

NGUYỄN ĐỨC HIẾU

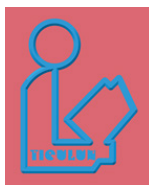


**những bài học
từ hồi ký**

NGUYỄN TẤN ĐỜI

Những bài học từ hồi ký Nguyễn Tấn Đòì

Nguyễn Đức Hiếu



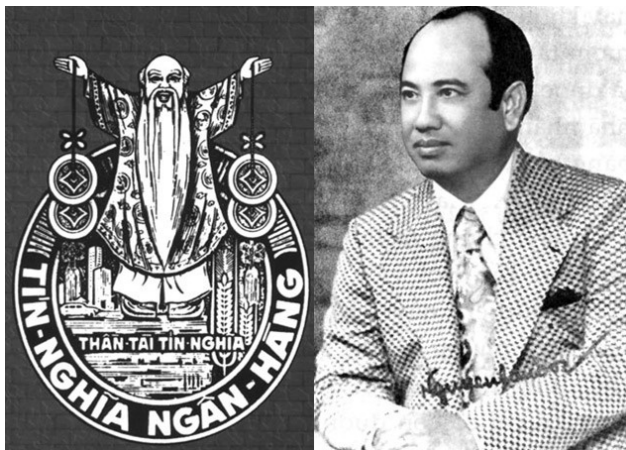
Paris * 10-2025

Bìa & dựng : *Ban Tuyển đọc TVTL*
Nguồn : *Internet*

**Những bài học từ
hồi ký Nguyễn Tấn Đòì**

NGUYỄN ĐỨC HIẾU

Hồi ký Nguyễn Tấn Đòì – những bài học lớn từ cuộc đời doanh nhân số một miền Nam Việt Nam trước 1975



I. Tại sao lại là Nguyễn Tấn Đòì?

Chúng ta khi muốn biết về các câu chuyện thành công thì hay đọc hồi ký, thường là của những người nổi tiếng. Hầu như ai cũng biết đôi chút về tiểu sử và

cuộc đời những nhân vật như Bill Gates, Steve Jobs, gần đây hơn là Jeff Bezos hay Elon Musk. Người Việt mình cũng có những người tài giỏi, nhưng họ lại ít viết lại hồi ký. Hoặc hồi ký của họ không phổ biến, và thường chất chứa quá nhiều sự đau thương từ những cuộc chiến tranh. Đọc xong ta dễ động lại những cảm xúc đau đớn và mãnh liệt, thay vì ghi nhớ được những bài học bổ ích.

Tôi luôn rất mong muốn được tìm đọc được một cuốn hồi ký của những tấm gương thành công là người Việt, với những bài học lớn và tích cực, nhưng lại gần gũi với bối cảnh văn hóa và cách suy nghĩ của mình hơn là danh nhân phương Tây.

May mắn là gần đây tôi được biết tới ông Nguyễn Tấn Đời, doanh nhân thành đạt nhất miền Nam Việt Nam giai đoạn

1950 – 1975, một “trùm tài phiệt” thứ thiệt. Ông có viết hồi ký rất chi tiết về cuộc đời mình với nhiều tình tiết ly kỳ. Như những lần thất bại tay trắng làm lại từ đầu, hay cách ông bị buộc phải làm chủ ngân hàng sắp phá sản mà ông đã vực dậy thành ngân hàng số một thời ấy với những biện pháp quảng cáo cách tân. Kịch tính hơn là việc ông bị tổng thống Nguyễn Văn Thiệu phong tỏa hết tài sản vì ganh ghét đố kỵ, và buộc phải vượt biên sang Canada và bắt đầu lại từ con số không.

Tôi đã ngẫu nhiên đọc hồi ký của ông trong 2 ngày. Sau khi đọc xong tôi rất xúc động, cảm phục và có phần kinh ngạc trước số phận hết sức gian truân của ông Nguyễn Tấn Đòì. Tuy vậy, với sự quả cảm, nghị lực phi thường và tấm lòng nhân hậu, ông Đòì đã vượt lên mọi

ngọn sóng dữ của cuộc đời và để lại một di sản không nhỏ cho hậu thế.

II. Tóm tắt cuộc đời ông Nguyễn Tấn Đời

Thân thế

Nguyễn Tấn Đời sinh năm 1922 tại làng Bình Hòa, tổng Định Thành, tỉnh Long Xuyên (nay thuộc Long Xuyên, An Giang). Gia đình ông khá giàu có và tiếng tăm ở làng thời bấy giờ, vì vậy, từ nhỏ ông được ăn học khá đàng hoàng. Năm 1945, ông được cho lên Sài Gòn để học bậc Cao đẳng tiểu học, tuy nhiên, do Cách mạng Tháng Tám nổ ra, việc học bị gián đoạn. Khi quân Pháp nổ súng tái chiếm Nam Bộ, ông trở về quê nhà ở Long Xuyên. Tuy nhiên, không lâu sau,

chiến tranh lan đến quê nhà, ông đành trốn lên Sài Gòn một lần nữa.

Khởi nghiệp nghề môi giới và phá sản

Khi mới lên Sài Gòn, không tiền bạc, không người thân thích, hàng ngày ông lân la khắp nơi tìm kiếm việc làm, đêm đến thì ngủ ngoài hàng hiên một ngôi nhà ở đường Champagne (nay là đường Lý Chính Thắng, quận 3). Một thời gian sau, ông được giới thiệu vào làm sổ sách cho một hãng buôn của người Pháp. Không lâu sau, cảm thấy ngột ngạt không tự do, ông quyết định bỏ việc vì vốn đã quen với cuộc sống phóng khoáng hương đồng gió nội ở quê nhà.

