ tạo ra sự khác biệt tưởng như dài đến hàng nghìn dặm. Nghĩa là, sự cách biệt từ một bước đi có thể trở thành sự khác biệt xa đến vạn dặm.

BÀN VỀ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ

Gần đây hình như người ta trở nên thực tế hơn, nếu không được trả thù lao thì không làm việc. Thế nhưng, cuộc sống xã hội đang dần mất mát đi sự dư dả, ngày càng khó khăn hơn. Bởi vậy, ngày càng cần có tinh thần phục vụ tinh nguyệt vì xã hội.

Trước hết là dịch vụ

Từ kinh nghiệm kinh doanh của tôi, tiền thù lao tức là thứ đi theo dịch vụ. Nếu chúng ta phục vụ thành tâm thì dù có bỏ mặc đấy tiền thù lao cũng sẽ theo đó mà vào túi chúng ta. Xã hội con người thật là tốt đẹp. Về cơ bản, tôi nghĩ không có chuyện không tiếp nhận dịch vụ. Nếu chúng ta phục vụ xã hội thì nhất định sẽ được nhận lại những thứ cao hơn cả sự phục vụ ấy. Điều này cũng giống như việc: Cậu giúp tôi nhiều, nên tôi trả ơn cậu đây! Dù chúng ta phục vụ mà không cần đáp lại thì kết quả vẫn sẽ là như thế.

Nếu quan sát kỹ sẽ thấy, trái tim con người một mặt là vị kỷ, nhưng mặt khác lại rất biết ơn, luôn cảm nhận được ân

nghĩa. Chữ “ân” theo cách hiểu xưa kia có nghĩa là việc cảm nhận hảo ý của người khác và đáp lại hảo ý đó. Tất cả mọi người đều xử sự như vậy. Hơn nữa, nếu không biết cảm tạ hay báo ơn thì chẳng khác gì những chú chó và chú mèo. Không, có khi còn thấp hơn đó nữa. Mà như vậy thì con người sẽ không có giá trị gì cả. Bởi vậy, tôi nói: “Trước hết hãy phục vụ người khác” là với nghĩa như vậy.

Bí quyết phát triển kinh doanh

Cho đến nay tôi đã được quan sát nhiều cửa hàng và thấy, hầu hết những cửa hàng dốc sức vào khâu dịch vụ đều phát đạt. Chẳng hạn, chỉ nghe khách hàng kêu máy móc bị hỏng là chạy ngay đến sửa. Nếu không sửa được thì gửi máy khác đến thay. Những loại máy mang đi sửa rất bất tiện như tivi thì người của cửa hàng sẽ bảo: “Đây là tivi của nhà chúng tôi, xin ông hãy dùng cho đến khi nào tivi của nhà sửa xong” và đặt chiếc tivi khác vào ngay chỗ để cũ. Sau đó, họ mang tivi bị hỏng về nhanh chóng sửa những chỗ bị hỏng và gửi đến cho người chủ. Hoặc khi có dịp đến gần nhà người này thì ghé vào hỏi thăm: “Phụ kiện mới thay chạy thế nào ạ?”. Những cửa hàng chu đáo đến khâu phục vụ khách hàng như vậy thì nói chung sẽ thành công. Điều này đúng một cách kỳ lạ!

Trong việc bán hàng, đương nhiên cũng có những cửa hàng phục vụ bằng tâm lòng chân thật, coi đó là trách nhiệm của mình. Hoặc cũng có những người lại nghĩ, nếu phục vụ khách hàng thì họ sẽ mua giúp và làm vì nhiệt huyết kinh doanh của riêng mình. Dù là như vậy thì cửa hàng đó cũng sẽ phát đạt. Còn những cửa hàng nào thiếu憾 điều đó thì khó

mà phát triển lên được. Bởi vậy, tôi vẫn hay nói, nếu không thể phục vụ chu đáo đối với những mặt hàng mình kinh doanh, thì phải nghĩ đến chuyện làm sao giảm bớt phạm vi bán các mặt hàng ấy ở mức có thể.

Nhận được mười nên trả bằng mười một

Phục vụ khách hàng là việc đi liền với hoạt động kinh doanh. Có thể nói, nếu kinh doanh mà không kèm dịch vụ thì không thể gọi là kinh doanh. Với ý nghĩa như vậy, đối với doanh nhân, phục vụ khách hàng là một nghĩa vụ. Thế nhưng, nếu chỉ nghĩ đó là một thứ nghĩa vụ đơn thuần thì sẽ vô cùng mệt mỏi. Không chỉ người kinh doanh cảm thấy mệt mỏi, mà khách hàng cũng sẽ nhận ra sự gượng ép đó. Dịch vụ vốn phải là thứ làm cho đối phương vui mừng và từ đó chính mình cũng cảm thấy vui. Đối phương cảm thấy vui là điều mình lấy làm mừng. Đó là tình cảm tự nhiên của con người. Chính trong sự vui và làm cho vui lây ấy là tấm lòng phục vụ chân thành.

Hơn nữa, phục vụ lẫn nhau cũng là nguyên tắc của xã hội. Do mỗi người đem cho những thứ mình được trời ban cho người khác như trí tuệ thông minh, sức lực, tay nghề khéo léo, mà sẽ nhận được từ người khác sự đền đáp xứng đáng. Xã hội con người được thiết lập từ mối quan hệ đó.

Bởi vậy, nếu muốn nhận nhiều thì hãy cho thật nhiều. Cho không tròn đầy mà muốn nhận thật nhiều thì người ta gọi đó là lối suy nghĩ nhỏ nhen như loài sâu bọ. Nếu chỉ toàn những người như vậy thì chắc xã hội sẽ không thể giàu đẹp lên được. Chẳng hạn, nếu trong một công ty mà tất cả các

nhân viên đều mong muốn nhận được khoản lương cao hơn sức lao động mình đã bỏ ra thì sẽ thế nào? Tôi nghĩ công ty đó sẽ luôn luôn ở vào tình trạng phá sản. Giữa sức lao động bỏ ra với lương bổng phải luôn có một khoảng dương. Có khoảng dương cách biệt đó thì công ty mới có thể phát triển lên được. Xã hội con người cũng giống như vậy.

Để xã hội có một sự dư dả và phát triển lên được thì tinh thần phục vụ “Nhận được mười, trả lại mười một” là rất quan trọng.

TẢN MẠN VỀ SỰ VÔ LÝ

Khi công việc thất bại, quan hệ với mọi người không tốt hay có điều gì đó không trôi chảy, thì việc ngồi trong tĩnh lặng ngâm nghĩ xem mình có làm điều gì có hợp lý hay không là điều rất có ý nghĩa.

Nguyên lý của trời đất và tự nhiên

Không làm điều vô lý nghĩa là không làm trái nguyên lý, hay nói cách khác là tuân theo nguyên lý. Khi vào xuân thì hoa nở, sang thu thì lá rụng. Cà cỏ và cây, đến lúc đâm chồi non thì đâm chồi nảy lộc, đến mùa đơm hoa kết trái thì đơm hoa kết trái, đến lúc phải tàn thì tàn. Tất cả đều theo đúng nguyên lý. Con người khi nào còn sống giữa tự nhiên thì phải hành động và sống theo đúng nguyên lý của trời đất và tự nhiên. Nói như vậy, nhưng đó không phải là điều gì đặc biệt khó khăn. Nói cách khác, cũng giống như khi trời mưa thì che ô mà thôi. Khi trời mưa, ai cũng sẽ bị ướt. Đó là cái lý của tự nhiên. Nhưng nếu lấy ô che thì sẽ không bị ướt. Đó là việc theo đúng nguyên lý của tự nhiên, mà ai cũng làm rất

đương nhiên. Nhờ vậy sẽ không bị ướt mưa và cũng không bị cảm lạnh. Nhưng nếu chúng ta cứ khăng khăng, dù trời mưa cũng không che ô và cứ thế đi tiếp, thì sẽ bị ướt. Trường hợp xấu có thể bị ốm. Điều này là do chúng ta đã hành động vô lý đấy! Tất nhiên, trong trường hợp khẩn cấp bất thường chúng ta có thể làm như vậy. Đôi khi cũng cần phải như vậy, nhưng dù thế nào thì cũng vẫn là bị ướt. Nói chung, chúng ta không thể chống lại nguyên lý của tự nhiên. Mà như vậy thì chỉ còn cách tòng thuận theo mà thôi.

Điều này ai cũng hiểu, nhưng thực tế cuộc sống phức tạp hơn nhiều. Bởi vậy chúng ta dễ bị lúng túng khi phải phán đoán một điều gì đó. Vì thế mới có hành động trái với tự nhiên là bước đi giữa trời mưa mà không che ô. Từ đó sẽ làm này sinh nhiều sai lầm khác nữa.

Bí quyết trong kinh doanh

Nếu trong buôn bán, kinh doanh mà có một bí quyết phát triển nào, thì đó chính là việc tòng thuận theo nguyên lý của tự nhiên, trời đất. Tôi cảm giác điều này cũng giống như khi trời mưa thì lấy ô ra che, phải làm những điều bình thường thật tự nhiên.

Chẳng hạn, chúng ta mua vào một mặt hàng nào đó vào với giá 1000 yên. Dựa vào chất lượng, thời điểm bán ra và thêm cả phần lợi nhuận chính đáng, chúng ta sẽ quyết định bán ra với giá 1200 yên. Hơn nữa, tiền bán ra nhất thiết phải thu hồi hết lại. Hoặc khi không bán được sẽ sẵn sàng đóng cửa hàng. Khi bán được lại dốc sức sản xuất. Nếu thực hiện triệt để, biến những điều bình thường, đương nhiên đó trở

thành hiện thực thì công việc kinh doanh sẽ rất trôi chảy. Tôi nghĩ như vậy đấy.

Thế nhưng, làm những việc đương nhiên một cách đương nhiên lại là điều khá khó. Con người dù sao cũng vẫn bị chi phối bởi lòng vị kỷ hay tình riêng, nên thường “đi giữa trời mưa mà không che ô”.

Chẳng hạn, vì không được để thua trong cuộc cạnh tranh khắc nghiệt, nên một mặt hàng đã lấy vào những 1.000 yên mà có khi chỉ bán ra với giá 900 yên. Hoặc lấy một lý do nào đó để chần chờ việc thu tiền. Họ vừa đình trệ việc thu hồi tiền, lại vừa đi vay tiền của người khác. Tôi rất hay thấy những chuyện như thế. Mà như vậy thì không thể nào thành công được. Vì sự nghiệp kinh doanh vững vàng, nhất thiết phải bán với giá cao hơn giá đã mua vào. Hơn nữa, trước khi đi vay tiền, hãy dồn hết sức mà thu hồi vốn mình đã bỏ ra. Đó chính là việc tuân thủ theo nguyên lý của tự nhiên, trời đất đấy!

Sống bằng trái tim trong sáng

Thế nhưng, vấn đề là ở chỗ làm thế nào để hiểu được nguyên lý của tự nhiên? Tôi nghĩ, không gì bằng việc theo trái tim trong sáng mà đi và đừng vướng bận bởi bất cứ một điều gì. Người có trái tim trong sáng và nhìn mọi sự với cách nhìn trong sáng thì sẽ ít khi vấp phải sai lầm. Bởi vì họ sẽ thấy được nguyên lý của tự nhiên. Người có thể trở nên trong sáng là người vô cùng vĩ đại. Trong bất cứ việc gì mà không nhìn bằng tấm lòng trong sáng, luôn cầu kỳ thế này, thế kia thì sẽ không thể thành công.

Người ta thường nói, nếu thấy một chú chim cúc cu không hót, Nobunaga (Tín-Trường)³⁸ sẽ giận dữ báo: “Chim cúc cu, nếu mi mà không gáy ta sẽ giết chết mi!”, Hideyoshi (Tú-Cát)³⁹ thì bình tĩnh hơn: “Chim cúc cu, nếu mi không gáy ta sẽ tìm cách làm cho mi gáy bằng được”, còn Ieyasu (Gia-Khang)⁴⁰ thì kiên trì nói: “Chim cúc cu, nếu mi không gáy ta sẽ đợi cho đến khi nào mi gáy”. Tôi không biết những câu nói này là của chính ba nhân vật đó hay là do hậu thế nghĩ ra để nói đến nét đặc trưng trong tính cách của từng người, nhưng có lẽ việc đó đều xuất phát từ hy vọng của cả ba người về tiếng gáy của con chim cu gáy. Tức là, họ đều muốn làm sao phải có nghe bằng được tiếng gáy của con chim đó. Nhưng tôi nghĩ, việc gì cũng cầu kỳ như vậy thì không thể thành công được. Nếu là mình, tôi muốn nói thế này: “Chim cúc cu, nếu mi không gáy thì cũng không sao”. Nghĩa là, hãy để mọi sự tự nhiên như nó vốn có. Điều đó quả thực là không dễ.

³⁸ Xem lại chú thích 4, trang 28.

³⁹ Xem lại chú thích 5, trang 28.

⁴⁰ Tokugawa Ieyasu (1542-1616) là vị tướng quân lập ra Mạc phủ Tokugawa, đồng thời cũng mở ra thời cận thế Edo, thời đại ổn định lâu dài nhất trong lịch sử Nhật Bản.

PHẦN 2

HÀNH ĐỘNG THEO SUY NGHĨ VÀ CẢM NHẬN

SÔNG TRỌN ĐỜI

Bây giờ đang là mùa lạnh nhất trong năm, không biết các bạn có được khỏe không? Năm mới đang đến gần, tôi chắc các bạn đều muốn đổi mới tinh thần để sang năm mới sẽ hơn năm cũ. Tiếp đến tôi xin phép được chuyển sang kể chuyện riêng, nhưng là những câu chuyện đã làm tôi cảm động sâu sắc.

Chẳng lẽ không thể tạo ra những thứ tiện ích hơn?

Đó là chuyện ở hằng tôi có một cậu tên là S, Trưởng bộ phận bán hàng. Cậu S là người rất say mê công việc, nhưng tiếc rằng bị bệnh, phải nhập viện để phẫu thuật. Vì thế, hàng ngày cậu ta phải chuyên tâm vào chữa trị. Có người cho rằng, nhập viện là không làm được gì nữa, nhưng thực ra bệnh viện là nơi hoạt động cả ngày lẫn đêm. Đặc biệt, các cô y tá, hộ lý sẽ phải xử trí với tình hình khi chẳng may giữa đêm bệnh nhân nào đó cần. Thậm chí, để không làm phiền đến các bệnh nhân khác, một tay họ phải cầm đèn pin chiếu sáng

cho tay kia thực hiện các thao tác. Cậu S nằm trên giường truyền đậm, nhìn cảnh cô y tá một tay cầm đèn pin, tay kia thao tác khó nhọc và nghĩ: “Mình có thể làm gì cho cô y tá được gì không nhỉ? Nếu có một cách nào đó để cô ấy có thể thao tác dễ dàng bằng cả hai tay thì tiện biết mấy...”

Và thế là từ trên giường bệnh, cậu S đã viết thư cho người có trách nhiệm của bộ phận sản xuất pin khô của công ty để hỏi xem loại đèn pin nào không cần cầm cũng có thể chiếu sáng cho bàn tay khi thao tác không. Bộ phận nhận được câu hỏi này chính là nơi trước đây đã sản xuất đèn pin hình chiếc bút gắn vào túi áo ngực. Bởi vậy, người chịu trách nhiệm về kỹ thuật tiện thể đến bệnh viện thăm cậu S và trao sản phẩm đó cho cậu ra. Từ đêm hôm ấy, công việc cài tiến sản phẩm của cậu S bắt đầu. Bởi vì, khi đưa các cô y tá dùng thử chiếc đèn pin đó, thì họ có ý kiến rằng khi dùng gấp phải một số vấn đề. Dựa trên những ý kiến này, cậu S đã ngẫm nghĩ xem làm thế nào để có thể tạo ra chiếc đèn dễ sử dụng và tóm tắt lại được những điểm cần cải tiến. May mắn sau cậu ta thuyết minh cho người có trách nhiệm về kỹ thuật đã đến thăm hôm trước về đề án của mình. Cậu S bảo:

- Cái đó có vẻ được, nhưng cần phải sửa thêm một chút. Đã gài chặt vào túi áo rồi mà vẫn bị đung đưa làm ánh sáng chêch hướng. Tiện thể, nếu cậu làm phần đựng pin sao cho vuông vức, to hơn một chút, có thể cho vừa vào túi ngực thì tôi nghĩ sẽ gài chắc được! Cậu nghĩ sao?

Thế là, bộ phận sản xuất mày mò làm theo đề án cải tiến của cậu S. Sau hai ngày, họ tạo ra được hai sản phẩm thử nghiệm và mang đến tận giường bệnh cho cậu S. Sau khi

nhận được, cậu ta đưa ngay cho cô y tá dùng thử, hỏi cảm tưởng của cô và vừa nằm trên giường vừa cầm bút bi phác thảo những điểm cần cải tiến thêm gửi lại công ty. Việc đó lặp đi lặp lại như thế đến mấy lần.

Đề án viết trên giường bệnh

Cứ như thế, hai tháng sau khi nhập viện, cậu S đã tóm tắt và viết được cả sơ đồ cài tiến cấu trúc cuối cùng cho chiếc đèn pin, trong đó hầu như thỏa mãn hết được yêu cầu của các cô y tá. Nhưng cậu ta lại không chăm chỉ dưỡng bệnh, nên mỗi ngày lại một nặng. Vì thế bản thân việc viết thư trình bày đề án cũng đã khiến cậu S khá vất vả. Những dòng chữ trong thư ngày càng rối hơn, chứng tỏ tình trạng bệnh tật của cậu ta ngày càng xấu đi.

Dựa trên đề án có đầy đủ ý kiến của những người sẽ sử dụng do cậu S đưa ra, bộ phận sản xuất đã quyết định biến sản phẩm được cải tiến đó thành hàng hóa và gấp rút kế hoạch hoàn thiện. Thế nhưng, trong khi đó bệnh tình của cậu S lại ngày càng xấu đi, đến mức người ngoài không được vào thăm. Cậu ta biết được về quyết định biến đề án của mình thành hàng hóa là qua người vợ lúc nào cũng đi kèm chăm sóc. Khi nghe được tin này, hình như cậu S đã rất mừng, nhưng tiếc thay lại không được tận mắt thấy sản phẩm mới được hoàn thành sau đó một tháng, mà trở thành người mãi mãi không trở lại ở tuổi 58. Cậu ta bị ung thư gan.

Chiếc đèn pin mà cậu S nghĩ và đưa ra đề án trong suốt thời gian nằm trên giường bệnh cho đến khi mất đã nhanh chóng được hoàn thành và bán ra thị trường với tên Flexible Light

(Tạm dịch là *Đèn linh hoạt*-ND). Bộ phận đảm nhiệm khâu sản xuất đã cẩn thận gói sản phẩm ra lò đầu tiên vào một chiếc hộp, đem đến đặt trước linh cữu của cậu S cùng với lá thư báo cáo chan chứa lòng biết ơn.

