

**Tiến Sĩ – Bác Sĩ
Ngô Thành Thanh.**

**QUY LUẬT
PHÁT TRIỂN
TÀI SẢN KINH TẾ
(Cho Mọi Thời Đại)**

Tập II
(Nâng cao)

Mục lục:

1. Lời tác giả
2. Giới Thiệu Chung
 - *Quyết Định Sự Thành Công Thần Tốc Nhất.
 - *Những điều kiện (yếu tố) cần và đủ tất yếu:

Chương I

Nhà Lãnh Đạo cần phải trang bị Sáu năng lực hay 6 phẩm chất

Người lãnh đạo kinh tế phải cần mẫn siêng năng hơn kẻ dưới những gì?

Chương II.

Năm thuật Đắc Nhân Tâm” về Tâm - Sinh lý xử thế với người dưới:

Chương III

Năm nguyên tắc cho người giúp việc phục vụ sếp.

Bí quyết để trở thành người chủ giỏi

“Ứng dụng 5 pháp đắc nhân tâm của người giúp việc”

Chương IV

7 nguyên tắc giữ vững hội đoàn không bị suy tàn.

Chương V.

Những nguyên nhân cho nhà Doanh nghiệp thành công

Chương VI:

*9 nguyên tắc làm giàu của tỷ phú Warren Buffett¹

*Doanh nhân cần biết gì?

*Các Điểm Giống nhau của các Tỷ phú:

*Những nguyên nhân dẫn đến thất bại

*Mô Hình Thành lập một công ty là như thế nào?

*****//*****

Lời Tác giả

Mặt Trời mọc ở Phương Đông, lặn ở
Phương Tây!

Nước từ trăm suối, ngàn sông cũng đều
xuôi về biển cả!

Mọi mục đích đều có con đường ngắn nhất
dẫn đến!

Cũng vậy để tạo nên một mục tiêu gọi là sự
nghiệp hay để gây dựng thành một con số lớn về
tài sản, nhất thiết chúng ta cần phải có ý tưởng lớn
và quán triệt cho mình một quyết tâm cao dựa trên
các nền tảng vững chãi:

Bao gồm sự tìm tòi học hỏi, hiểu biết, năng
động, ứng dụng những phương pháp, những
nguyên lý, và nhất là những quy luật tâm sinh lý
về đối nhân xử thế một cách nghiêm túc, đúng đắn
để dẫn đến thành công!

Đó là con đường phát triển tài sản²! Con
đường phát triển này không chỉ dành cho riêng ai
hay bất kỳ đối tượng đặc biệt nào, cũng như chúng
chẳng bao giờ thay đổi theo thời gian, không gian,
nó chẳng cũ và cũng không bao giờ mới, cho dù
thời đại nào chẳng nữa!

Muôn đời nó vẫn vậy, nên nó được gọi là
“Quy Luật”! Quy
luật gì?³ Quy Luật Phát Triển Tài Sản⁴.

² Vi.m.wikipedia.org

³ wattpad.com

⁴ http://vi.m.wikipedia.org

Đó là con đường tổng hợp bởi nhiều phương pháp... dành chung cho tất cả những ai có nguyện vọng thực hành và đi đúng lộ trình của nó. Không ngoại trừ bất kỳ đối tượng, tuổi tác, truyền thống, quan điểm, hay tôn giáo nào chẳng nữa!

Nói dễ hiểu, để phát triển tài sản chúng ta cần phải hội đủ một số điều kiện cần và đủ tối thiểu không thể thiếu như sau:

1. Kiến thức hiểu biết về nhiều lĩnh vực, v.v...
2. Kết giao bạn lành, bạn quý (để học hỏi thêm thông tin, mở rộng quan hệ phát triển...)
3. Cân bằng thu nhập, chi xuất, (phần thu vào luôn luôn lớn hơn phần chi ra)
4. Biết cách phân chia tỷ lệ, và số lượng tài sản phù hợp cho công việc, theo chiều tăng dần với thời gian và nhu cầu như:

4a. Tăng dần chi tiêu cần thiết cho nhu cầu sống, quan hệ đối tác, mở rộng ngoại giao, thi phần...ngày càng nhiều,..

4b. Tăng dần mức chi tiêu cần thiết về việc nâng cao đẳng cấp vị trí của mình, cũng như về tầm nhìn, đẳng cấp quan hệ tương ứng công việc mở rộng, v.v...

4c. Tăng mức vốn đầu tư với một nửa số tiền lời, sau mỗi lần thu hoạch được, để số tiền lời lần tới nhiều hơn.

4e. Tăng dần cho số vốn tích lũy (để dành, hậu phương, phòng hờ khi cấp thiết cần đến,...) một cách trí tuệ logic và biện chứng thực tế,...theo tỷ lệ 1:2:1, v.v...

5. Biết cách ngăn ngừa xa và bảo vệ tài sản không bị nguy cơ sụp đổ hoặc thất thoát,... bởi những tai họa mà người đời thường vấp phải như bị kẻ trộm, người gian lừa gạt, bị lửa cháy, bị tịch thu, v.v...

Quy Luật Phát Triển Tài Sản được chia thành hai tập (I & II)

Tập (I)

Bao gồm các quy luật phát triển tài sản căn bản, có thể áp dụng chung cho tất cả các cấp độ làm kinh tế: từ kinh tế vĩ mô như cấp độ kinh tế đầu ngành của mọi quốc gia, mọi tập đoàn kinh tế lớn, chí đến các hình thức kinh tế vi mô nhỏ bé,...cũng không vượt ra những nguyên lý quy luật này! Thậm chí ngay cả người lao động trực tiếp như các viên chức với đồng lương hữu hạn khiêm tốn, vẫn áp dụng được một cách trí tuệ để duy trì và phát triển tốt khả năng tài sản riêng của mình.

Tập II (nâng cao):

Đặc biệt cần thiết cho những Ban, Bộ, Ngành điều hành và phát triển tài sản kinh tế lớn của mọi quốc gia, cũng như cho những ai đã, đang và sẽ có chí lớn có nguyện vọng trở thành những nhà Quản lý tài năng, mang lại nhiều lợi ích cho tập đoàn, cho các công ty lớn như: Chủ Tịch hội đồng quản trị, tổng giám đốc, giám đốc, những nhà quản lý nhân sự, quản lý về tài chính kinh tế nói chung trong nhiều lĩnh vực khác nhau, v.v...

Bao gồm nhiều phương pháp, nhằm hỗ trợ phát huy năng lực lãnh đạo, điều hành cho các nhà quản lý, chủ quản doanh nghiệp, các tập đoàn đầu tư, các công ty sản xuất, các ngành buôn bán, v.v... cũng như khả năng phát huy tối đa cho người dưới đạt năng suất cao, và do đó người quản lý cũng tăng thêm tiến độ và chỉ tiêu cao trong công việc vậy.

Với tâm đắc và hoài bão cống hiến đến quý độc giả những phương pháp, những quy luật quý báu bất di bất dịch vô cùng giá trị, không thể thiếu cho Sự Phát Triển Tài Sản Kinh Tế trong bất kỳ thời đại nào.

Ước mong “tinh hoa - cốt tủy” của tác phẩm, được góp phần vào sự phát triển tài sản kinh tế cho mọi người, mọi nhà, mọi ngành, mọi đoàn thể,... trên tổ quốc Việt Nam thân yêu hôm nay, và các thế hệ trẻ Việt Nam cùng thế giới trong mai sau.

Tác giả thành tâm cầu chúc toàn thể quý vị
luôn thịnh vượng và hạnh phúc lâu dài!

Tác giả.

Giới Thiệu Chung.

Không phải ai sinh ra cũng đều có dòng máu lãnh đạo chảy trong huyết mạch như Jeff Bezos hay Maxwell, trên con đường tiên thân, họ là những người có ý chí cầu tiến và không ngừng tìm kiếm cho mình những bài học mới.

Và qua con đường đó, bản thân họ mới có thể trở thành những bài học nho nhỏ khiêm tốn cho những người đang nỗ lực trở thành nhà lãnh đạo giỏi.

Có Năm điều kiện căn bản liên kết hay
(Quy luật 5 Cần)
không thể thiếu để phát triển tài sản thịnh vượng đó là:

1. *Cần kiến thức hiểu biết với công nghệ thiện xảo và khoa học kỹ thuật cao, ...*
2. *Cần miễn cưỡng năng, kiên trì, nỗ lực một cách liên tục, ...*
3. *Cần kết giao bạn lành, bạn quý, ...*
4. *Cần gìn giữ tài sản đã được tạo ra, ...*
5. *Cần Cân bằng thu nhập, chi xuất và phân chia tài sản hợp lý v.v...*

Năm điều kiện căn bản nêu trên đã được tác giả trình bày cụ thể và chi tiết trong (Tập 01) là dành chung cho mọi đối tượng, mọi cấp trong một quốc gia, mọi ngành nghề, cũng như rất cần thiết với bất kỳ những ai có ước muốn phát triển tài sản vật chất cho chính mình một cách vững chãi, hệ thống, biện chứng và khoa học.

Tuy nhiên, đối với người có vai trò và hướng nhìn tầm cỡ hơn, như việc điều hành tập đoàn kinh tế vĩ mô, doanh nghiệp lớn với nhiều thành viên trợ lý cấp dưới và đông đảo công nhân lao động trực tiếp v.v..., ngoài áp dụng “**quy luật bộ 5 cần**” nêu trên, nhà lãnh đạo thành công tương lai nhất định **phải** trang bị cho mình “vốn liếng” tài sản tinh thần căn bản vô cùng quý báu không thể thiếu, hay còn gọi là “**quy luật bộ 4 phải**” đó là:

- (I) Nhà Lãnh Đạo thành công tương lai **phải** trang bị Sáu năng lực hay sáu phẩm chất tinh thần quý báu về đối nhân xử thế.
- (II) Nhà lãnh đạo thành công tương lai **phải** quán triệt Năm thuật Đắc Nhân Tâm về Tâm - Sinh lý xử thế với người dưới.

(III) Nhà lãnh đạo thành công tương lai **phải** hướng dẫn và diễn giải, Năm Nguyên Tắc thành công cho cấp dưới đối với chủ / cấp trên (*trực tiếp hoặc gián tiếp*)

(IV) Nhà lãnh đạo thành công tương lai **phải** biết áp dụng Bảy Nguyên Tắc liên kết căn bản, hay (**Quy luật bộ 7 áp**) để duy trì gìn giữ vững hội đoàn, tập thể không bị tan rã suy tàn.

Tác giả xin sắp xếp thành văn cho đọc giả dễ nhớ:

a. Quy luật bộ 5 cần:

Cần kiến thức; cần siêng năng; cần kết giao; cần gìn giữ; cần cân bằng.

b. Quy luật bộ 4 phải:

1. Phải trang bị 6 năng lực
2. Phải quán triệt 5 thuật đắc. (thuật 5 nên)
3. Phải hướng dẫn 5 nguyên tắc.
4. Phải áp dụng 7 nội quy,...

Chương I

Quyết Định Sự Thành Công Thần Tốc Nhất.

Phần lớn những nhà phát triển tài sản, kinh doanh, thương mại, đầu tư, v.v... khi sở hữu được một khối tài sản kết sù nào đó gọi là thành công.

Và phần không ít trong số họ đã dành ra một thời gian khá dài 10 năm, 20 năm, 30 năm thậm chí lâu hơn nữa! v.v... Trong đó mỗi người kinh doanh, buôn bán, đầu tư, v.v.... theo mỗi kiểu khác nhau.

Tại sao họ phải dành ra một thời gian dài lê thê với bao mệt mỏi chiếm thời gian gần hết cả đời người như vậy?

Phải chăng phần lớn họ đã bị “cái nghiệp” bắt buộc phải trải nghiệm quá nhiều ngọt bùi cay đắng, trên thương trường tương như chiến trường như thế (!?)

Vâng, đúng vậy làm sao họ có thể tránh được và phải trả một cái giá quá sức đắt đỏ như vậy? Bởi đó chính là cái hệ quả từ con đường mà họ đã tự chọn một cách nhầm lẫn dẫn đến!

Con đường gì?

Đó là con đường phát triển tài sản quanh co không phương hướng, bế tắc!

Hay tiến triển tài sản theo lối tự phát, với những suy nghĩ sáng tạo trên các bài tính toán lợi nhuận một chiều chủ quan, không có căn cứ theo một quy luật khách quan biện chứng nào, v.v... Chính vì thế, mà có khi may rủi đúng việc, gặp thời cơ, hợp hoàn cảnh thu hoạch được ít nhiều phát đạt, và thường cho đó là vận may thậm chí còn gán cho ông trời thương tình ưu ái ban phước nữa!

Ngược lại, nếu không gặp “thời vận” thì thất thu – nếm mùi cay đắng – cái giá phải trả là, ... trải nghiệm trường đời (!?) hay còn được gọi một cụm từ an ủi xoa dịu nữa là “xui xẻo” chưa có số làm ăn, thời vận đen đủi, ... và còn đổ lỗi là do ông trời giáng họa nữa (!) Khi thành công, lúc thất bại, khi lên bổng, lúc đứng lại, rồi lại trắng tay, đó là chưa kể đêm ngày nợ nần vây bủa đứng ngồi không yên, ... âu cũng là lẽ thường của định luật vận hành tự nhiên của nó, v.v...

Bởi vì ngay từ lúc khởi sự đi tìm kiếm tài sản, quả thật họ không được may mắn!

Hay họ chưa có cơ hội ngàn vàng để được học hỏi những phương pháp, những cách thức đúng đắn, những tuyệt kỹ trong đời nhân xử thế, trong nghệ thuật thâm phục lòng người trong vai trò vô cùng quan trọng về quản lý nhân

sự của mình,...hay nói cách khác họ chưa thật sự nắm bắt và quán triệt chìa khoá về các **“quy luật phát triển tài sản”** tuyệt vời, được trải nghiệm đúc kết tinh hoa từ những người thành công và các bậc đại trí đi trước trong đời!

Chính vì lẽ đó, tác phẩm này là một sự cống hiến vĩ đại của tác giả dành đến những ai hữu duyên và vô cùng may mắn có hoài bão phát triển tài sản trong các ngành kinh doanh, kinh tế, thương mại hôm nay, cũng như những người con Việt Nam điểm phúc với những ước mơ có tầm vóc lớn vươn cao và bay xa trong các thế hệ mai sau.

2, Những điều kiện (yếu tố) cần và đủ tất yếu:

Nhà quản lý điều hành kinh tế muốn thành công một cách mau chóng, thần tốc một cách bền vững nhất, cần phải trang bị chu toàn các yếu tố cũng như những điều kiện cần và đủ vô cùng căn bản không thể thiếu sau đây:

(I). Trước tiên người lãnh đạo đứng đầu là yếu tố quyết định tối hậu.

(II). Người lãnh đạo phải nắm vững *quy luật bộ 5 cần* – 5 nguyên tắc phát triển tài sản (quyền một).

(III). Người lãnh đạo phải quán triệt *quy luật bộ 4 phải* – Bao gồm:

1. **Phải** trang bị 6 năng lực
2. **Phải** quán triệt 5 thuật đắc.
(thuật 5 nên)

3. Phải hướng dẫn 5 nguyên tắc.

4. Phải áp dụng 7 nội quy...

(IV). Người lãnh đạo phải tuân theo *quy luật bộ 3 nguyên tắc* dẫn đến thành công dành cho nhà doanh nghiệp (quyền một).

(V). Người lãnh đạo phải áp dụng *quy luật bộ 4 thuật đắc nhân tâm* chinh phục lòng người.

Tất cả những quy luật, phương pháp hay nguyên tắc trên... được kết hợp chặt chẽ, thống nhất, hỗ trợ cho nhau, như một tổ hợp tổng hoà giữa các điều kiện cần và đủ, trong một mệnh đề toán học, để rồi và do đó, từng bước đưa bạn đi đến gặt hái những kết quả thành công tốt đẹp như mong đợi.

Một khi, bạn thực hiện đúng lộ trình như trên, nghĩa là bạn đang nắm bắt và làm chủ được **Quy - Luật - Phát - Triển - Tài - Sản** rồi vậy.

Mọi điểm đích, đều có con đường ngắn nhất để dẫn đến!

Cũng vậy, việc gia tăng sản xuất, gia tăng đầu tư kinh tế, đầu tư tài chánh, v.v... nhằm tăng trưởng tài sản, vật chất lớn mạnh, luôn luôn có các lộ trình riêng hay còn gọi là Quy - Luật - Riêng của nó dẫn đến thành công.

Tác giả hy vọng tràn đầy với nội dung uyên thâm căn bản, gãy gọn, rõ ràng, sâu sắc, của tác phẩm này, như một Quy - Luật - Riêng - Bất - Di - Bất - Dịch cho sự phát triển tài sản vật chất thành công và lớn mạnh theo thời gian.

*****//*****

(I)

Nhà Lãnh Đạo thành công tương lai cần phải trang bị Sáu năng lực hay 6 phẩm chất “vốn liếng” tinh thần quý báu trong đời nhân xử thế:

- (1) Người lãnh đạo kinh tế **phải** cần mẫn siêng năng hơn kẻ dưới,...
- (2) Người lãnh đạo kinh tế **phải** luôn có sự tỉnh thức hay biết về mình,..
- (3) Người lãnh đạo kinh tế **phải** tử tế, ân cần với kẻ dưới,...
- (4) Người lãnh đạo kinh tế **phải** biết kiên nhẫn, rèn luyện khả năng chịu đựng và tha thứ kẻ dưới,...
- (5) Người lãnh đạo kinh tế **phải** chu đáo và biết lễ phải với việc mình làm,...
- (6) Người lãnh đạo kinh tế **phải** biết quán xuyến, có tầm nhìn xa để tiên lượng sự việc tốt hay xấu có thể xảy ra.

(I).1

**Người lãnh đạo kinh tế phải cần mẫn siêng năng hơn kẻ dưới những gì?
và như thế nào?**

Đó là:

- Sự siêng năng hơn về học hỏi, tích lũy và phát triển kiến thức,...
- Siêng năng hơn về lao động (*lao động về tinh thần, lao động về sức lực, và lao động về trí tuệ*).

Những doanh nhân lỗi lạc đều sở hữu những bí quyết kinh doanh riêng và đường lối riêng biệt để đi đến thành công.

Tuy nhiên trên con đường đó, họ lại có những điểm chung, hay lộ trình chung đó là liên tục nâng cao giá trị của bản thân, bằng cách đầu tư cho kiến thức, giáo dục, học hỏi kinh nghiệm những người thành công thật sự - những bậc đại trí tuệ đi trước, v.v...

Một sự thành công được tạo nên là nhờ ở nhiều yếu tố, trong đó sự xây dựng của nhiều người là cốt lõi, bạn không thể thành công khi chỉ có một mình!

Một cội cây không thể hút không khí mà tự lớn lên và chống chọi với gió bão được! nếu không nhờ vào nhiều điều kiện xung quanh như: đất, ẩm độ, các khoáng chất vô cơ, vi lượng, hữu cơ, nước, v.v...

Cũng dường thế ấy, một vị lãnh đạo giỏi ví như người cầm lái một chiếc tàu, nhưng để con tàu đó đi được nhanh hay chậm,... thì phải có sự tác động của nhiều yếu tố khác, phần lớn trong đó là sự góp sức từ nhân viên của bạn, v.v....

Thường họ có thể là những người không giỏi như bạn, không có tầm nhìn xa trông rộng như bạn, không có được chút vốn “Vật chất” như bạn, ... nhưng họ có thể góp cho bạn những ý tưởng, hướng đi và cách nhìn nhận tốt đẹp khiêm nhường nào đó đến bạn!

Điều mà các bậc trí ngày xưa thường dạy rằng:
“Tam ngu thành hiền”⁵

Đặc biệt nhất là họ **đại diện tiếng nói của phần đông nhân viên** cung cấp đến bạn những thông tin quý giá! Cũng như những gì mong ước thực tế nhất của họ, mà đôi lúc bạn vô tình hay hữu ý không quan tâm đến!

Có khi đó là những bổ sung cho bạn những chiến lược kinh doanh chặt chẽ, hiệu quả hơn, v.v...

⁵ Ý muốn nói rằng: Một trong nhiều người ngu cũng có ý kiến hay nếu ta biết đoàn kết và lắng nghe!

Nhà Lãnh đạo kinh tế giỏi giang **cần phải học hỏi ngày càng nhiều hơn** với tinh thần cầu tiến không ngừng, để tạo giá trị quý báu cho bản thân, và cũng chính là để tăng giá trị tài sản thực tế cho doanh nghiệp.

Đây là kỹ năng rất cần thiết cho một người lãnh đạo giỏi, và để thích ứng với những thay đổi không ngừng của công ty cũng như liên quan đến môi trường thế giới .

Người có kỹ năng này, đồng thời cũng có khả năng tự thay đổi cho thích hợp với môi trường.

Đặc biệt, người lãnh đạo giỏi có kỹ năng tự quản trị, không ngừng mở rộng lĩnh vực thế mạnh của bản thân và doanh nghiệp, biết sử dụng các phê bình xây dựng để tự thay đổi và nhất là có năng lực tự đánh giá bản thân một cách “trung thực” về điểm mạnh cũng như điểm yếu của chính mình, để tự nỗ lực chuyển hoá ngày một hoàn hảo hơn.

+ Bên cạnh nhiều hoạt động tạo ra những bước phát triển nhảy vọt trong nền thương mại thế giới, ngày nay các nhà lãnh đạo kinh tế đang đối mặt không ít vấn đề nan giải,... mà trong đó “yếu tố cốt lõi” của mọi sự việc chính là “con người”!

Nhiều nhà lãnh đạo doanh nghiệp đã tự “sáng tác” đưa ra những nguyên tắc, quy chế, kỷ luật riêng để quản lý, đôn đốc, và nhất là đưa nhân viên “vô thế”! Để thực hiện theo yêu cầu “thông minh” và cấp thiết của mình!

Nhưng hầu hết vẫn không thể đạt được hiệu quả! Thậm chí còn đi ngược lại điều mong đợi một cách hoàn toàn nữa!

Bởi vì sao? Bởi lẽ hầu hết họ chưa nắm bắt được quy luật tồn vong và phát triển về tài sản là như thế nào?

Sự thành công của những nhà lãnh đạo xuất sắc tuyệt vời đi trước, luôn là một bài học đầy cảm hứng, hấp dẫn, đam mê và tự tin cho những người có hoài bão học hỏi để “tiếp nối và kế thừa ngôi vị”!

Đề tiếp nối và kế thừa!

(I). Trước tiên cần xác định rằng bạn là người tỉnh thức và minh định rằng chính bạn là người lãnh đạo đứng đầu là nhân tố quyết định tối hậu.

Đồng thời bạn cần thiết nắm vững kiến thức về “**quy luật bộ 5 cần để phát triển tài sản**” làm nền tảng căn bản không thể thiếu ban đầu.

Kể đó, bạn trang bị cho mình 6 năng lực lãnh đạo, đồng thời biết áp dụng một cách thiện xảo các “Thuật Đắc Nhân Tâm” về tâm sinh lý “**quy luật bộ 4 phải**” đối với người trên và kẻ dưới v.v... thì bạn sẽ thành công mà không cần trông chờ vào sự may mắn nào khác!

Vâng, chính bạn là người tự tạo ra vận may và mang lại nhiều lợi ích lớn cho doanh nghiệp của bạn!

Giải toả được nhiều ách tắc, trở lực nhằm phát huy hiệu quả làm việc trong khả năng cao nhất, khuyến khích những bước tiến nỗ lực, không chùn bước trước những gian nan trong hội đoàn của bạn, v.v... tất cả đều là những bước theo sau sự chỉ huy thiện xảo của người lãnh đạo!

Trong thực tế, luôn tồn tại nhiều trạng thái, nhiều hiện trạng rất mâu thuẫn đối lập giữa nhà lãnh đạo và công nhân viên trong phần lớn các công ty. Phàm làm người lãnh đạo phải sớm phát hiện và quán triệt những ý muốn này từ hai phía đó là:

a. Mong muốn từ phía nhà quản lý:

- 1, *Thường muốn nhân viên làm việc cần mẫn siêng năng đi về đúng giờ giấc, thậm chí đến sớm về trễ càng tốt.*
- 2, *Muốn nhân viên có tinh thần tự trọng, tận tụy hết lòng hoàn thành công tác được giao, và mang lại hiệu quả cao nhất!*
- 3, *Muốn nhân viên tự trọng có trách nhiệm riêng và ý thức cao trong các trách nhiệm chung (như nhắc nhở, động viên nhau hoàn thành tốt công việc, theo hướng tích cực, lợi ích cho công ty, v.v...).*
- 4, *Muốn nhân viên có ý thức trung thực gìn giữ tài sản chung (không gian dối).*
- 5, *Muốn nhân viên có ý thức gìn giữ và phát huy uy tín và thanh danh tốt cho công ty, v.v...*
- 6, *Muốn nhân viên có thái độ tôn trọng, phục tùng và trung thành với ban lãnh đạo, v.v...*

b. Mong muốn từ phía nhân viên; cấp dưới; người lao động:

- 1, *Muốn được làm việc, phục vụ dưới sự điều khiển của một vị lãnh đạo tài giỏi.*
- 2, *Muốn lãnh đạo hiểu và công nhận đúng về khả năng làm việc tích cực của họ.*
- 3, *Muốn lãnh đạo cảm thông và nâng đỡ về cuộc sống của họ.*
- 4, *Muốn lãnh đạo quan tâm đến nguồn sinh lực cho việc lao động hàng ngày của họ.*
- 5, *Muốn lãnh đạo quan tâm đến sức khỏe khi họ bị bệnh tật, ốm đau.*

6, *Muốn lãnh đạo quan tâm đến hoàn cảnh riêng biệt
tối thiểu của họ v.v...*

7, *Muốn lãnh đạo đặc niềm tin và tôn trọng họ.*

8, *Muốn lãnh đạo cảm thông và sẵn sàng tha thứ
những lầm lỗi mà họ đã lỡ nhằm lẫn vấp phải lần đầu
tiên, v.v...*

9, *Muốn lãnh đạo là nơi xứng đáng để họ đặc niềm
tin tưởng, đồng thời giúp cho họ có khả năng nuôi sống
bản thân và gia đình trong một điều kiện tốt nhất có thể,
v.v...*

Nếu không quán triệt những nguyện vọng tối thiểu
trên, thì hậu quả là cả hai phía:

Lãnh đạo/nhân viên; Chủ/tớ; Thầy/trò đều không
hiểu nhau, không thể cảm thông nhau, và sợi dây liên kết
giữa người lãnh đạo và nhân viên, cũng như quan hệ giữa
hai phía không thể hoà hợp nhau!

Bởi vì họ không thể đáp ứng được những nhu cầu
mong mỏi cho nhau, do vậy sớm muộn cuối cùng cả lãnh
đạo và nhân viên cùng nhau dẫn vào ngõ cụt trong sự phát
triển này!

Vấn đề quan trọng được đặt ra, đó là làm sao tìm ra
một nhà lãnh đạo có phong cách, có năng lực thực sự để
duy trì và phát huy quan hệ này!

Muốn có một nhà lãnh đạo như thế cho các tập
đoàn doanh nghiệp là điều hiếm hoi và chẳng phải đơn
giản chút nào, nếu như không nắm bắt được các quy luật
tồn tại và phát triển của nó!

Dĩ
nhiên, ít nhiều qua thông tin hoặc qua trải nghiệm, chúng
ta có thể thấy rõ những điều trên được thực tế, và lịch sử
đã chứng minh rồi phải không?

Dù sao, với hoài bão và quyết tâm, chúng ta hoàn toàn có thể thực hiện được! Bằng cách thay đổi tư duy theo chiều hướng tích cực, năng động và áp dụng triệt để các nguyên tắc quý báu Đắc Nhân Tâm về Tâm Sinh lý trong quan hệ giữa người lãnh đạo và nhân viên; cấp trên và cấp dưới, v.v... để đạt hiệu quả cao hơn.

Bí quyết thành công của một nhà lãnh đạo tài năng, phải dựa trên các năng lực thật sự của chính họ đối với những người dưới quyền.

*****//*****

(I). 2

Người lãnh đạo phải luôn có sự tỉnh thức, tự chủ là như thế nào?

2a. *Người lãnh đạo cần phải làm việc trong sự tỉnh thức:*

Tỉnh thức nghịch nghĩa với “mê mờ”, nghĩa là luôn giữ tâm sáng suốt, cảnh giác thận trọng để hướng dẫn kẻ khác trong những việc làm lợi ích, v.v... Người là một tấm gương lành cho tập thể, hội đoàn noi theo.

Nhân cách tác phong, lời nói và việc làm luôn đi đôi phù hợp với lẽ phải, mang lại lợi ích thiết thực – những điều tốt đẹp - sẽ cho kết quả nhiều người đặt niềm tin tưởng và lòng tôn trọng vào bạn!

Khi mọi người đã đặt niềm tin tưởng vào bạn, nghĩa là bạn đã đạt được một trong những yếu tố lớn thành công trong vai trò lãnh đạo rồi đấy! và đây cũng chính là nguồn sức mạnh, một tiềm lực vô cùng lớn lao trong hội đoàn, doanh nghiệp của bạn.

Do vậy, các bậc đại trí tuệ ngày xưa dạy rằng:

“Niềm tin là sức mạnh tinh thần lớn lao nhất, và đi đâu trong tất cả sức mạnh về tinh thần”.

Lời dạy trên như là một quy luật chân lý vĩnh hằng về lĩnh vực sức mạnh của tinh thần, chung cho mọi đối tượng và không chỉ dành riêng trong một quan hệ nào!

Ngược lại, cùng thế ấy, nhà lãnh đạo cần thể hiện sự tôn trọng, niềm tin tưởng đến nhân viên, thông qua việc trao quyền cho nhân viên, nhằm cho họ thấy được giá trị của mình gắn liền với sự hoàn thành tốt trong công việc!

2b. *Nhà lãnh đạo kinh tế luôn sáng suốt Tự Chủ và thận trọng⁶ là như thế nào?*

Những người thành đạt thường có một số nguyên tắc bất di bất dịch mà họ tuân theo trong suốt cuộc đời kinh doanh của mình:

Nguyên tắc này luôn được áp dụng trong kinh doanh và cả trong các hoạt động tài chính.

Bản chất của nó là:

“Nếu có vốn, bạn nên tuân thủ nguyên tắc: không chi tiền, không cho vay, hoặc không đầu tư do bị ép buộc hay chịu áp lực nào đó”!

Nghĩa là bạn cần chủ động “tự chủ” một cách thực sự trong vấn đề tài chính và phải biết tự bảo vệ đồng vốn của mình.

Không ít các chuyên gia kinh tế đã từng khuyên nếu có ai đó hỏi vay tiền của bạn thì bạn hãy khất câu trả lời sang ngày hôm sau.

Bởi vì: *“Công thức này sẽ giúp bạn tránh được nhiều rủi ro”!* Trên thương trường có những người có khả năng thuyết phục bất kỳ ai trong bất kỳ việc gì, kết quả là bạn có thể sẽ không giữ được những gì đang có! Vì vậy, muốn bảo toàn đồng vốn hay biết cách chi tiêu một cách hợp lý, bạn cần phải học cách tự vệ và nhất là không bao giờ được nhượng bộ trước bất kỳ áp lực nào, từ bất kỳ đối tượng nào. Lúc đó, bạn cần bình tĩnh và thản nhiên tự hỏi rằng:

“Thế thì tôi sẽ được gì ở đây? Tôi sẽ nhận những lợi ích đó như thế nào?”

Trước hết, bạn hãy đảm bảo để hoạt động kinh doanh không bị thua lỗ, kế đến sẽ là lợi nhuận và sau đó là giữ gìn chúng theo cách của mình – đó là tiêu chuẩn của những hiểu biết, trung thực chính xác, và đây cũng là một nguyên tắc kinh doanh.

Khi có được những thành công trên thương trường, các doanh nhân thường tỏ ra đắc thắng và dễ hành động theo cảm tính. Do đó, để tránh những rủi ro không đáng có, họ cần phải giữ cho mình cái đầu sáng suốt và minh mẫn.⁷

Một lời khuyên khá lý thú là bạn nên trao đổi ý kiến với phu nhân của bạn trong lĩnh vực tiền tệ!

Phần lớn phụ nữ thường sáng suốt và nhạy cảm, đồng thời họ cũng cảnh giác hơn đàn ông rất nhiều. Mặt

⁷ Bạn nên hạn chế và đề phòng những thức ăn uống gây ảnh hưởng đến sự sáng suốt của bạn!

khác, dĩ nhiên họ là những người đáng tin cậy hơn trên phương diện giữ tiền của gia đình, v.v...

Trường hợp duy nhất mà bạn có thể ký vào tấm séc là khi bạn có thể nhận lại được toàn bộ giá trị của nó bằng tiền mặt.

Trong tất cả mọi trường hợp đầu tư tài chính, kinh tế,... nếu đối tác đưa ra những dự án nào đó và nói với bạn rằng bạn có thể bỏ lỡ “cơ hội vàng” này!

Thì bạn sẽ tự trả lời thầm cho chính mình rằng:
 “Tôi không dễ lừa đâu!”.
 Nhiều lúc có người cho rằng: Nếu trì hoãn một công việc nào đó, có thể khiến họ bỏ lỡ mất một cơ hội tốt, nhưng nếu bạn không bị thuyết phục, bạn vẫn giữ được cho mình số tài sản đang có!

Như thế, nguyên tắc đầu tiên mà bạn cần nhớ là
 “Chậm mà chắc”.
 Đừng để phải ân hận khi mà:

“*Khôn ba năm đại một giờ*” hay “*Kiểm củi ba năm, thiêu rụi một giờ*”.

Lựa chọn đúng nước cờ:

“*Đừng mua những thứ gì mà khó có thể bán được!*
Cho dù nó có thể mang lại con số lợi nhuận lớn theo thông tin nào đó!”

– Đây là nội dung của nguyên tắc kinh doanh.

Bạn nên nhớ rằng, hãy tự chủ và thận trọng kinh doanh những thứ thị trường cần, chứ không phải thứ mình

thích hoặc đam mê bạn nhé! Hầu như không ít nhà
doanh nghiệp trẻ rất dễ vướng phải sai lầm vô cùng nguy
hiểm này phải không?

*****///*****

(I). 3

Người điều hành phải luôn luôn tử tế, ân cần với kẻ dưới như thế nào?

Luôn thể hiện sự giúp đỡ, tôn trọng, chọn lọc từ ngữ, dùng lời nói nhẹ nhàng, thân thiện để nghe khi tiếp xúc với những người dưới, v.v...

Người lãnh đạo tài năng không đồng nghĩa với việc cố gắng hay nỗ lực để điều khiển những người cấp dưới!

Khi bạn muốn xây dựng bất kỳ một tổ chức gì, điều bạn cần đầu tiên đó chính là thời gian.

Thời gian không chỉ giúp bạn hoạch định được phương hướng, mà còn là vị quan toà bình đẳng nhất, kiểm chứng những kết quả bạn đã thành tựu có thực sự bền vững đúng như đã quy ước hay không?

Nhà lãnh đạo thật sự thành công không chỉ là thành tựu nhất thời trong công việc với khoảng thời gian hạn lượng nào đó! Mà cao hơn nữa đó là làm sao đạt được sự cống hiến một cách tận lòng, tận tụy của các thành viên trong một hội đoàn doanh nghiệp trong thời gian dài lâu!

Rất nhiều nhà lãnh đạo kinh tế, họ chỉ quan tâm vào thành quả công việc, mà vô tình quên đi *yếu tố trung tâm vô cùng quan trọng hơn đó là con người!*

Họ mặc nhiên độc thúc vào lưng nhân viên, họ quát tháo thị uy... cho đến khi công việc sinh ra nhiều lợi nhuận! Sự thành công như vậy, thật sự là chỉ trong thoáng chốc! và công ty sớm tan rã mà thôi! Thực ra, là con người ai cũng có lòng tự tôn, tự ngã cả, nên chẳng có ai muốn nghe người khác quát tháo mình cả! Thậm chí cho đến con

vật cũng không thích nghe những lời mắng nhiếc đến chúng⁸, còn nói gì đến con người phải không?

Nhà lãnh đạo thành công tuyệt vời thì ngược lại!

Họ đối xử với nhân viên một cách tử tế, ân cần, luôn thể hiện sự nâng đỡ cảm thông, động viên khích lệ với lời lẽ khả ái, nhẹ nhàng vỗ về dễ nghe, khiến họ cảm kích, yêu mến, phấn chấn và gia tăng tinh thần lao động, v.v...

Chính vì hiểu biết tâm – sinh lý như thế, mà nhà lãnh đạo giỏi đạt được cảm tình và sự ra công hết lòng của nhân viên. Nhờ vậy, mà vô tình tạo nên động cơ mạnh mẽ thúc đẩy, giúp họ phát huy tối đa năng lực của bản thân!

Vì thế, mà họ trở nên một tập thể vững mạnh, hợp tác chặt chẽ đạt kết quả bền vững lâu dài và ngày càng thịnh vượng, v.v...

Lời nói quả là một sức mạnh nhất trong vai trò lãnh đạo nên:

Thảo nào tục ngữ trong dân gian thường ví von:

*“Chim khôn hút tiếng rảnh rang,
người khôn nói tiếng diu dàng dễ nghe!”*

và

*“Lời nói không mất tiền mua, lựa lời mà nói cho
vừa lòng nhau”.*

Liên quan đến Tâm Sinh lý con người các bậc hiền triết ngày xưa dạy rằng⁹:

“Dỗ người lấy công; Phỉnh người lấy của”

⁸ Tích con bò Đại Hỷ - tác phẩm “Bí quyết hạnh phúc trong tình yêu, cho mọi thời đại” cùng tác giả.

⁹ Ma Y thân tướng

Chính là thuật đắc nhân tâm, thâm phục lòng người
của Tiên nhân xa xưa, quả là xứng đáng để hậu sinh chúng
ta suy gẫm nhiều lắm vậy!

*****//*****

(I). 4

Người lãnh đạo phải biết kiên nhẫn, rèn luyện khả năng chịu đựng và tha thứ kẻ dưới như thế nào?

Những vấn đề khó khăn, nan giải thường đối đầu gặp phải trên thương trường, dường như luôn xuất hiện để thử thách cho những nhà DN tài năng có chí hướng lớn.

Họ bình tĩnh học hỏi cách chịu đựng, đề hoá giải và rút ra những bài học kinh nghiệm quý báu cho bản thân từ chúng.

Khi kinh doanh gặp lúc “thăng trầm”, chỉ có những người “bản lĩnh kém” mới rên la, thất vọng, thối lui, chuyển hướng,... còn những nhà lãnh đạo tài năng có hoài bão lớn thì quyết không bỏ cuộc!

Một trường hợp khá phổ biến đối với các doanh nghiệp đó là thường xuyên thay đổi nhân sự (*nhân viên quản lý, nhân viên lao động, ...*).

Một nhà lãnh đạo giỏi trước những thành viên yếu kém trong tập thể của mình: Với hai chọn lựa: “*đào tạo hay sa thải họ*”!

Tất nhiên họ thường ưu tiên lựa chọn thứ nhất! Đó là sự thông minh và quán triệt được Tâm – Sinh lý của nhân viên, dựa trên nền tảng thể hiện sự cảm thông, vỗ về, yêu thương và nâng đỡ kẻ dưới, v.v...

Sự thành đạt trong đời phụ thuộc vào nhân cách sống tích cực của một con người!

Vì lẽ đó, vị ngọt và hạnh phúc của thành công, chẳng bao giờ mỉm cười và tặng thưởng đến những ai yêu chuộng thái độ sống bàng quan tiêu cực, thụ động, chùn bước, yếu hèn trước những khó khăn và thử thách, v.v...

Hơn nữa, bạn không thể xây dựng được mối quan hệ đến những người tốt đẹp xung quanh, đồng nghiệp, hoặc

nhân viên, v.v... với thái độ sống cục mịch, thô thiên, thiếu vắng sự kham nhẫn, chưa hiểu được ý nghĩa cao thượng của sự khiêm nhường, chưa biết được sức mạnh của sự cung kính đến những bậc đáng tôn kính, cũng như sự tôn trọng kẻ khác! V.v...

Bạn không thể tìm đâu ra trong cuộc sống một chốn nào sẵn có sự tương thân, tương ái, hoà hợp, yêu thương, tôn trọng,... khi mà ở đó bạn vẫn giữ những lẽ thói cô hữu, ích kỷ, bần tiện, nhỏ nhen, ganh tỵ, ... không biết chia sẻ hay chỉ biết ích kỷ phân mình và đứng đưng trước kẻ khác!

Trong cùng một hoàn cảnh nan giải chông gai, người có thái độ sống tích cực, với trí hiểu biết và có lòng kham nhẫn sẽ sẵn sàng chịu khó, quyết tâm nỗ lực tìm giải pháp tối ưu để vượt qua!

Ngược lại, người có thái độ sống tiêu cực, bi quan, buông xuôi, lười biếng thì sẽ “đổ lỗi” cho vận mệnh an bày!

Sự thành đạt, luôn luôn theo sau nó là bóng dáng của hoạt động tích cực, và sự năng nổ của tinh thần!

Thomas Jefferson¹⁰ vị tổng thống thứ 3 của Hoa Kỳ cho rằng¹¹:

“Không một quyền lực nào có thể ngăn cản được người có thái độ, tinh thần đúng đắn đạt được mục đích của mình! Và không gì trên đời có thể giúp người có thái độ không đúng đắn đạt được thành công”!

¹⁰ [Thomas Jefferson](#) (1743–1826)

¹¹ Bí quyết thành công của nhà lãnh đạo tài năng
“The Leadership Pill”

Do vậy,

Để thành đạt nhất định phải có chiều hướng tích cực, mà trong đó sự lựa chọn thái độ tinh thần đứng đắn, cũng như nhân cách sống là quyết định phần lớn!

Việc tự chuyển hoá, chịu khó nhọc, nỗ lực thay đổi thái độ sống, nhân cách sống tích cực chính mình, chắc chắn tự nó sẽ mở ra cho bạn một “vương quốc thần tiên mới”, mà ở đó bạn là một vị Hoàng đế trị vì.

Nhân cách sống không phải là điều gì đó sẵn có, hay chỉ dành riêng cho số phận may mắn của một số người nào đó trên hành tinh này!

Ngược lại, nhân cách sống phụ thuộc vào sự nhận thức đúng đắn, tích cực và thiện chí của con người về vai trò cũng như hệ quả tốt đẹp của nó!

Điều hiển nhiên dễ thấy rằng, thay đổi thái độ sống tiêu cực bằng nhân cách sống tích cực lành mạnh, sẽ nhận được hệ quả tích cực.

Một khi nhân cách sống được thay đổi, dẫn đến tầm nhìn thay đổi, từ đó thay đổi cách làm việc, và do vậy thay đổi những hệ lụy tiêu cực trước đó bằng những kết quả tốt đẹp tích cực đạt được! v.v...

Lịch sử nhân loại có nhiều con người hùng vĩ, nhưng lại được sinh ra cùng những nghịch cảnh khiếm khuyết về thể chất hay nghèo đói, tuy nhiên họ đã biết chọn cho mình nhân cách sống tích cực, nên đã đạt được những thành công lưu truyền hậu thế rất đáng ngưỡng mộ như:

Sử tích trung hoa¹²:

¹² Hán Sở tranh hùng.

Chuyện “Hàn Tín luôn trôn giữa chợ”

Hàn Tín còn gọi Hoài Âm hầu, là một danh tướng bách chiến bách thắng, thiên hạ vô địch, được vua Hán Cao Tổ ca ngợi "Nắm trong tay trăm vạn quân đã đánh là thắng. Thời Hán Sở tranh hùng, ông là một trong "tam kiệt nhà Hán" có công rất lớn, giúp Lưu Bang đánh bại Hạng Vũ lập nên nhà Hán, kéo dài 400 năm.

Ông là một thống soái quân sự nổi tiếng, thời cổ đại Trung Quốc, xuất thân trong một gia đình nghèo hèn, thuở nhỏ bố mẹ mất sớm. Ông là một người học tập binh thư, rèn luyện võ nghệ để chuẩn bị ra giúp nước. Có một lần gặp một trang thiếu niên thấy ông người to lớn lại đeo gươm bên mình, bèn cho ông là người hèn nhát, nên muốn gây sự làm nhục ông và bảo rằng:

“Nếu người có dũng khí thì hãy dùng gươm đâm thẳng vào ta!

Nếu người yếu hèn, thì hãy bò chui qua háng của ta!”

Hàn Tín là người mưu lược túc trí, hiểu rằng lúc này là lúc cần tập trung vào học binh thư và luyện võ nghệ để giúp Vua lập nên nghiệp lớn, chứ không phải là lúc hơn thua với tên vô danh tiểu tốt này!

Nghĩ đoạn, Hàn Tín bằng nhẫn nại tự chế phục lòng tự trọng, và bò chui qua háng của trang thanh niên kia! mặc cho dân làng và những người chứng kiến lúc đó khinh thường chê bai ông là kẻ yếu hèn!