Ông chọn bước vào nghề Courtier (nghề môi giới), tập trung vào hai mặt hàng là vật liệu xây dựng và vải vóc. Ông

giàu lên rất nhanh, nhưng cũng nhanh chóng phá sản năm 1949 khi tham gia vào ngành kinh doanh tiền tệ.

Gian truân thắng lợi với gạch ngói Đời Tân

Vì đã có kinh nghiệm với ngành này từ thời làm môi giới, ông Đời quyết định khởi nghiệp trở lại bằng nghề làm gạch ngói. Ông mày mò tìm hiểu kiến thức về nghề làm gạch ngói, sang Campuchia mua lại các máy móc thanh lý với giá rẻ và tuyển thợ Triều Châu có tay nghề cao. Cộng thêm các mối quan hệ cũ lúc còn làm nghề môi giới vật liệu xây dựng, ông thành lập xưởng sản xuất gạch ngói tại số nhà 321 Bến Bình Đông, Chợ Lớn.

Để bán được sản phẩm, mỗi ngày ông đích thân đến từng ngôi nhà đang xây để chào hàng. Với sự siêng năng và

uy tín trong làm ăn, ông được ông huyện Trương Văn Huyền để ý, dần dà thương như con và nguyện đỡ đầu về tài chính.

Miệt mài làm ăn và liên tục cải tiến, chỉ hai năm sau, doanh thu của xưởng gạch ngói Đồi Tân vượt lên dẫn đầu thị trường vật liệu xây dựng. Ông còn sang tận Pháp, đến Guillon Barthelemy để học hỏi công nghệ làm gạch ngói, lót gạch của người Pháp. Từ đó mẫu mã và chất lượng sản phẩm của ông chinh phục được hầu hết khách hàng, nơi nơi đều ưa chuộng. Hãng gạch ngói Đồi Tân trở nên nổi tiếng khắp Nam Kỳ lục tỉnh, cung cấp cho thị trường từ Sài Gòn, miền Đông cho đến cả miền Tây Nam Bộ.

Lấn san sang các ngành nghề khác, trở thành vua cao ốc cho thuê

Nhờ sự thành công của Hãng gạch ngói Đời Tân, đầu thập niên 1950, ông mở rộng kinh doanh ra nhiều lĩnh vực khác và đều thành công. Nhiều lĩnh vực ông cạnh tranh sòng phẳng với cả các doanh nghiệp nước ngoài.

Năm 1952, ông sang Hồng Kông tìm thị trường chuyển ngân Sài Gòn – Paris – Hong Kong, đăng ký nhập cảng lưới đánh cá từ Nhật về Hong Kong sau đó từ Hong Kong xin giấy nhập khẩu về Sài Gòn, rồi xuất cảng gạo từ Sài Gòn sang Hong Kong, Singapore.

Năm 1953, ông lại mở công ty quảng cáo, cạnh tranh mạnh mẽ với Công ty quảng cáo AIP của người Pháp. Ông còn với tay sang lĩnh vực phim ảnh, lập Công ty Cửu Long Film, nhập phim từ Pháp về Việt – Campuchia – Lào rồi làm phụ đề cho thuê. Đến năm 1954, Hiệp định

Genève được ký kết, người Pháp vội vã bán đồn điền để về Pháp, Nguyễn Tấn Đòì bung tiền mua lại.

Năm 1955 – 1956, ông sang Campuchia đấu giá hội chợ và hùn vốn mở một công ty nhập khẩu xe đạp và máy móc nông ngư cụ đem về tiêu thụ tại miền Nam. Rồi ông cho nhập máy cày từ Âu – Mỹ về miền Nam bán cho nông dân. Thậm chí ông còn xoay qua hoạt động trong lĩnh vực hải sản, với một loạt những chiếc tàu đông lạnh ngày đêm hoạt động ngoài khơi.

Vào những năm 1968, 1969, tại miền Nam phế liệu do quân đội Mỹ thải ra từ các căn cứ quân sự rất nhiều, chất cao như núi. Ông đấu thầu mua lại toàn bộ và ông cho nấu lại lấy đồng làm dây điện với nhãn hiệu Vidico.

Cũng trong thời gian này, ông bắt đầu hoạt động trong lĩnh vực đầu tư xây cao ốc cho thuê, nổi danh với các cao ốc Mai Loan (125 phòng, số 16 Trương Định), Tần Lộc (90 phòng, số 177 – 179 Lê Thánh Tôn), Victoria (240 phòng, số 937 Trần Hưng Đạo), President (1.200 phòng, số 727 Trần Hưng Đạo), Đức Tân (số 491 Phan Thanh Giản), Prince (số 175 – 177 Phạm Ngũ Lão)... Các tòa cao ốc khá đồ sộ lúc đương thời, đều được cho thuê hết và đem lại cho ông những món lợi kếch xù.