Sống trọn vẹn đời mình

Khi được biết câu chuyện về cậu S thông qua người chịu trách nhiệm của bộ phận sản xuất, không biết từ lúc nào mắt và đầu tôi nóng rực lên. Ngày xưa thì không nói, chứ bây giờ 58 vẫn là tuổi mà tương lai đang ở phía trước. Khi ngã bệnh, không hiểu trong thâm tâm cậu S đã nghĩ như thế nào. Cậu thừa hiểu tâm trạng người vợ cũng như những người khác trong gia đình, vậy mà ngay trước cái chết vẫn không ngừng nhiệt huyết với công việc.

Trong công việc, dù làm bất cứ điều gì cũng cần phải có lòng nhiệt tình. Tôi luôn nghĩ và thăm nhắc mình như vậy. Đồng thời, tôi cũng nói điều đó với cả các nhân viên của mình. Tôi được nghe câu chuyện về cậu S trong cơn đau đớn, lo lắng vì bệnh tật mà vẫn đốt hết đốm lửa sinh mệnh đời mình để lao vào cải tiến sản phẩm, và xem những dòng thư trình bày đề án mà giờ đây đã trở thành tuyệt bút thì thấy cảm phục tự đáy lòng mình. Tôi có cảm giác, “Sống trọn vẹn đời mình” là cách sống như của cậu S và không thể ngăn mình khỏi dòng nước mắt cảm động

Trong chúng ta không ai biết được sinh mệnh của mình đến đâu, nhưng đều có một mong ước được sống để làm những việc cần làm cho đến tận giây phút cuối. Thế nhưng, để biến mong ước đó thành hiện thực là điều không dễ. Tuổi

90 đang đến gần và tôi luôn cảm nhận được rõ điều đó. Cách sống của cậu S đã ban tặng cho tôi một sự an ủi lớn lao không dễ gì có được.

Bởi vậy, tự đáy lòng tôi luôn cầu phúc cho cậu S và cảm thấy thực sự muốn sống cho trọn đời kiếp đời của riêng mình.

Thứ trò chuyện với đồ vật

Khoảng hơn 30 năm trước, sau khi lập Trung tâm nghiên cứu PHP được ít lâu, tôi đã đích thân đi đây đó để thuyết minh về phương châm hoạt động của Trung tâm. Tôi đến cả cục thuế và sở cảnh sát, trước hết là để nói chuyện với những người đứng đầu, sau đó là đến các nhân viên. Hoặc có khi tôi cũng đi đến trường đại học nói chuyện với các giáo sư, hay đến chùa Nishi-Honganji (Tây-Bản-Nguyễn-tự), chùa Higashi-Hongaji (Đông-Bản-Nguyễn-tự) ở Kyōto để nói chuyện với những vị sư hàng ngày vẫn thuyết kinh Phật cho những người qua đường. Bây giờ ngồi nghĩ lại, tôi thấy mình chỉ là chủ của một hàng điện dân dụng rất đỗi bình thường mà cũng cả gan làm những việc như thế. Nhưng khi đó tôi vẫn còn trẻ, lại tin tưởng mạnh mẽ rằng, trên đời không có việc làm nào tốt đẹp hơn thế, nên nơi nào tôi cũng mạnh dạn đến và nói chuyện.

Tại sao lại thiếu than?

Một lần, tôi đã đến tòa án của tỉnh Ōsaka và nói chuyện trong suốt một tiếng đồng hồ với ông chánh án và khoảng 50 nhân viên ở đó. Sau đó cũng mất khoảng một tiếng để họ đặt câu hỏi và tôi trả lời. Khi đó, một anh nhân viên tòa án trẻ đứng lên hỏi:

- Ông Matsushita, ông vừa thuyết trình về cách để phát triển kinh tế rất hay. Nhưng bây giờ báo chí đang ầm ĩ lên về việc thiếu than. Theo ông, nên làm thế nào để có than?

Thời bấy giờ, để phục hồi nền kinh tế sau chiến tranh, người ta cố gắng khai thác thật than, nguyên liệu được coi là chính yếu. Chính phủ không chế giá than, giục giã các mỏ than phải khai thác nhiều hơn nữa. Thế nhưng, trên thực tế mới chỉ khai thác được một phần mười lượng than vốn có. Vì vậy mới làm nảy sinh câu hỏi như trên. Tôi bộc trực nói với anh bạn trẻ:

- Tôi nghĩ trước hết nên đi hỏi than là tốt nhất nhỉ.

Tức thì anh nhân viên tòa án đỏ gay mặt bảo:

- Ông Matsushita, xin ông nói chuyện cho nghiêm túc lại đi ạ! Đi hỏi than là thế nào hả ông? Đây không phải là chuyện đùa đâu!

Phản ứng của cậu ta làm tôi hơi ngạc nhiên và bảo:

- Không, tôi không nói đùa đâu, chuyện nghiêm chỉnh đấy chứ!

Câu trả lời thế nào, tôi xin được trả lời ở phần sau.

Đối xử một cách thích đáng

Tôi bảo: “Tất nhiên than là vật vô tri vô giác. Nhưng cứ giả định than cũng giống như con người, cũng biết nói và chúng ta hỏi chúng tại sao không phát lộ ra, thì tôi nghĩ than sẽ trả lời rằng: Tình hình thế này, tôi không muốn phát lộ ra cho các ông khai thác chút nào cả!”

Sở dĩ tôi nói như vậy vì khi đó nước Nhật ở vào tình trạng không có than thì không duy trì được hoạt động quốc gia. Điều này chính phủ cũng nói đến, mà người dân chúng ta cũng nghĩ như vậy. Thế nhưng, một mặt chính phủ cho rằng, than là nguồn nguyên liệu quan trọng và định tăng sản lượng khai thác lên, nhưng mặt khác lại ép giá xuống thấp ở mức có thể. Tôi nghĩ, vấn đề là chúng ta quá “ngược đãi” than!

Chẳng hạn, có một công ty vô cùng khốn đốn, đứng bên bờ vực của sự phá sản. Giám đốc của công ty muốn làm một điều gì đó để phục hồi lại công ty. Ông ta sẽ tập hợp các cán bộ lại và đưa ra ý kiến chỉ đạo:

- Tôi muốn xây dựng lại công ty vì xã hội, vì nước Nhật. Bởi vậy, rất mong nhận được sự trợ giúp của các nhân viên công ty, mà đứng đầu là những người có khả năng và tay nghề cao như các cậu!

Nghe thấy như vậy, các cán bộ sẽ nói:

- Ông giám đốc, chúng tôi hiểu và sẽ đi đầu trong việc nỗ lực xây dựng lại công ty.

Đến đó thì được. Nhưng tiếp theo ông giám đốc lại bảo:

- Thế thì tốt quá. Tuy nhiên, công ty đang ở vào tình trạng khó khăn, nên tôi định sẽ giảm lương.

Vậy thì theo các ban, tình hình sẽ thế nào? Có lẽ sẽ có người bảo: “Đó chẳng phải là chuyện giết người không dao hay sao?”. Nếu là mình, tôi sẽ nghĩ:

- Ông giám đốc bảo các nhân viên hãy làm việc chăm chỉ mà lại giảm lương, thì lòng hăng say đối với công việc

của họ nhạt đi là điều đương nhiên. Nếu công nhận khả năng của những cán bộ đó và mong họ làm việc cho mình, thì phải đai ngộ thích đáng. Tôi nghĩ, hiện nay chính phủ đối xử với than cũng giống như việc bắt những nhân viên ưu tú của công ty làm việc với tiền lương rẻ hơn các nhân viên bình thường khác. Giá thành các mặt hàng khác tăng vùn vụt mà chính phủ lảng lặng cho qua, chỉ riêng với nguyên liệu cần thiết cho việc khôi phục đất nước là than lại luôn “ngược đai” và một mực yêu cầu hạ giá. Đó là việc làm đi ngược đạo lý trong việc đối xử với sự vật, nên than mới không muốn phát lộ ra. Bởi vậy, nếu định tăng sản lượng than hơn nữa, chính phủ phải nghĩ cách “đai ngộ” thích đáng. Đó chính là điều quan trọng mà tôi muốn nói. Tôi lập luận như vậy và may thay cậu nhân viên ở tòa án cũng chịu đồng ý.

Đồ vật đang kêu than

Khoảng hơn 30 năm sau đó, Nhật Bản đứng dậy thật ngoạn mục. Nền kinh tế do nhà nước khống chế sau chiến tranh dân mất đi. Dựa trên nền kinh tế tự do, hàng hóa tràn ngập và cuộc sống xã hội trở nên giàu có về mọi mặt. Thế nhưng, hỏi rằng những đồ vật đang tràn ngập kia đã được “đai ngộ” và phát huy sử dụng chưa, thì câu trả lời là chưa. Chúng xuất hiện do mong muốn của con người, vậy mà chưa được phát huy sử dụng hết đã bị bỏ đi. Điều đó có thể thấy trong mọi mặt của đời sống. Ngay cả về đồ ăn, đồ mặc hay bất kỳ vật phẩm nào, có những người luôn miệng bảo rất vui mừng vì sau chiến tranh, hàng hóa ngày càng được sản xuất

ra dẽ dàng hơn, chứ không khó như khai thác than trước kia. Nhưng mặt khác, không ít người cứ mở miệng ra là ca thán: Mất công đợi bấy lâu, mà cuối cùng lại không ra sao cả.

Điều quan trọng là phải nhận thức đúng giá trị của mỗi vật, không làm mất đi những giá trị đó, hơn nữa còn phải đổi đai thích đáng, không thái quá. Điều này chỉ có con người chúng ta mới có thể làm được. Tôi nghĩ, chúng ta cần phải cùng nhau kiểm lại xem đã đổi xử đúng đắn với các đồ vật hay chưa.

TIỀN MỪNG TUỔI 51 NĂM TRƯỚC

Tết đang đến gần. Nói đến Tết tôi lại nhớ hơn 50 năm trước đã tặng một loại tiền mừng tuổi lạ thường cho các nhân viên của công ty của mình.

Hồi đó, cứ mỗi sáng, trước khi bắt đầu công việc là tôi nói chuyện với các nhân viên công ty. Với tư cách của một người có trách nhiệm cao nhất, ở mức có thể tôi muốn họ hiểu được những điều tôi nghĩ và cảm thấy hàng ngày. Đầu năm Shōwa thứ 9 (tức năm 1934-ND), tôi đã nói chuyện: “Xin mừng tuổi các bạn câu nói: Phát hiện ra mấu chốt của công việc là điều đáng giá ngàn vàng”.

Bất kể việc gì cũng phải làm với tinh thần tự chủ

Có một câu chuyện đã quá xa xưa, nhưng tôi vẫn xin được mạn phép kể lại với quý vị dựa vào những ghi chép của mình về lời chúc Tết nhân viên công ty năm đó như sau.

“Trước hết, tôi xin chân thành cảm ơn các bạn vì trong suốt năm qua đã dốc hết sức lực, trí tuệ vào công việc. Nhờ đó, công ty đã thu được những thành tích lớn lao.

Tôi thật sự vui mừng vì thấy công ty của chúng ta ngày càng phát triển nhờ vào nỗ lực của các bạn qua mỗi năm. Nhưng khi lật ngược vấn đề và suy nghĩ thì tôi thấy, trách nhiệm của mình cũng theo đó mà gia tăng. Nghĩa là, nỗ lực của các bạn được phát huy hay thui chột sẽ được quyết định bởi khả năng lãnh đạo của tôi, nên tôi phải suy nghĩ thật thấu đáo. Tuy nhiên, các bạn đừng vội lo lắng, tôi có phương sách kinh doanh vững vàng và dám quả quyết rằng không bao giờ sai. Tôi mong các bạn hãy yên tâm và tiếp bước cùng tôi.

Thế nhưng, các bạn ạ, các bạn chỉ làm đúng bốn phận công việc của mình thì chưa đủ. Trong công việc, nếu không phát huy ý thức làm chủ thì không được. Nếu quan niệm phải làm chủ trong mọi việc thì chúng ta có thể mày mò làm sao cho việc đó có thể thành công. Nhờ đó những phát hiện mới cũng được sinh ra. Điều này không chỉ mang lại hiệu quả lớn lao cho công việc, mà tôi còn muốn nói với các bạn rằng, chúng rất có ích cho sự trưởng thành của bản thân các bạn. Bởi vậy, hôm nay tôi muốn mừng tuổi các bạn câu nói: "Phát hiện ra mấu chốt của công việc là điều đáng giá ngàn vàng". Tuyệt nhiên, đó không phải là cách nói khuếch trương, mà tôi tin rằng, nếu thấu hiểu bản chất của hoạt động kinh doanh, thì việc dành được một trăm ngàn hay một triệu tài sản không phải là khó".

Đoạn trích hơi dài, nhưng hồi đó tôi mới 39 tuổi, tức là mới lập công ty được chừng mười sáu, mười bảy năm. Công việc tiến triển khá thuận lợi và tôi lao vào làm việc đầy hứng thú. Bây giờ giờ những dòng ghi chép ấy ra đọc lại, tôi không thể không khỏi cảm thấy hồi đó mình quá trẻ. Chuyện ấy xin gạt ra một bên. Mà hồi đó tôi có cảm giác rất mạnh mẽ về

tâm quan trọng của việc nắm bắt bí quyết kinh doanh dựa trên kinh nghiệm của bản thân mình. Các nhân viên công ty không nên coi công việc chỉ đơn thuần là công việc, mà phải coi đó như một sự nghiệp kinh doanh do mình đứng đầu và lao vào nắm bắt lấy những bí quyết. Có như vậy ý nghĩa của sự lao động ấy mới được nâng cao, thành quả mới tăng lên. Giá trị ấy nhiều không thể đo hết được. Tôi nghĩ như vậy, nên mới nói với các nhân viên của mình những điều như đã trích dẫn ở trên.

Nắm bắt bí quyết

Tại sao tôi lại đem chuyện của những hơn 50 năm trước ra kể ở đây? Bởi vì, tôi cho đó là điều vô cùng quan trọng. Việc nắm bắt bí quyết là điều vô cùng quan trọng không chỉ trong công việc kinh doanh đơn thuần, mà cả trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Cả trong công việc, trong học tập, luyện tập thể thao và các hoạt động theo sở thích, đại thể là trong bất cả mọi việc đều có những điều trọng yếu hay còn gọi là bí quyết. Tùy vào việc có nắm bắt được điểm mấu chốt này hay không mà sẽ sinh ra sự khác biệt lớn lao về thành quả công việc. Bởi vậy, điều quan trọng là phải cùng nhau nhận thức điều đó và làm bất cứ việc gì cũng phải nỗ lực nhằm nắm bắt bí quyết thành công. Tôi nghĩ, nếu làm được điều này, chúng ta sẽ thu được những giá trị lớn lao.

Tuy nhiên, vấn đề là ở chỗ làm thế nào để có thể nắm bắt được bí quyết thành công? Điều này quả là rất khó, nhưng sẽ có vị ngọt ngào riêng. Tôi nghĩ, bí quyết của mọi sự vật, hiện tượng đều không đơn thuần là thứ do người khác dạy hay có thể đọc được trong sách vở, mà phải do tự mình nắm bắt.

Điều này cũng giống như sự giác ngộ đạo mà Phật Thích Ca đã đạt đến.

Trong suốt 6 năm, Phật Thích Ca đã tu hành khổ hạnh trên núi nhưng không giác ngộ thành chính quả được, nên đã từ bỏ tu hành mà xuống núi. Ở đó, ngài đã uống sữa dê do một cô gái vắt dưới gốc cây bồ đề và vụt giác ngộ thành chính quả. Tất nhiên, tôi không định so sánh những bí quyết mà chúng ta nắm bắt được trong cuộc sống hàng ngày với sự giác ngộ của Phật Thích Ca, nhưng tôi cho rằng, về cách nắm bắt bí quyết bằng khả năng của bản thân mình là như nhau. Tức là, hàng ngày dù làm việc gì cũng nên tận tụy, luôn luôn nhìn lại xem đã được hay chưa, và tự rút kinh nghiệm cho bản thân. Cứ như thế, mỗi ngày lại mày mò theo những cách làm khác nhau. Cứ lặp đi lặp lại những điều như vậy thì tự nhiên sẽ thu được những bí quyết thành công.

Chẳng hạn, khi chúng ta đi bơi, dù có được dạy rằng phải cử động chân tay thế này thế kia bao nhiêu đi chăng nữa, thì cũng không dễ dàng mà biết bơi ngay được. Thực tế phải vào trong nước, khua khoắng chân tay, uống đầy bụng nước, vừa nếm trải cảm giác ngạt nước vừa luyện tập. Cứ như thế lượng nước uống vào giảm dần và ít bị ngạt nước hơn. Đến một lúc nào đó chúng ta mới có thể bơi thoái mái dưới nước. Theo tôi, phải thông qua kinh nghiệm thực tế như vậy thì mới nắm bắt được bí quyết.

Nếu trái tim trở nên trong sáng...

Tuy nhiên, cũng cần nói thêm rằng điều quan trọng trong việc nắm bắt bí quyết là phải làm cho trái tim mình trở nên

trong sáng. Nếu không có trái tim trong sáng, luôn luôn bị vướng bận bởi lợi ích, tình cảm hay ham muốn cá nhân sẽ không hiểu được chỗ dở của việc mình làm, khó có thể đưa ý kiến hay những lời chỉ bảo chân thành cho người khác, hoặc không thể nắm bắt được bí quyết. Chỉ khi trái tim trở nên thuần khiết, không bị vướng bận bởi điều gì, thì mới thấy được bản chất của sự vật, hiện tượng. Có thể nói, bí quyết để nắm bắt bí quyết của sự vật, hiện tượng là làm cho trái tim trở nên trong sáng.

Để tất cả mọi người cùng có một cuộc đời viên mãn, chúng ta cần chú ý làm sao để mỗi ngày trái tim mình càng trở nên trong sáng và càng nắm bắt thêm được nhiều hơn những bí quyết cả trong kinh doanh, công việc hay học tập. Các bạn nghĩ như thế nào về điều này?

CÔNG ĐỨC TIÊN NỮ⁴¹ VÀ HẮC ÁM TIÊN NỮ⁴²

Một khi đã được sinh ra ở trên đời, không ai không muốn mình trở nên hạnh phúc hay giành lấy hạnh phúc cho riêng mình. Hạnh phúc là điều mà tất cả mọi người đều mong ước. Ở một nghĩa nhất định, có thể nói đó là ước muôn muôn đời của nhân loại. Thế nhưng, nếu ai đó hỏi: Hạnh phúc là gì và khi nào con người cảm thấy hạnh phúc, thì đó lại là một câu hỏi khá khó. Cũng có người cảm thấy hạnh phúc nhất khi được ăn ngon, nhưng có người lại sung

⁴¹ Võn là tên một vị thần trong thần thoại của Ấn Độ và là thê thiếp của thần Visnu. Nhưng trong Phật giáo thì lại cho rằng Công đức tiên nữ được sinh ra giữa cha là Đức ? Ca và mẹ là Quý tử mẫu(?), sau đó làm thê thiếp cho Sa-Môn-Thiên. Công đức tiên nữ là tiên nữ bảo hộ cho Phật giáo và ban phúc đức cùng những điều lành cho chúng sinh. Thường thường, tượng Công đức tiên nữ có mặc áo tiên, đội mũ ngọc và tay trái cầm ngọc nhuy.