William James nhà tâm lý học triết gia chỉ ra¹³:

¹³ Bí quyết thành công của nhà lãnh đạo tài năng
“The Leadership Pill”

“ Khám phá vĩ đại nhất của thời đại chúng ta, chính là việc con người có thể thay đổi cuộc sống của mình, chính bằng cách thay đổi thái độ sống!”

Cuộc đời chỉ mỉm cười đến bạn, hoa thơm và trái ngọt sẽ dâng tặng đến bạn, khi và chỉ khi bạn thật sự thay đổi thái độ sống của mình!

Điều tuyệt diệu ở đây, con người là chủ nhân cho chính mình - là người tự làm chủ được thái độ sống của mình - theo hướng mong muốn, và phần lớn con người họ đều có cơ hội tạo dựng cho mình một thiên đường hạnh phúc, bằng cách thay đổi thái độ sống của mình theo hướng tích cực!

Nhà bác học vĩ đại Albert Einstein khẳng định¹⁴:

“ Cuộc sống của bạn là một chuỗi kết quả của những gì bạn lựa chọn. Đời người có hai cách để sống: Theo cách này, chẳng có điều gì kỳ diệu xảy ra; còn với cách kia, mọi thứ trên đời đều kỳ diệu”.

*****///*****

¹⁴ Như trên.

(I). 5

(5). Người lãnh đạo phải chu đáo và biết lễ phải với bất kỳ thứ gì mình làm.

Người lãnh đạo cần tìm cho mình những người cộng tác có kỹ năng và thái độ tốt, là sự hỗ trợ xây dựng văn hóa doanh nghiệp, sẽ thúc đẩy sự phát triển và nâng cao uy tín thương hiệu của bạn.

Nhân cách của người lãnh đạo sáng lập sẽ tạo nên phong thái, hình ảnh chung cho hội đoàn. Sự tiêu cực, lười biếng, buông thả dễ dẫn đến lãng phí thời gian, tiền

bạc, và làm ảnh hưởng danh tiếng của bạn là điều khó tránh khỏi!

Lẽ thường, “ai nên khôn mà chẳng dại đôi lần”!

Do vậy, việc kham nhẫn, bình tĩnh chấp nhận và đối mặt với nhiều hậu quả khó chịu do sự đại dột sai phạm gây ra, ... những thử thách đó, chính là những viên gạch đất sống đang được nung chín trong lò lửa, để rồi xây dựng nấc thang cho sự trưởng thành của một nhà lãnh đạo giỏi giang tương lai.

Nhà lãnh đạo thành công tương lai cần có sự trung thực, chánh trực với chính mình là điều tiên quyết tối hậu nhất!

Bởi vì chính sự trung thực với mình, bạn mới dễ thấy ra được những sự thật hoặc điều hư ngụy nơi ý nghĩ của bạn!

Không ai có thể dễ dàng hiểu được tâm lý¹⁵ (ý nghĩ) của người khác, một khi chính mình chưa hiểu được tâm lý của mình phải không? Một nhà lãnh đạo giỏi, chính là giỏi điều hành người khác! Mà muốn giỏi điều hành người khác, thì ít nhất phải hiểu được tâm – sinh lý của người khác phải không?

Ngay cả khi phải hoạt động trong một môi trường ồn ào náo nhiệt, nhà điều hành vẫn luôn chọn cho mình một không gian yên ắng tĩnh mịch, để truy tìm sự sáng suốt trong tĩnh lặng của tâm hồn! Họ khôn ngoan trí tuệ sẵn sàng gạt bỏ hết tất cả những thứ làm rối trí xung quanh.

Nhà lãnh đạo thành công tương lai không chỉ thường xuyên tự hỏi: “Mình đã làm được những gì, và

¹⁵ Tâm lý con người: là những gì con người thích hay không thích tùy theo những hoàn cảnh khác nhau, v.v...

những gì cần thiết phải làm?” mà còn “mình sẽ là người với nhân cách sống như thế nào?”, v.v... và tự mình tìm tòi học hỏi bằng mọi cách để vươn tới những mục đích đã chọn.

Nhà lãnh đạo thành công tương lai thường quan tâm lợi ích của chính mình trước tiên, bằng cách xem trọng lợi ích của những người khác. Chẳng hạn như lợi ích của công nhân viên, quyền lợi như thế nào cho những đối tác,... làm căn cứ! Không chỉ bằng văn bản rõ ràng, mà còn bằng chính uy tín của mình trong việc kinh doanh.

Hầu hết, những chặng đường đầu tiên của nhà lãnh đạo thành công tương lai thường gặp gềnh khúc khuỷ, lên bổng, xuống trầm!... Tuy nhiên họ có hoài bão lớn, có ý chí quyết tâm cao, không lùi bước trước những khó khăn thử thách,... biết cách và sẵn sàng chấp nhận sự thật, mặc nhiên đón nhận những trở ngại tất nhiên xảy đến, để rồi chuyển hoá chúng, biến chúng thành những chất liệu hỗ trợ cho mục tiêu của sự thành công.

Nhà lãnh đạo thành công tương lai luôn sẵn sàng đầu tư bất cứ những gì có thể, mà yêu cầu cho sự thành công cần thiết phải bổ sung. Bởi họ có trí tuệ đã nhìn thấy trước kết quả của sự thành công, nên sẵn sàng “bỏ vui nhỏ để hưởng hạnh phúc lớn”!

Nhà lãnh đạo thành công tương lai thường có sự tỉnh thức biết mình và nhất là biết cách tận dụng những “vốn liếng”, những “thế mạnh vốn có”, những “sở trường” của mình để phát huy sự nghiệp. Họ khôn ngoan, chín chắn, kiên trì, và nhất là tự tin nên sẵn sàng bước vững chãi “từng bước một” đầu tiên trên đôi chân của mình cho đến khi thành công.

Ngạn ngữ người Myanmar có câu:

“ Mỗi ngày đi một bước chân, thì ‘ chốn kia ’ không thể chạy đi đâu được ”!

Ý muốn nói, “ một địa danh kia ” dù có xa xôi, nhưng nếu mỗi ngày dù chỉ đi một bước chân thôi, thì cuối cùng cũng đi đến được nơi vậy.

Hay

Châm

ngôn phương Đông:

“ Một chuyến đi vạn dặm bắt đầu từ một bước chân ”.
Cũng có cùng ý nghĩa tương tự vậy.

Hãy khởi đầu làm những gì khả năng bạn có thể và sau đó bạn sẽ vươn đến những gì mà bạn chưa thể làm được bây giờ!

**** ### ****

Nhiều doanh nhân một thời thành đạt vang tiếng!
Nay lại thất bại ê chề!

Bởi vì sao? Phải chăng là do định mệnh an bày (!)

Vâng

“ định mệnh an bày ” nghĩa là một kết quả đã xảy ra vừa lòng hay không vừa lòng một cách tương ứng với những nguyên nhân và sự kiện ban đầu của nó.

Hãy khoan quy trách nhiệm cho “ trời đất ”, mà trước tiên phải hỏi lại chính mình!

Trong thương trường, thực ra có những trường hợp “gặp may” thuận buồm xuôi gió trong một số tình huống nào đó ví dụ như:

“Trúng đất” bất động sản do mở đường, do quy hoạch đất đai liên quan dự án, v.v...

Vừa mua mắm, mua muối, mua gạo dự trữ thì gặp lúc mưa bão kéo dài, gây nên lũ lụt mất mùa đói kém xảy ra, v.v.... Người thương doanh dự trữ hàng thực phẩm này “trúng đậm” v.v... hoặc mua vàng gặp lúc giá hạ, bán vàng gặp lúc vàng lên, v.v...

Người buôn bán gặp được những cơ hội ấy, phát lên giàu có nhất thời! Chứ chưa phải là người đã nắm bắt và hiểu biết được **“Quy Luật Phát Triển Tài Sản”** trên thương trường tạo dựng sự nghiệp dài lâu.

Do vậy, khi “ngọn gió đời xoay chiều, chuyển hướng”, thế thái nhân tình mỗi ngày một đổi thay, thương trường trở thành chiến trường! Những người sớm “thành đạt” kia do chưa có cơ hội để hiểu được binh thư yếu lược để dàn binh bố trận trên chiến trường kinh tế, nên tất phải nhường đường cho những ai nhạy bén và dày dạn kinh nghiệm chiến trường!

Người thành đạt hay người có nhiều trải nghiệm về trí tuệ, do chịu khó học hỏi với những bậc thầy có trí tuệ am hiểu về những quy luật, những nguyên tắc, những nguyên lý nào dẫn đến sự phát triển về tài sản? những nguyên lý nào, nguyên tắc nào dẫn đến sự bại vong về tài sản, thậm chí hệ lụy đến cả uy tín và danh dự trên thương trường, v.v...

Bên cạnh đó, người dù cao tuổi nếu không học chắc chắn sẽ không thể biết!

Trong bất cứ hoạt động nào cũng cần đến một người đứng đầu để chỉ huy hiệu quả công việc, nhà lãnh đạo giỏi sẽ là một nguồn động lực lớn, và mang lại cho DN nhiều thắng lợi lớn!

*****///*****

(I). 6

(6). Người lãnh đạo phải biết quán xuyến, có tầm nhìn xa để sớm tiên lượng sự việc có thể xảy ra là như thế nào?

A. Tầm nhìn xa¹⁶:

Lần đầu tiên bạn sẽ nhìn ra tiềm năng của bản thân, chẳng hạn như bạn thử lên kế hoạch cho một ngày, hai ngày, ngày thứ ba, v.v....

¹⁶ Nhà tâm lý xã hội học nổi tiếng người pháp Gustave le bon (1841-1931)..

Lên kế hoạch để chuẩn bị cho bạn một tuần trước kỳ nghỉ phép chẳng hạn. Bạn sẽ thấy khối lượng và tốc độ làm việc sẽ tăng lên rất nhiều và hiệu quả hơn rất lớn so với mọi ngày trước đây của bạn!

Nguyên nhân là do bạn đã chủ động điều khiển và sắp xếp số lượng công việc theo trình tự thời gian được dự trù từ trước, cùng với sự quyết tâm để hoàn thành công việc theo kế hoạch của mỗi ngày, sao cho công việc ngày trước không ảnh hưởng đến thời gian năng suất của ngày hôm sau.

Bạn tự giác nhận trách nhiệm giải quyết công việc với quyết tâm cao, và thực hiện chúng theo thứ tự từ trên xuống dưới, việc cần thiết làm trước, chuyện thứ yếu thì giải quyết sau, v.v... được như vậy, chắc chắn năng suất làm việc của bạn sẽ gấp bội lần ngày bình thường.

Hãy nhớ lại thời bạn cấp sách đến trường, hoặc như bây giờ nếu như chúng ta đang theo đuổi một khoá học nào đó. Thời khoá biểu của trường bắt buộc ta ngồi vào ghế trung bình là 8 tiết học (45 phút/tiết) trong một ngày, với nhiều môn học khác nhau.

Nhưng nếu so sánh việc học tự do ở nhà thì có gì giống nhau? Quả thật khác nhau rất nhiều nét phải không? Một đằng là theo giờ giấc kỷ cương quy định sẵn, một đằng là theo sở thích không ràng buộc!

Chất lượng công việc có ý nghĩa quyết định rất quan trọng, nên luôn phải có chất lượng thật sự mới gọi thành công.

Bạn hãy dành chút thời gian để nghiệm ra rằng, lên kế hoạch cho một ngày lại có tác dụng tuyệt vời như thế! Thử hỏi, nếu lên kế hoạch cho một tuần, cho một

tháng, cho một năm và cho cả một cuộc đời thì lợi ích đến mức nào phải không?

Bạn có thể tự tập luyện khả năng dự đoán được rằng:

Những gì có thể xảy ra trước 24 giờ (*từ ngay bây giờ đến cuối ngày mai*), và bạn sẽ áp dụng những tư duy hiểu biết của mình để sắp xếp công việc theo đó một cách có thứ tự,... thực hiện được vậy, nghĩa là lúc bạn đã nhận ra sự phát triển của chính bạn – bạn là người có trí tuệ và có khả năng tiên lượng sự việc xảy ra trước thời gian!

Vâng, quả thật vậy, hãy bắt tay và lên kế hoạch ngay cho bạn ngày hôm nay bạn nhé!

Mọi mục tiêu đều phải có điểm khởi đầu!

Để có TÂM NHÌN XA trong tương lai, trước tiên bạn hãy tập cho mình TÂM NHÌN GẦN trước thời gian 24 giờ trong mỗi ngày, và đặc biệt bạn cần tỉnh thức lưu ý quán xét mình trong mỗi ngày sau đây:

Mỗi ngày làm việc trong tỉnh thức và bạn cần quan tâm đến ít nhất 13 điều sau đây:

Bởi vì:

“Gieo ý nghĩ, gặt lời nói/hành động;
Gieo lời nói/hành động, gặt thói quen;
Gieo thói quen gặt tính cách (nhân phẩm);
Gieo tính cách (nhân phẩm), gặt hái số phận”

(Lão

Tử).

Do vậy:

“Tâm dẫn đầu tất cả các lẽ điều trong đời sống
Ý nghĩ làm chủ, ý nghĩ tư duy và tạo tác

Nếu nói hay hành động những điều tốt lành
Thì sự an vui, lợi ích sẽ theo ta như bóng theo
hình”

(Pháp Cú Kinh)

1. Giữ tâm thật tốt:

Mọi việc trong đời thành tựu hoàn mỹ hay thất bại
cũng do con người tạo ra cả!

Một quy luật vĩnh hằng rằng:

- Ở trong đời bất kỳ ai, cũng đều muốn gần gũi
con người không lừa dối mình, đối xử tốt với mình, và rất
sợ hãi những con người xấu ác nào có thể gây tai hại đến
mình!

Nhưng con người tốt là nhờ bởi tâm tốt! Chính vì
vậy, mà tâm tốt của con người là góp phần lớn quyết định
cho việc thành công của con người vậy.

Bạn cần tham khảo cách làm thế nào để giữ gìn
tâm mình cho thật tốt¹⁷ là điều hàng đầu và tiên quyết nhất,
để giúp bạn có được một tinh thần lành mạnh, bình an,
sáng suốt và thông minh nhất, mỗi khi hướng tâm vào làm
bất cứ điều gì.

2. Kỹ cương tốt, tâm sáng suốt:

Bạn cần đặt ra cho mình những nguyên tắc, kỹ
cương để tự rèn mình, nhằm tăng sức mạnh tập trung tâm
ý và phát triển tinh thần theo chiều hướng tích cực, nhanh
mạnh, và nhạy bén nhất.

¹⁷ Bạn cần tìm hiểu ý nghĩa của cụm từ: Tâm như thế nào được gọi là
tốt? (Châu Ngọc Trọng Ta) cùng tác giả.

Xưa có câu: “ Tâm Viên, Ý Mã”

Tạm dịch:

Ý muốn nói cái Tâm (tinh thần) con người sanh lên và chụp bắt từ đối tượng này sang cảnh tượng khác một cách mau chóng nhanh nhẹn ví như con Khi chuyển cảnh, và cái Ý con người phóng ra một cách nhanh chóng không nắm bắt kịp, ví như con Ngựa không cương vậy!

Tâm ý con người thay đổi luôn luôn và chụp bắt trên nhiều đối tượng khác nhau, không cố định một nơi nào được.

Do vậy, phạm sống ở đời để giữ cho con người được giá trị tốt, trước phải hiểu được Tâm của mình và học cách gìn giữ cho Tâm ý được ổn định bình an sáng suốt.

Người có ý thức gìn giữ Tâm ý được sáng suốt, nghĩa là không theo lối sống bừa bãi, không làm theo những việc xèn bậy, như những hạng người không có chút tri thức hiểu biết nào.

Ví dụ như:

- a. Ta không bao giờ gian tham cái gì của ai khi họ chưa bằng lòng cho (tâm sáng suốt).
- b. Ta không bao giờ nói dối, lừa gạt ai, mang lại tai hại cho ai,...; (tâm sáng suốt).
- c. Ta không bao giờ làm tổn thương đến bất kỳ lợi ích của ai! Cho dù điều đó sẽ được nhiều lợi nhuận đi chăng nữa (tâm sáng suốt).
- d. Vì lý do sức khỏe và năng suất làm việc cao, bạn không thức khuya quá 10g30 - 11g00; Không thức dậy trễ sau 4g30 - 5g00 (kỷ cương).

- e. Bạn không để cho Tâm trí mất đi sự tỉnh thức sáng suốt, tránh xa sự say sưa, chất gây nghiện, v.v...(kỹ cương).
- f. Là vị lãnh đạo trong một hội đoàn luôn có sự tỉnh thức biết mình, không lạm dụng chức quyền và tôn trọng thanh danh, tiết hạnh của người khác (kỹ cương).
- g. Không thiên vị, làm việc đúng theo nội quy, quy chế và luật pháp nhà nước (kỹ cương), v.v...

Có không ít nhà lãnh đạo, quản lý mặc dù lúc ban đầu có trí thông minh, nhưng rất tiếc lại không hiểu biết về những nguyên tắc đạo lý, và những kỹ cương vô cùng quan trọng và nguy hiểm này, nên khi vướng mắc phạm phải, dẫn đến uy tín bại hoại, tinh thần rối loạn, mất định tâm chẳng còn sáng suốt để tiếp tục điều hành doanh nghiệp nữa!

3. **Vệ sinh tốt, Sức khỏe tốt** (thể dục thân thể):

Thể lực tốt là rất cần thiết cho mọi công việc ở mọi lứa tuổi. Để duy trì và tăng cường sức khỏe dẻo dai bạn cần có một chế độ ăn, ngủ, thể dục một cách thích hợp và đều đặn, để phục vụ cho công việc được nhiều hiệu quả hơn và lâu dài hơn.

Cho dù bạn là một nhà điều hành, nhà lãnh đạo sử dụng nhiều chất xám chẳng nữa! Những môn thể dục nhẹ như chạy bộ, đi bộ, vài động tác thư giãn gân cơ giống cầu thủ bóng đá khởi động hâm nóng (warm up) trước khi ra sân, Yoga, hoặc Thiền định¹⁸, v.v... cũng góp phần điều hoà khí huyết, lưu thông lục phủ ngũ tạng, nhằm tăng cường sức khỏe nâng cao năng suất làm việc của bạn.

¹⁸ Thiền định: Tham khảo - Thiền Dưỡng Sinh – cùng tác giả.

4. **Lời nói chính xác (đối nhân xử thế tốt):**

Giá trị một con người được biểu hiện qua hai phương tiện đó là lời nói và việc làm.

Lời nói là phương tiện của Trí tuệ và cũng chính là biểu hiện nguyện vọng ý muốn của con người, do đó cách sử dụng lời nói chính xác, thiện xảo và trí tuệ của nhà lãnh đạo là vô cùng quan trọng lắm vậy.

5. **Ăn vận gọn gàng hợp thời trang:**

Tục ngữ có câu:

“Chiếc áo không làm nên vị thầy tu”

nhưng

“Vị thầy tu phải có chiếc áo”.

Cũng tương tự như vậy:

Một bộ y phục lịch sự gọn gàng hợp thời trang, sẽ không làm nên một vị đứng đầu trong một hội đoàn! Nhưng vị đứng đầu của một hội đoàn cần phải có một bộ trang phục cho phù hợp.

Điều trên muốn nói rằng, bạn cũng không nhất thiết phải quá chú trọng hình thức bên ngoài nếu như phẩm chất bên trong là rỗng tuếch! Tuy nhiên, đây là một nguyên tắc bất thành văn dành cho những ai có sự nhạy bén này.

6. **Lên danh sách những việc cần làm trong ngày, tuần, tháng, năm.....:**

Việc nào cấp thiết nhất cần phải làm trước, cần thì làm sau, theo trình tự cần thiết của thời gian v.v....

Những cuộc hẹn bạn bè, đối tác, v.v....

Là lãnh đạo bạn nên cần dùng nhiều sở tay, mỗi sở tay sẽ thay cho một bộ nhớ chính xác và tuyệt vời nhất của bạn.

7. Giờ nào việc nấy:

Với cách chủ động tổ chức giờ nào việc nấy, sẽ giúp bạn dễ dàng tập trung cao độ vào công việc nào dứt điểm việc đó. Do vậy, sẽ mang lại hiệu quả công việc rất cao. Không những thế mà còn cho bạn cả khối thời gian để làm được nhiều công việc khác nhau nữa.

Ví dụ:

Bạn phân chia buổi sáng sớm trước khi đi làm như sau:

Sáng sớm thức giấc lúc 4g30.

4g30 - 4g45 vệ sinh cá nhân.

4g45 - 5g15 (30 phút thể dục + tắm) buổi

sáng.

5g15 - 5g30 đọc sách (thể dục não bộ 15 phút)

5g30 - 6g00 điểm tâm.

6g00 - 6g30 sinh hoạt gia đình...

6 giờ 30 đi làm.

{ Cả ban ngày từ 6g30 sáng – 18g30 tối làm việc }.

Buổi tối:

19g30 – 20g30: bạn làm gì?

20g30g - 21g00: bạn làm gì?

21g00 - 22g: bạn làm gì?

22g - 22g30: bạn làm gì?

22g30: vào giấc ngủ, v.v....

Ngày Thứ Bảy: bạn làm gì?

Ngày Chủ Nhật: bạn làm gì?

8. Việc hôm nay không hẹn ngày mai:

Chúng ta nên hoàn thành những công việc đã lên kế hoạch trong ngày, điều đó sẽ cho bạn sự dễ chịu thoải mái và hưng phấn chuẩn bị cho bước sang ngày mới.

“Chớ để ngày mai” với những việc cần thiết phải giải quyết hôm nay! Bởi vì sự dồn nén, ứ tắc nhiều công việc hôm nay, có thể gây chướng ngại cho khối lượng công việc của ngày mai. Đồng thời có khi việc hôm nay phải chờ giải quyết ngày mai, thường thì không hợp cho thời gian cũng như giá trị về lợi ích của nó.

Những nhà lãnh đạo thành công thường có những nguyên tắc tốt này.

9. Tạo cảm hứng khi làm việc:

Niềm đam mê trong công việc là một trong những bí quyết dẫn đến thành công. Do vậy, biết cách tạo niềm vui hay cảm hứng khi lao động rất cần thiết và quan trọng.

Nếu bạn lao động trong một tâm trạng không thoải mái hay bị ép buộc, hoặc đây là việc làm bắt buộc dĩ “chẳng đáng dừng”, thì sự uể oải, mệt mỏi sẽ mau đến sớm với bạn và nếu vậy thì dù cho công việc dễ cũng thành khó, nhẹ cũng trở thành nặng,...

Do đó, trước khi làm một việc gì, trước cần phải nghĩ đến kết quả và ý nghĩa lợi ích thật sự của nó thật chu đáo kỹ càng, sẽ giúp bạn tăng hưng phấn, và nhất là khả năng nảy sinh nhiều phát minh sáng tạo quý báu trong công việc nữa!

Như thế thì công việc dù khó cũng trở thành dễ vậy.

10. Một năm ít nhất bạn có 540 tiếng đồng hồ “rảnh” quý hơn vàng:

Tập được thói quen tốt: Thức dậy sớm hơn người thường và không ngủ trưa sẽ giúp cho bạn được tăng thêm vài giờ trong một ngày.

- a. Bạn thử tính xem mỗi ngày dậy sớm lúc 4giờ30 - thay vì 6 giờ = bạn có 1g30
- b. Buổi trưa – nghỉ trưa đến 12g30 - thay vì ngủ đến 1 giờ 30 chiều = bạn có 1g00
- c. Buổi tối bạn dành thời gian từ 20g- 21g hoặc 21- 22g - thay vì làm nhiều việc linh tinh khác = bạn có thêm 1g.

Vậy có thêm 3 tiếng rưỡi đồng hồ trong mỗi ngày
 $X 30 \text{ ngày} = 45 \text{ giờ/ một tháng.}$

Mỗi tháng bạn có 45giờ $X 12 \text{ tháng} = 540$
 giờ/một năm.

Vậy bạn sẽ có được 540 giờ = 45 ngày trong một năm. Với thời gian này nếu bạn dành cho học ngoại ngữ, hoặc tích lũy kiến thức từ việc đọc sách, v.v... thì bạn nghĩ như thế nào? Phải chăng bạn sẽ có một khối lượng khổng lồ về kiến thức phải không?

Bởi thời gian quý hơn vàng.

- Người ta dùng thời gian để tạo ra khối lượng kiến thức trí tuệ và làm ra vàng, nhưng ngược lại, vàng không thể mua lại được thời gian phải không?

11. Thói quen gọn gàng và ngăn nắp:

Thói quen ngăn nắp sẽ giúp cho tâm lý của bạn vui, có cảm giác dễ chịu khi nhìn trong phòng mọi thứ đều trật tự ngăn nắp và đúng vị trí của nó.

Gọn gàng, ngăn nắp không chỉ giúp cho bạn một không gian đẹp đẽ, trật tự thứ lớp, mỹ quan, mà còn giúp

bạn đỡ tốn thời gian và vất vả mỗi khi muốn tìm kiếm một thứ gì trong nhà bạn nữa, v.v...

Ví dụ như việc sắp xếp sách vở trong các kệ sách, nếu bạn phân chia những lĩnh vực sách kinh tế, chính trị, văn học, ngôn ngữ, v.v... khác nhau, thì khi cần thiết tìm kiếm dễ dàng nhanh chóng. Nếu không thì đôi khi bạn phải mất cả khối thời gian và một nhòai để tìm kiếm một vấn đề gì, v.v...

12. Tập đọc sách mỗi ngày (thể dục não bộ).

Tại sao chúng ta phải đọc sách mỗi ngày? Đọc sách là một việc vô cùng hữu ích và nó hoàn toàn không lãng phí thời gian!

Bạn nghĩ như thế nào?

Đề thai ngắn và cho ra đời một tác phẩm (*một quyển sách*), có khi tác giả phải đầu tư cả một thời gian dài, nhiều năm tháng lẫn công sức! Hơn nữa đó là tinh hoa của sự đúc kết biết bao tư liệu, dữ kiện quý báu từ việc đọc sách nghiên cứu tích lũy kiến thức, và những trải nghiệm đặc sắc nhất trong trái tim và khối óc trong cuộc đời của tác giả!

Đề rồi, cuối cùng khi quyển sách “*tinh hoa của tác giả*” được hình thành đến tay độc giả!

Bạn chỉ cần nằm ngửa trên một chiếc giường, ngồi thoải mái trên ghế dựa, hoặc thả mình trên thảm cỏ một cách thoải mái, thông dong, tự do, bên cạnh một tách trà hay ly cà phê, v.v... đọc thư thả, chiêm ngưỡng, chiêm nghiệm những dòng chữ “Tinh hoa trí tuệ của loài người được chọn lọc tinh túy nơi đây!”

Chỉ cần trong vòng vài giờ là bạn đã “thâu gọn” hay đã “nuốt chửng” cả một công trình kiến thức tinh hoa vĩ đại - cái vốn kiến thức vô giá khổng lồ - cái mà đã được tác giả

đêm ngày đăm chiêu, trần trở đầu tư bao nhiêu thời gian và công sức... vào kho tàng trí não của mình, cuối cùng hoàn thành một cuốn sách để hiến tặng đến bạn.

Một ví dụ so sánh minh hoạ khá sinh động và thú vị rằng:

Để hoàn thành công trình một quyển sách, Vị tác giả ấy được ví như một Người đầu bếp thiện xảo, đã đi chọn lựa và mua nhiều thứ nguyên liệu gạo, rau, thịt, cá, mắm, muối, v.v... không chỉ có thế mà còn phải chuẩn bị khâu củi lửa và còn phải học hỏi cách nấu, nướng, chiên, xào, v.v...để rồi cuối cùng dọn lên một mâm cơm thịnh soạn!

Mâm cơm thịnh soạn được dọn sẵn đó được ví như một cuốn sách đã hoàn thành.

Người đọc sách, cũng giống như người ung dung rửa tay sạch sẽ, và ngồi vào “thưởng thức” món ăn thôi!

Bạn thấy đấy, những người thoả thích say sưa đọc nhiều sách trong đời này khôn ngoan đến mức nào không? Và chắc chắn họ là những người “tích chứa” vô số vốn liếng kiến thức tinh hoa, tinh thần đặc sắc tuyệt vời phải không?

Thảo nào, chúng ta chẳng cần phải lấy làm ngạc nhiên khi nghe Charlie Munger¹⁹ nói:

“Trong suốt cuộc đời mình, tôi chưa từng gặp một người thông thái nào mà không đọc sách, không một ai cả”!

Và càng không xa lạ hơn khi chúng ta được biết :

¹⁹ Happy life: Hầu như ai trong giới kinh doanh và đầu tư đều ngưỡng mộ nhà đầu tư tỷ phú này. là phó chủ tịch của công ty [Berkshire Hathaway](#), một trong những công ty lớn nhất thế giới,

Người giàu nhất thế giới, [Bill Gates](#) cũng đọc tới 50 cuốn sách mỗi năm. Warren Buffett cũng dành 80% thời gian mỗi ngày của ông để đọc sách²⁰.

Đọc sách mỗi ngày là "khoản đầu tư" có lãi rất lớn của đời người.!

Đọc sách là nét đẹp văn hóa, nâng cao trình độ nhận thức, mang đến tri thức, làm giàu vốn sống.

. Đọc sách giúp bạn thêm can đảm xây dựng điều gì đó cho riêng mình cần phải bổ sung.

Đọc sách giúp bạn có thêm kiến thức chuyên môn, khả năng giải quyết vấn đề và tư duy nhạy bén, cũng như nâng tầm nhìn của bạn lên cao và rộng hơn.

` Bạn nên đọc sách vì những lý do cao cả, như tìm kiếm một giải pháp nhất thời, làm giàu tri thức hay thưởng thức vẻ đẹp tuyệt vời của văn chương, v.v...

Bạn hãy chọn những cuốn sách tốt nhất liên quan đến lĩnh vực bạn quan tâm.

Một loạt các nghiên cứu khoa học đã chứng minh rằng đọc sách mang lại rất nhiều lợi ích cho sức khỏe tinh thần của bạn, đồng thời giúp bạn cải thiện bản thân một cách tốt đẹp hơn.

Đọc sách giúp bạn trở nên tốt đẹp hơn. Vì sao? Sách cung cấp một rừng tri thức, mở ra cho chúng ta một

²⁰ Nguồn: CafeF

thế giới ý tưởng mới dưới góc nhìn và suy nghĩ của người khác.

Một nghiên cứu năm 2014 của Đại học Toronto cho thấy, việc đọc sách có thể ảnh hưởng tích cực đến thái độ sống của chúng ta, bởi phương thức nó mở rộng quan điểm cho độc giả.

Những kiến thức sâu rộng về các vấn đề và nhiều câu chuyện phức tạp trong sách có thể giúp bạn hiểu rõ hơn về đồng nghiệp, người thân, đối thủ cạnh tranh của bạn và thế giới xung quanh. Do vậy, việc đọc sách cũng giúp bạn xây dựng sự đồng cảm.

Là nhà lãnh đạo DN cũng có thể chủ động mở rộng quan điểm của mình, bằng cách đọc nhiều và hiểu sâu hơn những cuốn sách về sự đồng cảm khi giao tiếp, v.v...

Khi bạn tập trung vào đọc một cuốn sách, điều này mang lại một hiệu ứng làm dịu tĩnh và gia tăng sự tập trung cho não bộ. Cũng giống như hoạt động thể dục thường xuyên giữ cho cơ của bạn săn chắc, thể dục cho tinh thần cũng giúp não bộ của bạn nở nang tăng thêm nhiều vốn liếng thông minh hơn, mạnh mẽ thiện hảo và làm việc khoẻ hơn và hiệu quả hơn,...

Một nghiên cứu của Trung tâm Y tế Đại học Rush ở Chicago nói rằng những người thường xuyên đọc sách, có thể sẽ có bộ não khoẻ mạnh hơn, nhất là sau khi về già.

Tiến sĩ David Lewis của Đại học Sussex - một nhà nghiên cứu tiên phong trong lĩnh vực thần kinh học, cho biết rằng đọc sách trong vòng 6 phút đã có thể giảm thiểu mức căng thẳng xuống 60%, điều hòa nhịp tim, giảm căng cơ, và thay đổi trạng thái tâm lý của bạn.

Lời khuyên rằng: Nếu bạn cảm thấy căng thẳng vào bất kỳ thời điểm nào trong ngày, hãy cầm sách lên và đọc để cảm nhận được sự thay đổi tích cực nơi nội tâm.

Đây có lẽ lợi ích quan trọng và rõ ràng nhất, minh chứng hùng hồn cho việc đọc sách mang lại rất nhiều lợi ích cho não bộ.

Đọc sách là phương thức dễ dàng nhất để cung cấp cho não của bạn một vùng kiến thức mới, có thể đưa bạn đến một quan điểm mới, hình thành nên các ý tưởng mới và sáng tạo hơn.

Tất cả những gì cần làm để thay đổi cuộc sống của bạn theo chiều hướng tích cực, phần lớn là những ý tưởng tốt! Vì vậy, hãy đọc sách mỗi ngày, để phát hiện ra những tiềm năng mới và xây dựng cơ sở tri thức cho chính mình.

Bạn có thể suy nghĩ nhanh chóng rằng, những người “không” đọc sách mà trở thành triệu phú trên thế giới này chỉ là trường hợp đặc biệt!

Trong khi đó, những người chăm đọc và giỏi kiếm tiền như Bill Gates, Warren Buffetts thì rất nhiều. Kiến thức là nền tảng cơ bản của việc phát triển con người và cả sự nghiệp. Đó cũng chính là lí do mà hầu hết các tỷ phú nổi tiếng nhất thế giới đều khuyên mọi người nên đọc sách càng nhiều càng tốt²¹.

Đọc sách thúc đẩy bạn khao khát tới những thành công mới, cũng như chỉ cho bạn thấy giá trị lợi ích lớn lao khi có thái độ sống tích cực hơn!

Đọc sách mang đến nguồn năng lượng để làm việc, sự khao khát trong tâm hồn trở nên tốt hơn.

Để sẵn sàng đối phó với nhiều công việc khó khăn, bạn cần có một nguồn năng lượng mạnh mẽ thường luân chuyển trong mình. Việc siêng năng đọc sách có thể giúp bạn tạo ra và duy trì nguồn năng lượng ấy.

Đọc sách sẽ giúp bạn sống bình tĩnh hơn, nhìn nhận cuộc sống một cách minh triết và thực tế hơn.

Đọc sách giúp bạn bổ túc thêm, cũng cố thêm được nhiều từ ngữ phong phú, tinh hoa và giá trị vào bộ não tri thức của mình. Nhờ đó bạn có thể cải thiện được lòng tự tin khi giao tiếp hay đối nhân xử thế.

Đọc sách tăng trưởng kiến thức quý báu, nên giúp bạn có thể nắm bắt được Tâm – Sinh lý người khác! Khả năng vô cùng cần thiết cho một nhà lãnh đạo thành công tương lai! Nhờ vậy mà bạn sẽ biết cách xử lý các tình huống

²¹ Hoài Thu -Theo Tài chính Plus/Blinkist

trong sinh hoạt hàng ngày một cách sáng suốt, linh hoạt và nhiều hiệu quả hơn.

Đọc sách giúp tâm hồn bạn thư thái, từ đó những ý tưởng mới sẽ được khơi gợi để tạo nên những sáng tạo mới trong doanh nghiệp.

Xây dựng Ý tưởng là sự khởi đầu cho mọi mục đích hướng đến của nhà lãnh đạo kinh tế, và điều này cũng cực kỳ quan trọng cho cả một lộ trình sự nghiệp. Vì vậy, để có những ý tưởng khả thi và trở thành hiện hữu! Bạn cần phải đọc nhiều, và cuối cùng rút ra từ các kết quả phù hợp nhất.

Là nhà lãnh đạo doanh nghiệp thành công tương lai, cần phải ưu tiên thời gian cho việc đọc sách – tích lũy kiến thức giá trị cho mình ít nhất vài mươi phút mỗi ngày, chỉ cần sau vài năm thôi, tin chắc rằng giá trị lợi ích vô cùng lớn lao từ những cuốn sách mang lại cho bạn, còn lớn hơn rất nhiều so với thời gian bạn đã dành ra cho nó đấy²².

Bạn nên đánh dấu các phần trong sách, hoặc viết vào một cuốn sổ tay những phần cần thiết để ghi nhớ lâu dài.

*“Lập kế hoạch cho ngày hôm nay dựa trên
24 giờ.*

*Lập kế hoạch cho trong tuần, trong tháng, trong năm
nhằm chu đáo và chủ động cho công việc !*

*Còn kế hoạch cho cuộc đời
là dựa trên ước mơ và hoài bão của bạn”*

²²Bun (Theo Hieuluong.com)

B. Cần phát triển khả năng dự đoán tốt hoặc xấu có thể xảy ra:

+ Nếu dự đoán xấu :

- Cần tăng quyết tâm và thận trọng hơn trong việc phòng ngừa tích cực.

+ Có tinh thần tỉnh giác cao và phát huy tiềm năng của nhân viên.

Người lãnh đạo doanh nghiệp giỏi luôn biết đánh giá vấn đề, phân tích, phán đoán và đưa ra quyết định.

Đánh giá rủi ro, thuận lợi và lựa chọn cách giải quyết hợp lý nhất cho mọi việc, thay vì trông chờ vào quyết định của người khác. Sự quả quyết và tự tin của chính bản thân người lãnh đạo mới là quan trọng nhất.

Tất cả các lãnh đạo giỏi đều thống nhất rằng, điểm khác nhau giữa lãnh đạo và quản lý là nhà lãnh đạo có ý tưởng và có tầm nhìn xa.

Nhà lãnh đạo thành công tương lai là người phải nghĩ đến trách nhiệm hậu quả mình phải gánh chịu về các việc làm!

Chẳng hạn như các vấn đề về mua bán hàng hoá, mua bán thương hiệu, cổ phần hoá, nhượng chủ quyền, chứng khoán,... bằng sự bình tâm suy luận một cách chặt chẽ thực tế và sáng suốt để ngăn ngừa các khả năng xấu nhất có thể xảy ra.

Chương (II).

(1;2;3;4;5)

Nhà lãnh đạo thành công tương lai

cần phải quán triệt

“Năm thuật Đắc Nhân Tâm”

về

Tâm - Sinh lý xử thế

với cộng tác viên:

- 1, Người lãnh đạo nên giao việc nhân viên vừa sức.
- 2, Người lãnh đạo nên trả lương nhân viên xứng đáng.
, Người lãnh đạo nên cung cấp nhân viên thức ăn, uống no đủ.
- 3, Người lãnh đạo nên chăm sóc sức khoẻ nhân viên khi bị bệnh.
- 4, Người lãnh đạo nên cho phép nhân viên nghỉ ngơi, giải trí vào những ngày nghỉ, lễ hội, v.v...

(II). 1

Nhà lãnh đạo DN giao phó và phân chia công việc cho kẻ dưới tùy theo khả năng là như thế nào?

+ Giao phó và phân chia công việc tương ứng theo khả năng chuyên môn (sở trường), không chuyên môn (sở đoản) cho nhân viên:

“Đặc biệt nhất là không nên giao việc vượt quá sức”.

Vai trò của một nhà lãnh đạo giỏi là nhận ra tiềm năng trong mỗi con người mà họ dẫn dắt và tìm cách để phát huy những tiềm năng đó, nhằm mang lại lợi ích cho nhân viên cũng như cho Doanh nghiệp.

Do vậy, vấn đề giao phó công việc cho người làm cũng tùy theo khả năng và sức lực của họ, không nên giao việc quá sức! Bởi vì, dù sao chẳng nữa con người cũng chỉ làm việc trong “ngưỡng” của họ mà thôi!

Giao việc “*quá sức tải*” đến nhân viên không những họ không thể hoàn thành được việc, có thể hỏng việc mà còn bị họ oán trách nữa!

Ngược lại, nếu ta giao trách nhiệm một cách vừa phải, thì người nhân viên dễ có cảm tình, cảm mến ta hơn và công việc có khả năng hoàn thành tốt đẹp hơn!

Tùy theo sức mạnh, tùy theo sở trường chuyên môn, tài nghệ rèn luyện tinh xảo riêng của mỗi người mà ta giao việc, thì việc ắt dễ dàng thành công hơn vậy.

Trong mỗi con người nguồn năng lực là lớn lao vô cùng vô tận! Nếu chúng ta biết cách khai thác là một cách giúp họ sử dụng nguồn năng lượng một cách hợp lý và trí tuệ!

Người ta quy ước thời gian lao động cho một con người là 8 giờ mỗi ngày. Nhưng cũng trên cùng người đó, họ có thể làm việc tự nguyện với năng suất tăng lên 12 tiếng hoặc nhiều hơn mỗi ngày! Tuy nhiên họ vẫn thấy hài lòng vui vẻ, phấn chấn và thậm chí sức khỏe tăng cường hơn nhiều so với người làm việc với tinh thần trệ trệ tiêu cực!

Ngược lại, nếu vì lý do nào đó, họ có thể làm việc với tinh thần mệt mỏi, mong mau chóng hết giờ (làm việc đôi phó) để nhận lương, thậm chí còn muốn đình công và phá hoại nữa!

Hiện trạng này phù hợp câu tục ngữ:

“ Tư tưởng không thông; mang bình đông cũng không nổi! ”.

Mặt khác, nếu ta biết cách tác động và khiến họ có thể làm việc rất cẩn trọng, hết khả năng, như thể đang nỗ lực xây dựng sự nghiệp cho chính bản thân họ vậy!

Vâng, họ đang làm việc tận lực với hy vọng nuôi mạng sống, nuôi vợ, nuôi con ăn học, kiếm tiền trả nợ, mua thuốc thang, cơm gạo cho cha mẹ già, v.v... họ đang giao phó sức khỏe, thời gian, sinh mạng và sự ấm no cho vị chủ nhân tài giỏi tôn kính của họ định đoạt lấy!

Bởi vì sao? Bởi họ phát hiện ra rằng, vị lãnh đạo tôn kính này là nơi xứng đáng để họ tin cậy:

“Chủ nhân là người lãnh đạo tài giỏi, sáng suốt, hiểu biết và đồng cảm được họ! là vị “cứu tinh” là “ân nhân” là bậc thầy, ... sẽ giúp đỡ và phát huy được khả năng của họ, để tạo ra tài sản cứu vãn cho chính họ!”

Quý vị là nhà lãnh đạo doanh nghiệp, trực tiếp hoặc gián tiếp trả lương tiền nâng đỡ, dẫn dắt và nuôi nấng cuộc sống cho nhiều người phải không?

Là bậc thiện trí chịu khó học hỏi với những phương pháp tuyệt vời thích đáng! Bên trong quý vị sẽ có cơ hội phát huy kho tàng năng lực quý báu của chính mình!

Và nhờ đó, bên ngoài quý vị sẽ giúp cho kẻ khác có cơ hội tốt hơn để xây dựng sự nghiệp.

Công ty thành công, phát triển mạnh mẽ, sẽ tạo việc làm tốt cho nhiều người rảnh rỗi, xoá đói để tiến lên khá giả hơn, tái tạo lại trạng thái quân bình cuộc sống và do đó, góp phần cho sự hùng cường thịnh vượng đất nước.

Một khi những nhân viên, người giúp việc trong hội đoàn được nhiều lợi ích, thì chắc chắn rằng công việc của bạn sẽ trở nên thành công hơn!

Theo quy luật bất di bất dịch trong mọi xã hội:

“Làm lợi ích cho người khác, chính mình sẽ đạt được lợi ích!”

Trong bất kỳ giới nào hay đẳng cấp nào chẳng nữa, phần tinh thần của một con người là quan trọng nhất, bởi nó là quyết định tối hậu, điều hành chi phối tất cả mọi hoạt động sống và làm việc của chính họ!

Mặt khác *“nếu lấy chính ta làm ví dụ”* bạn sẽ thấy ra ngay lập tức những mặt tối ưu này.

Vì những ý nghĩa về Đắc Nhân Tâm đi sâu và khai mở lòng người như trên, nên Năm quy luật Tâm – Sinh lý dưới đây sẽ là nguồn sức mạnh trợ lực cho nhân viên, người lao động, ... phát sinh cảm kích, biết ơn, ... và do đó họ sẽ phát huy được tiềm năng sinh lực của mình lên cao độ nhất để mưu cầu lợi ích.

Tục ngữ có câu;

“Dụng nhân như dụng mộc”²³

²³ Dụng: nghĩa là dùng, sử dụng.

Nhân: nghĩa là người.

Như : nghĩa là giống như, tương tự

Mộc : nghĩa là gỗ hoặc cây.

Tạm dịch:

“Sử dụng người giống như việc dùng gỗ”.

Gỗ thì có nhiều loại tốt xấu, cứng mềm, dẻo dai, giòn dễ gãy hay cứng cáp khác nhau, v.v.... Do vậy người sử dụng mỗi chủng loại gỗ vào một mục đích khác nhau, sao cho phù hợp với tính chất của việc sử dụng sẽ mang lại lợi ích cao.

Ví dụ như muốn làm trụ cột nhà vững chắc lâu năm, khó bị mối mọt đục khoét ăn mòn theo thời gian thì phải chọn những họ hàng gỗ quý như: Mít, Kiềng kiềng, Gõ, Trắc, Mun, v.v...

