

Dương Hồng Kiến

Triết Giang Thương Đạo

Thương nhân Triết Giang đã được tôi luyện như thế nào?

*Thương nhân
Triết Giang
- Trợ thủ làm
giàu được hoan
nghênh nhất
Trung Quốc.*



Nhà Xuất Bản Thanh Hóa



- Triết Giang là nơi các nhà kinh doanh có tinh thần rục rủa, thương nhân Triết Giang thông minh chịu khó, dám mạo hiểm, dám vì người khác trước, đáng kính phục.

Nhà kinh tế học Ngô Kính Liên.

- Tạo ra cơ hội ở nơi không có cơ hội, nắm được cơ hội ở nơi có cơ hội, thương nhân Triết Giang đến Bắc Kinh là để nắm cơ hội, tư duy của họ thường nhanh gấp rưỡi người thường.

Nhà kinh tế học, Giáo sư đại học Bắc Kinh, Trương Vi Nghênh.

- Người Triết Giang có tham vọng tự sáng tạo, tự phát triển mạnh mẽ, có ý thức về sản phẩm kinh tế và khả năng thương mại truyền thống thâm hậu, thất bại trăm lần cũng không nản, tự cường không nghỉ, nhờ tinh thần này, tế bào kinh tế của người Triết Giang không ngừng biến đổi, phát triển, trình độ không ngừng nâng cao, trở thành những nhà kinh doanh trứ danh trong ngoài nước.

Nhà kinh tế học Lý Hưng Sơn.

TRIẾT GIANG THƯỜNG ĐẠO

TRIẾT GIANG THƯƠNG ĐẠO



NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA

248 – Trần Phú – P. Ba Đình – TP. Thanh Hóa

ĐT: (037). 720.399 – 722.347 – 723.797

Fax: (037). 853.548

Email: nxbanthanhhoa@yahoo.com

Chịu trách nhiệm xuất bản:

BÙI CAO TIÊU

Biên tập: Cẩm Hương

Sửa bản in: Dương Thắng

Trình bày: Kiều Nga

Vẽ bìa: Nghiêm Hoàng Anh

Liên Kết Xuất Bản - Tổng Phát Hành

NHÀ SÁCH KIẾN THỨC

17A Hàng Chuối – Hai Bà Trưng – Hà Nội

ĐT: (04).9713371 – 0903408530

Email: nhasachkienthuc@yahoo.com

In 1000^c khổ 14,5x20,5^{cm}. Tại Công ty cổ phần in và thương mại HTC

GPXB số: 537 - 2008/CXB/08 - 74/ThaH cấp ngày 25/06/2008

In xong và nộp lưu chiểu quý IV năm 2008.

Dương Hồng Kiến
Người dịch: Bạch Ngọc Lâm

TRIẾT GIANG THƯƠNG ĐẠO

(Những bí quyết kinh doanh của người Triết Giang Trung Quốc)

NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA

MỤC LỤC

Mở đầu

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG LÀM THẾ NÀO ĐỂ THÀNH CÔNG / 11

Chương I

LÀM DOANH NGHIỆP LÀ LÀM NGƯỜI / 23

Rất nhiều người cho rằng, kinh doanh, làm doanh nghiệp cần phải có năng khiếu hoặc tư chất. Trên thực tế, kinh doanh làm doanh nghiệp không quá khó như mọi người thường nói: Bất cứ một người nào biết làm người đều có thể kinh doanh làm doanh nghiệp. Vì vậy làm doanh nghiệp thực ra là làm người.

- 1 - Làm người trước, làm việc sau / 25
- 2 - Cần sống không hổ thẹn với lương tâm mình / 27
- 3 - Chuyên cần chính là nguồn vốn của cuộc đời / 30
- 4 - Nhất định phải nếm trải gian khổ / 35
- 5 - Trong khó khăn rèn luyện bản thân / 39
- 6 - Thói quen kính trọng nghề nghiệp / 44
- 7 - Tính tiết kiệm là mỹ đức / 48
- 8 - Thành thật, giữ tín là gốc làm người / 52
- 9 - Cần có tinh thần xông pha / 58
- 10 - Làm người cần phải thành thực / 62
- 11 - Chăm chỉ làm thật tốt mỗi công việc / 67
- 12 - Tin tưởng bản thân nhất định thành công / 72
- 13 - Cần có tinh thần phục vụ mọi người / 75
- 14 - Đối nhân xử thế cần phải linh hoạt / 78
- 15 - Học cách làm chủ vận mệnh của mình / 82
- 16 - Kiên trì theo đuổi những mong muốn trong lòng / 85

Chương II

TỰ MÌNH LÀM ÔNG CHỦ / 89

Người Triết Giang có tự ngộ sáng nghiệp vô cùng mạnh mẽ, tự ngộ phát triển dục vọng, có nghiệp vụ thâm hậu về truyền thống kinh doanh và ý thức kinh tế thương phẩm, có tinh thần quật cường và sáng nghiệp gian khổ tự cường không ngừng. Dựa vào những tinh thần này, tế bào kinh tế Triết Giang không ngừng tăng biến, mức phát triển không ngừng nâng cao, làm cho những người lao động phổ thông mà ban đầu là những người đánh giấy, thợ rèn, thợ may, sửa bột lửa, v. v trở thành triệu phú, tỷ phú, trở thành những nhà doanh nghiệp nổi tiếng trong nước và trên thế giới. (Nhà kinh tế học-Lý Hưng Sơn).

- 1 - Cần có "dã tâm" làm ông chủ / 91
- 2 - Cần phải hiểu rõ bản thân muốn làm gì / 95
- 3 - Lòng can đảm và sự hiểu biết là sự quan trọng hàng đầu trong kinh doanh / 100
- 4 - Dám trở thành người đầu tiên nắm trái / 103
- 5 - Thái độ quyết định thành bại / 108
- 6 - Làm những việc khác người / 110
- 7 - Không làm những việc mà bản thân không thể làm được / 114
- 8 - Tinh thông nghề nghiệp / 120
- 9 - Làm tốt những dự định tồi nhất / 124
- 10 - Khi đã xác định thì làm đến cùng / 129
- 11 - Lực lượng gia tộc chính phục thiên hạ / 133
- 12 - Sử dụng những phương thức tài chính không giống với người khác / 138
- 13 - Không thể đi ngược chính sách / 141
- 14 - Dùng lợi ích đổi lấy phát triển / 146
- 15 - Yên tâm làm tốt một việc / 148

Chương III

NHÂN MẠCH TỨC LÀ TÀI MẠCH / 155

Thiên thời không bằng địa lợi, địa lợi không bằng nhân hoà, nhân mạch chính là sự quan trọng thành công giấu có. Sức lực của cá nhân chỉ có hạn, thành công chỉ dựa vào 30% sức lực bản thân, 70% dựa vào người khác. Nhân mạch là tài mạch, thành công của mỗi cá nhân đều cần đến sự trợ giúp sức lực của người khác để thực hiện ước mơ to lớn của mình.

- 1 - Nhân mạch là sự quan trọng của sự nghiệp thành công / 157
- 2 - Trọng thị mỗi cá nhân / 161
- 3 - Học cách tiếp thị bản thân / 164
- 4 - Giúp đỡ người khác chính là giúp cho mình / 168
- 5 - Đồng hương người một nhà / 172
- 6 - Xây dựng mạng lưới quan hệ của mình / 176
- 7 - Nắm được quan hệ tốt với chính giới / 179
- 8 - Có tiền mọi người cùng kiếm / 183
- 9 - Hợp tác trọng về cạnh tranh / 186
- 10 - Khéo léo "mượn bộ óc" / 189
- 11 - Không có kẻ thù vĩnh viễn / 206
- 12 - Chịu thiệt thòi là được phúc / 196

Chương IV

NẮM CHẮC THỊ TRƯỜNG / 199

Kinh tế thị trường chắc chắn dẫn đến thừa hàng tồn kho, bởi vì bạn không thể biết cuối cùng thị trường cần nhiều hay ít, bạn không thể biết đối thủ cạnh tranh xung quanh mình sản xuất nhiều hay ít. Trong quy luật kinh tế thị trường, chỉ có thiếu hụt về đồng vốn mới sáng tạo ra giấu có tiền tài. Cũng không phải là bạn sản xuất được bao nhiêu thì kiếm được bấy nhiêu tiền tài, quan trọng ở chỗ vận dụng nguyên tắc lấy ít làm quý như thế nào. Việc xây dựng thông tin hoá của chúng tôi được tiến hành dưới một tiền đề như vậy. (CEO Hàn Vĩnh Sinh).

- 1 - Giới về nắm bắt cơ hội kinh doanh / 201
- 2 - Cần có thánh giác của loài chó săn / 207
- 3 - Đón đầu chính sách / 213

- 4 - Dùng tư duy của người lười để suy nghĩ / 217
- 5 - Tìm kiếm sự bất mãn của người tiêu dùng / 221
- 6 - Nhu cầu thị trường quyết định sản xuất / 224
- 7 - Cần có tinh thần dám đánh cược / 228
- 8 - Thời gian là cơ hội / 231
- 9 - Nhấn quang cần phải chuẩn, ra tay cần phải nhanh / 235
- 10 - Gây thiện cảm với khách hàng / 239
- 11 - Dùng chất lượng thay lời nói / 244
- 12 - Thà làm con nhím không làm con cáo / 250
- 13 - Tránh những cạnh tranh ác liệt / 255
- 14 - Cùng với những người kinh doanh tiêu thụ kết thành đồng minh / 259

Chương V

KHIẾN NGƯỜI KHÁC KIỂM TIỀN VÌ MÌNH / 263

Muốn làm đại sự, dựng đại nghiệp, trước tiên phải học cách dùng người, dùng người là môn học vấn, cần phải đưa những con người thích đáng vào những vị trí thích đáng. Người tốt có chỗ đáng dùng của người tốt, người xấu có chỗ đáng dùng của người xấu, người toàn tài có chỗ dùng của người toàn tài, người tài lẻ có chỗ dùng của người tài lẻ. Cần phải học được cách khôn khéo dùng người, dùng người không nên tiếc tiền, thì người khác mới kiểm tiền cho mình. (Vua ngành diêm-Lưu Hồng Sinh).

- 1 - Nhân tài tức là tiền tài / 261
- 2 - Tìm kiếm nhân tài thích hợp nhất / 269
- 3 - Làm việc thực sự là quan trọng nhất / 274
- 4 - Biết dùng sở trường của người, tận dụng sở đoản của khách / 279
- 5 - Ưu đãi nhân tài ưu tú / 282
- 6 - Hãy cho nhân tài sân chơi để phát triển / 287
- 7 - Chân thành quan tâm đến nhân công / 292
- 8 - Bảo đảm đầy đủ quyền lợi của nhân công / 295
- 9 - Chú trọng bồi dưỡng nhân tài / 299
- 10 - Làm cho mỗi người lao động đều trở thành ông chủ / 303

- 11 - Trao quyền, giải phóng bản thân / 307
- 12 - Lấy tình để giữ người là quan trọng nhất / 311
- 13 - Trọng thị sự cống hiến của nhân công cũ / 313
- 14 - Văn hoá đa nguyên hoá / 317

Chương VI

PHÁT TRIỂN MỚI LÀ ĐẠO LÝ VỮNG VÀNG / 321

Tại Sơn Đông lưu truyền một câu nói: "Trong quá khứ chúng tôi giảng về đạo lý cách mạng cho người Triết Giang, hiện nay người Triết Giang lại giảng về đạo lý phát triển cho chúng tôi. "Thương nhân Triết Giang đối với kinh tế địa phương đã đem lại sự cống hiến tích cực và đã hình thành thị phạm của sự phát triển kinh tế địa phương.

- 1 - Làm việc gian khổ, làm việc thật sự, và làm giỏi / 322
- 2 - Không ngừng nạp điện cho mình / 327
- 3 - Học tập trong thực tiễn / 332
- 4 - Khéo léo đàm phán / 336
- 5 - Dùng nhân quang mở rộng để nhìn nhận vấn đề / 340
- 6 - Luôn luôn không thoả mãn với hiện trạng / 343
- 7 - Sau khi phạm sai lầm, kịp thời hối cải / 348
- 8 - Bước ra khỏi Triết Giang là đi theo hướng phát triển / 351
- 9 - Hiệu ứng cấp số nhân thông tin hoá / 355
- 10 - Ổn định đa nguyên hóa / 358
- 11 - Đả phá chế độ doanh nghiệp gia tộc / 364
- 12 - Thương hiệu là tài sản vô hình / 371
- 13 - Tạo ra thương hiệu của mình / 375
- 14 - Biến tức là thông, thông tức là lâu dài / 379
- 15 - Mang kính viễn vọng để nhìn ra thế giới / 383

Chương VII

TỪ ƯU TÚ ĐẾN SIÊU VIỆT / 387

Khi Chính Thái từng bước từng bước tiến đến doanh nghiệp siêu việt, Nam Tồn Huy đã miêu tả về thành công của Chính Thái: “Tôi thấy điều đầu tiên là sự tôn trọng. Đây không chỉ là tôn trọng đối với con người, sự việc, bạn bè, đối thủ cạnh tranh, tri thức, nhân tài mà còn phải tôn trọng hiện thực, quy luật khách quan. Điều thứ hai là học tập. Điều này thể hiện không ngừng học hỏi sở trường của người khác, luôn luôn thể hiện thái độ khiêm tốn. Điều thứ ba là ôn hoà, điều này cho thấy trạng thái tâm lý luôn luôn duy trì cân bằng và ôn hoà nhã nhặn, đối với lập nghiệp là vô cùng quan trọng. Điều cuối cùng là sáng tạo, điều này thể hiện không ngừng phủ định bản thân, phủ định thành tích trong quá khứ, chỉ có như vậy nhân tài mới tiến bộ, doanh nghiệp mới phát triển. Tôi tổng kết trong tám chữ: Tôn trọng, học tập, ôn hoà, sáng tạo.”

- 1 - Không ngừng sáng tạo / 389
- 2 - Văn hoá đứng đầu / 393
- 3 - Biết dừng lại đúng lúc / 398
- 4 - Thân thể là nguồn vốn của cách mạng / 402
- 5 - Khống chế ham muốn vật chất của bản thân / 409
- 6 - Tiền tài là một dạng trách nhiệm / 410
- 7 - Cần phải hiểu được báo đáp cho xã hội / 415
- 8 - Luôn luôn cảm thấy nguy cơ / 420
- 9 - Ngăn chặn nguy cơ từ trong trứng nước / 424
- 10 - Không để nguy cơ đánh đổ / 429
- 11 - Chú trọng sự nghiệp giáo dục / 432
- 12 - Làm người phải ôn hoà / 436
- 13 - Khi cần buông tay phải buông tay / 441
- 14 - Cần có nhãn quang của nhà gây dựng sự nghiệp / 444

Lời cuối / 447

THƯƠNG GIA TRIẾT GIANG LÀM THẾ NÀO ĐỂ THÀNH CÔNG

Khi nói về kinh nghiệm thành công, các thương gia Triết Giang đã dùng bốn câu khái quát tâm đắc

+ Kinh doanh thành thật, không đầu cơ trục lợi, dù là làm ăn với những người hợp tác với mình, hay các hộ kinh doanh cá thể, thậm chí dân tộc quốc gia khác.

+ Lấy việc quan hệ giữa con người làm nền tảng cơ bản, đối nội đối ngoại đều tỏ ra thân thiện tốt đẹp.

+ Không viễn vông, phải đứng trên thực tế.

+ Không ngừng sáng tạo, việc đầu tiên là sáng tạo, bởi vì có rất nhiều việc bạn cần nghĩ thấu đáo.

TẠI SAO ĐỀU LÀ THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG?

Ngày 6 tháng 5 năm 2005, Thủ tướng Ôn Gia Bảo trong Đại hội của 40 thương nhân Hoa kiều người Ytalia gốc Ôn Châu và chủ tịch Hội ông Lý Mỹ Tinh tại La Mã, Ytalia đã từng nói: “Theo tôi được biết, trong các số nhà doanh nghiệp người Hoa, Hoa kiều hôm nay đến đây thì có đến bảy tám mươi phần trăm là người Ôn Châu. Người Ytalia nói, trong số họ thì cứ chín người có một người có doanh nghiệp, tôi thì nói, chúng ta người Ôn Châu mỗi người đều có thể gây dựng được một doanh nghiệp. Đây chính là tinh thần sáng nghiệp của người Ôn Châu. Tôi cũng biết khi ra nước ngoài đều rất gian khổ, ngày hôm nay mọi người đến đây đều ặt mặc chỉnh tề, nhưng những năm đầu tiên đã chịu khổ không biết bao nhiêu mà kể, và để có được như ngày hôm nay quả là không dễ dàng. Người Ôn Châu có thể chịu khổ, nhưng khổ mà không kêu khổ, đây chính là lực lượng người Trung Quốc sở tại.”

Khi nói về thương nhân Triết Giang, rất nhiều người không thể không quan tâm chú ý, những năm gần đây, trở thành hiện tượng ăn nên làm ra đứng đầu Trung Quốc, sự nổi lên của thương nhân Triết Giang đã là tâm điểm chú ý của mọi người. Những con số dưới đây đã chứng minh điều đó.

Năm 2004, theo sự sắp xếp đánh giá, điều tra, nghiên cứu về quy mô doanh nghiệp tư nhân trên toàn quốc của Hiệp hội công thương thì thực lực của doanh nghiệp tư nhân Triết Giang một lần nữa lại được công nhận. Trong danh sách 500 nhà doanh nghiệp mạnh trên toàn quốc, Triết Giang có tổng cộng 183 nhà, chiếm 36,6%, và đây cũng là bảy năm liên tục dẫn đầu toàn quốc của Triết Giang, tập đoàn Quảng Hạ, và UT đứng trong top ten. Viện khoa học xã hội Trung Quốc đưa ra sự đánh giá 50 doanh nghiệp tư nhân có sức cạnh tranh mạnh mẽ trên toàn quốc thì Triết Giang có 26 nhà.

Ngày 3 tháng 11 năm 2005 theo sự công bố trong danh sách

“tấm gương phú hào Trung Quốc”, thì thương nhân Triết Giang trở thành một đoàn thể lớn đứng đầu Trung Quốc về tạo nghiệp trở nên giàu có. Trong top ten có ba vị Triết Giang đó là Thạch Lỗi thương mại điện tử, tập đoàn Hạ Tinh của Quách Quảng Xương, và trang web Thịnh Đại của Trần Thiên Kiều được xếp giá trị tài sản theo thứ tự : 10, 263 tỷ tệ, 8, 87tỷ tệ, 8, 1tỷ tệ(vị trí 3, 7, 9 trong top ten). Trong 400 tấm gương giàu có, thì Triết Giang chiếm 74 vị.

Năm 2005 trong 500 doanh nhân giàu có đứng đầu Trung Quốc, thì Triết Giang chiếm 105 vị, trong đó Trần Thiên Kiều với tài sản tăng lên 15 tỷ tệ đã đứng đầu danh sách, Lỗ Quan Cầu đứng hàng thứ tư, Thạch Lỗi đứng hàng thứ năm.

Hiện nay Triết Giang có 903 doanh nghiệp tư nhân có tổng tài sản trị giá trên 100 triệu tệ trở lên, doanh nghiệp đăng ký vốn pháp định trên 100 triệu có 218 nhà.

Tại sao chỉ là người Triết Giang? người Triết Giang làm thế nào để thành công? tại sao lại gọi người Triết Giang là “Do thái Phương Đông”?