⁴² Hắc ám tiên nữ là nữ thần biểu trưng cho những điều xấu, những hiểm họa. Đây là em gái của Công đức tiên nữ, luôn sát cánh cùng chị nhưng dung nhan cũng xấu xí và tính cách cũng hoàn toàn trái ngược.

sướng vì để dành được nhiều tiền. Cũng có người cảm thấy hạnh phúc khi được đọc sách. Và cũng có người hạnh phúc khi làm việc. Thật là trăm nghìn vạn trạng. Bởi vậy, hôm nay tôi xin được kể về những điều mình cảm nhận và suy nghĩ về hạnh phúc.

Bản chất của hạnh phúc

Một tích truyện trong Phật giáo kể rằng: Có một cô gái đẹp tuyệt trần đến nhà nọ và xin nghỉ nhờ một đêm. Người chủ của gia đình ngạc nhiên hỏi: “Nàng là ai vậy?”. Cô gái liền trả lời: “Ta là Công đức tiên nữ. Nơi ta đến nhất định sẽ có những điều tốt lành”. Nghe thấy vậy, chủ nhà liền mời ngay cô gái vào nhà. Một lúc sau, lại có cô gái khác đến xin nghỉ nhờ. Khác với cô gái trước, cô gái này xấu xí, quần áo lại tả tơi. Thấy vậy người chủ nhà lại hỏi: “Cô là ai?” Cô gái trả lời: “Ta là Hắc ám tiên nữ. Nơi ta đến nhất định sẽ có họa xảy ra”. Chủ nhà vô cùng ngạc nhiên và bảo: “Vậy thì ta không thể cho cô vào nhà được! Cô đi đi!” Cô gái liền bảo: “Ông không biết sao? Người đến đây trước kia là chị gái tôi. Tôi với chị chưa bao giờ dời xa nhau dù chỉ là một giây phút. Nếu ông cho chị tôi ở trọ thì cũng phải cho tôi vào. Nếu ông đuổi tôi thì cũng phải đuổi cả chị tôi nữa”. Người chủ nhà liền vào hỏi lại Công đức tiên nữ và được biết là đúng như vậy. Cuối cùng, người chủ quyết định mời cả hai vị tiên nữ ra khỏi nhà mình.

Thế là hai chị em Công đức tiên nữ và Hắc ám tiên nữ lại dẫn nhau sang nhà tiếp theo. Người chủ của nhà này vì quá mến cô chị mà miễn cưỡng quyết định cho cả cô em vào nghỉ

trợ. Câu chuyện chỉ có thể, nhưng tôi nghĩ đã nói lên vấn đề có tính bản chất: Hạnh phúc và bất hạnh luôn song hành với nhau. Nhìn lại 90 năm cuộc đời mình, tôi cũng có cảm giác như vậy.

Niệm vui của thời đi ở cho nhà thương gia

Vì hoàn cảnh gia đình, tôi đã phải đi ở cho nhà một ông thương gia ở Sembra và làm việc khá cực nhọc. Vào những buổi sáng mùa đông, tôi vừa phả hơi sưởi ấm đôi bàn tay đỏ ửng vì lạnh, vừa dọn dẹp và lau bên ngoài cửa hàng băng nước lạnh, thì thấy cậu ấm cùng tuổi tôi ở nhà đối diện mặc đồng phục có gân hàng cúc vàng, vui vẻ chào “Con đi đây à!”, và tung tăng đi đến trường trung học cơ sở. Những lúc ấy tôi chỉ còn biết dừng tay lại, nhìn theo bóng dáng của cậu ấm và thở dài một mình. Tôi thầm ghen: “Mình cũng muốn được đi học quá đi mất!”. Nhưng dù có nói thế nào chắc cũng không ai hiểu hết. Mà cứ thầm ghen như vậy cũng không thay đổi được gì. Tôi mong muốn được như cậu ấm đó, có lúc tự trách, lại có lúc tự động viên, an ủi mình.

Thế nhưng, tuyệt nhiên tôi chưa bao giờ nghĩ đến việc mình phải đi làm từ thuở nhỏ và không được đến trường là điều bất hạnh. Tất nhiên, thỉnh thoảng tôi cũng thấy những người được đi học thật là sung sướng, hoặc nghĩ công việc khổ cực quá, nhưng chính ở trong hoàn cảnh ấy tôi lại tìm thấy những điều thú vị và những niềm vui riêng. Chẳng hạn, so với hiện nay mọi người thường có nhiều ngày nghỉ, chứ hồi đó một năm tôi chỉ được nghỉ hai lần là Tết và dịp

Obon⁴³. Đó đã trở thành niềm vui không tả xiết. Thậm chí cả việc không được đi học, phải đi ở và làm những công việc cực nhọc, thì nhìn qua có thể người ta sẽ cho đó là điều bất hạnh, nhưng sau này lại trở nên có ích khi tôi khởi nghiệp. Có thể nói, đó là điều vô cùng may mắn.

Chuyện sức khỏe của tôi cũng giống như vậy. Từ nhỏ tôi vốn yếu ớt, thường hay ốm. Ngay cả sau khi đứng ra làm một mình, tôi cũng thường phải giao phó công việc cho người khác. Theo cách nhìn bình thường, có thể người ta sẽ cho rằng hay ốm đau là điều bất hạnh, nhưng ơn trời, nhờ đó mà tôi nhận ra rằng, con người ta mỗi người đều có một đặc điểm và năng lực riêng. Nhờ có sự hiệp sức của mọi người, tôi đã làm được những việc lớn mà trên thực tế sức của một mình sẽ không kham nổi.

Nhưng nói như thế không có nghĩa là tôi mong mình bị bệnh, mà muốn nhấn mạnh rằng, bị bệnh tật không hẳn là bất hạnh. Trên đời nhiều khi vì bị ốm mà có thể hiểu tâm trạng, tình cảm của người khác hơn. Ngược lại, cũng có khi nếu tin vào sức khỏe của mình quá lại rơi vào bất hạnh. Vì vậy, hạnh phúc hay bất hạnh là điều không thể nói mạnh theo ý chủ quan của mình được. Tôi nghĩ, tùy vào tâm trạng con người mà hạnh phúc hay bất hạnh sẽ bị đảo ngược.

⁴³ Lễ Obon tương đương với lễ Vu Lan trong đạo Phật, vốn được tiến hành vào rằm tháng bảy âm lịch. Tuy nhiên, hiện nay ở Nhật Bản lễ Obon nói chung được tiến hành vào trước và sau ngày 15 tháng 8 dương lịch. Đây là một trong những kỳ nghỉ dài nhất trong năm của người Nhật. Vào ngày này, họ thường đi viếng mộ hoặc tổ chức cúng giỗ tổ tiên và những người thân đã mất.

Không bận lòng vì hạnh phúc hay bất hạnh

Bây giờ cũng có lúc tôi cảm thấy hạnh phúc, và cũng có lúc không được như vậy. Tình trạng này luôn lặp đi lặp lại. Đời người thật khó nói. Nếu toàn kể những điều hạnh phúc ra thì thấy mình là người hạnh phúc, mà chỉ nói toàn chuyện không may thì lại thấy mình bất hạnh.

Nhưng nếu nghĩ kỹ thì thấy, việc có cả hai mặt hạnh phúc và bất hạnh có khi lại là điều hạnh phúc. Bởi vì, chỉ cần nếm trải ~~bất~~ hạnh trong giây phút là sẽ hiểu được hạnh phúc đáng quý ~~tến~~ nhường nào. Nếu lúc nào cũng hạnh phúc thì có lẽ sẽ ~~i~~ không sinh ra cảm giác mình đang hạnh phúc.

Trong số các bạn, chắc cũng có những người đang ở trên đỉnh điểm của hạnh phúc, nhưng ngược lại cũng có những người lại đang than vãn về bất hạnh và sống từng ngày trong sầu não. Nhưng nếu cứ nghĩ hạnh phúc và bất hạnh luôn đồng hành như hai chị em Công đức tiên nữ và Hắc ám tiên nữ thì sẽ không quá say đắm trong hạnh phúc, mà cũng không sầu muộn về bất hạnh. Hạnh phúc cũng được mà bất hạnh cũng không sao. Lúc đó, chúng ta mới cảm thấy thực sự thanh thản. Tôi nghĩ, chính sự theo đuổi cảm giác hạnh phúc của riêng mình trên cơ sở nỗ lực là điều vô cùng đáng quý.

LẠI DŨNG CẢM ĐƯƠNG ĐẦU VỚI THỦ THÁCH

T rong đời người có những lúc như núi cao, mà cũng có lúc lại như vực sâu. Dù chúng ta có hết lòng cầu mong những ngày bình an, thì cũng có lúc sẽ vấp phải khó khăn hay những điều không được như ý muốn và có thể sẽ dẫn đến việc trầm uất hay sầu muộn. Ngoảnh lại cuộc đời mình cho đến nay, mặc dù đại khái mọi sự đều trôi chảy bình thường, nhưng cũng đã mấy lần tôi bị vấp phải khó khăn.

Buổi đầu khởi nghiệp

Cũng có thể nhiều người trong số các bạn đã biết, năm 22 tuổi tôi bỏ công ty sản xuất bóng đèn và đứng ra làm riêng. Tôi bắt tay vào sản xuất đui đèn theo thiết kế của riêng mình dựa trên số vốn gần 100 yên. Số tiền này có được là nhờ nhận được trợ cấp thôi việc sau bảy năm lao động và tiền tôi tiết kiệm được. 100 yên lúc bấy giờ nếu tính ra tiền hiện nay thì được khoảng một triệu yên. Tất nhiên, đối với tôi đó là một khoản tiền lớn, nhưng nếu nói là vốn để khởi nghiệp thì

lại quá ít. Bây giờ ngồi nghĩ lại, tôi thấy mình đã quá liêu. Nhưng lúc đó tôi không may mắn nghĩ như vậy, mà trong lòng ngục luôn căng phồng những ước vọng về tương lai và ý chí thực hiện hoài bão của mình.

Thế nhưng, chúng tôi đã lao tâm khổ tứ mới sản xuất ra được đui đèn hoàn chỉnh, mà doanh thu trong suốt 4 tháng chỉ thu về được có 10 yên tiền bấy giờ. Và thế là chúng tôi bị đẩy đến tình trạng chưa biết sinh kế ngày mai ra sao, chứ không còn nghĩ được đến chuyện có tiếp tục công việc được hay không. Khi đó, tôi không nghĩ được là phải làm sao sản xuất thành công đui đèn, mà định nhờ công ty sản xuất bóng đèn trước kia cho quay trở lại. Cân nhắc mãi tôi mới đi đến quyết tâm sẽ không từ bỏ công việc của mình. Vì vậy, tôi thử đến thăm các cửa hàng bán đồ điện trong thành phố một lượt để lắng nghe ý kiến của họ. Nếu thấy có những điểm cần cải tiến thì sẽ cải tiến sao cho cuối cùng tạo ra được những đui đèn tốt hơn. Từ đó tôi dốc sức thử nỗ lực thêm một lần nữa. Tiền bạc thì đã tiêu hết, không còn một đồng và đang phải sống trong cảnh đem áo Kimono và đồ trang sức của vợ đi cầm đồ. Nhưng tôi vẫn một mực quyết tâm như vậy.

Sau đó, tôi lấy lại tinh thần và nỗ lực hết sức, mà tình hình vẫn không tiến triển gì hơn. Gần đến những ngày cuối năm lại càng trở nên túng bẩn hơn. Nhưng lúc đó lại có một dịp may bất ngờ ập đến. Bỗng nhiên có người đặt chúng tôi làm đế quạt điện, trong đó có ứng dụng kỹ thuật sản xuất đui đèn. Nhờ đó mà tình trạng bế tắc của chúng được giải quyết, mở ra triển vọng cho sự nghiệp kinh doanh của tôi.

Những khó khăn sau chiến tranh

Bức tường của những khó khăn mà tôi vấp phải sau chiến tranh cũng khá lớn. Ở công ty tôi, trong suốt từ thời gian trước chiến tranh chỉ thống nhất sản xuất hàng điện tử dân dụng, nhưng trong chiến tranh quân đội lại yêu cầu sản xuất thuyền gỗ quân dụng và máy bay. Việc này hoàn toàn xa vời với những gì chúng tôi làm từ trước tới nay. Vì vậy, dù họ có bảo làm đi thì chúng tôi cũng không có thiết bị hay kỹ thuật. Nhưng vì là thời chiến, nên không thể lấy đó làm lý do để từ chối được. Cuối cùng chúng tôi quyết định sẽ bắt tay vào sản xuất.

Thực tế bắt tay vào làm mới thấy mọi việc khó hơn mình tưởng rất nhiều. Mất những hai năm rưỡi chúng tôi mới hoàn thành được chiếc máy bay đầu tiên. Đến khi cho chiếc máy bay đó vận hành thử được thì chiến tranh đã đang dần lùi xa, cuối cùng chỉ nộp được 56 con thuyền gỗ và ba chiếc máy bay là chiến tranh kết thúc. Chúng tôi không được bên phía quân đội trả cho chi phí sản xuất, mà cũng không lấy lại được cả tiền đầu tư trang thiết bị, nhà xưởng v.v... Sau chiến tranh, còn lại với tôi chỉ là những khoản nợ.

Thế nhưng, dù có than vãn thì cũng không làm gì được. Tôi lại lấy tinh thần và ngay từ sau ngày chiến tranh kết thúc đã quyết tâm đồn sức vào sản xuất đồ điện dân dụng như trước đây. Tôi nói về chủ trương này trước các nhân viên công ty vì trước đó đã có sự cố trong công việc với phía quân đội. Chẳng bao lâu sau đó, theo chính sách của quân chiếm đóng Liên hợp quốc, có những bảy điều với những mục hạn chế khắt khe được ban hành làm chúng tôi không thể làm

được việc gì cho ra tấm ra miếng. Trong thời gian đó, điều đặc biệt đáng tiếc là tôi đã trót nhận chỉ định về gia đình tài phiệt. Công ty của tôi được xây dựng từ đời tôi, về cơ bản là khác với tập đoàn tài phiệt đã tồn tại suốt mấy đời, có sức lay chuyển cả nền kinh tế Nhật Bản. Bởi vậy, dù nói là mệnh lệnh của quân đội chiếm đóng thì tôi vẫn không thể chấp nhận được. Bởi vậy, tôi đã đến Ban tư lệnh của quân đội (quân Đồng minh-ND) chiếm đóng để kháng nghị. Nhưng tôi thuyết phục một lần, rồi hai lần mà họ vẫn chịu, nên đành phải cố gắng lên tận Ban tư lệnh năm, mười lăm để trình bày ý kiến của mình. Cuối cùng họ cũng chịu quyết định đó, nhưng tất cả mất đến ba năm rưỡi. Sau đó, những điều khoản chế định ngặt nghèo trước kia cũng bị hủy bỏ và tôi có thể chính thức tập trung vào việc phục hồi lại công ty.

Bỏ dở giữa chừng sẽ không thể thành công

Bây giờ ngồi nghĩ lại, tôi thấy cuộc đời mình đã trải qua những khó khăn tưởng chừng không bao giờ có thể quên được. Có những điều xảy ra mà khi đối diện với chúng, tôi đã phải lấy hết sức bình sinh để đổi mặt thử lại một lần nữa. Nếu không có quyết tâm đương đầu thêm một lần với thử thách như vậy, thì có lẽ sẽ không có tôi của ngày hôm nay.

Điều mà tôi ngẫm nghĩ và đúc rút ra được từ những kinh nghiệm là khi đã quyết chí làm một việc gì đó mà không trôi chảy hoặc chẳng may có thất bại, thì cũng không được nghĩ rằng: “Thế là hết!”, “Thế là hỏng hẳn rồi”, và từ bỏ quá dễ dàng. Nếu tinh thần chúng ta mà yếu đuối như vậy sẽ không thể thành công trong bất cứ việc gì. Cuộc sống luôn biến đổi

và chuyển văn. Một lúc nào đó, dù thiếu ý chí đi chăng nữa thì cũng cố gắng đừng để mình gục ngã! Hãy lấy lại tinh thần để thử bắt tay làm một lần nữa, hãy gắng sức chịu đựng và nỗ lực bền bỉ. Nếu làm được như vậy, dần dần tình thế xung quanh sẽ thay đổi theo chiều hướng có lợi cho chúng ta và đôi khi sẽ mở ra những triển vọng mới. Những thất bại thường được nhắc đến trong xã hội thì nguyên nhân chủ yếu là do con người không chịu đựng gian khó, không đợi được đến lúc thành công mà vội bỏ dở giữa chừng.

Tất nhiên, tôi nói như vậy không có nghĩa là từ đâu chí cuối chi một mực theo đuổi một điều gì đó. Nếu chỉ mê mải với một điều gì đó và cứ thế đi ngược với lý lẽ, thì dù có gian khó bao nhiêu cũng không đạt được thành quả gì. Bởi vậy, cần phải xem xét kỹ xem liệu việc mình làm có thể thành công hay không. Một khi đã suy nghĩ thấu đáo và cho rằng việc mình làm là hợp lý, chúng ta sẽ không dễ dàng từ bỏ, hơn nữa còn có thể giúp chúng ta thử sức mình với những ý tưởng mới. Đây là điều hết sức quan trọng. Tôi nghĩ, lòng dũng cảm và khả năng đối phó với khó khăn sẽ có thể tạo ra một tình thế mới.

NHỚ CÓ DUYÊN KHỎI

Bây giờ đang là thời kỳ vô cùng lý tưởng cho việc đọc sách, chơi thể thao, hay thưởng lãm cảnh trí thiên nhiên và hương vị của thời trân. Trời thu tĩnh lặng, là mùa thích hợp để làm bất cứ điều gì. Có thể nói, mùa thu là thời khắc sâu lắng nhất trong năm. Có lẽ vì vậy mà mùa thu cũng là mùa cưới. Thực ra tôi cũng tổ chức lễ cưới vào tháng 9 năm Shōwa thứ 4 (1915 -ND), lúc mới tròn 20 tuổi.