Còn như muốn làm tủ bàn ghế đồ mỹ nghệ sang trọng cần phải dùng đến các họ hàng gỗ quý giá vừa chắc bền lại có nhiều vân đẹp như gỗ Cẩm lai, gỗ Hương, gỗ, Huynh đàn, Gỗ Sưa, v.v...

Mặt khác trên cùng một cây còn có nhiều phần khác nhau như gốc, thân, cành, lá, v.v... Phần gốc cứng có thể làm chày giã gạo, phần thân thẳng làm cột nhà, phần cành cong dùng vào những việc khác sao cho phù hợp với sức chịu đựng của nó v.v...

Con người chúng ta ai cũng có những sở trường và sở đoản khác nhau, mỗi người đều có một khả năng riêng biệt, nên việc chọn lọc và sử dụng con người (dụng nhân) cho đúng khả năng trong công việc là một trong những thành tựu của nhà lãnh đạo.

Và điều này cũng tương tự như dùng loại gỗ gì vào việc gì sẽ phù hợp và phát huy tính chất giá trị của nó vậy.

(a). Để thực hiện được tốt điều này nhất là nhà quản trị nhân lực trong tập đoàn doanh nghiệp, nhà lãnh đạo nhất thiết cần phải nắm bắt các quy luật vận hành về Tâm – Sinh lý con người!

Chọn lọc người vào ban quản lý cần phải:

+Chọn người vừa có tài và vừa có nhân cách (phẩm chất)

+ Chọn người có thực lực tài năng, có nhân cách và có ý chí phấn đấu, v.v...

+ Sử dụng người phải hợp với công việc và đúng vị trí...

+ Sử dụng người phải hợp thời, hợp tình và hợp với môi trường (*thiên thời – địa lợi – nhân hoà*).

(b). Chọn người vào ban quản trị cần phải:

Chọn người có tâm tánh nhẩn nại, tính cảm thông với kẻ dưới, tính quyết đoán, tính giải quyết vấn đề chu đáo, tính trung thực, tính công bằng, đặc biệt là tinh thần tích cực năng nổ trong công việc và có ý thức trách nhiệm cao v.v...

(c). Chọn nhân viên chuyên môn:

Ví dụ:

Nhân viên này giỏi và nhạy bén về việc tính toán sổ sách thì phân trách nhiệm làm thư ký;

Nhân viên kia có tư cách lễ phép, quý phái, ăn nói lịch thiệp nhẹ nhàng khả ái dễ chịu lòng người, thì phân chia đảm nhiệm việc tiếp khách, v.v...

Nhân viên khác tuy có giọng nói thanh tao, dịu nhẹ, nhưng phong thái xã giao bên ngoài không được mềm mại, cứng nhắc, khiêm cung, tế nhị, v.v... hoặc không có ngoại hình,... thì nên giao cho phân hành trực điện thoại để trao đổi với khách hàng, v.v...

Một ví dụ gương lành của người xưa sau đây về thuật dùng người quả đúng là trí tuệ sâu sắc vô cùng lắm vậy:

Ngày kia, Tề Hoàn Công đi thị sát chuồng ngựa, hỏi viên quan coi ngựa rằng:

“Ở chuồng ngựa thì việc gì khó nhất?”.

Viên quan coi ngựa chưa kịp trả lời, Quản Trọng đứng bên đã đáp rằng:

“Quản Di Ngô tôi từng làm mã phu. Theo tôi thấy làm hàng rào gỗ cho ngựa đứng là khó nhất!”.

Bởi vì sao?

“Nếu ban đầu dùng cây gỗ cong để làm hàng rào, cọc đầu tiên là cây gỗ cong, thì lại phải tìm cây gỗ cong thứ hai, thứ ba, v.v... Khi đã dùng hết các cây gỗ cong rồi, thì các cây gỗ thẳng chẳng còn chỗ để dùng nữa!”.

Trái lại, “Nếu ban đầu dùng cây gỗ thẳng để làm hàng rào, cọc đầu tiên là cây gỗ thẳng, thì lại phải tìm cây gỗ thẳng thứ hai, thứ ba, v.v... Khi đã dùng hết các cây gỗ thẳng rồi, thì các cây gỗ cong chẳng còn chỗ dùng nữa!”.

Theo lẽ tự nhiên:

Động vật đi theo bầy đàn; người phân theo nhóm:

“Đồng thanh tương ứng; Đồng khí tương cầu”²⁴.

Tạm dịch:

“Đồng thanh tương ứng”. Những vật có cùng âm thanh (tiếng kêu giống nhau) thì đáp qua lại với nhau.

Ví dụ:

Dê thì đi theo tiếng gọi của đàn Dê, Trâu đi theo tiếng hống của đàn Trâu; Bò đi theo tiếng gọi của đàn Bò không bao giờ lẫn lộn nhau được!

Ý nói người hay vật có cùng tính chất, bản chất thì tương ứng với nhau.

“Đồng khí tương cầu”:

Nghĩa là người hay vật có cùng phẩm chất, cùng khí chất thì hợp nhau.

Ý nói những người cùng có chí khí, cùng nghĩa khí thường tìm đến nhau vậy

Quản Trọng kể câu chuyện làm hàng rào ngựa đã nói lên một cách sinh động đạo lý rằng:

²⁴ Đồng: Cùng, giống nhau; Tiếng: Âm thanh; Tương: cùng nhau, với nhau.

“Dùng người chính trực là rất khó!”

Người đầu tiên dùng sai rồi, vậy thì người xấu tiếp theo đó sẽ tiến cử người xấu, do đó dẫn đến kết quả là *“Tiểu nhân dụng nhi quân tử thoái”*

Ý muốn nói là:

Kẻ tiểu nhân được trọng dụng, thì người quân tử sẽ phải rút lui!

Đường Thái Tông từng nói:

“Chọn quan theo việc, không được qua loa, dùng một hảo nhân, những hảo nhân khác sẽ đến. Dùng một hoại nhân, những hoại nhân khác sẽ theo về”.

Do đó, dùng người cần cẩn trọng. Bởi ở một đoàn thể mà tiểu nhân kết bầy, bậc quân tử sẽ không có chỗ đứng;

Trái lại, ở một nơi hội tụ những bậc quân tử, hiền tài, kẻ tiểu nhân cũng không vui vẻ gì (!?)

Biết cách sử dụng nhân tài, chọn người đứng việc, hợp thời cơ (đúng lúc) trong một tổ chức doanh nghiệp, chính là bí quyết thành công của tập thể doanh nghiệp đó.

Người xưa đúc kết kinh nghiệm:

“Dụng nhân như dụng mộc”, chọn thanh gỗ đầu tiên, tức người đứng đầu là tối quan trọng, cần chọn bậc quân tử chính trực hiền tài, như chọn thanh gỗ thẳng.

Còn các việc tiếp theo sẽ trở nên dễ dàng, vì lúc đó người đứng đầu này sẽ tự biết thu xếp, anh ta sẽ tự tìm những người thích hợp lắp ghép cho mộ máy của mình.

Bởi chỉ có “Người quân tử trọng người quân tử, bậc anh hùng quý bậc anh hùng” xưa nay mà thôi!

(d). Bởi nhân bất thập toàn. Làm người thì chẳng mấy ai được hoàn hảo cả! Do vậy, hầu hết bất kỳ ai cũng có cái chỗ ưu và chỗ khuyết. Nếu biết chọn cái mình cần thiết được có nơi điểm ưu của người, thì chính là thành công trong việc chọn người vậy.

Xưa Danh tướng Hạng Vũ là nhân vật anh hùng sinh ra từ hoàng thân quốc thích, võ nghệ cao cường cái thế, nhưng phải chịu chết dưới tay của Lưu bang – một người kém võ nghệ, ít học, ...nhưng nhờ biết cách xử dụng người như thần.

Thời Hoàng đế khai quốc nhà Hán Lưu Bang và Tây Sở Bá Vương Hạng Vũ, đều là những nhân vật kiệt xuất trong lịch sử Trung Quốc. Cả hai đã lưu lại cho người đời sau những bài học sâu sắc và đáng giá.

Lưu Bang nổi tiếng trong sử sách là xuất thân hèn kém, ít học, thời trẻ chỉ thích lông bông, quen ăn chơi đàn điếm, ham mê tửu sắc.

Sau khi Tần Thủy Hoàng qua đời, tạo cơ hội để ông thâm tóm quyền lực, cũng như Hạng Vũ và các chư hầu khác.

Theo phân tích của các nhà Sử học, ngoài thời thế tạo anh hùng, Lưu Bang lập nên cơ nghiệp lớn nhờ vào cái trí tuệ đặc biệt đó là “biết cách dùng người” vô cùng cao siêu.

Văn quan võ tướng của Lư Bang phần lớn đều xuất thân từ nhiều thành phần trong xã hội. Bất cứ ai có tài, Lư Bang đều sẵn sàng trọng dụng và tạo cơ hội để lập thân.

Ví dụ như Phàn Khoái là đồ tể; Hạ Hầu Anh và Lâu Kính là phu xe ngựa; Bành Việt, Kinh Bố đến từ giới lưu manh, trộm cướp v.v...

Đám đại thần của Lư Bang phần lớn đều có xuất thân từ tầng lớp bình thường, nhưng điều đặc biệt là dưới sự chỉ huy của Lư Bang, họ đều trở thành những văn quan võ tướng xuất chúng.

Điểm mạnh của Lư Bang được cho là nằm ở khả năng dùng người như thần. Lư Bang hơn người ở chỗ đã dùng người thì không bao giờ nghi ngờ, còn người nào đã nghi ngờ không bao giờ dùng!

Sau khi thống nhất được thiên hạ, Lư Bang căn cứ vào công lao đóng góp của từng nhân vật mà ban thưởng trọng hậu xứng đáng.

Không chỉ phong tước, tặng thưởng cho các tướng lĩnh có công với triều chính, mà thậm chí đến ngay cả những người ông đã từng “cắm thù” như Ung Xỉ cũng được quan tâm trọng thưởng nữa, v.v...

Đây là một trong những đặc tính quý báu, vô cùng cần thiết cho bậc làm tướng - kẻ lãnh đạo những người dưới - là yếu tố thành công trước tiên của người điều hành vậy.

So với Lư Bang, Danh tướng Hạng Vũ sớm đạt thành công lừng lẫy hơn. Nhưng đến cuối cùng, một mình Hạng Vũ thống lĩnh 10 vạn quân không địch nổi với 50 vạn quân do Lư Bang thống lĩnh.

Tuy Lưu Bang có thể không giỏi đánh trận, không giỏi binh pháp, v.v... nhưng thay vào đó, ông lại là bậc thầy trong thuật dùng người!

Đó là lý do Lưu Bang trở thành vị Hoàng đế nhà Hán, đưa Trung Hoa bước vào giai đoạn phát triển cực thịnh trong lịch sử, chứ chẳng phải kẻ “không biết dùng người” như Hạng Vũ.

*****///*****

Nhân đây tác giả xin giới thiệu về 8 cách nhìn người của triết gia Trang Tử để quý độc giả tham khảo²⁵:

1. “Khoảng cách” giúp nhìn ra độ trung thành:

Để nhận biết một người có trung thành với mình hay không, có thể dùng cách “xa lánh” một cự ly thích hợp là sẽ biết rõ. Khoảng cách là thước đo mối quan hệ tốt xấu của hai người, có thể giúp hiểu nhau hơn...

Nhân gian ta có câu: “Xa mặt cách lòng” cũng có chỗ tương đồng với ý nghĩa này vậy.

2. “Thân cận” giúp nhìn ra giáo dưỡng và nhân cách:

Cố ý tiếp cận gần gũi và quan sát có thể “thấy” ra một người là có giáo dưỡng hay không? Điều mà người ta gọi là “lâu ngày mới biết được lòng người”!

Khi hai người ở cùng một chỗ lâu ngày sẽ hiểu thêm nhiều về ưu điểm, khuyết điểm, cách giáo dưỡng cũng như thái độ sống của đối phương...

²⁵ [https://kienthuc.net.vn/tham-cung/9-cach-nhin-nguoi-luu-truyen-ngan-nam-cua](https://kienthuc.net.vn/tham-cung/9-cach-nhin-nguoi-luu-truyen-ngan-nam-cua-Triết-gia-Trang-Tử) *Triết gia Trang Tử*

3. “Sự vụ phức tạp” giúp nhìn ra năng lực:

Dùng sự vụ phức tạp có thể nhìn ra năng lực của đối phương. Cách này phù hợp áp dụng cho người cấp trên cần xem xét, đánh giá cấp dưới.

Có thể đem một công việc phức tạp nào đó giao cho người mình cần đánh giá xem người này có giải quyết hợp tình, hợp lý được không?

Có sắp xếp được ngay ngắn trình tự, rõ ràng không? Từ đó có thể đánh giá được năng lực của họ v.v...

4. “Vấn đề bất ngờ” giúp nhìn ra mưu trí:

Đột nhiên tra hỏi một tình huống nào đó, sẽ giúp nhìn ra khả năng mưu trí của đối phương.

Vấn đề này không cần phải quá bén nhọn, hóc búa, cũng không phải quá nhạy cảm chỉ cần khi đang nói chuyện, lập tức chuyển sang vấn đề khác để hỏi họ, là có thể nhận biết được mức độ linh hoạt, nhanh trí của người đó như thế nào? *(cần thử nhiều lần)*

5. “Đề nghị giúp đỡ gấp” giúp nhìn ra lòng tín nghĩa và danh dự:

Tình huống hay hoàn cảnh “cấp bách” xảy ra sẽ luôn khiến nhiều người vội vàng không kịp chuẩn bị!

Lúc này đừng ngại gọi điện thoại cho bạn bè để đề nghị được giúp đỡ!

Từ đó xem họ có thể đồng ý giúp đỡ hay không? và xem họ có làm được như lời hứa hay không?

Cách này chủ yếu để khảo sát trong hai trường hợp, một là việc đó phải nằm trong khả năng của họ, hai là bạn phải có chỗ đứng tương đối quan trọng trong lòng họ.

6, Thời khắc hoạn nạn nhìn ra tiết tháo²⁶:

Đời người có lúc thịnh vượng, lúc suy tàn!

Trong giai đoạn hoạn nạn đừng ngại ngần tâm sự chia sẻ với thân hữu. Nếu là người bạn chân chính, họ sẽ lắng nghe và cho bạn ý kiến mang tính xây dựng, đề nghị giúp đỡ thật lòng chứ không bắt đầu tìm cách thoái thác²⁷ và xa lánh bạn.

Người ta nói, có hoạn nạn mới thấy chân tình. Một người lúc ở trên đỉnh vinh quang sẽ có vô số người ở bên cạnh mình, nhưng ở vào thời khắc hoạn nạn mới biết đâu là người trung nghĩa. Đây cũng là người bạn tốt, có tiết tháo.

7, Rượu và chất say giúp nhìn ra lễ nghi và nhân cách:

Một người khi uống rượu vào sẽ khiến giảm mất đi sự tỉnh thức, sáng suốt và do đó năng lực kiểm soát từ lời nói cho đến cử chỉ, hành động bị suy nhược mất thăng bằng không còn tỉnh táo như thường được nữa!

Mỗi người sau khi uống rượu sẽ có những biểu hiện không giống nhau. Vì vậy, dùng rượu có thể nhìn ra suy nghĩ, nhân cách và phẩm đức của đối phương!

²⁶ Tiết tháo: Khí tiết vững vàng, không chịu khuất phục; hay chí khí cương trực và trong sạch: *Vd: Tiết tháo của nhà nho; Giữ tiết tháo*

- Ý muốn nói người có đạo đức, nhân phẩm và trung nghĩa...

²⁷ Dgtr: Kiểm soát từ chối, không làm điều người khác yêu cầu;
vd: Viên có thoái thác là bị ốm để khỏi phải đi.

Người trí biết rõ tác hại mất lý trí sáng suốt của chất say, nên dùng rượu làm “phương tiện” tạo hình thức “lễ nghi” cốt chỉ để giao tiếp!

8, Từ nơi gặp gỡ và đàm thoại có thể nhìn ra trí tuệ và cách đối nhân xử thế:

Khi tiếp xúc với một người có thể không cùng giới tính, không cùng chức nghiệp, không cùng đẳng cấp hay thân phận, đôi khi giúp nhìn ra cách đối nhân xử thế của họ.

Qua đàm thoại, vấn đáp với một người chính là thể hiện năng lực cơ bản về “trí tuệ” của đối phương.

Do vậy, qua tiếp xúc và nhất là đàm thoại, không chỉ nhận ra năng lực trí tuệ của một người, mà còn có quan hệ mật thiết với nhân cách của họ nữa.

Ví dụ, cùng ngồi ăn cơm, chỉ cần nhìn cách ăn uống, phong thái dáng vẻ ngồi là có thể hiểu đôi phần về cách đối nhân xử thế hoặc “nguồn gốc” của họ, v.v...

*****//*****

(II). 2

Người chủ trả lương xứng đáng, khen thưởng đúng mức là như thế nào?

A. Cần thiết sự công nhận, đánh giá chính xác theo khả năng của kẻ dưới....

Hầu hết những nhân viên, công nhân đến để xin hợp tác hay giúp việc, lẽ thường ít nhiều ở họ cũng đã tìm hiểu và có được niềm tin, lòng tôn trọng nơi người chủ, nhà lãnh đạo.

Nên hầu hết họ đã sẵn có tinh thần nương nhờ vào sự sắp đặt đối đãi của chủ nhân, như điều kiện sống, cơm, áo, gạo, tiền...hay quyền ưu tiên từ chủ ban tặng, v.v...

Họ chấp nhận đổ giọt mồ hôi lao động cật lực để cống hiến cho chủ, từ ngày này sang ngày khác...

Điều mà thậm chí ngay cả đối với thân phụ mẫu những bậc sinh thành ra họ, chưa chắc họ đã từng chịu thương chịu khó để phục dịch như thế phải không?

(Đây là chuyện giống như ngược đời, nhưng lại là thực tế và nhiều nhan nhân trong thế gian !)

Như vậy, sức ảnh hưởng của người chủ đối với nhân viên phải có một sức hấp dẫn ở một mức độ đáng kể nào đó phải không?

Cho nên, người lãnh đạo hiểu biết và nắm bắt được ưu điểm tâm – sinh lý vô cùng quan trọng giữa mỗi liên hệ này: “*nhân viên và chủ nhân*” và sẽ thiện xảo, khéo léo phát huy được tiềm năng về tinh thần cũng như sức lực của họ, để rồi từng bước giúp đỡ người lao động đạt được nguyện vọng một cách lợi ích cao nhất, và cũng chính là nguồn lực thăng tiến của Công ty.

Bởi theo nguyên lý:

“Nếu bạn làm việc ích lợi đến người khác thì chính bạn sẽ được lợi ích”!

Việc trả lương phù hợp sức lực lao động, những giọt mồ hôi của họ đổ ra với những lời khen ngợi khích lệ đúng lúc và chính xác, là cách đơn giản nhất để người khác biết rằng bạn hài lòng và đã thừa nhận với công việc của họ!

Phần lớn con người chúng ta đều có sức mạnh nhạy bén để nhận ra nhiều điều tốt đẹp ở người khác.

Hầu hết con người ai ai cũng đi tìm lợi ích và chính chúng ta cũng vậy!

“Nơi đâu có lợi ích lớn, là nơi ta tìm đến!”

B/ Ban thường xứng đáng tương ứng khả năng của nhân viên lao động
là như thế nào?

Nhân viên làm việc, theo thói quen họ thường tuân thủ theo:

- Những quy ước về giờ giấc.

- Những quy ước vào số lượng sản phẩm (chỉ tiêu).
- Những quy ước của đồng lương giới hạn, có chừng!

Ngòai ra còn giới hạn bởi Tâm lý riêng của mỗi người, thậm chí còn bị theo dõi trong từng cử chỉ khi làm việc bởi người đốc công, hay có camera cài đặt quan sát nữa!

Trường hợp này, đôi khi những người chủ đã vô tình biến nhân viên của mình thành những người lao động vô cảm, hữu hạn như “Robot” đã được mặc định sẵn!

Kỳ thật, con người và Robot khác hẳn nhau. Robot là khối sắt, ... là sản phẩm của con người và được điều khiển bởi con người!

Nếu đứng ở góc độ “công nghệ tối tân” như hôm nay, thì là một ông chủ có thể điều động được một công nhân tốt, để điều khiển cả hàng nghìn robot!

Trong một con người phần Ý thức tinh thần là quan trọng hơn cả! Do đó một khi vì lý do nào đó bất mãn hoặc tâm lý bị ức chế, họ sẽ không thể nào phát huy được năng lực và sáng tạo trong công việc.

Ngược lại, tạo cơ hội cho tinh thần ý thức của họ được “cởi mở” thoải mái, tự do, tự định đoạt năng suất, đặc biệt nhất là hãy giao phó hoặc “giao khoán” cho họ chủ quyền (*trong một chừng mực nào đó*) quyết định:

“Vì lợi ích cho chính mình”, **và được sự tin tưởng giao phó của sếp, nên** họ sẽ lên tinh thần sẵn sàng làm việc cả đêm lẫn ngày, để “đạt năng suất, đạt chỉ tiêu” nhằm phục vụ cho chính “đồng tiền” của họ là điều trước tiên!

Mặt khác, trong cuộc sống hầu hết mọi thành viên chúng ta đều giống nhau về 3 loại nguồn sinh lực có sẵn trong con người đó là:

-Thân lực - sức khoẻ vật lý về cơ thể làm việc dẻo dai, sức bền lao động, v.v...

-Trí lực - sức mạnh về trí lực, khả năng suy nghĩ, sáng tạo, quản lý,

-Tâm lực

- sức mạnh của tinh thần hay (sức mạnh của tâm)

như:

-Sức mạnh tinh thần hăng hái năng nổ tích cực;

-Sức mạnh tinh thần nhẫn nại khắc phục khó khăn;

-Sức mạnh tinh thần kiên định, quyết tâm bền vững lao động không chùn bước;

-Sức mạnh tinh thần từ ái thương yêu; --Sức mạnh tinh thần hân hoan vui mừng với thành tựu tốt đẹp của người khác;

-Sức mạnh tinh thần (hay sức mạnh của tâm) tốt lành muốn giúp đỡ người khác, v.v...

Tuy nhiên 3 nguồn sức mạnh này luôn luôn thể hiện sự chênh lệch và khác biệt giữa người này và người kia về cả 2 phương diện chất và lượng:

1. Về chất:

- Ý thức trách nhiệm cao / thấp trong công việc.
 - Tư cách bảo quản cao / thấp trong công việc.
 - Tư cách năng nổ cao / thấp trong công việc.
 - Tư cách xây dựng cao / thấp trong công việc.
 - Tư cách an toàn cao / thấp trong công việc
- v.v...

2. Về lượng:

- Năng suất lao động cao / thấp
- Khối lượng sản phẩm lao động cao / thấp.
- Chất lượng sản phẩm cao / thấp
- Tiến độ sản phẩm lao động cao / thấp, v.v...

Người lãnh đạo, điều hành cần lưu tâm quan sát chặt chẽ, nắm bắt và đánh giá một cách chính xác rõ ràng, đúng mức năng lực làm việc của mỗi thành viên, nhằm khích lệ, động viên, ban ơn tặng thưởng xứng đáng với sự năng nổ làm việc và ý thức cao của họ!

Ý nghĩa của những phần thưởng xứng đáng với khả năng của người lao động là như thế nào?

Trong mỗi con người đều chứa một tiềm năng vô tận gồm 3 nguồn sức mạnh (đã đề cập trên)

Do vậy, khả năng làm việc của một con người, nếu bạn biết cách khéo léo gợi ý, tác động, kích thích khơi dậy lòng tự trọng, hoặc nâng lên bản năng nào đó (đúng mức và đúng lúc!) nếu muốn, họ có thể tự cố gắng phát huy một cách tối đa năng suất làm việc!

Đánh giá đúng khả năng và sự nhiệt tâm làm việc của nhân viên, để rồi ban thưởng xứng đáng cho họ!

“Ban thưởng xứng đáng là một nghĩa cử sống động mang tính công nhận và thuyết phục lớn về sự hài lòng của chủ đối với nhân viên (thể hiện sự tôn trọng và quý hoá đến nhân viên).”

Ban thưởng trọng hậu, về một phương diện khác khá quan trọng nữa, đó là một cách thiện xảo để thu phục lòng người.

Bởi vì các bậc đại trí ngày xưa thường dạy:

- *Nếu muốn thu phục được sự thân mật của người, bạn cần phải ban thưởng, cho, tặng, giúp đỡ, v.v...*
- *Nếu muốn nhiều tài sản, bạn phải siêng năng nỗ lực làm việc.*
- *Nếu muốn nổi tiếng, danh thơm lan rộng, bạn phải nói và làm đúng sự thật, không gian dối, v.v...*

Được vậy, bạn là người lãnh đạo thiện xảo, đã chỉ ra được cái lợi ích to lớn của chính họ sở hữu từ bấy lâu, nhưng chưa có cơ hội dùng đến!

Hôm nay, bạn đã biết cách tạo động cơ giúp họ phấn chấn phát huy, khơi dậy nguồn năng lực vô cùng lớn lao, một tài sản vĩ đại đang ngủ ngầm nơi chính bản thân họ!

Dân gian có câu:

“Một ngàn đồng tiền công, không bằng một đồng tiền thưởng”!

Vâng, quả thật vậy bạn không chỉ là nhà lãnh đạo mà còn là một bậc thầy, một vị cứu tinh và là vị ân nhân của họ nữa!

Là người lãnh đạo kinh tế thiện xảo, bạn cần thiết phải chỉ ra cho các thành viên thấy trước được lợi ích lớn nhất của họ, chính là nằm trong cái khả năng lớn nhất của họ! Đồng thời sự nghiệp của họ là được quyết định bởi ý chí và lòng quyết tâm cao nhất của họ, dưới sự hướng dẫn sáng suốt có kế hoạch của bạn.

Mỗi tầng cấp của con người đều mong ước có sự nghiệp riêng của mình dù lớn hay nhỏ có khác nhau. Và bạn sẽ nâng đỡ họ như người thân quyến với tinh thần sáng suốt, không ngoài lĩnh vực đặc nhân tâm về Tâm – Sinh lý con người.

Hy vọng rằng tất cả những ai lao động và mong muốn sự nghiệp cho riêng mình, cũng sẽ nhận được lợi ích lớn lao từ người lãnh đạo minh tuệ của họ.

Điều này muốn nhắc nhở bạn rằng:

“Hãy biết cách nghĩ ngợi, để tiến xa hơn và nhanh hơn trên con đường đi đến thành công”.

Biết cách nghĩ ngợi, nghĩa là biết cách phân quyền, giao quyền “chia lợi ích ưu tiên” cho người khác thay thế bạn!

Để bạn có nhiều thời gian “nghĩ ngợi” hơn, nghĩa là nhiều thời gian tư duy đến nhiều điều cao xa hơn! Làm nhiều việc rộng lớn hơn, như những nhà điều hành thành công trên các tập đoàn kinh tế lớn, v.v...

*****///*****

(II). 3

Chăm sóc nhân viên khi bị ốm đau hết sức thận trọng và chu đáo là như thế nào?

Bạn phải thể hiện và biết yêu thương nhân viên của bạn khi đau ốm hoặc gặp rủi ro,... hơn vị trí của mình!

Lễ thường giữa chủ nhân và người giúp việc; hay giữa lãnh đạo và nhân viên có một khoảng cách nhất định nào đó. Nên trong thực tế rất ít cơ hội để người chủ thể

hiện tâm lòng tốt hay thiện cảm của mình đến cho nhân viên, và những người dưới bởi nhiều lý do phổ biến như:

- a. Vị trí của người chủ và nhân viên.
- b. Khoảng cách về trách nhiệm công việc của hai phía khác nhau.
- c. Trình độ nhận thức và mức độ tâm lý không tương đồng v.v...
- d. Một phía ban ơn và một phía nhận ơn, v.v...

Hơn nữa, trong quá trình hoạt động và tiếp xúc có rất nhiều cơ hội cho người lãnh đạo “thể hiện” những chức năng đôi khi làm giảm đi tính thân thiện với nhân viên.

Thậm chí nhiều khi còn tạo oan trái lẫn nhau, chỉ vì một lời nhắc nhở kém phần tế nhị “thanh nhã” vào những lúc:

- A. Khi nhân viên đến công sở trễ hơn giờ quy định.
- B. Khi nhân viên tự ý nghỉ sớm hơn giờ quy định
- C. Khi nhân viên không siêng năng trong công việc.
- D. Khi nhân viên ý thức trách nhiệm kém trong công việc.
- E. Khi xếp mang tâm sự bức bối từ gia đình riêng tư đổ lên đầu nhân viên (*giận cá chém thớt*).
- F. Khi công việc doanh nghiệp không được trôi chảy, v.v...

Tất cả những lý do trên đều là những “cơ hội lớn” để cho người chủ thể hiện những sự nóng nảy bức bối của mình. Chính vì vậy mà giảm đi tính thân thiện, đồng cảm quý báu giữa lãnh đạo và công nhân viên, v.v...

Do đó, khi người nhân viên đang phục vụ cho doanh nghiệp chẳng may ngã bệnh hoặc vì một lý do rủi ro nào đó ảnh hưởng đến sức khỏe, là một người lãnh đạo cần đem hết lòng, tận tụy tạo điều kiện tốt nhất để cứu chữa cho nhân viên vượt qua cơn nguy cấp hoặc tình huống rủi ro hiểm nghèo!

Người lãnh đạo cần phải cung cấp thuốc men, gia tăng lương tiền để vỗ về an ủi cho sự rủi ro trong khoảng thời gian phục vụ tại công sở, v.v... đó là việc làm hợp với vai trò của mình, cũng chính là nhân cách đạo đức trước tiên!

Điều thứ hai, chính là hệ quả quý báu tự nhiên từ nhân cách đạo đức ở trên dẫn đến, đó là sự cảm kích, tôn trọng, tấm lòng quý hoá, ngưỡng mộ và sự biết ơn của người bệnh nói riêng, cũng như của hầu hết tất cả thành viên trong doanh nghiệp còn lại nói chung, dành đến cho chủ nhân, người lãnh đạo tôn kính đáng yêu của họ!

Và hệ quả tự nhiên thứ hai này, chính là một trong những tiêu chuẩn lớn thành công của nhà lãnh đạo (đắc nhân tâm trong doanh nghiệp).

Tại nước ngoài như Myanmar,... công ty với số lượng lớn nhân viên lao động, họ thành lập trạm xá riêng để chăm sóc cứu chữa bệnh cho người lao động. thậm chí còn sắm sửa riêng phòng tập thể dục, thể hình với nhiều dụng cụ tiện nghi cần thiết để nâng cao sức khỏe cho công nhân viên họ nữa, v.v...

*****//*****

(II). 4

Cung cấp thức ăn, nước uống no đủ đến nhân viên, người lao động là như thế nào?

(A).

“Con người sống được là nhờ thức ăn”.

Hãy để nhân viên của bạn thấy rằng công lao của họ đã phụng sự bạn là xứng đáng, và họ sẽ chính là người nâng vị trí của bạn ngày một cao hơn.

Nhằm tái tạo năng lượng và sức lực lao động, cung cấp thức ăn ngon ngọt bổ dưỡng thích hợp để tăng cường sức khoẻ cho nhân viên càng nhiều càng tốt.

Ăn uống là việc tối cần thiết của bất kỳ những ai, nhất là những người lao động trực tiếp hay gián tiếp chẳng

nữa, thì nhu cầu về nguồn năng lượng cung cấp cho cơ thể hoạt động lại càng cần thiết ưu tiên nhiều hơn.

Cũng như các chiếc máy nổ, động cơ,... đều cần đến nguồn nhiên liệu mới hoạt động được, thì người lao động cũng dường thế ấy, việc ăn uống đầy đủ dưỡng chất nhằm bù đắp và tái tạo năng lượng đã mất trong quá trình lao động, có như thế thì sự phục vụ lao động của họ mới được lâu dài và bền bỉ!

Nên đây là điều rất quan trọng, nên các nhà quản lý nhất thiết phải lưu tâm hỗ trợ!

Khoa học dinh dưỡng giúp chúng ta hiểu thêm được con người cần ăn gì và từ đó tìm ra tiêu chuẩn khẩu phần ăn hợp lý cho từng người.

Tuỳ theo độ tuổi người lớn, người già, công nhân lao động nặng nhọc, nhân viên ở văn phòng, người ốm nằm bệnh viện, v.v...

Khẩu phần kém, không hợp lý làm giảm khả năng lao động và khiến cho suy yếu sức đề kháng chống lại bệnh tật của cơ thể nhân viên, do đó một khi ngã bệnh thường nặng hơn và tỷ lệ chết cũng cao hơn.

Không đủ sinh tố trong chế độ ăn dẫn đến các bệnh thiếu dinh dưỡng như: Thiếu Vitamin A gây bệnh quáng gà, bệnh khô mắt có thể dẫn đến mù loà. Thiếu Vitamin B1 gây bệnh tê phù; Thiếu I-ốt gây bệnh bướu cổ; thiếu sắt gây bệnh thiếu máu; Thiếu canxi gây bệnh xốp xương dễ gãy xương ở người cao tuổi v.v...

Các bữa ăn cần đảm bảo cả về chất lẫn về lượng. Đặc biệt người lao động nặng cũng cần dinh dưỡng cao hơn người làm việc văn phòng.

Cân đối giữa các thực phẩm là yêu cầu để phát triển toàn diện.

Bữa ăn hàng ngày nên có đủ thịt, cá, rau quả, và trái cây tươi vì đây là nguồn cung cấp Vitamin giúp cơ thể tăng sức đề kháng, thuận lợi tiêu hoá, chứa nhiều chất chống ôxy hoá giúp cơ thể khoẻ mạnh lao động tốt và duy trì tuổi thanh xuân.

Tuy nhiên, không nên quan niệm rằng món ăn thật đắt tiền mới bổ dưỡng. Nhất là phải hợp khẩu vị và khả năng tiêu hoá từng người!

Chất béo là nguồn cung cấp năng lượng cao nhất trong các loại thực phẩm; đường cũng là nguồn cung cấp năng lượng chính cho sự hoạt động cơ bắp nên cần lưu ý bổ sung cho người lao động nặng hai loại này trong các khẩu phần ăn.

Thức ăn mang lại nguồn dinh dưỡng năng lượng quý giá cho sức khoẻ, giúp tái tạo lại khả năng lao động tốt cho công nhân. Nhưng nếu không đảm bảo vệ sinh có thể là mầm mống của nhiều bệnh tật. Để góp phần nâng cao sức khoẻ và giúp cho bữa ăn ngon, cần chú ý đến vệ sinh cá nhân, môi trường cũng như an toàn về thực phẩm.

Nhà quản lý cần thiết lên Thực Đơn sẵn cho mỗi ngày, mỗi tuần, mỗi tháng là cách quan tâm chu đáo rất tích cực cho bữa ăn, chăm sóc sức khoẻ của nhân viên và người lao động.

Có như thế thì người lao động sẽ có được nguồn năng lượng dồi dào, đủ sức mạnh để phát huy năng lực và hiệu quả lao động trong mức tối đa nhất mà họ có thể phấn đấu phát huy – trước tiên lợi ích cao nhất cho chính họ! Trên đây là nói về **sinh lý** cơ thể của nhân viên.

*****//*****

(B). Về Tâm lý tinh thần của nhân viên là như thế nào trên phương diện này chúng ta cùng nhau phân tích nhé!

+ *Phàm người ở đời, nói gì thì nói, làm gì thì làm chứ cuối cùng rồi cũng “phải ăn”!*

+ *Mà ăn thì ở trong đời có ai mà chẳng thích ăn ngon phải không ?*

Nhất là giới lao động, với đồng lương từ đôi tay và đôi vai gánh vác hầu hết họ phải biết tiết kiệm mới đủ trang trải cho gia đình, vợ con, v.v...

Do đó, những món Sơn-Hào-Hải-Vị phần lớn họ “chẳng dám mơ” đến!

Vì vậy, nhà lãnh đạo thiện hảo cũng cần có những bữa “khao quân” với những “món - ngon - vật - lạ” vào những dịp lễ hội, cuối tháng nhận lương, sinh nhật, v.v... được vậy sẽ là nguồn cảm kích lớn và sự quý mến từ phía họ nhiều lắm vậy!

Tâm lý chung phần lớn những người lao động họ rất vui mừng và cảm thấy hạnh phúc khi được chủ nhân cảm thông, chiếu cố và ưu ái đến họ những bữa ăn thịnh soạn giá trị với “Sâm, Nhung, Yến sào, v.v...” những thứ mà cuộc đời họ có “mơ” cũng chưa chắc thấy!

Niềm vui này, quý vị nghĩ như thế nào? Họ có thể chia sẻ với thân quyến, bạn bè với phương tiện thông tin rộng rãi ngày nay không?

Chẳng hạn như:

“Này bạn, hôm qua DN mình / sếp mình khao quân
 “Chè hạt sen yến sào” tuyệt vời lắm bạn ơi! Sếp của bạn
 có khao quân được như vậy không? v.v...”

“Sếp mình tốt lắm, thường quan tâm chăm sóc đến
 sức khoẻ của công nhân viên! v.v...”

Và điều gì sẽ xảy ra trong tương lai, nếu bạn muốn
 tuyển chọn nhiều công nhân viên hơn nữa phải không?

Có khá nhiều DN không thể tiếp tục hoạt động
 được nữa bởi nhiều lý do, trong đó vấn đề tuyển công nhân
 viên là khó hàng đầu! Và vấn đề nhiều nhân viên xin nghỉ
 việc, xin chuyển công ty... cũng là một lý do lớn để DN
 phải bị đình trệ!

Việc “khao quân” thì dễ dàng đối với DN làm ăn
 đã có đồng ra đồng vô!

Nhưng những DN đang làm ăn thua lỗ thì tài chánh
 lấy đâu ra để “khao quân” mới là vấn đề phải không?

Nhất là những DN chân ước chân ráo mới chấp
 chứng ra đời, đang bâng hoàng như say trong ác mộng với
 bao điều phải đối phó, nào là tiền lãi ngân hàng, tiền thuê
 mặt bằng, tiền lương công nhân viên, tiền điện nước, tiền
 thuế, còn hàng hoá thì mới mẻ chưa có thị phần, chưa có
 đối tác nên chưa bán được, v.v...

Thậm chí có nhiều DN đang bù đầu với những
 khoản “lãi nóng, lãi nguội” do lỡ đại “*binh lữn nước cờ*”
 ngay từ lúc ban đầu nữa phải không?

Xin đừng lo, hỏi quý bạn hiền - những nhà DN
 thành công tương lai!

Thương trường là chiến trường mà phải không?

Nói đến chiến trường, chúng ta phải nói đến Tấm gương của Đức Lê Lợi đại thắng trong cuộc khởi nghĩa Lam Sơn, với tài đức nhân tâm chinh phục lòng tướng Sĩ:

*“Nhân dân bốn cõi một nhà,
dựng cần trúc ngọn cờ phấp phới.*

.....

*“Tướng sĩ một lòng phụ tử,
hòa nước sông chén rượu ngọt ngào”.*

Thời đó có một già Làng đến dâng bình rượu quý, rượu ngon mà lại quá ít không đủ khao quân, nên không nỡ uống một mình, ngài bèn gọi tất cả ba quân binh sĩ ra bờ sông đổ bình rượu quý xuống nước để cùng chung nhau mức uống!

“Đổ bình rượu quý hòa với nước sông”
Đề:

“Tướng Sĩ đồng lòng như phụ tử” yêu thương nhau như cha con, sông cùng sông và chết cùng chết! Là một bài học đức nhân tâm vô cùng giá trị về nghệ thuật quản lý và điều hành nhân sự cho hậu thế vậy.

*****//*****

(C). Cần quan tâm đến nguồn nước uống cho người lao động trong mùa hè:

Mùa hè nắng nóng mồ hôi thoát ra nhiều, nên nhu cầu về nước của mọi người tăng cao, nhất là những người làm việc nặng nhọc và ngoài trời nắng.

Cho nên cơ thể lúc này rất cần nước để bù cho lượng mồ hôi thoát ra, nhằm cân bằng nhiệt độ cơ thể, duy

trì sức khoẻ để bảo đảm hoàn thành tốt khối lượng công việc được giao.

Vì vậy, việc đảm bảo nước uống một cách đầy đủ, vệ sinh là yêu cầu cần thiết ở mỗi doanh nghiệp đặc biệt trong mùa hè nhiệt độ cao.

Theo nhiều nghiên cứu khoa học đã chứng minh, trong cùng một điều kiện như nhau và lượng mồ hôi thải ra cũng tương đương nhau. Nhóm người được uống nước đầy đủ và đúng cách sẽ khoẻ mạnh hơn, năng suất lao động cao hơn, và trạng thái mệt mỏi đến chậm hơn!

Trái lại, ở nhóm người uống nước hạn chế và nhóm người uống nước không đúng cách (*uống liền một lúc nhiều nước, để lâu khát hơn!*) thì cảm giác mệt mỏi đến nhanh hơn và năng suất lao động giảm.

Vậy uống nước đầy đủ và đúng cách là như thế nào?

Các nhà khoa học khuyến cáo mỗi người cần uống từ 2 - 2,5 lít nước/ ngày. *(nước này được uống trực tiếp hoặc dưới dạng thức ăn có nước).*

Uống nước đúng cách là uống từ từ cho đến khi hết khát. Không nên để đến lúc cảm thấy khát mới uống một cách vội vã và hấp tấp. Bởi uống như vậy là không khoa học. Do quá nhiều nước vào dạ dày cùng một lúc, nên không chỉ cản trở tiêu hoá mà nhịp tim còn bị loạn, mồ hôi ra nhiều một cách bất thường, vì vậy khuyên mọi người đừng chờ đến khát nước rồi mới uống, mà phải uống thường xuyên ngay cả khi chưa cảm thấy khát.

Việc mất mồ hôi kèm theo mất đi một lượng vitamin, chất khoáng trong cơ thể. Vì vậy, tùy theo khả năng của mình, các doanh nghiệp có thể dùng bổ sung các

loại nước có chứa vitamin, hoặc các loại nước làm từ hoa quả cho người lao động uống sau quá trình lao động.

Nhà lãnh đạo, quản trị kinh tế cũng nên tham khảo thuật đổi nhân xử thế của người xưa:

“Phỉnh người lấy của; Đỗ người lấy công”²⁸.

Tạm dịch:

“Phỉnh người lấy của”

- Phàm ở đời, muốn lấy của cải tài sản của người khác, ta phải tìm cách phỉnh phờ làm sao để họ tin, thì ta mới đạt được tài sản, của cải của họ!

Người ta nói mất của do bị người khác phỉnh phờ! chính là ý nghĩa này vậy.

“Đỗ người lấy công”

Ý muốn nói rằng, phàm ở đời muốn nhờ người khác ra công sức làm việc giúp cho mình được nhiều. Thì ta phải dùng lời nói dịu ngọt, thân ái dỗ dành làm sao để họ vui lòng, cảm kích và phấn chấn lên tinh thần làm được nhiều việc cho ta.

Người ta nói, làm việc không biết mệt mỏi, bởi do cảm kích từ lời nói thân mật của anh ấy! chính là ý nghĩa này vậy.

*****//*****

²⁸ *Ma Y thân tướng dạy rằng:*

(II). 5

Cho phép nghỉ ngơi, giải trí vào những ngày lễ hội là như thế nào?

Phạm ở đời mỗi người ai ai cũng đều có một gia đình với hoàn cảnh riêng biệt, do sinh kế nên phần lớn người lao động, công nhân viên chức thường “dồn” hầu hết các việc riêng tư vào những ngày cuối tuần và ngày lễ hội để có thời gian rộng rãi ở nhà dàn xếp công việc gia đình, v.v...

Nào là việc dọn dẹp chỉnh đốn lại trật tự ngăn nắp trong nhà, nào là kiểm tra việc học hành của con cái, nào là việc tình cảm riêng tư hẹn hò, nào là tình nghĩa phu thê, nào là thăm viếng chăm nom sức khoẻ của cha mẹ, quan tâm đến họ hàng, gặp gỡ trao đổi với quý thầy cô về học lực các cháu, rồi bao nhiêu chuyện phải, chuyện không với bạn bè, việc ma chay, giỗ quây tổ tiên, việc vay, việc mượn, v.v... biết bao nhiêu chuyện riêng tư ứ tắc, dồn nén, v.v... người nhân viên chỉ trông chờ vào những ngày nghỉ Thứ Bảy, Chủ Nhật, lễ hội,... quý báu ấy!

Mặc dù bề bộn việc riêng tư! nhưng do quá ư cần thiết đến kinh tế tài chánh lo cho gia đình, nên nhân viên lao động họ đã dành phần lớn thời gian phụng sự cho việc ở công xưởng, vì vậy, vấn đề ưu tiên dành những ngày cuối tuần, những ngày lễ hội cho phép họ nghỉ ngơi ... là việc rất quý báu và cần thiết để tái lập và quân bình lại mọi sinh hoạt cho tổ ấm riêng tư của mỗi nhân viên.