NGƯỜI TRIẾT GIANG BẮM SINH ĐÃ LÀ THƯƠNG NHÂN

Vị trí của Triết Giang phía nam là Thái Hồ, phía đông là biển Đông Hải, ngày xưa Triết Giang được gọi là Tiền Đường Giang.

Thủy triều của Tiền Đường Giang là cảnh quan nổi tiếng nhất của Triết Giang. Khi thủy triều bắt ngờ xuất hiện, thường thường sẽ dựng thành một bức tường thủy triều với làn sóng trào rất mạnh, giống như hàng vạn con ngựa đang phi nước đại, trở thành bức tranh vô cùng hùng vĩ đẹp đẽ. Có lẽ do được thừa hưởng điều kiện đặc thiên đặc địa, và được sống trong mảnh đất thần kỳ như Triết Giang mà người dân từ cổ chí kim đều có ý thức kinh doanh.

Trong thời kỳ Đông Hán, tại Triết Giang đã xuất hiện công trình thủy lợi quy mô tương đối lớn, nghề buôn muối, nghề đồ sứ đều đạt đến trình độ cao. Trước đời Tần, sau khi đại thần nước Việt Phạm Lãi giúp Câu Tiễn đánh bại vua Ngô, đã từ quan làm thương trở thành thương nhân đứng đầu thiên hạ và cảng Ninh Ba đã trở thành nơi buôn bán sầm uất. Đến thời Tùy Đường, kinh tế Triết Giang nhanh chóng phát triển, ngành nghề tơ lụa, sứ, làm giấy đều phát triển mạnh mẽ. Ninh Ba, Ôn Châu lúc đó đều là những cảng mậu dịch nổi tiếng của vùng duyên hải đông nam Trung Quốc. Những người như Lý Lâm Đức, Lý Diên Xích, Trương Chi Tín, Lý Xứ Nhân đều xuất phát từ Ninh Ba vượt qua biển Đông Hải đến Nhật Bản buôn bán.

Về sau, các hoạt động buôn bán Hàng Châu, Ninh Ba, Thái Châu, Ôn Châu vô cùng phồn vinh. Thời kỳ Nam Tống, Hàng Châu, Ninh Ba, Ôn Châu chưa có quan lại địa phương quản lý thuyền buôn bán hải ngoại.

Sau cuộc chiến tranh thuốc phiện, Ninh Ba, Ôn Châu vẫn được coi là cửa khẩu thông thương, thương nghiệp Triết Giang càng được phát triển. ++

Những năm 80 đầu thế kỷ XX, khi cánh cửa cải cách vừa mở rộng, người Triết Giang lại đi tiên phong trong làn sóng kinh tế thị

trường, thương nhân Ôn Châu Chương Hoa Muội trở thành người đầu tiên tại Trung Quốc xin thành lập doanh nghiệp cá thể. Giấy phép kinh doanh của anh ta số 10101. Trên giấy phép ghi rõ ràng:

Danh tính: Chương Hoa Muội;

Địa chỉ : số 83 đường bắc Giải Phóng.

Phạm vi kinh doanh sản xuất: tiểu sản phẩm.

Ngày 4 tháng 11 năm 2004 đài truyền hình trung ương Trung Quốc (CCTV năm 2004 trao giải thành phố sức sống. Có 10 thành phố có sức sống kinh tế mạnh nhất) và trao cúp vàng, Ôn Châu của Triết Giang đã giành được giải thưởng “thành phố sức sống”.

Người Triết Giang không chỉ kinh doanh trong bản địa, mà còn đi ra ngoài vào nam ra bắc, nếm đủ mùi gian khổ, đến khắp nơi để kinh doanh.

Từ Bắc Kinh, Thượng Hải, Quảng Châu, cho đến Ô Lỗ Mộc Tê, Cáp Nhĩ Tân, cho đến các vùng biên cương xa xôi đâu đâu cũng đều có những nhà đầu tư và thương nhân nói khẩu âm Triết Giang chói tai. Các nơi đều có những nhóm người sống thành quần thể như “thôn Triết Giang”, “đường Ôn Châu”, “phố Nghĩa Ô”, “đường Đài Châu”, trong đó đa số đều là hộ kinh doanh cá thể. Trên toàn quốc có 5 triệu người Triết Giang sống bên ngoài, và có 3 triệu người sống ở nước ngoài làm ăn buôn bán. Người Triết Giang không chỉ làm cho thông thương kinh tế trên toàn quốc, mà còn đẩy nhanh bước cải cách, phát triển của chính Triết Giang, trở thành hiện tượng độc đáo Triết Giang, và cũng trở thành một trong những mảnh đất phát tích của nền kinh tế thị trường Trung Quốc.

Về diện tích, Triết Giang chỉ bằng 1, 06% diện tích toàn quốc, nhưng GDP lại chiếm hàng thứ tư toàn quốc, thu nhập tính theo đầu người mấy năm liền đứng ổn định hàng thứ nhất.

Hiện nay giới thương gia Triết Giang đã trở thành lực lượng trọng yếu của giới thương gia Trung Quốc, thương nhân Triết Giang vào nam ra bắc, không chỉ các địa phương trên toàn quốc thể hiện một sức cạnh tranh cực lớn, mà thanh danh tại nước ngoài ngày càng có ảnh hưởng mạnh mẽ.

Tại nước ngoài như Mỹ, Pháp, Ai Cập, Ý, và các quốc gia khác, vai trò của người Triết Giang cũng rất đáng kể. Như tại Paris có phố “Ôn Châu”, ngôn ngữ địa phương Ôn Châu rất thịnh hành, thậm chí người làm công địa phương cũng không thể không học nói tiếng Ôn Châu. Ai Cập nóng như thiêu đốt có chợ thương mại Trung Hoa, Ma Rốc có “Hải Ninh lâu”, Nam Phi có trung tâm thương nghiệp Trung Hoa Môn, đều là do thương gia Triết Giang xây dựng lên.

Các Mác trong “Tư bản luận” đã chỉ ra: Một xã hội không thể không có thương nhân, xã hội cận hiện đại càng cần phải như vậy. Thương nhân, thương phẩm và tư bản thương nghiệp là nhân tố tích cực thúc đẩy phát triển xã hội. Thương nhân có thể tồn tại trong khe nhỏ của bất cứ xã hội vi nhỏ nào, và cũng để tự mở ra một sự vận động lớn của trời đất, với một sức sống mạnh mẽ như vậy khi gặp cơ hội thích đáng thì sẽ bộc phát cơ hội phát sinh thịnh vượng, trong mỗi thời kỳ lịch sử nhất định, thương nhân đều có thể sản sinh một sự ảnh hưởng áp đảo nhất định. “Vì vậy kinh doanh thương nghiệp là một nhu cầu xã hội, một nhu cầu tự phát triển chính mình.

Những người thương nhân Triết Giang tinh ranh hình như đã sớm hiểu đạo lý này, họ thường đem sự phát triển tự nguyện của mình kết hợp với sự phát triển xã hội, và lấy nguồn gốc thân phận của người thương nhân mà xoay chuyển vần vũ trong thị trường, và nhanh chóng trở thành đứng đầu Trung Quốc sáng nghiệp làm giàu, khiến cho mọi người không thể không ngưỡng mộ.

NGUỒN GỐC CỦA SỰ THÀNH CÔNG THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

T trong sách “Trang Tử” có miêu tả một câu chuyện về một tên trộm. Tên trộm này tên là Chích. Có lần thuộc hạ hỏi hắn: “ăn trộm có đạo không”.

Chích trả lời: “Làm cái gì mà chẳng cần đến đạo!, đạo tồn tại ngay trong ngực, đó là tài, dũng, nghĩa, trí, nhân, nếu nắm đạo trên không có thì không thành trộm được”.

Chích nói với thuộc hạ, cho dù làm bất cứ việc gì đều phải có đạo, mà phải đủ năm đạo, đó là “tài, dũng, nghĩa, trí, nhân”, kinh doanh thương nghiệp đương nhiên cũng có đạo, đó là thương đạo.

Có người nói, Triết Giang, lưng dựa núi, trước mặt là biển lớn, nằm trong vùng “bảy phần núi, hai phần nước, một phần đất” đã nuôi dưỡng tính cách người Triết Giang cực kỳ tinh ranh, khôn khéo, trong đó có tính mẫn cảm kinh doanh thương nghiệp. Theo sự phân tích của tiên sinh Lâm Ngữ Đường thì sự khai hoá thật sự và đồng hoá văn hoá Trung nguyên của Triết Giang đang diễn ra. Tất cả các thương nhân Triết Giang đều có thể tung hoành ngang dọc trên thị trường, họ dựa vào chính sự mẫn cảm và nắm vững cơ hội kinh doanh, dựa vào dự trù lập kế hoạch đối với thương trường, dựa vào sự mẫn cảm của một trí tuệ thương nghiệp.

Trên thực tế, người Triết Giang không chỉ dựa vào điều kiện đặc thiên đặc địa, mà còn rất giỏi về chịu khổ, dám nghĩ dám làm, và có một tinh thần tích cực khám phá, khai thác để giành lấy cơ hội. Người Triết Giang thích dùng đôi bàn tay lao động và trí tuệ của mình để tạo cuộc sống, tạo ra giàu có cho mình. Cũng vì lẽ đó toàn tỉnh Triết Giang đã là tâm điểm cả thế giới trông vào, đó là khu vực có đặc điểm nổi bật, và kinh tế đặc sắc. Người Triết Giang khởi đầu bằng xây dựng bồi đắp thị trường, tiếp theo là thúc đẩy chuyên nghiệp hoá thị trường, thị trường càng làm càng lớn, công nghiệp càng làm càng mạnh, trong cạnh tranh kinh tế thị trường thể hiện một sức sống bừng bừng, và ưu thế mạnh mẽ, làm cho Triết Giang chỉ một bước đã trở thành “Tỉnh có nền kinh tế mạnh”.

Một vị thương nhân người Ôn Châu kinh doanh tại Pari phân

tích tính cách người thương nhân Do Thái: “Người Do Thái rất lợi hại, họ có hai bảo pháp :một là mỗi người Do Thái từ lúc nhỏ đều được nói cho biết, họ mãi mãi là người Do Thái, họ đều có thể nói ngôn ngữ của mình, thứ hai là người Do Thái đi đến đâu, đều rất khiêm tốn học hỏi, tìm hiểu, nắm vững tình hình chỗ đó, hấp thụ những ưu thế và sở trường vì vậy họ không bao giờ rơi vào chỗ thất bại. ”

Những thương nhân tinh ranh Triết Giang cơ hồ cũng đã học được người Do Thái hai điểm quan trọng này thậm chí hiện nay còn xuất hiện xu thế “hậu sinh khả ử”. Hiện nay có hơn năm triệu thương nhân giàu có trên toàn quốc và năm châu trên thế giới, cho đến năm 2004 riêng tỉnh Triết Giang có 3. 232. 000 hộ.

Chính vì vậy, có thể nói như thế này, thương nhân Triết Giang chính là nhân khí vượng nhất của Trung Quốc ngày nay. Thương nhân Triết Giang cũng trở thành quần thể sáng nghiệp có số lượng đông nhất, phân bố rộng nhất, có sự ảnh hưởng lớn nhất trên toàn quốc. Người Triết Giang có bẩm sinh về kinh doanh thương nghiệp, điều này đã được nhiều nhà kinh tế học công nhận. Nhà kinh tế học Tiêu Tân Vọng đã từng ca ngợi về ý thức kinh doanh của người Triết Giang. Ông nói: “ý thức kinh doanh của người Triết Giang đã thấm sâu vào xương cốt của họ, cho dù chỉ là những người trẻ tuổi bán rau của thị trường rau thối, thì cũng không xem đó là một kiểu buôn bán nhỏ lẻ để mưu sinh cuộc sống, mà trái lại họ cho rằng họ đang có mặt trên thương trường, và họ là giám đốc, thậm chí có cả danh thiếp, điện thoại di động. ”

Phó viện trưởng học viện kinh tế Hàng Châu Trịnh Dũng Quân có cách đánh giá về sự thành công của người Triết Giang: “Điều quan trọng của sự thành công của những doanh nghiệp Triết Giang là do bẩm sinh có nguồn năng lực kinh doanh thương nghiệp. Triết Giang không có một nguồn tài nguyên tự nhiên dồi dào để phát triển công nghiệp, không có đầu tư nước ngoài quy mô lớn, nhưng với mô thức là đa số doanh nghiệp nhỏ, hộ cá thể, lại mang lại cơ hội kinh doanh cho người Triết Giang cao hơn hàng chục lần so với người trong Đại Lục. Thương nhân Triết Giang trong điều kiện tôi luyện như vậy, đã nhanh chóng tích lũy đồng vốn, điều này làm cho người Triết Giang trong quan niệm và hành vi của mình có thể

đi trước thiên hạ.”

Thương nhân Triết Giang đi đến đâu, thì kinh doanh chỗ đó đều nhón nhịp hoạt bát, thương nhân Triết Giang tụ tập ở đâu, kinh tế chỗ đó trở lên phồn vinh. Thương nhân Triết Giang đã bắt đầu trở thành quần thể được hoan nghênh nhất ở các địa phương và trở thành một biểu tượng về giàu có của Trung Quốc. Học giả nổi tiếng Dư Thu Vũ nói: “Quần thể kinh tế mạnh nhất Trung Quốc chính là quần thể kinh tế Triết Giang. Kinh tế Triết Giang đã đi vào sách vở giáo dục kinh tế ở các nước phát triển, và có thể coi là cho dù ở những vùng đất xa xôi nhất đều có thể tìm thấy dấu chân của thương nhân Triết Giang.” Rất nhiều người khi ca ngợi thương nhân Triết Giang chiếm lĩnh hầu hết thị trường các nơi trên toàn quốc, đều khâm phục bội phần trí tuệ trên thương trường của thương nhân Triết Giang.

Một nhà kinh tế học người Đức đã đánh giá về thương nhân Ninh Ba: “Một vùng duyên hải có đặc thù về dân tộc, như chuyên cần, nỗ lực, trong phương diện tinh thần nhiệt tình với sự nghiệp lớn và doanh nghiệp đều thể hiện sự xuất sắc và ưu tú. Người Ninh Ba là một trong những phần tử đặc thù trong người Triết Giang, nhất là những người trong kinh doanh, hoàn toàn có thể sánh với những người Do Thái”. Nhà kinh tế học nổi tiếng Ngô Mẫn Liên nói: “Triết Giang là một địa phương có tinh thần sôi nổi của nhà doanh nghiệp, thương nhân Triết Giang vừa thông minh lại vừa sẵn sàng chịu khổ, dám mạo hiểm, dám đi trước người khác, đã để lại cho người khác sự khâm phục”.

Tại Thượng Hải có phòng “nghiên cứu thương nhân Triết Giang”, trưởng phòng nghiên cứu là Thẩm Ngọc Long nói: “Thứ nhất, thương nhân Triết Giang biết kinh doanh, kinh doanh của họ chúng tôi nhìn không hiểu, có thể nói là không có lối để vào, thứ hai người Triết Giang biết cách quản lý, thứ ba, người Triết Giang biết khai thác nguồn nhân lực”.

Có người nói, người Triết Giang “dùng cái mũi của mình cũng có thể ngửi ra cơ hội kinh doanh” là do bẩm sinh. Nhà kinh tế học là Chung Bằng Vinh vô cùng ca ngợi ý thức thị trường của thương nhân Triết Giang. Ông nói: “Thương nhân Triết Giang đều có ý thức

thị trường mạnh mẽ, rất giỏi tìm cơ hội kinh doanh, là người kinh doanh đây là đặc điểm vô cùng quan trọng. Hơn nữa thương nhân Triết Giang có một tinh thần xông pha bất khuất, không quản ngại, họ vĩnh viễn không thoả mãn bằng lòng với hiện tại. Trong con mắt của họ, không có việc nào là không thể, mà còn muốn không ngừng đặt ra những mục tiêu mới cho mình, không đợi chờ không dựa dẫm, tin tưởng vào thị trường, tin tưởng vào bản thân, vì thế tính tự lập của thương nhân Triết Giang rất mạnh mẽ.”

“Tại những nơi không có cơ hội, sáng tạo ra cơ hội, ở những nơi có cơ hội thì nắm lấy.”

Đây là ấn tượng sâu sắc của nhà kinh tế học, giáo sư trường đại học Bắc Kinh, Trương Duy Nghinh, ông nói: “Thương nhân Triết Giang đến Bắc Kinh là để nắm bắt cơ hội, tư duy của họ thường nhanh hơn so với người bình thường nửa nhịp.”

Trương Duy Nghinh đưa ra một ví dụ:

Khi cuộc chiến tranh giữa hai nước I ran và I rắc sắp kết thúc, khi mọi người vẫn còn để ý tập trung vào việc ai là người chiến thắng cuối cùng thì thương nhân Triết Giang đã có mặt nơi biên giới I ran, I rắc chờ đợi cơ hội khôi phục xây dựng hai nước.

Nhà kinh tế học Lý Hưng Sơn nói: “Người Triết Giang có ý thức mạnh mẽ tự mình sáng nghiệp, và khao khát tự mình phát triển, có bề dày truyền thống nghiệp vụ kinh doanh và ý thức kinh tế hàng hoá, có tinh thần sáng nghiệp, gian khổ không nghỉ tự cường mạnh mẽ, không thể khuất phục. Dựa vào tinh thần, tế bào kinh tế Triết Giang không ngừng phân chia tăng trưởng, mức độ phát triển cũng không ngừng nâng cao, đã làm cho những người lao động phổ thông ban đầu như đánh giấy, thợ rèn, may quần áo, làm bật lửa... trở thành triệu phú, tỷ phú trở thành những nhà doanh nghiệp nổi tiếng trong nước và trên thế giới.”

Tác giả Dương Dật Thanh đã đánh giá về thương nhân Triết Giang:

“Thương nhân Triết Giang là quần thể kinh doanh có số lượng đông nhất, tỷ lệ cao nhất, phân bố rộng nhất có ảnh hưởng lớn nhất trên toàn quốc, dám đi trước thiên hạ, dám tranh đoạt với thiên hạ. Khát vọng sáng nghiệp và năng lực sáng nghiệp chính là nguồn tài

nguyên và sức cạnh tranh. Hiện nay những người đi ra ngoài kinh doanh buôn bán đã vượt quá số người ở lại, chính nhờ những nhóm người vào nam ra bắc này, đã cấu thành “bộ lạc kinh doanh du mục” lớn nhất Trung quốc.”

“Mỗi khi họ đến một nơi nào đó, thì điều họ mang đến là tinh thần nhà doanh nghiệp thực sự làm việc và thông minh, điều họ để lại là thành tựu sự nghiệp và nộp thuế cho địa phương, điều quan trọng hơn là quan niệm và cách suy nghĩ của họ là sự dẫn dắt mở đường, đó mới là sự cống hiến đối với nhân dân toàn quốc.”