Chuyện kết hôn của tôi

Tôi nói đã lập gia đình năm 20 tuổi, chắc nhiều người trong số các bạn sẽ cho là sớm quá. Thời đó, tuổi kết hôn trung bình của nam giới là hai bảy, hai tám tuổi. Nếu đem so sánh thì quả thực là hơi sớm. Lúc đó, chính tôi cũng cho rằng mình lập gia đình như vậy là sớm, nhưng vì có người hợp với mình, nên tôi đã quyết định. Hơn nữa, một phần cũng là do anh trai cả và anh trai thứ của tôi đều mất sớm. Năm tôi 11 tuổi cha tôi mất, và đến năm 18 tuổi thì mẹ cũng không còn nữa. Bởi vậy, tôi được gửi gắm tất cả bàn thờ tổ

tiên bao đời của gia đình Matsushita. Chị tôi vô cùng áy náy vì việc thờ tự tổ tiên không được chu đáo và luôn mong tôi lập gia đình. Chị rất hay khuyên tôi lấy vợ và thỉnh thoảng lại bảo: “Có một người thế này, cậu thấy sao?”, hoặc “Hôm nay có người mang đến cho chị ảnh một cô đấy, nhưng không biết ý cậu thế nào?”. Mỗi khi nghe chị nói, tôi đều bảo: “Vẫn còn sớm quá, chị ạ!”, nhưng dần dần không biết từ lúc nào mình cũng có ý lập gia đình thật.

Một lần, vào một ngày tháng năm, chị tôi lại giới thiệu cho tôi: “Có cô gái như thế này, cậu nghĩ sao?”. Khi ấy tôi không nghĩ ngợi gì, nhưng quyết định thử nhận lời xem sao. Chuyện mỗi mai hối đó cũng chỉ đơn giản là ra đường chạm mặt nhau mà thôi. Còn như hai bên tự gặp gỡ, nói chuyện trực tiếp và yêu đương tự nhiên thì chỉ những người có tư tưởng tiến bộ mới dám làm. Về điểm này thì hồi ấy khác xa bây giờ. Chúng tôi hẹn gặp nhau ở trước tấm biển của gánh kịch Hassendaiza (Bát-Thiên-Đại-tọa) ở khu Matsushima (Tùng-Đảo). Thế nhưng, đến giờ hẹn mà vẫn không thấy đối phương đến. Đang thắc mắc không biết có chuyện gì, thì anh chồng chị tôi reo lên: “Cô ấy đến kia rồi! Đến rồi!”. Những người xung quanh quay sang nhìn và tôi nghe thấy họ thăm thì với nhau: “À, làm mối, làm mối đấy!”. Điều đó càng làm tôi lúng túng. Nhìn ra thì thấy đối phương cũng đang hồi hộp đứng trước tấm biển quảng cáo. Khi nghe anh rẽ tôi giục: “Kōnosuke, nhìn đi, nhìn đi kìa!”, tôi mới quay ra nhìn thoáng được một chút. Thế mà đối phương lại cúi mặt, nên tôi lại càng không nhìn rõ. Trong khi ấy, đối phương đã kịp đi vùt qua mắt. Dù có tiếc đã để lỡ cơ hội, thì cũng chỉ như lỡ hội đã qua. Bởi vậy, không thể trả lời là mình thấy cô gái ấy

có được hay không. Nhưng anh rể tôi nhìn được rõ hơn và khuyên: “Quyết đi cậu ạ! Tôi nghĩ là được đấy!”. Và thế là tôi nghe theo anh, trả lời với bên kia là đồng ý. Nói là đã trả lời, nhưng thực ra lúc ấy tôi hoàn toàn không biết bao giờ mình mới tổ chức được đám cưới. Thời ấy, để lấy vợ phải có ít nhất sáu mươi, bảy mươi yên, nhưng tôi thì không có chút tiền tiết kiệm nào.

Một sức mạnh lớn hơn ý chí con người

Lúc bấy giờ tôi làm ở công ty sản xuất bóng đèn, thu nhập hàng tháng bao gồm lương, tiền trợ cấp và tiền thưởng vào thì được khoảng 20 yên. Từ số tiền đó tôi phải trả mất bảy yên tiền ở trọ, còn lại 13-14 yên, trong đó ít nhất cũng phải cố gắng làm sao để dành dụm được năm yên. Nhưng trong quan hệ với đồng nghiệp, ai mà ki bo, tiết kiệm quá thì mọi người không thích, nên cuối cùng tôi cũng tiêu hết cả lương. Bởi vậy, sau khi bàn bạc nhiều lần tôi quyết định để chờ đến tháng 9 sẽ tổ chức lễ cưới. Cho đến khi đó tôi phải để dành được 30 yên và phần còn lại sẽ phải đi vay thêm.

Tôi và nhà tôi đã gặp và lấy nhau như vậy. Ngày mùng 4 tháng 9 năm nay là kỷ niệm ngày cưới lần thứ 71 của chúng tôi. Cả hai chúng tôi đều vẫn khỏe mạnh chờ đón ngày kỷ niệm này. Nếu hồi đó cha mẹ tôi vẫn còn khỏe mạnh và chỉ tôi không gợi ý, mà không, dù chị tôi có gợi ý thì lúc đó còn quá sớm, nên chưa chắc tôi đã lấy nhà tôi bây giờ. Và như thế cũng sẽ không có tôi của ngày hôm nay. Tôi cảm giác như giữa chúng tôi có một sức mạnh lớn lao, có thể vượt qua cả ý chí của chúng tôi, gọi là Duyên khởi. Trong đó có những điều kỳ diệu, không thể biểu hiện thành lời.

Tôi muốn giữ gìn mối liên hệ với mọi người

Không biết từ lúc nào mà chuyện của riêng tôi đã thành quá dài, nên xin được chuyển sang một câu chuyện khác.

Hàng ngày, chúng ta luôn sống trong mối liên hệ với những người khác nhau. Người ta thường nghĩ mối liên hệ giữa con người với con người có được do ý chí của riêng mình, nên có thể tự ý cắt đi lúc nào tùy ý. Nhưng như người xưa đã nói: “Chạm ống tay áo vào nhau cũng đã là có duyên với nhau”, trong mối liên hệ giữa con người với nhau, có một sức mạnh ẩn sâu, luôn vượt qua ý chí của cá nhân con người gọi là Duyên khởi. Giữa vợ chồng, bạn bè, với cấp trên, đồng nghiệp hay ngay cả giữa những người hàng xóm với nhau, sức mạnh của duyên khởi cũng phát huy tác dụng. Nhờ có sức mạnh đó mà con người có thể gắn kết với nhau. Bởi vậy, không chỉ nơi làm việc, thế giới xung quanh mình, mà tất cả những mối quan hệ có với người khác đều cần phải trân trọng. Trong đời sống hàng ngày, mỗi quan hệ vô tình có được với người này hay người kia cũng là kết quả do Duyên khởi lựa chọn từ bao nhiêu tỷ người trên thế gian và gắn kết lại với nhau. Nếu nghĩ được như vậy, chúng ta sẽ thấy vui mừng và biết ơn, từ đó sẽ có ý thức gìn giữ các mối liên hệ đó. Nhờ vậy, đôi bên đều hiểu nhau, cùng xây dựng mối quan hệ chân thành và ngày càng bền vững.

Khi nói đến Duyên khởi, có thể nhiều bạn trẻ cho rằng quá cổ hủ, nhưng khi nào các bạn cảm thấy sự nặng nề và phiền phức trong mối quan hệ với mọi người hàng ngày, hãy thử nghĩ về khả năng kỳ diệu của Duyên khởi một lần xem sao. Chắc chắn các bạn sẽ được tiếp thêm sức mạnh mới đấy!

TÍNH TẤT YẾU CỦA SỰ THÀNH BẠI

C ho đến nay tôi vẫn thường hay nói với các nhân viên trẻ của công ty rằng: “Sự thành sẽ thành, mà sự bại sẽ bại”. Trong số các bạn, có lẽ sẽ có người nghĩ: “Đó chẳng phải là điều đương nhiên hay sao?”. Cũng có thể, nếu bảo là đương nhiên thì đúng là đương nhiên thật. Nhưng trong đó hàm chứa một điều quan trọng, cần phải nghĩ đến trong công việc và cuộc sống hàng ngày. Bởi vì, con người thường lầm tưởng những điều vốn không thể thành là điều nhất định sẽ thành. Từ đó sẽ sinh ra những điều bất hợp lý và có khi phải bỏ dở giữa chừng. Hoặc cũng có khi lại nghĩ điều có thể thành công là điều sẽ thất bại mà buông tay, không chịu nỗ lực, vươn lên sao cho điều đó trở nên thành công, cuối cùng rơi vào tuyệt vọng. Nhất là khi bị vướng bận bởi một điều gì đó, con người ta lại nghĩ những điều có khả năng thành công là điều sẽ thất bại. Đó là chuyện thường xảy ra đối với mỗi chúng ta. Trong những công việc mà tôi tham gia cho đến nay thường là như vậy. Chẳng hạn, vào năm Shōwa thứ 34-35 (tức năm 1959-1960), khi diễn ra những tranh luận về tự do hóa thương mại, đã có một câu chuyện thế này.

Một lời yêu cầu đường đột

Khi tôi đến xưởng sản xuất radio cho xe hơi, thì đúng là lúc người quản lý ở đó mở cuộc họp khẩn cấp và mọi người đang có vẻ rất căng thẳng. Thấy vậy tôi mới hỏi: “Hôm nay có cuộc họp về vấn đề gì vậy?”, thì được trả lời: “Một khách hàng quen đòi chúng ta hạ giá ạ!” Nghĩa là từ phía hãng sản xuất xe hơi có gắn radio mà chúng tôi sản xuất lại yêu cầu giảm giá radio đó xuống 20% trong nửa năm. Vì vậy, công ty con đang tìm cách đối phó với yêu cầu đó.

Hãng sản xuất xe hơi đưa ra yêu cầu như vậy vì Nhật Bản sắp tiến hành tự do thương mại. Để cạnh tranh với các hãng xe hơi của nước ngoài như Mỹ, nếu cứ giữ mức như hiện nay thì giá cả sản phẩm bên phía Nhật sẽ cao hơn, không thể cạnh tranh được. Cứ để như vậy thì ngành sản xuất xe hơi của Nhật Bản sẽ bị diệt vong. Nghe thấy thế tôi bảo: “Đúng là căng thật! Thế hiện nay công ty thu được bao nhiêu lãi từ radio ấy?”. Người quản lý trả lời tôi rằng: “Chỉ thu được 3% lãi từ ấy thôi ạ!”. Tôi mới bảo rằng:

- Như thế là quá ít. Bản thân việc chỉ lãi được có 3% là một vấn đề. Đã thế mà lại còn phải giảm xuống 20% nữa thì nguy quá!

Thực tế, tôi nghĩ đây không phải là vấn đề có thể giải quyết dễ dàng. Hiện nay lãi được có 3% mà phải giảm giá xuống 20% nữa thì sẽ lỗ những 17%. Theo cách nhìn nhận bình thường thì không thể chấp nhận được đòi hỏi đó. Nhưng nếu đứng ở địa vị của khách hàng, để đối phó với việc tự do hóa thương mại và duy trì sự tồn tại của ngành sản xuất xe hơi Nhật Bản, dù thế nào cũng phải hạ giá thành sản

phẩm. Bởi vậy, họ đang nỗ lực không kể ngày đêm. Nếu nghĩ đến điều đó thì tôi nghĩ chúng ta không thể từ chối họ, mà phải làm sao để hạ giá thành sản phẩm xuống cho bằng được. Bởi vậy, tôi đã nói chuyện với những người có mặt trong cuộc họp thế này:

- Hiện nay, do tiến hành tự do thương mại mà các doanh nghiệp phải cạnh tranh với hàng hóa của nước ngoài. Vì vậy, yêu cầu của phía khách hàng là điều đương nhiên. Vì đất nước Nhật Bản, chẳng phải chúng ta nên tiếp nhận yêu cầu ấy hay sao? Chúng ta nhất định không được giảm chất lượng và tính năng của sản phẩm! Trong điều kiện phải duy trì chất lượng và tính năng sản phẩm như cũ, chỉ được thay đổi thiết kế mà thôi. Hơn nữa, phải xem xét lại cẩn thận để làm sao sau khi giảm 20% giá thành chúng ta vẫn có được một phần lợi nhuận thích đáng. Đại thể, việc chúng ta chỉ nhận được có 3% lợi nhuận là một sự tính toán sai lầm!

Khi đó, ngay cả tôi cũng không tin chắc 100% là có thể thực hiện được điều mình nói. Nhưng khi nghe câu chuyện, tôi đã xin bày tỏ ý kiến như vậy. Tôi nghĩ, dù thế nào cũng phải thực hiện bằng được vì sự phát triển của Nhật Bản. Đồng thời, từ những trải nghiệm của bản thân từ trước đến nay, bằng trực cảm tôi thấy, điều đó có khả năng thực hiện và nhất định sẽ thành công. Điều đó hoàn toàn phụ thuộc vào cách làm của mình.

Không được bận tâm

Kết quả là tất cả mọi người đều thay đổi ý tưởng, nỗ lực nghiêm túc, nên sau đó chỉ trong nửa quý đã hạ được giá

thành sản phẩm theo đúng đòi hỏi của khách hàng, thậm chí còn nâng lợi nhuận của công ty lên mức hợp lý. Nếu khi đó mà bản thân tôi nghĩ: “Việc này chịu thôi!”, và tất cả mọi người cũng cho rằng: “Không thể làm được”, thì đã không hạ được giá thành sản phẩm, cải tiến kỹ thuật và tạo những bước nhảy vọt. Đây chỉ là một ví dụ, nhưng thông qua những kinh nghiệm như vậy, tôi thấy chúng ta hay bị bận tâm bởi thường thức hay một điều gì đó mà nghĩ những điều có thể thành công là những điều không thể thành công. Có lẽ, trong công việc hay cuộc sống thường nhật, các bạn cũng đều phải trải qua những điều như vậy.

Henry Ford, ông vua của ngành sản xuất xe hơi có nói một câu thế này: “Tôi biết một điều rằng, càng những kỹ sư giỏi thì càng không thực hiện được những ý tưởng của tôi”. Ford là người liên tục đưa ra những ý tưởng mới và truyền đạt những ý tưởng đó cho các kỹ sư, thì những kỹ sư giỏi thường trả lời phủ định rằng: “Thưa ngài Tổng giám đốc, điều đó là không thể thực hiện được. Không thể làm được! Xét về mặt lý luận đã thấy là không thể làm được rồi!”. Câu nói trên của ông Ford được nói ra trong những trường hợp như thế. Câu nói đó cũng có thể hiểu là: Cũng như những kỹ sư giỏi, những người có tri thức đều thường dễ bị chi phối bởi những kiến thức mình có và dễ dàng cho rằng những điều lẽ ra sẽ thành công là điều không thể thành công.

Nhất định sẽ thành công nếu thay đổi nguyên tắc

Tất nhiên, trên đời có rất nhiều điều không thể thành được. Chẳng hạn, chúng ta có hết lòng cầu mong đừng già thêm tuổi

nữa thì điều đó vẫn không thể thành hiện thực. Hơn nữa, cũng có những khi dù thế nào môi trường xung quanh cũng không cho phép chúng ta thành công. Nhưng tôi nghĩ, nếu việc làm của chúng ta hợp với nguyên lý của tự nhiên thì nhất định sẽ thành công. Nghĩa là, trong công việc, giữa quan hệ với mọi người xung quanh hay cả về sức khỏe của cơ thể con người cũng vậy, việc nào thành thì sẽ thành. Nhìn thấu xem việc gì có khả năng thành hay bại là điều vô cùng khó. Tôi nghĩ, khi chúng ta bế tắc trong một việc gì đó hay vấp phải khó khăn mà nao núng tinh thần, thì rất cần phải ngồi lại trong tĩnh lặng nghĩ xem mình có bị phân tâm bởi điều gì không, có tướng nhầm điều lẽ ra có thể thực hiện được thành điều chắc chắn sẽ không thực hiện được hay không.

Công ty với vài người được thành lập từ gần 70 năm trước đây của tôi trở nên lớn mạnh như ngày nay, hay việc thân thể từ nhỏ đã yếu ớt mà tôi vẫn có thể sống đến bây giờ đều là những điều thành cả. Tôi vừa cảm ơn nguyên lý của trời đất, của tự nhiên và vừa mong sẽ được đi tiếp trên đường đời bằng trái tim trong sáng, không bị vướng bận bởi điều gì.

Ý TƯỞNG SÁNG TẠO LÀM CHO TINH THẦN TRỞ NÊN PHONG PHÚ

Người ta vẫn thường nói: “Thời gian nhanh như mũi tên bay”. Tôi có cảm giác vừa mới chúc Tết hôm qua, mà thoảng chốc đã lại đến tháng Chạp. Từ xưa, tháng Chạp đã trở thành tháng gói trọn cả một năm. Trong tháng ấy ai cũng muốn làm xong mọi việc trước khi năm cũ qua đi để có thể thanh thản đón xuân mới. Vì vậy, cái lạnh của mùa đông càng làm tăng sự hối hả trong những ngày cuối năm. Mà khi người ta tất tả ngược xuôi thì rất dễ bực dọc, mất bình tĩnh và dẫn đến hỏng việc một cách không ngờ. Trong buổi nói chuyện này, xin được đề cập đến điều mà tôi luôn tâm niệm: “Những ý tưởng sáng tạo làm cho tinh thần trở nên phong phú”. Hy vọng qua đó các bạn sẽ tham khảo được ít nhiều.

Hai cách nhìn nhận

Nói như vậy, nhưng đó không phải là điều gì đặc biệt, mà chỉ muốn khuyên các bạn hãy thử đứng lại trong giây lát để thay đổi cách nhìn nhận và quan sát sự vật, hiện tượng một

cách tích cực, sáng sủa hơn. Tôi nghĩ, nhiều bạn cũng biết một câu chuyện ví von thú vị của ông Ninomiya Sontoku (Nhị-Cung Tôn-Đức)⁴⁴ thế này.

Có hai chàng thanh niên từ nhà quê ra chốn Edo⁴⁵ phồn hoa, đô hội kiếm việc làm. Ở đó họ thấy một người bán nước bên vệ đường và rất ngạc nhiên. Nhưng sự ngạc nhiên của hai người hoàn toàn khác nhau. Một người bảo: “Ồ, ở Edo đến bát nước cũng phải trả tiền cơ à? Ở những nơi thế này chắc khó sống đây!” Và thế là anh ta nhụt chí, liền quay về quê. Nhưng người kia lại nghĩ: “Hay thật đấy! Ở Edo chỉ cần bán nước là kiếm sống được. Chỉ cần động não là có vô số cơ hội làm ăn”. Và thế là anh ta ở lại Edo với đầy hy vọng.