Và qua đó, họ sẽ được phục hồi sinh lực từ thể chất đến tinh thần để tiếp tục phục vụ cho công ty được tốt

hơn! Do vậy, các nhà quản lý và lãnh đạo kinh tế cần hết sức ưu tiên và quan tâm vấn đề này vậy!

Sẽ rất sai lầm và nguy hiểm cho cả đôi bên DN và công nhân viên, một khi những ngày nghỉ cuối tuần cũng như các ngày lễ hội không được tôn trọng tuân theo, bởi một số lý do sau đây:

A, Đó là những ngày được quy định của chính phủ, là công dân tuyệt đối cần nên nghiêm chỉnh chấp hành.

B, Đó là ngày cuối tuần, ngày lễ nếu không được chủ cho phép nghỉ, người công nhân sẽ uất ức và không phục tùng! về mặt tâm lý sẽ dẫn đến hàng loạt hệ quả tai hại nghiêm trọng.... “ *Tư tưởng không thông mang bình đông không nổi*”!

C, Do không có thời gian dàn xếp được những việc riêng tư cho gia đình (đã nêu trên), v.v....Nên họ không có được sự tập trung cao vào công việc (*bởi thân ở một nơi, tinh thần ở một nẻo*), đây là nguyên nhân trực tiếp, hoặc gián tiếp dẫn đến hư hại công cụ máy móc, suy giảm chất lượng sản phẩm làm ra, nguy cơ ảnh hưởng đến uy tín và sự tồn vong của DN là điều hiển nhiên khó tránh khỏi, v.v....

D, Không như nhiều quốc gia khác, Việt Nam ta có những ngày nghỉ lễ khá dài như dịp tết truyền thống, những ngày lễ quốc gia,v.v....

Những ngày nghỉ lễ quá dài, ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động doanh nghiệp, cũng như nhuệ khí của nhân viên.

Tuy nhiên, trường hợp này quý nhà lãnh đạo kinh tế cần phải sắp đặt lịch trình, kế hoạch từ trước rất xa là điều rất quan trọng và cần thiết.

Các nhà kinh tế nước ngoài như Nhật Bản, Singapore, v.v... Họ luôn lên kế hoạch từ xa, nên vấn đề này phổ biến trong cuốn lịch hằng năm của họ - đều ghi rõ các ngày nghỉ lễ trong cả năm, rất thuận lợi cho sự sắp xếp, lên kế hoạch và tiên lượng trước thời gian từ xa cho tinh thần công nhân viên được ổn định.

*****///*****

Chương III

Quy luật năm nguyên tắc đặc nhân tâm thành công dành cho người giúp việc / nhân viên cấp dưới phục vụ sếp.

Lễ thường đa số người đến công ty xin làm việc với thiện chí và mong mỗi nường tựa vào ông chủ để mưu cầu sinh kế hoặc mưu đồ sự nghiệp, họ ao ước được làm việc, muốn phát huy khả năng để cống hiến cho chủ và cho mục đích của họ.

Mặc dù có nhiều thiện chí và quyết tâm cao trong công việc, nhưng hầu hết họ không thể hiểu được một cách đầy đủ và rõ ràng rằng, phải phục vụ cho Ông chủ như thế nào? và bằng cách nào để cho sếp hài lòng nhất? tín nhiệm nhất? và yêu quý mình nhiều nhất?, v.v...

Ngược lại, từ phía ông chủ / sếp không ít nổi bâng khuâng suy tư, nghi ngờ và lo lắng: - *Không biết anh / chị này có siêng năng làm việc không? người này có biết tôn trọng chữ tín không? người này có hết lòng làm việc không? có đáng tin cậy không? có thuộc dạng “nuôi ong tay áo, nuôi cáo trong nhà không?”.*

Nếu người này siêng năng phục vụ tốt, đang hoàng là người có ý thức như người thân quyến trong nhà, thì đỡ cho ta biết bao! Được vậy, ta sẽ ban thưởng xứng đáng, ta sẽ giúp đỡ v.v.... và, v.v....

Tất cả những bâng khuâng, lo âu, trăn trở tốt lành trên từ ông chủ, dưới từ người lao động thực sự có thiện chí ao ước phát huy khả năng của mình, để mang lại sự tốt đẹp cho cả đôi bên, phần lớn không ngoài 5 nguyên tắc

Đắc Nhân Tâm giá trị nhất, đã được vô số các bậc đại trí tuệ từ ngàn xưa chỉ dạy dưới đây.

Do vậy, người chủ / sếp cần thiết phải giải thích đến họ một cách rõ ràng minh bạch Năm Nguyên Tắc quý báu mang lại lợi ích trên, ngay trước khi bắt đầu nhận nhân viên vào công sở.

Như nhân gian thường nói:

“Thà mắc lòng trước mà được lòng sau” là vậy.

Mục đích:

Để họ hiểu và quán triệt tư tưởng với 5 nguyên tắc trên như một quy ước (nội quy tinh thần), được vậy sẽ mang lại lợi ích lớn lao dài lâu cho cả đôi bên.

Tóm tắt 5 nguyên tắc quý báu dành cho nhân viên:

1. Thức dậy sớm trước chủ/ sếp hoặc *(đến nơi công sở sớm trước chủ/ sếp)*.
2. Ngủ sau chủ/ sếp hoặc *(ra về, rời nơi công sở sau chủ/ sếp)*.
3. Phải hoàn thành trọng trách chủ / sếp giao phó một cách hết lòng!
4. Chỉ được phép nhận lấy những vật gì từ Chủ / Sếp cho phép.
5. Bảo vệ uy tín cho Chủ / Công ty.

III.1

1, Thức dậy sớm trước chủ/ sếp hoặc đến nơi công sở sớm trước chủ/ sếp là như thế nào?

Phàm người giúp việc cho chủ nhân trong đời, quý hoá ở chỗ siêng năng, cần mẫn chăm chỉ làm những việc chủ giao phó, nhất là cần phải dậy sớm trước chủ nhân để chuẩn bị những gì cần thiết cho chủ vào buổi sáng sớm như:

Giặt khăn lau mặt, đun nước ấm vào mùa đông, chuẩn bị nước mát vào mùa hè, chu đáo bữa điểm tâm sáng thích hợp khẩu vị, áo quần giặt giũ sạch sẽ, ủi thẳng thảng chỉnh tề cho chủ, v.v....

Lau chùi bàn ghế, quét dọn nhà cửa sạch sẽ, ngăn nắp gọn gàng, v.v....

Ngoài ra, nếu là nơi công sở, cần sắp đặt, lên kế hoạch mọi thứ cần làm việc hoặc phải giải quyết cho ngày mới bắt đầu, v.v....

*****//*****

III.2

2. Ngũ sau chủ/ sếp hoặc (ra về, rời nơi công sở sau chủ/ sếp):

Phàm người giúp việc cho chủ nhân trong đời, quý hoá ở chỗ siêng năng, cần mẫn trung thành và chăm chỉ làm những việc chủ giao phó, nhất là cần phải giữ gìn ý tứ, đi ngũ sau chủ nhân / sếp.

Đề chờ đợi trước khi đi nghỉ sếp có việc gì nhờ đến nữa không?

Cũng như để dọn dẹp nhiều thứ đã bày biện ngổn ngang suốt cả ban ngày, nhất là cần lưu tâm đến cửa đóng,

then cài, kiểm tra các nguồn điện, nước một cách cẩn thận chu đáo trước khi đi vào giấc ngủ, v.v....

*****//*****

III.3

1. Phải hoàn thành trọng trách chủ / sếp giao phó một cách hết lòng là như thế nào?

Phạm người giúp việc cho chủ nhân trong đời, quý hoá ở chỗ siêng năng, cần mẫn trung thành và chăm chỉ hết lòng làm những việc chủ/ sếp đã tin yêu giao phó.

Nếu là công việc sản xuất buôn bán tại DN:

Chức năng của các Thư Ký, Thủ quỹ, Thủ kho, hoặc các vị quản lý trong các bộ phận riêng biệt v.v... chúng ta cần phải đem hết tinh thần và nhiệt huyết để tập trung vào hoàn thành công việc trong phần hành trách nhiệm của mình cho được chu toàn!

Nhất là chất lượng sản phẩm tốt hay xấu mức nào, tiến độ công việc nhanh hay chậm, đạt chỉ tiêu như thế nào, là phụ thuộc vào tinh thần và ý thức trách nhiệm của mỗi thành viên!

Bởi sản phẩm đáp ứng được nhu cầu cho người tiêu dùng, nếu ngày càng được phân đông hưởng ứng rộng rãi, nghĩa là uy tín và sự thành công của DN ngày càng tăng.

Tất cả điều trên được quyết định trực tiếp và gián tiếp bởi sự chu đáo trong công việc của nhân viên, nghĩa là thành công hay thất bại phần lớn được quyết định từ yếu tố này!

Do vậy, nhân viên một khi đã nhận trọng trách rồi, thì hãy bằng mọi giá và phải làm việc hết lòng để hoàn thành nhiệm vụ được giao phó.

*****//*****

III.4

2. Chỉ được nhận lấy những vật gì từ Chủ / Sếp cho phép là như thế nào?

Xưa có câu:

“Trong các loài 4 chân, thuần thực là tối thắng!”

Tạm dịch

Giữa các loài động vật có 4 chân như:

Trâu, Bò, Ngựa, Voi, Chó, Mèo v.v... nếu con vật nào khôn ngoan **thuần thực** dễ dạy bảo, thì con vật đó sẽ được chủ cưng và yêu quý nhất, vì vậy, mà chúng được chủ quan tâm chu đáo, chăm sóc cẩn thận, v.v...

“Trong các hàng con cái, trung thành là tối thắng”

Tạm dịch:

Điều này cũng dễ hiểu rằng, trong tất cả người con trai và con gái, người con nào thương yêu kính quý cha mẹ nhất, chăm lo phụng dưỡng cha mẹ, biết vâng lời cha mẹ, không bao giờ muôn cha mẹ phải phiền não vì mình, luôn luôn một lòng một dạ **trung thành** với cha mẹ thì người con đó là được cha mẹ quý nhất!

Do vậy, người con này thường được sự ưu ái đặc biệt của cha mẹ về gia sản và quyền thừa kế sự nghiệp quý báu khi cha mẹ qua đời.

Phàm người giúp việc cho chủ nhân trong đời cũng tương tự như thế, quý hoá ở chỗ siêng năng, cần mẫn và chăm chỉ làm những việc chủ/ sếp tin cậy giao phó, nhất là sự trung thành, chánh trực không bao giờ nuôi dưỡng tâm bất chánh gian tham với chủ nhân/ Sếp.

Người ta thường nói:

“Ngựa ăn trộm bên ngoài còn được, chứ làm sao mà giữ ăn trộm ở trong nhà!” phải không?

Vì lẽ đó, tất cả những vật chất gì thuộc về chủ nhân / Sếp, nếu chưa có sự đồng ý cho phép, thì không nên phát sanh tâm tham lam như bần mà lén lút chiếm đoạt.

Người giúp việc / nhân viên tự trang bị cho mình một nguyện vọng cao quý và nuôi dưỡng được tấm lòng ngay thẳng tốt đẹp như thế, thì là nơi được chủ thương yêu, quý mến và dành cho nhiều đặc ân ưu ái lắm vậy!

Trong một DN tất cả thành viên đều có tinh thần nuôi dưỡng được những thiện ý cao quý này, quả là một hội đoàn vô cùng tốt đẹp lắm vậy.

*****//*****

(III).5

5, Bảo vệ uy tín cho Chủ hoặc Công ty là như thế nào?

Uy tín của một công ty chính là thương hiệu của một công ty, hay nói cách khác thương hiệu của một công ty nghĩa là công ty đó được sự tín nhiệm thừa nhận từ phần đông khách hàng về nhiều khía cạnh như:

Chất lượng sản phẩm; Hình thức sản phẩm; Số lượng sản phẩm; Tiếng nói của công ty trên thương trường; Giờ giấc giao hàng hoá chính xác; Thi hành tốt khi đã ký kết hợp đồng, v.v.... mà trong đó liên quan hàng đầu cũng vẫn là nhà lãnh đạo điều hành công ty đó.

Phàm người giúp việc cho chủ nhân / Sếp trong đời khi nào cũng thế, quý hoá ở chỗ siêng năng, cần mẫn và chăm chỉ làm những việc chủ/ sếp tin cậy giao phó, nhất là sự tôn trọng, trung thành, chánh trực không bao giờ nuôi dưỡng tâm bất chánh phản bội với chủ nhân/ Sếp cho dù tình huống nào chẳng nữa!

(Bất chánh với chủ nhân là một tâm tánh thật xấu xa, mang lại tai hại lớn lao!)

Bởi nhân bất thập toàn, phàm ở đời ai mà chẳng có lúc phạm phải sai lầm, trong một nhà hay trong một DN hội đoàn nào cũng thế, phải có chỗ ưu và chỗ khuyết. Những chỗ này chỉ có người trong cuộc “cùng hội cùng thuyền” mới biết được rõ mà thôi!

bởi vì

Dân gian có câu:

“Đón củi ba năm, thiêu một giờ”

hay

“Mua danh ba vạnh, bán danh ba đồng”

Do đó, là nhân viên hay người giúp việc, chúng ta hãy nên cẩn trọng, chẳng nên vì những lúc vui lòng thích chí, hoặc đôi khi chín giận mười hờn giữa chủ / tôi, mà

đem những điều khuyết điểm ra bên ngoài, đôi khi chuyện nhỏ lại hoá ra to, thì chẳng lấy gì tốt đẹp, thậm chí còn tai hại hàng vạn lần nữa!

Ngược lại, chúng ta nên mang những điều nào tốt đẹp (có thật sự) của DN ra bên ngoài, chia sẻ để nhiều người cùng biết, cùng hưởng lợi ích như những chiến dịch Marketing, quảng cáo mở rộng thị phần mang lại nhiều lợi ích chung cho DN, v.v....

Ứng Dụng:

5 nguyên tắc Tâm Lý căn bản nhất
không thể thiếu
dành cho người phục vụ chủ thành
công.

(1).

Bí quyết để trở thành người chủ giỏi

của một nhà hàng.

“Ứng dụng 5 pháp đặc nhân tâm của người giúp việc”

Dù làm việc ở bất kỳ vị trí nào, bạn cũng nên rèn luyện nghị lực của mình, đó là tính kham nhẫn **và buông xả là hai đức tính hàng đầu để rèn luyện nhân cách quý báu của bản thân.**

Bạn nên quán triệt rằng trong một nhà hàng nhân viên giữ vị trí quan trọng nhất! Bởi vì nhân viên ý thức tốt, phục vụ tốt sẽ được lòng nhiều khách hàng!

Tác giả xin gợi ý một trình tự đơn giản sau đây có thể giúp những bạn có sự đam mê với ngành phục vụ này một cách thành công:

1. Đầu tiên bạn xem gia đình mình đang ở như một nhà hàng thật sự và bạn thử nghiệm một cách siêng năng, cẩn mẫn, v.v...
2. Thứ đến, bạn tìm một nhà hàng thích hợp và xin vào làm công, như chiêu đãi viên hoặc các việc phụ trong một nhà hàng khoảng 3 - 4 tháng.

Bạn đừng ngại điều gì, bởi nhiều nhà điều hành “ông chủ” rất thành công và xuất sắc cũng đã bắt đầu lộ trình sự nghiệp của mình với một “địa vị khiêm tốn” này trước, dần dà từng bước có kinh nghiệm “của người dưới”.

Sau đó, rồi mới tiến lên những vị trí cao hơn để hướng dẫn lại “những người dưới mình” thiện xảo hơn!

3. Mọi công việc luôn đều có cái khó khăn ban đầu của nó, nên tục ngữ có câu:

“Vạn sự khởi đầu nan”

Tạm dịch: “Hàng chục ngàn sự việc, lúc bắt đầu khởi sự luôn là điều khó khăn!”

Do vậy, bằng bất cứ giá nào bạn cũng cần phải nhẫn nại, *(một chút chịu đựng, một chút chịu khó, một chút nhẫn nại, một chút buông xả...tất cả rồi sẽ qua đi!)* Bạn luôn ghi nhớ: “Sự kham nhẫn, ý chí kiên định và lòng quyết tâm là hành trang của bạn”.

Vì lẽ đó, bạn nên kiên trì và tự ý thức rèn luyện Tâm mình ở những nơi có nhiều chướng ngại nhất.

Chẳng hạn như: Chủ nhà hàng khó tính thường hay cau có, hay mắng nhiếc bạn, công việc tăng giờ nhưng lương lại không tăng, khách hàng nhiều, công việc bẽ bộn v.v...

Bạn đừng quên rằng thời gian này là lúc bạn thao dợt tay nghề, trau dồi nghị lực, học hỏi kinh nghiệm, học hỏi tâm sinh lý của nhiều thành phần, bằng chính sự nỗ lực kham nhẫn chịu đựng của bạn, để rồi sau đó bạn sẽ trưởng thành hơn và sẽ bước lên cao hơn!

Chứ không phải đi tìm mấy đồng lương rẻ mắc này! nên bạn không cần phải so đo tính toán mà nhụt nhuệ khí đó bạn

nhé!

Văn chương Việt Nam có câu:

“ Gạo đem vào đã bao đau đớn!

Gạo

giả xong rồi trắng tựa bông.

Ở trên đời

người cũng vậy.

Gian nan rèn luyện

mới thành công.”

4. Bạn nên tìm hiểu các thành phần quản lý và kế hoạch cụ thể kinh doanh của nhà hàng:

+ Thực ra đối với Ông chủ nhà hàng giỏi và nhạy bén, sẽ xem trọng vị trí nhân viên của họ là số một!

(Vì nhân viên phục vụ trực tiếp (*tốt hay xấu*) cho khách hàng từ A-Z).

Nhưng phần lớn những ông chủ vụng về sẽ không sớm nhận thấy ra được điều này! Tuy nhiên, đứng ở vị trí “chiêu đãi viên” của bạn, thì bạn hãy xem khách hàng vẫn là số một!

Sự tiếp đón nhiệt tình, lịch sự, tế nhị, chịu lòng khách, và đặc biệt luôn thể hiện thái độ tôn trọng, thân mật và phục vụ một cách tận tụy chu đáo!

Cho dù khách là một người ăn vận “lụi xụi” chẳng nữa, bạn vẫn luôn giữ nét mặt vui vẻ, tiếp đón thân mật, và

tôn trọng!

Bạn đừng quên rằng:

“Tờ

bạc mệnh giá 100.000\$ cũ kỹ nhàu nát và tờ bạc mới toanh luôn có giá trị ngang nhau”.

Tuỳ theo đối tượng khách hàng, bạn nên gần gũi chuyện trò thân mật cởi mở, và bạn cần ý tứ giữ khoảng cách thể hiện sự tôn trọng, nếu gặp quý khách tỏ vẻ dăm chiêu muốn yên lặng suy tư, v.v...

(5). Bạn cần lưu ý ghi nhớ những vị khách thường xuyên lui tới, nên năng động dành hầu hết thời gian để giao tiếp, đón mời mọi vị khách đến! tuyệt đối không để thời gian rảnh trong những giờ có mặt tại nhà hàng.

Hãy xem nhà hàng của ông chủ như thật sự là nhà hàng của bạn! Với một quan điểm “cao thủ” nhạy bén thông minh này, theo đó lẽ tự nhiên bạn sẽ tự hoàn thành nhiều trách nhiệm và bổn phận vượt xa vị trí của một “chiều đãi viên bình thường” trong nhà hàng.

Chẳng hạn như bạn có thể giúp cho những khâu quản lý khác khi họ thiếu sót, lơ đãng và không chu đáo trong việc sắp xếp hàng hoá ngay ngắn vào nhà kho, sửa lại bóng điện bị cháy, kiểm tra lại độ an toàn của hệ thống điện, bình ga nhà bếp, sửa lại máy quạt, cửa sổ bị hư, thậm chí lau nền và chùi rửa nhà cầu sạch sẽ cho vừa lòng khách, v.v...

(6). Bạn nên về trễ hơn giờ nghỉ để dọn dẹp, đóng cửa ngõ, xem xét trước sau thận trọng trước khi ra về.

Bạn nên *đến sớm hơn* giờ làm để sắp đặt, sẵn sàng chu đáo mọi thứ chuẩn bị tốt cho một ngày buôn bán mới v.v...

Hãy hoàn thành mọi trách nhiệm được chủ tin yêu giao phó một cách tận lực và hết lòng.

Bạn hãy luôn sống theo một triết lý cao quý rằng:

“Không bao giờ đối xử với ai những gì mình không muốn”!

Chẳng có khách hàng nào vui vẻ và nuốt nổi thức ăn khi nhìn cái vẽ mặt ử dột, nhăn nhúm như cái bánh bao chiều của người phục vụ cả phải không?

Do vậy, bạn cần phải *“luôn giữ trên môi một sự vừa lòng thân mật”*. Thậm chí ngay cả những khi bạn không vừa lòng một việc nào đó! Đây là cách đối đãi ngoại giao của những người có trí tuệ.

Chắc bạn từng nghe câu *“bằng mặt chứ không bằng lòng”* là vậy. Thuật – Đắc nhân tâm là ở điểm này, bạn nên lưu tâm nhé!

(7). Đức tính chơn thật, trung thành không gian tham, hay không phản bội luôn luôn là nơi yêu quý, tôn trọng và cũng chính là mối quan tâm nhiều nhất của mọi ông chủ đối với người giúp việc!

Vì thế, Bạn hết sức tôn trọng điều này và chỉ nhận lấy vật gì mà chủ đồng ý cho phép mà thôi!

(8). Điều cuối cùng cũng rất quan trọng, tôi muốn nhấn gửi đến bạn rằng, cho dù cuộc sống có biến đổi như thế nào chẳng nữa, bạn không nên mang những khuyết

điểm nhỏ nào từ trong nhà hàng “phao tin” ra bên ngoài, chẳng hạn như:

+ Ông chủ tôi là người nóng nảy như Trương Phi.

+ Nhà

hàng chúng tôi làm việc tăng giờ mà chẳng tăng lương v.v...

Vì những điều đó sẽ nguy cơ nhiều phần bất lợi đến bạn, cũng như ảnh hưởng lợi ích cho nhà hàng bởi những lý do sau:

+ Sẽ suy giảm uy tín của ông chủ.

+ Thương hiệu nhà hàng bị ảnh hưởng.

+ Nếu người chủ hay biết được thì chắc chắn chẳng thể tốt lành hơn cho bạn!

+Người trí sẽ

khinh thường bạn với suy nghĩ rằng - Ông chủ đã lầm lẫn và vô phước vì đã nuôi bạn như “nuôi ong tay áo”, v.v.... Bạn sẽ mang tiếng là người bạc nghĩa bạc tình.

Ngược lại, bạn nên mang những điều tốt đẹp (thật sự có) từ trong nhà hàng ra bên ngoài chẳng hạn như:

+ Ông chủ tôi là người tốt bụng tuyệt vời!

+ Ông chủ tôi rất rộng lượng và thường ban thưởng và giúp đỡ tôi.

+ Ông chủ tôi là người phúc đức!

+ Nhà hàng chúng tôi trọng sức khoẻ khách hàng, nên rất vệ sinh và ngăn nắp!

+ Nhà

hàng chủ tôi lấy sự phục vụ khách hàng chu đáo làm mục tiêu cho thương hiệu v.v...

Những điều trên sẽ mang lại tốt đẹp cho Ông chủ, tăng sự tín nhiệm của khách hàng và nhất là tin này nếu đến tai ông chủ, bạn nghĩ như thế nào? Ông chủ có dành sự quý hoá đến bạn nhiều hơn bội phần không? đó là điều tất nhiên phải không?

(9). Tóm lại: Bạn cần nhớ 5 điều cốt lõi nhất:

1. Thức dậy sớm, đến sớm trước chủ.
2. Ngũ lễ, đi về lễ sau chủ.
3. Hoàn thành công việc một cách tận lòng khi chủ đã tín nhiệm giao phó
4. Chỉ nhận lấy tài sản gì (dù nhỏ nhoi) khi chủ đã bằng lòng cho phép.
5. Hãy mang những điều tốt đẹp của chủ ra bên ngoài.

Thực hiện đúng những điều trên đây, bạn sẽ là một “chiêu đãi viên” vô cùng tuyệt vời đối với mọi ông chủ, thậm chí đó là một ông chủ khó tính nhất!

Tiếp theo sau đó là bước đường thăng tiến của bạn, và bạn sẽ trở thành một ông chủ nhà hàng giỏi giang với khá đầy đủ sự trải nghiệm của một chiêu đãi viên tuyệt vời.

Tác giả xin mạo muội nhắc bạn lại một lần nữa :

“ Sự kham nhẫn, ý chí kiên định và lòng quyết tâm là hành trang vô cùng quý báu của bạn ”.

Thành công và hạnh phúc luôn trong tầm tay bạn, không phải ở đâu xa xôi. Chúc bạn thành công và thịnh vượng lâu dài.
(Tác giả)

Chương IV

***Quy Luật
gồm 7 nguyên tắc***

*giữ vững
hội đoàn không bị
suy tàn:*

Tóm Tắt:

- (1) Luôn luôn triệu tập hội họp.
- (2) Luôn luôn đồng lòng nhất trí.
- (3) Không nên thành lập những luật mới.
- (4) Phải thể hiện tôn trọng và cung kính những người lớn tuổi hơn.
- (5) Chí – Công – Vô – Tư.
(không thiên vị tình riêng)
- (6) Thường xuyên quan tâm cảnh giác những phân nhánh xa xôi.

(7) Phải cung kính tôn trọng những người lớn tuổi, người đáng kính.

*****//*****

Khi bạn nâng người khác lên tầm cao mới thì bạn cũng đã nâng tầm của chính mình.

“Hãy xem tất cả mọi người là điểm 10, đó là một cách thể hiện sự tôn trọng ý kiến mọi người”

IV.1

Luôn luôn triệu tập hội họp là như thế nào?

- Tổng kết các việc tuần qua (Lương định kỳ cho nhân viên; Thuế nhà nước; v.v...).
- Xét có bao nhiêu ưu điểm? khen thưởng như thế nào?
- Bao nhiêu khuyết điểm? Kỷ luật như thế nào?
- Điểm nào cần phát huy và phát huy như thế nào?
- Điểm nào cần phải bỏ khuyết và phải khắc phục như thế nào?
- Có gì đột biến hoặc phát sinh mới ngoài dự kiến? hướng giải quyết như thế nào?

- Hướng hạ quyết tâm phấn đấu cho kỳ tới như thế nào? Gồm những chỉ tiêu gì? mục đích gì?

- Kế hoạch sắp đến là gì?

Trao đổi, tổng kết, khen thưởng, kỷ luật... một cách đều đặn luôn luôn không bao giờ gián đoạn, tùy theo định kỳ thời gian quy định của DN có thể trong tuần, tháng, quý hoặc năm, v.v....

//**

\

IV.2

(2). Luôn luôn đồng lòng nhất trí là như thế nào?

Bốn đồng:

- Đồng lòng nhất trí tiến hành hội họp theo định kỳ, hoặc các cuộc họp đột xuất không chính quy do ban lãnh đạo triệu tập hoặc ban quản lý kiến nghị, v.v...
- Đồng lòng nhất trí đề xuất ý kiến, đề xuất tư tưởng mới, tư duy sáng tạo; tư duy đột phá, v.v...
- Đồng lòng nhất trí kết luận sau khi đã hội thảo lấy ý kiến chung, v.v...
- Đồng lòng nhất trí tiến hành những bổn phận, trách nhiệm, kế hoạch hoặc chủ trương mà DN hay hội đoàn đã thống nhất quy ước đề ra và giao phó.

//**

IV.3

(3). Không nên thành lập những luật mới, bỏ luật cũ là như thế nào?

Hai không:

- Không nên thành lập những luật mới (*chưa từng được thành lập!*).
- Không nên bỏ các luật cũ (*đã được thành lập trước đó*).
- Nên áp dụng tiếp tục những luật cũ đã được chấp nhận sẵn.
- Nếu lập luật mới, bỏ luật cũ cần phải lấy biểu quyết chung và được thống nhất đồng lòng thông qua trước khi áp dụng.

//**

IV.4

(4). Phải thể hiện tôn trọng và cung kính những người lớn tuổi hơn là như thế nào?

Bốn trọng:

Xưa có câu:

“Quốc có quốc pháp, gia có gia phong”
 Gia đình cần có,...(...)

Phải thể hiện tôn trọng và cung kính những người lớn tuổi hơn trong hội đoàn.

- Phải thể hiện tôn trọng những bạn đồng nghiệp chức vụ cao hơn;
- Phải thể hiện tôn trọng những bạn đồng nghiệp đã có thời gian tham gia đi trước lâu hơn (thâm niên hơn!);
- Phải thể hiện tôn trọng những vị lãnh đạo hội đoàn, và đặc biệt phải nghĩ rằng họ là những người đáng được lắng nghe và nghiêm chỉnh quyết tâm thực hành theo, v...

//

IV.5

(5). Chí – Công – Vô – Tư là như thế nào?

Không nên vị tình cá nhân, hay thiên vị dành ưu tiên, quyền lợi riêng đến thân quyến, bạn hữu, và những người khác... làm xáo trộn nguyên tắc, thanh quy của Công ty, v.v...

Cần phát huy tinh thần cao quý “Chí – Công – Vô – Tư”. Để bảo vệ, gìn giữ kỷ cương của hội đoàn.

//

IV.6

(6). Thường xuyên quan tâm cảnh giác những nơi phân nhánh xa xôi là như thế nào?

- Thường xuyên quan tâm chăm sóc các nơi ở, nơi sản xuất, các công trình, các nơi phân nhánh gần, xa thuộc hội đoàn, v.v...

-Không nên bỏ mặc các nơi xa xôi, hoặc giao phó cho người ngoài trách nhiệm cai quản chăm sóc, v.v...

IV.7

(7). Phải cung kính tôn trọng những người người đáng kính là như thế nào?

Những người đáng kính là những người có phẩm quyền chức năng đại diện quốc gia khi đến tham quan, kiểm tra thi hành công vụ, hoặc giúp đỡ phải tôn trọng tiếp đón ân cần, chu đáo và dành nơi ngồi xứng đáng cho họ, v.v...

Phải hết lòng kính trọng đón tiếp các vị tu sĩ các tôn giáo đáng tôn kính, là những bậc tu hành phạm hạnh

làm gương lành giảng dạy nhân cách đạo đức cho đời với
lòng nhiệt thành.

*****///*****

Chương V.

Nguyên nhân cho nhà Doanh nghiệp thành công

1. Một số thói quen làm việc của những nhà lãnh đạo giỏi giao tiếp²⁹
2. Ba nguyên tắc liên hoàn làm việc hiệu quả nhóm của người Nhật:

Quy tắc HO-REN-SO³⁰

²⁹ <https://bizlive.vn/song/6-thoi-quen-lam-viec-cua-nhung-nha-lanh-dao-gioi-giao-tiep-3488855.html>

³⁰ by [Marketing Bizbooks](#)³⁰

3. Các yếu tố để trở thành người lãnh đạo giỏi³¹
4. Các bài học thành công được đúc kết từ chính cuộc đời và sự nghiệp của các tỷ phú tự thân nổi tiếng thế giới³².
5. Những bí mật làm nên thành công của nhà tỷ phú Jimmy Pattison³³;
6. Nguyên tắc lãnh đạo của Tỷ phú Jack Welch - cựu Chủ tịch và CEO General Electric³⁴
7. 10 bài học về thành công và cuộc sống từ tỷ phú thế giới Steve Jobs
8. 05 nguyên tắc “bất thành văn” của các triệu phú tự thân³⁵
9. Những chìa khoá thành công từ Jack Ma³⁶ – tỉ phú và CEO của Alibaba

³¹ [Marketing Bizbooks](#)

³² {<https://doanhnhansaigon.vn/phong-cach-doanh-nhan/8-loi-khuyen-thanh-cong-tu-cac-ty-phu-tu->}

³³ {<http://cafef.vn/7-bi-quyet-thanh-cong-cua-ty-phu-duoc-menh-danh-la-warren-buffett-cua-canada->}

³⁴ <https://quantrimang.com/12-nguyen-tac-lanh-dao-cua-jack-welch-cuu-chu-tich-va-ceo-general-electric-124390>

³⁵ ³⁵ <https://quantrimang.com/8-chia-khoa-thanh-cong-tu-jack-ma--ti-phu-va-ceo-cua-alibaba-120195>

³⁶ <https://quantrimang.com/8-chia-khoa-thanh-cong-tu-jack-ma--ti-phu-va-ceo-cua-alibaba-120195>

- 10.** Một số kinh nghiệm và phương pháp làm việc hiệu quả của những nhà quản lý tuyệt vời!
- 11.** Các bí quyết trở thành một nhà quản lý chuyên nghiệp khiến nhân viên phải nể phục³⁷!

Những nguyên nhân cho nhà DN thành công

(1)

Một số thói quen làm việc của những nhà lãnh đạo giỏi giao tiếp³⁸

1. Dùng danh từ chung “chúng ta”, “DN chúng ta” thay vì “tôi”

Tầm quan trọng ngôn ngữ của nhà lãnh đạo, nó có thể giúp xây dựng nhưng cũng có thể phá hủy tập thể của bạn.

Ví dụ trong một số trường hợp khi lãnh đạo nói “Tôi muốn điều này được thực hiện như thế này” hoặc

³⁷ <https://quantrimang.com/19-ky-nang-mem-ma-nhung-ai-muon-tro-thanh-nha-lanh-dao-gioi-cung-phai-co-122565> được tổng hợp bởi **ResourcefulManager**.

³⁸ <https://bizlive.vn/song/6-thoi-quen-lam-viec-cua-nhung-nha-lanh-dao-gioi-giao-tiep-3488855.html>

“Tôi cần bạn làm việc này cho tôi” sẽ khiến cho cấp dưới cảm thấy bị áp đặt hoặc nghĩ “sếp” hách dịch.

Trong khi đó, nếu dùng từ “chúng ta” ý nghĩa có thể khác đi nhiều và khiến người nghe cảm giác dễ chịu, gắn kết gần gũi hơn, và cảm thấy vấn đề nêu ra là mỗi bận tâm hay trách nhiệm chung của cả người nói lẫn người nghe.

Ví dụ: “*Chúng ta cần tìm ra hệ thống giải pháp hoạt động hiệu quả hơn*”.

2. Kỹ năng giao tiếp cần trên nền tảng trung thực tuyệt đối:

Những năm gần đây, Johnsonville Sausage đang vươn lên khẳng định vị thế thương hiệu xúc xích số 01 tại Mỹ, một phần là nhờ năng lực của đội ngũ lãnh đạo được cải thiện.

Johnsonville đã phát hiện ra rằng việc nâng cao kỹ năng giao tiếp cho đội ngũ lãnh đạo có tác động rất quan trọng đối với sự phát triển của công ty.

Do đó, đội ngũ nhân sự của công ty đã tổ chức một khóa đào tạo dưới dạng các buổi trò chuyện trung thực về các vấn đề mà công ty đang gặp phải và giải pháp xử lý chúng để cải thiện kết quả kinh doanh của toàn công ty.

Kết quả thật ấn tượng. Các nhóm đều báo cáo rằng họ đã tương trợ và đoàn kết tốt hơn, các thành viên trong nhóm đã tìm ra những cách mới để giúp đỡ lẫn nhau.

Đội ngũ bán hàng cũng sử dụng những gì họ học được và cải thiện triệt để các tương tác với khách hàng.

3. Biết cách lắng nghe là một nghệ thuật lãnh đạo tuyệt vời:

Các nhà lãnh đạo tuyệt vời thường lắng nghe chăm chú câu chuyện của người khác, đặt câu hỏi và khuyến khích trao đổi để hiểu sâu và căn kẽ vấn đề.

Trong khi đó, các nhà lãnh đạo kiêu ngạo thường khó chế ngự được tiếng nói bên trong họ để lắng nghe các tiếng nói khác, bởi vì họ nghĩ rằng họ luôn luôn đúng (!)

Tất nhiên, các nhà lãnh đạo tài năng cũng có những quan điểm bên trong họ nhưng họ không cần phải nói hết ra để người khác hiểu ý của họ.

Cựu CEO của Popeye's Louisiana Kitchen, Cheryl Bachelder từng nói rằng: *“Sự khác biệt lớn nhất của một nhà lãnh đạo tôn trọng người khác là khả năng lắng nghe!”*

Khi bạn lắng nghe, bạn có thể nghe thấy sự phản đối, lo lắng và sợ hãi của mọi người – và bạn cũng sẽ nghe thấy các giải pháp”.

4. Dùng những từ ngữ chân thành và tích cực để đạt lòng người:

Một số nhà lãnh đạo thường chèn các từ ngữ ẩn dụ hùng hồn, thậm chí bạo lực vào các phát ngôn của họ để làm cho người nghe cảm thấy như họ đang chuẩn bị sẵn tâm thế chiến đấu.

Tuy nhiên, họ không ý thức được rằng những từ ngữ đó có thể gây tổn thương cho một số người và chỉ chứng tỏ họ là người ưa hơn-thua, đặt cái tôi của bản thân và lợi ích cá nhân lên trên sự hợp tác mà thôi.

Thay vào đó, hãy chọn những từ ngữ chân thành và tích cực để giành được sự tôn trọng của toàn đội.

5. Khéo léo đóng góp xây dựng “tế nhị”

Chúng ta thường ngại đưa ra các phản hồi tiêu cực để tránh xung đột, bị ghét, bị thù vặt hay bị cô lập.

Điều đó là rất bình thường! Và nếu bạn phải đưa ra phản hồi tiêu cực về hiệu suất hay một hành vi cụ thể, hãy khéo léo dẫn dắt bằng các ví dụ chi tiết và đặt câu hỏi để làm rõ thêm.

Các nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, nhiều nhân viên thường không nhận được đầy đủ các phản hồi tích cực từ người quản lý của họ.

Do đó, nếu bạn là một người lãnh đạo hãy thường xuyên cho cấp dưới biết các đánh giá của bạn về cách họ thực hiện các mục tiêu, hiệu suất công việc cũng như những hạn chế để họ cải thiện và đóng góp vào các mục tiêu lớn hơn của công ty. Điều này sẽ mang lại ý nghĩa và mục đích cho công việc của họ. -- Kiều Châu ./.

///

(2)

Ba nguyên tắc liên hoàn làm việc hiệu quả nhóm của người Nhật

Quy tắc HO-REN-SO³⁹

HORENSO là gì? HORENSO là từ viết tắt của:

1. hokoku: Báo cáo.
 2. renraku: Liên lạc.
 3. sodan: Thảo luận.
- HOKOKU là việc thường xuyên **báo cáo** với cấp trên về tiến độ công việc, sự cố phát sinh hoặc các công đoạn đã hoàn tất.
 - RENRAKU là thường xuyên “**liên lạc**” cập nhật đầy đủ thông tin cho các bộ phận liên quan, để tránh sơ sót khi có việc phát sinh.

Chẳng hạn, nếu bạn đi làm muộn hoặc kế hoạch bị thay đổi vào phút chót thì phải thông báo đến cấp trên hoặc những người có liên quan.

- SODAN chính là sự bàn bạc, **thảo luận** khi có sự cố hoặc gặp phải vấn đề khó để cùng đưa ra hướng giải quyết.

Vậy Horenso được áp dụng cụ thể như thế nào?

(trong giải quyết công việc).

HOKOKU – Báo cáo

Thông báo dựa trên kết quả thu được. *(Vì cấp trên của bạn rất nhiều việc nên cần báo cáo ngắn gọn, xúc tích)*
Không được bỏ qua các báo cáo giữa kì *(thời điểm phù hợp là lúc hoàn thành 50% khối lượng công việc.)*

RENRAKU – Liên lạc

Cùng chia sẻ thông tin *(đừng quên rằng bạn đang làm việc trong một tập thể)*. Không thêm thắt hoặc thay đổi thông tin *(chẳng hạn, không được thêm ý kiến chủ quan của bản thân khi chia sẻ thông tin.)*

SODAN – Thảo luận

Nếu chưa hiểu rõ dù chỉ một ít, cũng nên bàn luận trao đổi *(vì có những lỗi nghiêm trọng chưa xuất phát từ sự việc quen thuộc thông thường)*.

Sau khi thống nhất, kết quả cuối cùng phải được truyền đạt đến những người liên quan *(hãy thông báo kết quả kèm theo lời cảm ơn đến những người đã cùng thảo luận với bạn)*.

Để hiểu rõ hơn về HORENSO, hãy thử suy nghĩ về tình huống sau đây:

Tình huống Vì đường sá buổi sáng quá đông đúc nên bạn đã đến công ty trễ 10 phút.

A. Chọn lựa A Không cần thiết liên lạc với công ty để thông báo việc mình sẽ đến trễ! 10 phút

sau bạn xuất hiện tại văn phòng, ngồi vào ghế và làm việc bình thường như không có gì xảy ra.

- B. Chọn lựa B Khi thấy mình sẽ bị trễ giờ, bạn gọi điện cho cấp trên. Đầu tiên là thông báo sẽ đến trễ 10 phút, tiếp theo là trình bày lí do trễ.

Sau đó, ngay khi bước vào văn phòng, bạn gặp sếp để thông báo sự có mặt của bản thân.

- C. Đáp án chọn lựa ở đây chắc hẳn sẽ là B, Tại sao ư?

Vì nó thực hiện đúng theo quy tắc “Liên lạc – RENRAKU”. Bởi vì thời gian bắt đầu làm việc đã được quy định trong điều khoản cam kết hợp đồng của bạn và công ty, nên việc liên lạc với cấp trên là hết sức cần thiết!

Việc liên lạc vào thời điểm “*ngay khi nhận ra sẽ trễ giờ*” là rất quan trọng! Bởi vì, nó giúp bạn và những người có liên quan chủ động hơn:

Ví dụ như sẽ dời buổi họp nhóm lại 10 phút để đợi bạn đến, hoặc biết cách trả lời nếu có đối tác cần gặp bạn, v.v...

Trên đây mới chỉ là một ví dụ nhỏ.

Vì vậy, áp dụng HORENSO chúng ta có thể tạo nên một công ty được hỗ trợ và phát triển bởi sự hợp lực chặt chẽ của tất cả mọi người.

Một tập thể chỉ có thể vững vàng khi có sự hỗ trợ và liên kết của từng cá nhân, vì vậy mà người Nhật rất xem trọng tinh thần làm việc nhóm. Các bước thực hiện để hỗ trợ lẫn nhau như vậy chính là HORENSO!

//

Các yếu tố để trở thành người lãnh đạo giỏi⁴⁰

1. Người lãnh đạo nói được làm được

Bạn không hẳn là một người quá giỏi thể hiện ra với nhiều bằng cấp và khả năng làm việc hơn người. Jack Ma đã từng nói:

Những người thông minh luôn cần 1 kẻ ngốc để lãnh đạo. Có thể không giỏi, có thể không thông minh hơn người, nhưng người lãnh đạo giỏi phải nói được làm được, khiến người khác tâm phục. *Đây là điều cốt lõi cho sự trung thành lâu dài.*

Nhiều người rất giỏi, được nhiều người ngưỡng mộ nhưng họ không thể đứng ở vị trí lãnh đạo. Điều này không thiếu, nếu không thừa nhận rằng nó rất nhiều. Tất cả các lãnh đạo giỏi đều đồng tình rằng, điểm khác nhau giữa lãnh đạo và quản lý là nhà lãnh đạo có ý tưởng, có tầm nhìn xa.

2. Tự quản trị

Đây là kỹ năng rất cần thiết cho một người lãnh đạo giỏi, là tinh thần học hỏi cầu tiến không ngừng để phát triển bản thân và để thích ứng với những thay đổi không ngừng của công ty, của môi trường thế giới bên ngoài.

Người có kỹ năng này cũng có cá tính trầm tĩnh và khả năng tự thay đổi cho thích hợp với môi trường. Đặc

⁴⁰ [Marketing Bizbooks](#)

biệt, người có kỹ năng tự quản trị biết sử dụng các phê bình xây dựng để tự thay đổi và có thể tự đánh giá bản thân một cách trung thực về điểm mạnh và điểm yếu của chính mình, từ đó có thể tự thay đổi để ngày một tốt đẹp hơn.

3, **Biết ra quyết định đúng lúc**

Người lãnh đạo giỏi luôn biết đánh giá vấn đề, phân tích, phán đoán và đưa ra quyết định. Đánh giá rủi ro, thuận lợi và lựa chọn cách giải quyết hợp lý nhất có thể cho mọi việc thay vì trông chờ vào quyết định của người khác. Sự quyết định của chính bản thân người lãnh đạo mới là quan trọng nhất. Thiếu sự quyết đoán và trông chờ vào người khác sẽ không giúp người đó trở thành lãnh đạo giỏi.

///

Các bài học thành công được đúc kết từ chính cuộc đời và sự nghiệp của các tỷ phú tự thân nổi tiếng thế giới⁴¹.