Chủ tịch tập đoàn Đức Lực Tây là Hồ Thành Trung đã tổng kết về tinh thần Triết Giang: “Lý luận “đói khát” tinh thần “bốn ngàn” và tác phong “hai bản”. Tinh thần “bốn ngàn” và tác phong “hai bản” đã được mở rộng cho mọi người biết (bốn ngàn là dùng ngàn phương trăm kế, chịu ngàn tân vạn khổ, nói ngàn lời vạn ngữ, đi ngàn sơn vạn thủy,) hai bản là ban ngày là lão bản(ông chủ) ban đêm ngủ trên địa bản(nằm đất). Còn lý luận “đói khát” Hồ Thành Trung giải thích, bởi vì Triết Giang đất chật người đông, đại bộ phận nông dân rửa chân trên bờ “có cơm ăn cơm, có nước uống nước, chỉ cần nhét đầy bụng là được rồi. ” Ông cho rằng những tinh thần này đều xuất phát từ thực tế của người Triết Giang. “Người Triết Giang trên thực tế là bị bức mà phải đi, phải xông xáo lẫn lộn, phải chịu khổ. Người nghèo thì không vui, người không có việc làm không yên, mọi người đều muốn sáng nghiệp.” Cuốn sách viết nên từ những kinh nghiệm thành công từ những quần chúng thương nhân Triết Giang. Trong sách nói rõ phép đối nhân xử thế, sáng nghiệp, giữ nghiệp, dùng người và giữ người, những câu chuyện sáng tạo phát triển của một số thương nhân Triết Giang thành công, do họ đã chỉ đạo kinh doanh và thành công.

Chương I

LÀM DOANH NGHIỆP TỨC LÀ LÀM NGƯỜI

Rất nhiều người cho rằng: kinh doanh, làm doanh nghiệp cần phải có năng khiếu hoặc tư chất, nhưng trên thực tế thì điều đó không quá khó. Người ta vẫn thường nói: bất cứ một người nào biết làm người đều có thể kinh doanh, làm doanh nghiệp. Vì vậy làm doanh nghiệp chính là làm người.

1. LÀM NGƯỜI TRƯỚC, LÀM VIỆC SAU

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Làm người trước, làm việc sau

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Làm doanh nghiệp thực ra là làm người. (Tổng giám đốc công ty may mặc Bắc Dương-Ngô Huệ Quân)

Khi những nhà doanh nghiệp hoặc thương nhân thành đạt xuất hiện trước các phương tiện đại chúng, mọi người đều rất ngưỡng mộ họ bởi muốn trở thành thương nhân hoặc nhà doanh nghiệp thành đạt phải có một số tài năng thiên phú đặc biệt nào đó. Nhưng thực tế, những người bình thường đều có thể trở thành thương nhân, nhà doanh nghiệp. kinh doanh, làm doanh nghiệp không phải là quá khó như nhiều người vẫn thường nghĩ. Người ta thường nói rằng: bất cứ một người nào biết làm người đều có thể kinh doanh, làm doanh nghiệp. Khi nói về các cách để thành công trong kinh doanh, thương nhân Triết Giang đều cho rằng: muốn làm doanh nghiệp thì đầu tiên phải làm người.

Mã Vân - lãnh đạo của Alibaba cho rằng: làm doanh nghiệp cũng vậy, làm người lao động cũng vậy, đều phải học làm người. Ông có nói: "Alibaba đã khai trừ 80% nhân viên có trình độ MBA, phần thì cho tiếp tục đi học, phần thì sang công ty khác làm việc. Tôi nói với họ: nên học làm người trước, khi nào quên những điều trên sách vở thì có thể quay lại với chúng tôi, nhưng đừng bao giờ cho rằng anh là MBA thì có thể làm quản lý, có thể chỉ tay năm ngón. Tất cả những nhân viên có trình độ cao học quản trị kinh doanh khi vào công ty của chúng tôi đều bắt đầu từ bán hàng, sau sáu tháng mà vẫn có thể tồn

tại được, tập thể chúng tôi sẽ hoan nghênh anh. Tôi muốn cho anh thêm thời gian, bởi vì chìm càng sâu mới có thể vẫy vùng càng xa.”

Chủ tịch tập đoàn Thanh Xuân Bảo là Phùng Căn Sinh khi còn học nghề tại Hồ Khánh Dư Đường, đã có nhận thức sâu sắc về việc làm người và đối với ông đó là vấn đề vô cùng quan trọng. Ông kể lại một câu chuyện kỳ lạ: “Khi tôi quét sân, thường nhật được tiền. Tiền tôi nhật được với hiện tại tương đương khoảng 20, 30 đồng, tôi liền để vào trong tráp, buổi sáng ngày hôm sau giao lại cho sư phụ. Khoảng một năm sau, hình như không còn thấy nữa. Mười mấy năm sau, sư phụ đã hơn tám mươi, khi sắp tạ thế, khi đến nhìn mặt sư phụ lần cuối, đó là năm 1960, sư phụ gọi tôi đến bên giường, ông nói: “Căn Sinh à! Con còn nhớ không? Ngày hôm nay thầy mới nói cho con hay”. Tôi hỏi việc gì, thầy nói hồi con học nghề, quét sân thường nhật được tiền, con đều nộp cho thầy, hôm nay thầy nói với con đó là do ông chủ thử con, tổng cộng thử con 15 lần, con đều giao nộp hết cả. Sau 15 lần, ông chủ nói: thằng bé này thành thật, nó nhật được tiền mà không lấy, thì có thể ăn trộm được không?

Lúc đó, tôi mới biết thì ra ông chủ đã thử tôi như vậy. Hồi tôi 14 tuổi, bà nội tôi ngoài bảy mươi, khi tôi đi học nghề, bà nội tiễn tôi lên đường nói một câu: phải làm một người nghiêm túc, và chăm chỉ làm việc. Làm một người nghiêm túc, tiền của ông chủ cho anh anh cầm, ông chủ không cho anh, thì một đồng anh cũng không thể dụng vào được, bây giờ câu nói này gọi là liêm chính. Làm việc chăm chỉ đó chính là cần lao. Ngày nay, cán bộ quản lý phải liêm chính, cần lao mới là cán bộ quản lý tốt. Ngôn ngữ giáo dục trong xã hội cũ không giống bây giờ, nhưng tính chất thì giống nhau. Bởi vậy, tôi còn nhớ, tiễn cho tôi thì tôi cầm, tiền không phải dành cho tôi, tôi không bao giờ lấy mang đi, một xu cũng không lấy, điều này đã bồi dưỡng đạo lý làm người của tôi.”

Sự thật đúng như vậy, một cá nhân khi làm người như thế nào, thì làm doanh nghiệp cũng như thế đó. Cho dù doanh nghiệp là một

loại pháp nhân, còn con người là một loại sản phẩm tự nhiên vốn sẵn có, nhưng trong quá trình buôn bán kinh doanh, quan hệ giữa doanh nghiệp và doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ giữa con người với con người. Những người biết cách làm người trong thương trường có thể thành thạo điêu luyện trong việc được lòng người, được người trợ giúp. Còn người không thạo việc làm người, trong thương trường thường sẽ phải trả giá đắt, điều này ứng với câu nói: “Làm người tốt tự nhiên có thể làm tốt công việc”.

2. CẦN SỐNG KHÔNG HỔ THẸN VỚI LƯƠNG TÂM MÌNH

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Không làm những việc trái với lương tâm khi làm bất cứ việc gì cũng cần phải tự hỏi với lòng mình có xấu hổ không?

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Trong cả cuộc đời, tôi luôn luôn tâm niệm phải thành thật đối với người, dù rằng rất nhiều người cho rằng thương nhân nhất định là gian thương. Thực ra không phải như vậy kinh doanh chỉ là một phương pháp, điều đáng nói hơn đó là sự gánh vác trách nhiệm đối với xã hội và cống hiến cho xã hội. (Tổng giám đốc tập đoàn Hoa Lập-Uông Lực Thành).

Làm người cần phải lấy thành thật đối đãi với người, không được dối trá, không làm điều gì trái với lương tâm. Người làm việc trái với lương tâm thì đương nhiên không từ thủ đoạn, sẵn sàng hãm hại người. Những người này trong thương trường có lẽ nhất thời cũng có thể có chút danh lợi, nhưng không thể thành công lâu dài được.

Mọi người đều biết, thương nhân Triết Giang 70% trở lên có trình độ học vấn là bậc tiểu học, gần 80% xuất thân là nông dân, sản nghiệp của họ rất nghèo nàn, quy mô doanh nghiệp vô cùng nhỏ, họ thuộc về một tầng lớp thấp nhất trong xã hội, nhưng cuối cùng họ đều tạo được cho mình một chỗ đứng trong trời đất. Có thể thấy, cách suy

nghĩ về tư chất đặc thù cần thiết trong việc sáng nghiệp kinh doanh đã bị thương nhân Triết Giang hoàn toàn lật nhào.

Như vậy, sự thành công của người Triết Giang dựa vào đâu? Dựa vào thái độ làm việc chân thực và tác phong thành khẩn đối người.

Tổng giám đốc tập đoàn Hoa Lập, Uông Lực Thành đã từng nói ra lòng mình: “Trong một đời người, có thể gặp rất nhiều việc, có một số việc sẽ nhanh chóng rơi vào quá khứ, nhưng lại có việc cả cuộc đời không thể quên. Thuở nhỏ di học, trong trường có một cô giáo họ Đàm, cô rất tốt với mọi người, đối với tôi cô quan tâm đặc biệt. Tôi vô cùng tôn trọng cô. Khi cuộc đại cách mạng văn hóa nổ ra, cô bị ghép vào tội đặc vụ và bị cách li, và bị nhốt vào chuồng bò. Lúc đó tôi không thể chấp nhận được sự thật là cô là “đặc vụ”. Làm sao có thể như vậy được? Trong ấn tượng của tôi “đặc vụ” là con người vô cùng xấu xa!”

“Dĩ nhiên, tôi vẫn là đứa trẻ, làm sao có thể hiểu rõ chuyện này là như thế nào, lúc đó do bị ảnh hưởng bởi môi trường tuyên truyền xung quanh nên cho rằng cô là đặc vụ, đó là con người xấu. Bởi vậy, rất nhiều trẻ con khi tan học là chạy đến “chuồng bò” nơi giam giữ cô giáo Đàm, từ ngoài cửa sổ nhòm vào, hiếu kỳ nhìn cô, còn khạc nhổ, lấy đá ném, tôi không tham gia, chỉ đứng bên cạnh nhìn. Nhưng có một hôm, ma xui quỷ khiến thế nào, tôi nhặt hòn đá ném vào. Đúng lúc đó cô giáo Đàm quay lại nhìn tôi, tôi không thể miêu tả ánh mắt này, nhưng cho đến nay vẫn tồn tại trong ký ức, không thể xóa bỏ, rất khó quên.”

“Chấn động tâm linh là cái gì?” Phải chăng đây chính là điều đó?

“Chẳng bao lâu, cô giáo Đàm bị bắt đi. Về sau, tôi chỉ là một trong hàng vạn người đi xem cô bị đấu tố, sau đó nghe nói cô bị ốm chết.

“Tôi vẫn cứ nghĩ không ra, tại làm sao tôi lại tham gia vào việc

hành hạ cô như thế. Tôi vẫn luôn luôn day dứt trong lòng, mà điều càng day dứt hơn là tôi vĩnh viễn mất đi cơ hội nói lời xin lỗi với cô giáo Đàm.

“Sự việc luôn ám ảnh trong tôi. Trên suốt chặng đường kinh doanh và cả trên đường đời, tôi luôn nhắc nhở mình phải thành thật đối đãi người. Dù rằng rất nhiều người cho rằng thương nhân nhất định là gian thương. Thực ra không phải như vậy, làm thương nghiệp chỉ là một phương pháp, điều đáng nói hơn đó là sự gánh vác trách nhiệm đối với xã hội và cống hiến cho xã hội.

“Ánh mắt cô giáo Đàm quay đầu nhìn tôi ngày ấy đã ảnh hưởng cả cuộc đời tôi”.

Một cá nhân nếu như làm một việc có lỗi với lương tâm mình, anh ta sẽ bị bất an cả cuộc đời. Ngược lại, một người có lương tâm, lại nhận được sự trợ giúp của người khác, trên con đường thành công, lại tăng thêm cho mình nhiều hạt giống cơ hội. Như một nhà xã hội học Mỹ nói: “Lương thiện là một ngôn ngữ thông dụng trên thế giới, nó có thể làm cho người mù cảm thấy, người điếc nghe thấy. ”

3. CHUYÊN CẦN CHÍNH LÀ NGUỒN VỐN CỦA CUỘC ĐỜI

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Đạo là do trời định, còn việc là do người. Người không làm việc thì cũng giống như người có bệnh, cuộc sống sẽ không thể vận động và phát triển.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Sự chuyên cần lao động của người Triết Giang chính là tấm gương cho nhân dân toàn quốc, sức sống và sức mạnh của nó xứng đáng đứng đầu toàn quốc. (Nhà kinh tế học-Chung Bằng Vinh).

“Trời đất mạnh mẽ, quân tử phải lấy tự cường làm chỗ dựa”. Bất kể làm việc gì, chuyên cần thường là phẩm chất tất yếu, sẽ không có bánh từ trên trời rơi xuống, càng không thể là vàng rơi xuống, mọi thành công đều phải chuyên cần lao động mới có được.

Có một số người cho rằng thành công của thương nhân Triết Giang không phải do chuyên cần lao động mà có, chẳng qua là thương nhân Triết Giang nắm được cơ vận của thị trường, chỉ là do họ gặp vận may mà thôi. Trong quá trình sáng nghiệp, kinh doanh thì cơ hội là vô cùng quan trọng, nhưng điều quan trọng hơn chính là chuyên cần. Người chuyên cần mới có thể trong lúc người khác nghỉ ngơi thì mình suy nghĩ, tìm tòi, khi người khác vui chơi thì mình đi làm, khi người khác không nhìn thấy cơ hội đến gần thì mình đã kịp thời nắm lấy cơ hội.

Cũng như ông Lý Gia Thành – một người Hoa giàu nhất đã nói: “Bất kể làm ngành nghề gì, đều cần phải làm tốt hơn đối thủ cạnh tranh, giống như cuộc chạy thi, chỉ cần nhanh hơn 1/10 giây là đã thắng”. Ông còn lấy kinh nghiệm bản thân làm ví dụ: “Tôi thuở trẻ đi làm công, người bình thường làm việc chỉ từ 8 đến 9 tiếng mỗi ngày, còn tôi làm việc mỗi ngày 16 tiếng. Ngoài việc tìm thấy thú vui trong công việc ở công ty, tôi là người được lợi nhiều, và có như vậy mới có thể so sánh là đã giành phần thắng nhiều hơn với người khác. Ngày

nay, với sự cạnh tranh quyết liệt như ở Hồng Kông, thì điều này càng quan trọng hơn, chỉ cần thêm một chút nỗ lực thì sự thành công sẽ lớn hơn rất nhiều” Có lẽ chính là do dựa vào tinh thần chuyên cần lao động mà thương nhân Triết Giang mới có thể giành được thành tựu làm mọi người khâm phục đến như vậy.

Nếu muốn mua xổ số trúng thưởng, chỉ ít cũng phải đi mua một tấm vé số và ngôi nhà tưởng tượng có thể trúng thưởng thì e rằng không thực tế. Điều đó cho thấy: vận may và cơ hội đều phải lấy trí tuệ và chuyên cần làm cơ sở mới có thể thành công.

Trong một cuộc họp về kinh nghiệm bán hàng, một giám đốc bán hàng một công ty của Mỹ, đã giới thiệu kinh nghiệm bán hàng Anh ta đề nghị mọi người kiểm tra xem chỗ ngồi của mình có gì. Kết quả, mọi người phát hiện tại chỗ ngồi của mình đều có tiền, có đồng tiền loại một hào, hai hào, và cũng có cả tiền giấy một đồng, hai đồng. Có một số người chỉ nhặt được một đồng tiền xu, lại có người nhặt được rất nhiều tiền. Lúc này, vị giám đốc này mới nói với mọi người: “Tôi chỉ muốn mọi người hiểu được một đạo lý: Một người nếu ngồi yên một chỗ thì vĩnh viễn không bao giờ kiếm được tiền, chỉ có những người chuyên cần mới có thể kiếm được nhiều tiền hơn so với người khác”.

Điều đó cho thấy, chuyên cần là nguồn vốn của cuộc đời, nó có thể làm cho bạn mặc dù không có tiền vốn trong người nhưng dựa vào năng lực bản thân và sức lao động cũng có thể kiếm được một thùng vàng, đặt nền móng vững chắc cho sự nghiệp phát triển của mình. Rất nhiều người hy vọng có một công việc nhẹ nhàng và bản thân không phải bỏ ra quá nhiều công sức để làm việc nhưng vẫn gặt hái được thành công – đó là điều không thể. Một người bình thường, nếu như gia cảnh của bạn không được tốt, nếu như năng lực của bạn không được mạnh mẽ, lại thêm trí lực không được xuất sắc, thì sự thành công của bạn chỉ có thể đến từ chuyên cần mà thôi.

Lý Gia Thành nói như thế này: “Tôi cho rằng chuyên cần là yếu tố thành công của cá nhân, cái gọi “cấy cày bao nhiêu, được hưởng bấy nhiêu” là thành quả của sự báo đáp và sự nỗ lực phải bỏ ra có quan hệ rất lớn. Vận khí chỉ là nhân tố vô cùng nhỏ, sự nỗ lực của cá

nhân mới là điều kiện cơ bản nhất để làm nên sự nghiệp.” Ông còn giải thích thêm: “Những năm trước hai mươi tuổi, thành quả sự nghiệp hoàn toàn dựa vào đôi bàn tay để đổi lấy, trong khoảng thời gian từ 20 đến 30 tuổi sự nghiệp đã có chút cơ bản, trong 10 năm thành công, 10% dựa vào vận khí, 90% vẫn là do chuyên cần đem lại, về sau tỷ lệ cơ hội dần dần nâng lên, cho đến nay thì vận khí chiếm gần 3/4. ”

Rất nhiều thương nhân Triết Giang khi mới bắt đầu kinh doanh buôn bán, khởi nghiệp họ đều là những người nghèo khó, không có trình độ học vấn, chẳng có vốn liếng, nhưng họ đều hiểu sâu sắc rằng chỉ có duy nhất sự chuyên cần mới là nguồn vốn đầu tiên của sự thành công. Thế là một bộ phận những người Triết Giang mang hy vọng thành công rời xa quê hương, đến khắp nơi trên đất nước làm công việc buôn bán nhỏ nhặt mà người khác không chịu làm như bật bông, đánh giấy, bán khuy áo v.v... những nghề mà người khác coi là nghề vụn vặt, thì nhưng trong con mắt người Triết Giang đều là sự mở đầu con đường thành công, chỉ cần lao động chuyên cần và tâm huyết với công việc. Sự thật đã chứng minh, cách nghĩ của người Triết Giang là hoàn toàn chính xác. Những người Triết Giang làm những công việc mà người khác xem thường là thấp hèn này, bỗng chốc lác mình biến thành phú hộ, những công việc buôn bán nhỏ nhặt biến thành những doanh nghiệp có tiếng trên toàn quốc.

Mã Vân - người sáng lập Alibaba là người gốc Hàng Châu, tháng 4 năm 1995 Khi đang là thầy giáo, ông đã xin từ chức, vay mượn 2000 đôla để sáng lập ra “trang vàng Trung Quốc” (China Papes), trở thành một trong những công ty đầu tiên cung cấp dịch vụ mạng tại Trung Quốc.

Cuối năm 1997, Mã Vân hợp tác với phòng thương mại, chính thức khai trương trang Web thương mại. Thông qua trang Web này, các nhà doanh nghiệp có thể giao lưu buôn bán và phát triển kinh tế.

Năm 1999, Mã Vân kêu gọi đầu tư và bằng tài thuyết phục của mình, ông đã thu được 50 vạn tệ, tuyên bố thành lập trang Web Alibaba, lấy phương thức “B to B” (business to business) để hoạt động.