Cùng là một sự việc thấy người bán nước, mà cách nhìn nhận của mỗi người lại khác nhau. Nếu nhìn bi quan, tinh thần sẽ ủ dột và dẫn đến tuyệt vọng. Nhưng nếu nhìn lạc quan thì tinh thần sẽ sống động, trí tuệ và tài năng sẽ từ đó mà khai hoa. Có lẽ đó là điều ông Sontoku muốn nói. Và tôi cũng nghĩ như vậy. Mọi người hay bảo tôi: “Chắc ông đã lao tâm khổ tú lắm nhỉ!”, hoặc cũng có khi hỏi: “Theo ông, điều gì là khó khăn nhất?”. Những lúc như vậy tôi rất bối rối. Bởi vì, thật ra tôi không chưa bao giờ cảm thấy mình vất và thực sự. Ngẫm lại thì thấy, từ ngày lên Ōsaka làm thuê cho đến bây giờ, dù ý thức hay không ý thức thì cũng như cậu thanh

⁴⁴ Ninomiya Sontoku (1787-1856) là một nhà tư tưởng đồng thời cũng là người đứng đầu phong trào phục hưng nông nghiệp, phát triển nông thời vào cuối thời Mạc phủ Edo.

⁴⁵ Là địa danh cũ của thủ đô Tōkyō ngày nay.

nhiên nhìn thấy người bán nước liền ở lại Edo, tôi cũng luôn nhìn mọi việc tích cực và sáng sủa như thế.

Thời tôi làm người ở cho gia đình ông thương gia ở Semba, vào những buổi sáng mùa đông gió thổi buốt giá, tôi phải vắt khăn lau băng nước lạnh, tưởng như có thể đóng cứng cả tay. Hoặc khi nghe nhầm việc ông chủ giao liền bị mắng nhiếc thậm tệ, có khi còn bị tát thẳng vào mặt. Thế nhưng lúc đó ông chủ hay những bậc đàn anh đi trước thường bảo: “Phải khổ cực mới nên người được! Chính sự khổ cực sẽ có ích cho bản thân cậu đấy!”. Vì thế, dù một lúc nào đó tôi có nghĩ: “Cay đắng quá!”, thì ngay sau đó lại có thể tự an ủi mình: “Không, sự khổ cực ấy chẳng qua cũng là để ấm thân mình sau này mà thôi”. Nhờ vậy, sự vất vả sẽ không còn là vất vữa, ngược lại biến thành niềm vui.

Tất cả là của tôi

Cách nhìn nhận từ thời làm cậu bé giúp việc nhà đã trở thành thói quen trong suy nghĩ của tôi. Sau này, khi tôi đứng ra khởi nghiệp riêng cũng có mấy lần vấp phải tình trạng mà bình thường khi nhìn vào người ta sẽ cho là khó khăn. Thế nhưng, chưa khi nào vì thế mà tôi lo lắng suy nghĩ hay đành chịu bó tay. Chẳng hạn, khi tình hình kinh doanh trở nên bi đát, tôi cũng không chỉ ngồi kêu than rằng bí bách quá, mà luôn nghĩ đó là cơ hội tốt để cải thiện chất lượng doanh nghiệp của mình. Vì thế, ngược lại luôn mang đến kết quả tốt. Cách nhìn nhận và suy nghĩ như vậy không chỉ cần thiết khi tôi vấp phải khó khăn, mà còn rất quan trọng để làm cho mỗi ngày tinh thần của mình trở nên phong phú và phát

triển tích cực. Chẳng hạn, khi dẫn các nhân viên trẻ đi ăn ở một cửa hiệu, tôi thường nói nửa đùa nửa thật:

- Tất cả đât đai ở khu này là của tôi đây!

Nghe thấy vậy, các bạn trẻ thường bán tín bán nghi hỏi:

- Có thật không ạ?

Tôi ấy tôi trả lời thế này:

- Nếu chúng ta cứ nghĩ là như vậy thì rất thú vị đúng không? Cứ cho tất cả đât đai ở khu này là của tôi và tưởng tượng ra một câu chuyện như sau: Thực ra tôi phải sống ở cửa hiệu này, nhưng vì công việc quá bận rộn, nên không thể ở đây được. Bởi vậy mới nhờ người ông chủ quán đang làm bây giờ trông nom giúp. Thực ra, tôi không phải trả tiền cho đồ ăn ở đây, nhưng vẫn trả bởi vì sao? Bởi vì, đó không phải là tiền trả cho bữa ăn đó, mà là sự trả ơn cho việc họ trông nom cửa hàng khi tôi vắng mặt. Nếu nghĩ được như vậy sẽ thấy có tình cảm cửa hiệu này hơn và suy nghĩ của mình cũng phong phú hơn.

Thấy tôi nói như vậy, cũng có người tỏ vẻ hiểu, cũng có người thấy kỳ quặc, nhưng dù trong việc gì tôi cũng nghĩ như vậy. Và từ nay trở đi có lẽ vẫn cứ như thế.

Nhìn sự việc một cách lạc quan

Trước mỗi sự vật, hiện tượng đều có những cách nhìn nhận khác nhau. Mới nhìn qua thì thấy không có vẻ gì đặc biệt, nhưng thực ra chúng đều có những nét hay riêng. Đó là

điều thường thấy. Bởi vậy, dù có quan sát cùng một sự vật hay đối mặt với cùng một tình hình, thì việc lựa chọn cách nhìn nhận sao cho tinh thần trở nên phong phú hơn cũng chính là cách làm cho cuộc đời mình trở nên dồi dào hơn. Còn các bạn, các bạn nhìn nhận những sự việc hay sự kiện thường thường xảy ra như thế nào? Chẳng hạn, khi đối mặt với một sự việc nào đó, các bạn có nghĩ được đó rất có thể là cơ hội tốt cho sự trưởng thành của mình hay không? Các bạn có cho rằng, ông sếp luôn mắng bạn gay gắt chính là người thầy tốt của mình hay không? Hoặc là khi nhìn nhận một người khác, các bạn có lấy điểm tốt của họ làm điều cốt yếu hay không? Chẳng hạn, với người hay để ý thì thấy họ là người kỹ lưỡng, với người tuềnh toàng, không hề để ý gì thì cho họ là người dũng cảm và đầy hoạt khí. Các bạn có thể làm được như vậy hay không?

Từ nay cho đến đêm giao thừa sẽ là khoảng thời gian mọi người đều bận rộn. Cả trong công việc, trong gia đình hay quan hệ giữa mọi người với nhau sẽ có thể có nhiều chuyện xảy ra. Những khi ấy tôi luôn mong mình không bị cuốn theo bận rộn, mà dừng lại trong giây lát để suy ngẫm theo nhiều chiều khác nhau và lựa chọn cách nhìn nhận sự việc một cách khá quan nhất. Các bạn nghĩ như thế nào về suy nghĩ này của tôi?

SỐNG TRONG CÁC MỐI QUAN HỆ LẤN NHAU

Năm mới đã sang. Năm ngoái có thể đã có những điều không tốt xảy đến với các bạn, nên ai cũng mong muốn năm mới sẽ tươi sáng hơn, tốt lành hơn. Vì vậy, thông qua những trải nghiệm trong kinh doanh từ nhỏ tới nay của mình, hôm nay tôi xin được đề cập đến những điều tôi cho là thiết yếu trong việc làm cho cuộc sống của chúng ta trở nên vui tươi, trong sáng hơn.

Mở rộng quy mô sản xuất đèn pin

Tôi dời quê hương Wakayama lên Ōsaka để đi ở cho một thương gia từ năm 9 tuổi. Như vậy, tính ra tôi đã dấn thân vào thế giới của nghề kinh doanh được 80 năm. Điều tôi thấy thấm thía nhất là: Hoạt động kinh doanh sẽ chỉ thực sự được thiết lập và phát triển khi chúng ta làm cho các khách hành vui lòng. Bởi vì, tất cả các khách hàng đều mong ước làm sao duy trì và nâng cao đời sống của mình. Bởi vậy, họ sẽ thường xuyên đưa ra những yêu cầu cho doanh nghiệp

hay các cửa hàng về những sản phẩm mà họ muốn có trong tay. Việc dự đoán những nhu cầu ấy và thỏa mãn chúng dựa trên các sản phẩm và hoạt động dịch vụ khác nhau chính là vai trò của các doanh nhân. Tôi nghĩ, chỉ khi làm tròn được nhiệm vụ đó thì hoạt động kinh doanh mới có thể phát triển và thịnh đạt.

Nền tảng của Hàng điện tử Matsushita hiện nay được xây dựng nhờ vào thành công trong việc sản xuất và bán đèn pin xe đạp. Khi nghĩ lại về thời kỳ ấy, tôi cũng có cảm giác thành công này có được là nhờ vào việc làm cho khách hàng vui lòng.

Tôi nghĩ đến việc mở rộng quy mô sản xuất đèn pin gắn lên xe đạp là vào năm Taishō thứ 12 (1923), tức là sau khi bắt đầu sản xuất đồ điện gia dụng được 5 năm. Hồi đó tôi thường đi giao hàng bằng xe đạp tới tối muộn. Khi mặt trời dần buông thì tôi phải gắn đèn đốt bằng nến vào, nhưng chúng thường bị gió thổi tắt. Vào những ngày gió mạnh, chỉ cần đạp xe mạnh một chút là đèn vụt tắt. Càng đi thì đèn càng dễ tắt. Những khi ấy tôi phải đứng lại bật diêm, mất công mà không biết phải làm thế nào khác được.

Hồi đó, phương tiện giao thông chính là xe đạp, nên hầu hết mọi người đều phải mất công như vậy. Vì những người đồng cảnh với mình, tôi này ra ý định chế tạo chiếc đèn gắn vào xe đạp mà không tắt. Thế là tôi liền bắt tay vào nghiên cứu. Khi tra cứu tôi được biết, ngoài đèn chạy bằng nến, hồi ấy còn có đèn chạy bằng gas của nước ngoài dùng cho xe đạp cao cấp. Nhưng loại đèn này lại có một nhược điểm là giá thành cao, hơn nữa kết cấu phần tiếp gas vào khá phức tạp.

Ngoài ra, thời đó cũng có đèn pin, nhưng chỉ chạy được hai, ba tiếng thì pin đã hết, không kinh tế, nên không thể dùng đèn pin trong sinh hoạt hàng ngày được. Nếu tôi tạo ra được loại pin có thể chạy trong nhiều tiếng đồng hồ thì chắc chắn nhiều người sẽ vui mừng. Bởi vậy, tôi đã lao vào cải tiến lại chiếc đèn pin đó.

Thế nhưng, việc này không hề đơn giản chút nào. Đêm nào tôi cũng ngồi kè vẽ mẫu thiết kế và thử nghiệm đến khuya. Ngay cả khi đã vào đệm ngủ, tôi cũng để bóng đèn pin đã được sản xuất trước đó với những bóng đèn mình mới tạo ra ở dưới gối và nối chúng vào với pin để mỗi khi tinh dậy có thể ghi lại độ sáng của chúng vào một cuốn vở. Sau đó tôi cứ lặp đi lặp lại thí nghiệm, xem xét phải làm thế nào để bóng đèn pin có thể sáng và sử dụng được trong thời gian dài nhất. Trong khoảng ba, bốn tháng, tôi đã tạo ra chừng 100 chiếc đèn pin thử nghiệm. Và khoảng 6 tháng sau tôi mới thành công trong việc tạo ra bóng đèn pin dùng kinh tế nhất, có thể kéo dài thời gian thắp sáng ra được bốn, năm mươi tiếng, gấp hơn mười lần những bóng đèn pin được sản xuất ra từ trước. Lúc đó, tôi mừng rỡ đến các đại lý bán buôn và bảo: “Tôi đã tạo ra được một loại sản phẩm tối ưu rồi đây! Tôi muốn khách hàng sử dụng và cảm thấy hài lòng càng sớm càng tốt!”. Thế nhưng, các loại bóng đèn pin được sản xuất từ trước đều không tốt, nên đại lý bán buôn nào cũng bảo: “Bóng đèn pin thì chúng tôi xin vái lui thôi!”, và không thèm tiếp chuyện nữa. Thế nhưng tôi quả quyết: “Chắc chắn các khách hàng đang cần sản phẩm này. Họ mà dùng thử một lần nhất định sẽ thích ngay!”. Và thế là tôi đi đến từng cửa hàng bán lẻ, để bóng đèn pin ở đây cho khách hàng dùng

thứ miễn phí. Kết quả là dần dần họ hiểu ra tính ưu việt của loại bóng đèn đó, và mấy tháng sau chúng tôi đã thu được thành công vang dội.

Trước hết phải làm cho khách hàng vui lòng

Đó chỉ là một ví dụ nhỏ, nhưng có thể thấy, trong xã hội mỗi người đều có những yêu cầu khác nhau đối với doanh nghiệp. Tùy vào việc có đáp lại được đòi hỏi và có cống hiến cho việc nâng cao cuộc sống của họ được hay không, mà doanh nghiệp mới có thể được bù đắp lại qua việc nhận về lợi nhuận. Nhờ đó doanh nghiệp sẽ ngày càng phát triển. Bởi vậy, điều kiện tiên quyết trong kinh doanh là phải làm cho khách hàng vui lòng. Nếu chỉ yêu cầu lợi nhuận không thôi thì tôi nghĩ không thể đạt tới thành công được.

Như vậy, nếu làm cho khách hàng vui lòng thì sẽ mang đến sự phát triển cho doanh nghiệp mình. Điều này không chỉ giới hạn trong phạm vi công việc sản xuất hay hoạt động kinh doanh, mà có thể nói nó còn cần thiết trong cả các mối quan hệ giữa con người với con người. Một điều đương nhiên là trong xã hội chúng ta luôn phải sống trong những mối quan hệ khác nhau. Chúng ta vừa trao đổi, vừa đáp ứng nhu cầu của nhau và vừa vận hành cuộc sống hàng ngày.

Chẳng hạn như ở nơi làm việc hay trong ủy ban phường xã, cấp trên sẽ lệnh cho cấp dưới: “Cậu hãy tiến hành công việc theo đúng kế hoạch đi!”. Khi đó, ngược lại cấp dưới cũng có yêu cầu riêng của họ. Họ muốn nói với cấp trên rằng: “Vậy thì lần sau làm ơn xin ông quyết sớm sớm cho!”. Giữa các đồng nghiệp với nhau cũng có yêu cầu: “Cậu ta chỉ cần

chào tôi lấy một câu cũng được, vậy mà..." hay "Xin cậu đừng
tích biên lai chi thu lại nữa, hãy chuyển nhanh nhanh đi!".
Những yêu cầu như thế chẳng phải là ai cũng có hay sao?
Chắc chắn giữa những người hàng xóm với nhau cũng mang
trong mình yêu cầu: "Trước cửa nhà bà thì bà cũng phải dọn
đi cho tôi nhở!", hay: "Con mèo nhà bà cứ sang nhà tôi! Bà
phải làm sao hộ tôi đi chứ!".

Hãy cùng đáp ứng yêu cầu của nhau

Chính việc đôi bên đáp ứng đòi hỏi của nhau sẽ mang lại
không khí khoan hòa, dễ chịu ở nơi làm việc hay ủy ban
phường xã. Nhưng không chỉ là ở công sở hay ủy ban
phường xã, mà cả trong xe điện hay trên đường phố, dù ở
đâu chúng ta cũng sẽ nhận được những đòi hỏi từ nhiều
người khác nhau. Những đòi hỏi này có thể được thể hiện
bằng lời, nhưng yêu cầu không lời có khi lại nhiều hơn.
Chúng ta cần phải cố gắng đáp ứng những đòi hỏi từ người
khác, đặc biệt phải lắng lại trong yên tĩnh để suy đoán những
yêu cầu không lời, không lộ diện ra bên ngoài, cũng như đáp
lại những ân nghĩa đã được nhận. Nếu mỗi người đều biết
điều như vậy thì xã hội sẽ tươi sáng hơn rất nhiều. Các bạn
có nghĩ như vậy không?

TÂM TRẠNG ĐỢI MÙA XUÂN

Bây giờ đang là thời điểm lạnh nhất trong năm, không biết các bạn có được khỏe không? Nhưng chỉ còn chút nữa là cái lạnh sẽ bớt khắc nghiệt hơn và chúng ta sẽ có thể được nghe những tin tức của mùa xuân từ phương Nam. Cũng không còn mấy nữa mà nụ hoa anh đào sẽ chớm màu và bung nở.

Giữa thời khắc ấy, tôi ngồi ngắm sự giao mùa từ đông sang xuân và điều đó đã làm tôi có một cảm giác rõ rệt về sức mạnh lớn lao, không thể nhìn thấy bằng mắt thường của thiên nhiên. Người ta thường nói, mùa xuân sang hoa anh đào sẽ bung nở, nhưng mùa đông thì không thể làm cho hoa nở được. Dù có mong mỏi thế nào, nhưng nếu không đợi đến khi đông qua, xuân đến thì hoa cũng không nở được. Tất nhiên tôi nghĩ, những bông hoa anh đào không chỉ đơn giản là ở trên cành đợi mùa xuân, mà chúng cũng phải chịu đựng cái lạnh giá khắc nghiệt của mùa đông, không hề nghỉ một giây phút nào để chuyên cần vào việc tích trữ năng lượng. Nhờ đó, cùng với bước chân của mùa xuân, những bông hoa

đẹp tuyệt đẹp mới có thể bung nở đồng loạt như vậy. Đó chính là hình dáng, nguyên lý của tự nhiên, nhưng dù trong công việc hay cuộc đời, chúng ta cũng thường phải chịu đựng và chờ đợi thời cơ như hoa anh đào mùa đông vậy.

Nhà kho hay núi hàng tồn đọng

Trong thời gian còn kinh doanh, tôi cũng đã mấy lần suýt thất bại. Chuyện đã xảy ra khá lâu, từ cuộc khủng hoảng năm Shōwa thứ 4 (1929). Hồi đó, do chính sách giảm phát và bỏ lệnh cấm xuất khẩu vàng của nội các do Thủ tướng Hamaguchi (Banh-Khẩu)⁴⁶ đứng đầu, Nhật Bản đã rơi vào tình trạng khủng hoảng. Không chỉ vật giá tăng lên hàng loạt, mà lượng hàng hóa bán ra cũng giảm đột ngột. Ở đâu cũng thấy có công ty phá sản. Khắp nơi đều nghe thấy chuyện giảm lương, cắt giảm biên chế hay tranh cãi xung quanh vấn đề lao động. Trong hoàn cảnh đó, doanh thu của Công ty điện gia dụng Matsushita cũng giảm mạnh, ở vào tình trạng chi bằng một nửa bình thường, tạo ra núi hàng tồn đọng trong nhà kho. Cuối năm đó, nhà kho trở nên đầy ắp, đến mức dù sắp xếp thế nào cũng không đưa thêm hàng vào được nữa. Giá như lúc ấy dư dả về tiền vốn thì vẫn còn được, nhưng khi đó tôi mới xây dựng nhà xưởng, nên tiền vốn đã cạn kiệt. Nếu cứ tiếp tục tiến hành công việc trong tình trạng đó thì sẽ dẫn đến chõ bẽ tắc. Đó là điều rõ như ban ngày.