1. Chú trọng đến chi tiết

Steve Jobs, nhà đồng sáng lập và cựu giám đốc điều hành Apple từng nổi tiếng với câu nói:

"Khi bạn là một người thợ mộc đang làm một chiếc tủ kéo tuyệt đẹp, bạn sẽ không dùng gỗ dán kẻ cả là ở phía sau, mặc dù mặt này thường đối diện với tường và chẳng ai nhìn thấy. Bạn biết nó ở đó, vì thế bạn vẫn sẽ phải dùng gỗ tốt".

Steve Jobs - nhà sáng lập kiêm CEO quá cố của Apple.

Chủ nghĩa hoàn hảo đã trở thành triết lý xuyên suốt quá trình làm việc của ông. Chỉ cần một lỗi nhỏ, một chi tiết chưa hoàn hảo trên thiết kế, Jobs sẵn sàng thiết kế loại toàn bộ các mẫu iPhone và iPad cho đến khi sản phẩm thật sự hoàn hảo mới tung ra thị trường, dù quyết định này có tiêu tốn nhiều tiền bạc, thời gian, và đặc biệt là chi phí cơ hội.

2. Tìm kiếm những giải pháp đơn giản

⁴¹ {<https://doanhnhansaigon.vn/phong-cach-doanh-nhan/8-loi-khuyen-thanh-cong-tu-cac-ty-phu-tu->}

"Rào cản đối với thay đổi không phải bởi ít đầu tư trí tuệ, vấn đề nằm ở sự phức tạp hóa. Để chuyển hóa nhận thức thành hành động, cần đào sâu vấn đề, tìm ra giải pháp và nhìn nhận được tác động của nó. Nhưng sự phức tạp có thể là cái bẫy", tỷ phú Bill Gates chia sẻ.

3. Tầm quan trọng của sự tập trung

"Ông ấy sở hữu khả năng tập trung vượt trội so với người thường", Tim Cook, tổng giám đốc điều hành Apple chia sẻ về lý do tại sao Steve Jobs là người truyền cảm hứng lớn nhất đến ông.

"Điều khiến CEO huyền thoại của Apple tập trung cao độ nằm ở khả năng phân loại và ưu tiên những gì quan trọng nhất!

Steve Jobs suy nghĩ rất giản đơn, và không bao giờ bị phân tâm bởi tiền bạc hay những thứ phù phiếm khác".

4. Biết cho đi

Bill Gates phát biểu trong lễ tốt nghiệp tại đại học Havard
từng chia sẻ:

*"Mẹ tôi chưa
bao giờ ngừng thúc giục tôi hãy làm thật nhiều cho người
khác."*

*Tôi còn nhớ trong một buổi lễ, dù sức khỏe yếu bởi
căn bệnh ung thư, bà đã đọc một lá thư rất dài gửi đến
mọi người, tận dụng cơ hội có được để truyền tải thông
 điệp, kết thúc bài phát biểu: Những ai nhận được nhiều,
cũng có trách nhiệm cho đi nhiều hơn".*

Người mẹ chính là nguồn cảm hứng của Bill Gates.
Hiện ông là sáng lập của The Giving Pledge, tổ chức quy
tụ những cá nhân giàu có cam kết từ thiện hơn một nửa
khối tài sản của mình. Ông cũng là đồng sáng lập của quỹ
Bill and Melinda Gates Foundation, giúp đỡ những trẻ em
nghèo trên toàn thế giới⁴².

*****///*****

⁴² (Theo VnExpress - Tựa bài do DNSG Online đặt lại)

Những bí mật làm nên thành công của nhà tỷ phú Jimmy Pattison⁴³:

1. Hãy vui vẻ mỗi ngày và yêu những gì bạn làm

Pattison cho biết mỗi ngày, ông đều thức dậy và đi ngủ trong tâm trạng vui vẻ. Bí quyết hạnh phúc của ông là làm những điều ông yêu thích. Cho dù là bán ô tô hay xây dựng một đế chế, ông đều làm việc mỗi ngày và làm một cách vui vẻ.

Lời bàn của tác giả - 01:

Phàm làm kinh tế là mục đích để đi tìm nguồn vui và hạnh phúc nhiều hơn. Tuy nhiên người phát triển kinh tế mà tự làm cho mình rơi vào phiền muộn, bất an, và lo âu, thì việc làm kinh tế này quả thật là chẳng xứng đáng chút nào vậy!

2. Học hỏi từ mọi người

Pattison tin rằng để thực sự thành công bạn cần phải "học hỏi từ mọi người". Ông nhấn mạnh sự khôn ngoan không phải là độc quyền của giới thượng lưu, người có học hay người giàu có!

Lời bàn của tác giả - 02:

⁴³ {<http://cafef.vn/7-bi-quyet-thanh-cong-cua-ty-phu-duoc-menh-danh-la-warren-buffett-cua-canada->}

Vâng, sự khôn ngoan hiểu biết và được nhiều trải nghiệm của bất kỳ ai, cũng phải thông qua sự thu thập tích lũy mà có được. Hầu hết các tỷ phú trên thế giới là những người khôn ngoan cần bổ sung số liệu học vị..400 tỷ phú.

3. Bán hàng đến từ sự chính trực

Huyền thoại bán hàng tin rằng bán hàng hiệu quả hay không dựa trên tính trung thực, chăm chỉ và tập trung vào khách hàng. Pattison luôn nhắc nhân viên của ông quan tâm đến nhu cầu của khách hàng chứ không phải những sản phẩm đang muốn bán.

Lời bàn của tác giả - 03:

Mặc dù trong đời không phải ai cũng thích cuộc sống chân thật hay chánh trực với người khác!

Nhưng ngược lại, hầu hết trong họ chẳng ai muốn kẻ khác lừa gạt mình! Hơn nữa, họ luôn mong cầu mọi người phải trung thực với họ!

Do vậy, quy luật tâm sinhm lý tự nhiên là: người thành công trong kinh doanh chính là người biết cách chọn thật và chánh trực với khách hàng!

4. Uy tín là tài sản quan trọng nhất

Kim chỉ nam của Pattison là sự trung thực hoàn toàn. Ông tự hào về điều này và tin rằng danh tiếng quan trọng hơn tiền tài. Dù chưa bao giờ tiết lộ lý do vì sao ông tin tưởng mạnh mẽ vào điều đó, nhưng khi nhắc đến Pattison mọi người đều biết ông là một nhà tư bản cứng rắn nhưng trung thực nổi tiếng trên thế giới.

Lời bàn của tác giả - 04:

Uy tín được hình thành trên nền tảng của sự chánh trực, xác thực mà có và ???

- **Tài sản quý giá nhất của doanh nghiệp trong mọi thời đại là gì?**

Nếu không phải là uy tín?

Hoạt động kinh doanh ngày càng khó điều khiển hơn khi tính toàn cầu ngày càng in dấu ấn đậm nét hơn, cùng với cuộc cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt và khắc nghiệt. Trong không khí đầy hoài nghi và dò xét, một danh tiếng tốt là yếu tố quan trọng và có sức mạnh hơn cả, bởi đó là “tấm bình phong” an toàn nhất mà công ty có thể sở hữu

Trong mọi thời đại, tài sản quý giá nhất luôn là một [uy tín](#) không tì vết.

Dù muốn hay không thì bất kỳ cá nhân, công ty hay tổ chức nào cũng phải xây dựng và phát triển [danh tiếng](#) dựa trên nhận thức của công chúng về [danh tiếng](#) đó. Người ta phải mất nhiều năm tháng để xây dựng danh tiếng, nhưng có thể hủy hoại nó chỉ trong chốc lát.

Câu hỏi đặt ra ở đây là liệu các công ty có khoan tay ngồi nhìn công chúng nghĩ thế nào về họ tùy ý, hay chủ động gây ảnh hưởng đến quan điểm mọi người trong chương trình quản lý và tối đa hóa tài sản giá trị nhất của mình. [Danh tiếng](#) tốt của doanh

nghiệp sẽ thu hút khách hàng, nhà đầu tư và các nhân viên tài năng, dẫn đến lợi nhuận cao và giá cổ phiếu cao. Và với thời gian, những công ty biết nuôi dưỡng [danh tiếng](#) của mình sẽ khiến mọi người tin tưởng và không chê bai hoặc quay lưng với họ trong những thời điểm khó khăn hay khủng hoảng.

Danh tiếng tốt của doanh nghiệp sẽ thu hút khách hàng, nhà đầu tư và các nhân viên tài năng

Các công ty cần hiểu rõ những đối tượng có thể tác động đến [danh tiếng](#) của mình, đồng thời phải đánh giá nhận thức của nhiều thành phần liên quan. Và trước tiên, họ phải thực hiện được những gì đã hứa.

Chất lượng sản phẩm và dịch vụ của họ phải xuất sắc, cách cư xử của họ phải hoàn hảo, kết quả tài chính của họ đạt mức phải tăng trưởng phù hợp; nhân viên của họ phải tỏ ra thân thiện và đáng tin cậy...

Vậy đích thực điều gì làm nên [danh tiếng](#) doanh nghiệp? Khi công chúng phải nghe về các vụ bê bối hâu như mỗi ngày, người ta đã đánh đồng danh tiếng với trách nhiệm xã hội và hành vi đạo đức của doanh nghiệp.

Dù tầm quan trọng của đạo đức và trách nhiệm ngày càng được khẳng định, nhưng chừng đó vẫn chưa đủ để làm nên danh tiếng. Kết quả hoạt

động, môi trường làm việc, chất lượng sản phẩm và dịch vụ, khả năng điều hành doanh nghiệp, tầm nhìn của ban lãnh đạo....cũng đóng vai trò quan trọng.

Bên cạnh đó, các công ty còn phải thận trọng trong mối quan hệ tình cảm giữa công ty và các thành phần liên quan, vốn đóng vai trò trung tâm kể cả đối với những danh tiếng lâu đời nhất.

Thậm chí tên tuổi của công ty có thể trở nên tốt hay xấu đi phụ thuộc và tình huống và cảm nhận chủ quan của khách hàng, mỗi khi họ nhìn thấy xe của công ty, gọi điện thoại đến văn phòng hay truy cập website của công ty.

Hãy xây dựng uy tín cho công ty của bạn!

Có thể bạn ngạc nhiên, nhưng [danh tiếng cá nhân của chính giám đốc điều hành](#) cũng có ảnh hưởng không nhỏ đến [danh tiếng của doanh nghiệp](#).

Giám đốc điều hành là người phát ngôn cao nhất của tổ chức, là hiện thân của thương hiệu và là người kết nối quá khứ, hiện tại và tương lai của công ty. Giám đốc điều hành cũng chính là những người bảo hộ và họ được kỳ vọng là sẽ chuyển giao cho thế hệ lãnh đạo tiếp theo một danh tiếng thậm chí còn tốt hơn lúc họ nhận.

Lòng tin là nền tảng của danh tiếng, thế nhưng muốn tạo dựng được danh tiếng nổi bật, doanh nghiệp phải biết khát khao vươn xa hơn những nguyên tắc hay quy định của chính phủ.

Những gì pháp luật yêu cầu và những gì công chúng kỳ vọng thường là hai phạm trù rất khác nhau. Thực tế đã chứng minh rằng danh tiếng mạnh mẽ luôn song hành với trách nhiệm đặc biệt của doanh nghiệp.

Bạn hãy xem một số tác dụng khá rõ ràng của [danh tiếng](#). Khách hàng đương nhiên hướng đến những công ty có danh tiếng tốt về chất lượng sản phẩm và dịch vụ. Họ trở thành những khách hàng trung thành và thậm chí sẵn sàng trả giá cao hơn đôi chút để có được sản phẩm từ những nhà sản xuất tiến tâm.

Với [danh tiếng](#) tốt, công ty còn giành được chỉ số tín nhiệm cao hơn, nhờ vậy việc khai thác các thị trường vốn trở nên dễ dàng hơn và với chi phí rẻ hơn. Các nhà đầu tư gần như chắc chắn sẽ tranh nhau cổ phiếu của những công ty có kết quả tài chính tốt và năng lực lãnh đạo được đánh giá cao.

Giá cổ phiếu cao hơn ở các công ty có danh tiếng mạnh

Nhiều nhà nghiên cứu đã thử xem mối quan hệ giữa [danh tiếng doanh nghiệp](#) và sức hấp dẫn đầu tư.

216 công ty tham gia nghiên cứu này và kết quả cho thấy giá cổ phiếu cao hơn ở các công ty có [danh tiếng mạnh](#) về trách nhiệm xã hội.

Và một nghiên cứu khác với mười danh mục đầu tư cũng chỉ ra rằng các nhà đầu tư sẵn sàng trả cao hơn để sở hữu cổ phiếu của các [công ty danh tiếng](#) và được cho là ít nguy cơ rủi ro. Các công ty này cũng nhờ đó mà có thể hạ thấp chi phí vốn.

Ai đứng đầu?

Các bảng xếp hạng danh tiếng doanh nghiệp khác nhau đã do có sự khác nhau trong cách thức lựa chọn đối tượng và phương pháp khảo sát. Sau đây là danh sách 10 doanh nghiệp hàng đầu từ ba bảng xếp hạng danh tiếng có uy tín nhất:

Chỉ số danh tiếng:

Khảo sát 22.500 người do Harris Interactive và Viện Danh tiếng thực hiện:

- | | |
|--------------------------|------------------|
| 1. Johnson & Johnson | 6. Maytag |
| 2. Harley – Davidson | 7. Eastman Kodak |
| 3. Coca – Cola | 8. Home Depot |
| 4. United Parcel Service | 9. Dell |
| 5. General Mills | 10. 3M |

Các công ty được ngưỡng mộ nhất của Mỹ

Trung cầu ý kiến 10.000 nhà điều hành, giám đốc và nhà phân tích chứng khoán, do Hay Group thực hiện cho tạp chí Fortune

- | | |
|-----------------------|----------------------|
| 1. Wal – Mart | 6. Johnson & Johnson |
| 2. Southwest Airlines | 7. Microsoft |
| 3. Berkshire Hathaway | 8. FedEx |
| 4. Dell | 9. Starbucks |
| 5. General Electric | 10. Procter & Gamble |

Sức mạnh thương hiệu:

Khảo sát 10.000 nhà điều hành cao cấp của các công ty lớn, do CoreBrand thực hiện:

- | | |
|--------------------------|----------------------|
| 1. Coca – Cola | 6. Campbell Soup |
| 2. United Parcel Service | 7. FedEx |
| 3. Johnson & Johnson | 8. PepsiCo |
| 4. Microsoft | 9. Harley – Davidson |
| 5. Walt Disney | 10. General Electric |

(Theo Ronald J.Alsop)

******//******

(6)

12 nguyên tắc lãnh đạo của Tỷ phú Jack Welch - cựu Chủ tịch và CEO General Electric⁴⁴

(Jack Welch là một trong những nhà lãnh đạo kinh doanh nổi tiếng nhất trên thế giới).

1. Lãnh đạo, chứ không phải quản lý

Người lãnh đạo có tài phải là người có khả năng nhìn xa trông rộng, biết cách dẫn dắt nhân viên đạt đến tầm nhìn ấy với niềm đam mê công việc mãnh liệt. Muốn vậy, bạn đừng quản lý nhân viên quá chặt mà phải giúp họ trở thành người chủ thật sự của công ty bằng cách tạo điều kiện cho nhân viên được tham gia giải quyết các vấn đề.

⁴⁴ <https://quantrimang.com/12-nguyen-tac-lanh-dao-cua-jack-welch-cuu-chu-tich-va-ceo-general-electric-124390>

Bất cứ nhân viên nào cũng cần được trao quyền thể hiện khả năng lãnh đạo miễn là họ có ý tưởng sáng tạo và có thể truyền cảm hứng của mình cho người khác.

Lãnh đạo cũng cần phải có sự mềm dẻo chứ không đơn thuần chỉ là ra lệnh cho người khác để đạt được mục đích của mình.

2. Tạo dựng bầu không khí làm việc thân tình

Người lãnh đạo giỏi luôn biết cách tạo một môi trường làm việc thân tình, đề cao sự sẻ chia và gắn kết. Sự gần gũi giữa người với người sẽ góp phần khơi mào các ý tưởng sáng tạo và khuyến khích mọi người đóng góp nhiều hơn cho tổ chức.

Để làm được như vậy, bạn có thể cho phép nhân viên ăn mặc thoải mái khi đi làm, không quá lễ nghi, hình thức, khích lệ nhân viên thể hiện ý kiến riêng, chia sẻ về cuộc sống gia đình, tổ chức những buổi họp không chính thức, đi du lịch, các hoạt động văn hóa – xã hội....

3. Cải cách quy trình làm việc

Quy trình làm việc rườm rà, lăm thủ tục, thiếu chuyên nghiệp là những khởi nguồn cho "căn bệnh ung thư" của tổ chức. Chúng làm chậm tiến trình ra quyết định, gây lãng phí tài nguyên, khiến lợi thế cạnh tranh bị giảm sút và các chiến lược đề ra phản tác dụng.

Việc "chữa trị" dứt điểm căn bệnh này không hề đơn giản và đòi hỏi sự đóng góp của tất cả các thành viên. Không chỉ lãnh đạo, nhân viên cũng có thể góp phần cải thiện tình hình bằng cách loại bỏ những công việc thừa trong quy trình làm việc của mình và phối hợp chặt chẽ với đồng nghiệp để đẩy nhanh quá trình ra quyết định.

4. Dám đối mặt với thực tế

Những nhà lãnh đạo thành công luôn chấp nhận sự thật rằng mọi chuyện đều có thể xảy ra và điều tiên quyết là cần phải biết chấp nhận, sẵn sàng thay đổi chiến lược và lên kế hoạch ứng phó để sai lầm không tiếp diễn.

5. Đơn giản môi trường làm việc

Kinh doanh không phải là một công việc gì đó quá "cao siêu" hay phức tạp. Sự đơn giản mới là yếu tố góp

phần giúp cho quá trình làm việc và hoạt động của tổ chức trở nên hiệu quả hơn.

Do vậy, nhà lãnh đạo cần phải tiên phong trong việc đơn giản hóa môi trường làm việc, chẳng hạn như loại bỏ những thông báo, thư từ không cần thiết, không yêu cầu nhân viên phải tuân theo các nguyên tắc quá phức tạp hay cầu kì về hình thức...

6. Sẵn sàng đón nhận sự thay đổi

Nhà lãnh đạo giỏi phải dự đoán được xu hướng vận động của môi trường kinh doanh và của các ngành khác, phải làm cho nhân viên hiểu rằng sự thay đổi là điều không thể tránh khỏi vì đó là cơ hội để bứt phá! hay ít nhất đó là một thách thức cần phải vượt qua.

Một sự chuẩn bị kỹ lưỡng và sẵn sàng luôn là chìa khóa để công ty có những bước tiến vững chắc trong môi trường cạnh tranh khốc liệt.

7. Truyền cảm hứng cho nhân viên

Không phải những gì lãnh đạo đều đúng và không phải những gì nhân viên nói ra đều sai. Theo Jack Welch, người lãnh đạo cần phải tạo cảm hứng làm việc cho nhân viên bằng cách dành thời gian lắng nghe họ trình bày quan điểm và thể hiện sự trân trọng của mình đối với những nỗ

lực của họ. Đừng phớt lờ hay bỏ qua vì đó có thể là một ý tưởng tốt.

8. Phá bỏ những lề thói làm việc cũ, lạc hậu

Những gì đúng trong quá khứ chưa chắc đã đúng trong tương lai. Vì vậy, khi lên nắm quyền ở GE, Welch đã phá bỏ những truyền thống lâu đời của tập đoàn để tìm một hướng đi mới. Ông thường tổ chức những cuộc họp để tìm cách giải quyết vấn đề tốt nhất cũng như hỏi ý kiến nhân viên khi muốn tiến hành một sự thay đổi quan trọng trong công ty.

9. Xây dựng môi trường học tập trong công ty

Nhà lãnh đạo cần khuyến khích nhân viên không ngừng học hỏi và không bao giờ được suy nghĩ rằng bạn biết mọi thứ cũng như là người duy nhất luôn luôn đúng. Là một nhà quản lý có tầm nhìn xa, Welch không bao giờ ủng hộ bản tính ngạo mạn.

10. Khích lệ sự năng động của nhân viên

Cạnh tranh trong môi trường kinh doanh càng trở nên vô cùng khốc liệt nên chỉ có những người năng động thì mới có thể không bỏ lỡ các cơ hội.

Nhà lãnh đạo cần rèn luyện cho nhân viên của mình thái độ làm việc khẩn trương và khả năng ra quyết định nhanh để có thể bứt phá khi thời cơ đến.

11. Đề cao những giá trị cốt lõi của công ty

Là một doanh nhân, ông chủ của một tập đoàn lớn, lẽ dĩ nhiên Welch rất quan tâm đến các chỉ số tài chính. Tuy nhiên, ông cũng luôn đề ý đến các giá trị cốt lõi của GE như luôn xem khách hàng là thượng đế, thẳng tay loại bỏ những thủ tục hành chính rườm rà, mở rộng tư duy và luôn sẵn sàng đón nhận những luồng tư tưởng mới. Ngoài ra, nhà lãnh đạo giỏi không bao giờ đánh giá nhân viên chỉ dựa vào các chỉ tiêu trên bảng đánh giá công việc.

12. Giảm cường độ và tập trung cải thiện hiệu quả quản lý

Đừng quá tập trung vào giám sát, theo dõi mà hãy để nhân viên được tự chủ nhiều hơn. Hãy thực hiện các hoạt động ủy quyền, tin tưởng vào năng lực của nhân viên, giao việc cho họ và cung cấp những điều kiện cần thiết để họ có thể hoàn thành công việc. Đó mới là lãnh đạo thực sự.

*****///*****

(7)

10 bài học về thành công và cuộc sống từ tỷ phú thế giới Steve Jobs

Dưới đây là 10 bài học hay nhất đến từ Steve Jobs và cũng là 10 điều làm nên một "Steve Jobs" khiến cả thế giới phải khâm phục.

1. Nỗ lực hết mình

Hãy nỗ lực hết mình khi làm bất cứ việc gì. Thành công sẽ tạo ra thành công. Vì thế hãy khát khao thành công – Steve Jobs.

Nếu bạn đang "mắc kẹt" trong việc suy nghĩ xem làm cách nào để thành công hoặc chờ đợi thành công đến với mình thì bạn sẽ dậm chân tại chỗ. Thành thật mà nói, đứng yên tại chỗ cho thấy bạn không thật sự khát khao thành công. Nó chỉ cho thấy bạn đang run rẩy và không dám tiến về phía trước.

Bạn cần tiếp tục công việc và phải năng động vì mỗi một thành công bạn có – dù nhỏ đến đâu - cũng sẽ giúp tạo ra nhiều và nhiều thành công hơn nữa.

Trong điều kiện lý tưởng nhất, đó chính là hiệu ứng quả cầu tuyết. Hiểu nôm na là khi một quả cầu tuyết lăn

xuống dốc, nó sẽ tích lũy thêm nhiều tuyết bám trên bề mặt nên kích thước trở nên lớn hơn. Tuy nhiên, bạn vẫn cần có lòng khao khát để đạt được mục tiêu và sẵn sàng hành động để trải nghiệm nó.

2. Hãy là người dẫn đầu trong việc sáng tạo và đổi mới

Steve Jobs từng phát biểu: *"Đi đầu trong đổi mới chính là điểm phân biệt giữa một người lãnh đạo và người theo sau"*. Không bao giờ có giới hạn trong đổi mới và sáng tạo, giới hạn duy nhất chính là trí tưởng tượng của bạn. Đã đến lúc bạn cần bắt đầu tư duy vượt trên những khuôn mẫu có sẵn.

Nếu như bạn hoạt động trong một ngành kinh doanh đang tăng trưởng, hãy suy nghĩ về những cách thức để hoạt động hiệu quả hơn, thân thiện với khách hàng hơn và kinh doanh dễ dàng hơn. Hãy thay đổi để tạo ra sự khác biệt và bứt phá.

Nếu bạn đang ở trong một ngành kinh doanh đang suy thoái – hãy ra khỏi đó thật nhanh và thay đổi trước khi bạn bị chính nó đào thải. Và hãy nhớ rằng ở đây trì hoãn không phải là sự lựa chọn. Hãy bắt đầu đổi mới ngay bây giờ!

3. Thời gian là thứ vô giá, đừng lãng phí một giây nào

Thời gian của bạn là có hạn, vì thế đừng lãng phí nó vào việc sống một cuộc sống của người khác. Đừng bị mắc kẹt bởi những giáo điều – đó là sống với suy nghĩ của người khác. Đừng để tiếng ồn từ các ý kiến của những người khác nhấn chìm tiếng nói trong bạn. Và quan trọng hơn hết, hãy can đảm để đi theo trái tim và trực giác của mình. Chúng ta, bằng cách nào đó, biết được những gì mà mình thực sự muốn trở thành. Tất cả mọi thứ khác chỉ là thứ yếu – Steve Jobs.

Từng giây từng phút trôi qua đều là cuộc sống của bạn. Tất cả chúng ta đều được sở hữu một quỹ thời gian đó nhưng không phải ai cũng biết cách để tận dụng tài sản vô cùng quý giá này. Vậy nên, ngay từ bây giờ hãy học cách quản lý thời gian, lập kế hoạch và quyết định những gì bạn muốn làm với cuộc đời của bạn.

4. Luôn theo đuổi sự xuất sắc

Không có con đường tắt nào để đạt được sự xuất sắc ngoài việc chính bản thân bạn phải cam kết không ngừng cố gắng để có được nó và liên tục hành động.

Hãy sử dụng tài năng, khả năng và kỹ năng của bạn theo cách tốt nhất có thể. Hãy dám thử thách bản thân mình bằng cách thiết lập những tiêu chuẩn sống và làm việc cao hơn để tạo ra sự khác biệt. Nếu bạn không chịu làm những cái mới thì cuộc đời bạn vẫn cứ mãi vậy thôi.

Theo Steve Jobs, mỗi người *"hãy là một thước đo của chất lượng. Một số người không quen với môi trường đòi hỏi sự xuất sắc"*.

5. Hãy làm điều bạn thích

Cách tốt nhất để làm tốt công việc là yêu những gì bạn làm. Nếu bạn vẫn chưa tìm thấy nó, hãy tiếp tục tìm kiếm. Đừng yên vị. Hãy hướng trái tim mình với tất cả mọi vấn đề, bạn sẽ nhận ra khi bạn tìm thấy nó – Steve Jobs.

Đừng làm những việc bạn không thích chỉ để khiến ai đó cảm thấy hài lòng. Hãy tìm một công việc làm cho bạn cảm thấy ý nghĩa, có mục đích, động lực, phương hướng và sự thỏa mãn trong cuộc sống.

Hãy thử nghĩ xem. Nếu cứ mãi làm những thứ theo yêu cầu hay chỉ để khiến họ vui trong khi bạn cảm thấy vô

cùng mệt mỏi và đuổi sức thì rồi cuộc sống của bạn sẽ như thế nào? Chẳng có gì đặc biệt, chẳng có gì thú vị cả.

Việc ba mẹ của bạn muốn bạn trở thành một luật sư hay kế toán viên hàng đầu không đồng nghĩa với việc bạn sẽ tìm thấy thành công và niềm đam mê trong công việc đó.

Tiền lương quan trọng nhưng liệu nó có giúp bạn đạt được những điều tốt đẹp khác, đặc biệt là sức khỏe và niềm vui?

6. Hãy "cho" đừng chỉ "nhận"

Bạn biết đấy, chúng ta không tạo nên đa số thực phẩm mà chúng ta ăn. Chúng ta mặc quần áo do người khác làm ra. Chúng ta nói ngôn ngữ do người khác phát triển. Chúng ta dùng toán học do người ta tạo ra ... Ý tôi là, chúng ta liên tục nhận. Cái cảm giác khi tạo nên một cái gì đó được lưu giữ lại trong bề kiến thức và kinh nghiệm của con người sẽ ngây ngất tuyệt vời đến nhường nào.

Còn chần chờ gì nữa? Bạn hãy sống một cách có trách nhiệm về đạo đức. Hãy tạo nên sự khác biệt trong thế giới này và đóng góp vì những điều tốt đẹp hơn bằng tất cả khả năng bạn có. Bạn sẽ nhận ra rằng nó mang lại nhiều ý nghĩa cho cuộc sống và là phương thuốc cho sự buồn chán của bạn.

Thêm vào đó, hãy

chia sẻ với những người khác về những điều bạn đang làm, có thể bạn sẽ tìm được những người bạn đồng hành.

7. Hãy suy nghĩ nhiều hơn

Những người thành công thường dành khá nhiều thời gian để suy nghĩ và Jobs cũng vậy. Các nhà khoa học đã có nhiều nghiên cứu chứng minh các tác động tiêu cực về tinh thần và đạo đức mà TV mang lại, đa số người xem tivi biết rằng thói quen của họ gây ra sự trì trệ suy nghĩ và lãng phí thời gian, nhưng họ vẫn xem.

Vì thế, hãy tắt tivi đi để làm việc và suy nghĩ tốt hơn, nhưng hãy lưu ý, bạn cũng có thể khiến bộ não thôi hoạt động cả khi sử dụng máy tính. Jobs hài hước so sánh: *"Về cơ bản, chúng ta nghĩ rằng khi bạn xem TV thì não bộ sẽ thôi hoạt động; và bạn muốn nó hoạt động trở lại khi bạn làm việc trên máy tính"*.

Thực chất thì chỉ khi rời xa khỏi các thiết bị điện tử và suy nghĩ thực sự thì bộ não của bạn mới hoạt động với hiệu quả tốt nhất.

8. Chấp nhận thất bại

Thất bại là một trải nghiệm mà chỉ những người từng thất bại và dám đối mặt với nó mới có thể giành được.

Chẳng ai dám khẳng định rằng con đường đi đến thành công của mình không hề vấp phải một chướng ngại vật nào. Thế nên, đừng cảm thấy xấu hổ khi hành trình của bạn gặp trở ngại và bạn bị gục ngã. Điều quan trọng là bạn biết đứng dậy và học hỏi từ những sai lầm đó.

9. Hãy tạo sự khác biệt

Hãy tạo sự khác biệt. Hãy suy nghĩ khác mọi người. Chẳng thà làm một tên cướp biển còn hơn là gia nhập đội ngũ hải quân.

Tôi thích câu này của Steve vì cả từ "hải quân" và "cướp biển" đều gợi nhớ cho tôi nhiều điều! Tôi đã làm việc 14 năm trong môi trường công ty (chưa kể một khoảng thời gian ở trong quân dự bị) nhưng tôi đã vứt bỏ những điều đó để thành lập công ty Outshine Consulting and The Success Rules. Hiện tại không có sự lựa chọn nào tốt hơn cái nào, nhưng tôi nghĩ điểm mấu chốt cần suy nghĩ ở đây là bạn muốn nắm giữ vị trí gì trong cuộc sống.

Nếu chúng ta sống trong một thế giới liên tục thay đổi, chúng ta sẽ cảm thấy mọi thứ đều hỗn loạn.

Hãy luôn tìm cách thay đổi hiện trạng (status quo) và tìm kiếm những ý tưởng mới, sáng tạo. Việc làm theo những gì có sẵn, nhiều khả năng sẽ tạo ra những kết quả cũ hơn là những cái hiện đại và mới mẻ.

Bạn muốn có sự thách thức và thay đổi, hay bạn thích sự ổn định? Hãy thành thật với chính bản thân bởi vì không phải ai cũng có thể làm lính hải quân, và không phải ai cũng có thể làm hải tặc giỏi!

10. Không ngừng học hỏi

Lúc nào cũng có một cái gì đó mới mẻ để bạn học! Trao đổi ý kiến, học hỏi từ khách hàng, đối thủ cạnh tranh và đối tác. Nếu bạn làm việc với một người bạn không thích, hãy học cách thích họ. Hãy khen ngợi họ và thu được lợi ích gì đó từ họ - Steve Jobs.

Nếu năng lực của bạn không gia tăng, bạn sẽ chết dần. Đây có thể là một câu khó nuốt, nhưng đó là sự thật. Nếu không phát triển, học hỏi và trưởng thành, bạn sẽ trở nên ốm yếu và chết dần. Bạn muốn mình rơi vào trường hợp nào?

Jobs chẳng thể nào đạt được thành công như hôm nay nếu không tận dụng những tri thức sẵn có, sáng tạo, đổi mới liên tục và không ngừng học hỏi.

****//****

05 nguyên tắc “bất thành văn” của các triệu phú tự thân⁴⁵

NT.1: Đơn giản hóa mục đích

Các triệu phú tự thân khi bắt đầu xây dựng một đế chế, họ đều có sự tập trung cao độ vào một mục tiêu nhất định. Tất cả nỗ lực và năng lượng đều được dồn hết mức để theo đuổi thứ mà họ muốn. Chẳng hạn:

- Henry Ford muốn dân chủ hóa xe ô tô – để ai cũng được sử dụng.
- Bill Gates muốn đặt một chiếc máy tính trong từng ngôi nhà ở Mỹ.
- Steve Jobs muốn đưa năng lượng máy tính vào trong một chiếc điện thoại (khiến nó trở nên khác biệt hơn).

Khi nhìn vào tất cả các mục tiêu này, chúng dường như đều rất to lớn, ấn tượng nhưng vẫn đảm bảo ngắn gọn – chỉ nằm trong một câu duy nhất và dễ hiểu.

NT.2: Đơn giản hóa kế hoạch

⁴⁵ ⁴⁵ <https://quantrimang.com/8-chia-khoa-thanh-cong-tu-jack-ma--ti-phu-va-ceo-cua-alibaba-120195>

Các triệu phú tự thân không bao giờ lập ra các kế hoạch quá chi tiết, tỉ mỉ.

Herb Kelleher – sáng lập viên của Hãng hàng không giá rẻ lớn nhất tại Mỹ không bao giờ sử dụng các con số phức tạp. Kế hoạch của ông chỉ đơn giản là bám sát 3 nguyên lý sau:

- Cắt cánh và hạ cánh.
- Vui vẻ.
- Chi phí thấp nhất.

Những nguyên lý rất đơn này chính là nền tảng để tạo ra hãng máy bay giá rẻ có lợi nhuận lớn nhất trong lịch sử ngành công nghiệp hàng không. Việc duy trì sự đơn giản trong tất cả mọi thứ sẽ khiến cho đội ngũ nhân viên – chứ không chỉ là các nhà lãnh đạo chủ chốt – tập trung vào các hoạt động có tác động lớn nhất đối với thành công của tổ chức.

NT.3: **Giới hạn khả năng chịu đựng**

Các triệu phú tự thân luôn giới hạn những thứ mà họ có thể chịu đựng – nghe có vẻ hơi nhần tâm nhưng quả thật đây là điều rất tuyệt vời!

Họ không tích lũy thành công từ những điều họ muốn, họ "lấy" nó từ thể giới bằng cách giới hạn những thứ mà họ sẽ chịu đựng được.

Họ không bao giờ tha thứ cho những con người thiếu năng lực hay ích kỷ, vụ lợi và không bao giờ giúp đỡ người khác.

Họ không tha thứ cho việc không tạo ra kết quả.

Họ không chịu đựng những áp lực của xã hội – họ sẵn sàng chấp nhận tách biệt, cô lập và vượt qua nó để tạo nên những thứ thực sự tuyệt vời.

Các triệu phú tự thân là 1% những người có khả năng chịu đựng cái thứ mà 99% số người còn lại tránh!

Và thường tránh những thứ mà 99% số người còn lại chấp nhận chịu đựng!

Hay nói cách khác họ có những “cá tính” vô cùng đặc biệt!

Họ không ngừng tối ưu hóa cuộc sống của mình. Họ liên tục tự đặt câu hỏi cho chính mình trong cuộc sống thường ngày:

"Chướng ngại vật đang tồn tại trong cuộc đời tôi là gì? Ngày hôm nay tôi có thể loại bỏ điều gì để ngày mai của tôi trở nên tốt hơn?"...

Các triệu phú luôn nhận dạng và thanh lọc những thứ không cần thiết mà không hề do dự - đó là lý do tại sao họ lại có được những thành quả mà không phải ai cũng có thể đạt được.

NT.4: Có sự tín nhiệm tuyệt đối với con người

Các triệu phú không phải thỉnh thoảng mới dựa vào những người khác; họ hoàn toàn dựa vào mọi người để có thể theo đuổi thứ gì đó đến cùng!

Từ các trợ lý riêng cho tới những thành viên khác trong ban điều hành, người thành công đều xây dựng và duy trì các mối quan hệ trong công việc vững chắc nhất.

Đây là lý do tại sao: Không một cá nhân nào có thể lập nên đòn bẫy và động lực cần thiết để tạo ra khối tài sản trị giá hàng tỷ USD.

Chính vì vậy, các tỷ phú luôn yêu cầu và đề nghị được giúp đỡ, hỗ trợ. Họ biết rằng các doanh nhân không thể làm nên bất cứ điều gì nếu đơn thương độc mã. Do vậy, họ liên kết cùng nhau để tất cả cùng di chuyển về phía trước nhanh hơn nữa.

NT.5: Công hiến hết mình cho mọi người

Một phần vì dựa vào những người khác nên các tỷ phú cũng công hiến những gì họ có cho mọi người, đó chính là các nhà đầu tư, nhân viên, khách hàng và những người thân cận với họ.

Sự cống hiến đó có thể biểu hiện ra ngoài theo nhiều cách – một vài tỷ phú bị "ám ảnh" trong việc tạo ra những sản phẩm hoàn hảo không tì vết.

số khác bị "ám ảnh" bởi việc lan tỏa thành công và sự giàu có đến khắp mọi nơi trên thế giới. Cuối cùng, tất cả đều vì con người mà thôi!

Bill Gates – người mà trong giai đoạn đầu của sự nghiệp luôn sợ hãi vì tính tình nóng nảy của mình – đã học

được cách để trở thành một nhà cố vấn xuất sắc và uy tín đối với những nhà lãnh đạo hàng đầu tại Microsoft.

Warren Buffett đã tạo ra một trong những đế chế kinh doanh lớn nhất và sở hữu khối tài sản khổng lồ trong lịch sử, nhưng ông chỉ làm được điều này chỉ sau khi nhận ra nhu cầu cần tạo ra những nhà lãnh đạo tài giỏi và liên kết chặt chẽ với họ.

Và khi xét đến những người đóng vai trò là đòn bẩy cho các tỷ phú, sự cống hiến này là tuyệt đối và không gì có thể lay chuyển được!

Người quan trọng nhất trong cuộc đời của một tỷ phú – từ đối tác sáng lập cho tới các trợ lý – luôn được quan tâm và thường được yêu cầu giữ liên lạc với gia đình họ trong thời gian dài.

***///

(9)

Những chìa khoá thành công

từ Jack Ma⁴⁶ – tỉ phú và CEO của Alibaba

(Một trong những người đàn ông giàu nhất thế giới).

⁴⁶<https://quantrimang.com/8-chia-khoa-thanh-cong-tu-jack-ma--ti-phu-va-ceo-cua-alibaba-120195>

1. Jack Ma kết nối con người bằng một Mục Tiêu

Chung

Jack Ma hiểu rằng dù có cố gắng thế nào thì bạn cũng không bao giờ có thể thuyết phục được bất kì một nhân viên, đối tác kinh doanh hay nhà đầu tư tiềm năng nào tin tưởng bạn hoặc tin vào những gì bạn nói.

Chấp nhận điều đó và thay đổi cách tiếp cận là một chìa khóa cho thành công của ông. Thay vì liên kết mọi người trong công ty bằng tầm nhìn của một người, ông kết nối họ bằng một mục tiêu chung. Tầm nhìn quan trọng hơn nhiều người lãnh đạo.

2, Jack Ma thuê những người có kỹ năng vượt trội

Khi được hỏi rằng điều gì làm nên sự khác biệt giữa người lãnh đạo và nhân viên,

Jack Ma từng nói rằng: Nhân viên nên là người có kỹ năng chuyên môn giỏi hơn bạn. Nếu không, điều đó có nghĩa là bạn đã thuê nhầm người".

Tập trung vào kỹ năng của nhân viên và thuê người biết cách làm việc tốt để thực hiện tầm nhìn của bạn, là điều trụ cột rất quan trọng với bất kì công ty nào.

3, Jack Ma rất yêu cuộc sống

"Tôi luôn tự nói với mình rằng chúng ta sinh ra không phải để làm việc mà để tận hưởng cuộc sống. Chúng ta có mặt ở đây để tạo ra cuộc sống tốt đẹp hơn cho nhau chứ không phải để làm việc."

Nếu bạn dành toàn bộ cuộc đời mình chỉ để làm việc thì chắc chắn bạn sẽ thấy hối tiếc". Câu nói đầy cảm tính này chính là cốt lõi trong triết lý sống của Jack Ma.

Sống là trải nghiệm thế giới và giúp đỡ người khác. Nếu mục tiêu của bạn là tiền bạc thì hãy thay đổi suy nghĩ của mình.

4, Jack Ma không tạo kẻ thù

Một trong những điều khác biệt độc đáo trong triết lý kinh doanh của Jack Ma là ý tưởng về những cuộc cạnh tranh thân thiện. Jack Ma không coi đối thủ là kẻ thù mà là những người bạn, những người mà ông có thể học hỏi và thử thách ông để khám phá ra tiềm năng tối đa của bản thân mình.

Rõ ràng rằng triết lý của Jack Ma được xây dựng để mang tới thành công cho một thế giới đang phát triển với tốc độ chóng mặt. Chúng ta ai cũng có thể học được vài điều từ tỉ phú đứng lên từ đôi bàn tay trắng này⁴⁷.

⁴⁷ Steve Kux

***///**

(10)

Một số kinh nghiệm và phương pháp làm việc hiệu quả của những nhà quản lý tuyệt vời⁴⁸.

1. Công khai khen ngợi nhân viên

Trong cuốn sách Đắc nhân tâm (How to Win Friends & Influence People), Dale Carnegie đã nói rằng: *"Hãy chân thành khi cảm kích người khác, và đừng tiết kiệm lời khen tặng"*. Điều này không thể đúng hơn khi nói về những người đang làm nhiệm vụ quản lý hay các ông chủ.

⁴⁸ (<https://quantrimang.com/19-ky-nang-mem-ma-nhung-ai-muon-tro-thanh-nha-lanh-dao-gioi-cung-phai-co-122565>)

Con người ai cũng thích được khen ngợi và không bao giờ có giới hạn về số lời khen cả. Càng được khen, chúng ta sẽ cảm thấy tự hào, tin tưởng và cố gắng nhiều hơn để luôn được nghe những mỹ từ đó.

Đây là bản năng của con người và cũng nhờ đó mà chúng ta phát triển. Một ông chủ tuyệt vời sẽ hiểu được quy luật này và biết cách vận dụng nó để thúc đẩy tinh thần làm việc của đội ngũ nhân sự.

2. Phê bình một cách riêng tư

Ai cũng mắc lỗi, đó là điều chắc chắn. Tuy nhiên, không phải ai cũng đủ dũng cảm để nhận những lời quở trách trước nhiều người, đặc biệt là ngay trước mặt các đồng nghiệp khác.

Giới hạn chịu đựng của mỗi người khác nhau và trong một số trường hợp, có người sẽ cảm thấy bị tổn thương nghiêm trọng, khiến cơn tức giận bùng nổ và có những hành vi sai lầm trong giao tiếp.

Một ông chủ tuyệt vời sẽ luôn giữ thể diện cho nhân viên, thiết lập các buổi gặp gỡ trực tiếp để cùng nhau trao đổi và cho nhân viên cơ hội để sửa chữa.

3. Xem nhân viên là số 1

Nhân viên là những khách hàng đầu tiên của bạn, là nòng cốt để tạo ra sản phẩm chất lượng và đưa công ty phát triển. Đối xử tốt với họ nghĩa là sẽ có thêm nhiều khách hàng mới, khách hàng tiềm năng và khách hàng trung thành.

Những ông chủ tuyệt vời luôn hiểu rõ điều này và đối xử với nhân viên như những báu vật quý giá nhất.

4. Trao quyền chủ động và tự quyết cho nhân viên

Nhà lãnh đạo giỏi là người biết đặt niềm tin vào nhân viên, trao quyền và ủy quyền cho họ được thể hiện khả năng của mình, biến ý tưởng thành sản phẩm và họ sẽ là người chịu trách nhiệm cho sự thành công hay thất bại của quá trình ấy.

Một khi được tự quyết và chủ động, họ sẽ làm việc hết mình, tập trung và có trách nhiệm hơn so với khi phải phục tùng vô điều kiện tất cả các mệnh lệnh của ông chủ.

5. Có những mục tiêu đúng đắn

Việc giúp nhân viên hiểu rõ tại sao họ lại phải đảm nhận nhiệm vụ đó, được phân công việc đó, được thăng tiến vị trí đó và tầm nhìn của công ty cả trong ngắn hạn lẫn dài hạn sẽ khiến họ có thêm động lực để làm việc.

Một khi làm được điều này nghĩa là bạn đã giúp nhân viên nhận ra rằng họ là một phần của tổ chức và bất cứ ai trong tổ chức cũng đều là nhân tố quan trọng.

6. Gắn kết với nhân viên

Bạn có thấy hạnh phúc khi một ngày đẹp trời, sếp đưa tên mình vào trong lời chào: *"Chào..., chúc em buổi sáng tốt lành"* hay thi thoảng sếp hỏi han ngày sinh nhật, trò chuyện một cách thân mật về khó khăn trong công việc, chuyện gia đình, đưa ra đề nghị được giúp đỡ, hỗ trợ những người có hoàn cảnh khó khăn.... Đây thực sự là một vị sếp rất đáng kính đấy.