Quá trình phát triển của Alibaba không được thuận lợi. Khi đó, đồng vốn vô cùng thiếu hụt, Mã Vân đã từng nói với nhân viên: “Trong 12 tháng tới, chúng ta không được nghỉ ngơi, dù chỉ là một phút. Khi chúng ta từ Bắc Kinh trở về, chúng ta cần chuẩn bị cho cuộc chiến 36 tháng, trong ba năm chúng ta phải nghiêng răng nghiêng lợi, không có lương cũng phải kiên trì đến cùng. Nếu như sau ba năm bị thất bại, thì tôi sẽ từ bỏ, ngày hôm nay điều tôi yêu cầu mọi người là: chúng ta biến 36 tháng thành 18 tháng.” Khi đó, Mã Vân vừa mới mổ ruột thừa.

Một vị nhân viên lâu năm của Alibaba nhớ lại ngày đó và nói: “Đồng lương của chúng tôi khi đó chỉ có 500 tệ một tháng, giá thuê phòng là 600 tệ, ba người cùng thuê chung. Do không có tiền, có lúc muốn đi bằng xe ô tô, chúng tôi thường bắt xe tắc xi Hạ Lợi với giá 8 tệ, Xe của Phúc Khang rất giống xe Hạ Lợi, có lần lên nhầm xe thì cảm thấy rất xót tiền Bởi vậy đây cũng là một kinh nghiệm để cho chúng tôi sau khi nhận được số tiền của quỹ đầu tư thì hiểu được cần phải tiết kiệm như thế nào, không giống một số công ty mạng internet cứ đốt tiền bừa bãi.”

Để nhận được sự đầu tư của người khác, Mã Vân thường, thường đi học hỏi ở rất nhiều nơi, nếm chịu mọi gian khổ để sáng nghiệp, để kinh doanh. Sau khi thành lập Alibaba, chưa đầy sáu tháng, Mã Vân chỉ dùng chưa đến sáu phút đã giành được quỹ đầu tư 20 triệu đô la của Tôn Chính Nghĩa - giám đốc công ty lớn nhất thế giới chuyên đầu tư mạo hiểm vào lĩnh vực phần mềm ngân hàng và trang Web thương mại điện tử. Sau này, Mã Vân đã kể lại câu chuyện: “Khi tôi và Tôn Chính Nghĩa đàm phán, tôi cảm thấy sáu phút đó vô cùng có ý nghĩa. Trong vòng sáu phút không thể nói cái điều tôi muốn làm là gì và tôi còn phải trả lại anh tiền, ngày sau phải đưa lên thị trường chứng khoán v. v... những điều này là giả dối, đó là những việc không có khả năng. “Tôi thì rất tự nhiên nói ra, tôi muốn làm một công ty tầm cỡ thế giới, tôi tin chắc rằng tương lai của Trung Quốc là vô cùng tốt đẹp. Tôi tin tưởng tập thể chúng tôi sẽ không ngừng lớn mạnh. Tôi

cũng rất tự nhiên nói ra những cách suy nghĩ trong lòng mình với mọi người. Tôn Chính Nghĩa nghe xong thì ngậy người bởi trong chúng tôi có cùng sự cộng hưởng. Trong sáu phút này còn nói thêm vài từ “No” nữa. Tôn Chính Nghĩa đưa ra cái giá ban đầu, bị chúng tôi nói “No” ngay. Khi CEO - cấp lãnh đạo của chúng tôi ngồi bên cạnh, tôi liếc anh ta, anh ta cũng đánh mắt lại tôi, rồi sau đó nói “No”, từ “No” này trên thế giới rất ít.”

Chính nhờ dựa vào sự nỗ lực không ngừng, Mã Vân đã nhẹ nhàng giành được quỹ đầu tư mạo hiểm. Cho dù quá trình sáng nghiệp Alibaba rất gian khổ, nhưng ông vẫn chuyên cần làm việc và đã tự cổ vũ mình như thế này: “Mọi người đều đổ hết, tôi đứng được là thắng lợi, nếu như mọi người đều nằm, tôi quì được là thắng lợi”. Cũng chính nhờ tinh thần tự cường mạnh mẽ, Mã Vân và Alibaba của ông đã vượt qua mùa đông giá lạnh, đón mùa xuân ấm áp lòng người. Hiện nay Alibaba là một trong trang Web có mô thức kinh doanh B to B lớn nhất Trung Quốc.

Khi nói về thành công của mình, Mã Vân không cho rằng đó là do sự thông minh của bản thân. Ông nói: thời đi học, thành tích học tập của ông chưa bao giờ vượt qua được ba người. Ước mơ của ông là được học ở trường Đại học Bắc Đại nhưng ước mơ đó không thành. Sau này, phải mất ba năm ông mới thi đỗ vào trường Học viện Sư phạm Hàng Châu. Mã Vân đã đánh giá về thành công của mình như thế này: “Nếu như Mã Vân tôi sáng nghiệp thành công, thì tôi tin rằng 80% thanh niên Trung Quốc đều có thể sáng nghiệp thành công.

” Thành công của Mã Vân thể hiện tinh thần lao động chuyên cần của thương nhân Triết Giang. Chỉ mơ ước thành công thôi thì không thể có được. Thành công không tùy thuộc vào bạn biết được bao nhiêu, mà ở chỗ bạn đã bỏ ra bao nhiêu, làm được bao nhiêu. Chỉ có chuyên cần chăm chỉ, đổ giọt mồ hôi bằng chính sức lao động của bản thân thì thành công mới đến gần bạn. Người sáng lập trang Web Boke là Phương Hưng Đông cho rằng: văn hoá thương nhân Triết

Giang là một trong đáp án vì sao Mã Vân và Alibaba thành công. Khi trả lời phóng viên Thời báo New York, ông nói: “Mã Vân sống để làm việc, làm việc với mạng tương tác là gian khổ nhất, mệt mỏi nhất, mô thức kinh doanh B to B so với B to C đòi hỏi tốn nhiều sức hơn. Làm việc với từng khách hàng một, chăm chỉ nhặt nhạnh như con kiến, nếu không có văn hoá chuyên cần của thương nhân Triết Giang và tinh thần chịu khổ, biết chấp nhận mọi cái thì không thể làm việc được. Cần phải biết rằng, những năm đó, cái gọi là trang Web B to B chỉ tồn tại trong cách gọi của Mã Vân.”

4. NHẤT ĐỊNH PHẢI NẾM TRẢI GIAN KHỔ

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Chỉ cần chịu nổi gian khổ thì khắp trời đất đâu cũng là vàng. Con người phải nghĩ đến thành công lâu dài, trong mỗi giai đoạn đều có gian nan, có chăng là mức độ khác nhau mà thôi. (Tổng giám đốc điều hành tập đoàn điện tử 001 Triết Giang-Hạng Thanh Tông).

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

“Chỉ cần chịu nổi gian khổ thì đâu đâu cũng là vàng”. Chính bởi thế mà người Triết Giang có tinh thần chịu khổ rất lớn, được nhân dân cả nước khâm phục. Và mỗi thương nhân Triết Giang lại là những người chịu khổ giỏi nhất.

Rất nhiều thương nhân Triết Giang khi mới khởi nghiệp đều vô cùng chịu thương chịu khó, họ có thể “ban ngày làm ông chủ, ban đêm ngủ trên nền nhà”. Đối với họ thì bất cứ gian khổ nào cũng đều có thể chịu được, bất cứ công việc nhếch nhác nào, mệt nhọc nào cũng đều tình nguyện làm. Những công việc mà người khác không chịu làm như: đánh giấy, đập bông, đánh chìa khoá, người Triết Giang đều giành lấy mà làm. Những vất vả mà người khác không làm như: vào Nam ra Bắc, rời xa quê hương, người Triết Giang đều vui lòng

chấp nhận, bởi họ hiểu sâu sắc rằng: “Trong thiên hạ không ai cho không ai cái gì”, muốn giành được sự giàu có phải đổ ra sự lao động gian khổ.

Trong những năm 80, khi chính sách kinh tế thị trường vừa mới bắt đầu, người Triết Giang liền đi ra ngoài làm công, buôn bán. Trong 20 năm, những người thợ bột bông rời xa quê hương, những người thợ giấy, những ông trùm về chìa khoá, không chỉ kiếm được những đồng tiền thấm đầy máu và mồ hôi mà còn học được những nguyên tắc cơ bản kinh doanh trong cơn sóng dữ của nền kinh tế thị trường. Khi họ đào được thùng vàng đầu tiên, khi nguồn vốn của họ được tích lũy đến một mức nào đó, thì những người này hoặc trở về quê hương lập nghiệp, hoặc ở lại gây dựng, mỗi cá nhân đều trở thành ông chủ, trở nên giàu có.

Rất nhiều người không chịu chấp nhận gian khổ đều cho rằng hành vi của thương nhân Triết Giang chẳng mang ý nghĩa gì, thậm chí có phần xem thường. Nhưng sau nhiều năm, những thương nhân phải nằm đất đều thành công, doanh nghiệp nhỏ đã trở thành công ty lớn, vốn nhỏ đã trở thành đại phú hào, lúc này mọi người mới ý thức rằng: “Chịu đựng được trong gian khổ, mới là người cao hơn” và câu cổ ngữ này đã được chứng minh qua những thương nhân Triết Giang.

Tổng giám đốc điều hành tập đoàn điện tử 001 Triết Giang – Hạng Thanh Tòng mặc dù xuất thân từ nông dân nhưng ông không hề né tránh thân phận của mình mà ngược lại, ông cho rằng đó chính là cách rèn luyện tốt nhất bởi những gian khổ của tuổi ấu thơ đã dạy ông được nhiều điều. Ông đưa ra một ví dụ: “Năm 1992, khi tôi thử chế tạo ăngten vệ tinh, lúc đó ngoài trời nhiệt độ là 40 độ C, có công nhân nói: trời nắng như thế này ông chủ có muốn ra ngoài không? Tôi nói: không thành vấn đề, tôi cảm thấy bây giờ so với thời kỳ trước còn sướng hơn nhiều. Tôi cứ giữ trạng thái tâm lý như vậy cho nên tôi làm gì cũng không cảm thấy vất vả.”

Tổng giám đốc tập đoàn Thanh Xuân Bảo là Phùng Căn Sinh khi

còn là học đồ của Hồ Khánh Dư Đường đã nếm trải tận cùng nỗi khổ. Hồ Khánh Dư Đường được thành lập năm 1874, do Hồ Tuyết Nham sáng lập. Ông nội của Phùng Căn là học đồ thế hệ đầu tiên của Hồ Khánh Dư Đường, bố là thế hệ thứ hai, Phùng Căn Sinh là thế hệ thứ ba. Học đồ của Hồ Khánh Dư Đường cần phải rèn luyện rất nhiều công phu như : Vọng, văn, vấn, thiết, chỉ là một phần rất nhỏ trong Đông y, còn phải học cách chọn nguyên liệu, chỉnh lý, phơi khô, rao, ngâm tẩm, sàng sảy, khử độc và cách phối hợp theo lối cổ. Những công phu học tập này phải hoàn thành trong vòng ba năm. Phùng Căn Sinh là đệ tử khấp kín, ngoài công việc kinh doanh ra, anh ta còn phải làm một số việc vặt khác như lau quầy, quét dọn viện, rót nước, bưng cơm cho thầy, vì vậy anh ta không có bạn học. Khi nói về những gian khổ khi còn học nghề ở Hồ Khánh Dư Đường, Phùng Căn Sinh nói: “Học đồ vô cùng gian khổ, trong thời gian ba năm không được phép về nhà, bình thường 5 giờ sáng dậy, 10 giờ tối đi ngủ. Buổi sáng việc làm đầu tiên là phân loại dược trong vòng hai tiếng đồng hồ, mỗi ngày tăng thêm hai loại dược, một năm là 720 chủng loại, ba năm sẽ là hơn 2000 chủng loại. Cần phải biết dược tính của nó, ví dụ như tính hàn, tính nhiệt, ôn, lương, học như vậy tất cả những thảo dược phải có sẵn trong đầu bạn, loại dược này chữa bệnh gì, cách phối hợp ra làm sao đều phải biết. Buổi sáng sau khi nhận mặt các loại thảo dược xong, mở cửa hàng, quét dọn quầy hàng, bất cứ việc gì cũng phải làm và làm một mạch cho đến 7 giờ tối đóng cửa. Sau đó lại nhận mặt thảo dược cho đến 10 giờ mới được đi ngủ.

“Thực ra ngủ cũng không được gọi là ngủ thực sự, bởi vì cửa hàng dược nhận hàng suốt 24 giờ, nếu như ngoài cổng có người gõ cửa, học đồ phải chạy ra trước, thắp đèn, đón người, sau đó dẫn sư phụ ra. Khi còn nhỏ nghe người lớn kể chuyện ma, vì vậy rất sợ ma, đặc biệt là những hôm mưa dầm dề. Hồ Khánh Dư Đường là viện rất rộng, đình viện sâu thẳm, bởi vậy một cậu bé từ trên lầu đi xuống cảm thấy rất sợ. Ngoài ra có lúc buổi tối ngoài sân muốn làm gì đó mới mẻ, lại đem thuốc ra bào chế. ví dụ loại dược dùng chữa bệnh ho của người già, thì cần dùng đến vị “ trúc lịch lấy cây tre tương nướng lên, vắt lấy

từng giọt, từng giọt nước, nếu như làm ăn gian dối cho thêm một chút nước, nào ai biết. Đây phải dựa vào lương tâm để làm việc, dựa vào uy tín của cửa hàng, Sau khi bào chế thuốc xong đem đi, bạn vừa chợ mắt lại có người gõ cửa, còn nhớ có đêm tôi phải dậy đến sáu lần. Bạn cứ tính mà xem, buổi tối 10 giờ đi ngủ, 5 giờ phải dậy, nửa đêm phải dậy mấy lần bào chế thuốc, học đồ còn mấy tiếng để ngủ nữa? Và ngày hôm sau lại phải làm như vậy, 365 ngày không có ngày nghỉ ngơi”.

Trên thực tế, những nỗi khổ về thể xác có thể không thấm vào đầu, rất nhiều thương gia Triết Giang khi mới khởi nghiệp bị người coi thường, bị người sỉ nhục, nỗi khổ trong tinh thần đối với người bình thường mà nói, quả là khó mà nhẫn nhục được. Thế nhưng những thương nhân Triết Giang lại âm thầm chịu đựng, trong lòng họ chỉ tồn tại sự nghiệp, nên họ có thể nhẫn nại với những nỗi khổ mà người khác khó có thể vượt qua được.

Bí thư Tỉnh uỷ tỉnh Giang Tây là Mạnh Kiến Trụ dẫn đoàn học tập khảo sát tại Triết Giang đã từng nói: “Những doanh nghiệp ở đây đều rất tích cực, năng động, có tính chủ động cao, chúng tôi học tập kinh nghiệm của Triết Giang chủ yếu là học tập tinh thần Triết Giang. Đó là tinh thần tự cường, không sợ gian khó, dũng cảm tiến lên phía trước, vượt mọi chông gai, Và đó chính là điểm khác biệt của thương nhân Triết Giang so với thương nhân các vùng khác”.

Có người cho rằng, tinh thần sẵn sàng chịu khổ của thương nhân Triết Giang có được là do hoàn cảnh địa lý và lịch sử văn hoá nơi họ sinh sống. Triết Giang ba mặt là núi, một mặt là biển, đặc điểm độc đáo của vùng văn hoá sơn địa đã quyết định cho mọi người ở đây thích “độc” mà không thích “thống”. Trong cơ chế kinh tế kế hoạch, tư tưởng “đại thống nhất” chiếm chủ đạo thì Triết Giang lại mất đi tính ưu việt, nhưng khi thời đại kinh tế thị trường đến, tinh thần độc lập của Triết Giang bắt đầu phát huy hiệu quả, loại hình năng lượng này khiến thương nhân Triết Giang có được đặc điểm không gì sánh được, đó là sự chịu khổ và tự cường không nghĩ.

5. TRONG KHÓ KHĂN RÈN LUYỆN BẢN THÂN

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Không cúi đầu, không nhận thua cuộc, kiên quyết đứng vững, những nỗi khổ tôi đón nhận, con đường cần đi tôi đã rõ. (Ca khúc của Công ty Cát lợi Triết Giang).

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BACH

Tất cả đều nói khó khăn bất lợi là người thầy, nó sẽ biến người ta trở nên kiên cường, thành thạo hơn. Do thân thể tàn tật mà mang đến bất lợi thì càng làm tôi theo đuổi cầu toàn hơn trong khi làm việc. Trong rất nhiều việc, cách nghĩ của tôi không giống với mọi người, đó là tinh thần kiên nhẫn không lung lay, ngoài ra cùng với năng lực bản thân được nâng cao, tôi ngày càng tự tin. (Chủ tịch tập đoàn Trung Húc Thẩm Dương-Tăng Xương Phong).

Một đời người không thể toàn là thuận buồm xuôi gió, cũng không thể chỉ có khó khăn bất lợi. Nếu như trong khó khăn và bất lợi mà đánh mất phương hướng tiến lên và mất luôn động lực cầu tiến, như vậy cho dù làm người hay làm việc đều không thể thành công được. Phàm là những người thành công, đại bộ phận đều trải qua từ trong gian khó mà đi lên, và điều này đã được vô số những người thành công chứng minh. Đại đa số thương nhân Triết Giang khi mới khởi nghiệp đều rất nghèo, có một số người thậm chí tuổi thanh niên đã phải đón nhận những khó khăn và bất lợi mà người khác khó có thể tưởng tượng được. “Nghèo quá mà phải thay đổi”, do quá nghèo mà họ càng khao khát giàu có hơn người, vì vậy trong quá trình tạo nghiệp, thương nhân Triết Giang có thể chấp nhận những khó khăn bất lợi mà người thường rất khó làm được. Đó chính là dựa vào sự rèn luyện trong khó khăn khi thời niên thiếu, họ đều có tinh thần kiên định không hề lung lay, giống như ngọn cỏ, cho dù đặt nó ở bất cứ ở đâu nó đều có thể sinh trưởng được.

Xuất thân là người tàn tật Ôn Châu, Tăng Xương Phong đã trở thành Chủ tịch tập đoàn Trung Húc Thẩm Dương. Năm 3 tuổi mắc chứng bệnh bại liệt, chút nữa đã cướp đi tính mạng, trải qua đấu tranh với bệnh tật, Tăng Xương Phong cuối cùng đã chiến thắng được nó, nhưng để lại di chứng suốt đời. Đối với bệnh tật, Tăng Xương Phong không một lời ca thán, tràn đầy sự tự tin, trên con đường kinh doanh thương nghiệp, anh ta đã phải bỏ ra nhiều nỗ lực hơn người bình thường rất nhiều. Ông đã từng đánh giá về tuổi niên thiếu bất hạnh của mình: “Tất cả đều nói bất lợi chính là người thầy, nó sẽ biến người ta trở nên kiên cường, thành thạo hơn. Do bản thân tàn tật mang đến bất lợi, thì càng làm tôi theo đuổi cầu toàn hơn trong khi làm việc. Trong rất nhiều việc, cách nghĩ của tôi là khác với mọi người, đó là tinh thần kiên nhẫn không lung lay, ngoài ra cùng với năng lực bản thân được nâng cao, tôi ngày càng tự tin hơn. ”

“Do bản thân tàn tật, đã tạo cho tôi tính cách cứng rắn, ngoài ra tôi còn là con trưởng trong gia đình, tất phải nêu tấm gương đối các em, bởi vậy trong học tập tôi rất xuất sắc. Năm 18 tuổi tôi đăng ký một phát minh đầu tiên, được sưu tập trong tập “Lịch sử phát minh Trung Quốc đương đại”. Người quê hương đều cảm thấy tự hào vì tôi, chính quyền địa phương còn thưởng 5000 tệ, điều này không chỉ khẳng định năng lực mà còn làm cho tôi suy nghĩ sâu sắc về tương lai của mình.”