⁴⁶ Hamaguchi Osachi (1870-1931), đã từng kinh qua nhiều chức vụ quan trọng như Bộ trưởng Bộ tài chính, Bộ trưởng Bộ nội vụ v.v... Ông lên làm thủ tướng thứ 27 của Nhật Bản vào năm 1929.

Trong tình cảnh ấy, rủi thay tôi lại ốm, phải nằm viện. Khi đó, những cán bộ chủ chốt đã đem kế sách mà họ cho là tối ưu nhất đến trình bày với tôi. Họ bảo: “Thưa giám đốc, lượng hàng bán ra của công ty giảm xuống chỉ còn một nửa, nhà kho đang thành núi chứa hàng tồn đọng. Để có thể vượt qua được cơn khủng hoảng này, chúng tôi nghĩ chỉ còn một cách là giảm một nửa số nhân viên công ty”. Nghe thấy vậy, một mặt tôi cũng nghĩ đó là kế sách tối ưu, là cách mà người ta thường làm vào những lúc lâm vào khó khăn như thế này. Nhưng đồng thời tôi cũng thử lật ngược lại vấn đề, và nghĩ lại xem cách làm đó có phải thực sự là đúng đắn không. Có thể hiện nay Công ty điện dân dụng Matsushita gặp khó khăn. Nếu giảm một nửa số lượng nhân viên thì có khả năng vượt qua được cơn nguy khốn đó. Đây cũng là một cách, nhưng nghĩ về lâu về dài cho sự phát triển của công ty trong tương lai, thì bảo rằng bây giờ khủng hoảng, mà cắt giảm những nhân công mà mình đã mất công tuyển lựa là điều không nên. Và tôi đã đưa ra kết luận theo cách riêng của mình. Dù thế nào cũng phải cố gắng chịu đựng và vượt qua tình trạng khó khăn về kinh tế này.

Giảm một nửa sản lượng và làm việc nửa ngày

Sau khi suy nghĩ rất nhiều, tôi đã quyết định như thế này. Để lượng hàng tồn đọng không tăng thêm nữa, tôi lập tức cho giảm một nửa sản lượng và nhà xưởng thì chỉ hoạt động nửa ngày, nhưng sẽ trả cả tiền lương cho nhân viên. Có thể sẽ phải chịu lỗ vì điều đó, nhưng nếu nhìn xa trông rộng thì đó chỉ là vấn đề mang tính nhất thời, chứ không phải là nghiêm trọng dài lâu. Hơn nữa, về núi hàng tồn đọng, cả khi

không bán được cũng không nên nao núng. Chúng tôi luôn luôn nỗ lực hết sức để làm sao bán được hàng, nhưng tình hình này sẽ phải tiến hành triệt để hơn nữa. Tất cả mọi người phải dồn hết sức không kể ngày đêm để nỗ lực làm sao bán cho được hàng tồn đọng, chịu đựng chờ cho đến khi thời cơ đến. Thấy tôi quyết định như vậy, các cán bộ phụ trách rất mừng và bảo: "Nếu ông đã quyết định như vậy, chúng tôi sẽ y lệnh! Xin ông cứ yên dưỡng bệnh!" Họ nói rồi xin phép ra về. Các nhân viên khác của công ty khi nghe thấy như vậy cũng rất vui mừng và hứa sẽ dồn hết sức vào khâu bán hàng. Kết quả thu được làm chính tôi cũng phải vô cùng kinh ngạc. Tất cả mọi người đều nỗ lực bán bằng được, nên vào tháng 2 năm sau núi hàng tồn đọng đã biến mất như chuyện đùa vậy. Thậm chí, từ lúc đó công ty chuyển từ chế độ làm nửa ngày sang cả ngày mà vẫn không kịp với tốc độ hàng bán ra.

Tích lũy thực lực chờ thời cơ

Trên đây chỉ là một trong những kinh nghiệm của tôi. Nhưng trong cuộc đời mỗi chúng ta, nhờ có sự chịu đựng cho đến khi thời cơ đến mà có được những thành quả lớn lao không phải là hiếm. Trong số các bạn, chắc cũng có người đã trải qua những lúc trăn trở khi khởi đầu một việc gì đó. Các bạn sẽ luôn cảm thấy khó khăn, mọi sự không được như ý. Khi đó các bạn sẽ nghĩ: "Thôi, ném quách cho xong!", hoặc là: "Mình có làm gì xấu đâu mà lại khổ sở thế này nhỉ?". Mà không, cũng có thể ngay cả bây giờ cũng có bạn đang trăn trở cũng nên. Những lúc như vậy, cũng như những bông hoa anh đào vừa tích lũy năng lượng vừa nén chịu cái lạnh của mùa đông, điều quan trọng là chúng ta cũng luôn phải nỗ lực,

chịu đựng khó khăn, cay đắng để đợi thời cơ đến. Tất nhiên, trên đời này có những điều thành và cũng có những sự bại. Có những khi dù có đợi thời đến bao nhiêu thì sức lực của con người cũng không thể lay chuyển được tình thế. Thế nhưng, cũng không ít trường hợp vốn là điều có khả năng thành mà chưa phải là thời thì cũng sẽ thất bại. Bởi vậy, dù có cay đắng, khổ khăn cũng không được chán nản, mà hãy lặng lẽ nếm mật nằm gai chờ cơ hội. Tôi có cảm giác, đó chính là điều quan trọng và đáng quý với tư cách một con người. Những người như vậy nhất định sẽ được ánh nắng ấm áp của mùa xuân soi rọi.

Mùa đông với cái lạnh khắc nghiệt vẫn còn kéo dài thêm chút nữa. Chúng ta sẽ phải giữ gìn làm sao để không bị cảm lạnh, nhưng đôi khi cũng nên cho cơ thể biết cái lạnh thấu da để những ý nghĩ của mình đến được với tâm trạng đợi mùa xuân như hoa anh đào.

NHÌN NGƯỜI MÀ THUYẾT PHÁP

Mùa xuân là mùa của những chuyến đi. Mùa xuân năm nay chắc cũng có nhiều bạn trẻ dời trường học và hồ hởi bước ra xã hội. Mặc dù có thể họ có những điều lo lắng, nhưng vẫn thầm quyết tâm sẽ làm việc thật cẩn thận ở nơi công sở mới. Thế nhưng, để có thể phát huy hết sức mình ở nơi làm việc, trước hết phải truyền đạt trôi chảy những điều mình nghĩ cho cấp trên và đồng nghiệp. Bởi vậy, để các bạn có thể truyền đạt mạch lạc ý nghĩ của mình và làm cho người khác có thể hiểu được, hôm nay tôi xin kể một câu chuyện mà theo tôi là đặc biệt quan trọng.

Sự cố công của ông Ikkyū

Câu chuyện này của tôi có thể tóm gọn bằng một câu: “Nhìn người mà thuyết pháp”. Nghĩa là phải hiểu rõ tính cách, sở thích và tâm trạng của mọi người để lựa chọn cách nói thích hợp với họ. Tất nhiên, nếu muốn họ tiếp thu ý kiến của mình thì điều quan trọng là bản thân ý nghĩ ấy phải có mục đích rõ ràng, và phải truyền đạt thành thực và đầy nhiệt

tình. Tuy nhiên, chỉ như vậy thôi thì không đủ. Tùy từng đối tượng mà chúng ta phải thay đổi cách nói và cách thuyết phục. Dù chúng ta có những ý nghĩ tốt đẹp thế nào đi chăng nữa mà không làm được như vậy, thì khi đó càng nhiệt tình bao nhiêu càng làm đổi phương khép mình và không thể tiếp nhận ý kiến bấy nhiêu. Lúc còn trẻ, hòa thượng Ikkyū (Nhất-Hữu)⁴⁷, người mà mọi người đều biết đã có một câu chuyện thế này.

Ngay từ khi còn nhỏ tuổi, tài trí của Ikkyū đã nở rộ và ông thường đi chi dạy cho thiên hạ. Thế nhưng, cũng có những người thấy Ikkyū như vậy lại cho rằng cậu ta mới chỉ là một tiểu tăng mà đã huênh hoang. Một hôm, họ mới hỏi Ikkyū:

- Theo như những gì tôi được nghe thì trên đời này có âm ty và cả chốn cực lạc, đúng không?
- Tất nhiên là có chứ! - Ikkyū hớn hở trả lời.
- Nhưng nếu không chết đi thì không đi đến âm ty hay chốn cực lạc ấy được à?
- Đúng thế!
- Người ta nói rằng, khi sống mà con người làm điều ác thì sau khi chết sẽ bị đày đến những nơi khổ ái như con sông ba ngã hay sông chết, từ đó mới vào đến địa ngục. Và người ta còn bảo rằng, chốn tịnh độ cực lạc

⁴⁷ Một vị sư của phái Thiền Lâm tế, sống vào khoảng giữa thời Muromachi (1336-1573). Dương thời, ông đã đi thuyết pháp khắp thiên hạ và để lại nhiều giai thoại trong dân gian.

cách đây những mấy nghìn, mấy triệu cửa ải, nên phải vượt qua một chặng đường vô cùng xa xôi. Tôi nghĩ những người có cơ thể yếu ớt như chúng ta, chốn cực lạc thì không nói, cả địa ngục cũng khó mà đi đến được. Cậu nghĩ sao?

Khi bị hỏi như vậy, Ikkyū bình tĩnh trả lời:

- Đại ngục thì không phải ở xa đến thế, mà chính là ở trong thế giới này, ngay trước mắt chúng ta. Chốn tịnh độ cũng không hẳn là ở xa đây bao nhiêu.

Nghe thấy vậy, người đó bảo:

- Không, không, cậu bảo địa ngục và cực lạc ở ngay trước mắt, nhưng thực tế cả địa ngục lẫn cực lạc đều không hiện ra cho chúng ta nhìn thấy, nên tôi không tin. Một hòa thượng trẻ như cậu chẳng lẽ không chỉ rõ cho tôi hiểu được à?

Họ nói như vậy và cười mỉa mai. Ikkyū ta bị chọc quê nên rất bức mình, liền bảo:

- À, thì ra ông coi thường tôi là trẻ ranh đấy à!

Nói rồi cậu ta cầm một sợi dây thừng vòng ra sau quàng vào cổ người đó và thít chặt lại, bảo:

- Ông thấy thế nào?

Người bị thít cổ không chịu được kêu lên:

- Khó thở quá! Tôi hiểu rồi! Hiểu rồi! Đây chính là địa ngục, đúng là địa ngục thật! Cứu tôi với!

Thấy vậy Ikkyū nói dây và hỏi:

- Thế còn bây giờ thì ông thấy sao?

Người đó mới thở phào và trả lời:

- Ôi, ôi, đây mới đúng là địa ngục và cực lạc thật! Tôi hiểu rõ rồi! Tôi nghĩ cậu vẫn còn trẻ nên chưa ăn thua gì, nhưng tôi đã nhầm! Xin cậu tha lỗi! Tài trí của cậu đúng là tuyệt vời!

Trái tim con người thiên biến vạn hóa

Ikkyū hiểu rằng nói bằng lời thì người đó không hiểu được, nên đã làm cho họ hiểu bằng cảm nhận của chính thân thể mình. Và thế là đối phương đã hiểu được ngay. Tôi cũng không biết đó có phải là chuyện thật hay không. Hơn nữa đó lại là một ví dụ hơi đặc biệt về cách truyền đạt ý nghĩ của mình cho người khác. Thế nhưng, khi muốn làm cho người khác hiểu ý nghĩ của mình thì cách làm kiểu như Ikkyū là cần thiết.

Con người rất đa dạng. Có người nóng tính, có người lại biết chịu đựng, có người cẩn thận, lại cũng có người tuềnh toàng, phóng khoáng. Như người ta vẫn nói, nếu trên đời có người thuần về lý tính, thì cũng lại có người chỉ sống bằng cảm tính, nghĩa là mỗi người sẽ có một cá tính khác nhau. Không chỉ như vậy, mà ngay cả cùng là một người thì tâm trạng của họ cũng thay đổi theo thời gian, hoặc nói cách khác là luôn thiên biến vạn hóa. Bởi vậy, cùng là một ý kiến đưa ra, nhưng có người phản đối, có người lại vui vẻ nghe theo. Ngay cả trường hợp cùng là một người thì cũng tùy vào tình trạng tâm lý của họ mà cách tiếp nhận ý kiến đó lại khác nhau.

Hiểu rõ đối phương

Bởi vậy, nếu muốn truyền đạt ý nghĩ của mình, trước hết phải hiểu rõ người đối thoại với mình là người như thế nào, tâm lý họ ở vào tình trạng ra sao. Trên cơ sở đó khi thì nói khúc chiết, rõ ràng, lúc lại thêm lời lẽ cho thật lễ nghĩa, tức là chúng ta cần phải tìm cách nói để người khác có thể dễ tiếp nhận nhất. Nói như vậy có thể có người hỏi rằng, liệu con người có thể xử trí phức tạp đến như vậy được không. Tôi cũng nghĩ đó là điều khó. Tuy nhiên, nếu muốn truyền đạt ý kiến của mình thì phải gắn cho mình mộ thói quen như vậy. Từ đó một cộng một sẽ bằng ba, bằng bốn và sẽ sinh ra những điều diệu kỳ trong quan hệ giữa con người với con người.

“Nhìn người mà thuyết pháp” là câu nói của Đức Phật Thích Ca. Chừng nào con người không thay đổi thì câu nói đó vẫn luôn là chân lý. Nếu khi nào mà xảy ra chuyện: “Ông ấy không hiểu ý tôi” hay “Tôi đã mất công đưa ra đề án hay, mà ông sếp lại không hiểu cho”, thì đừng dừng lại ở việc chỉ thuyết phục một lần, mà điều quan trọng là hãy bình tĩnh suy nghĩ xem mình đã “nhìn người thuyết pháp” hay chưa. Không chỉ ở công sở, mà đây còn là vấn đề chung cho mọi lúc, mọi nơi trong xã hội. Các bạn nghĩ sao về điều này?

Nỗ lực hết sức

Cho đến nay tôi hay bị mọi người hỏi: “Ông Matsushita, để tạo dựng được sự nghiệp lớn lao như ngày hôm nay, bí quyết thành công của ông là gì?”. Những khi đó tôi thường trả lời rằng: “Câu hỏi này hơi khó đáy nhỉ. Nhưng nói đúng ra, chẳng phải sự nghiệp của tôi tự nhiên mà thành như vậy

hay sao?”. Tuyệt nhiên tôi không phải là người tin vào số mệnh, nhưng đó chính là câu trả lời trung thực nhất. Đôi khi, tôi nhắm mắt lại và hồi tưởng, thì những sự kiện trong quá khứ lại thứ tự hiện ra như những hình ảnh trên chiếc đèn kéo quân. Trong đó, không ít những đoạn cảnh buộc người ta phải suy nghĩ rằng, thực sự có một sức mạnh lớn lao không nhìn thấy bằng mắt thường, có thể vượt qua cả ý chí và nỗ lực của bản thân mình. Hôm nay tôi xin kể về một trong những chuyện đó.

Sự bí ẩn của số phận

Tôi vào nhà máy sản xuất bóng đèn năm mươi bảy, mươi tám tuổi. Đó đúng là giai đoạn chuyển từ thời Meiji (Minh-Trị) sang thời Taishō (Đại-Chính). Đầu tiên tôi làm công việc trực điện thoại cho chi nhánh ở Sawai-chō (Hạnh-định), nhưng sau khoảng 3 tháng thì chuyển sang chi nhánh ở Takatsu, Ōsaka. Khi đó tôi đã được thăng lên chức quản đốc, nên bắt những cậu đang học việc kéo xe bò càng, còn mình thì chỉ đi vòng quanh giám sát các dây truyền sản xuất mà thôi.

Khi đó ở một khu gọi là Unagidani (Man-Cốc) có dinh thự của ông Sumitomo Kichizaemon (Trú-Bản Cát-Tà-Vệ-Môn). Thời bấy giờ, ông Sumitomo là một trong số rất ít triệu phú của Nhật Bản, có thể xếp ngang hàng với những người như Mitsui (Tam-Tinh), Iwasaki (Nham-Kỳ). Tất nhiên, ở vùng Kansai (Quan-Tây)⁴⁸ thì ông Sumitomo là người giàu có vào

⁴⁸ Tức là vùng phía Tây của Nhật Bản.

bậc nhất. Bởi vậy, dinh thự nhà ông rất cao sang, cổng lại lớn, nên những người như tôi có cảm giác khó lại gần. Trên đường đi làm tôi thường phải đi qua đó, nhưng chỉ dừng xe bò càng lại một chút, ngó vào và chỉ còn biết xuýt xoa: “À, ra đây là nhà ông Sumitomo! Sao mà to thế!”. Tất nhiên, khi đó tôi nghĩ mình không thể có duyên gì với một người giàu có như vậy và cũng không hề thấy ghen tỵ, mà chỉ đơn giản là ngạc nhiên và cảm thán như vậy thôi.

Thế nhưng, hai mươi năm sau đó, sự nghiệp kinh doanh trở nên phát đạt. Khi đó, rất ngẫu nhiên, bên cạnh nhà tôi lại là dinh thự của ông Furuta (Cổ-Điền), tức là Tổng giám đốc điều hành của tập đoàn Sumitomo, nên không ngờ vợ chồng chúng tôi lại được ông Sumitomo mời đi ăn tối. Địa điểm lại chính là dinh thự nhà ông Sumitomo. Khi đó, nhà chính của ông Sumitomo đã chuyển đến khu Sumiyoshi của thành phố Kōbe, còn ở Unagidani chỉ là nhà phụ, nhưng cả hai chúng tôi đều rón rén bước qua cổng của tòa nhà mà hồi xưa, khi còn trẻ tôi đã từng lén nhìn vào mà xuýt xoa. Sau đó, chúng tôi được dẫn đi qua hàng hiên dài để vào một căn phòng ở sâu nhất với tư cách là khách mời quan trọng nhất của ngày hôm ấy. Người ta bảo: “Mời ông bà ngồi”, và vợ chồng tôi rón rén vào ngồi ở chỗ chính diện. Sau đó ông Furuta cùng những vị quyền cao chức trọng khác mới lần lượt xếp hàng vào ngồi và kính cẩn chào chúng tôi. Hơn thế nữa, họ còn bảo: “Ông Matsushita ạ, chỗ ông đang ngồi bây giờ chính là chỗ chính chủ Sumitomo Kichizaemon đã ngồi vào dịp Tết và chỉ những cán bộ thuộc hàng cao nhất của tập đoàn Sumitomo mới được nhận lời chúc Tết ở đây. Ngoài ra, dinh thự này chỉ để đón các bộ trưởng hay những vị khách đặc

biệt... Ông bà Matsushita, xin mời ông bà cứ tự nhiên!”. Nghe thấy vậy, tôi thầm nghĩ: “Quả là chỗ cao sang!”. Mới vừa thoáng nghĩ thì các món cao lương mỹ vị đã được lặng lẽ mang vào, những nghệ sĩ thuộc hàng nổi tiếng bậc nhất lân lượt xuất hiện và múa rất đẹp. Khi đó tôi thấy mình thành người có quyền cao chức trọng thực sự. Thế nhưng, thực ra mà nói, tôi cảm thấy sự bí ẩn của số phận ở dưới chỗ mình ngồi hơn là vui mừng.