Bất đắc dĩ làm ông chủ ngân hàng

Năm 1967, Tín Nghĩa Ngân Hàng đứng bên bờ vực phá sản. Ông Đồi là cổ đông lớn chiếm 16% cổ phần. Khi ấy, đứng trước nguy cơ mất tài sản, ông

buộc phải giải quyết bằng cách mua lại cổ phần của các cổ đông khác và huy động thêm một khoản tiền lớn để đảm bảo mức dự trữ tối thiểu, để Ngân Hàng Quốc Gia cho phép hoạt động tiếp. Như vậy, bất đắc dĩ một lần nữa ông phải dấn thân vào một ngành nghề kinh doanh hoàn toàn mới lạ, mà trong tay không nắm một chút kiến thức và kinh nghiệm nào.

Vực dậy Tín Nghĩa Ngân Hàng với những phương pháp táo bạo, nổi danh Thần Tài

Ông Đòì nhận thấy các ngân hàng khi ấy chỉ tập trung vào khách hàng là những công ty lớn, uy tín mà bỏ quên giới tiểu thương. Vốn đã xuất thân từ giai cấp này, ông hiểu sâu sắc nhu cầu, nguyện vọng cũng như cung cách phục vụ và tiếp cận phù hợp nhất. Ông đã ra

những chiến lược quảng cáo cách tân để đánh vào thị trường ngách đặc trưng này.

Ông cho quảng cáo rầm rộ: đăng trên báo chí, phát hành lịch, tranh ảnh và áp phích khắp nơi. Đặc biệt, tất cả khách hàng đều được tặng một đĩa hát “Của Hôi Môn” gồm những bài dân ca nổi tiếng do những ca sĩ tên tuổi thời bấy giờ trình bày. Ngoài ra, mỗi khách hàng mới sẽ được tặng một món quà tương xứng tùy theo số tiền gửi. Ngân hàng còn tổ chức xổ số theo định kỳ, phần thưởng rất giá trị gồm tivi, cassette, máy may, xe máy, thậm chí là xe hơi.

ĐÊM QUA MƠ THẤY « THẦN-TÀI »

LÀ ĐIỀM GIÚP BẠN : LỢI, MAY, 7 ĐIỀU :



LỢI THỨ NHẤT :

LÃNH TIỀN RA TẠI
BẤT CỨ NƠI NÀO
TRÊN TOÀN QUỐC
(14 CHI - NHÁNH)

Quý Vĩ có tiền dư dề Trương Mục
Tiết Kiệm, với Sô Tiết Kiệm THẦN TÀI,
bạn có thề :

- ★ Lấy tiền ra tại bất cứ nơi nào trên toàn quốc có Chi-nhánh TÍN NGHĨA
- ★ Thẻ thức rất giản dị, bạn chỉ cần cho biết ý muốn ! lần ngay khi mở Trương Mục, hoặc bất cứ lúc nào về sau, bạn sẽ có ngay một sô Tiết Kiệm THẦN TÀI TÍN NGHĨA « lãnh bất cứ nơi nào » dề dùng vĩnh viễn.
- ★ Rất tiện lợi cho quân nhân, công tư chức, cho du khách, sinh viên, học sinh, giới làm ăn mua bán, khỏi đem theo tiền một khi đi chuyên tránh khỏi bị mất mát, mà còn được hưởng tiền lời cao.

Quý Vĩ hãy so sánh, và chắc chắn Quý Vĩ sẽ dền với
TÍN - NGHĨA NGÂN - HÀNG vì được hưởng nhiều
quyền lợi nhất.

Quảng cáo của Tín Nghĩa Ngân Hàng

Và một điều rất mới mẻ chưa ai nghĩ đến là sử dụng logo cho ngân hàng. Nguyễn Tấn Đòì cho thiết kế logo là hình ảnh ông Thần tài cầm hai xâu tiền, tượng trưng cho sự giàu sang phú quý.

Ông cũng cải tổ hoàn toàn về mặt hành chính, quy định nhân viên phải mặc đồng phục có logo Ngân Hàng Tín Nghĩa; phải tuyệt đối lịch sự, nhã nhặn khi tiếp khách hàng, bất kể khách gửi tiền hay rút tiền; loại bỏ những thủ tục rườm rà không cần thiết làm mất thời gian cho cả nhân viên và khách hàng. Ông tuyển nhân viên giao dịch rất đông, nhiều hơn đến 30% so với các ngân hàng khác.

Nguyễn Tấn Đời cho mở rất nhiều chi nhánh trên một hệ thống rất rộng rãi. Thời bấy giờ các ngân hàng ở miền Nam không cần thiết có chi nhánh nào cả, nhưng ông Đời cho rằng cần phải mở chi nhánh ở vùng cư ngụ của những tiểu thương và giới trung lưu. Nhờ đó những người này không sợ rủi ro khi phải di chuyển trên đường dài để đến trụ sở

ngân hàng trung tâm ở Sài Gòn. Và đặc biệt, tiền gửi tiết kiệm được rút ra bất cứ tại chi nhánh nào chứ không chỉ ở trụ sở trung tâm như các ngân hàng khác.

Ông thay đổi toàn bộ hệ thống cập nhật kế toán bằng máy NCR nhập từ Canada, dự định phát hành thẻ tín dụng, mở màn cho một thời kỳ mới cho giới ngân hàng ở miền Nam lúc bấy giờ.

Bị ông Thiệu đổ kị bắt giam, phong toả toàn bộ tài sản

Ngày 21 tháng 4 năm 1973, Tổng thống Nguyễn Văn Thiệu ra lệnh bắt giam ông Nguyễn Tấn Đồi, hệ thống Tín Nghĩa Ngân Hàng bị phong tỏa và đánh sập.