“Tôi khác người ở chỗ, mỗi khi được sự thành công trong sự nghiệp, tôi không vui mừng, bởi tôi biết rằng đi cùng với thành công nhất định sẽ có khó khăn mới, Khi tôi gặp phải khó khăn, bất lợi thì lại rất bình tĩnh vì tôi hiểu rằng đằng sau khó khăn sẽ có thành công”.

Trong con mắt của nhân viên, Tăng Xương Phong là người lao động điên cuồng không biết mệt mỏi. Khi công việc bận quá, mỗi ngày ông chỉ ngủ bốn giờ. Câu cửa miệng của Tăng Xương Phong là: “Không có việc khó”, có rất nhiều việc mà trong con mắt người khác không có cách giải quyết, nhưng Tăng lại làm được.

Tổng giám đốc của Tổ chức giáo dục Vạn Lý Triết Giang là Từ Á Phân, từ năm 1993 bắt đầu mở Học viện Vạn Lý. Trong những năm đầu bà đã phải chịu bao nỗi cay đắng. Mở trường học là một việc vô cùng gian khổ, ngày 18/6/1993 bà chính thức tiếp nhận trường dạy nghề cơ giới thành phố Ninh Ba sắp đến ngày phá sản, quyết định biến nó thành một trường mẫu giáo và tiểu học, trung học cho đến đại học khép kín trong một tổ chức duy nhất đầu tiên tại Trung Quốc. Khi bà đưa vấn đề này ra bàn cùng với 15 giáo viên của trường dạy nghề cơ giới thành phố Ninh Ba, tất cả mọi người đều cười không dứt, theo suy nghĩ của họ một người phụ nữ yếu đuối mà lại muốn mở một trường khép kín như vậy, nói một cách đơn giản là không thể thực hiện được. Mấy chục giáo viên chạy đông chạy tây, chỉ còn lại thầy giáo tên là Ứng Hùng ở lại cùng bà xây dựng trường, chẳng bao lâu thầy giáo này đã trở thành người giám sát của tổ chức Vạn Lý.

Để thực hiện mộng ước của mình, bà Từ và thầy giáo Hùng đã cùng nhau mời thầy giáo, lắp ráp thiết bị, cũng là để tiết kiệm chi phí họ tự quét vôi tường, sơn cửa, dọn dẹp nhà vệ sinh. Để thành lập được một trường học tư thực phải có được sự phê chuẩn của Bộ Giáo dục, bà Từ không biết bao nhiêu lần đã phải chạy đến Bộ Giáo dục và không ngừng thuyết phục mọi người. Khi mọi việc đã gần hoàn tất chỉ còn một người lãnh đạo nữa vẫn lần lữa không chịu đóng dấu, cho đến hôm trước kỳ hạn cuối cùng, “hôm nay là ngày đến hạn cuối cùng, nếu con dấu không lấy được, tôi sẽ mất hết” bà Từ nghĩ như vậy. Với sức mạnh kiên cường, trở ngại này không làm bà lùi bước, bà cùng một người phụ tá của mình cố thủ tại ngõ nhà vị lãnh đạo, họ tận mắt nhìn thấy vị lãnh đạo đó đi vào nhà nhưng khi gọi điện thoại đến, vợ người lãnh đạo lại bảo chồng đi vắng. Họ đợi một mạch cho đến 12 giờ đêm, người nhà tắt đèn đi ngủ, nước mắt bà Từ tuôn xuống như mưa. Về sau bà kể lại: “Hôm đó, người phụ trách chỉ một mực nói với tôi “không có thời gian”. Tôi cùng người phụ tá âm thầm đi theo ông ta, hết giờ làm việc, chúng tôi lại bám theo, không rời nửa bước

Khi thấy ông ta vào nhà là lập tức gọi điện thoại, người vợ nghe, tôi nói, tôi đang đợi ở dưới lầu, và lần này đến để xin dấu, người vợ nói ông ta không có nhà. Tôi nói không vấn đề, ông ta không có nhà tôi sẽ đợi vậy, tôi nghĩ rằng sự mong mỏi chờ đợi của mình sẽ làm cảm động đến ông ta, cứ đợi như vậy, đến 10 giờ, 11 giờ, một mạch đến 12 giờ, tôi không còn cách nào khác!". Khi rơi vào tình trạng không lối thoát, bà Từ không chút do dự dán lên tường bức thư viết một hơi ba ngàn chữ, vừa viết vừa rơi nước mắt. Bà viết tại sao lại mở trường tư thục, chúng tôi với trình độ như vậy lẽ nào lại có thể vứt bỏ, từ trước đến nay không một ngày không nghĩ đến phải làm một cái gì đó cho ngành giáo dục Trung Quốc, chúng tôi có thể khuyến khích, khích lệ giáo dục.... cứ thế cứ thế bà viết ra.

Viết xong bà mang phong thư thấm dẫm nước mắt vào trong nhà vị lãnh đạo nọ, có lẽ do xúc động trước tinh thần kiên cường, bất khuất của bà Từ Á Phân, cuối cùng thì Trời không phụ người có tâm, đến ngày thứ hai, vị lãnh đạo gọi điện thoại cho bà đến lấy dấu. Trong quá trình xây dựng Vạn Lý, người chị thân thương nhất và người cha của bà lần lượt qua đời, nhưng bà lại không làm tròn nghĩa vụ của mình. Khi biết tin người chị thứ hai của mình bị bệnh ung thư thì chính là lúc bà làm chủ hôn cho một thầy giáo, trong hôn lễ ngoài mặt bà vẫn tươi cười, nhưng trong lòng nước mắt đang rơi. Do công việc vô cùng bận rộn, bà Từ mỗi ngày sau khi hết việc vẫn dành thời gian thăm chị, nhưng khi đến thường là tối rồi, người chị đã đi ngủ. Do phải trị liệu bằng hoá chất, người chị sức khoẻ rất yếu, trước giờ lâm chung, bà Từ thì thăm bên tai chị hỏi chị còn ý nguyện gì chưa hoàn thành. Người chị nói: "Hằng ngày không nhìn thấy em, biết là bận dạy học, chị không biết trường học của em làm tới đâu rồi, chị vẫn chưa được nhìn thấy...." Khi nghe những lời này bà chỉ biết khóc ngất. Khi bố của bà mất đi, bà lại đang bận ở nơi khác, khi về đến nhà thì di ảnh của người cha đã treo trên tường, những nỗi đau trong nội tâm không thể nói bằng lời, một con người kiên cường như bà còn

phải nỗ lực mới đứng dậy được.

Về sau, bà Từ Á Phân trong khi trả lời phỏng vấn của tạp chí “Nhân vật tài phú” đã nói như thế này: “Trong quá trình xây dựng Vạn Lý, tôi liên tiếp mất đi những người thân. Bố tôi nhiều năm nằm liệt tại giường, ông đối với tôi tốt vô cùng. Mỗi lần trước khi đi công tác, tôi thường tự tay cắt móng tay, móng chân cho ông. Có lần, khi cắt móng tay, rửa mặt, cạo râu cho ông, tôi cảm thấy có điều gì đó bất an, nhưng ông khuyên động viên tôi hãy cứ yên tâm mà đi, ông sẽ khỏe mạnh đợi ngày tôi trở về. Đến hôm trở về, bốn vị lãnh đạo của tổ chức và chồng tôi cùng ra đón, tôi lập tức cảm thấy rất kỳ lạ, khẳng định là bố tôi đã xảy ra chuyện, tôi liền hỏi ngay có phải sức khỏe của ông không tốt?. Họ nói ông vẫn khỏe và không có chuyện gì xảy ra. Suốt chặng đường trở về nhà, họ chỉ an ủi tôi. Khi tôi về đến nhà, thì di ảnh của bố tôi đã đặt ở đó, trước lúc ông ra đi chỉ nhắc đến tên tôi, nói sao vẫn chưa về... Tôi cảm thấy vô cùng hối tiếc. Bố tôi trước lúc ra đi, còn nhớ đến tôi, nhưng tôi lại không kịp về gặp mặt Người lần cuối...”

Sau khi Vạn Lý thành công, bí thư trung Trung ương Đảng, phó quốc vụ viện Lý Lam Thanh biết quá trình sáng nghiệp của Từ Á Phân nói: “Tinh thần Vạn Lý tốt”, uỷ viên Bộ chính trị Điền Kỷ Vân khi thị sát tổ chức Vạn Lý nói: “Không ngờ Từ Á Phân - một người phụ nữ lại có tầm nhìn xa như vậy, không thể coi thường anh hùng quần hồng”. Nhưng bà Từ lại rất hiểu rõ tiền đề của sự thành công này, là bà từng bước vượt qua những chướng ngại, đánh bại từng khó khăn.

Tổng Giám đốc tập đoàn điện tử 001 Triết Giang, Hạng Thanh Tông, cho rằng: con người phải nghĩ đến thành công lâu dài, trong mỗi giai đoạn đều có khó khăn, chỉ có mức độ và phương thức khác nhau mà thôi. Trừ phi bạn không muốn tiếp tục phát triển, nếu không trong cuộc sống khó khăn bạn phải rèn luyện bản thân, trong nghịch cảnh vẫn giành được thành công mới.

Khi gặp phải bất lợi, thương nhân Triết Giang thể hiện không lùi bước, mà kiên quyết đối mặt, đây chính là tố chất quan trọng trong

kinh doanh. Một nhà kinh tế học nổi tiếng của nước Anh đã từng nói; “Nếu như không có sự kiên cường, bạn không thể làm được những công việc này. Những việc này là sự khảo nghiệm tuyệt đối nghiêm túc, một yêu cầu thể lực trong khoảng thời gian rất dài, một tiêu hao năng lực trong công việc, một áp lực không cho phép hoang mang thất thố, cần có năng lực quyết sách nhất quán, và năng lực sẵn sàng đón nhận, đối mặt với hậu quả ác liệt. Đây là những điều kiện tuyệt đối tất yếu, nếu như không có, thì có thể nói bạn chẳng có chút năng lực nào cả, những người thành công nhất đều có chung đặc điểm “kiên cường” như vậy.

6. THÓI QUEN KÍNH TRỌNG NGHỀ NGHIỆP

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Một cá nhân, khi làm bất cứ nghề gì đều phải kính trọng nghề nghiệp, làm việc lớn cũng vậy, làm việc nhỏ cũng vậy. Cho dù là làm việc cho chính bản thân mình hay làm việc cho người khác thì cũng phải tôn trọng nghề nghiệp.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Giá trị của con người thể hiện ở chỗ vì xã hội vì con người mà cống hiến, và điều quan trọng hơn cả là dùng trí tuệ của bạn để sáng tạo nên một sự nghiệp. (Chủ tịch Công ty Trách nhiệm hữu hạn Phương Thái - Mao Lý Tường).

Lịch sử dân tộc Trung Hoa có truyền thống “kính nghiệp”, trung thành với chức phận Trong thời kỳ đầu Xuân Thu, Khổng Tử đã chủ trương: trong một đời người cần phải chuyên cần phấn đấu, khắc khổ, vì sự nghiệp tận tâm tận lực. Ông từng nói: tôn trọng làm việc, tôn trọng suy nghĩ công việc, tôn trọng tu dưỡng bản thân. Chu Hi - triều Tống nói: “Kính nghiệp tức là chuyên tâm, chí cho sự nghiệp tức là dùng thái độ cung kính nghiêm túc đối với công việc của mình,

chăm chỉ cẩn thận, nhất tâm nhất ý, nhẫn nhục chịu khó, đã tốt rồi còn phải tốt hơn nữa". Tinh thần kính nghiệp là thái độ chăm chỉ chịu khó, sự lựa chọn mục tiêu rõ ràng, có quan niệm và cái nhìn về các giá trị một cách đơn giản, là sự chí thú quên đi cái tôi, là phẩm chất cá nhân được biểu hiện trong những hoạt động chủ đạo của bản thân khi làm việc. Tinh thần kính nghiệp là tiền đề quan trọng và sự đảm bảo đáng tin cậy để làm tốt vai trò công tác của mình. Một cá nhân khi làm bất cứ nghề gì, cho dù là việc nhỏ hay việc lớn, cho dù là làm cho mình hay làm cho người khác luôn phải tôn trọng nghề nghiệp. Có một số người cho rằng: những công việc vĩ đại thì bản thân nó đã tự nhiên kích phát tinh thần kính nghiệp của cá nhân, nhưng nếu như để cho bạn làm những công việc cực kỳ đơn giản và bình thường trong mấy chục năm, ngày nào cũng như ngày nào thì liệu bạn có thể kính nghiệp mãi được không? . Điều đó là không thể, bởi kính nghiệp là thái độ nhân sinh mang tính tích cực. Cho dù làm bất cứ công việc gì, chỉ cần bạn yêu mến công việc, tôn trọng nó thì nhất định sẽ làm tốt. Lý Tố Lệ chỉ là nhân viên tạp vụ bình thường, nhưng cô vô cùng kính nghiệp. Ở vị trí làm việc bình thường nhưng cô đã làm gây dựng được những thành tích lớn. Bạn có thể nói cuộc sống của cô không có ý nghĩa không? Bạn có thể nói cô không thành công không? Tổng quản lý Hải Nhi là ngài Trương Doan Mẫn đã từng nói: " Làm thật tốt những công việc đơn giản thì không phải là đơn giản, làm tốt những công việc bình thường thì không phải là bình thường." Đây chính là câu danh ngôn chí lý.

Thực ra, mỗi cá nhân cần có lý tưởng, không quản ngại khó khăn gian khổ để nỗ lực phấn đấu thì nhất định sẽ thực hiện được nguyện vọng của mình, đạt được những thành quả ước muốn. Âm thầm làm việc để lập cơ sở cho bản thân, đây không phải biểu hiện tầm thường mà là sự tích lũy tiền tài.

Trong bất cứ nghề nghiệp bình thường nào, trong bất cứ cương vị nhỏ bé nào, đều tiềm ẩn những cơ hội cực lớn, những cơ hội này

đợi bạn đến khám phá. Chỉ cần bạn chuyên cần chăm chỉ làm những công việc bình thường mà so với người khác nhanh hơn, chính xác hơn, chú tâm hơn, hoàn thiện hơn, đem hết được toàn bộ trí tuệ của bản thân, toàn bộ sức lực để đi đến đích thì có thể kịp thời phát hiện cơ hội, nắm bắt cơ hội, mở ra được cánh cửa thành công.

Rất nhiều người khi mới đầu đến các công ty làm việc, nghĩ trong lòng: những gì mình làm nhất thiết đều vì ông chủ kiếm tiền, đối với mình chẳng có giá trị gì, vì vậy tại sao lại phải kính nghiệp. Trên thực tế cách nghĩ này là sai lầm, kính nghiệp nên là một thái độ nhân sinh, một thói quen công tác.

Cho dù bạn làm việc cho ai, cho ông chủ hoặc cho chính bạn, bạn sẽ học được nhiều điều trong khi làm việc, nhất là từ những con người biết kính nghiệp ở chính nơi đó.

Thương nhân Triết Giang bẩm sinh đã có tinh thần kính nghiệp, họ làm bất cứ công việc gì cũng đều quên ăn quên nghỉ, những người làm ăn nhỏ lẻ hay những người làm ở các công ty lớn đều như vậy. Bởi vì họ hiểu rằng, nếu không yêu nghề, tôn trọng nghề thì bản thân sẽ bị những công việc rời bỏ mình. Đúng như Lý Gia Thành nói: “Khi tôi bắt đầu tạo dựng sự nghiệp kinh doanh, 100% không dựa vào vận khí mà chỉ dựa vào làm việc, dựa vào chịu khó, dựa vào năng lực kiếm tiền. Bạn phải có hứng thú với công việc của bạn, và phải quên đi cái tôi trong công việc”. Nhưng trong cuộc sống, rèn được lòng yêu nghề thực sự không phải là việc dễ dàng. Nói chung những cương vị thu nhập cao, làm việc nhẹ nhàng, điều kiện tốt thì kính nghiệp dễ hơn. Ngược lại, những công việc phải xa rời thành phố, thu nhập lại không cao, làm việc gian khổ, điều kiện kém thì kính nghiệp càng khó. Ngoài ra, có một số người đặc biệt là thanh niên tâm tính tương đối phập phều, đứng núi này trông núi nọ, có sự nhận thức chưa đúng đắn thì sự kính nghiệp càng khó khăn gấp bội.

Tiền sinh Ưông Trung Cầu trong tác phẩm “Chi tiết quyết định thành bại” nói: “Những người có thể làm việc lớn rất ít, nhưng những

người không chịu làm việc nhỏ lại nhiều". Mỗi cá nhân đều hy vọng bản thân có thể làm được những việc lớn, nhưng lại không muốn làm việc nhỏ, như vậy một tầng không quét làm sao quét được thiên hạ? Việc nhỏ không làm tốt làm sao có thể trở thành đại sự được? .

Mike khi vào làm việc ở một công ty chuyên về tiêu chuẩn dầu mỡ của Mỹ chỉ là một nhân viên bình thường, không thu hút được sự chú ý của người khác nhưng chẳng bao lâu, với lòng yêu nghề mạnh mẽ anh lại nhận được sự chú ý của mọi người. Mike khi vào công ty lập tức biến mình thành một phần của công ty, không vì mình chỉ là một nhân viên bình thường mà không chú trọng đến uy tín của công ty, ngược lại anh đã thể hiện thấm đẫm tinh thần kính nghiệp mạnh mẽ thông qua những việc làm rất nhỏ của mình. Cho dù đi đến bất cứ nơi đâu và khi cần phải ký tên mình, anh ta đều viết thêm dòng chữ dưới ký tên: "Mỗi thùng dầu tiêu chuẩn trị giá bốn đô la". Khi đi ra ngoài thuê khách sạn cũng viết như vậy, ngay cả viết thư cho người thân cũng viết như vậy, thậm chí khi viết hoá đơn cho người khác cũng viết như vậy, vì vậy những người đồng sự thân thiết gọi anh là "ngài mỗi thùng dầu bốn đô la". Về sau, việc này được Tổng giám đốc Công ty biết và mời anh ta đến ăn cơm tối, sau đó hiệu triệu toàn bộ nhân viên học tập anh. Về sau, những tài hoa của Mike ngày càng phát huy, và sau khi ngài Tổng giám đốc về hưu, Mike trở thành người lãnh đạo thứ hai của công ty tiêu chuẩn dầu mỡ.

Một người không biết yêu nghề, thường thường không phải là một người tự tin, bởi vì anh ta không thể toàn tâm toàn ý cho công việc và không thể có được cảm giác thành công trong công việc. Đối với anh ta mà nói, mỗi ngày làm việc chỉ là ngày công mà thôi, không có kế hoạch làm việc và càng không thể nói là mục tiêu cuộc sống. Trong kinh doanh thương mại, khởi nghiệp cho dù phải có nhờ đến vận khí, nhưng chuyên cần, nỗ lực làm việc mới là tác dụng tuyệt đối chủ đạo. Chỉ có thể bắt đầu từ những công việc nhỏ và làm thật tốt những việc nhỏ này mới tích lũy được kinh nghiệm rồi mới làm được việc lớn.