Tiếp nhận tích cực

Khi đó tôi đã nghĩ thế này: Vì sự nghiệp của cha tôi không thành mà nhà tôi nghèo khó, tôi không được đi đến trường học. Bởi vậy tôi không được tiếp thu kiến thức ở trường. Hơn thế, “được cái” cơ thể tôi bẩm sinh đã yếu ớt, lại không có tài cán gì để có thể gọi là sờ trường. Một người như vậy và phải trải qua bao nhiêu gian nan mà công việc vẫn trôi chảy. Bay giờ tôi lại đang được nhận lời mời dùng bữa cơm tối thân mật của ông Sumitomo, người mà tôi đã từng ngưỡng mộ khi còn trẻ. Đó chắc hẳn không phải là điều gì khác mà đã được dẫn dắt bởi sợi dây số phận không nhìn thấy bằng mắt thường, hay còn gọi là duyên khởi huyền bí.

Đây là chuyện của hơn 40 năm trước, nhưng những ý nghĩ về số phận của tôi thì vẫn không hề thay đổi. Cơ thể tôi yếu đuối, không hề có tài cán gì mà lại được mọi người gọi là người thành đạt và sống trường thọ đến thế này. Điều đó chỉ có thể giải thích được là tự nhiên thành như vậy, chứ không thể nói gì khác hơn.

Tất nhiên, sự thực là cũng có những lúc tôi làm việc miệt mài, nhưng không nghĩ là mình đã làm việc hay đặc biệt nỗ

lực hơn người khác. Tuy nhiên, nếu nghĩ tất cả những bước đi của tôi cho đến ngày nay đều là do vận mệnh thì cũng không hẳn. Nay giờ ngồi ngẫm lại tôi thấy có thể là thế này: Tôi đã tích cực tiếp nhận thứ mà người ta gọi là vận mệnh và tự nhiên phẫn đấu mà không hề ý thức. Bởi vậy, tôi đã mở ra được những triển vọng cho cuộc đời mình. Tức là tôi phải đi ở từ nhỏ vì nhà nghèo, nhưng tuyệt nhiên không hề nghĩ đó là điều bất hạnh. Nhờ vậy, tôi đã có thể ngoan ngoãn tiếp nhận những sự dạy bảo của nhà ông thương gia, cũng như hiểu được sự tinh tế trong tình cảm con người. Về mặt cơ thể, dù có hơi yếu, nhưng tôi luôn biết cách giữ gìn và giao phó công việc cho những người khác. Hơn nữa, do tôi không được học hành đàng hoàng, nên lúc nào cũng khiêm tốn lắng nghe những lời chỉ bảo của mọi người. Và kết quả là tôi đã có được như ngày hôm nay.

Phát huy số phận trời ban

Ai cũng biết rằng, vận mệnh có sức mạnh vượt qua cả ý chí và khả năng của con người. Việc được sinh ra trong một gia đình giàu có hay nghèo khổ là điều bản thân mình không lựa chọn được. Thế nhưng, không hẳn bằng sức lực của mình, con người không thể chiến thắng được vận mệnh. Đó chính là sự kỳ diệu, bí ẩn của số phận. Có câu nói rằng: “Hãy nỗ lực hết sức mình và đợi thiên mệnh”, nhưng tùy vào cách sống của chúng ta mà sẽ có một khoảng để có thể phát huy những cá tính đã được trời ban trong vận mệnh. Khoảng trống đó theo ước đoán của tôi là vào khoảng từ mươi đến hai mươi phần trăm. Tuy nhiên, tùy vào cách mình nỗ lực đến đâu mà tám mươi hay chín mươi phần vận mệnh còn lại sẽ được quyết định có thể tỏ

sáng được hay không. Theo cách nghĩ đó, dù có ở trong môi trường được ưu đãi đến đâu, thì điều quan trọng vẫn là phải dốc sức nỗ lực.

Cân phải có niềm tin và tiến những bước mạnh mẽ của riêng mình trên cơ sở hiểu rằng, trong cuộc đời có những điều mà sức người không thể lay chuyển được. Mà như vậy thì dù giành được những thành công lớn lao cũng không quá phấn khích, thất bại cũng không quá tuyệt vọng. Dù thế nào cũng luôn sống bình thản. Khi nói đến vận mệnh, có thể các bạn trẻ không thấy quan trọng, nhưng nó đã rọi suốt cuộc đời, nên tôi đã đúc kết thấy như vậy.

GIÁ TRỊ CỦA BẢN THÂN

C hẳng hạn, trong túi các bạn có tờ mười nghìn yên. Nếu các bạn không nhận ra là mình có tiền thì sẽ không mua được gì cả. Chỉ khi biết rõ rằng mình có tờ mười nghìn yên thì mới mua được thứ muốn mua và từ đó mới có thể cảm thấy vui. Đột nhiên tôi nói đến chuyện này không vì một lý do nào khác, ngoài việc trong đời nhiều khi chúng ta không nhận ra những điều mình có để phát huy sử dụng chúng.

Các công ty vừa và nhỏ không hẳn là yếu

Cho đến nay tôi vẫn thường nói chuyện với những người đứng đầu các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Những khi ấy, tôi thường nghe thấy họ bảo: “Những người giỏi thì thường không thích vào những công ty vừa và nhỏ như công ty của chúng tôi”, hoặc là “Chúng tôi thuộc loại doanh nghiệp vừa và nhỏ, nên không dễ gì để ngân hàng cho vay tiền”. Nghĩa là không ít người trong số họ cứ nghĩ một điều rằng, doanh nghiệp vừa và nhỏ thì bất tiện và yếu. Nhưng khi đó tôi

thường bảo: “Ông thử tự tin hơn xem sao! Tôi thì nghĩ không có doanh nghiệp nào lại có thể mạnh và nhiều lợi thế hơn các doanh nghiệp vừa và nhỏ đâu!”. Nguyên do là thế này. Có thể khi đem so với các doanh nghiệp lớn thì nhìn qua, doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ yếu hơn và ít lợi thế hơn, vì quy mô cũng nhỏ mà số lượng nhân viên cũng ít. Thế nhưng, trên thực tế không hiếm khi chính vì là doanh nghiệp vừa và nhỏ nên mới mạnh và có lợi thế. Chẳng hạn, nếu có những mẩy chục nghìn nhân viên như các doanh nghiệp lớn thì sẽ bị bó buộc bởi cơ cấu tổ chức cồng kềnh, suy nghĩ của người đứng đầu doanh nghiệp cũng sẽ khó truyền tải đến các nhân viên và khó phát huy được hết 100% khả năng của họ. Thế nhưng, nếu là doanh nghiệp với năm mươi hay một trăm nhân viên thì những suy nghĩ của người đứng đầu sẽ truyền đạt trực tiếp đến được tất cả mọi người trong công ty và có thể làm việc theo cách như người ta vẫn nói: “Chỉ cần một gõ một tiếng là chuông ngân vang”. Bởi vậy, nếu người đứng đầu doanh nghiệp mà biết cách lãnh đạo hợp lý, thì khả năng của một người không chỉ được phát huy đến 100%, mà còn có thể lên đến 120% hay 150%, và có thể nâng năng suất lao động lên cao hơn cả những doanh nghiệp lớn. Có thể nói, những doanh nghiệp vừa và nhỏ tuyệt nhiên không phải là yếu và kém lợi thế, mà ngược lại vô cùng mạnh. Từ những kinh nghiệm mà tôi và vợ tôi đã tiến hành kinh doanh trên những quy mô khác nhau, tôi cũng cảm thấy như vậy và sau này thường nói lại cho các chủ doanh nghiệp những điều mình nghĩ.

Biến sở đoán thành sở trường

Con người chúng ta nhiều khi hay nghĩ sở trường của mình là sở đoán. Trong số các bạn, mỗi người đều mang những mặc cảm khác nhau như chiều cao hơi khiêm tốn hay có thể yếu ớt. Tuy nhiên, đó không phải là những sở đoán mang tính tuyệt đối. Tuyệt nhiên không phải như vậy! Nhiều khi, nếu chúng ta thay đổi cách nhìn nhận về những điều vẫn cho rằng là điểm yếu của mình thì sẽ thấy đó là điểm mạnh.

Từ nhỏ cơ thể tôi đã yếu ớt. Vậy mà năm 20 tuổi, tôi đã vào làm ở công ty sản xuất bóng đèn. Phụ thuộc vào kỳ hạn giao hàng, nên có khi tôi phải thức trắng ba ngày để làm. Vì những lần cố gắng quá sức như vậy, tôi bị viêm phổi và bác sĩ khuyên nên nghỉ an dưỡng. Thế nhưng, khi đó cha mẹ đã không còn và tôi không có chỗ để nương thân. Và lại, hồi đó lại làm công nhặt, nên không có bảo hiểm xã hội như bây giờ. Không còn cách nào khác, tôi đành phải vừa đi làm dưỡng sức. Cũng may, như vậy mà bệnh tình không hề nặng thêm. Khi tôi bắt đầu đứng ra làm một mình thì cũng có khi phải nằm liệt giường, có khi lại dậy làm việc, đại khái là như người bị bệnh nửa vời. Với tình trạng sức khỏe như vậy, lúc đầu tôi cũng cho đó là điểm yếu của mình. Thế nhưng, tôi đã nhủ thầm trong dạ rằng, đó là vận mệnh của mình, một mặt cứ phải để mặc như vậy và “kết bạn” với bệnh tật mà thôi. Dần dần tôi đã nghĩ được rằng: “Cơ thể yếu ớt cũng chưa hẳn là điểm yếu của mình”. Bởi vì chính cơ thể yếu ớt ấy có lúc lại giúp ích cho công ty. Điều này là bởi vì sao? Bản thân tôi dù có muốn làm gì đi chăng nữa, mà suốt ngày nằm liệt trên giường bệnh cũng không thể làm được. Bởi vậy, tôi nhờ

những cấp dưới có khả năng và giao phó cho họ. Vì tôi ở tình trạng ốm đau như vậy, nên những khi ấy tôi không giao phó nửa vời, mà nhờ sự dứt khoát: “Chi những việc quan trọng cậu mới phải bàn với tôi thôi, còn thì tất cả là tùy ở cậu!”. Người được nhờ cậy cũng bảo: “Giám đốc ốm như vậy, nên đương nhiên chúng tôi sẽ phải làm mọi việc thật chu đáo!”. Và họ phát huy hết khả năng của mình cho công việc. Nhờ đó, thành quả công việc ngày càng tăng lên.

Nếu như tôi khỏe mạnh, việc gì cũng tự mình làm thì chắc không thực hiện được những việc lớn như vậy. Không, không chỉ là không thực hiện được, mà thân thể còn yếu thêm và làm giảm cả tuổi thọ.

Không cần để ý đến những sở đoản

Tôi có cảm giác, chúng ta không cần phải quá để ý đến những điểm yếu của nhau. Nghĩa là, sở trường hay sở đoản, nếu nhìn ở một tầm cao hơn thì đó chính là một trong những đặc điểm riêng mà trời ban cho mỗi con người. Điều quan trọng là chúng ta sẽ tiếp nhận và xử lý chúng như thế nào mà thôi. Việc nhận ra được những sở đoản của mình và từ đó mà trở nên mặc cảm vốn là tâm lý tự nhiên của con người. Hơn thế, từ cách nhìn nhận đó để nỗ lực làm giảm bớt điểm yếu của mình cũng là điều quan trọng. Thế nhưng, nếu quá để ý đến điều đó mà mất sự tự tin dẫn đến trầm cảm, tuyệt vọng, thì những đặc điểm riêng mà mình có được cũng không thể phát huy thành sở trường, cuối cùng lại thành sở đoản.

Trên thế gian này có những hơn 4 tỷ người. Chúng ta cũng chỉ là một trong số đó mà thôi. Dù có điểm yếu thì đó

MATSUSHITA KŌNOSUKE

cũng là đặc điểm riêng, có một không hai mà trời ban cho. Nếu nghĩ được như vậy, sở đoản đó sẽ trở nên gần gũi và đáng quý hơn.

Với cách nhìn nhận thoảng đạt như vậy mà đi tìm những cá tính riêng trong mình và phát huy chúng, thì từ đó những điểm từng coi là sở đoản cũng sẽ trở thành sở trường. Các bạn nghĩ sao về cách nhìn nhận này?

SỰ ĐÁNG QUÝ CỦA NHỮNG GIỌT MỒ HÔI

T rời đã vào hạ. Gần đây tôi có thể ra khỏi nhà vào cả những lúc trời nắng nóng. Dưới ánh nắng gay gắt của mặt trời, tôi nhớ đến cái nóng của mùa hạ trong những năm tháng tuổi trẻ phải chạy hối hả trên các đường phố của Ōsaka, và bồi hồi nhớ cảm giác được vào bồn tắm sau một ngày làm việc vất vả dưới trời nóng. Dù ngoài miệng thì kêu là trời nóng, nhưng chính cái nóng ấy mới làm nên mùa hạ.

Theo thường lệ, giữa trời nắng cháy da, giải bóng chày dành cho học sinh phổ thông trung học năm nay lại sắp được khai mạc. Gần 4000 trường phổ thông trung học trên toàn quốc tham gia. Đội nào giành chiến thắng trong giải vòng loại ở địa phương sẽ được quyền đại diện địa phương đó đến sân vận động Kōshien (Giáp-Tử-viên)⁴⁹ và tham gia những trận đấu này lùa để tranh giải vô địch. Có lẽ ngay từ bây giờ

⁴⁹ Kōshien, tên một sân đấu bóng chày ở tỉnh Hyōgo.

đã có không ít quý vị đang đón chờ để xem những màn đấu kịch tính nào sẽ được triển khai trên sân vận động.

Trận đấu quyết liệt trong suốt 5 tiếng đồng hồ

Thực ra tôi đã có một kỷ niệm vô cùng cảm động và suốt đời không thể nào quên về trận đấu bóng chày trong giải dành cho học sinh phổ thông trung học. Sau khi xem trận đấu, tôi có nói chuyện với các nhân viên của mình và nội dung của cuộc nói chuyện đó đã được đăng tải trên một tạp chí.

Đó là chuyện của 53 năm trước đây, vào ngày 19 tháng 8 năm Shōwa thứ 8 (tức năm 1933-ND). Hôm tôi đi đến sân vận động Kōshien, thì đúng là ngày diễn ra trận đấu bán kết của Giải bóng chày trung học cơ sở toàn quốc lần thứ 19 giữa trường trung học Akashi (Minh-Thạch) và Trường chuyên nghiệp dạy nghề công thương nghiệp Chūkyō (Trung-Kinh). Có thể nói, đó là trận đấu mang tính lịch sử của môn thể thao bóng chày, vì đã làm cho không biết bao nhiêu người hâm mộ trở nên cuồng nhiệt và tập trung đông đảo trước radio có tường thuật trực tiếp trận đấu đặt trong các cửa hàng đồ điện. Có lẽ trong số các quý vị cũng có người biết về trận đấu này. Người ta đánh giá trận đấu hôm đó là trận chung kết sớm của giải, nên sân vận động Kōshien lớn như vậy mà người đến xem chật cứng. Cả ở trong và ngoài sân cỏ, khán giả vào đông đến nỗi không có chỗ nhúc nhích. Ngay từ trước trận đấu, sân vận động đã bao trùm một không khí nóng bức.

Trận đấu bắt đầu vào lúc hơn 1 giờ chiều, khởi đầu bằng quả ném bóng tấn công trước của bên đội Trường trung học

cơ sở Akashi. Từ lúc đó, đúng như dự đoán trận đấu đã diễn ra rất sôi nổi. Tôi cũng đoán trước là sức lực của hai đội ngang nhau, nên rất dễ phải đấu thêm hiệp phụ. Đúng như dự đoán, các cầu thủ ném bóng của cả hai bên đều chơi rất xuất sắc, không ai chịu ai. Cuối cùng, trận đấu kết thúc bằng tỷ số hòa 0-0 và hai đội phải chơi tiếp hiệp phụ. Sau đó, mấy lần cả hai đội đều có cơ hội, nhưng ném mười lăm, hai mươi lăm mà tỷ số vẫn là số không tròn chỉnh, trận đấu vẫn không thể phân thắng bại, đến mức khán giả cũng không muốn để cho đội nào thua. Thế nhưng, trong lần ném lại thứ 25, đội của Trường Chūkyō giành được một điểm quý giá và quyết định bàn thắng với tỷ số 1-0. Khi trận đấu kết thúc thì đồng hồ đã chỉ hơn 6 giờ, tức là tính ra trận đấu đầy kịch tính đã kéo dài gần 5 tiếng.

Những cầu thủ có tinh thần thi đấu cao

Điều đáng nói là sân vận động hôm ấy vô cùng nóng nực. Một người bình thường mà đứng giữa sân chừng một tiếng chắc sẽ ngất vì say nắng. Vậy mà trên sân vận động hôm đó, các cầu thủ tập trung toàn bộ tinh thần vào từng quả bóng và thi đấu trong suốt 5 tiếng đồng hồ! Điều đó làm tôi cảm động không thể nói lên lời, đồng thời có cảm giác họ đã dạy cho tôi một điều gì đó vô cùng đáng quý. Các cầu thủ của cả hai trường đều phải chơi một trận đấu đầy kịch tính dưới cái nắng gay gắt của mùa hè, nên có lẽ rất bái hoài sau mỗi lần biết phải thi đấu thêm hiệp phụ. Thế nhưng, trong con mắt của những khán giả như tôi, họ không hề mệt, mà ngược lại lúc nào cũng thi đấu sôi động và đầy quyết tâm. Quả thực tôi thấy họ rất đáng khâm phục. Có thể họ đã có động lực thi

đấu là vì danh dự của trường và vì niềm tự hào với tư cách một vận động viên thể thao, nên mới có thể làm được một điều kỳ tích như vậy. Hình ảnh đó làm cho những người đến xem cũng phải cảm động và biến sân vận động Kōshien thành một nơi tràn ngập phấn khích. Khi đã thi đấu hết mình như vậy, thì không những các cầu thủ giành chiến thắng, mà cả các cầu thủ bị thua cũng thấy mãn nguyện, mặc dù có thể vẫn có chút tiếc nuối.