Khi lệnh của Tổng thống Nguyễn Văn Thiệu ban ra, hệ thống Ngân Hàng

Tín Nghĩa tại Sài Gòn và các chi nhánh khắp miền Nam đều bị cảnh sát niêm phong. Tất cả các cơ sở, xí nghiệp của ông Đồi cũng cùng chung số phận.

Đồng thời cảnh sát, công an còn cô lập toàn bộ những người trong gia đình ông Đồi, kể cả ban lãnh đạo Ngân Hàng Tín Nghĩa. Cùng đó, chính quyền Nguyễn Văn Thiệu tung tin trên đài phát thanh, truyền hình và báo chí... với dụng ý tuyên truyền cho một cuộc đảo chính kinh tế.

Vụ bắt giam ông Đồi, đóng cửa Ngân Hàng Tín Nghĩa một cách bất hợp pháp đã gây nên phản ứng mạnh mẽ trong dân chúng và một số tờ báo tự do. Họ lên án sự phi lý của chính quyền Nguyễn Văn Thiệu và kêu gọi Quốc hội phải can thiệp. Hai quản trị viên Ngân hàng Quốc gia vì danh dự và lòng can

đảm đã từ chức để phản đối về hành động vô lý trên của Chính phủ Nguyễn Văn Thiệu.

Người thân Nguyễn Tấn Đòì nhờ luật sư Lê Văn Mão làm thủ tục xin chữ ký của các dân biểu, hội đủ số đông theo quy định để yêu cầu đưa Nguyễn Tấn Đòì ra trước phiên họp khoáng đãi của Quốc hội trực tiếp trả lời với Hành pháp, Tư pháp... hầu làm sáng tỏ vấn đề, để Quốc hội toàn quyền quyết định. Nhưng tiếc thay, vì lý do nào đó Quốc hội không hề được triệu tập. Những cố gắng đều trở nên vô ích.

Ngồi tù 2 năm nhưng không hề được xét xử hay tuyên án, cũng không biết bị bắt về tội gì, Nguyễn Tấn Đòì lại bị tịch thu toàn bộ gia sản. Thậm chí gần 1 tỷ ông gửi ở ngân hàng Thụy Sĩ cũng bị Nguyễn Văn Thiệu ép buộc ký giấy rút

sạch. Sau năm 1975, ông làm đơn kiện ngân hàng Thụy Sĩ. Cuộc kiện tụng kéo dài 20 năm, đến khi ông qua đời năm 1995, sự việc vẫn chưa được giải quyết. Nhiều nguồn tin cho rằng không phải Nguyễn Văn Thiệu nã tay trên số tiền đó mà đứng đằng sau là CIA. Tuy nhiên đó chỉ là tin đồn, cho đến nay sự việc vẫn còn là một bí ẩn.

Ngày 21 tháng 4 năm 1975, Nguyễn Văn Thiệu được người Mỹ hộ tống cho việc đào thoát khỏi miền Nam Việt Nam. Phó Tổng thống Trần Văn Hương lên thay. Trần Văn Hương đã ký lệnh trả tự do cho 26 nạn nhân của Nguyễn Văn Thiệu, trong đó có Nguyễn Tấn Đồi.

Ngày 29 tháng 4 năm 1975, lệnh phóng thích được thi hành, Nguyễn Tấn Đồi được trả tự do.

Vượt biên sang Canada

Được tự do nhưng mọi quyền hành đều mất hết, tài sản bị tịch thu. Chạy vạy khắp nơi, cuối cùng ông cũng mượn được một số tiền để tìm đường xuất ngoại, đoàn tụ với gia đình. Trước đó vợ ông đã sang Canada sum họp cùng con cái đang du học nơi xứ người.

Nhưng tất cả số tiền ấy bị những kẻ tổ chức vượt biên lừa gạt lấy sạch, ông bị trôi dạt đến Thái Lan. Tại đây, vì biết ông là một nhân vật quan trọng, chính quyền Thái Lan ra lệnh trục xuất ông về Việt Nam. Ông xin liên lạc với gia đình tại Canada và được chấp thuận. Sau đó ông được con trai bảo lãnh sang Canada với sự can thiệp của Luật sư Harry Blank – Phó Chủ tịch Quốc hội Canada.

Sang tới nơi, ông nghỉ ngơi 2 tháng

rồi bộc lộ mong muốn tìm cơ hội kinh doanh nhưng gia đình ngăn cản vì thấy ông đã lớn tuổi. Bị từ chối, ông mặc cảm vì lòng tự ái bị xúc phạm, trở nên vô cùng đau đớn, buồn tủi dẫn tới biếng ăn biếng ngủ và nằm liệt giường. Bác sĩ khuyên nên cho ông làm việc để khuây khoả và tinh thần tích cực lạc quan hơn. Trước việc ấy, vợ con ông đành bán tư trang được 60.000 đô Canada cho ông làm ăn.

Khởi nghiệp lại một lần nữa khi đã ngoại ngũ tuần

Ông mua lại khách sạn “Le Marquis” bị cháy và tự thân vừa là chủ vừa là nhân viên, điều hành khách sạn này với một nguồn vốn và nhân lực vô cùng hạn hẹp. Trải qua gần 3 năm lao tâm khổ tứ, kiêm nhiệm đủ các vai trò, cuối cùng tới năm 1978 thì khách sạn và nhà hàng của ông

đã đi vào quỹ đạo, ông chỉ còn phải ủ tuyết hoặc sửa chữa lật vật, còn lại đã có người phụ trách các việc khác.