7. Sẵn sàng hỗ trợ cho nhân viên

Làm ông chủ không có nghĩa bạn chỉ lãnh đạo, đưa ra các mệnh lệnh và bắt người khác phục tùng. Một ông chủ tuyệt vời là người sẵn sàng hỗ trợ nhân viên khi cần thiết, không phân biệt làm việc ngoài giờ hay ngày nghỉ. Có như vậy, bạn mới hiểu được nhân viên và khiến họ phải tâm phục, khẩu phục.

8. Quan tâm chân thành đến nhân viên

Nếu một ông chủ không quan tâm đến nhân viên thì sao có thể mong đợi nhận được sự quan tâm từ phía họ? Không thể và không bao giờ có được.

9. Nhất quán trong hành xử

Bạn có cảm thấy mất lòng tin vào một ông chủ mà có sự phân biệt đối xử giữa nhân viên giỏi, nhân viên bình thường, các cấp dưới (trong vai trò quản lý), khách hàng VIP, khách hàng của đối thủ...; không nhất quán giữa lời nói và hành động, nói một đằng làm một nẻo và thay đổi liên tục.... Câu trả lời chắc chắn là không!

10. Dẫn dắt và truyền cảm hứng cho nhân viên

Bất cứ ai cũng có thể đứng trước một khán phòng và nói chuyện, nhưng một ông chủ tuyệt vời biết truyền cảm hứng cho nhân viên sẽ làm điều này tốt hơn hẳn. Một nhà lãnh đạo tuyệt vời là người biết làm cho nhân viên yêu thích công việc.

11. Đáng tin cậy

Việc đặt niềm tin vào đồng nghiệp là điều rất quan trọng, nhưng khi bạn biết bạn còn có thể tin tưởng vào ông chủ của mình thì mọi thứ còn tuyệt vời hơn nữa. Lúc này,

bạn sẽ không còn phải lo lắng về những lời hứa suông và có thể rin rằng bất cứ điều gì bạn đã nói với sếp đều sẽ được cân nhắc.

12. Đặt ra những kỳ vọng rõ ràng

Bạn có thích làm việc với một người luôn đặt kỳ vọng quá cao vào các nhân viên của mình, luôn nhận những dự án "trên trời" mà không hiểu rằng thực lực của Team hoàn toàn không thể đảm nhận?

Chấp nhận thử thách là điều tốt nhưng nếu không "biết mình, biết ta" thì thất bại chỉ là thời gian mà thôi.

13. Công nhận những nỗ lực vượt trội

Làm việc nhiều hơn và tốt hơn so với những gì bạn được yêu cầu là đặc điểm của một nhân viên giỏi. Một ông chủ tuyệt vời là người nhận ra điều đó và để bạn biết rằng họ luôn đánh giá cao cống hiến của bạn.

14. Không sợ thất bại

Một ông chủ tuyệt vời hiểu được rằng thất bại là điều không thể tránh khỏi và nên xem đó là một bài học kinh nghiệm. Hãy thận trọng với một ông chủ nếu anh ta muốn bạn nghĩ rằng anh ta chưa từng mắc sai lầm!

15. Là những nhà giao tiếp xuất sắc

Giao tiếp luôn là chìa khóa, trong tất cả các mối quan hệ và một ông chủ giỏi là người biết vận dụng một cách tốt nhất nghệ thuật này trong các hoạt động quản lý.

16. Có khiếu hài hước

Một cuộc khảo sát được tiến hành bởi **officebroker.com** điều tra trên 600 nhân viên đã cho thấy rằng khiếu hài hước là một trong những đặc điểm quan trọng nhất của một ông chủ tuyệt vời. Người có khiếu hài hước, biết vận dụng hài hòa giữa "nhu – cương" thì sẽ được lòng tất cả các cấp dưới.

17. Có tư duy tích cực

Khi một ông chủ tuyệt vời có đặc điểm này, anh ta có thể lan tỏa tinh thần đó cho người khác và giúp xây dựng nên một đội ngũ nhân viên làm việc hiệu quả hơn.

Không phải mọi ông chủ đều có phong cách làm việc và lãnh đạo giống nhau. Tuy nhiên, nếu may mắn được làm việc với một vị sếp sở hữu một vài hay tất cả những đặc điểm trên thì hãy cố gắng học hỏi hết mức có thể.

///****

(11)

Các bí quyết trở thành một nhà quản lý chuyên nghiệp khiến nhân viên phải nể phục⁴⁹!

1. Biết cách lắng nghe

Những người giao tiếp tốt không chỉ thể hiện lưu loát những suy nghĩ trong đầu của họ mà còn là một người biết lắng nghe tốt.

Chúng ta có xu hướng to tiếng trong phòng để thể hiện quyền lực và sự kiểm soát. Tuy nhiên, những nhà lãnh đạo thành công luôn nắm rõ tầm quan trọng của việc lắng nghe ý kiến cũng như suy nghĩ của người khác.

Lời bàn của tác giả:

Hãy thể hiện sự tập trung cao độ để lắng nghe người khác (nhân viên, ban quản lý, đối tác, v.v...) có 5 điều lợi ích sau đây:

- 1. Thể hiện cho người đang nói biết rằng mình tôn trọng lời nói của họ.*
- 2. Nhờ đó nắm bắt thêm được quan điểm của người khác.*

⁴⁹ <https://quantrimang.com/19-ky-nang-mem-ma-nhung-ai-muon-tro-thanh-nha-lanh-dao-gioi-cung-phai-co-122565> được tổng hợp bởi **ResourcefulManager**.

3. *Để ứng phó hợp thời và đúng nhu cầu, nếu cần thiết...*
4. *Người đang nói sẽ mến và tôn trọng bạn.*
5. *Trau dồi được tính nhẫn nại (một đức tính quý báu không thể thiếu nơi một người lãnh đạo tài giỏi)*

2. Biết cách giao tiếp

Khả năng giao tiếp tốt cần thiết cho việc hình thành và duy trì các mối quan hệ. Những nhà lãnh đạo khéo léo trong việc trình bày ý tưởng, có khả năng quản lý nhân viên và tạo môi trường làm việc hiệu quả hơn, so với những người thích phô trương tài năng của mình.

Lời bàn của tác giả:

Giao tiếp hay còn gọi là nhân cách đối nhân xử thế của nhà làm kinh tế điều cần thiết nhất và dễ gây cảm tình và mang tính thuyết phục đầu tiên đó là sự lễ phép, tôn trọng, lịch sự và đặc biệt là sự chính xác, lòng trung thực.

Thể hiện cho đối tác có niềm tin mạnh mẽ sau cuộc gặp gỡ và nhất là kết luận cần rõ ràng, khẳng định và dứt khoát. Cách dùng từ thận trọng tùy tình huống nên dùng “ có thể “ và tùy lúc dùng “vâng, chắc chắn là vậy!” v.v...

3, **Giao tiếp bằng ngôn ngữ của cử chỉ (body language)**

Ngôn ngữ cơ thể (body language) của một người thường quan trọng hơn những gì mà anh ta hoặc cô ta thực sự nói. Theo

một nghiên cứu thì mặc dù vẫn còn những tranh luận nhất định nhưng một điều được khẳng định rằng ngôn từ mà chúng ta lựa chọn chỉ tác động tới khả năng hiểu vấn đề của người nghe khoảng 7%, trong khi ngôn ngữ cơ thể tác động tới 55%.

Lời bàn của tác giả:

Nhân gian có câu:

“Đôi mắt là cửa sổ tâm hồn”, quả thật vậy, con mắt là nơi biểu hiện cảm xúc của con người.

Do vậy khi giao tiếp, người nhạy bén sẽ theo dõi cặp mắt của người đối diện để tìm hiểu sự chơn thật trong lời nói của đối phương.

Bên cạnh đó, khi nói chuyện nên lưu ý tư thế ngồi sao cho lịch sự, nếu ngồi nơi ghế salon không nên bắt chân lên quá cao!

Cần giữ thân yên lặng, không nên đưa tay lên chỉnh sửa trang phục nhiều lần, và biểu diễn nét mặt luôn thể hiện sự đồng cảm trước những cảm xúc của người đối diện.

Nên nhớ mọi cử động chân tay, hay cảm xúc của một con người cũng đều do tâm người đó điều khiển mà hoạt

*động được, do vậy, người trung thực thường có sự tỉnh thức
cao nên điều chỉnh thân thể tốt hơn.*

4. Nói không khi nào?

Ở bất kỳ một vị trí lãnh đạo nào, nói "không" với nhân viên và các ý tưởng thiếu tính khả thi cũng là một phần trong công việc.

Một khi thẳng thừng từ chối ai đó một cách tế nhị là điều rất quan trọng cân đo đong đếm sức cân nhắc!

Lời bàn của tác giả:

Nói “không” hay từ chối một vấn đề gì đó đồng nghĩa với việc phủ định về một kiến nghị hoặc ý muốn của người khác.

Điều đó thường làm họ bị thất vọng, bất bình và không vui, v.v...

Hãy thể hiện sự đồng cảm và tế nhị với người mà bạn đã nói "không" để họ biết rằng bạn đã hiểu rõ và cảm thông cho tình huống của họ, đồng thời đưa ra một giải pháp có lợi ích khác để an ủi họ.

5. Đàm phán như thế nào?

Hầu hết các nhà lãnh đạo phải đàm phán cả ngày – chẳng hạn như với khách hàng, nhân viên, bạn bè và gia đình. Gần như những nhà đàm phán thành công thường thể hiện sự công bằng và ân cần với những mong đợi của người khác, trong khi vẫn thể hiện rõ điều họ muốn.

Lời bàn của tác giả:

Đàm phán mục đích là để đạt được cái mà ta mong muốn từ người khác. Đó là quá trình giao tiếp có đi có lại được thiết kế nhằm thỏa thuận trong khi giữa hai bên có những quyền lợi có thể chia sẻ và có những quyền lợi đối kháng.

Ví dụ: Như việc Bàn bạc giữa hai hay nhiều đối tác để cùng nhau giải quyết những vấn đề kinh tế có liên quan đến các bên v.v...

Hãy thể hiện rằng bạn hiểu những gì họ đưa ra, đồng thời rất có thiện chí để mang lại lợi ích chung cho cả các bên trong cuộc đàm phán này.

Tuy nhiên hãy quan sát sự thể hiện của đối tác hãy xem xét tình huống bằng cách quan sát đôi mắt của người đối diện, sẵn sàng đưa ra nhiều lựa chọn đồng thời cần thiết đề xuất những giải pháp khả thi v.v...

6. Cách kết nối với nhân viên và đồng nghiệp

Mối quan hệ thân mật giữa các nhà quản lý và nhân viên là hoàn toàn cần thiết để tạo ra một môi trường làm việc gắn kết và hiệu quả.

Lời bàn của tác giả:

Phàm ở đời, Tên riêng của một người là danh từ quan trọng và liên hệ mật thiết nhất của người đó!

Ví dụ: Có một lời khen ngợi, nếu gọi đúng tên bạn thì chắc hẳn là bạn sẽ vui rồi phải không? ngược lại đó là một lời khiển trách thì sao? Chắc hẳn chúng ta đã hiểu phải không?

Do vậy, trong giao tiếp, tên của người khác được nhắc đến, thể hiện rằng bạn quan tâm tới cá nhân họ khiến họ phát sinh sự thân mật, cũng như cần quan tâm đến những ưu điểm của cấp dưới để đánh giá cao và công nhận những đóng góp của họ, một lời khen ngợi kèm theo một phần thưởng nhỏ nào đó sẽ là một minh chứng hùng hồn cho sự công nhận và quan tâm của bạn.

Khiến các đồng nghiệp cấp dưới có cảm tưởng rằng họ là những thành viên quan trọng trong tổ chức.

7. Đưa ra những lời phê bình lúc nào thích hợp?

Đối với các nhà lãnh đạo, việc giám sát nhân viên có thể không thực hiện được ở mức tối ưu, nên vấn đề phê bình là vô cùng quan trọng trong việc duy trì các tiêu chuẩn cao và nỗ lực làm việc để đạt các tiêu chuẩn đó.

Lời bàn của tác giả:

Nhân gian có câu:

“Nhân bất thập toàn”,

Tạm dịch: Là con người chẳng có ai hoàn hảo cả!

Thế nên ai cũng có cả một kho điều tốt và cả một hầm tật xấu.

Tuy nhiên, phần lớn, không ai muốn người khác thấy mặt khuyết của mình và phê bình mình cả! Đó là do tính tự trọng và thể diện tự nhiên của mỗi người.

Do vậy, bạn nên gặp riêng để trao đổi và động viên với sự cảm thông! đây là điều vô cùng tế nhị và thận trọng khi bạn muốn xây dựng một thành viên từ “ cá tính ” trở thành bình thường và có ý thức về trách nhiệm hơn, để họ tự cảm thấy rằng cần phải hoàn thành trách nhiệm.

8. Xử lý nhân viên thiếu kỷ luật như thế nào?

Bất kỳ một văn phòng nào cũng sẽ luôn có những nhân viên mà hành vi và thái độ của họ có thể gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới môi trường làm việc. Những nhà lãnh đạo phải biết cách xử lý những nhân viên này.

Bởi vì các nhân viên khác sẽ phán xét / đánh giá lãnh đạo dựa trên cách mà họ vượt qua khủng hoảng, hay nói cách khác là kiểm soát tình huống.

Lời bàn của tác giả:

Một Doanh nghiệp lớn ví như một xã hội nhỏ, bao gồm nhiều phân ban, chuyên môn cũng như sự khác nhau về các chức năng quản lý v.v...

Do vậy, cần đặt ra nội quy và quy chế chặt chẽ để ổn định nề nếp và luôn có hệ thống tổ chức về kiểm tra trật tự an ninh cho DN.

Tùy tình huống phạm lỗi cụ thể của mỗi thành viên mà nhà lãnh đạo căn cứ theo quy chế và nội quy đã đề ra mà xử lý, đặc biệt nhất là luôn thể hiện sự quan tâm, thương yêu và nâng đỡ để nhân viên phát sinh thiện chí về sau.

Ghi chú: Xây dựng đào tạo là số một, sa thải là việc bất đắc dĩ.

9. Tạo thân thiện và duy trì giới hạn giữa sếp / nhân viên

Duy trì chức năng chuyên nghiệp cực kỳ khó với những nhà lãnh đạo luôn thể hiện sự thân thiện, gần gũi với nhân viên, nhưng việc nhận ra sự giới hạn giữa công việc, quan hệ cá nhân và cân bằng giữa chúng lại là sự tinh tế mà bất kỳ Leader nào cũng nên đạt được.

Lời bàn của tác giả:

Nhân gian có câu: "Nhờn chó, chó liếm mặt"⁵⁰ là thành ngữ trong tiếng Việt chỉ cả hai nghĩa đen và nghĩa bóng.

Về nghĩa đen, có nghĩa là nuôi chó, chơi với chó, nhờn với nó quá, sẽ bị nó liếm mặt, trong một số trường hợp gặp chó dữ sẽ bị nó cắn, gây tai họa bi thảm. Tuy nhiên, ở nghĩa bóng nó còn chỉ ra mối quan hệ giữa các đối tượng, dãi ngộ nhau, tin nhau quá đáng sẽ bị lợi dụng, thậm chí có khi lại bị phản thù⁵¹.

Cần nhớ nguyên tắc “hoà mình chứ không hoà tan”, ý tứ tạo những ranh giới rõ ràng, tế nhị khi bạn làm việc với nhân viên, nhất là cách xưng hô và thái độ đối đãi với họ, v.v... nhằm tránh tạo ra sự hiểu nhầm thiên vị gây chia rẽ và giảm sức mạnh của hội đoàn.

10. Xử lý các phàn nàn, bất mãn, v.v...

Các nhà lãnh đạo thường liên tục nhận được những lời phàn nàn từ phía nhân viên. Kỹ năng lãnh đạo tốt, nghĩa là họ sẽ xử lý những lời phàn nàn một cách khéo léo và công bằng nhất.

Lời bàn của tác giả:

⁵⁰ <https://www.rfa.org/vietnamese/news/blog/blog-061114-ledienduc-06112014180854.html> Đài Á châu tự do. (Thành ngữ trong tiếng Việt)

⁵¹ Động từ phản lại người vốn cùng phe cánh và thường là thân thiết với mình (bị bọn đàn em phản thù).
https://www.rung.vn/dict/vn_vn/Ph%E1%BA%A3n_th%C3%B9ng

Hãy trấn an, vỗ về và đặt câu những câu hỏi trực tiếp hoặc gián tiếp với người phàn nàn, nhằm nắm rõ nguyên nhân gây ra và biến họ thành một phần của giải pháp để giải quyết ổn thoả vấn đề.

Đề ra một quy tắc chính là bạn - một người lãnh đạo luôn thể hiện sự vui vẻ hài lòng với nhân viên, đó là một cách thể hiện sự cảm thông và tình thân ái trong quan hệ tương trợ lẫn nhau.

11. Rèn luyện một nhân cách tốt

Hầu hết những người có trí, đều muốn thể hiện mình là người tốt, lịch thiệp và được nhiều người yêu mến.

Nhân cách tốt không chỉ giúp duy trì các mối quan hệ bền chặt với nhân viên mà còn khiến bạn trở thành mô hình lý tưởng cho các nhân viên khác noi theo.

Lời bàn của tác giả::

Luôn thể hiện sự tôn trọng đến tất cả mọi người. Hầu hết mọi người sẽ cảm thấy hài lòng và quý mến bạn trước những cử lịch thiệp và tế nhị của bạn.

Trong một hội đoàn cũng vậy, tôn trọng thời gian của người khác và đến sớm trong các cuộc họp, không sử dụng điện thoại trước mọi người, thậm chí ngay cả khi cần thiết nên nói lời xin lỗi và đi ra chỗ khác! Luôn dùng từ xin

lỗi “sorry”, cảm ơn “thank you” và làm ơn “please” xen kẽ đúng lúc trong những khi giao tiếp.

12. Kiểm soát bản thân trong các cuộc tranh luận

Cách thức hay phong cách của một nhà lãnh đạo kiểm soát chính mình trong một cuộc tranh luận sẽ phản ánh rất nhiều tới kỹ năng con người của họ.

Những nhà lãnh đạo xuất sắc luôn giữ một cái đầu bình tĩnh, thản nhiên trước các tình huống! thiện xảo uyển chuyển dễ dàng chấp nhận “mở lòng” với quan điểm của người khác nhằm tiến tới sự công bằng.

Lời bàn của tác giả:

Để có một khả năng kiểm soát bản thân, nhà lãnh đạo cần phải trau dồi năng lực của mình cũng như quán triệt các quy luật đặc nhân tâm về Tâm-Sinh lý trong thuật quản trị con người.

13. Ủy quyền – giao phó trách nhiệm:

Ủy quyền, hay giao phó trách nhiệm cho kẻ khác, dường như là một công việc đơn giản nhưng quả thật nó đòi hỏi sự khéo léo và kỹ năng con người, để thúc đẩy nhân viên làm việc và hoàn thành nhiệm vụ một cách hiệu quả.

Lời bàn của tác giả:

Tuỳ theo mức độ hệ trọng của công việc, người lãnh đạo cần phải “chọn mặt gửi vàng”, chọn người thân thiện tín đủ độ tin tưởng đặc biệt có khả năng chuyên môn!

Hãy chỉ ra mục đích và nhiệm vụ nào phải hoàn thành mà bạn mong muốn! Phân tích những thuận lợi chỗ nào và khó khăn nào cần phải cẩn trọng vượt qua v.v...

14. Thúc đẩy tinh thần làm việc

Một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của những nhà lãnh đạo là xây dựng và duy trì tinh thần làm việc cho tất cả các thành viên trong văn phòng. Thi thoảng, nhân viên sẽ bị phân tán, xao nhãng, căng thẳng và họ cần một nhà lãnh đạo có tầm – người có sức ảnh hưởng đến công việc và quan tâm tới nhu cầu cảm xúc của họ.

Lời bàn của tác giả:

Phàm người ở đời, hầu hết cái gì cũng đều có nguyên nhân và điều kiện của nó cả!

Do vậy, ngay trong công việc của một DN cũng thế, chỗ nương tựa chính của nhân viên làm việc đó là người lãnh đạo và chỗ nương tựa phụ đó là tinh thần liên kết tương trợ lẫn nhau giữa các thành viên trong DN.

Do vậy, cần phải có những buổi hội họp định kỳ, thường xuyên trao đổi thông tin, chia sẻ những thay đổi và tin tức liên quan đến công ty. Ngoài ra còn có những tổng

kết, phê bình, khen thưởng, động viên khích lệ tinh thần làm việc, chỉ ra những phát sinh mới lạ, v.v...

Để các nhân viên luôn cảm thấy có sự liên kết và tương trợ lẫn nhau, cũng như cho thấy rõ được tầm quan trọng và cần thiết của mỗi thành viên trong DN. v.v...

15. Đánh giá nhân viên

Những nhà lãnh đạo thành công luôn thể hiện sự công nhận / đánh giá của họ với kết quả của nhân viên, cho dù chỉ là một cái vỗ nhẹ sau lưng đơn giản.

Lời bàn của tác giả:

Một trong những sức mạnh tạo ra sản phẩm tốt, năng suất cao, DN sinh động làm việc năng nổ v.v... đó chính là tổng hợp sự nhiệt tình, nhiệt huyết của nhân viên.

Để có được những động cơ mạnh mẽ như vậy, phần lớn là chịu sự tác động và sức ảnh hưởng từ nhà lãnh đạo.

Và một trong những biểu hiện mang tính chất ảnh hưởng thuyết phục mạnh nhất đó là sự công nhận và đánh giá đúng đắn cũng như niềm khích lệ lớn từ nhà lãnh đạo quý mến của họ.

Mỗi thành viên có một khả năng khác nhau, nên để biểu dương thành tích của mỗi người một cách phù hợp.

Triệu tập cuộc họp theo định kỳ, là một giải pháp tốt nhằm tạo điều kiện cho các nhân viên có thể chia sẻ kinh nghiệm và chúc mừng lẫn nhau. Đây cũng là những cơ hội tốt để nhà lãnh đạo dành đến họ những thù lao, những phần thưởng xứng đáng đến họ. v.v...

16. Tiêu diệt tận gốc những hành vi xấu.

Nhà lãnh đạo cần nhận ra và ngăn chặn hành vi của những nhân viên có ý đồ xấu, phá hoại, có thể tác động tiêu cực tới khách hàng, năng suất làm việc hay văn hóa doanh nghiệp v.v...

Lời bàn của tác giả:

Nhà lãnh đạo đứng trước tình huống này sẽ chọn tình huống là phân tích, xây dựng, chỉ ra những điểm lợi, những chỗ hại với tâm từ ái nâng đỡ cho nhân viên v.v... hầu mong họ tỉnh ngộ và sửa đổi thành tốt hơn.

Tất nhiên, việc sa thải là quá sức dễ dàng khi cần thiết! Tuy vậy, cũng nên hết sức tế nhị nhẹ nhàng, nếu không chuyện nhỏ hoá to! Nhất là sợ sự bướng bỉnh của những kẻ tiểu nhân.

Người ta nói: “ Sợ kẻ tiểu nhân, chứ ai sợ quân tử bao giờ” là vậy.

****//****

(VI)

Kết luận:

Các nhà tỷ phú tuy thành công về tài chánh bằng những mặt khác nhau, tuy nhiên ở họ lại có các điểm chung như sau:

1. Họ có nhiều tài sản
 2. Họ biết cách làm tăng mạnh tài sản.
 3. Họ biết cách tích lũy tài sản
 4. Họ biết cách trích một phần ($\frac{1}{4}$) để dành riêng sau mỗi khi lợi nhuận.
 5. Họ giao du với những người thành công, những người có chí hướng.
 6. Không thích phung phí, v.v...
- Họ là những người có học thức.

vd:

Nghiên cứu trên 400 Tỷ phú:

Phần lớn là có học vị (bao nhiêu phần trăm cử nhân... thạc sĩ... Tiến sĩ...).

7. Họ là những người có tầm nhìn xa, dự đoán được khả năng trong tương lai: vd.....
8. Là những người có sự đam mê trong công việc.
9. Là những người ham học hỏi (Bill gates đọc 50 quyển sách trong một năm; Warren Buffett dành 80% thời gian để đọc sách...)
10. Hầu hết họ là những người làm việc một cách siêng năng cần mẫn:

Ví dụ

- 10 năm yên lặng của Mozart
- 800 lần ném bóng một ngày của Kobe Bryant
- 10 năm luyện tập chỉ để làm món trứng

11. Hầu hết họ là những người không nản lòng
và kiên trì trước thất bại:

+Tỷ phú Donal Trum đã 5 lần tuyên bố phá sản

+Tỷ phú....

12, Hầu hết họ là những người có tâm tỉnh thức và biết
lẽ phải.

Ví dụ:... Hầu hết họ là những người tôn trọng
sự thật và hiểu biết được nhiều tâm lý của những
người dưới mình, cộng tác viên, người lao động...

vd: Tỷ phú

trung quốc có 54.453 ngàn nhân viên.. trên nhiều
quốc gia..

9 nguyên tắc làm giàu của tỷ phú

Warren Buffett⁵²

Không bao giờ vay mượn để đầu tư, và biết khi nào nên từ bỏ là những nguyên tắc của huyền thoại đầu tư Warren Buffett...

Warren Buffett, 87 tuổi, hiện sở hữu tài sản hơn 84 tỷ USD, theo thống kê của Forbes, là chủ tịch kiêm CEO của công ty đầu tư Berkshire Hathaway. Theo Alice Schroeder - tác giả viết tiểu sử nổi tiếng, Buffett cho biết thành công đáng kinh ngạc của ông là nhờ vào một số quy tắc chính dưới đây.

1. **Tái đầu tư lợi nhuận**

Khi kiếm được khoản lợi nhuận đầu tiên, mọi người thường muốn tiêu ngay. Nhưng theo Buffett, thay vì làm vậy, hãy tiếp tục đầu tư số tiền đó. Ngay từ thời trung học, Buffett và một người bạn đã mua máy đánh bóng và đặt ở một tiệm cắt tóc.

Khi kiếm được tiền lãi, họ tiếp tục mua thêm nhiều máy mới cho tới khi mở rộng ra thêm 8 cửa hàng khác. Khi người bạn thôi hợp tác và bán lại cổ phần, Buffett đã mua lại và dùng tiền đầu tư vào kinh doanh thứ khác.

"Nếu như bạn đầu tư 1.000 USD với lợi nhuận 10%/năm, tức là bạn sẽ kiếm được 100 USD mỗi 12 tháng.

⁵² [HOÀI THU](#) 10/04/2018 21:53

Nếu bạn tiêu số tiền đó, nó sẽ ra đi mãi mãi và bạn sẽ luôn chỉ kiếm được 100 USD/năm. Nhưng nếu có thể tái đầu tư số tiền đó với tỷ suất lợi nhuận tương đương, thì sau năm thứ 2, bạn sẽ không chỉ kiếm được 10% của 1.000 USD mà của 1.100 USD, tương đương 110 USD. Và tới năm thứ 10, bạn sẽ kiếm được 235 USD/năm".

(Lãi mẹ đẻ lãi con)

3. Sẵn sàng khác biệt

Đừng bao giờ đưa ra quyết định dựa trên những gì mọi người đang nói hoặc đang làm. Khi bắt đầu quản lý số tiền 100.000 USD của một số nhà đầu tư vào năm 1956, Buffett luôn được biết đến là người khác biệt. Ông làm việc ở Omaha, chứ không phải tại Phố Wall và ông cũng không nói với các đối tác rằng mình đang đầu tư ở đâu. Mọi người đều đoán rằng ông sẽ thất bại, nhưng khi ông ngừng hợp tác 14 năm sau đó, 100.000 USD đã biến thành hơn 100 triệu USD.

Ben Graham - cha đẻ của thuyết đầu tư giá trị - từng nói rằng bạn không đúng khi những người khác đồng ý với quan điểm của bạn, mà chỉ đúng khi các phân tích và số liệu của bạn đúng. Một nhà đầu tư luôn phải tự duy độc lập và điều này đồng nghĩa rằng họ phải sẵn sàng để khác biệt với đám đông.

3. Luôn thỏa thuận rõ ràng trước khi bắt đầu

Buffett đã học được bài học quý giá khi còn là một đứa trẻ. Ông nội của Buffett đã thuê ông cùng một người bạn dọn dẹp cửa hàng thực phẩm của gia đình sau một cơn bão tuyết. Hai người đã mất 5 tiếng lao động vất vả nhưng

sau đó chỉ được trả chưa tới 90 cent và phải chia đôi với nhau.

Warren Buffett thường không thương lượng. Ông luôn nói thẳng mức giá mình sẵn sàng trả để thôn tóm một công ty.

4. Để mắt tới những khoản chi phí nhỏ

Buffett thường đầu tư vào các công ty được quản lý bởi những người quan tâm tới các khoản chi phí nhỏ nhất. Ông từng mua một công ty mà chủ của nó đếm từng cuộn trong số 500 cuộn giấy vệ sinh để kiểm tra xem có bị gian lận hay không.

Buffett cũng ngưỡng mộ một người bạn khi người này chỉ sơn một mặt tòa văn phòng của mình - mặt quay ra đường. Bản thân Buffett cũng là người vô cùng tiết kiệm. Ông thường dùng phiếu giảm giá khi mua đồ ăn tại cửa hàng McDonald's.

6. Hạn chế các khoản vay

Buffett không bao giờ vay các khoản tiền lớn để đầu tư. Ông từng nhận được nhiều lá thư từ những người từng nghĩ rằng khoản vay của họ nằm trong tầm kiểm soát nhưng rồi cuối cùng lại chìm trong nợ nần. Lời khuyên của Buffett cho họ là thỏa thuận với các chủ nợ để trả trong khả năng của mình, sau đó khi đã hết nợ, dùng các khoản tiết kiệm có thể để đầu tư.

Warren Buffett thường nói ông không muốn ông hay Berkshire Hathaway rơi vào tình trạng phải dựa vào ai đó về mặt tài chính. Sự ổn định về tài chính cũng như dữ trữ tiền mặt của Berkshire Hathaway cho phép Warren Buffett nắm lấy nhiều cơ hội khi thị trường đi xuống - như từng

xảy ra vào năm 2008 khi đưa ra những khoản vay "cứu trợ" khổng lồ cho các công ty như Harley Davidson, Goldman Sachs, và General Electric.

7. Luôn kiên định

Với sự kiên định và khéo léo, bạn có thể đánh bại những đối thủ lớn. Theo Buffett, một người sẽ thường phải đối mặt với những khó khăn và thách thức trong đời mình và điều họ cần làm là luôn kiên định để vượt qua chúng.

8. Biết khi nào nên từ bỏ

Khi còn thiếu niên, Buffett từng tới trường đua và đánh cược nhưng thất bại. Để lấy lại tiền, ông tiếp tục đặt cược vào cuộc đua khác và lại tiếp tục mất tiền. Khi đó, ông cảm thấy vô cùng tồi tệ bởi đã lãng phí gần như thu nhập cả tuần của mình. Sau này, ông không bao giờ lặp lại sai lầm đó.

Lời khuyên của Buffett là bạn không cần phải kiểm lại tiền theo cách đã mất nó. Nếu như nhận ra phương pháp đầu tư ban đầu với một cổ phiếu thất bại, thì đã đến lúc bán hết và từ bỏ nó. Sau đó, hãy tìm kiếm các cơ hội đầu tư mới. Tại Thung lũng Silicon, nhiều startup có phương châm: Thất bại thật nhanh. Có nghĩa là nếu sớm thất bại thì bạn sẽ sớm nhận ra được nó, học hỏi được từ đó và tiếp tục tiến lên.

8. Đánh giá các rủi ro

Năm 1995, công ty của con trai Buffett - Howie bị FBI cáo buộc tội làm giá cổ phiếu. Buffett khi đó đã khuyên Howie hình dung ra viễn cảnh tồi tệ và tốt đẹp nhất nếu tiếp tục ở lại công ty đó. Sau đó, Howie đã nhanh

chóng nhận ra những rủi ro phải chịu nếu ở lại vượt xa lợi ích có được, và quyết định nghỉ việc ngay ngày hôm sau.

Warren Buffett có cách đánh giá các rủi ro rất khác so với các nhà đầu tư khác. Ở phố Wall và các lớp học quản trị kinh doanh, rủi ro thường đồng nghĩa với sự biến động. Nhưng Buffett không đồng tình với quan điểm này. Ông cho rằng rủi ro đơn giản là khả năng mất đi khoản đầu tư ban đầu. Và nó không phải là thứ mà nhà đầu tư có thể giảm thiểu bằng cách đa dạng hóa danh mục, quyền chọn hay các chiến lược quản lý danh mục khác. Đối với Buffett, rủi ro là thứ chỉ dẫn đến hai lựa chọn: đầu tư hoặc không.

9. Biết rõ ý nghĩa thực sự của thành công

Dù giàu có, nhưng Buffett không dùng tiền bạc làm thước đo của thành công. Năm 2006, ông đã cam kết cho đi gần như toàn bộ tài sản của mình để làm từ thiện, chủ yếu qua tổ chức Bill & Melinda Gates Foundation. Ông kiên quyết không tài trợ cho các công trình mang tên mình - không có tòa nhà hay hội trường nào tên Warren Buffett cả.

"Khi bằng tuổi tôi, thành công đối với bạn sẽ được đo bằng việc có bao nhiêu người bạn muốn thực sự yêu quý bạn. Đó là bài kiểm tra cuối cùng về việc bạn đã sống cuộc đời mình như thế nào"⁵³.

⁵³ XEM THÊM

- Tỷ phú Warren Buffett nhận lương thấp khó tin trong nhiều thập kỷ
- Warren Buffett: “Tiền nhiều gấp đôi không làm bạn hạnh phúc hơn”

Phương pháp quản lý

của người phương Tây và lời bàn của tác giả⁵⁴

Coi nhân viên là đối tác.

Kỳ thực thì họ vẫn là đối tác!

Họ ràng buộc với người quản lý bằng hợp đồng lao động, có bên A và bên B.

khi coi các nhân viên là đối tác, họ tôn trọng nhân viên và luôn nhắc nhở nhân viên phải chủ động và có trách nhiệm trong công việc của mình.

Họ còn có thể yêu cầu nhân viên phải chịu một phần trách nhiệm nào đó khi gây ra thiệt hại cho công ty. Vì đối tác là cùng nhau hành động, cùng nhau chịu sự rủi ro.

*****//*****

Mở rộng 6 năng lực lãnh đạo

Nhà lãnh đạo tự chủ trong kinh doanh **Lời**
khuyến trong việc lựa chọn đối tượng kinh doanh:

1. Trước khi kinh doanh một sản phẩm/dịch vụ nào đó, bạn cần tính toán thật kỹ lưỡng. Sản phẩm khách hàng đã mua hôm nay biết đâu ngày mai họ lại không còn thích nữa hay nghiêm trọng hơn là họ không mua nữa!

2. Không nên đầu tư vào những sản phẩm/dịch vụ chỉ để thỏa mãn ước muốn của bản thân, mà luôn phải nhớ rằng mình đang đầu tư vốn nhằm sinh lợi nhuận. Dĩ nhiên là bạn có thể hành động như vậy chỉ vì bạn muốn như thế, song không thể sớm hơn thời điểm bạn có thể lãng phí tiền

⁵⁴ vntuvanluat.com

bạc mà không ảnh hưởng đến thành công của bạn trên thương trường.

3. Đôi khi sản phẩm/dịch vụ độc đáo và “không bình thường” có rất ít khả năng tìm được người mua, hoặc nếu có khách hàng thì số lượng cũng không ổn định và chỉ mang tính nhất thời. Vì vậy, hàng hóa của bạn càng có tính phổ biến cao, thì bạn càng dễ tìm được khách hàng muốn mua.

4. Một mức giá hợp lý là rất quan trọng:

Giá bán được xác định bởi quy luật cung cầu chứ không phải là giá trị thực tế của nó.

Song song với chất lượng và mẫu mã, khách hàng bao giờ cũng quan tâm đến giá cả. Những khách hàng bình thường đều chỉ muốn mua những sản phẩm bình thường và 95% số khách hàng trên thị trường là những người bình thường, do đó bạn nên tập trung vào những sản phẩm/dịch vụ mà khách hàng có nhu cầu thực tế.

Hay nói một cách khác, nếu xét trên quan điểm tài chính thì các sản phẩm dịch vụ của bạn càng “giống” tiền bao nhiêu càng tốt bấy nhiêu, bởi đặc tính của đồng tiền là nó luôn cần thiết cho mọi người và tiền bao giờ cũng có thể chuyển đổi thành hàng hoá.

Từ đó, bạn cần thông suốt nguyên tắc rằng chỉ kinh doanh những hàng hoá có nhiều khả năng bán được để khi cần, bạn có thể nhanh chóng biến nó thành tiền mà không bị mất mát.

Kinh doanh là một quá trình thay thế nối tiếp nhau - hàng hoá thành tiền

và tiền thành hàng hoá. “Hàng tiền - tiền hàng” chính là kinh doanh, nếu qua mỗi mắt xích sinh ra lợi nhuận.

Ngược lại, nếu không có lợi nhuận thì đó không thể coi đó là kinh doanh, mà là sự phá tiền. Bởi vậy, khi kinh doanh bất kể thứ gì, bạn hãy suy nghĩ: “Có thể nâng giá lên được không và có tìm được ai cần thứ này không?”.

Nếu có thì bạn hãy dừng cảm mà kinh doanh.

Không bỏ qua thời cơ thu lợi nhuận! Sẽ thật sai lầm nếu kinh doanh một mặt hàng nào đó trong lúc các chi phí sản xuất đang ở mức cao. Họ kinh doanh chỉ vì xung quanh họ ai cũng kinh doanh cả. Còn nhiều doanh nhân khác (số này không phải là ít) đã có thể kinh doanh, song lại từ chối cơ hội hiếm hoi.

Nếu họ thông minh hơn thì họ đã tận dụng cho hết khả năng cuối cùng và sau đó chỉ một thời gian ngắn thôi, với một số tiền đầu tư không lớn, họ đã có thể thu hồi lại toàn bộ số vốn. Vậy là chúng ta đang đi tới một chân lý khá hiển nhiên: “Trong kinh doanh, điều quan trọng nhất là thời cơ chứ không phải xu thế”.

Bên cạnh việc thu lượm kiến thức kinh doanh phức tạp được dạy trong tập các trường đại học nổi tiếng như [MIT Sloan School of Management](#), [Wharton School of the University of Pennsylvania](#), v.v... thì sinh viên với hoài bão khởi nghiệp còn cần nhận ra “những bài học kinh doanh không được dạy trong lớp” mà trên chính thương trường khốc liệt, đặc biệt trước nhiều đổi mới liên tục của thời đại công nghệ 4.0.

Những cái đầu trẻ mang ước mơ làm doanh nhân khi về nước thường lúng túng trước câu hỏi “Doanh nhân

cần biết gì?” và “Du học ngành gì để làm doanh nhân
giỏi?”

Doanh nhân cần biết⁵⁵ gì?

Không phải ai cũng hoàn hảo, nhưng 17 kỹ năng và phẩm chất dưới đây có thể dự báo rất nhiều về khả năng khởi nghiệp thành công⁵⁶.

1. Huy động vốn

“Nguồn vốn là đầu câu chuyện” là châm ngôn áp dụng cho bất kỳ doanh nghiệp trẻ nào.

Để vận hành một công ty thì vốn đầu tư luôn được đặt lên hàng đầu, bạn còn sẽ cần đầu tư vào bản thân để xử lý khối lượng công việc.

Tuy nhiên, số vốn được “rót” vào bao nhiêu còn tùy thuộc vào độ tin cậy mà doanh nghiệp của bạn “*xây dựng*” cho các nhà đầu tư.

2. Quản lý nguồn vốn

Khi bạn đã có số tiền mình cần thì việc sử dụng một cách hiệu quả là một bài toán không hề dễ. Mỗi tháng tiền được chi vào việc gì? Nếu bạn không thể quản lý tiền bạc thì bạn khó lòng quản lý một doanh nghiệp.

3. Nâng cao hiệu năng công việc:

Ai cũng có một cách tạo hiệu quả công việc khác nhau. Tùy vào thời điểm, thói quen và cách thức mà mỗi

⁵⁵ Bộ trưởng Tài chính: Cứ 4 doanh nghiệp thành lập thì 3 đóng cửa, phá sản (Dân trí VN).

⁵⁶ <https://viva-mundo.com/vn/noticia/post/17-ky-nang-va-6-nguyen-tac-de-du-hoc-sinh-khoi-nghiep-thanh-cong>

người phát huy khả năng làm việc của mình, và bạn cũng nên vạch ra kế hoạch cho bản thân mình.

4. Giải toả căng thẳng:

Năng suất công việc là một trong những nền tảng tạo dựng thành công cho doanh nghiệp, nhưng không đồng nghĩa bạn phải làm việc “bán mạng” để có được thành công ấy.

“Stress” là một vấn đề không đơn giản, đặc biệt là trong môi trường kinh doanh. Vậy nên việc “học cách” đón nhận và vượt qua từ thất bại đến thành công là điều cần thiết cho mọi doanh nhân.

5. Tuyển nhân sự giỏi:

Có những người cộng sự giỏi sẽ mang lại cho doanh nghiệp bạn những điểm mạnh và khi môi trường làm việc tốt, nhân tài sẽ tự tìm đến.

Tuyển dụng nhân sự cũng là một kỹ năng mấu chốt cho sự thành công của doanh nghiệp.

6. Khéo đào tạo nhân viên:

Đôi lúc việc tìm kiếm được một người nhân sự hoàn hảo là điều vô cùng khó khăn. Họ có thể yêu cầu lương quá cao, hoặc không ai đáp ứng đủ tiêu chuẩn mà bạn cần.

Do đó bạn cần tìm người phù hợp nhất cho công việc rồi đào tạo lại họ. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp của bạn đi đúng hướng, khiến nhân viên hài lòng và hoạch định vai trò cũng như công việc rõ ràng của mỗi nhân viên.

7. Nhận biết ưu/nhược điểm

Là một chủ doanh nghiệp, bạn không nhất thiết phải yêu cầu cho mọi thứ hoàn hảo! nhưng phải biết đâu là điểm mạnh/ điểm yếu của công ty mình. Điều đó sẽ tác động đến mọi quyết định của bạn và giúp đi đến những chiến lược sáng suốt.

8. Lãnh đạo tập thể nhân viên:

Mỗi người có thể chọn phong cách quản lý khác nhau, nhưng nhìn chung, “biết cách” giao tiếp hiệu quả, hoạch định mục tiêu và động lực rõ ràng, có thể hỗ trợ rất nhiều cho tập thể nhân viên của bạn, nhất là lúc doanh nghiệp mới được bắt đầu.

9. Biết làm SEO⁵⁷:

Khi mới bắt đầu, bạn sẽ cần phải nắm rõ hầu hết các khía cạnh của kinh doanh, kể cả marketing. Bằng những kỹ năng SEO⁵⁸ và Digital Marketing (tiếp thị số), bạn sẽ dễ dàng tìm kiếm được đối tác và khách hàng tiềm năng.

10. Biết tận dụng phương pháp thử nghiệm A/B⁵⁹

⁵⁷ SEO, là một tập hợp các phương pháp nhằm nâng cao thứ hạng của một website.

ưu điểm SEO: Chi phí rất thấp; giúp thu hút lượng lớn [khách hàng](#) có quan tâm đến [sản phẩm](#), dịch vụ [công ty](#); mang lại [doanh thu](#); Tiết kiệm [chi phí truyền thông](#) khác; Giúp [doanh nghiệp](#) mở rộng [thị trường](#), đối tượng [khách hàng](#), thậm chí đa dạng hóa [sản phẩm](#) một cách dễ dàng; nâng cao [thương hiệu](#) của [doanh nghiệp](#).

⁵⁸ <https://vi.wikipedia.org/wiki...>

⁵⁹ <https://subiz.com/blog/10-bi-kip-ve-a-b-test-ma-nguoi-lam-marketing-can-biet.html>

Mặc dù công cụ này thường được sử dụng để tăng hiệu quả website và quảng cáo nhưng “A/B split test” (là cách kiểm định hiệu quả bằng việc so sánh hai cách làm khác nhau trên cùng một đối tượng/sự vật/ sự việc) cũng được áp dụng cho lĩnh vực marketing và quản lý dự án.

11. Sử dụng mạng xã hội hiệu quả

Với công cụ SEO, mạng xã hội sẽ trở thành một phần quan trọng trong chiến lược tiếp thị của hầu hết mọi doanh nghiệp. Chúng là một cách hữu hiệu để kết nối với khách hàng, đối tác tiềm năng, cũng như một cách tiết kiệm chi phí để thúc đẩy nhận diện thương hiệu.