Hiện nay đang rất thịnh hành một câu nói: “Hôm nay không nỗ lực làm việc, ngày mai nỗ lực tìm việc”. Bởi vậy tinh thần kính nghiệp là sự hô hào của thời đại, là nhu cầu của xã hội cạnh tranh, nhu cầu phát triển xã hội và cũng là nhu cầu tự sinh tồn. Kinh tế thị trường là kinh tế cạnh tranh, mỗi cá nhân tại cương vị làm việc của mình phải chăm chỉ, cẩn thận, đã làm tốt còn phải làm tốt hơn nữa mới không bị đứng ở vị trí thất bại trong cuộc cạnh tranh khốc liệt. Khi đã có cương vị công tác mới mà không có tinh thần kính nghiệp, sinh lười biếng, được chảnh hay chớ, cuối cùng sẽ bị xã hội đào thải.

7. TÍNH TIẾT KIỆM LÀ MỸ ĐỨC

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Ăn không nghèo, mặc không nghèo, không thể coi là nghèo một đời.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Ông chủ phải bỏ ra nhiều chi phí nhất, nếu những ông chủ cả ngày rượu chè thì nhất định làm việc sẽ không được lâu dài, sẽ không làm được những việc lớn. Những ông chủ chân chính là những người giản dị tiết kiệm. (Tổng giám đốc Oa Ha Ha - Tống Khánh Hậu).

Tiết kiệm là mỹ đức, tiết kiệm là câu danh ngôn, tiết kiệm là thủ đoạn sáng tạo tiền tài, tiết kiệm là vũ khí của người nghèo để trở thành phú hộ. Tiết kiệm không chỉ có thể tích lũy được tiền tài, mà còn có thể bồi dưỡng tinh thần sáng nghiệp gian khổ của con người, bồi dưỡng phẩm chất phấn đấu phát triển. Thật khó tưởng tượng những “thiếu gia, tiểu thư” coi tiền như rác, tham hưởng thụ lại có thể trở thành trụ cột sáng nghiệp gian khổ. Tiết kiệm là mỹ đức mà các đại gia như Tống Khánh Hậu ở Triết Giang đều tôn vinh. Sự tiết kiệm của thương nhân Triết Giang nổi tiếng trên khắp toàn quốc. Thương nhân Triết Giang lưu truyền câu nói: “Không đi kiếm những đồng tiền dễ dàng”, đại đa số đều thông qua những đồng vốn thấp hơn

ba lần để kiếm tiền, và có thể không thể kiếm được những khoản tiền lớn nhưng điều này mang đến tấm gương tốt nhất cho ai không muốn kiếm những khoản tiền nhỏ, cho những cậu ấm cô chiêu chỉ biết hưởng thụ, nằm mơ kiếm tiền. Tổng giám đốc tập đoàn điện tử 001 Triết Giang - Hạng Thanh Tòng chỉ đeo chiếc đồng hồ trị giá 68 tệ, quần áo mặc cũng chỉ đáng giá vài chục tệ. Tổng giám đốc tập đoàn Phi Diệu là Khâu Kế Bảo và gia đình vẫn sống trong kho của công ty, điều này thật khó tưởng tượng. Nhưng Khâu Kế Bảo lại cho rằng: “Lúc tuổi trẻ vì kiếm tiền nuôi miệng, tôi thường dùng xe đạp đi chở khách, và ba năm khâu giày ở Bắc Kinh, thế còn bây giờ? Tiền đối với tôi mà nói chỉ là một biểu tượng, một con số, chẳng có ý nghĩa khác nào. Tôi sẽ đem hết tâm tư của mình đặt vào nơi sớm tối xây dựng thế giới ăn mặc cao cấp ưu tú và cơ bản là không có thời gian để hưởng thụ vật chất. Ăn cơm chẳng qua chỉ là cho no bụng, ngủ chẳng qua là vì để bổ sung tinh lực” với quan điểm này thì người giàu người nghèo cũng giống nhau mà thôi. Lỗ Quan Cầu đối với yêu cầu của bản thân: “Không mời khách ăn cơm, không qua đêm bên ngoài”. “Ban ngày làm ông chủ, ban đêm ngủ nền nhà”. Đây chính là miêu tả chân thật cuộc sống của các ông chủ Triết Giang. Tổng giám đốc Tống Khánh Hậu, đối với việc quản lý nội bộ công ty bất cứ việc lớn nhỏ, nhất luật đều tự don đốc kiểm tra, mọi hoá đơn đều phải thông qua chữ ký của ông mới có tác dụng và hiệu lực. Một hôm, mọi người đang xếp hàng dài ngoài phòng làm việc của Tống Khánh Hậu để xin chữ ký hoá đơn, bỗng nghe ông nói to: “Cái gì? mua 10 cái chổi mà không đến chỗ bán buôn, thật lãng phí”.

Tống Khánh Hậu khi làm giám đốc khu vực thành phố, thường thường cưỡi chiếc xe ba bánh, bất kể ngày đêm mang hàng đến cho các trường học là để tiết kiệm chi phí xe cộ cho đơn vị, chính là nhờ tích lũy từng đồng từng hào mà Oa Ha Ha mới có ngày hôm nay. Tống Khánh Hậu thường ăn cơm cùng với công nhân tại xưởng, làm việc thì bất kể ngày đêm, nhưng ông không vì có công ty to lớn mà làm tàng

tỷ phú, hưởng thụ vô bờ. Ông nói: “Ông chủ phải bỏ ra nhiều chi phí nhất, nếu là ông chủ cả ngày rượu chè thì khẳng định là làm không được lâu dài, làm không lớn, những ông chủ chân chính là những người giản dị tiết kiệm”. Tổng Khánh Hậu nói với công nhân như thế này: “Sản nghiệp của Oa Ha Ha không phải là các bậc tiền bối để lại, là do đôi bàn tay chúng ta tạo nên, là do mua 10 cái chổi đến tận nơi bán buôn, bán một cái bình chứa đá kiếm 1 hào để đổi được hôm nay của công ty. Sản nghiệp đã khó, thủ nghiệp càng khó hơn. Cần kiệm sản nghiệp, cần kiệm thủ tiết, đó là điều vô cùng cơ bản của Oa Ha Ha.” “Cơn sốt ô tô” đã làm Lý Thư Phúc đối với đồng tiền không còn cảm giác gì, Lý Thư Phúc có gia tài khổng lồ nhưng lại theo công nhân đến ở ký túc xá, ăn cùng công nhân, đi xe ô tô Cát Lợi, đi giày Cát Lợi và mặc đồng phục lao động.

Lý Thư Phúc yêu cầu công nhân ba sạch: bát sạch, bàn sạch, đất sạch, tất cả bã thải dồn thành đồng và đã trở thành tinh thần xí nghiệp Cát Lợi “ba sạch - một đồng”. Anh nói thế nào làm thế đó, anh dẫn đầu trong nhà ăn, cũng cầm bát xếp hàng, công nhân rất cảm động. Lý Thư Phúc đã từng đầu tư đến 4000 vạn tệ để xây dựng nhà cho chuyên gia và ký túc xá cho công nhân, nhưng bản thân lại sống trong căn phòng đã xây dựng cách đây hơn 10 năm. Công nhân đều nói: “Ông chủ của chúng tôi là người kiếm tiền nhiều nhất, nhưng lại là người tiêu tiền ít nhất”. Năm 2002, giá cổ phiếu của các công ty buôn bán qua mạng đều tăng cao, Tổng giám đốc Đinh Lỗi phong trần, giản dị trở về quê hương tham gia đóng góp cho quê nhà. Khi Ban chủ nhiệm là thầy giáo Giang hướng về vị giàu có nhất đại lục Trung Quốc yêu cầu 300 tệ hoạt động phí, Đinh Lỗi lục soát khắp người lấy ra được 300 tệ, số tiền này đến ngày thứ hai mới được nộp lên trên.

Ông chủ Lưu Trường Lạc có câu danh ngôn: “Tiêu ít tiền làm được nhiều việc, không tiêu tiền cũng làm được việc, tốt nhất là tiêu tiền của người khác mà làm được việc của bản thân”. Xem ra, việc

tiết kiệm của thương gia Triết Giang ngày nay đã nâng lên một tầm cao mới.

Có lẽ có người sẽ nói, họ đã hết thời rồi, hiện tại là thế kỷ XX, họ phải tiết kiệm bởi vì những ngày tháng khổ cực trước đây đã tạo cho họ như vậy. Vậy thì hãy để chúng ta xem xét một nữ Tổng giám đốc tập đoàn Khang Nại là Trịnh Thái Thảo.

Trịnh Thái Thảo sau khi tốt nghiệp đại học, được bố sắp xếp làm việc tại Khang Nại, vị “đại tiểu thư” này không làm việc trong văn phòng mà công việc đầu tiên là xuống xưởng làm da giày. Đôi bàn tay cô bị kéo cắt da làm rộp phồng hết cả, có một vị thầy giáo dạy nghề nhìn thấy cảm thương quá liền xin với cha cô nhưng cha không đồng tình. Nửa năm sau, Trịnh Thái Thảo thành thạo lưu trình làm giày, lại học thêm về công tác quản lý, xuất nhập kho, bồi dưỡng tổ chức công nhân...

Năm 1998, công ty đón nhận chứng chỉ ISO 9002 cũng là do Trịnh Thái Thảo sớm tối đi về mới được, và đón nhận sự khẳng định trên dưới trong công ty.

Trịnh Thái Thảo ngồi vào vị trí Phó tổng giám đốc, không có một ai cho rằng thành công hiện nay của cô là nhờ thời, mà đều cho rằng thương nhân Triết Giang thời đại đầu tiên chính vẫn là tấm gương học tập cho thời đại thứ hai. “Tinh thần sáng nghiệp của họ, tinh thần chịu đựng gian khổ, lao động miệt mài, đều là những tài sản quý giá và điều quan trọng hơn là tinh thần tiết kiệm của họ”. Phó tổng giám đốc Trịnh Thái Thảo vẫn duy trì tác phong cần kiệm: “Tôi tiếp xúc với thế hệ thứ hai thương gia Triết Giang, mọi người vẫn duy trì tác phong cần kiệm giản dị của những bậc tiền bối”, xem ra tiết kiệm không thể hết thời.

Lý Gia Thành nói: “Quần áo, giày dép nhãn hiệu gì, tôi không quan tâm, một bộ complê mặc 8 năm, 10 năm là chuyện bình thường, 10 đôi giày của tôi có đến 5 đôi là cũ. Da giày hỏng vứt đi thì rất tiếc, khâu lại vẫn đi được, đồng hồ của tôi cũng là loại bình thường, đã

dùng nhiều năm rồi. ”

Những người hiểu được tiết kiệm sẽ không ngừng tích lũy tiền tài, những người không hiểu được tiết kiệm cho dù gia sản có nhiều đến đâu, thì những tiền tài sẵn có này cũng dần tiêu mất. Tinh và tế được coi là điều kiện đầy đủ của một thương nhân sáng nghiệp, sáng nghiệp khó, giữ nghiệp khó hơn. Chúng ta thường thấy, một số người có chút thành tựu bèn bắt đầu nghĩ đến hưởng thụ, chẳng được bao lâu lại thấy quay trở về thời kỳ khổ cực ban đầu. Có một vị thương nhân Triết Giang, thành thật nói với công nhân: “Thương nhân Triết Giang có thể đứng được trong thương trường là bởi vì họ coi tiết kiệm mà người khác cho rằng đó là lỗi thời lại là bảo pháp thương đạo của sáng nghiệp và thủ nghiệp.”

8. THÀNH THẬT, GIỮ TÍN LÀ GỐC LÀM NGƯỜI

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Nhân vô tín bất lập Bán hàng không cần thủ đoạn, uy tín là điều kiện đầu tiên

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi đã làm việc 57 năm, trong đó có 30 năm làm Giám đốc xí nghiệp Quốc hữu, từ trước đến nay đều thành thật, không dối người, tôi cho rằng đây là tinh thần chủ yếu nhất của thương nhân Triết Giang. (Tổng giám đốc tập đoàn Thanh Xuân Bảo - Phùng Căn Sinh).

Ngày 9/2/2006 tờ báo Buổi chiều Tiền Giang đăng tin hai câu chuyện: một là người con thay bố đã mất hoàn trả món nợ hàng trăm vạn mà người bố đã không thể trả nổi; và câu chuyện thứ hai, người cha hoàn trả món nợ 30 năm cho người con đã chết. Hai người này một ở Ôn Châu, một Đông Dương đều là Triết Giang.

Những câu chuyện như thế này vẫn còn rất nhiều, rất nhiều...

Trong truyền thống văn hoá Trung Quốc coi trọng “tín”, “nhân

vô tín bất lập”, coi trọng “thành” lấy thành thật đãi người. Theo điều tra, hiện nay các doanh nghiệp coi trọng nhất những phẩm chất được sắp xếp theo thứ tự sau: thành tín, biết nắm bắt cơ hội, sáng tạo, trách nhiệm, không ngừng học tập...

Cơ hồ tất cả các doanh nghiệp đều cho rằng thành tín là vô cùng quan trọng. Cho dù bất cứ làm công việc gì, bất cứ tuổi tác ra sao thì thành tín phải là phẩm chất trọng yếu nhất.

Năm 2000 nước Mỹ xuất bản cuốn sách “Trí tuệ của nhà tỷ phú”, trong sách dẫn dụ về cuộc điều tra trưng cầu đối với 300 doanh nghiệp thành công, trong đó có một vấn đề: tại sao bạn giành được thành công?

Và câu trả lời phổ biến là: nhân tố đứng đầu của sự thành công là thành tín. Như vậy có thể thấy, cốt lõi phẩm chất tài phú là thành tín, thành tín để lập nghiệp, thành tín để giàu có. Phàm một thương nhân thành công, một doanh nghiệp thành công, trong thời kỳ đầu sáng nghiệp, đều phải trải qua khảo nghiệm thành tín. Thành tín cổ vũ buôn bán làm ăn càng làm càng lớn, kích lệ quy mô xí nghiệp ngày càng phát triển, thực lực ngày càng mạnh hơn.

Vua ngành vận tải biển là thương nhân người Ninh Ba là Bao Ngọc Cương coi chữ tín là gốc rễ của kinh doanh thương nghiệp. Ông cho rằng, hợp đồng trên giấy tờ có thể huỷ bỏ, nhưng hợp đồng được ký kết trong lòng lại không thể xé bỏ, tình hữu nghị giữa người và người phải xây dựng trên cơ sở tín nhiệm lẫn nhau. Trong việc buôn bán làm ăn của Bao Ngọc Cương thì “nói phải có tín, làm phải có kết quả”, vì vậy ông đã xây dựng được cho bản thân uy tín khá tốt, từ đó giành được sự tín nhiệm của ngân hàng, doanh nghiệp phát triển được nhờ nguồn vốn khuyến khích ổn định.

Những năm 70, thế kỷ XX, Bao Ngọc Cương quyết định tiến vào ngành bất động sản. Đây là nghề mà lợi nhuận rất cao nhưng rủi ro cũng rất lớn.

Năm 1979, Bao Ngọc Cương nhìn rõ thời cơ, quyết định mua

Cửu Long Thương lúc đó thuộc về người Anh, ông và Lý Gia Thành trở thành quân tử hiệp nghĩa, ông không ngờ Lý Gia Thành mua Hoà Ký Hoàng Phố, Lý Gia Thành cũng không ngờ ông mua Cửu Long Thương. Sau đó Bao Ngọc Cương bắt đầu mua vào số lượng lớn cổ phiếu ở thị trường cấp hai, chẳng bao lâu, người Anh phát hiện cổ phiếu xuất hiện biến động dị thường, muốn ngăn cản việc Cửu Long Thương bị mua mất, vội vàng áp dụng biện pháp phản thu mua, tập trung rất nhiều vốn để cho giá cổ phiếu của Cửu Long Thương càng đầu cơ càng cao.

Cuối cùng Bao Ngọc Cương còn phải cần tới 3 tỷ tiền vốn mới có thể thông qua việc thu mua để thực hiện kế hoạch khống chế cổ phiếu. Nguyên là do mấy đại cổ đông Cửu Long Thương cho rằng: Bao Ngọc Cương đã hết tiền, 3 tỷ đối với ông là hoàn toàn không thể tập trung được vốn, vì vậy ông không có khả năng mua được Cửu Long Thương. Lúc đó Bao Ngọc Cương khi trả lời phỏng vấn trên các phương tiện đại chúng có nói: hiện nay giá cổ phiếu quá cao, việc mua quá khó khăn, vì vậy, ông tạm thời nghỉ đi chơi đầu đó. Tiếp theo ông đáp máy bay rời Hồng Kông đi châu Âu du ngoạn. Từ ngày thứ hai cho đến ngày thứ sáu, phương tiện đại chúng chỉ theo dõi Bao Ngọc Cương đi du ngoạn. Mọi người đều cho rằng, Bao Ngọc Cương đã vứt bỏ kế hoạch mua Cửu Long Thương. Nhưng hai ngày thứ bảy và chủ nhật lại không biết ông đi đâu. Đến ngày thứ hai, Bao Ngọc Cương lại mang về 3 tỷ tiền vốn và chiếm luôn thị trường cổ phiếu Hồng Kông, mua luôn được Cửu Long Thương, trở thành đại cổ đông lớn nhất.

Lý do “mất tích” hai ngày của ông là mời mấy vị chủ ngân hàng ăn cơm, dựa vào uy tín bản thân đã nhẹ nhàng vay được khoản tiền lớn từ ngân hàng. Đó cũng chính là thành tín đã xây dựng trong thời gian dài, giúp cho Bao Ngọc Cương thắng lợi trong cuộc đại chiến mua cổ phiếu Cửu Long Thương.

Lý Gia Thành nói: “Sự khởi đầu của một doanh nghiệp cũng

đồng nghĩa với sự khởi đầu một uy tín danh dự. Khi đã có uy tín có danh thì tự nhiên sẽ có con đường tiền tài, cái chính là phải có đầy đủ đạo đức thương nghiệp. Cũng giống như làm người cần phải trung thành, có nghĩa khí, đối với mỗi câu nói của mình nói ra đều phải có trách nhiệm, phải khắc sâu trong lòng và nhất định thực hiện bằng được. Khi bạn đã xây dựng uy tín danh dự thật tốt, thì thành công, lợi nhuận sẽ đến". Lý Gia Thành không chỉ là siêu nhân về tiền tài, mà còn được coi là siêu nhân về thành tín.

Lý Gia Thành trong thời kỳ đầu sáng nghiệp, đồng vốn cực kỳ có hạn, có lần một vị thương nhân nước ngoài đặt mua hàng với số lượng lớn, nhưng yêu cầu phải lấy xưởng sản xuất làm vật bảo đảm, Lý Gia Thành nỗ lực chạy vay nhiều ngày, chỉ còn một ngày là đến hạn mà công việc vẫn chưa làm xong, ông đành phải thành thực nói ra tất cả những khó khăn của mình với vị thương gia. Vị thương gia kia vì sự thành thực của Lý Gia Thành mà cảm động và mười phần tin tưởng nói: "Có thể thấy trong những lời nói của anh, anh là một quân tử thành thực, không cần phải lấy xưởng khác làm bảo lãnh, ngay bây giờ chúng ta ký hợp đồng." Tuy đây là cơ hội tốt, nhưng Lý Gia Thành cảm động nói: "Thưa ngài!, được ngài tín nhiệm như vậy, tôi thật là vinh hạnh, nhưng tôi chưa thể ký hợp đồng với ngài, bởi vì đồng vốn của tôi thực sự có hạn". Người thương gia nghe xong lại càng khâm phục, không chỉ không ký hợp đồng mà còn dự thảo cho vay một khoản tiền. Thương vụ này khiến Lý Gia Thành kiếm được khoản tiền khá, đặt nền móng cho sự phát triển sau này. Do đó Lý Gia Thành đã ngộ ra nguyên tắc "Đầu tiên phải thẳng thắn, và lấy thành thật đối với người", từ đó đã giành được thành công vang dội.