Từ đó nhìn lại mình, với tư cách là một chuyên gia, tôi không biết đã có lúc nào mình làm việc hết mình như vậy hay chưa. Cả trong công việc sản xuất, kinh doanh cũng đều rất cần phải có lòng nhiệt huyết như vậy. Dù công việc có khó khăn, cực nhọc đến mấy, một khi đã bắt tay vào làm thì phải thật tận tụy, phải dốc hết sức mình. Chỉ khi làm được như vậy mới có thể thu hút được mọi người, mới tập trung được trí tuệ và hoàn thành sứ mệnh trời đất đã ban cho. Nhờ đó, chúng ta sẽ có được niềm vui và sự thư thái sau khi hoàn thành công việc. Tôi vẫn còn nhớ là đã cảm động sâu sắc khi thấy các cầu thủ dồn hết sức lực và tinh thần cho trận đấu, và có cảm giác đã được dạy cho một bài học lớn về cách nhìn nhận trong công việc cũng như trong cuộc đời.

Trí tuệ sinh ra từ những giọt mồ hôi

Tôi đã kể cho quý vị nghe chuyện của hơn 50 năm trước, nhưng ý nghĩ về sự đáng quý của những giọt mồ hôi thấm đẫm sức lực và trí tuệ của con người như vậy đến nay vẫn không hề thay đổi trong tôi. Các bạn chắc cũng không ít người đang phải trăn trở. Trong công việc cũng như đời sống

hàng ngày, cũng có khi thất vọng với chính mình vì không có được trí thông minh và ý tưởng sáng tạo, có khi lại vấp phải khó khăn gì đó, hoặc khi thất bại mà bỏ dở giữa chừng. Thế nhưng, trong những trường hợp như vậy, tuyệt nhiên không được vứt bỏ tất cả. Chỉ có điều, không nên chỉ ngồi nghĩ suông mà phải tự mình dấn thân và xả mồ hôi như những cầu thủ bóng chày tí hon tôi đã kể trên. Quan trọng là dù thế nào chúng ta cũng phải dốc hết sức lực và lao vào làm tận tụy. Tri thức tuyệt nhiên không phải là thứ chúng ta sống ơ hờ mà có. Chúng chỉ được sinh ra trong những giọt mồ hôi, những lời nguyện cầu khẩn thiết, hay sự tự quan sát, nghe ngóng, suy nghĩ, hành động và nỗ lực không ngừng. Có thể có những khi rất vất vả mà vẫn không thu được những tri thức đi chăng nữa, thì sự cần mẫn đó cũng đủ làm cho người khác cảm động, tự nhiên có thể thu hút được tri thức cũng như sự hỗ trợ nhiệt thành đến không ngờ của họ. Điều đó sẽ làm cho công việc tiến triển, hoặc có khi lại mở ra con đường đến tương lai tươi sáng và làm nên ý nghĩa cho cuộc sống.

Từ nay trời sẽ càng nóng hơn. Chúng ta tránh trời nóng để vào chỗ mát mẻ không phải là điều xấu, nhưng cũng như các cầu thủ bóng chày tí hon, các bạn thử một lần vượt qua cái nóng mùa hè, tự mình đi ra ngoài trời nắng và làm việc hết mình cho đến khi mồ hôi túa ra xem sao. Chắc hẳn các bạn sẽ cảm nhận được sự dễ chịu của mùa hè cũng như niềm vui được sống với tư cách một con người.

NHỮNG NGÀY CỰC KHỔ MÀ VUI

Tôi lấy vợ ngày mùng 4 tháng 9 năm Taishō thứ 4 (tức năm 1915), khi mới 20 tuổi. Năm nay tôi sắp được đón kỷ niệm ngày cưới lần thứ 71 của mình. Có một điều thật may mắn là cho cả đến bây giờ cả hai chúng tôi đều vẫn khỏe mạnh. Mới đây mà đã được 71 năm! Chính tôi cũng phải giật mình vì thời gian trôi nhanh quá. Ngồi nghĩ lại, tôi thấy cũng đã làm vợ mình khổ khá nhiều.

Con tàu ra khơi với năm thủy thủ

Lập gia đình được khoảng hai năm thì tôi xin nghỉ việc bên Công ty sản xuất bóng đèn ở Ōsaka và cùng vợ mở xưởng sản xuất, buôn bán đui đèn dựa trên mây trǎm yên thu véն được từ tiền tiết kiệm cùng tiền trợ cấp nghỉ việc. Chúng tôi rủ hai người bạn cùng làm ở công ty sản xuất bóng đèn trước đây và gọi thêm em vợ tôi từ dưới quê lên. Thế là năm người chúng tôi bắt đầu “giương buồm ra khơi”. Chúng

tôi biến một nửa căn nhà rộng bốn Jō (Điệp)⁵⁰ rưỡi thành sàn đất để làm phân xưởng. Còn vợ chồng tôi thì thu mình ngủ trong căn phòng rộng có hai Jō. Cuộc sống lúc đó khó khăn, nhưng trong chúng tôi luôn cháy bùng hy vọng về tương lai, nên không hề có cảm giác vất vả.

Tuy nhiên, lúc đầu khi mới ra làm riêng chúng tôi không hề biết phải mua nguyên vật liệu sản xuất bóng đèn ở đâu hay phải làm như thế nào, mà phải nghiên cứu từng bước từng bước một. Khó khăn nhất là chúng tôi không biết cách chế tạo phần thân của đui đèn. Trước đó tôi chỉ nghĩ đơn giản là đui đèn được làm tổng hợp từ nhựa đường, khoáng chất A-mi-ăng và bột đá, nhưng trên thực tế thử bắt tay vào làm thử, thì mãi vẫn không thành công. Khi đó kỹ thuật sản xuất những vật nén bằng khuôn đúc mới ra đời, nên nhà máy nào cũng giữ bí mật về cách làm này. Bởi vậy, tôi phải đến gần các nhà máy sản xuất những sản phẩm nén bằng khuôn đúc để nhặt mảnh vụn rơi ở gần đó về tìm hiểu, hoặc nhờ những người thợ đã từng làm trong các công xưởng có kỹ thuật đó dạy giúp, để từ đó nắm bắt bí quyết sản xuất. Sau ba, bốn tháng hì hục, chúng tôi đã chế tạo thành công được một số sản phẩm mẫu. Lúc ấy chúng tôi vô cùng mừng rỡ vì tự mình đã chế tạo thành công và định đem đi bán, nhưng lúc ấy vẫn chưa quen cửa hàng bán buôn nào, mà nói đúng ra là không biết nên đem đi bán ở đâu. Bởi vậy,

⁵⁰ Là đơn vị đo diện tích mà quy chuẩn là diện tích của một tấm chiếu truyền thống. Hiện nay người Nhật vẫn thường tính diện tích nhà ở theo đơn vị này. Tuy nhiên, ở mỗi địa phương diện tích của một Jō tiêu chuẩn có thể lại khác.

mọi người phải chia nhau, tách đi các cửa hàng đồ điện để giới thiệu sản phẩm.

Thế nhưng, kết quả hết sức bi đát. Cửa hàng này thì báo: “Thôi cậu cầm về, lần sau hãy tới” và không thèm đếm xỉa đến sản phẩm của chúng tôi. Cửa hàng khác lại từ chối: “Xưởng của cậu mới thành lập. Tôi lại không biết đui đèn thế này có bán được không, nên chưa dám đặt hàng ngay đâu!”. Dù vậy chúng tôi vẫn gắng hết sức đi bán trong suốt 10 ngày và cuối cùng đã bán được khoảng 100 chiếc. Doanh thu chỉ được vỏn vẹn có 10 yên. Theo những gì tôi thăm dò được ở một số nơi, thì trước hết là chất lượng của những đui đèn đó chưa được tốt.

Những ngày tháng qua lại cửa hàng cầm đồ của vợ tôi

Theo những ý kiến thăm dò, chúng tôi sẽ phải cài tiến đui đèn sao cho hợp với thị hiếu, nhưng lúc đó chúng tôi ở vào tình trạng không chỉ khó khăn về mặt tiền vốn hay những thứ khác, mà ngay cả sinh kế trước mắt cũng phải suy nghĩ. Hai người bạn thì nản lòng bỏ việc, chỉ còn lại tôi, vợ tôi và cậu em vợ. Thế nhưng, có điều lạ là tôi không có ý định bỏ công việc mình đang làm.

Trong đời tôi, thời điểm khó khăn về tiền bạc nhất có lẽ là thời kỳ này. Vợ tôi phải ra vào cửa hàng cầm đồ liên tục. 20 năm trước đây tôi đã tìm thấy cuốn sổ ghi của cửa hàng cầm đồ trong kho nhà mình. Theo đó, bắt đầu từ năm Taishō thứ 6 (tức năm 1917-ND), trong suốt bảy năm chúng tôi đã phải nhờ đến cửa hàng cầm đồ mươi mấy lần. Những vật đem đi

cầm đồ có thể kể đến là dài thắt lưng của áo Kimono hoặc cả áo Kimono và nhẫn đeo tay của vợ tôi. Đến nay tôi chỉ nhớ hồi ấy không còn cách nào khác, buộc phải đi cầm đồ, nhưng khi nhìn vào tấm sổ ghi đó tôi mới cảm thấy sâu sắc rằng, vợ tôi đã phải chịu đựng rất nhiều khổ cực.

Thêm nữa, có một chuyện mà sau này tôi mới được nghe kể lại. Hồi đó có khi chúng tôi còn không có đến 2 xu để đi tắm ở nhà tắm chung. Khi tôi bảo sẽ đi ra nhà tắm chung, thì vợ tôi lảng tránh bằng cách đem chuyện công việc ra bàn. Mà cứ nói đến chuyện công việc thì tôi say mê hết cả thời gian đi tắm. Thấy đã quá giờ nhà tắm chung đóng cửa, vợ tôi mới bảo đi đun nước cho tôi lau người. Nghĩa là cô ấy đã suy tính làm sao để tôi khỏi phải cảm thấy tủi thân.

Trong khi ấy, vào một ngày giáp Tết, không ngờ có người lại đặt hàng làm chân quạt điện. Ba người chúng tôi vô cùng vui mừng và lao vào sản xuất. Đó có thể gọi là vị thần hạnh phúc của chúng tôi. Nhờ đó, chúng tôi có được sự tự tin để tiếp tục công việc, cũng như có chút dư dả để nghiên cứu quy trình sản xuất đui đèn một cách quy củ.

Bởi vậy, vào tháng 3 năm Taishō thứ 7 (tức năm 1918) sau đó, chúng tôi đã thuê được một ngôi nhà rộng hơn ở phố Ōbihiraki-machi (Đại-Khai-định), biến tัng một thành công xưởng sản xuất. Và Công ty điện dân dụng Matsushita đi vào hoạt động từ đó.

Hòa thuận trong sự cãi vã

Bây giờ ngồi nghĩ lại tôi có cảm giác, lúc đó mình vừa hoang mang vừa lấy hết tinh thần để cố gắng. Khi đó, cơ thể

tôi không hề khỏe mạnh chút nào, mà rất hay bị ốm. Thế nhưng, mỗi ngày tôi đều quyết tâm làm việc hết mình, không hề cảm thấy vất vả. Thậm chí tôi còn nghĩ cuộc sống như vậy mới là thực sự có ý nghĩa và đêm ngày lao vào sản xuất đèn và chấn quạt điện. Có lẽ vợ tôi cũng có ý nghĩ như tôi. Tựu trung lại đó là những ngày khổ mà vui.

Sau đó, suốt 16 năm, cho đến khi chuyển trụ sở chính của công ty đến Kadoma (Môn-Chân), phân xưởng và nhà ở của chúng tôi cùng một nơi, nên vợ tôi giúp công việc, hơn nữa còn lo việc ăn ở cho cả những nhân viên sống cùng nhà nữa. Trong khi giúp tôi công việc kinh doanh và chăm sóc những người làm như vậy, vợ tôi cũng có tham gia ý kiến. Lúc nào tôi nói lại điều gì đó thì lập tức trở thành một cuộc đấu khẩu giữa hai vợ chồng. Mặc dù vậy, cơ sở sản xuất của tôi vẫn phát triển không ngừng. Qua đó có thể hiểu rằng, tôi có được ngày hôm nay chính là nhờ vợ tôi luôn sát cánh trong mọi việc. Và điều may mắn hơn hết thảy là bây giờ hai chúng tôi vẫn khỏe mạnh. Tôi nghĩ, mình phải cảm tạ trời đất hay đãng linh thiêng nào đó đã mang lại cho chúng tôi mối duyên lành, cũng như niềm hạnh phúc lớn lao trong đời.

Mùa thu năm nay chắc sẽ có thêm nhiều bạn trẻ nên đôi nén lúa. So với thời của tôi, xã hội bây giờ sung túc hơn nhiều. Tôi nghĩ, có nhiều bạn trẻ chuyển sang bước ngoặt mới của cuộc đời trong sự đùi đầy ngay từ đâu. Đó quả thực là điều tốt lành, nhưng từ ngày đầu về với nhau khó khăn, không có gì để từ đó hai người cùng hợp sức làm ra của cải cũng là niềm vui lớn lao giữa hai vợ chồng đấy chứ!

VÀI NÉT VỀ TẬP ĐOÀN PANASONIC

Tập đoàn Panasonic là một doanh nghiệp hàng đầu thế giới về phát triển và sản xuất các sản phẩm điện tử phục vụ các nhu cầu đa dạng về tiêu dùng, kinh doanh, và sản xuất công nghiệp với hơn 556 công ty và 305.828 nhân viên*, do ông Matsushita Kōnosuke sáng lập vào tháng 3 năm 1918.

Được biết đến với khẩu hiệu “Panasonic – Ideas for life” (Panasonic – Những ý tưởng cho cuộc sống), Panasonic sáng tạo và thực hiện những ý tưởng cho cuộc sống hôm nay và ngày mai, với trách nhiệm của một doanh nghiệp là không ngừng cải thiện và nâng cao chất lượng cuộc sống trên toàn thế giới, đóng góp cho sự tiến bộ và phát triển của xã hội thông qua những hoạt động kinh doanh đa dạng. Panasonic thực hiện hai tầm nhìn “Xây dựng một xã hội kết nối khắp mọi nơi” và “Cùng hòa hợp với môi trường toàn cầu”.

XÂY DỰNG MỘT XÃ HỘI KẾT NỐI KHẮP MỌI NƠI

Trong kỷ nguyên kết nối và nối mạng, con người ngày nay trao đổi thông tin mọi nơi và mọi lúc. Với việc thiết lập hệ thống nghe nhìn

kỹ thuật số kết nối tất cả thiết bị và sản phẩm sử dụng trong một gia đình cũng như với mạng giao tiếp xã hội, Panasonic đang thực hiện cam kết cung cấp các giải pháp giao tiếp linh hoạt, cũng như góp phần xây dựng phong cách sống tiện nghi và thoải mái.

Cùng hòa hợp với môi trường toàn cầu

Panasonic tích cực xúc tiến các sáng kiến bảo vệ môi trường nhằm cùng tồn tại hòa hợp với môi trường toàn cầu, thực hiện trong mọi hoạt động kinh doanh dựa trên ba “ý tưởng sinh thái”, cụ thể là: phát triển sản phẩm sinh thái (Ý tưởng sinh thái cho sản phẩm: chỉ cung cấp những sản phẩm tiết kiệm năng lượng), giảm thiểu ảnh hưởng từ các công đoạn sản xuất đến môi trường (Ý tưởng sinh thái cho sản xuất: giảm lượng khí thải CO₂ tại tất cả các cơ sở sản xuất trên toàn cầu), và thiết lập hệ thống tái chế (Ý tưởng sinh thái cho mọi người, mọi nơi: mở rộng các hoạt động bảo vệ môi trường ra khắp nơi trên thế giới).

*: Số liệu hợp nhất tính đến 31/3/2008.

Số liệu tại Việt Nam: 6 công ty, 6.870 nhân viên, tính đến 30/9/2008

MẠN ĐÀM NHÂN SINH

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI - 2008

Số 4 Tống Duy Tân, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84 - 4) 3 928 8655 Fax : (84 - 4) 3 928 9143

Chủ trách nhiệm xuất bản: NGUYỄN KHẮC OÁNH

Biên tập: PHAN NGUYỄN THÁNG

Trình bày: NGUYỄN TRÀ MY - PRIMA

Thiết kế bìa: TRẦN VĂN PHƯƠNG - PRIMA

Sửa bản in: NGUYỄN THỊ THU TRANG

Liên kết xuất bản: CÔNG TY SÁCH ALPHA

Địa chỉ: 164B, Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại/Fax: (84-4) 722 6237

Email: sales@alphabooks.vn

Website: <http://www.alphabooks.vn>

In 3.000 bản, khổ 13 x 20.5 cm tại Xưởng in Tạp chí Tin Học & Đời sống. Quyết định xuất bản số 1048-2008/CXB/54XH-127/HN, cấp ngày 24-11-2008. In xong và nộp lưu chiểu quý IV-2008

GIAN NAN

NGƯỜI BẠN CHÍ CỐT

TRÊN ĐƯỜNG ĐỜI

Trong cuộc sống rất nhiều khi vấp phải những khó khăn tưởng chừng không thể vượt qua. Khi đó chúng ta sẽ nhìn nhận những khó khăn này thế nào? Sẽ coi chúng như rào cản, như kẻ thù cần chống trả lại bằng mọi cách hay tuyệt vọng buông xuôi?

Qua những trải nghiệm trong suốt cuộc đời nhiều thành công nhưng cũng không ít thất bại của mình, Matsushita Kōnosuke, người sáng lập tập đoàn Matsushita (Từ 1/10/2008 đổi thành Tập đoàn Panasonic), đã cho thấy rằng khó khăn, thử thách nào cũng có cách giải quyết riêng nếu chúng ta **thực tâm** suy nghĩ và **nỗ lực** hết sức mình trực diện với chúng. Để có được khả năng đó, không gì quan trọng hơn là không né tránh mà **lắng nghe** và **tâm giao** với chính những sự vật là cội nguồn của những khó khăn, gian nan. Sức nóng gay gắt của mùa hè, bệnh tật bẩm sinh, những sở đoản hay đối thủ cạnh tranh khắc nghiệt trên thương trường... sẽ thật sự là những yếu tố bất lợi nếu chúng ta định đối kháng với chúng. Sức lực của chúng ta là hữu hạn, trong khi họa luôn "vô đơn chí". Tuy nhiên, nếu lật ngược lại vấn đề, nhìn nhận những yếu tố bất lợi như những điểm tựa để bứt phá, lại gần kết thân thì tự chúng sẽ thuận theo và mách nước cho chúng ta phương cách giải quyết. Khi đó sở đoản sẽ thành sở trường, "nhất bệnh" sẽ "trường mệnh" và sự cạnh tranh của đối thủ sẽ trở thành động lực để vươn lên...

CÔNG TY SÁCH ALPHA

164B Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội
 Tel: (04) 3 722 6236
 Fax: (04) 3 722 6237
 Email: sales@alphabooks.vn


www.alphabooks.vn

ALPHA & ΩMEGA



8 936037 741239

Giá: 49.000đ

