

## Đôi nét về bản thân

- *Quá trình kinh doanh của anh?*

Ra trường, tôi làm việc 18 năm tại IBM USA ở những lĩnh vực khác nhau như bán hàng, phát triển sản phẩm, quản lý kinh doanh và sau đó khởi nghiệp Opal tại Hà Nội vào năm 1996. Opal chuyên sản xuất và tái chế hộp mực in laser/ink jet...

Bây giờ, hãy để tôi nói đôi chút về tinh thần kinh doanh (entrepreneurial spirit).

Bạn có thể tự mình mở ra kinh doanh, khởi nghiệp, hoặc đi làm cho một công ty nào đó, nhưng dù ở bất cứ đâu, bạn nên cố gắng tạo ra sự khác biệt, nỗ lực mang đến một giá trị nào đó cho khách hàng hoặc nơi bạn làm, cái đấy mới là quan trọng. Ý thức ai đang trả tiền cho mình, và mình cần phải làm gì để xứng đáng với đồng tiền đấy. Tinh thần đóng góp và giá trị bạn mang đến quan trọng hơn những kỹ năng mà bạn vốn có. Bởi vì kỹ năng có thể học và đào tạo được, nhưng còn thái độ, phức tạp hơn nhiều, khó thay đổi hơn. Đó là triết lý cuộc sống mà tôi rút ra được trong cuộc đời mình, chứ còn về quá trình, mỗi người đều sẽ có những con đường khác nhau thôi.

Hãy làm đi, và nói ít lại (Just do it! And talk less!)

- *Câu chuyện nào đáng nhớ trong thời gian đi làm?*

Có hai câu chuyện tôi cảm thấy tự hào.

Thứ nhất là về công việc tôi nhận làm trong mùa hè đầu tiên ở Đại học. Thay vì xin đi làm ở các công ty như Disneyland giống các bạn cùng học, tôi nhận đi bán sách cho một công ty nhỏ, mỗi ngày từ 8 giờ sáng cho đến 9 giờ tối. Họ huấn luyện tôi cách bán hàng trong 3 ngày, rồi sau đó tự tôi lái xe đến tiểu bang khác, tự thuê nhà ở, tự đi bán hàng bằng cách gõ cửa từng nhà, không có ai trả lương, chỉ được trích hoa hồng tiền sách khi bán được. Một mùa hè như vậy, nhóm vùng Baltimore với mười mấy người chỉ còn vài ba người, phần còn lại đều bỏ cuộc vì thất vọng! Bạn thử tưởng tượng việc đến gõ cửa từng nhà, nhìn từng cánh cửa đập lại trước mặt mình, nghe liên tục những câu “không, không, không mua gì cả”, thực sự rất dễ nản lòng. Nhưng cũng nhờ công việc này mà tôi đã trưởng thành, từ cậu sinh viên thành nhà khởi nghiệp ở tuổi 18. Chưa kể số tiền kiếm được dư trả học phí cho năm sau.

Mùa hè thứ hai, tôi đi làm ở một mỏ opal (tên một loại đá quý). Đến tháng cuối cùng, tôi là “người sống sót” duy nhất còn lại trong 7 sinh viên đại học cùng làm tại Denio, Nevada. Trong suốt khoảng thời gian ấy, 7 tôi học được không chỉ có lòng kiên trì mà còn cả sự chân thật. Chỉ một mình tôi với mỏ đá quý ấy, việc lấy trộm chẳng phải là quá khó khăn bởi không có sự giám sát của ông bà chủ. Nhưng cho đến khi mùa hè kết thúc, tôi vẫn ở lại, ngoài tiền lương như thỏa thuận không hề lấy thêm thứ gì. Kinh nghiệm từ mùa hè ấy đã khiến tôi rèn luyện được ý chí không bỏ cuộc và tác phong đặt toàn tâm toàn ý vào công việc. Cũng chính vì thế, khi thành lập công ty đầu tiên, tôi đã đặt tên là OPAL để luôn nhắc nhở mình về kinh nghiệm này.

- *Thất bại?*

Nhiều, và không còn nhớ nữa.

Có câu “làm đúng việc” (do the right things) và “làm một cách đúng đắn” (do things right). Để có thể “do the right things”, bạn cần có kinh nghiệm, và chính kinh nghiệm đó cho bạn sự lựa chọn. Cũng giống như khi đi đường làm sao bạn biết được nên rẽ phải hay trái để tránh bị kẹt xe? Chỉ có thể dựa vào kinh nghiệm. Dù cho bên phải thoạt nhìn có vẻ đông đúc, nhưng kinh nghiệm chỉ dẫn cho bạn biết nếu theo hướng đó thì có thể thoát ra được. Chính kinh nghiệm sẽ giúp cho tỉ lệ lựa chọn, tỉ lệ “do the right things” của bạn cao hơn.

Ngược lại, muốn “do things right”, bạn cũng cần phải biết thế nào là “do things wrong”. Vì vậy, kinh nghiệm là quan trọng, là thứ mà bạn cần trải qua mới có được, và cốt yếu bạn đã rút ra được những gì qua kinh nghiệm đấy. Just do more!

- *Mentoring cho mentee như thế nào?*

Trong những buổi gặp gỡ đầu tiên, tôi chú trọng đến mối quan hệ (relationship) giữa mentee và tôi. Relationship đến từ động từ Relate, có nghĩa là hiểu, cảm thông, chứ không phải quan hệ. Khi có được good relationship giữa mentee và mentor, mọi chuyện trở nên dễ dàng hơn. Thường tôi gặp mentee 2 lần mỗi tháng trong 6 tháng đầu, sau đó một lần/tháng. Mỗi lần gặp trung bình 2 giờ.

Tôi lắng nghe và tìm hiểu những gì mentee đang làm và muốn làm, những thử thách và khó khăn họ đang gặp phải. Tôi đặt ra những câu hỏi để họ nhìn vấn đề từ các góc cạnh khác nhau, buộc họ đưa ra những sự lựa chọn khác nhau, qua đây giúp họ suy nghĩ và giải quyết tình huống hiệu quả hơn.

Tôi thấy phần lớn các mentee khởi nghiệp có khó khăn về lĩnh vực vận hành (operations) hơn là chiến lược. Khi đi làm cho một công ty, họ có người sếp bảo họ làm cái gì và xong khi nào. Không có sếp, những điều cần làm thường trễ nải hoặc không xảy ra, dẫn đến hoạt động thua lỗ. Là người đi trước, tôi chia sẻ với họ những kinh nghiệm về nhân sự, tìm và giữ khách hàng, kiểm soát tài chính... liên quan đến những khó khăn mà họ cần giải quyết.

Qua mentoring, tôi nghĩ mentee rút ngắn được thời gian để “do the right things”.

- *Tại sao tham gia chương trình này?*

Khi ở Mỹ, tôi có cơ hội là mentee và sau đó mentor, trong những chương trình tương tự như SME này. Tôi cảm nhận được giá trị mang lại cho tôi trong cả hai trường hợp. Khi là mentee, tôi học và thay đổi bản thân nhờ người mentor, quan trọng nhất là tôi có được một người bạn lâu dài. Thời gian làm mentor, tôi cảm thấy hài lòng vì mình làm được một việc có giá trị cho người khác mà không hề vụ lợi.

***Mentor, Founder SME Networking & Mentoring – Ted Nuyen***