12. Thấu hiểu khách hàng

Chỉ khi bạn thật sự nắm bắt thị hiếu của khách hàng thì khi ấy bạn mới có mối liên kết tốt với họ. Điều này liên quan đến cách bạn bán hàng, thứ bạn bán và nguồn gốc của những sản phẩm ấy.

Vì vậy
hãy nghiên cứu và đặt câu hỏi về đối tượng tiềm năng của bạn để có thể đáp ứng những thứ họ cần.

13. Dự đoán xu hướng

Kinh doanh không ngừng đổi mới, vì vậy bạn cần phải dự đoán những sự thay đổi trong lĩnh vực của mình. Tuy nhiên, nói luôn dễ hơn làm.

Cập nhật về các cách thức kinh doanh mới và sự thay đổi trong công nghệ, cũng như tin tức để xem liệu vấn đề gì có thể cản đường bạn hoặc những thứ bạn có thể đạt được.

14. Đàm phán

Nếu không có nhiều kinh nghiệm trong bán hàng, thì bạn nên tham gia vào các khoá học hoặc các buổi workshop⁶⁰ để tăng cường kỹ năng.

Mỗi một “phi vụ” bán hàng có muôn vàn thách thức và bạn cần phải biết hướng đi và kết quả sẽ đạt được.

15. Đường đầu với thất bại

Con đường đi đến thành công không hề dễ dàng. Bạn sẽ phải đối mặt với nhiều vấn đề và thách thức, biết làm thế nào để đối phó với chúng và tiếp tục “chiến đấu” là vô cùng quan trọng. Và bạn cũng nên nhớ rằng, không ai có thể thành công khi từ bỏ sau vấp ngã!

16. Kết giao với những doanh nghiệp khác

Con đường khởi nghiệp và duy trì kinh doanh của chính bạn đôi khi khá đơn độc, vì vậy hãy thử tìm kiếm tình bạn với những doanh nghiệp có chung lĩnh vực với bạn. Họ có thể sẽ cho bạn lời khuyên và thậm chí còn giúp đỡ bạn.

17. Khao khát phát triển

Để tạo ra sự thay đổi, bạn sẽ cần động lực để doanh nghiệp của bạn phát triển, đừng bao giờ quên đi lý do khởi nghiệp ban đầu của mình! Cho dù việc kinh doanh của bạn có mang tác động tích cực cho

60

<https://marketingai.admicro.vn/workshop-la-gi/>

Ở Việt Nam thì workshop được biết đến là một (hoặc một chuỗi) buổi trao đổi kiến thức, phương pháp, kỹ năng của một lĩnh vực nào đó

thế giới, cho mục tiêu cá nhân hay thiện chí giúp đỡ người khác, thì hãy tập trung và giữ cho khát vọng đưa bạn đạt được những gì

Các Điểm Giống nhau của các Tỷ phú:

Theo Eker, sợ hãi, ca thán và cố gắng chứng minh bản thân là những chướng ngại của việc làm giàu. Trong cuốn sách của mình, ông cũng liệt kê ra 12 nguyên tắc tư duy của người giàu có như sau:

1. Người thành công giống nhau về sự đam mê và lòng quyết tâm đến cùng.
2. Người thành công giống nhau về tính cách siêng năng, cần mẫn trong công việc, tự tin vào bản thân và tự kiến tạo nên cuộc sống của mình.
3. Người thành công giống nhau về thường xuyên tự duy tìm kiếm phương cách để phát triển tài sản.

1. Người thành công giống nhau về tầm nhìn xa, tiên lượng sự việc..

1. 4. Người thành công giống nhau về sự tỉnh thức quan sát để tìm cơ hội tốt!

5. Người thành công giống nhau về tính cách chấp nhận sự thật khó khăn để vượt qua, biết cách học tập những người thành công khác

6. Người thành công giống nhau về sự giao du kết bạn với người thành công.

7. Người thành công giống nhau về sự tỉnh giác tự biết điểm yếu của mình và thường xuyên học hỏi và nâng cấp bản thân.

10. Người thành công giống nhau về cách tiết kiệm và tích lũy tiền bạc và tài sản

12. Người thành công giống nhau về sự quyết tâm cao, dù thất bại suy đổ vẫn không nản lòng.

HỌC GIÌ ĐỂ TRỞ THÀNH NHÀ LÃNH ĐẠO THÀNH ĐẠT⁶¹

Bên cạnh việc làm giàu kinh nghiệm và duy trì một trực giác tốt, nhà quản trị phải trang bị cho mình tư duy khoa học để lĩnh hội kiến thức quản trị, từ đó nâng cao năng lực quản trị theo khoa học và giảm bớt quản trị theo cảm tính.

CEO (Giám đốc điều hành) là nghề quản lý/quản trị vừa là khoa học, vừa là nghệ thuật. Nói đến nghệ thuật tức là nói đến năng khiếu trời cho. Edison (nhà khoa học vĩ đại của thế kỷ 20 đã để lại hàng ngàn phát minh giá trị cho nhân loại) từng nói: “Để thành công một cái gì đó thì 99% nhờ vào nỗ lực của bản thân, chỉ có 1% nhờ vào tài năng”. Rõ ràng, 1% tài năng (tố chất) tuy nhỏ, nhưng nếu không có 1% này thì 99% kia cũng... bỏ.

Trong môi trường cạnh tranh toàn cầu nhiều thách thức, đặc biệt là trong giai đoạn khủng hoảng như hiện nay, việc thành hay bại của doanh nghiệp phần lớn phụ thuộc vào lãnh đạo. Các doanh nghiệp có thể bắt chước nhau mọi thứ từ công nghệ, nguyên vật liệu, sản phẩm, giá cả, chiêu thị... nhưng có một thứ khó mà sao chép được, đó chính là "lãnh đạo".

Và, để "chính danh" với tên gọi của chính mình, hơn bao giờ hết, CEO cần phải học, mà trong đó, học cách tư duy và nhận thức là điều tối quan trọng. Bên cạnh việc làm giàu kinh nghiệm và duy trì một trực giác tốt, nhà quản trị phải trang bị cho mình tư duy khoa học để lĩnh hội kiến thức

⁶¹ https://www.pace.edu.vn/so-tay-doanh-tri/ChiTiet/577/hoc-gi-de-tro-thanh-nha-lanh-dao-thanh-dat?term_taxonomy_id=31

quản trị, từ đó nâng cao năng lực quản trị theo khoa học và giảm bớt quản trị theo cảm tính.

Điều kiện cần để trở thành một CEO

Khát vọng và tố chất là hai yếu tố không thể thiếu nếu bạn muốn trở thành một CEO. Chúng ta đều đồng ý rằng, sống trên cõi trần này, bất luận đó là nghề gì, thì đều phải có khát vọng. Nhưng khát vọng thôi không đủ, bạn phải có tố chất. Tới trường là một trong những cách hữu hiệu để phát hiện ra tố chất của chính mình.

Theo lẽ tự nhiên, ai cũng có tố chất cả. Nếu ai phát hiện hoặc được phát hiện tố chất của mình và dẫn thân vào đúng tố chất ấy thì đó là sự thăng hoa của cuộc sống. Có thể lấy ví dụ, nếu Picasso theo nghề CEO thì liệu ông có lưu danh sử sách là thiên tài lãnh đạo không? E là không. Và rõ ràng, Picasso với tố chất bẩm sinh về nghệ thuật và ông đã chọn nghề hội họa để dẫn thân và giờ thì cả nhân loại đều biết Picasso là ai?

Và tố chất để trở thành một CEO chuyên nghiệp, thường là:

- Về chỉ số, đòi hỏi cần có: chỉ số thông minh cao, chỉ số nhạy cảm cao, chỉ số vượt khó cao...
- Về tư duy chiến lược, đòi hỏi cần có: tư duy tổng hợp, tư duy phân tích, tư duy hệ thống, tư duy sáng tạo, tư duy logic, tư duy quy luật...
- Về tính cách, đòi hỏi cần có: cẩn trọng, chu toàn, chặt chẽ, nhanh nhạy, tinh tế; mạnh mẽ, quyết đoán, kiên nhẫn, chịu đựng...

Ngoài ra, cần có thần thái, có cái uy và thiên hướng của người chỉ huy (ví dụ: có khả năng tập hợp, hiệu triệu người

khác một cách tự nhiên, có khả năng thuyết phục cao, có óc tổ chức, đáng tin)...

Khát vọng và tố chất là hai điều kiện không thể thiếu để trở thành một CEO. Điều gì sẽ xảy ra nếu một người có khát vọng mà không có tố chất? Đối với trường hợp này, đó là ảo ảnh mang tính thảm họa. Còn chúng ta sẽ lấy làm tiếc nếu một người có tố chất mà không có khát vọng.

Điều kiện đủ

Nhưng hội tụ được trong mình khát vọng và tố chất về nghề CEO mới chỉ là điều kiện cần. Điều kiện đủ là phải có thêm kiến thức, kinh nghiệm và quan hệ nghề nghiệp. Ba điều kiện này được gọi là "vốn nghề" của một CEO. Ngoài ra, một CEO thành công cũng phải có đạo đức nghề nghiệp cũng như sức khỏe, ngoại hình và vốn sống...

Để có thêm kiến thức, chỉ có cách duy nhất là phải học. Nhưng trước khi học bất cứ cái gì, chúng ta nhất thiết

phải trả lời cho được các câu hỏi cốt lõi, đó là: phải xác định cho được "Mục tiêu của sự học" (Why to learn) rồi mới xác định nên "Học cái gì" (What to learn) và sau cùng là "Học như thế nào" (How to learn). Đây chính là nền tảng của phương pháp luận 2W1H. Và bạn đừng bao giờ quên, "Học cách nghĩ trước khi học cách làm" (Learning how to think, before learning how to do).

Môi trường kinh doanh ngày càng phức tạp khốn lường, lượng thông tin cần cập nhật rất đồ sộ, do vậy các CEO cần phải thường xuyên cập nhật kiến thức và tranh thủ học ở mọi lúc, mọi nơi có thể. Học từ chính các bạn đồng môn, từ đồng nghiệp và thậm chí, học cả từ chính những nhân viên của mình, học thông qua những tấm gương doanh nhân thành đạt trên thế giới, thông qua các cuốn sách đúc kết các kinh nghiệm quản trị doanh nghiệp...

Đó chính là chân dung một CEO năng động và thành đạt thời nay. Nhưng những bài học nào là cần thiết cho một CEO? Hay nói cách khác, CEO nên học gì? Theo những nghiên cứu của PACE, một CEO chuyên nghiệp sẽ gắn cả cuộc đời họ với bốn lĩnh vực: chiến lược, con người, hệ thống và văn hóa.

Để giỏi những công việc này, CEO cần phải được trang bị kiến thức quản trị, bao gồm: quản trị tổng quát, quản trị chức năng, quản trị dự án. Ngoài ra, tại sao cần phải có kinh nghiệm nghề nghiệp? Vì không ai có thể chuyên nghiệp ngay khi mới bước vào nghề, vậy nên, cần phải có nhiều sự trải nghiệm, kinh qua về quản lý điều hành từ các góc độ khác nhau...

Tại sao cần phải có quan hệ nghề nghiệp? Vì không ai có thể giỏi nghề mà thiếu sự chia sẻ với đồng nghiệp trong xã hội. Mỗi nghề đều có "sân chơi" riêng của mình, thế nên,

mỗi một CEO cần phải có quan hệ sâu rộng trong giới doanh nhân và CEO.

Hành trình của “sự học”

Đối với một CEO thì tư duy nhận thức là nền tảng, kỹ thuật nghiệp vụ là bổ trợ, nghĩa là một CEO chuyên nghiệp thì cần phải học "thức" trước khi học "chiêu". Điều này cũng tựa như người võ sĩ, cần phải học "công" trước khi học "chưởng".

Như đã trao đổi ở trên, bốn công việc quan trọng nhất của một CEO là chiến lược, con người, hệ thống và văn hóa. Vì vậy, một khóa học thành công dành cho CEO là một khóa học cần phải chỉ rõ: Một CEO chuyên nghiệp là người như thế nào? Ai có thể trở thành một CEO chuyên nghiệp?

Học gì để trở thành một CEO chuyên nghiệp? Tư duy và phương pháp học của một CEO chuyên nghiệp là như thế nào? Rồi tiếp đến là đi sâu vào tìm lời đáp cho 4 công việc quan trọng nhất của một CEO như chúng ta đã đề cập.

Thêm vào đó, một CEO chuyên nghiệp, cũng như bất cứ người đứng đầu một doanh nghiệp nào, cần phải học và nắm rõ những vấn đề về quản trị chức năng, cụ thể là: Biết cách chỉ đạo việc quản trị nguồn nhân lực; Biết cách chỉ đạo việc quản lý tài chính và đầu tư; Biết cách chỉ đạo việc quản lý công tác kế toán; Biết cách chỉ đạo việc quản lý marketing và thương hiệu; Biết cách sử dụng dịch vụ tư vấn doanh nghiệp khi có nhu cầu; Hiểu biết về quan hệ công chúng và quan hệ truyền thông, Nắm bắt về hội nhập và toàn cầu hóa...

Ngoài ra, một CEO chuyên nghiệp cần liên tục học tập và rèn luyện các kỹ năng bổ trợ cần thiết, đó là: thường xuyên nâng cao năng lực lãnh đạo của chính mình, kỹ năng hiểu con người, kỹ năng quản lý sự thay đổi, kỹ năng về phân công, phân nhiệm và ủy thác công việc, kỹ năng huấn luyện và dẫn dắt nhân viên/đội ngũ, kỹ năng giải quyết vấn đề và sự cố trong công việc⁶². , ***

⁶² (Sưu Tầm)

Những công ty tốt và thành công nhất thế giới đều tuân theo quy luật này⁶³

Bất cứ công ty tốt nhất nào cũng luôn tuân theo một quy luật vàng có tên: Thỏa mãn khách hàng. Quy luật này khẳng định rằng "Khách hàng luôn luôn đúng!".

Đây được xem là "quy tắc vàng" trong kinh doanh. Chúng ta đang sống trong một nền kinh tế thị trường mà khách hàng là trung tâm và là lực đẩy cho mọi hoạt động.

Chưa bao giờ khách hàng có nhiều thông tin và quyền lực đến như vậy. Mọi công ty, tổ chức dù ở bất kỳ quy mô nào cũng phải luôn tìm cách để làm hài lòng khách hàng nhiều hơn, nhanh chóng hơn và hiệu quả hơn so với các đối thủ cạnh tranh.

⁶³ Enternews.vn

Những công ty thành công và uy tín nhất là những công ty xem khách hàng là thượng đế và xây dựng cơ cấu kinh doanh dựa trên quy luật này.

Hệ quả thứ nhất:

Mọi sự thỏa mãn khách hàng đều đến từ việc giao tiếp giữa người này với người khác. Bạn khó có thể làm khách hàng thỏa mãn chỉ đơn thuần bằng việc cung cấp sản phẩm hay dịch vụ. Ngoài chất lượng sản phẩm, khách hàng còn mong muốn nhận được thái độ phục vụ ân cần, niềm nở, tác phong chuyên nghiệp, dịch vụ bảo hành uy tín,... Cụ thể hơn, giao tiếp chính là yếu tố quan trọng quyết định sự thỏa mãn của khách hàng.

Theo một nghiên cứu của Đại học Harvard, 68% số khách hàng đã thay đổi nhà cung ứng của mình vì sự thờ ơ lãnh đạm của một hay nhiều cá nhân trong công ty.

Đó là lý do tại sao những công ty thành công nhất đều có chính sách quy định rõ ràng những nguyên tắc nghiệp vụ mà nhân viên phải thực hiện khi tiếp xúc khách hàng. Mọi nhân viên kể cả cấp lãnh đạo cao nhất phải cam kết tuân thủ chặt chẽ những nguyên tắc phục vụ khách hàng này.

Hàng năm, vào mùa hè, Tập đoàn Walt Disney đều thuê hàng ngàn sinh viên làm việc ở các công viên giải trí Disney. Những sinh viên này được chọn lựa từ trung tuần tháng Năm và được đào tạo nghiệp vụ trong khoảng bốn đến sáu tuần. Sau đó họ sẽ chính thức làm việc trong khoảng tám tuần cao điểm của mùa hè – thời điểm mà trẻ em được nghỉ hè và các công viên giải trí đông khách nhất.

Khi được hỏi tại sao Walt Disney phải tổ chức các khóa huấn luyện nghiêm ngặt và mất thời gian dài - 4 đến

6 tuần - cho sinh viên như vậy để sau đó họ chỉ làm việc trong tám tuần trước khi trở lại trường học, các nhà điều hành của Disney giải thích rằng bất kể ai làm việc ở Walt Disney, dù là nhân viên chính thức hay sinh viên bán thời gian cũng cần được huấn luyện nghiêm túc về công việc để có thể thực hiện công việc ở mức độ chuyên nghiệp cao và với tác phong tự nhiên.

Các sinh viên khi được huấn luyện đã ý thức hơn về trách nhiệm và tính chất công việc của mình. Họ bắt đầu chú ý hơn đến những điều tưởng chừng như rất nhỏ nhưng lại quyết định thiện cảm của khách hàng như ánh mắt tươi vui, nét mặt rạng rỡ, cách trả lời khéo léo, sự nhiệt tình hướng dẫn tham quan, cách xử lý tình huống tinh tế, cách trò chuyện thân mật với trẻ em,... Câu trả lời của những nhà điều hành này đã mở ra cho chúng ta rất nhiều điều về triết lý chăm sóc khách hàng của Walt Disney – tập đoàn giải trí lớn nhất thế giới.

Hệ quả thứ hai:

Những công ty tốt nhất luôn có đội ngũ nhân viên giỏi nhất

Khả năng thu hút và giữ chân nhân tài đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với sự thành công của một công ty. Nếu bạn đang nắm giữ cương vị điều hành hay quản lý của một công ty, dù ở quy mô nhỏ hay lớn, bạn cũng cần dành nhiều thời gian và công sức cho việc tuyển dụng.

Hãy cẩn trọng ở cả khâu phỏng vấn lẫn kiểm tra người giới thiệu. Một vị trí tuyển sai có thể đem lại nhiều hậu quả không lường trước được. May mắn thay, kỹ năng phỏng vấn và tuyển dụng không phải là quá khó để bạn học hỏi và áp dụng thực tế.

Hệ quả thứ ba:

Vai trò quan trọng của nhà quản lý là tận dụng tối đa nguồn nhân lực để thỏa mãn khách hàng

Với bất kỳ công việc nào, bạn cũng có hai sự lựa chọn: hoặc tự mình làm lấy hoặc nhờ người khác làm. Tương tự với vị trí quản lý, bạn có thể phân chia công việc cho nhiều người hoặc tự mình thực hiện những công việc đó.

Điều quan trọng cuối cùng về quy luật Thỏa mãn khách hàng là nhân viên sẽ đối xử với khách hàng theo cách mà cấp trên đối xử với nhân viên. Nếu bạn thấy mình được phục vụ tận tình hay tiếp đón lịch thiệp, bạn biết rằng ở nơi đó người quản lý cũng đối xử tốt với nhân viên và ngược lại.

Đừng bao giờ thỏa mãn với chất lượng dịch vụ khách hàng mà hãy luôn tìm cách cải thiện trong khả năng tốt nhất. Hãy xác định xem công ty của bạn đang đứng ở vị trí nào trong bốn cấp độ thỏa mãn khách hàng sau đây. Sau đó, hãy xây dựng kế hoạch hành động để đạt đến những cấp độ cao nhất.

- *Cấp độ một:*

- Mức tối thiểu để tồn tại. Là đáp ứng được những mong đợi của khách hàng.

- *Cấp độ hai:*

- Vượt quá những gì khách hàng mong đợi. Những đặc điểm dịch vụ phụ thêm có thể giúp bạn vượt qua đối thủ cạnh tranh.

- *Cấp độ ba:*

- Khách hàng trở nên thích thú. Bạn có thể đem đến sự ngạc nhiên, thú vị nằm ngoài mong đợi của khách hàng.

- *Cấp độ bốn:*

- Khách hàng thật sự ngạc nhiên. Điều này thường thấy ở những tổ chức thành công và có uy tín cao. Chất lượng phục vụ vượt quá sự mong đợi của khách hàng nhiều đến mức họ không chỉ trở thành khách hàng thường xuyên của bạn mà còn giới thiệu cho bạn bè và người thân. Đây cũng là một hình thức PR đơn giản mà hiệu quả lại vô cùng mạnh mẽ⁶⁴.

⁶⁴ Theo Trí Thức Trẻ;

Năm nguyên tắc để thành công vượt bậc trong bán hàng⁶⁵

1. Tin tưởng vào bản thân:

Nếu bạn không nghĩ rằng bạn có thể thành công, vậy thì ai sẽ có thể? Bạn đang nắm giữ thứ vũ khí quan trọng nhất trong bán hàng: Trí tuệ của chính bạn, hãy vận dụng khéo léo vào từng tình huống và đối tượng cụ thể, công việc kinh doanh sẽ không khó như bạn nghĩ.

2, Hãy xác lập và thực hiện các mục tiêu

Hãy đưa ra và thực hiện các mục tiêu cụ thể dài hạn (những cái bạn muốn) và ngắn hạn (những bước bạn làm để đạt được những thứ bạn muốn). Những mục tiêu chính là sơ đồ dẫn bạn đến thành công.

⁶⁵ <http://tranphucthinh.com/kien-thuc/doanh-nhan-dau-tu/5-nguyen-tac-de-thanh-cong-vuot-bac-trong-ban-hang.html>

3, Học và thực hành những nguyên tắc cơ bản trong bán hàng

Đừng bao giờ ngừng học cách bán hàng cũng như học hỏi từ tuyến trên và tuyến bạn. Tham dự các buổi huấn luyện về sản phẩm và thực hành những điều mới học. Mỗi ngày hãy học một điều gì đó mới mẻ và kết hợp với những kinh nghiệm bản thân để luôn đổi mới trong công việc kinh doanh.

4, Xây dựng quan hệ lâu dài

Hãy trung thực và đối xử với khách hàng tiềm năng theo cách bạn muốn họ đối xử với bạn. Nếu bạn hiểu khách hàng của mình và tập trung vào những điều có lợi cho họ nhất, bạn sẽ có được nhiều hơn cả những khoản hoa hồng.
Hiu

5, Tin tưởng vào sản phẩm

Hãy tin rằng các sản phẩm của bạn là tốt nhất và khách hàng sẽ nhận ra. Niềm tin của bạn là bằng chứng đối với khách hàng và biểu thị bằng doanh số bán hàng.

Đừng phỏng đoán nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng, hãy đặt câu hỏi và lắng nghe khách hàng để nắm bắt nhu cầu thật sự của họ⁶⁶.

⁶⁶ Jeffrey Gitomer

5 Bí quyết thành công của những doanh nhân hàng đầu thế giới⁶⁷ từ 2 bàn tay trắng.

Thương trường là chiến trường, yếu tố lãnh đạo ảnh hưởng rất nhiều đến sự thắng thua của một doanh nghiệp. Làm sao để kinh doanh thành công, đây là câu hỏi mà nhiều doanh nhân quan tâm.

Để có những phẩm chất của những doanh nhân hàng đầu, bạn cần sự rèn luyện và ý chí cứng cỏi. Đây là tổng hợp những phẩm chất của những người kinh doanh thành công từ tay trắng.

1. Yêu thích những gì bạn làm

Hầu hết những nỗ lực của Abraham Lincoln đều thất bại cho đến khi ông trở thành tổng thống. Tuy nhiên, ông chưa bao giờ bỏ cuộc. Sự đam mê chính là chìa khóa để ông có được bí quyết kinh doanh thành công. Sự kiên trì chính là nhân tố đảm bảo vượt qua mọi khó khăn.

⁶⁷ [Marketing Bizbooks](#)

2. **Tìm hiểu cách tự quảng bá**

Sự tự tin và một bài giới thiệu ngắn gọn, súc tích, chu đáo về công ty của bạn có thể tạo nên bước tiến trong kinh doanh. Bản thân người sáng lập công ty chính là công cụ tiếp thị đầu tiên vì vậy hãy học cách chia sẻ tầm nhìn của bạn nhưng đừng khiến nó giống như một lời rao hàng. Hãy nhớ: Khách hàng luôn là trọng tâm và đó là bí quyết để kinh doanh thành công.

3. **Lên kế hoạch**

Tìm hiểu về doanh nghiệp đã tiến hành bí quyết kinh doanh thành công. Một kế hoạch kinh doanh thành công không nhất thiết phải dài như một cuốn sách, thậm chí nó có thể chỉ gói gọn trong 10 trang nhưng phải có đầy đủ những thông tin cần thiết để bắt đầu.

4. **Tạo lập uy tín**

Theo Brandi Bennett của trang HostGator.com, duy trì blog hay một trang web uy tín, hoặc tự nguyện dành thời gian và kỹ năng của bạn, thể hiện bằng hành động thay vì lời nói sẽ giúp nâng cao chuyên môn và xây dựng sự tin tưởng. Đây cũng là bước đầu để có những đối tác kinh doanh thành công.

5. **Không bao giờ là quá muộn để bắt đầu.**

Tuổi tác đi kèm với kinh nghiệm có thể cung cấp cho bạn một cái nhìn độc đáo để kinh doanh thành công. Kinh nghiệm cuộc sống mang lại cái nhìn có chiều sâu mà hầu hết những người trẻ, theo bản năng của mình, ít có khả năng nhìn thấy trước.

*****//*****

(*) Phần mở rộng - quy luật phát triển kinh tế!**

Cách để Trở thành một doanh nhân thành đạt⁶⁸

⁶⁹Bất kì ai thực hiện việc kinh doanh - Cho dù đại diện cho một công ty nhỏ, một tập đoàn đa quốc gia hay cho chính doanh nghiệp của họ - đều được xem là doanh nhân. Thành công trong kinh doanh có thể được đo lường bằng thành tựu cá nhân của họ và bằng sức mạnh tài chính nói chung của các doanh nghiệp mà họ tham gia.

Hai chỉ tiêu này thường hòa quyện vào nhau, bởi vì những nỗ lực để có thành công cho cá nhân chính là điểm khởi đầu để đạt được mục tiêu chung của công ty.

Phần 1

Trau dồi kinh nghiệm cần thiết

Trang bị kiến thức cho bản thân:

⁶⁸ : [Nhân viên của wikiHow](#) | [22 Tham khảo](#)

⁶⁹ *Trau dồi kinh nghiệm cần thiết Xây dựng thói quen tốt Tập trung sự đam mê vào công việc Mở rộng mạng lưới quan hệ với đúng người Điều phối việc kinh doanh*

Bạn phải biết những kiến thức cơ bản trong ngành nghề của mình, nhưng điều đó không có nghĩa là bạn phải lấy bằng MBA.

Tuy nhiên, không tham gia chương trình đào tạo sau trung học phổ thông có thể là nguyên nhân khiến bạn bị nhiều nhà tuyển dụng gạch tên.^[1] Việc tham gia các lớp học kinh doanh, cho dù là khóa học tại trường đại học hay khóa học không chính quy, đều chứng minh nỗ lực học hỏi của bạn, và điều đó sẽ giúp bản lý lịch của bạn sáng giá hơn. Mọi người đều phải bắt đầu tại một điểm nào đó!

Đại học. Bằng cấp về kinh doanh phù hợp cho bất kì doanh nhân nào, nhưng bạn nên tìm hiểu ngành nghề mình muốn tham gia trước khi chọn chuyên ngành. Một số vị trí ưu tiên cho những người có bằng cấp chuyên ngành, do đó bạn cần học hành chăm chỉ.^[2]

Các trường thương mại. Nếu việc kinh doanh bạn muốn thực hiện tập trung vào một ngành thương mại cụ thể, bạn nên tăng cường học hỏi kiến thức về ngành đó.

Các buổi diễn thuyết và hội thảo. Việc lắng nghe lời khuyên của những người đã thành công trong lĩnh vực của họ có thể giúp bạn ngộ ra nhiều điều.

Kiểm tra thời gian biểu tại các trường đại học để biết giờ diễn thuyết, hoặc tìm trên mạng các buổi nói chuyện về chuyên ngành được tổ chức trong thành phố. Bạn phải luôn cập nhật thông tin từ các chuyên gia trong ngành, cho dù bạn nghĩ rằng mình đã ở đỉnh cao trong cuộc chơi.^[3]

1. Tiếp tục học sau giờ chính khóa:

Thành công trong thế giới kinh doanh nghĩa là phải nỗ lực hơn bình thường. Có rất nhiều nguồn tài nguyên trực tuyến có sẵn để bạn nâng cao kiến thức, nếu bạn còn thời gian rảnh sau khi hoàn thành bài tập về nhà (hay công việc làm thêm). Đừng bao giờ ngủ quên trên vinh quang: hãy nghĩ về những gì sẽ đến tiếp theo.

Ngày nay nhiều nhà tuyển dụng ưu tiên cho những ứng viên mang đến buổi phỏng vấn các kỹ năng thể hiện ở chỉ số điểm trung bình ở trường hoặc bằng cấp sau đại học.^[4] Tìm các mẫu lý lịch cho vị trí bạn ứng tuyển, và cố gắng phát triển các kỹ năng đó trong thời gian rảnh.

Tuy nhiên, việc nỗ lực học thêm không có nghĩa bạn phải hy sinh các khía cạnh khác của cuộc sống. Tìm thời gian thường cho bản thân về công việc đã làm là cách rèn luyện các thói quen tốt cho bạn trong tương lai.

2. Tìm người hướng dẫn:

Xây dựng mối quan hệ với một chuyên gia có sự nghiệp đáng ao ước là một trong các hình thức kết nối trực tiếp và hiệu quả. Thiết lập mối liên kết này dường như là việc khó khăn, nhưng bạn hãy cố gắng liên lạc với họ bằng mọi phương tiện sẵn có.

Chuẩn bị vài câu hỏi thích hợp cho buổi gặp mặt, ví dụ như “Anh khởi đầu sự nghiệp như thế nào?”; “Anh có theo học trường kinh doanh nào không?”; hay “Có phải đây là việc kinh doanh đầu tiên của anh trong ngành này không?”

Nếu bố mẹ bạn có đồng nghiệp hay bạn bè làm trong lĩnh vực bạn thích, hãy xin bố mẹ địa chỉ email của họ hoặc nhờ bố mẹ sắp xếp cho bạn một cuộc gặp mặt.

Đối với chủ một doanh nghiệp địa phương thì bạn chỉ cần đến nơi kinh doanh của họ để ngỏ lời mời! Giới thiệu bản thân là một doanh nhân có khao khát và thể hiện sự thán phục đối với thành tựu của họ, và xin phép họ cho cơ hội nói chuyện về đề tài này.

Tại trường học thì giáo sư có thể làm người hướng dẫn cho bạn. Không bao giờ được xem thường những bộ óc uyên bác trong trường đại học, và đừng sai lầm khi nghĩ rằng bạn chỉ được phép học trong giờ học. Gặp giáo sư để xin lời khuyên trong giờ làm việc của họ.

Một số công ty có chương trình vừa huấn luyện vừa làm để sắp xếp những người mới được tuyển dụng với nhân viên có kinh nghiệm.^[5] Bạn nên tận dụng lợi thế này và không nên xem họ là gánh nặng, mà là cơ hội để học và phát triển.

○

3. Xin thực tập:

Khi bạn chưa có kinh nghiệm, hãy xin thực tập để bước chân vào ngưỡng cửa của ngành đó. Đừng ngần ngại với các vị trí không hưởng lương nếu chúng có thể mở đường để bạn thành công sau này, về lâu dài những giờ làm việc đó sẽ không hề lãng phí. Thông qua thực tập, nhiều sinh viên đại học đã có cơ hội kết nối mạng lưới nghề nghiệp với các chuyên gia làm việc cùng họ.^[6]

Các công việc khởi điểm lương thấp đơn giản là cái giá phải trả trong thế giới kinh doanh hiện tại, khi bạn

không có cơ hội tìm được công việc “khởi điểm” lương cao nếu không có vài năm kinh nghiệm.

Suy nghĩ kỹ với các vị trí không hưởng lương và cũng không mở đường để bạn đi đến thành công, dù là cơ hội thăng tiến trong công ty đó hay mở ra các cánh cửa khác.

Phần 2

Xây dựng thói quen tốt

1, Sắp xếp nhiệm vụ theo thứ tự ưu tiên:

Đầu tiên bạn phải hoàn thành các nhiệm vụ mang lại nhiều lợi ích nhất về lâu dài. Bạn cần phân biệt sự khác nhau giữa nhiệm vụ có “giá trị cao” (mang lại nhiều lợi ích nhất về lâu dài) với nhiệm vụ có “giá trị thấp” (dễ làm nhưng mang lại ít lợi ích).^[7]

2, Tránh trì hoãn:

Việc tránh đối mặt với các khía cạnh khó chịu của công việc sẽ không làm công việc đó biến mất. Để dồn ứ hàng tá công việc khó khăn và xử lý một lúc sau khi đã hoàn thành các việc dễ dàng sẽ chỉ khiến bạn cảm thấy cay đắng vào cuối dự án.^[8]

Lập danh sách. Không thể nói hết về những lợi ích của việc chống lại thói quen trì hoãn khi bạn nhìn mớ công việc trước mặt, và gạch bỏ từng mục sau khi hoàn thành.^[9] Mỗi danh sách nên đủ dài để khối lượng công việc nằm trong tầm mắt, nhưng không quá dài đến độ bạn cảm thấy mệt mỏi mỗi ngày.

Có một chiến thuật là chia nhiệm vụ khó thành các phần nhỏ dễ xử lý hơn, sau đó rải đều các điểm khó khăn của nhiệm vụ đó vào các phần bạn thật sự thích.

Theo sát thời gian biểu: viết ra các việc phải làm và bạn không nhất thiết phải dùng lịch, nhưng thói quen lập thời gian biểu có thể giúp bạn xử lý công việc hiệu quả. Lên lịch làm việc bạn không thích vào một ngày cụ thể, và rồi quên nó đi để tránh bị căng thẳng vào những ngày khác. Việc này sẽ giúp bạn khắc phục thói quen trì hoãn không tốt.

3, **Hoàn thành các dự án.** [\[10\]](#):

Giải quyết các nhiệm vụ từ đầu đến cuối. Việc hoàn thành một dự án sẽ giúp bạn học hỏi nhiều hơn nghìn lần so với làm cả tá dự án nhưng hồ hởi lúc ban đầu rồi bỏ dở, cho dù bạn không bao giờ muốn nhìn lại dự án đó.

Đôi khi bạn phát hiện mình bị sa lầy trong công việc dường như đã đi chệch mục tiêu, nhưng bạn đã đầu tư công sức cho nó cả tuần nay. Nếu dự án đó có lịch trình dự kiến sẽ tốn rất nhiều thời gian của bạn để theo đuổi, đôi khi bạn nên đánh giá lại liệu mình có đang sử dụng thời gian hiệu quả (xem phần trên về nhiệm vụ có “giá trị cao” và nhiệm vụ có “giá trị thấp”).

Vậy làm thế nào để biết khi nào bạn nên từ bỏ một dự án? Tự xem xét lại một cách thành thật và hiểu mình. Nếu bạn thấy mình thường xuyên nghĩ về điều này—và bạn còn một chuỗi các dự án chưa làm—đây có thể là dấu hiệu bạn cần bắt tay vào công việc và làm đến cùng.

4, **Chịu trách nhiệm:**

Cho dù là thành công hay thất bại thì một doanh nhân thành đạt phải sẵn sàng chịu trách nhiệm cho hành động của mình. Nó chứng minh cho nhân viên và quản lý của bạn thấy rằng bạn luôn sẵn sàng đối phó với nhiệm vụ trước mắt một cách công khai và có trách nhiệm.

Bạn sẽ không giành được sự yêu mến của người khác nếu lảng tránh các ảnh hưởng tiêu cực do bước đi sai lầm của mình gây ra, và các mối quan hệ kinh doanh có thể phải chịu hậu quả khủng khiếp.

Phần 3

Tập trung sự đam mê vào công việc

1, Theo đuổi thứ gì đó quan trọng đối với bạn:

Tập trung theo đuổi một niềm đam mê nào đó sẽ giúp bạn vực dậy tâm trạng uể oải trong những ngày cảm thấy động lực thúc đẩy không thật sự mạnh mẽ. Niềm đam mê không phải lúc nào cũng chuyển thành “niềm vui” nhưng nó có ý nghĩa với bạn ở một phương diện nào đó.

Bạn chỉ nên dành sự nỗ lực cho những việc mà sẽ làm bạn cảm thấy tự hào sau đó, hoặc tối thiểu là đưa bạn đến gần hơn với những gì bạn thật sự muốn làm.

2, Cân bằng giữa công việc và vui chơi:

Tạo sự cân bằng lành mạnh giữa công việc và cuộc sống là điều thiết yếu để có thành công lâu dài và đem lại trạng thái khỏe mạnh toàn diện của mỗi cá nhân. Nhưng có thể thấy rằng nhiều tham vọng cũng đồng nghĩa là bạn

phải làm việc nhiều hơn, nhất là khi mới bắt đầu sự nghiệp.

Niềm đam mê công việc sẽ tạo nhiều ý nghĩa cho những đêm bạn phải thức trắng làm việc.

Khi quá chìm đắm trong công việc mà không dành thời gian nghỉ ngơi, bạn sẽ bị căng thẳng hơn và giảm hiệu quả công việc.^[11] Đặt ra ranh giới cho ngày làm việc và thường xuyên nghỉ giải lao để phục hồi năng lượng.

Đừng nhàm lẩn công việc của bạn với con người bạn. Việc tìm thời gian và không gian rời xa công việc—cho dù đó là niềm đam mê của cuộc sống—có thể mang lại cho bạn những suy nghĩ thấu đáo về công việc đó.

3, **Không cầu toàn:**

Công việc càng có ý nghĩa với bạn thì nó càng khó thực hiện, và như người ta thường nói “cầu toàn đâm ra hỏng việc”. Việc cố gắng quá nhiều để tạo ra bản sao lý tưởng, hoàn hảo của giai điệu hay hình ảnh đó có thể giúp bạn có được một tác phẩm hoàn hảo, nhưng không thể đem lại mười tác phẩm bạn thật sự cần.

Tìm sự cân bằng trong công việc để thỏa mãn bản thân, người quản lý và khách hàng của bạn mà không phải hy sinh các phương diện còn lại của cuộc sống.

Chủ sử dụng lao động đánh giá cao những nhân viên có thể hoàn thành công việc ổn định và đáng tin cậy hơn các nhân viên chỉ thỉnh thoảng tạo ra sản phẩm tuyệt vời... nhưng liên tục chậm tiến độ.^[12]

4, **Nói chuyện tự tin:**

Khi bắt đầu một doanh nghiệp mới, có thể bạn cảm thấy rằng sẽ là quá tự tin nếu bạn nói về sự nghiệp của mình như thể mọi chuyện đã thành công thật sự. Tuy nhiên, điều này sẽ khiến người khác nhìn bạn với con mắt nghiêm túc, và bản thân bạn cũng sẽ thấy mình nghiêm túc. [\[13\]](#)

Khi bắt đầu công việc kinh doanh, bạn không nên nói nước đôi một cách thiếu tự tin. Hãy nói về công việc kinh doanh mới theo cách mà bạn sẽ nói về bất kì việc kinh doanh nào khác. Gọi đó là “công việc” và thậm chí khi làm việc ở nhà thì bạn cũng có thể gọi là “văn phòng”. Bạn có thể nói một cách hài hước như vậy nhưng đừng phá hỏng nỗ lực của mình.

Phần 4

Mở rộng mạng lưới quan hệ với đúng người

1, Tạo dựng mối quan hệ, đừng hành động theo kiểu "qua cầu rút ván":

Cư xử với mọi người một cách tôn trọng, nhã nhặn và nhân ái là cách khởi đầu tốt! Bạn không thể biết khi nào sẽ có được một mối quan hệ kinh doanh thật sự, hay lúc nào sẽ tìm thấy đối tác, nhà đầu tư hoặc người chủ mới của mình.

Chỉ chấm dứt các mối quan hệ khi thật sự cần thiết. Khi thôi việc, bạn hãy cố chế ngự cảm xúc hả hê, tránh tỏ ra thiếu nhiệt tình trong công việc, và đừng nói cho quản lý của bạn biết “cảm xúc thật sự”. Khi bạn giắt đứt một sợi dây trong mạng lưới, bạn không thể biết ai sẽ là người bị tổn thương khi sợi dây bật lại sau đó.

2, **Xây dựng mạng lưới với con người, không phải với sản phẩm.**

Việc xây dựng mạng lưới sẽ sắc mùi vụ lợi và hời hợt khi bạn quảng cáo việc kinh doanh quá lộ liễu. Bạn nên biết việc xây dựng mạng lưới là yếu tố thiết yếu để thành công trong mọi ngành nghề, nhưng không nên quên rằng bạn đang tạo dựng sợi dây liên kết với con người.

Tiếp cận các mối tương tác một cách toàn diện và nhân văn có thể khiến người khác dễ nhớ đến bạn hơn khi họ có nhu cầu tuyển dụng; nhà tuyển dụng không chỉ có suy nghĩ rằng “Minh biết ai giỏi công việc phát triển nội dung quảng cáo này?”, mà còn nghĩ “Có công việc nào phù hợp cho anh ta không?”.

Mọi người trong ngành của bạn đều hiểu xây dựng mạng lưới quan trọng thế nào, vì vậy đừng nghĩ rằng bạn là người duy nhất phải ra ngoài quảng cáo năng lực của mình. Ở mức độ nào đó, tự quảng cáo chính là phần quan trọng nhất của cuộc chơi. [\[14\]](#)

3, **Phát triển kỹ năng kết nối:**

Bạn không chỉ cần các kỹ năng này cho hoạt động hằng ngày với quản lý và nhân viên của mình, mà chúng

cũng có lợi cho bạn khi phải thương thảo hợp đồng. Nghiên cứu cho thấy những doanh nhân thành đạt nhất đều giỏi cả kỹ năng nhận thức lẫn kỹ năng xã hội. [\[15\]](#)

Chú ý đề cao công việc và ý kiến đóng góp của người khác.

Luyện tập kỹ năng nghe chủ động. Nghe chủ động nghĩa là xác nhận những gì người khác nói bằng cách lặp lại ý họ theo cách hiểu của mình.

Chú ý đến người khác. Hãy chủ động để ý đến cảm xúc, lời nói và ngôn ngữ cơ thể của người khác.

Kết nối mọi người. Một chủ doanh nghiệp thành đạt phải là trung tâm kết nối các mối quan hệ giữa người với người. Thúc đẩy phát triển môi trường mang mọi người lại gần nhau, bằng cách đối xử với họ bình đẳng và công bằng, khuyến khích họ làm việc cùng nhau.

Đóng vai trò lãnh đạo khi cần giải quyết xung đột. Hãy đóng vai trò người hòa giải thay vì xử lý vấn đề theo cách cá nhân.

4, **Phát triển quan hệ với khách hàng:**

Đồng nghiệp và nhà tuyển dụng tiềm năng không phải là những người duy nhất bạn nên phát triển quan hệ vững chắc với họ trong thế giới kinh doanh. Hãy cố gắng xây dựng mối quan hệ phù hợp với những người đến cửa hàng của bạn, sử dụng sản phẩm hay đánh giá cao công việc của bạn. Cảm xúc—không phải giá cả—thường là yếu tố quyết định nhiều hơn khi khách hàng muốn mua sản phẩm. [\[16\]](#)

5, **Tuyển dụng thông minh:**

Đội ngũ nhân viên là mạng lưới hỗ trợ và là điều kiện cần thiết để mang lại thành công cho bạn. Tuyển dụng những người có kỹ năng và có năng lực, nhưng cũng cần xem xét khả năng làm việc nhóm của họ.

Không bao giờ ưu tiên chọn những người đồng quan điểm để cố gắng tạo đội ngũ gắn kết. Xét trên tổng thể, sự đa dạng về quan điểm tạo ra rất nhiều lợi ích cho doanh nghiệp của bạn, cả về mặt đổi mới lẫn kinh nghiệm.^[17]

Hãy cẩn thận khi bạn gặp tình huống phải thuê người nhà hay bạn bè. Dựa vào các mối quan hệ để kiếm việc cũng là một cách, nhưng cách điều hành theo kiểu gia đình trị sẽ mang lại hình ảnh xấu cho doanh nghiệp của bạn. Đảm bảo những người bạn tuyển dụng có đủ phẩm chất cho vị trí họ nắm giữ.

Phần 5

Điều phối việc kinh doanh

1, **Tồn tại:**

Là chủ một doanh nghiệp, mục tiêu quan trọng nhất khi khởi nghiệp chỉ đơn giản là tồn tại. Nếu bạn mới thành lập một doanh nghiệp mới hoặc khởi nghiệp từ số không, tránh đặt ra các mục tiêu không thực tế cho doanh nghiệp non trẻ của mình.

Tâm điểm của tất cả các doanh nghiệp chính là kiếm tiền, ngay cả những doanh nghiệp mang tính từ thiện

và không vụ lợi. Bạn có thể đặt mục tiêu khiêm tốn (chỉ đủ để doanh nghiệp tồn tại và phát triển) hoặc vĩ đại (thu hút thêm nhà đầu tư và làm hài lòng cổ đông), nhưng ở mức độ nào đó điều này đúng đối với mọi doanh nghiệp.