Một lần, ông vô tình gặp chủ một công ty người Nhật là ông Sato – một người bạn làm ăn với ông khi còn ở Sài Gòn. Biết được hoàn cảnh khó khăn của Nguyễn Tấn Đồi, ông Sato đã đứng ra giúp vốn và hỗ trợ kỹ thuật để mở một nhà hàng Kobe tại Montreal, Canada.



Ông Nguyễn Tấn Đồi cùng vợ
và các nhân viên ở nhà hàng Kobe

Với sự cần cù, không ngại khó, tinh thần liên tục cải tiến và luôn đặt khách hàng lên đầu, từ một nhà hàng, dần dần ông Đời phát triển thành một hệ thống, thành công ngoài sự mong đợi.

Sau sự thành công của các nhà hàng Kobe tại Canada, năm 1980, Nguyễn Tấn Đời đầu tư mở thêm hàng chi nhánh tại Orlando, Florida, Mỹ.

Cuối đời

Trở thành tỷ phú nơi đất khách, Nguyễn Tấn Đời dự định về Việt Nam xin phép kinh doanh các ngành nghề trước kia như mở ngân hàng, xây cao ốc, mở xí nghiệp sản xuất... với một tham vọng rất lớn là sẽ trở lại sự huy hoàng của thời trước. Nhưng mọi kế hoạch đang

tính toán dở dang thì ông lâm bệnh và từ trần vào ngày 6 tháng 7 năm 1995 tại Orlando, Florida

Di sản

Trước khi qua đời, Nguyễn Tấn Đòì đã để lại cuốn hồi ký, trong đó ông cho biết có cảm tưởng như ông đã hoàn thành được một cuốn phim trung thực về cuộc đời mình, từ lúc hàn vi nhiều cơ cực, đến khi thành công. Cuối cùng, Nguyễn Tấn Đòì tâm niệm: “Muốn có sự thành công, chúng ta phải tự thân vận động, lao động bằng chính bàn tay khối óc của mình. Và phải biết tận dụng mọi cơ hội nhưng phải có tâm, phải ngay thẳng. Còn sự may mắn là một cơn mưa cho tất cả mọi người, nếu ai biết chuẩn bị kịp thời được đồ chứa tốt và lớn thì

húng được nhiều nước trời cho. Đồ chứa tốt, lớn chính là đức độ, khả năng làm việc, sự tìm tòi, học hỏi, sự kiên nhẫn về tổ chức và nhất là nhạy cảm, linh hoạt, sáng kiến, biết quan sát tìm hiểu để đúc kết kinh nghiệm cho sự thành công”.



Con trai và cháu ông Đòì tiếp quản
chuỗi nhà hàng Kobe Steakhouse
Nguồn: Tastychomps.com

Từ năm 1996, Chau Nguyen, con trai ông Đời kế nhiệm quản lý Kobe Steakhouse. Chuỗi nhà hàng Kobe Steakhouse tiếp tục phát triển không ngừng và trở thành một trong những chuỗi nhà hàng Nhật được đánh giá cao nhất ở Florida, Mỹ.

Năm 2019, Kobe Steakhouse đã kỷ niệm 35 năm thành lập, với 11 cửa hàng và hơn 600 nhân viên, cho thấy một sự tiếp nối mạnh mẽ di sản để lại của người sáng lập – doanh nhân Nguyễn Tấn Đời.

Website Kobe Steakhouse hiện tại: <https://kobesteakhouse.com/>

III. Những bài học rút ra từ hồi ký Nguyễn Tấn Đòì

Thường có hai mô-týp hấp dẫn về những cuốn hồi ký. Hoặc là một câu chuyện hào hùng như một bản anh hùng ca, hoặc là một câu chuyện đứng lên từ những thất bại nặng nề. Cuộc đời của ông Nguyễn Tấn Đòì vừa hay lại có cả hai điều trên, mà lại ở tầm mức cao trào kịch tính nhất mà trí tưởng tượng cho phép.

Về mặt hào hùng, ông đã trở thành doanh nhân thành đạt nhất miền Nam Việt Nam, ông chủ ngân hàng lớn nhất, người nắm giữ nhiều tài sản nhất của chính quyền Việt Nam Cộng Hoà.

Về mặt thất bại, ông nhiều lần trắng tay, và khi ở đỉnh cao sự nghiệp, ông bị bắt giam đầy oan ức, phong toả toàn

bộ tài sản, và phải làm lại từ đầu khi đã ngoài năm mươi ở nơi đất khách quê người với một số vốn eo hẹp.

Thực sự tôi hiếm thấy có cuộc đời nào thăng trầm với nhiều trải nghiệm như vậy. Sau đây tôi xin tổng hợp một vài bài học tôi rút ra được từ hồi ký của ông.

Thái độ ứng xử nhã nhận được lòng người

Ông Nguyễn Tấn Đời có xuất thân con nhà gia giáo, khá giả. Từ nhỏ gia đình đã lưu ý để tâm dạy dỗ từng lời ăn, tiếng nói, hành vi, cử chỉ. Nhờ vậy khi lên Sài Gòn, dù tay trắng ông vẫn có thể dễ dàng xin được công việc sổ sách kế toán cho người Pháp, và sau là nghề môi giới courtier đòi hỏi nghệ thuật giao tiếp khéo léo và gây được lòng tin.