Làm doanh nghiệp cần có uy tín, làm người cần có lời nói thành thật, đây chính là căn bản làm người, đối với thương nhân Triết Giang họ hiểu một cách sâu sắc ý nghĩa của thành tín, họ cho rằng thành tín có thể mang đến cho họ tiền tài không bao giờ hết. Tại Hồ Khánh Đường ở Hàng Châu, cho đến nay vẫn treo tấm biển quy chế đã tồn tại hơn 130 năm: "Không dối trá".

“Phàm là người Triết Giang khi đi ra ngoài đều nói năng thành thật, tôi cho rằng đây là tinh thần Triết Giang”, câu nói này xuất phát từ Phùng Căn Sinh - Tổng giám đốc tập đoàn Thanh Xuân Bảo. Phùng Căn Sinh đã từng là học đồ của Hồ Khánh Dư Đường, cho rằng không đối trá tức là thành thật, giữ tín. Ông nói: “Tôi đã làm việc 57 năm, trong đó có 30 năm làm Giám đốc xí nghiệp Quốc hữu, từ trước đến nay đều thành thật, không dối người, tôi cho rằng đây là tinh thần chủ yếu của Triết Giang”.

Ông cho rằng sự phát triển của những doanh nghiệp Triết Giang và thành tín là không thể tách rời. “Thực ra trong quy tắc kinh doanh thương mại đã thể hiện tinh thần Triết Giang chúng ta, thứ nhất là không dối trá, nghiêm cấm lừa người; thứ hai là thành tín, đối đãi với tất cả khách hàng nên thành thật, giữ tín; thứ ba không được hứa hão; thứ tư không được lẫn lộn thật giả; thứ năm không được hai giá, không lật lọng giá cả. Chính vì như vậy mấy năm gần đây các doanh nghiệp Triết Giang đã phát triển mạnh mẽ, khiến cả thế giới phải công nhận khâm phục”. Phùng Căn Sinh đã nói như vậy.

Phùng Căn Sinh cho rằng thành tín đã tạo nên thương nhân Triết Giang, ông nói: “Trên thực tế, Hồ Tuyết Nham là đại biểu của thương nhân Triết Giang trong quá khứ, tuy rằng ông là người An Huy, nhưng từ nhỏ đã đến Triết Giang. Ông đem tinh thần thương nghiệp An Huy hoà hợp với Triết Giang và trên con đường kinh doanh tại Hồ Khánh Dư Đường đã thể hiện tinh thần thương nhân Triết Giang. Ba thế kỷ gần đây, trong lịch sử Trung Quốc có thương nghiệp Tấn, thương nghiệp An Huy, nhưng đóng vai trò chủ yếu vẫn là thương nghiệp Triết Giang. Cùng với thời gian, thương nghiệp Tấn và An Huy đã dần dần mất đi, nhưng thương nhân Triết Giang lại thể hiện tinh thần của họ ngày càng xuất sắc. Tại sao có thể nói Hồ Khánh Dư Đường là đại biểu thương nhân Triết Giang trong quá khứ? Bởi trong phòng tiếp khách đã viết câu đối: Hư giả vô nhân hiếu, thành tín hữu thiên tri. (Dối trá thì người không hay, thành thật, giữ tín có trời biết).”

“Những đại biểu cho quá khứ của thương nhân Triết Giang

chính là Bang Ninh Ba, Thiệu Hưng. Trước đây, khi họ đã nói là thành thật giữ tín, nhưng hiện nay chỉ nói thành thật không thôi thì chưa đủ. Thương nhân Triết Giang hiện nay còn có Ôn Châu, Đài Châu, cùng với tinh thần dám nghĩ dám làm, dám vì cuộc sống, không sợ khổ, không sợ mệt mỏi, kết hợp với sự thành tín của thương nhân Triết Giang đã tạo nên một tinh thần có ảnh hưởng cực kỳ to lớn trên toàn quốc. ”

Tổng giám đốc công ty trách nhiệm hữu hạn Hồng Đạt là Đồ Quốc Sinh khi nói về phẩm chất quan trọng nhất của những nhà doanh nghiệp đã không do dự trả lời: “Thành tín”. Ông nói: “Tôi cho rằng điều quan trọng nhất đó là làm người thành thật biết giữ tín, làm việc thành tín, lúc nào tôi cũng yêu cầu công nhân của mình như vậy. Làm thương nghiệp không phải việc ngày một ngày hai, mà cần phải sự giúp đỡ người khác và chỉ có thành tín mới có thể duy trì sự hợp tác lâu dài. ”. Tập đoàn Chính Thái sử dụng cái tên này mục đích thể hiện tư tưởng chính nghĩa cao cả, Tổng giám đốc tập đoàn là Nam Tồn Huy nói: “Kinh doanh cần phải đi con đường chân chính, đối với người cần nói những lời chính khí, sản phẩm cần chính tông, cần giữ uy tín”. Tư tưởng chính nghĩa cao cả đã thật sự ảnh hưởng đến sự phát triển của tập đoàn Chính Thái.

Thương nhân Triết Giang đã từng rơi vào thời kỳ khủng hoảng về thành tín, đó không phải là bản ý của họ mà là sản phẩm của kinh tế kế hoạch. Mã Vân CEO cấp lãnh đạo của Alibaba có cách nhìn về thành tín của thương nhân Triết Giang như sau: “Trước đây, thương nhân Triết Giang do làm sản phẩm giả mạo, chất lượng kém mà bị đại chúng lên án, nhưng đó chỉ là hiện tượng xã hội do kinh tế kế hoạch đưa lại, và đó không phải là hiện tượng Triết Giang, càng không phải là hiện tượng thương nhân Triết Giang. Làm hàng giả, hàng chất lượng kém không phải là Triết Giang cố tình tạo ra mà chỉ là một quá trình tất nhiên trong sự phát triển kinh tế. Sự thật trong giai đoạn này, thương nhân Triết Giang đã nhanh chóng tỉnh ngộ và hiện nay họ càng coi trọng vấn đề chất lượng và thương hiệu của sản phẩm và càng hiểu rõ hơn đây mới là cốt lõi của sức cạnh tranh”.

Vậy là do sớm tiến vào thị trường, và lẫn lộn trong thời kỳ đầu thị trường, thương nhân Triết Giang đã lĩnh hội được tác dụng quan trọng của thành tín, càng quý trọng giữ gìn phẩm chất thành tín hơn. Trong giới đầu tư mạo hiểm có câu danh ngôn: “Yếu tố đầu tiên của đầu tư mạo hiểm thành công là con người, yếu tố thứ hai cũng là con người, yếu tố thứ ba lại là con người”. Điều này rõ ràng là những nhà đầu tư mạo hiểm rất coi trọng tố chất cá nhân trong sáng nghiệp. Theo cách nhìn của họ, thì những hạng mục, kế hoạch kinh doanh, phương thức doanh nghiệp đều có thể tùy thời mà thay đổi, nhưng phẩm chất của người sáng nghiệp là điều duy nhất không thể thay đổi trong một giai đoạn thời gian bởi nó quyết định uy tín và sự phát triển của doanh nghiệp trên thị trường. Thành tín chính là gốc rễ trong sáng nghiệp và trong cách làm người, không biết giữ thành tín, thì chi có thể giành được cái lợi trước mắt chứ không có được cái lợi dài lâu.

9. CẦN CÓ TINH THẦN XÔNG PHA

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Có thể làm những việc người khác không muốn làm, có thể chịu được khổ mà người khác không chịu nổi, có thể kiếm được những đồng tiền mà người khác không kiếm nổi.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Nhà doanh nghiệp thành công chân chính là nhà doanh nghiệp không nên chỉ biết cắm cúi gây dựng sự nghiệp, chỉ biết đến sự nghiệp của bản thân mà phải biết lo lắng cho xã hội, có trách nhiệm với xã hội (Tổng giám đốc tập đoàn Oa Ha Ha-Tổng Khánh Hựu).

Cá nhân muốn làm thành công một việc nào đó nhất định phải có tinh thần xông pha. Chỉ có tinh thần xông pha mới có thể làm cho con người dám đương đầu với khó khăn và vượt lên phía trước.

Năm 1977 Khâu Kế Bảo 16 tuổi đã bắt đầu bước vào con đường

đi đánh giấy, sau này ông còn làm thêm nghề nề, mộc và nhiều nghề khác nữa.

Năm 1986 Khâu Kế Bảo thuê 5 gian phòng, lập xưởng sản xuất máy khâu, đây chính là tiền thân của tập đoàn Phi Diệu. Khi “Phi Diệu” đi bước đầu tiên thì thị trường đã bị những sản phẩm trong nước và ngoài nước thôn tóm hết. Năm 1989, Khâu Kế Bảo với trình độ tiểu học đến tham gia hội quảng giao, nhưng do vì chỉ là chủ một xưởng nhỏ ở thôn quê nên bị cự tuyệt. Sau đó, Khâu Kế Bảo dùng 500 tệ nhờ một bà ở Hồng Kông mua hộ một chiếc thẻ điện thoại, thông qua chiếc thẻ này ông đã gửi thư cho phòng thương mại quốc tế Hồng Kông hỏi thăm về nhu cầu hàng hoá. Được người ta trả lời rằng sản phẩm của Phi Diệu có thể có thị trường ở các nước chậm phát triển Trung, Nam Mỹ. Thế là anh ta mượn một phiên dịch viên ở ngoài tỉnh, bắt đầu chuyển đi tiếp thị sản phẩm ở các nước Nam Mỹ, kết quả là năm 1989 Phi Diệu đã tiêu thụ được một số hàng trị giá 2 vạn đô la. Ngày nay, sản phẩm của Phi Diệu hàng năm đạt hơn 60 vạn đầu các loại máy khâu, doanh số xuất khẩu đạt 65 triệu đô la, đứng đầu trên toàn quốc doanh nghiệp sản xuất máy khâu.

Không có ngành nghề công nghiệp không thể kiếm tiền, chỉ có doanh nghiệp không biết kiếm tiền, chỉ cần dám xông pha, không cúi đầu, không chấp nhận thua cuộc, giỏi về nắm bắt cơ hội thị trường, thì có thể làm nên mọi chuyện.

Năm 1986 một căn bệnh đáng sợ giáng xuống đầu Từ Quan Cự lúc mới 25 tuổi, thời đó hy vọng chữa khỏi bệnh này là rất ít. Để chữa bệnh cho con, ông bố là Từ Truyền Hoá đã phải tiêu sạch hết ngân quỹ của gia đình lại còn phải mượn thêm rất nhiều món nợ. Vì món nợ cao ngất mà Từ Truyền Hoá muốn thoát cảnh nghèo khó không ngừng tìm tòi suy nghĩ về con đường tương lai. Có một lần trong khi nói chuyện gẫu, Từ Truyền Hoá biết được hiện trên thị trường có sản phẩm mới là xà phòng nước đang được ưa chuộng. Cho dù chẳng biết chút gì về xà phòng nước, nhưng để trang trải tiền chữa bệnh cho con và trang trải nợ nần, ông vẫn quyết định sản xuất loại xà phòng này.

Từ Truyền Hoá chạy đông chạy tây, cuối cùng vay được 2000 tệ. Khi ông mang số tiền này chạy đến vài kho nguyên liệu hoá chất, thì người ta nói rằng số tiền này không thể đủ mua thiết bị và nguyên liệu hoá chất, thậm chí ngay đến một thùng hoá chất cũng không mua nổi. Điều này làm cho ông ta vô cùng bối rối, phân vân. Ông đã đứng trước kho hàng mấy tiếng đồng hồ suy nghĩ tìm cách giải quyết. Cuối cùng người quản lý kho tốt bụng tìm thấy trong góc nhà một ít nguyên liệu liền bán cho ông. Từ Truyền Hoá dùng một chiếc ang lớn và một cái nồi bắt đầu nấu xà phòng tại nhà. Vì muốn nhanh chóng chế tạo ra loại xà phòng chất lượng cao, ông mời kỹ sư đến chỉ đạo sản xuất, nhưng vị kỹ sư này còn giấu nghề, nên xà phòng nấu ra giống như nước lã, không đông, muốn cho nó đông phải cho thêm một cái gì đó, nhưng đó là cái gì thì ông không biết. Về sau, ông đã mời rất nhiều nhà khoa học và nhà doanh nghiệp, cuối cùng tìm được người biết được phải cho thêm chất gì vào trong dung dịch. Nhưng anh ta nói với ông: “Ông Từ! Việc này tôi sẽ nói cho ông, nhưng ông phải mời khách”.

Từ Truyền Hoá không chút do dự đáp: “Đương nhiên sẽ mời khách”

“Mời khách chưa đủ, đây là kỹ thuật, ông phải trả tiền!”. Đối tác yêu cầu, ông đương nhiên phải đồng ý, nhưng đối tác yêu cầu phải chi ra 2000 tệ. Sau khi chi cho đối tác 2000 tệ phí tư vấn kỹ thuật, đối tác liền nói với ông, chỉ cho thêm chút muối vào dung dịch là được. Việc này đã thức tỉnh ông rằng tri thức có tầm quan trọng đến thế nào. Khi phải đối mặt với sự thiếu hụt về kiến thức, Từ Truyền Hoá nhận thức được rằng chỉ có xông pha liều mạng mới có thể bổ sung những gì mình còn thiếu, chỉ có vậy mới có thể làm cho mình nhanh chóng đuổi kịp những đối thủ cạnh tranh khác. Quả nhiên sau đó cùng với tinh thần xông pha dám nghĩ dám làm, ông đã thành công.

Khi có người hỏi Trần Bình: làm doanh nghiệp thì cảm nhận lớn nhất là khi nào? Trần Bình cho rằng “vận khí” của mình tương đối tốt. Anh ta nói: “Cảm nhận lớn nhất là khi vận khí của mình đặc biệt tốt.

Tốt nghiệp tiểu học xong thì rất thuận lợi thi đỗ trung học, tốt nghiệp trung học dễ dàng thi đậu đại học, lúc đó điểm thi đủ vào Đại học Thanh Hoa, nhưng vì bố mẹ không đồng ý mới học tại Triết Giang. Khi vào học đại học tôi thật may mắn nghe lời người hàng xóm khi chọn chuyên ngành máy tính. Về sau lại được sự chỉ bảo của giáo sư nổi tiếng máy tính là Hà Chí Quân. Lưu lại trường làm giáo viên, lại gặp người đứng đầu phòng nghiên cứu là giáo sư Trương Đức Hình dẫn dắt tôi vào nghề internet. Đến năm 1997 lại có bạn tốt rủ mở công ty, sau khi mở công ty thì đơn đặt hàng ầm ầm tìm đến, về sau lại có người đến xin đầu tư, nhờ có sự đầu tư này công ty nhanh chóng trở nên hùng mạnh,... Cứ như vậy vận may của tôi thật tốt!”.

Quả thực vận may của Trần Bình rất tốt, nhưng đằng sau của vận khí là sự xông pha, bởi vì nhờ có tinh thần xông pha mà anh ta đã lập được cho mình cơ sở và khi cơ hội đến anh ta mới có thể nhanh chóng nắm lấy cơ hội. Nếu như không có tinh thần xông pha làm sao Trần Bình lại có thể may mắn gặp nhiều việc tốt đến như vậy? .

Hạ Kiến Thống là Tổng giám đốc tập đoàn Thiên Hạ (TEAMAX), đồng thời là tổng giám sát của công ty kiến trúc Mỹ XWHO, chủ tịch Hội kiến trúc sư và là cố vấn kiến trúc của nhiều thành phố trong nước. Hạ Kiến Thống sinh năm 1976, là kiến trúc sư của trường Đại học Harwad, năm 2001 anh trở về nước thành lập tập đoàn Thiên Hạ và công ty kiến trúc Mỹ XWHO. Anh đã cố gắng sử dụng hệ thống GIS internet để mở rộng và ứng dụng khoa học kỹ thuật tại Trung Quốc, tích cực tìm kiếm, xây dựng, hình thành văn hoá kiến trúc Trung Quốc hiện đại. Ngày nay, tập đoàn Thiên Hạ của Hạ Kiến Thống cùng với hệ thống thông tin thế hệ XGIS đã biến mọi ý nghĩ thành hiện thực, đã ứng dụng tại Bắc Kinh, Dương Châu, và các công trình kiến trúc trọng điểm ở các thành phố. Năm 2005, anh bắt đầu tìm đến các thị trường quốc tế như Mỹ và Nhật Bản Công ty thiết kế XWHO chủ yếu nhận thiết kế các hạng mục có tầm ảnh hưởng rộng lớn bao gồm: Tây Hồ, Hàng Châu, Nam Kinh, trở thành công ty đứng đầu trong lĩnh vực thiết kế.

Rất nhiều người ngạc nhiên, không hiểu vì lý do gì mà với tuổi còn rất trẻ, Hà Kiến Thống đã nhận được nhiều công việc quan trọng như vậy? “Có lẽ sự già dặn của tôi và hoàn cảnh gia đình cùng với những kinh nghiệm bản thân có quan hệ với nhau. Tính mạng đối với tôi đặc biệt quan trọng, khi bố mẹ sinh ra tôi vốn là một cặp song sinh, nhưng chỉ có mình tôi sống, và có thể nói rằng khi chỉ có 50% cơ hội sống sót, tôi đã nắm được cơ hội này, từ đó tôi cảm thấy gánh nặng của hai người đặt lên vai mình. Tôi không có lý do để lười biếng, không có lý do không sống một cuộc đời có giá trị và ý nghĩa.” Hà Kiến Thống đã giải thích như vậy. Đây là một thương nhân Triết Giang, anh vì sự nỗ lực bản thân mà tìm kiếm các lý do, nhưng có một điều bất di bất dịch đó là tinh thần xông pha của họ.

10. LÀM NGƯỜI CẦN PHẢI THÀNH THỰC

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Dùng sự thật để nói, dùng hiệu quả để nói

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Không chạy theo mốt, không làm hình thức, không nói lời nói dối, khi gặp khó khăn không oán trời đất, tuyệt đối không tiêu cực bi quan, tự đi với con đường mình vạch ra, tự làm tròn với giấc mơ của mình. (Lỗ Quan Cầu-Tập đoàn Vạn Hướng).