Ví dụ, cửa hàng bán gắng tay của bạn sẽ không bao giờ đạt được mục tiêu cung cấp gắng tay cho tất cả trẻ em có hoàn cảnh khó khăn trên thế giới nếu bạn không giữ cho doanh nghiệp đó tiếp tục hoạt động và phát triển. Quan trọng là mục tiêu dài hạn, nhưng không vì chúng mà bạn bất chấp các mục tiêu trước mắt mang tính bền vững.

2, **Đầu tư vào tương lai:**

Bạn đã bao giờ nghe người ta nói “Bạn phải đầu tư tiền để kiếm tiền?” Tiết kiệm bất kì khi nào có thể, nhưng chỉ ở chừng mực nhất định. Đối với các chi phí quan trọng và đáng giá thì bạn cần phải đầu tư vốn.

Những chi phí này có thể là lương của các chuyên gia tài năng mà bạn đang hy vọng thuê được họ, chi phí quảng cáo trên tạp chí thương mại, hoặc đơn giản là bộ quần áo đẹp để trông tương xứng với đồng nghiệp và khách hàng. Tập trung đầu tư vào thành công trong tương lai, không chỉ ăn mừng thành công hiện tại. [\[18\]](#)

Tránh mua áo hay cà vạt quá đắt tiền, mua xe ô tô hay thuê văn phòng quá lớn mà bạn không thật sự cần - nhưng đừng mặc nhiên cho rằng những thứ tốt đều có giá cao.

Hình ảnh là một yếu tố quan trọng để có thành công trong kinh doanh, nhưng không chỉ là kiểu hình ảnh hời hợt. Việc thuê văn phòng lớn mà không sử dụng hết hoặc đầu tư trang thiết bị mà không thể thanh toán đúng hạn sẽ ảnh hưởng đến hình ảnh doanh nghiệp của bạn trong nhận thức của các công ty khác

3, **Dự tính và chấp nhận rủi ro:**

Các doanh nghiệp mới cần phải tồn tại nếu muốn phát triển, bất kể quy mô lớn hay nhỏ, nhưng tất cả đều phải chấp nhận một rủi ro nào đó. [\[19\]](#)

Bước ra khỏi chuẩn mực thông thường là yếu tố cần thiết để thành công, dù trong vai trò của bạn tại công ty hay trong tham vọng đối với lĩnh vực hoạt động.

Lên kế hoạch cẩn thận cho dự án kinh doanh và đề phòng rủi ro tối đa, nhưng hãy chuẩn bị tinh thần cho thất bại có thể xảy ra.

4, **Mang lại điều bất ngờ:**

Các nhà cách tân thành công rất được người Mỹ quý trọng, nhưng việc theo đuổi các ý tưởng mới không phải dễ dàng. Đừng sợ tham gia kinh doanh một ngành mới mẻ - người ta có thể dễ dàng nghĩ ra ý tưởng hay, nhưng bắt tay vào làm để theo đuổi ý tưởng đó mới thể hiện tinh thần và sự quyết tâm.

Kết quả thất bại của một ý tưởng không hoàn toàn có nghĩa ý tưởng đó là sai - đôi khi ý tưởng là đúng nhưng cách theo đuổi lại không hiệu quả.

Đừng vứt bỏ mọi thứ mà bạn đã cố gắng thực hiện, hoặc tái cơ cấu toàn bộ. Ví dụ khi bạn làm việc trong công ty hay hợp danh, khó khăn có thể được giải quyết bằng cách tìm hiểu rõ hơn vai trò trách nhiệm của mỗi thành viên.^[20]

5, **Quý trọng thất bại:**

Thất bại giúp làm sáng tỏ các phương pháp và mục tiêu của bạn, bất kể nó khiến bạn đau đớn thế nào.

Thất bại không phải là điều khiến bạn phải xấu hổ mà là lý do để suy nghĩ về những gì đã làm. Đôi khi việc phải đối mặt với thất bại nặng nề và rồi cố gắng lấy lại tinh thần làm việc sẽ giúp chúng ta phát triển tính lì lợm, can trường mà rất cần thiết cho công việc sau này.^[21]

Như Henry Ford từng nói “Thất bại đơn giản là cơ hội để bắt đầu lại, nhưng lần này bạn sẽ hành động thông minh hơn”.^[22]

NHỮNG NGUYÊN NHÂN DẪN ĐẾN THẤT BẠI

- 1) Quá tự tin hoặc thiếu tự tin⁷⁰
- 2) Tiếp cận vai trò lãnh đạo với kỳ vọng sai lầm!
- 3) Không có các kỹ năng phù hợp
- 4) Bỏ qua việc xây dựng các mối quan hệ
- 5) Không biết lắng nghe
- 6) Doanh nghiệp phá sản vì quá đặt niềm tin vào kẻ khác:
- 7) Thất bại do hời hợt, chủ quan **không kiểm soát chặt chẽ được các mục đích chi phí:**
- 8) Thất bại do không lên kế hoạch cụ thể trước khi bước vào hoạt động:

⁷⁰ <https://quantrimang.com/5-sai-lam-ma-cac-nha-lanh-dao-tre-thuong-mac-phai-124621>

- 9) Thất bại do việc cung cấp giá trị không thực tế, khiến khách hàng không đủ tin tưởng.
- 10) Thất bại do không đáp ứng được nhu cầu thị hiếu chi tiết của khách hàng, và không “thuyết phục” được lợi ích của khách hàng v.v...
- 11) Thất bại do buôn bán trên nền tảng thiếu chọn thật
- 12) Thất bại do không có đất “dụng võ”.
- 13) Thất bại do “đầu tư quá đáng” - Tiêu lớn hơn Thu.
- 14) Thất bại do doanh nghiệp bị "mất nợ"
- 15) Thất bại do vay nợ quá lớn hơn nhu cầu và đồng thời không triển khai được kế hoạch cụ thể:
- 16) Thất bại do nhầm lẫn giữa nâng cao địa vị xã hội và sự làm giàu!
- 17) Thất bại do quan niệm sai lầm ngay từ đầu!
- 18) Thất bại do nóng vội mở rộng và quên mục đích chính!
- 19) Thất bại do không có sự ngừa xa, v.v...

Chương VI

Các lý do phổ biến khiến nhà doanh nghiệp thất bại:

(Để thành công các nhà DN cần lưu ý tránh xa những lý do phổ biến sau đây).

1. Quá tự tin hoặc thiếu tự tin⁷¹

Đa phần nhân viên bất kể là ở vị trí nào, là lãnh đạo đều có thể nắm bắt được họ thích điều gì ở ông chủ!

Nhiều

người còn tự tin rằng họ sẵn sàng chấp nhận thử thách "làm sếp" dù thực tế là không hề dễ, để hoàn thành nhiệm vụ khi ở vị trí đó.

"Nói dễ, làm khó". Tất cả chúng ta đều biết một nhà lãnh đạo giỏi là như thế nào và sẽ trở nên như thế nào?

⁷¹ <https://quantrimang.com/5-sai-lam-ma-cac-nha-lanh-dao-tre-thuong-mac-phai-124621>

Tuy nhiên, một khi ở vai trò đó, chúng ta thường quên những gì đã biết, và thậm chí còn không thiện xảo trong cách hành xử tới mức khiến người khác cảm giác khó chịu,

Cũng như họ không hề chắc chắn rằng liệu mình có làm việc hiệu quả như kỳ vọng hay không".

Lời bàn của tác giả:

Thế hệ trẻ ngày nay, có khá nhiều người vướng vào cái quan điểm ấu trĩ⁷² như tự đưa mình “vô thế” để có cơ hội thăng tiến hơn! Đây là một sai lầm vô cùng trầm trọng lắm vậy.

Vì đây là một công việc liên quan về quản lý nhân sự, điều hành Tâm – Sinh lý của con người! Do vậy, để bước vào lãnh vực này tuổi trẻ cần phải trang bị cho mình “ vốn liếng” quan trọng nhất đó là sự học hỏi, hiểu biết và trải nghiệm.

2. Tiếp cận vai trò lãnh đạo với kỳ vọng sai lầm!

Trở thành phần tử của một Team nào đó là một chuyện, trở thành Leader của Team đó lại là chuyện khác.

Những nhà lãnh đạo còn non trẻ, thường chưa thực

72

sự có sẵn sàng những trải nghiệm về điều hành nhân sự, cũng như khi đối diện thực tế với việc quản lý nhóm!

Nên

họ thường dễ dàng phớt lờ các vấn đề khi sự việc trở nên nghiêm trọng, hoặc phản ứng thiếu cẩn thận! v.v...

Hewertson nói:

"Hiếm khi những nhà lãnh đạo mới hiểu rõ về điều mà thực sự họ đang phải giải quyết. Nhiều trong số đó không phải là điều họ mong đợi, hoặc có khao khát hoặc có đủ khả năng để kiểm soát tốt được",

2. Không có các kỹ năng phù hợp

Để trở thành một "bậc thầy" về lãnh đạo, bạn đòi hỏi phải tích lũy rất nhiều chuyên môn và kinh nghiệm. Chúng ta buộc phải học cách lãnh đạo, đồng thời, nắm rõ các kỹ năng và động lực cần thiết của một Leader, khác với một nhân viên bình thường như thế nào!

Mọi thứ không là chỉ

ở bạn! Bạn chỉ thành công khi tất cả mọi người trong tổ chức thành công. Tuy nhiên, thực tế là không nhiều nhà lãnh đạo trẻ nhận thức được điều đó!

Thay vì tập trung quá vào công việc, bạn nên tranh thủ sự hỗ trợ từ mọi người để có thể thành công trong vai trò lãnh đạo!

4. Bỏ qua việc xây dựng các mối quan hệ

Lãnh đạo chính là tạo dựng các mối quan hệ - phát triển lòng tin đội nhóm và tối ưu hóa kỹ năng nối kết giữa các thành viên, đội nhóm cũng như trách nhiệm liên đới tương hỗ lẫn nhau,.... Leader sẽ phải trả giá rất đắt nếu không chú trọng tới quá trình này, bởi lẽ, bỏ qua đồng nghĩa với thất bại.

5. Không biết lắng nghe

Nhiều nhà lãnh đạo nghĩ rằng họ phải hoặc cần hành động như thể họ biết tất cả các câu trả lời – họ không cần ai gợi ý và cũng không nên thể hiện là họ không biết (!?)

Lắng nghe không phải là điểm mạnh của những Leader trẻ và không hiếm người vội vàng ngắt lời người khác, thay vì tập trung nghe hết những gì mà nhân viên đang trình bày.

Trong cuốn sách của mình, Hewertson cũng đã mô tả về 4 kỹ năng mà nhà lãnh đạo phải chinh phục được, bao gồm: personal (tự nhận thức), interpersonal (các kỹ năng giao tiếp), team (làm việc và phát triển đội nhóm) và văn hóa/hệ thống (đánh giá tổ chức). Personal là kỹ năng mà các Leader cần tập trung đầu tiên để có thể tránh những sai lầm trong lãnh đạo.

"Nếu đầu tiên không tự nhận thức được những điểm mạnh và điểm yếu của mình thì thật khó để kiểm soát được hành vi của bản thân chính mình! Và do đó làm sao có thể nhận thức được hành vi của người khác hay quản lý các mối quan hệ hiệu quả."

Do vậy, điều quan trọng là nắm bắt được mục đích, giá trị, tầm nhìn, điều gì nằm trong khả năng hoặc ngoài khả năng của bạn."

Sau đó, sử dụng nhận thức trên để rèn luyện và tích lũy các kỹ năng cần thiết, nếu muốn trở thành một nhà lãnh đạo xuất sắc".

6. Doanh nghiệp phá sản vì quá đặt niềm tin vào kẻ khác:

Một số Công ty phá sản vì bị mắc lừa từ các đối tượng như đối tác là các Công ty không có thực lực; khách hàng “xịn”; khách hàng là người quen; thậm chí đó là những người thân, v.v...

Các bậc trí tuệ có câu:

“Hoạ hổ hoạ bì, nan hoạ cốt; Tri nhân tri diện bất tri tâm⁷³”.

Tạm dịch:

“Vẽ cộp vẽ da, vẽ xương khó vẽ. Biết người biết mặt khó biết được lòng”
Đại ý
là:

“Vẽ cộp thì vẽ được bộ da, chứ khó mà vẽ được bộ xương của cộp.

Biết người thì biết mặt chứ khó mà biết được tấm lòng của họ” .

Ngày nay, rất nhiều người không ý thức được giá trị nhân cách đạo đức của con người!

Do đó, quý bạn hãy lưu tâm không *“ không đánh giá con người vội vàng qua bề ngoài”*.

⁷³ Ghi chú:

Hoạ là vẽ ; hổ là

cộp ; bì là da ; nan là khó
cốt là xương. Tri là biết ; nhân là người ; diện là mặt ; bất là không ,
tâm là tấm lòng .

7, Thất bại do hỏi họt, chủ quan không kiểm soát chặt chẽ được các mục đích chi phí:

Dân gian có câu:

“Buôn tàu bán bè không bằng ăn dè hà tiện”

Ca dao thành ngữ của ông cha ta từ xưa đến nay mang đậm những triết lý về cuộc sống sâu sắc, và câu thành ngữ trên chính là một trong số đó. Vậy thông qua câu thành ngữ này, ông cha muốn nói điều gì với thế hệ sau?

Đây là một câu nói mang ý nghĩa sâu sắc về sự tiết kiệm trong cuộc sống. Ý muốn nhắc nhở con người chẳng nên tiêu pha mà không biết tính toán bởi:

“ *Có của kho, không lo cũng hết*”!

Hay

“*Nước chảy ào ào không bằng hao lỗ mội*”

Ý câu này chỉ ra rằng mặc dù “nước chảy ào ào” nhưng ta còn thấy, còn phát hiện được chúng nên có thể ngăn ngừa được!

Trái lại “lỗ mội” tuy rất nhỏ, nước chảy ra một cách rò rỉ âm thầm nhưng ta khó phát hiện được! lâu ngày thành nhiều.

Trong thực tế, không ít Công ty trông có vẻ “ăn nên làm ra”, bên cạnh đó mức chi tiêu cho công ty hàng ngày, hằng tháng lại khá nhiều ngoài những mục chi tiêu thấy được, còn có rất nhiều mục chi tiêu đi ra “âm thầm

lặng lẽ”, nếu không phân cắt người theo dõi kiểm tra thường xuyên thì khó mà biết được!

Chẳng hạn như:

+ Mức tiêu thụ tốn kém về điện nước, có những công ty rộng thênh thang nhiều phòng ốc, nhiều phân khu nên không kiểm tra.

+ Những khoản chi cho việc tiếp khách, sẵn đón khách...

+ Những khoản chi cho quà cáp, biếu xén,...

+ Những khoản chi “ảo” ít thành nhiều, không thành có, ... thiếu trung thực từ nhân viên, v.v...

Đó là chưa kể đến các khoản chi xộp, hào phóng và vô tư của các sếp nữa!

Tiêu tiền khó hơn kiếm tiền là dành cho những nhà lãnh đạo tài ba nhiều kinh nghiệm!

Nhưng tiêu tiền dễ hơn kiếm tiền thường rơi vào những nhà lãnh đạo chưa từng trải chiến trường nên chưa quen mùi “thất bại”!

Sử dụng nguồn tài chính hợp lý, có hệ thống kiểm tra chặt chẽ chính là cặp mắt sáng đầu tiên ở bên trong DN của người lãnh đạo.

Điều này sẽ giúp cho nhà kinh tế luôn có sự cảnh giác biết được thực lực của mình ở từng bước tiến lui trong quá trình hoạt động.

8, Thất bại do không lên kế hoạch cụ thể trước khi bước vào hoạt động:

9, Thất bại do việc cung cấp giá trị không thực tế, khiến khách hàng không đủ tin tưởng.

Người ta không biết rằng giá trị thật là cốt lõi đem lại niềm tin cho khách hàng! Có không ít DN xây dựng “hình ảnh - phóng đại” quá giá trị thực tế mà họ có khả năng cung cấp cho đối tác.

Hãy cố gắng đầu tư vào giá trị thực! Hãy đảm bảo được những cam kết giữa bạn với khách hàng, Cách thức hợp tác “ảo thuật” này không thuyết phục được niềm tin và thiện chí tiếp tục hợp tác dài lâu của hầu hết khách hàng!

Các nhà DN thành công trước tiên là sự trung thực với chính họ! Không trung thực tự nó khiến tinh thần của bạn bệnh hoạn, yếu đuối và suy giảm uy lực sáng suốt và tâm bạn thường lo lắng bất an là điều không thể tránh khỏi; kể đến là làm bại hoại uy tín của bạn; cuối cùng là tự đào lỗ chôn sự nghiệp của chính bạn!

10, Thất bại do không đáp ứng được nhu cầu thị hiếu chi tiết của khách hàng, và không “thuyết phục” được lợi ích của khách hàng v.v...

Ví dụ:

- Do bất cẩn, mua hàng giả kém chất lượng mà bạn không biết!

- Bạn cố tình mua hàng giả;
- Bạn mua hàng quá hạn sử dụng với giá rẻ!
- Hàng tuy mới nhưng lại lỗi thời không hợp thời trang; hàng đời cũ v.v...
- Hệ quả cho thấy hàng hoá bạn sẽ tồn đọng.

Bạn nên tham khảo quy luật bộ 4 pháp⁷⁴
dành cho người đi buôn.

11, Thất bại do buôn bán trên nền tảng thiếu chơn thật:

Những doanh nghiệp thiếu tính chân thật trong mua bán luôn luôn chuốc lấy thất bại!

Không ai xây nhà trên cát, mà cũng chẳng có ai xây nhà mà không xây móng cả! Sự tồn tại của mọi thứ đều có gốc rễ của nó. Việc làm ăn thiếu lòng trung thực sự thất bại là lẽ đương nhiên trong sớm chiều mà thôi!

Bởi vì
sao? Bởi vì bạn sẽ
chẳng thể tạo được niềm tin cho thương hiệu bạn đối với
phần đông khách hàng.

12, Thất bại do không có đất “dụng võ”.

Nhiều DN vốn đầu tư lớn, đã ra đời lâu năm, sẵn có nhiều thị phần, đã có thương hiệu được sự tín nhiệm của mạng lưới đông đảo đại lý, khách hàng. Nói

⁷⁴ Quyển một – cùng tác giả

cách khác họ đã có mối lái liên kết sẵn từ trước trên nhiều thị phần rộng rãi! Nên sản phẩm “mới ra lò” của bạn khó có thể cạnh tranh bởi nhiều lý do như:

Chất lượng sản phẩm, sự khác biệt về sản phẩm, về giá cả và về quan hệ mới mẽ, v.v... Để tồn tại bạn cần nghiên cứu chiến thuật tiếp cận các khách hàng lớn như các nhà đại lý, đồng thời thuyết phục, chứng minh cho họ thấy rõ được nguồn lợi ích đến với họ như thế nào, trong liên kết với bạn và hàng hoá của bạn!

Bằng sự cần mẫn và trí tuệ dần dần chiếm được lòng các đại lý, khách hàng là bước thành công không nhỏ của bạn.

Mặt khác, cần lưu tâm đến các thị trường nhỏ, hoặc đến những “vùng đất mới” để tìm thêm “đất dụng võ”, bạn sẽ có cơ hội tốt hơn!

13, Thất bại do “đầu tư quá đáng” - Tiêu lớn hơn Thu.

Nhà DN trước khi chưa thu được lợi nhuận từ kinh doanh, không nên chủ quan và chắc ăn về phần thành công!

Để rồi vẫn phải chi trả đủ thứ và mọi mặt như:

+ Lãi ngân hàng (lãi lời lẫn gốc);

+ Lãi vay nóng phần trăm cao!

+ Chi trả lương nhân viên;

+ Chi trả tiền thuê mặt bằng; tiền điện + nước; tiền thuế chính phủ; Tiền quà cáp, v.v...

Đó là chưa kể đến nhiều khoản vay khác dành cho những thứ gọi là **Tiêu Sản** (*làm tài sản tiêu tốn dần dần theo thời gian chứ không sinh ra lợi nhuận*) như:

Cho xây dựng và trang trí nơi tiếp khách hoành tráng, hoặc những nhu cầu mục đích cá nhân như: phương tiện xe hàng hiệu, tài xế riêng, quà cáp quý giá, v.v... trong khi những thứ này chưa thực sự cần thiết v.v...

Nhiều nhà lãnh đạo Công ty phát hiện quá chậm trễ!

Vì sao các ngân hàng lại dễ dãi chấp thuận và sẵn sàng hỗ trợ nhiều khoản vay cho Công ty, thậm chí trong đó có cả các phần sử dụng nâng cấp nhà riêng, những nơi chiêu đãi khách hoành tráng của công ty, v.v....

Tất cả suy cho cùng, càng làm tăng thêm giá trị “tiêu sản” thế chấp là bất động sản của doanh nghiệp tại ngân hàng và ngày càng khốn đốn không lối thoát!

Lời bàn của tác giả:

Ghi nhớ: Phần thu vào luôn luôn nhiều hơn phần chi ra nhà DN sẽ ngày càng phát triển.

14, Thất bại do doanh nghiệp bị "mất nợ":

Nhiều doanh nghiệp do bất cẩn cuối cùng phải chịu mất trắng tài sản do đối tác không đủ khả năng để trả nợ cho mình!

Tất cả cũng là do sự thiếu tinh thức và chọn đối tượng để quyết định hợp tác sai lầm mà ra cả!

Nếu nhà DN sáng suốt thì nợ cũ tồn đọng, vấn đề xin cho “chồng thêm” nợ mới đó là một điều nhất thiết người trí cần phải có sự phán xét!

Bất kỳ thương vụ lớn hay nhỏ với xã hội ngày nay luôn có các biện pháp tích cực ràng buộc để ngăn ngừa!

Nhà lãnh đạo tài năng, có cặp mắt tinh tường và khó nhầm lẫn khi nhìn nhận một đối tác về nhiều phương diện, nhất là các khả năng liên quan đến những hợp đồng có tính chất quan trọng.

Họ đủ trí để quyết định chấp nhận hoặc sẵn sàng từ chối một hiệp ước kinh doanh, khi thấy khả thi hay có sự nghi ngờ về rủi ro!

Chính sự không tinh giắc, chủ quan và không chịu khó nghiên cứu về đối phương, nên dẫn đến bị mất nợ và phá sản của nhiều DN.

+ Trước những hợp đồng, cũng giống như trước sự quyết định khi mua một lượng hàng hoá lớn! Luôn luôn gìn

giữ sự sáng suốt của trí năng để dò biết chất lượng, hạng loại của thương phẩm và nguồn gốc của nó⁷⁵!

15, Thất bại do vay nợ quá lớn hơn nhu cầu và đồng thời không triển khai được kế hoạch cụ thể:

Nhiều nhà DN phá sản bởi do không đo lường và tính toán cân nhắc kỹ càng trước khi thành lập công ty. Chẳng hạn như các khái niệm và điều kiện ban đầu để quyết định thành lập một công ty như:

*Nhu thế nào là *điều kiện cần* để thành lập một công ty?
*Nhu thế nào là *điều kiện đủ* để Công ty được phát triển? v.v...

1. Chẳng hạn như *điều kiện cần* để thành lập nên một công ty/doanh nghiệp là bao gồm các điều kiện *cần thiết phải có* ⁷⁶ do chính phủ nhà nước ban hành như:

+ Điều kiện về đối tượng kinh doanh. (*chủ doanh nghiệp là cá nhân hay các cơ quan, tổ chức có nhu cầu thành lập công ty v.v...*); Điều kiện về ngành nghề khi đăng ký; v.v...

2. Nhu thế nào là *điều kiện đủ* để Công ty được tồn tại và phát triển? v.v...đó là phần lớn “vốn liếng” về

⁷⁵ Xem phần **Quy luật bộ 4** dành cho người đi buôn – Tập 01 cùng TG.

⁷⁶ <https://quocluat.vn/kinh-nghiem/dieu-kien-thanh-lap-cong-ty>

năng lực tinh thần, sự hiểu biết và tài điều hành DN v.v...

Không ít nhà DN vay vốn (nợ) quá nhiều hơn nhu cầu!

Họ nhìn quá gần và nhầm lẫn vô cùng lớn rằng :

Chỉ có trả lãi suất tín dụng hằng tháng thì nhẹ nhàng và đơn giản quá!

- Họ đâu có biết mỗi một ngày trôi qua là số tiền lãi mẹ đẻ lãi con gia tăng chất ngất như thế nào?
- Sự thành công hay phá sản phụ thuộc vào Hiệu Số còn lại của:

$$\{[\text{Tất cả tài sản DN}] - [\text{khối lượng tín dụng gốc phải trả} + \text{lãi tín dụng} + \text{nợ khác (nếu có)} + \text{chi phí khác} \dots]\}$$

= Lợi nhuận.

Không ít trường hợp bất cẩn với suy nghĩ hời hợt “rỗng tuếch” về gia tăng vay vốn đầu tư để mua sắm nhiều phương tiện “xịn” hơn! khi nghe rằng nếu vay nhiều *sẽ được Ngân hàng chiết khấu, tiết kiệm được nhiều thuế, v.v...*

Họ đâu biết rằng điều đó chỉ dành cho những DN lớn có lãi nhiều và nhất là cần kíp về nhu cầu cấp thiết để đáp ứng kịp thời cho khách hàng và đơn đặt hàng chờ đợi sẵn !

Không lên kế hoạch rõ ràng, nợ vay nhiều, lãi suất là con số “không”, thì DN sẽ đi vào ngõ cụt, sớm tàn phế là lẽ tự nhiên.

Suy

cho cùng nhà phát triển kinh tế thành lập doanh nghiệp không phải để nâng cao địa vị xã hội, mà là để kinh doanh kiếm nhiều tiền hơn.

Lời bàn của tác giả:

Giàu sang hay còn được gọi là sự sung túc về tiền của, đồng thời cảm giác hạnh phúc được hưởng thụ tài sản do mình làm ra!

Một ngày “số âm tài chánh” vẫn còn đeo níu bên mình và sự bất an kia mãi rình rập đe dọa ngày đêm! thì sự giàu có và hạnh phúc kia chỉ là một ảo mộng dài

**16, Thất bại do nhầm lẫn giữa:
Nâng cao địa vị xã hội và sự làm giàu!**

Không ít nhà DN quá sức chú trọng về hình thức và phương tiện, tiện nghi!

Do vậy, họ mắc sức vay nợ và tha hồ sấm sữ thậm chí đến khâu tổ chức nhân sự cũng dư thừa như hàng văn quan võ tướng tại triều đình!

* Chẳng hạn như phải trả lương cho thư ký riêng, thủ quỹ, thủ kho, lái xe riêng, nhân viên gác cổng, nhân viên đánh máy, nhân viên lau dọn, vệ sinh phòng ốc, nơi làm việc v.v... mỗi thứ phải chi tiền!

Nhưng trong thực tế chưa phải nhất thiết cần đến!

Nếu cần, tất cả những khâu công việc liệt kê trên đều có thể thuê hoặc sử dụng các dịch vụ của các doanh nghiệp khác v.v...

* Các DN ngày nay lại thích thuê những địa hình cao cấp đắt tiền để làm nơi giao dịch sang trọng, chưa kể đến sự trang hoàng bày biện đẹp mắt sao cho hợp với kiểu cách nữa!v.v...

Họ quá편 diện và tin tưởng vào hình thức tiện nghi! thậm chí họ cho rằng thế mới là cách tạo uy tín, uy thế và thương hiệu nhanh chóng cho doanh nghiệp của mình.

Lời bàn của tác giả:

Thực ra họ đã vô tình quên mất rằng, chính hiệu quả chất lượng sản phẩm đáp ứng sự hưởng ứng người tiêu dùng, uy tín bảo vệ hợp đồng, và sự chính xác đúng đắn trong cách trao đổi trên thương trường, mới tạo nên được tên tuổi thương hiệu lâu dài của doanh nghiệp.

17, **Thất bại do quan niệm sai lầm ngay từ đầu!**

Nhiều người quan niệm rằng việc buôn bán bước đầu vấn đề thua lỗ là lẽ thường tình không thể tránh khỏi! Vì thế, mà xem nhẹ và không quan tâm đến những kết quả kinh doanh lỗ vốn lúc ban đầu.

Điều này đối lập và mâu thuẫn với quan niệm của Jack Ma một trong những nhà tỷ phú lớn nhất thế giới:

“ Khi bạn bắt đầu kinh doanh, bạn sẽ phải chấp nhận một mức thu nhập ổn định, các chính sách y tế và tiền thưởng hàng năm.

Mặt khác, điều đó cũng có nghĩa là từ bây giờ, thu nhập của bạn sẽ không giới hạn, bạn sẽ sử dụng thời gian hiệu quả hơn và không cần được sự cho phép của bất kỳ ai cả!⁷⁷”

Vì sao chúng ta không tự hỏi rằng, vì nguyên có gì phải chấp nhận thua lỗ ngay từ đầu? mà không cố gắng tìm cho ra lý do dẫn đến khiếm khuyết của nó!

Một khi không thấy được những nguyên nhân của sự thua lỗ, nghĩa là DN ngày càng đi dần về phía mặt trời lặn, không thể có cơ hội phát triển được nữa!

Cần lưu ý rằng, thậm chí ngay cả việc sẽ bị thua lỗ nằm trong vòng tiên lượng trước chẳng nữa! thì những nguyên nhân phát sinh thua lỗ tương lai vẫn có khả năng còn rình rập ngoài dự tính của chúng ta!

Cho ví dụ: (...)

Lời bàn của tác giả:

Do vậy, trên thực tế không phải khi nào kết quả kinh doanh cũng đáp ứng hoàn toàn theo kế hoạch của DN, tuy nhiên đề đặt phòng ngừa, rà soát, đi từng bước một (với vốn nhỏ) để mở rộng thị phần, tăng cường quan hệ khách hàng trước, luôn là một nguyên tắc tốt nhất ngăn ngừa sự thua lỗ và dẫn đến thành công.

//

18, Thất bại do nóng vội mở rộng và quên mục đích chính!

Lợi nhuận là mục đích chính của việc kinh doanh.

Thế nhưng không ít nhà DN chỉ quan tâm đến những con số lớn mà vô tình bỏ quên mục đích chính!

Do có cơ hội quan hệ tốt, nên nhiều nhà DN nhanh chóng chớp thời cơ hợp tác, mở rộng quy mô và địa bàn hoạt động v.v... họ vội tự hào về sự phát triển kinh doanh với tầm vóc, bề thế nhanh chóng bằng vài hợp đồng hay công trình lớn.

Vì vậy, để xứng tầm họ vội vã đầu tư công nghệ mới, dây chuyền hiện đại, qui trình công nghệ, thiết bị hiện đại, tuyển nhiều nhân viên, v.v...

Họ bắt buộc phải trả tất cả mọi chi phí từ lương nhân viên, chi phí đầu tư máy móc, chi phí quan hệ, v.v.. Nhưng rồi, cuối cùng hiệu quả mang lại không được như mong đợi!

Lời bàn của tác giả:

Bởi vì sao?

Bởi vì nhà lãnh đạo DN chưa có “vốn liếng” năng lực lãnh đạo nên chưa có tầm nhìn xa, và do vậy chưa lên được kế hoạch trước! hay nói cách khác là chưa trang bị được “điều kiện cần” để phát triển DN!

Hơn nữa! DN mới ra đời, còn non trẻ, chưa có kinh nghiệm tổ chức và điều hành trên bình diện rộng lớn với nhiều vấn đề mới phát sinh, v.v... Trong những tình huống này! DN rất dễ đứng bên bờ vực thẳm là điều khó tránh khỏi!

19, **Thất bại do không có sự ngừa xa.**

Sự biến động về giá cả thị trường, về sự thay đổi tình hình xã hội v.v... Chẳng ai có thể tiên lượng được chính xác mọi diễn biến thời cuộc thường xảy ra

Vì vậy có không ít nhà DN phải hoang mang và chịu bất lực trước một biến động đột ngột mang tính rủi ro! Họ phải chuyển nhượng, phải cầm cố, phải bán một phần hay phá sản, v.v...

Tuy nhiên, những lúc đó nếu nhà DN có sẵn những khoản tài chính được dự phòng từ lợi nhuận những năm trước. DN sẽ hoàn toàn chủ động, không phụ thuộc vào ngân hàng hoặc nguồn vay nào cả, và tự mình vượt qua những khó khăn, tránh được nhiều nguy cơ có thể xảy ra một cách ngoạn mục vậy.

Kinh nghiệm “chiến trường” thị trường cho thấy:

Thường những khi có những biến động kinh tế lớn xảy ra, thì các nhà tài trợ, các ngân hàng cũng bị ảnh hưởng theo, do đó họ hạn chế và dè dặt cho ra nguồn vốn!

Phạm chẳng ai đại đột khi phải đầu tư vào các thời cuộc được báo động rủi ro có thể xảy ra! Thậm chí ngay cả các ngân hàng mặc dù không bị ảnh hưởng!

Lời bàn của tác giả:

Hãy nên chia tài sản DN ra thành 4 phần⁷⁸:

⁷⁸ Quy luật bộ 5 cần – quyền một cùng TG.

Và hãy luôn luôn chia đều thành 4 phần liên tục, để bổ sung cho nguồn vốn; để nâng lên đời sống của nhân viên, và tăng cường nguồn lực tiềm năng cho phân dự trữ với mọi lợi nhuận sinh ra. Nhà lãnh đạo thành công tương lai sẽ cảm nhận được cái hạnh phúc tuyệt vời của điều mong mỏi, mà ở đó có lẽ không có may mắn của sự lo âu thái quá lui tới đe dọa hay viếng thăm!

///

Mô Hình Thành lập một công ty là như thế nào?

(Bao hàm 4 phần Chính)

I, Xây Dựng Ý tưởng và lên Kế hoạch

1. Định hướng ý tưởng thành lập CTy để kinh doanh mặt hàng gì? Sản xuất gì? v.v...

2. Mục đích gì?

– Mục đích phụ là gì? Cung cấp được nhu cầu gì thực tiễn?
lợi ích gì cho xã hội? v.v...

– Mục đích chính là gì? Mang lại lợi nhuận như thế nào?
v.v...

3. Bán cho đối tượng nào?

- Đối tượng chính? Tầng lớp nào?
 - Đối tượng phụ nào? Tầng lớp nào?
 - Thị trường nào? Ngành nghề nào? v.v...
4. Tiên lượng hoặc dự đoán mức độ khả thi về mặt hàng này như thế nào?
 5. Lên sơ đồ **KẾ HOẠCH** mua và bán hàng cụ thể (trước tiên một cách ngắn hạn) và tiếp sau đó là sơ đồ cho Kế hoạch Dài hạn (rất cần thiết vì tầm quan trọng của nó⁷⁹!)
 6. Nếu có thể, nên trao đổi với những bậc thiện trí (có kinh nghiệm nhiều đáng tin cậy).
 7. Mua nguồn nguyên liệu ở đâu? Hạng loại gì? Chất liệu gì? Chất lượng như thế nào? Phải đảm bảo rằng chất lượng nguồn mua vào là đáng tin cậy!
v.v...

*****//*****

II. Xây Dựng Cơ sở vật chất

Cơ sở vật chất căn bản tối thiểu cho một công ty là:

Nơi đặt Công Ty và Phương tiện cố định:

⁷⁹ Bởi đây là con mắt và tầm nhìn đầu tiên của bạn! Rất nhiều và rất nhiều người có những ý tưởng chủ quan ban đầu, tự tin bỏ ra vốn liếng, nhưng không lên được **BẢNG KẾ HOẠCH CHI TIẾT CỤ THỂ** trước cho lộ trình sắp đến trong tương lai, nên cuối cùng đều đi vào ngõ cụt và thất bại ê chề! “Thống kê cho thấy có khoảng 90% DN vừa và DN nhỏ trên Việt Nam bị phá sản sau 5 năm thành lập Công ty bởi yếu kém về kiến thức, ...”

- (1) Văn phòng; phòng họp; phòng tiếp khách;
- (2) Nơi sản xuất, nhà kho, nơi trưng bày sản phẩm, hàng hoá, v.v...
- (3) Phân bố phòng ốc, nơi làm việc, chỗ ở cho nhân viên v.v...

Phương tiện không cố định:

Truyền thông; thông tin bằng Internet; computer; Phương tiện vận tải (xe cộ) lúc ban đầu nếu thật sự cần thiết; v.v...

*****//*****

III. Xây dựng ban Quản lý điều hành

Ban quản lý điều hành căn bản trong một Doanh nghiệp:

Là sự kết hợp thống nhất và liên kết chặt chẽ giữa các phân hành bao gồm:

Ban lãnh đạo (Chủ tịch; P. chủ tịch); Giám đốc; P. Giám đốc; Ban quản lý; Ban điều hành đơn đốc; Ban kiểm tra; thủ kho; ban đối nội, đối ngoại, cố vấn, v.v...

Mục đích quán xuyên, theo dõi, thuyết phục, động viên, nhắc nhở, phân tích, hướng dẫn, làm cho tổng thể các ban ngành và công nhân viên lao động trực tiếp và gián tiếp ... trong DN đều có tinh thần hăng say, cùng nhau làm việc để mang lại hiệu quả thực tế theo như kế hoạch đã dự trù trước v.v...

Phải thường xuyên quan sát để nắm bắt được các ban điều hành hoạt động có được đồng bộ và có tốt không?

Ban quản lý có chu đáo không? Nhân viên có làm việc tận tụy không? Hiệu quả hoạt động có đạt yêu cầu theo kế hoạch không?...

Nếu công việc liên quan đến chuyên môn bạn cần mời các chuyên gia hợp tác! Các ban vật tư; Ban tiếp thị (marketing) mở rộng thị trường tiêu thụ như thế nào? v.v...

Thư ký cần lưu tâm đến việc thực hiện tất cả các nghĩa vụ thuế do nhà nước quy định một cách chu đáo và rất chính xác – mục này vô cùng quan trọng và quyết định cho LINH HỒN yếu nhược hay cường tráng công ty của bạn!

IV. Ban quản lý điều hành sau khi công ty bước vào hoạt động:

Đây là phần hành quan trọng nhất và hầu hết quyết định sự thành công hay thất bại của bất kỳ một doanh nghiệp nào, đó chính là người lãnh đạo, điều hành tối cao của một công ty.

Trong một công ty ngoài vị lãnh đạo tối cao ra thì con người là quan trọng hàng đầu.

Bởi vì sao? Bởi vì con người là quyết định tất cả mọi hoạt động từ các cấp trên chí đến người lao động trực tiếp!

Một con người là bao gồm chỉ có 2 phần hợp lại đó là:

Phần tinh thần hay (*Tâm lý*) và phần cơ thể hay (*Sinh lý*).

Việc quản lý con người chính là quản lý 2 phần trên, nghĩa là quản lý Tâm lý và Sinh lý của người đó. Vì hai phần này luôn luôn tương tác và hỗ trợ lẫn nhau để tồn tại nên gọi chung là “Tâm – Sinh Lý”

Do đó, quản lý con người là một nghệ thuật đặc nhân tâm⁸⁰ về Tâm – Sinh lý!

Như vậy, vị lãnh đạo tối cao đòi hỏi phải có một nền tảng kiến thức, một kỹ năng sống tối thiểu và một thái độ sống tốt. Đó là tìm hiểu học hỏi những quy luật hoạt động về Tâm – Sinh lý của con người.

Mục đích để hiểu về chính mình trước tiên và sau đó, theo lẽ tự nhiên bạn sẽ dễ dàng hiểu được Tâm – Sinh lý của những thành viên đang hợp tác dưới sự chỉ huy của chính mình!

Trong một công ty có nhiều hạng người khác nhau về vai trò lãnh đạo; vai trò quản lý; vị trí xã hội; về bằng cấp; về tuổi tác; về tay nghề thâm niên; mới ra trường tập sự; người lao động chân tay, v.v...

Mọi quốc gia văn minh trên thế giới được ổn định và phát triển bởi nhờ đặt ra những luật lệ (pháp luật), để điều hoà mọi hoạt động của công dân trong xã hội.

Cũng dường thế ấy một Doanh nghiệp ví như một nhà nước, dù nhỏ bé nhưng để ổn định, phát triển nhất thiết

⁸⁰ Đắc: là đạt; Nhân: là Người; Tâm: là lòng, tinh thần, tình cảm, ý chí, v.v...

Đắc Nhân Tâm: Đạt được lòng người; hay đạt được tình cảm của người v.v...

phải có những nội quy và quy chế rõ ràng cần triệt để tuân theo!

+ Nội quy là văn bản cho tất cả những thành viên thực hiện theo như:

Giờ giấc đi và về, đồng phục, mang giày, đeo băng tên, cách chào hỏi nhau trong sinh hoạt, giờ giấc ăn uống, nghỉ ngơi, tiếp khách, giải quyết các việc riêng tư, v.v...

+ Quy chế là văn bản quy định về cách cấu trúc tổ chức trong một công ty:

Dành cho các thành viên thi hành nhiệm vụ, trách nhiệm riêng hoặc chung, cũng như cách thức tương tác lẫn nhau trong lúc làm việc:

Cấp trên và cấp dưới; thủ trưởng và nhân viên: v.v...để các bộ phận ấy nâng đỡ qua lại với nhau có trật tự và thứ lớp kẻ trên người dưới, v.v...

Quy chế và nội quy cần phải được lập ra trước tiên để điều hoà và ổn định mọi hoạt động của công ty vào nề nếp nghiêm chỉnh ngay trong giai đoạn khởi đầu.

Ngạn ngữ người Myanmar có câu:

“Lúc khởi điểm phải tốt, thì về sau mới tốt được!”

Việt nam ta có câu:

“Thượng bất chánh, hạ tất loạn”⁸¹

⁸¹ Thượng: trên, hạ: dưới, bất chính: không ngay thẳng, tắc: thì, loạn: lộn xộn) -

"Từ điển TN và Tục ngữ V.N (của Vũ Dung, Vũ Thúy Anh, Vũ Quang Hào NXB Văn hóa HN (1995)) "

Tạm dịch:

Người trên mà không ngay thẳng, thì cấp dưới sẽ rối loạn, không thể nghiêm chỉnh được".

*****///*****

Tham khảo:

(*** = 123456789)

1. ↑ <http://career-advice.monster.com/job-search/getting-started/overcome-job-ad-requirements/article.aspx>
2. ↑ <http://www.cbsnews.com/news/8-reasons-not-to-get-a-business-degree/>
3. ↑ <http://www.entrepreneur.com/article/200730>
4. ↑ <http://money.cnn.com/2014/07/02/pf/worker-skills/>
5. ↑ <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052702303404704577309750220810364>
6. ↑ <https://www.career.arizona.edu/student/finding-an-internship/internships-and-other-related->

[experiences/benefits-advantages-of-internships-and-other-related-experiences](http://www.entrepreneur.com/article/237479)

7. ↑ <http://www.entrepreneur.com/article/237479>
8. ↑ <http://www.entrepreneur.com/article/159820>
9. ↑ <http://www.entrepreneur.com/article/159820>

Kính mời quý độc giả đón đọc những

Tác phẩm cùng Tác giả:

1. **Bí Quyết Hạnh Phúc Trong Tình Yêu.**
(tập 1) (Tài sản tinh thần vô giá dành cho mọi gia đình).
2. **Bí Quyết Hạnh Phúc Trong Tình Yêu.**
(tập 2) (Tài sản tinh thần vô giá dành cho mọi gia đình).
3. **Gốc Rễ Của Người Thành Công.**
4. **Nguồn Gốc Cho Người Thành Đạt.**

(Tài sản tinh thần vô giá trong mọi gia đình).

5. **Quy Luật Phát Triển Tài Sản Kinh Tế – cho mọi thời đại .**

(I và II) (Tài sản trí tuệ vô giá cho người gia chủ).

Tóm Tắt Tiểu Sử Tác Giả

Tiến Sĩ - Bác Sĩ Ngô Thành Thanh

- Tiến sĩ Bác sĩ: Ngô Thành Thanh.
- Sinh ngày: 15 - 12 - 1965.
- Tại: Thôn Viêm Tây, Xã Điện Thắng, H. Điện Bàn, T. Quảng Nam, Đà Nẵng.
- Tốt nghiệp Bác sĩ Y khoa Huế niên khóa 1990 - 1996.
- Du học tại Myanmar 1999 - 2007.
- Du học tại Srilanka 2007 - 2014.
- Tốt nghiệp Thạc Sĩ (*Srilanka*) 2007 - 2008.
- Tốt nghiệp Tiến Sĩ Triết học hạng ưu (2008 - 2014) tại Srilanka.
- P. Giám Đốc Trung Tâm Cứu Trợ Trẻ Em Tàn Tật Tp. Đà Nẵng (thành lập Trung Tâm).
Ủy viên BCH Trung Ương Hội CTETTVN
- P. Giám Đốc Trung Tâm Pali Học – Viện Nghiên Cứu PHVN – Tp. HCM
- P. Giám Đốc Trung Tâm Unesco Nghiên Cứu và Ứng Dụng Phật Học Việt Nam – Trưởng Cơ Quan Đại Diện Miền Trung Tây Nguyên.