Hơn nữa, có một chi tiết trong hồi ký rất đáng chú ý. Ông Đồi kể lại rằng tại nhà ông ở Sài Gòn, phòng khách được bài trí giống hệt phòng ngủ của ông. Vợ ông từng thắc mắc tại sao ông lại tốn kém như vậy, vì thường phòng này ít khi được sử dụng. Ông bảo đó là hành động kín đáo tế nhị quý trọng dành cho những người khách được mời tới nhà.

Chính nhờ những điểm nhỏ tinh tế này, ông Đồi có thể tiến rất xa trong mặt giao tế xã hội, là tiền đề lớn cho những thành công rực rỡ của ông.

Am hiểu thế mạnh của bản thân

Khi mới khởi nghiệp, ông Đồi nhanh chóng nhận ra công việc sổ sách gò bó không hợp với bản tính của mình, vốn đã quen với hương đồng gió nội ở mảnh đất Long Xuyên thanh bình. Vì vậy sau

khi suy nghĩ, ông mạnh dạn chuyển sang làm nghề môi giới.

Tiếp sau đó, khi đã thất bại với việc kinh doanh tiền tệ, ông Đồi đã chọn làm gạch ngói Đồi Tân vì những kinh nghiệm với vật liệu xây dựng khi làm môi giới.



Ông Nguyễn Tấn Đồi cùng gia đình
và nhân viên ở nhà hàng Kobe
Nguồn: Tastychomps.com

Trong suốt cuộc đời kinh doanh của ông, ông cũng đặc biệt ưu ái ngành

nhà hàng khách sạn, có lẽ xuất phát từ sự tinh tế và lịch thiệp trong việc hưởng thụ cuộc sống.

Có thể thấy ông Đòì luôn cân nhắc rất rõ và chỉ chọn những gì phù hợp nhất với thể mạnh của mình rồi ông mới chọn làm. Điểm ấy thể hiện sự sáng suốt của ông.

Trước khi tôi làm một việc gì, trước tiên suy tính, đo dẫm thật kỹ, cho thấm nhuần, thành một cốt truyện mạch lạc ăn sâu vào đầu óc, rồi tưởng tượng cho nó quay lại từ từ, như coi một cuốn phim để suy gẫm, duyệt xét, đến khi bổ khuyết xong, rồi mới dẫn thân hành động không ngừng, không e ngại “ngăn sông cách núi”.

Sự chăm chỉ mãi cán trong công việc

Điển hình đầu tiên trong phong cách làm việc của ông Đời là sự chăm chỉ và nỗ lực bền bỉ. Ông luôn cho thấy tinh thần không ngại khổ ngại khó. Khi bắt tay làm gạch ngói Đời Tân, dù trước đó là một thiếu gia, là một môi giới giàu có, khi phải bắt đầu lại từ đầu ông không bao giờ để thất bại nhấn chìm. Đã có lúc ông phải trải qua cảnh:

Mỗi buổi sáng, tôi phải đạp xe đạp từ Bình Đông Chợ Lớn ra Saigon vừa đi bán hàng, vừa đi gom tiền. Đến trưa, trong túi không có đủ tiền ăn một tô hủ tiếu, chỉ vừa đủ cho một ly cà phê đen và một khúc bánh mì. Tôi phải lấy đường của tiệm cà phê, nhét vào bánh mì mà ăn với cà phê [...]

Ai có đạp xe dọc theo sông Bình

Đông thì mới thấy nỗi khổ của tro trấu vào mặt ra sao. Nhiều hôm bụng đói, tiền không tiêu được, tro trấu vào đầy mắt, tôi quá tủi thân, gác xe vào lề đường ngồi gục đầu khóc. Những giọt nước mắt vì tro trấu pha trộn với những giọt nước mắt buồn đời tuôn rơi...

Nhưng những việc ấy không bao giờ khiến ông dừng lại mà chỉ tạo động lực để ông lao động chăm chỉ và thông minh hơn.

Nhờ nền tảng nghị lực ấy, khi ông ngoài năm mươi, sức khỏe suy giảm, ông vẫn cùng vợ và một vài nhân sự gồng gánh toàn bộ việc kinh doanh khách sạn Le Marquis ở nơi xứ người, bao gồm cả việc lao động chân tay cực nhọc.

Ban đầu vì chưa có kinh nghiệm nên vợ chồng tôi phải cãi nhau mãi về vụ trái

drap giường, mỗi người một cách nên nó sáo sạo, mãi về sau mới quen việc. Nhớ mãi những lần khom xuống trải drap, hút bụi, lau toilette, tôi phải quỳ xuống mà làm vì với cái bụng to như vậy mỗi lần cúi xuống là đồ ăn muốn trào ra miệng luôn... à quên, tôi còn kiêm luôn sửa chữa lật vạt, điện nước nữa chứ.

Luôn hướng tới cái đích cao nhất

Trong khi làm ăn, ông Đồi luôn thể hiện sự cầu tiến. Ông không bao giờ hài lòng với những gì tầm thường. Khi làm môi giới, ông phải thuê mặt bằng hoành tráng trên đường Phạm Ngũ Lão và mua xe hơi để gây chữ tín. Khi làm gạch ngói Đồi Tân, ông sang tận Campuchia để mua máy móc và tìm thợ Triều Châu (giỏi nhất) để làm. Khi làm khách sạn, ông sở hữu những mảnh đất vàng và có gần hai ngàn phòng ngủ, phòng nào

cũng trang bị máy lạnh, toilette và nội thất tối tân nhất. Khi làm ngân hàng, ông đưa Tín Nghĩa lên trở thành ngân hàng số một, nắm giữ phần lớn tài sản miền Nam Việt Nam.

Thuở mới kinh doanh, ông bị nhiều đồng nghiệp ghen ghét, đố kỵ và cạnh tranh không lành mạnh. Để khắc phục, ông đã tự rút ra một phương châm rất cao thượng, ấy là:

Sự việc tuy nhỏ những đã làm tôi suy nghĩ đắn đo. Tôi nhận định muốn chấm dứt những cuộc cãi vã nhỏ bé, đụng độ ngoài đường phố một cách tầm thường, phương thức giải quyết tận gốc vấn đề không phải là đánh nhau, cãi nhau, mà phải là cố gắng nhìn nhục tìm sáng kiến làm việc hơn nữa, vượt xa các đồng nghiệp về mọi mặt, hoặc họ nể, hoặc họ chán sẽ không còn tìm cách gây sự nhỏ

nhên nữa. Lý luận đó chính là ngọn lửa nung nấu chí phấn đấu của tôi để đi đến sự thành công như ngày nay.

Không ngừng đổi mới cải tiến

Một điểm cực kỳ nổi bật ở Nguyễn Tấn Đời là những sáng kiến cải cách trong kinh doanh của ông, như tinh thần tên hãng gạch mà ông nổi danh khởi nghiệp: Đời Tân (Đời Mới). Với gạch bông, ông đã sang tận Pháp du học để tiếp cận công nghệ làm gạch tân tiến nhất thế giới.

Nhận thấy, là mục tiêu phải đạt tới của đời tôi vì tôi ý thức được câu “Nhứt nghệ tinh, nhứt thân vinh”. Tôi đến Guillon Barthelemy, tại Pháp, để trao đổi nghề nghiệp.

Khi trở về, áp dụng những điều học

hỏi được, tôi cải tiến phương pháp làm việc, cải tổ hệ thống tổ chức, phân công hợp lý. Cải tiến kỹ thuật để sản phẩm có chất lượng cao. Hạ giá bán để nhắm số khách hàng đông. Tôi lập ra toán lợp ngói, lát gạch vừa để dành mỗi vừa để giữ gìn phẩm chất của sản phẩm.

Khi chuyển sang lĩnh vực ngân hàng, ông mạnh dạn có những sáng kiến quảng bá như logo thần tài gắn gửi với giới tiểu thương bình dân, tặng băng đĩa cassette các bản nhạc thịnh hành, khuyến mãi tùy theo số lượng tiền gửi, mở chi nhánh để tăng tính linh hoạt và tiếp cận nhiều khách hàng hơn, tính tiền lãi tiết kiệm theo ngày thay vì theo tháng... Về nghiệp vụ, khi thăm con du học bên Canada, ông tranh thủ cập nhật kiến thức kế toán ngân hàng, mua máy NCR phục vụ kế toán thay cho máy IBM đang

phổ biến trong nước nhưng chậm chạp và không ưu tiên ngân hàng nhỏ, thiết lập hệ thống kiểm soát riêng cho Ngân Hàng Tín Nghĩa...

Khi kinh doanh nhà hàng ở Canada, ông luôn trăn trở để các món ăn Nhật Bản được khách phương Tây chấp nhận rộng rãi. Ông đi khắp nơi, nghiên cứu để tìm tòi những loại sauce đặc biệt cho riêng nhà hàng của mình.

Tôi nhận thức, thấy người Nhật có cái tự hào về truyền thống bất khuất của dân tộc họ, nên trong việc ăn uống họ bắt khách phải ăn uống theo đúng khẩu vị của họ, không như những dân tộc khác như: Tàu, Ý, Greece...

Tôi nhận biết rằng, đồ ăn được ngon và khoái khẩu một phần lớn nhờ sauce, nó làm tăng thêm phẩm chất thức ăn.

Tôi đi mua đủ thứ sauce: Pháp, Ý, Nhật, Mỹ... để ăn thử, hầu biến chế tìm ra loại sauce đặc biệt cho nhà hàng Kobé. Hiểu được như vậy khi tôi chế biến được 4 loại sauce: salade sauce, gà sauce, bò sauce, đồ biển sauce.

Vì tôi không chủ quan, các sauce của tôi vừa biến chế, tôi phải đo hỏi cơ quan khách sạn và du lịch của chánh phủ Canada các người ăn uống sành điệu, tôi mời một số Canadien đến ăn và nếm thử để so sánh, phần đông họ rất hài lòng với các loại sauce này.

Biết hưởng thụ nghỉ ngơi để lấy lại năng lượng

Mặc dù là người làm việc vô cùng miệt mài, chăm chỉ – khi làm ở Tín Nghĩa, trong năm năm ông Nguyễn Tấn Đòì luôn làm việc 7 ngày một tuần, mỗi ngày

17 tiếng – ông Đồi rất hiểu tầm quan trọng của việc nghỉ ngơi và hưởng thụ nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống để có thêm sự hưng phấn trong công việc.

Sau khi đã tổ chức thành công một hoạt động kinh doanh, nghĩa là cho nó tự chạy với rất ít sự can thiệp của bản thân, ông sẽ dành thời gian để xả hơi trước khi tìm kiếm những cơ hội mới.

Khi bắt đầu làm, tôi hăng say, quên ăn, quên ngủ. Đến tổ chức được thành công, chu đáo. Lúc này là lúc tôi tự thưởng cho tôi, có thì giờ nghỉ ngơi, xả hơi thụ hưởng... Để bồi bổ tinh thần, sức khỏe, rồi từ từ mới kiếm việc khác làm...

Đức năng thắng số

Một điểm xuyên suốt cuộc đời ông Nguyễn Tấn Đời, là bên cạnh những thăng trầm và biến cố, luôn có những vị “quý nhân” đứng ra “phù trợ” cho ông ở giai đoạn nguy hiểm.

Khi ông thiếu tiền làm gạch Đời Tân thì được ông Trương Văn Huyền đỡ đầu tài chính. Khi ông gặp khó khăn với kiện tụng đất đai thì có ông luật sư Phan Thọ Hoà hỗ trợ. Khi vượt biên được người Hoa Kiều già hỗ trợ tàu và bản đồ hàng hải. Thiếu vàng mua tàu thì có anh Lê Việt Võ xuất hiện. Khi bị giữ ở Thái Lan thì được luật sư Harry Blank, phó chủ tịch Quốc hội Canada trợ giúp. Khi khó khăn trong kinh doanh nơi xứ người thì được ông Sato hỗ trợ mở nhà hàng Kobe.

Bản thân ông Đời là người nhân hậu.

Khi là con nhà địa chủ, ông thương tá điền, tìm cách xoá bỏ các tiền lệ như vay tiền mua lúa non, tặ quà biếu điền chủ thái quá, tới mức ba ông giận cầm gậy đuổi ông chạy khắp nhà và gọi là nghịch tử. Nhưng cũng nhờ vậy, khi Cách Mạng Tháng Tám nổ ra, chính những tá điền này lại che chở cho gia đình ông, thay vì giao nộp cho chính quyền.

Trong đời ông cũng không thích dùng võ lực, thậm chí không tham gia săn bắt, đuổi giết các loài chim thú. Ông không bao giờ sở hữu súng đạn, chỉ dùng một cây gậy phòng thân và chút võ nghệ học từ thuở niên thiếu.

Về từ thiện, ông có mô tả lại việc kế thừa cha Gioan Sanh để bảo trợ cho trại hủi và việc lao tâm khổ tứ nhằm hỗ trợ chính quyền ông Diệm xây dựng các khu cư xá cho dân nghèo ở ngoại ô sao cho

tiết kiệm và thực sự lợi ích cho nhân dân. Mặc dù chỉ là hai chi tiết nhỏ nhưng cho thấy cách ông làm từ thiện rất kỹ càng và có tâm chứ không làm qua loa xuể xoa để lấy tiếng.

Có lẽ chính tấm lòng rộng rãi, nhân ái, sự nồng hậu hiếu khách và tinh thần không ngừng vươn lên trước nghịch cảnh của ông Đồi đã tạo ra những vận may cho bản thân ông và gia đình, đã thu hút các quý nhân tới trợ giúp, kéo ông ra khỏi những hoàn cảnh tối tăm nhất.

Vài lời cuối

Tình cờ trước năm Nhâm Dần 2022, tôi lại có cơ hội đọc hồi ký của ông Nguyễn Tấn Đồi. Những trang đầu tiên thực sự không quá hấp dẫn vì nặng chuyện chính trị, là điều tôi không hứng

thú. Nhưng càng đọc tôi càng bị cuốn hút bởi tính cách chân phương mộc mạc nhưng ẩn chứa ý chí vô cùng mạnh mẽ và sự sáng tạo đáng nể phục của ông Đồi.

Tôi cảm thấy hồi ký của ông còn chứa đựng nhiều bài học hơn bất cứ một nhân vật nổi tiếng đương đại nào, một phần vì giai đoạn lịch sử mà ông có mặt quá khốc liệt và đòi hỏi những phẩm chất phải được trau dồi gọt giũa tới mức độ cao nhất để sinh tồn và toả sáng.

Tôi tổng hợp lại cuộc đời ông và rút ra những bài học, trước hết là cho bản thân mình. Sau đó tôi mong rằng bất cứ ai có duyên đọc được, cũng có thể phần nào thấm thấu chút ít tinh thần doanh nhân và ý chí mãnh liệt của ông Đồi.

Dù bạn là ai, xuất thân từ đâu, bạn đều có thể trở nên mạnh mẽ và hoàn

thiện hơn. Phải chăng bạn đang nợ bản thân một sứ mệnh? Đó là liên tục phấn đấu để khai phóng những tiềm năng ở bên trong mà chính bạn cũng không biết mình đang sở hữu.

Xin đừng sống một cuộc đời xoàng xĩnh, xin đừng tìm kiếm sự tiện nghi trong những thứ tầm thường. Thay vào đó, hãy tìm kiếm những thử thách, những bài học, trui rèn các phẩm chất cao thượng và hướng đến những thành công lớn lao.

Nguyễn Đức Hiếu

<https://lifechange.vn/long-form/hoi-ky-nguyen-tan-doi/>