Sở Trang Vương sau khi lên ngôi đại vương trong ba năm chẳng ngó ngang gì đến việc quốc gia đại sự, cả ngày chỉ rong chơi, đại thần là Ngũ Cử rất lo lắng liền nói với Sở Trang Vương rằng: thần có chỗ chưa hiểu xin được bệ hạ chỉ giáo. Sở Trang Vương đồng ý, Ngũ Cử liền nói: “Núi phía nam có con chim, ba năm không biết bay cũng không biết hót, thần không biết vì lý do gì?”. Sở Trang Vương hiểu câu nói của Ngũ Cử, liền nói với ông ta: “Con chim đó ba năm không bay là vì để cho đôi cánh dài hơn có sức mạnh mẽ kiên cường, ba năm

không hót là để biết rõ tình hình xung quanh, người đợi đến lúc đó con chim chỉ vỗ cánh một cái là bay tới trời xanh, chỉ hót một tiếng làm kinh sợ người.” Rất nhiều người trước khi làm việc gì đó đều rất thích lớn tiếng vỗ ngực, bản thân phải làm thế này thế này. Nhưng những thương gia tinh tường, khi mới bắt đầu lại không hề lớn tiếng, họ thường âm thầm làm việc. Cho dù đi ngàn dặm thì bước đầu tiên vẫn là bàn chân, rất nhiều thành công của các sự nghiệp lớn đều bắt đầu từ những việc rất nhỏ mà làm nên. Trong cuộc sống, rất nhiều người thất bại vì trong lòng họ ôm ấp những mộng tưởng to lớn, mục tiêu to tát, nhưng những việc trước mắt lại coi đơn giản, không nỗ lực làm việc, kết quả dẫn đến thất bại là điều đương nhiên.

Có lần vua ngành vận tải tàu biển là Bao Ngọc Cương nói chuyện cùng với Đặng Tiểu Bình, Đặng Tiểu Bình cao hứng nói với Bao Ngọc Cương: “Anh không giống người khác ở chỗ, anh là người làm việc thật sự, làm những công việc thực tế, không phải chỉ nói mà còn làm.”

Thương nhân Triết Giang vô cùng chú trọng đến tinh thần phải coi trọng thực tế, nói chung họ đều xuất phát từ nhu cầu thị trường mà hành động. Thương nhân Triết Giang rất thích câu nói: “Dùng sự thật để nói, dùng hiệu quả để nói.”

Nói về những thương nhân khôn ngoan Ôn Châu, trong kinh doanh dường như mọi thứ đều buôn bán (ví dụ như: đánh giày, mua bán cúc áo, làm bột lửa...), nhưng họ rất ít khi đầu cơ cổ phiếu. Điều này có lẽ làm cho những nhà đầu tư cổ phiếu buồn lòng, nhưng trên thực tế, không phải là họ không muốn kiếm được lợi nhuận từ thị trường cổ phiếu mà họ cảm thấy cổ phiếu là hành vi đầu tư giống như đầu cơ, không giống như buôn bán nhỏ để bảo đảm ổn định. Vì vậy buôn bán nhỏ nhưng ổn định và thực tế thì nhất định sẽ thành công còn thị trường cổ phiếu có thể thành công lại khó có thể khống chế bản thân. Đây chính là nguyên tắc mà thương nhân Triết Giang ưa áp dụng: không quen không làm, không thực tế không làm.

Năm 1996, một nông dân tỉnh An Huy là Quế Tiểu Hoan nghe nói các xưởng giấy da có nhu cầu rất lớn về vải bố mà lợi nhuận rất cao, liền mở ngay tại nhà xưởng sản xuất vải bố. Vải bố sau khi làm ra, Quế Tiểu Hoan liền mang mẫu đi Ôn Châu tiếp thị, kết quả là đơn hàng đầu tiên làm rất thuận lợi. Theo quy tắc buôn bán của người Ôn Châu, nói chung sau một thời gian mới quyết toán một lần, chứ không phải là mỗi lần lấy hàng phải trả tiền mặt ngay. Nhưng Quế Tiểu Hoan muốn lấy tiền ngay, Giám đốc xưởng giấy Thái Mã là Trần Hải Vĩnh khẳng khái trả tiền ngay.

Như vậy, giám đốc Trần mỗi lần đều phá lệ trả tiền cho Quế Tiểu Hoan, nhưng đến lần thứ tư khi đưa hàng cho Thái Mã, Quế Tiểu Hoan chủ động nói với giám đốc Trần: “Anh đưa cho tôi giấy biên nhận là được”.

6 năm sau khách hàng của Quế Tiểu Hoan đã có gần 20 xưởng, anh ta đã quen dần với cách làm khi đưa hàng thì ghi giấy biên nhận, sau một thời gian thì quyết toán một lần. Sự thành tín của người Ôn Châu khiến anh ta yên tâm, chỉ cần giấy biên nhận là có thể gối cao đầu mà ngủ, không cần phải lo sợ điều gì. Nhưng bất hạnh lại xảy ra, một ngày cuối tháng 10 năm 2002, Quế Tiểu Hoan do không cẩn thận khi trở về trên chuyến xe đường dài đã đánh mất túi, anh ta vô cùng lo lắng bởi vì trong túi có 36 tờ biên nhận nợ của 20 xưởng trị giá tổng cộng 13, 4 vạn tệ.

Người vợ nghe xong tin, liền đi nằm ngay, không nói được lên lời. Số tiền đó không chỉ là số lợi nhuận mà còn là toàn bộ vốn liếng làm ăn của gia đình, điều đó đồng nghĩa với việc tâm huyết trong mấy năm đã trôi theo dòng nước, bản thân lại phải làm lại từ đầu. Người vợ sau khi đã hồi tỉnh liền khuyên anh ta: “Thôi bỏ, mất tiền có thể lấy lại được, chỉ cần người khoẻ mạnh thì lại có thể kiếm được tiền!”.

Nhưng Quế Tiểu Hoan lại muốn đi Ôn Châu để tìm vận may, thế là anh ta lại nhảy lên xe đi Ôn Châu. Quế Tiểu Hoan đầu tiên đến

xưởng Thái Mã, giám đốc Trần Hải Vĩnh biết được sự tình nói: “Mất giấy biên nhận rồi chứ gì?, còn bao nhiêu hàng chưa thanh toán? Ai gọi hàng người ấy ký biên nhận bổ sung.” Thật không ngờ món nợ quan trọng lại giải quyết đến dễ dàng như vậy, điều này nằm ngoài sở liệu của Quế Tiểu Hoan, anh ta vội vàng đến phòng kế toán bổ sung tờ biên nhận, lĩnh tiền luôn. Ra khỏi xưởng Thái Mã tâm tình của Quế Tiểu Hoan vui mừng khôn xiết, anh ta đi luôn một mạch bốn xưởng lớn. Bởi vì các xưởng này khi nhập hàng đều ghi dữ liệu vào máy tính, cho nên họ đều sẵn lòng bổ sung thêm giấy biên nợ hoặc trả luôn tiền mặt. Chỉ trong một buổi chiều, anh ta đã thu lại hơn ba vạn tệ.

Nhưng tiếp theo lại làm cho Quế Tiểu Hoan phát buồn là những xưởng nhỏ không có máy tính để ghi lại không biết là họ có nhớ ra hay không hoặc không nhận nợ?

Mang trong lòng nỗi lo âu, Quế Tiểu Hoan đến một xưởng sản xuất giấy nhỏ, bà chủ xưởng sau khi nghe xong tình hình nói: “Hoá đơn mất rồi thì thôi, chỉ cần mang hàng đến chúng tôi sẽ ghi nhận, nhưng tôi không nhớ rõ đầy đủ số tiền là bao nhiêu?”. Quế Tiểu Hoan nghĩ bụng: “Thế là ý gì? Có phải là muốn ăn quỵt một số tiền hàng hay không? Nhưng hảo hán không chịu thiệt thòi, tôi không muốn cãi lộn với bà ta, nếu không thì một đồng cũng không đòi được”. Thế là anh ta liền nói với bà chủ: “Bà chủ à! Bà nói bao nhiêu thì là bấy nhiêu thôi”. Bà chủ nghe xong trách anh ta: “Anh không được nói như thế, chúng ta đều dựa vào buôn bán để kiếm tiền, đều phải giữ thành tín, đừng cho rằng vì giấy biên nhận của anh mất mà tôi sẽ quỵt tiền của anh, điều này là không thể được”. Về sau nhờ Quế Tiểu Hoan nhắc bà chủ đã nhớ ra được số tiền cụ thể, không chút đắn đo hoàn trả lại số tiền.

Như vậy, Quế Tiểu Hoan đã thu về món nợ quan trọng rất thuận lợi hơn 13 vạn tệ đã thu hồi, anh ta gặp người liền nói: “Nên học tập những người Ôn Châu, học tập phẩm chất thành tín của họ”.

Đây là những người thương nhân Triết Giang, họ thường rất thành thực khi buôn bán mà không hề lập mưu kiếm những đồng tiền bất nghĩa. Họ biết rất rõ duy chỉ có làm việc thành thực chân thật thì vận mệnh của mình mới bất biến, những tình huống có cơ hội gặp may không thực sự làm cho mình thành công.

Vô số sự việc đã chứng minh muốn trở thành người thành công thì cần phải từng bước từng bước, thực sự làm từ những việc cơ bản nhất, để có được sự phát triển của mình phải có cơ sở vững chắc, giống như xây nhà phải có nền móng chắc chắn, phát triển mới nhanh chóng, ngôi nhà to sẽ xây dựng càng kiên cố càng cao hơn.

Tổng Giám đốc tập đoàn Hy Vọng là Lưu Vĩnh Hảo nói: “Chúng tôi chưa có kế hoạch tiến vào thế giới của 500 công ty mạnh nhất, phải thực sự làm tốt rồi mới tiến bước”. Trên thực tế, làm bất cứ việc gì đều phải thành thực, việc trước tiên phải nghĩ kỹ bản thân sẽ đạt được mục tiêu và chính mình lập ra một kế hoạch nhất định để đạt mục đích, trong quá trình này từng bước thực hiện là yếu tố vô cùng quan trọng. Bất cứ sự ngông cuồng nào của cách nghĩ một tấc đến trời đều chỉ là tâm lý muốn gặp may mà thôi, không thể giúp bạn thực hiện mục tiêu.

11. CHĂM CHỈ LÀM THẬT TỐT MỖI CÔNG VIỆC

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Không làm việc giống như người có bệnh, cuộc sống như không được kích hoạt.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Chỉ làm không nói, hoặc làm nhiều ít nói. (Tổng Giám đốc tập đoàn Hoa Lập-Uông Lực Thành)

T trong cuốn sách “Quản tử” có câu chuyện như thế này: Tề Hoàn Công khi đến chuồng ngựa thị sát, hỏi viên quan coi ngựa: “Trong chuồng ngựa có công việc nào khó khăn nhất!”.

Viên quan không biết trả lời như thế nào, tướng quốc là Quản Trọng trả lời: “Thần đã từng nuôi ngựa, thần biết đàn bện chuồng cho ngựa đúng là việc khó nhất, nếu như dùng cỏ cây cong queo để bện đàn, thì về sau cứ phải dùng loại cong queo đó, loại cỏ cây thẳng dùng cũng không được. Nếu như đầu tiên dùng loại cỏ cây loại thẳng, về sau phải dùng loại thẳng mà thôi, khi hết loại thẳng thì loại cong cũng không dùng được. “Câu chuyện này đã nói với chúng ta: nếu có sự bắt đầu như thế nào thì sẽ có kết cục như vậy. Khi bạn quyết định kinh doanh, thì nhất định phải nghĩ kỹ sẽ làm tốt việc gì.

Dù phải đi ngàn dặm, thì vẫn phải bước đầu tiên. Khi bạn định làm một việc gì, nhất định phải cẩn thận đi thật chắc bước đầu tiên. Cái gọi “Một tầng không quét, làm sao quét cả thiên hạ?” nghĩa là nếu như một việc nhỏ mà làm không tốt, làm sao có thể làm được đại sự? Kinh doanh, sáng nghiệp đều là những việc vô cùng phức tạp, hề gặp trở ngại thì sẽ phát sinh hậu quả khôn lường.

Trong tạp chí Thương nhân Triết Giang tôi đã đọc được câu chuyện của Giang Quế Lan. Câu chuyện được bắt đầu như thế này:

Tháng ba năm 1991, Giang Quế Lan mới 28 tuổi, vay mượn 20 vạn tệ để mở xưởng sản xuất mặt hàng đồ nhựa có lợi nhuận cao. Điều

kiện của cô không phải là ưu việt, bố mẹ chỉ là nông dân, không có tiền tài, không có kỹ thuật, không có quan hệ xã hội, bản thân cô đã kết hôn được 6 năm và còn phải chăm sóc một đứa bé 6 tuổi, duy nhất có điều làm cho cô cảm thấy hứng thú là vận mệnh từ nay đã được nắm vững trong chính bàn tay mình.

Đầu năm 2005, tại thành phố Đài Châu, hải quan Triết Giang công bố tình hình buôn bán, kinh doanh với nước ngoài năm 2004, mọi người đều thấy trong bảng danh sách những công ty đứng đầu về xuất khẩu ngành chế tạo khuôn nhựa đó là Công ty trách nhiệm hữu hạn Phú Lĩnh thị trấn Tùng Môn, Ôn Lĩnh, mà Giang Quế Lan chính là người sáng lập công ty này.

Giang Quế Lan chỉ dựa vào 3 bộ chế tạo khuôn cũ kỹ để khởi nghiệp, ban đầu sản xuất những dụng cụ cho nghề ngư và hộp đựng đá, nhưng sản phẩm sản xuất ra không tiêu thụ được, về sau cô nhanh chóng chuyển sang sản xuất giá áo.

Năm 1995, Giang Quế Lan tại Đại hội quảng giao dùng số tiền là 4 vạn tệ để mua 1/6 chỗ gian hàng và lần hội chợ này, cô đã giành được hai thương vụ làm ăn.

Mấy tháng sau, một tờ FAX từ nước Mỹ đến, hỏi Giang Quế Lan có thể sản xuất dụng cụ dùng trong ăn uống như: thìa, dao, đĩa bằng nhựa hay không? Cô trả lời “được”. Sau khi truyền đi bản FAX trả lời, cô bắt tay vào chế tạo khuôn mẫu, sản xuất thử và nhanh chóng cung cấp hàng cho nước Mỹ. Lúc đó Giang Quế Lan không biết là đang cung cấp dụng cụ cho một nhà hàng nổi tiếng ở Mỹ là Kentucky.

Nguyên do là công ty thương mại cung cấp dụng cụ ăn uống là đối tác của nhà hàng này đã đặt hàng Giang Quế Lan, vì phải chịu áp lực về vốn công ty này buộc tìm kiếm những công ty sản xuất dụng cụ đồ ăn có giá cả rẻ hơn và sau đó dán lên sản phẩm thương hiệu của mình. Cũng vì quyết sách của công ty này mà đã mang đến cơ hội cho Giang Quế Lan.

Nhà hàng Kentucky sau khi nhận được thùng hàng của công ty đã phát hiện có một số hòm hàng được đóng gói cẩn thận ngay ngắn,

lại có một số thùng lại rất lộn xộn. Về sau nhà hàng mới phát hiện, những thùng hàng được đóng gói cẩn thận là đến từ Ôn Lĩnh - Trung Quốc. Nhà hàng liền báo ngay thông tin này cho đại diện của mình tại Bắc Kinh. Đại diện liền cử ngay người xuống Công ty Phú Lĩnh ở Tùng Môn, Ôn Lĩnh để tiến hành điều tra, ban đầu Giang Quế Lan không thông báo cho Kentucky kết quả điều tra, một tuần sau Giang Quế Lan nhận được 59 điều yêu cầu về tiêu chuẩn của Kentucky.

Năm 2003, chuyển hàng dụng cụ ăn uống được chuyển đến Mỹ, không lâu, Kentucky đặt một đơn hàng trị giá 12 triệu đô la. Từ đó Giang Quế Lan trực tiếp cung cấp hàng cho Kentucky, công ty Phú Lĩnh đã chính thức trở thành nhà cung cấp được chỉ định duy nhất tại đại lục Trung Quốc. Năm 2004, Công ty trách nhiệm hữu hạn Phú Lĩnh có giá trị sản phẩm đạt mức đột phá 100 triệu tệ, trở thành nhà dẫn đầu về sản xuất khuôn nhựa ở Đài Châu. Công ty của Giang Quế Lan ngày càng phát triển và bắt đầu cung ứng sản phẩm dụng cụ ăn uống cho các công ty khác trên thế giới.

Thành công của Giang Quế Lan chính là thái độ làm việc của cô, cho dù là người cung cấp phụ cho Kentucky hay trực tiếp cung cấp, cô chỉ có một thái độ duy nhất là chăm chỉ, cẩn trọng làm việc. Nếu như trong mỗi một công việc, bạn đều làm việc chăm chỉ thì thành công sẽ đợi bạn ở phía trước.

Tổng Giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn cổ phần Đức Ý Triết Giang - Cao Đức Khang là một con người làm việc thật sự chăm chỉ, nhờ có lao động chăm chỉ mà đã tạo nên thành công ngày hôm nay. Tháng 11 năm 1992, khi Cao Đức Khang mới 21 tuổi, ông đã dùng số tiền là 3000 tệ mở cửa hàng bán lẻ chuyên tiêu thụ dụng cụ khí đốt tự nhiên. Dựa vào lòng nhiệt tình chu đáo với khách hàng, việc buôn bán của cửa hàng vô cùng thuận lợi, Cao Đức Khang đã lập ra xưởng gia công của chính mình.

Ban chủ nhiệm thường đánh giá về Cao Đức Khang: “Anh ta là người rất dụng tâm, chính vì điểm này anh ta mới có thành công ngày hôm nay. Lấy ví dụ, sau khi tốt nghiệp, vừa mới kiếm được ít tiền,

muốn xây một căn phòng, thường thì ở nông thôn xây nhà đều giống nhau. Nhưng ở Cao Đức Khang thì khác, trong phạm vi 18 cây số quanh quê nhà ở Tiêu Hà, anh ta đều đến tất cả các gia đình, tìm hiểu kiến trúc các ngôi nhà, sau đó tự mình thiết kế, rồi mời thợ từng bước, từng bước xây dựng ngôi nhà theo ý của mình. Làm kinh doanh, anh ta cũng dụng tâm như vậy, cho nên anh ta đã thành công”

Thành công hay không thành công không phải là điều quan trọng. Điều quan trọng nhất chính là ở chỗ: dù làm bất cứ một công việc gì, cho dù là công việc rất nhỏ thì cũng cần phải chăm chỉ. Chăm chỉ làm thật tốt những việc nhỏ thì có thể làm tốt các việc lớn. Sự nghiệp mới thật sự thành công.

12. TIN TƯỜNG BẢN THÂN NHẤT ĐỊNH THÀNH CÔNG

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Quần thể kinh tế mạnh mẽ nhất Trung Quốc chính là quần thể kinh tế Triết Giang. Kinh tế Triết Giang đã đi vào sách vở giáo dục kinh tế của nhiều quốc gia phát triển. Có thể nhận thấy rằng: bất cứ mảnh đất xa xôi nào cũng đều có dấu chân của thương nhân Triết Giang (Dư Thu Vũ - học giả nổi tiếng)

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Con đường sáng nghiệp không thể bằng phẳng, thương trường giống như chiến trường, không vào hang hổ không bắt được hổ. (Thương nhân Nghĩa Ô - Đồng Xương Mậu).

Napôlêon nói: “Tôi thành công là do tôi quyết chí thành công”. Chí của Napôlêon nằm ở lòng tin và thúc đẩy thành công.

Tự tin là sự quan trọng của thành công. Khi một cá nhân biết tin tưởng vào bản thân, trong nội tâm sẽ phát huy được năng lực và động lực, khiến anh ta đem hết toàn lực để làm việc và nỗ lực làm thật tốt.

Tổng Giám đốc Công ty Tam Lăng Nhật Bản - ngài Đại Thôn Văn Niên là một nhân tài kiệt xuất, đã bước đến con đường thành công bằng sự tự tin tràn ngập trong tinh thần. Năm 1926, Đại Thôn Văn Niên tốt nghiệp Đại học Luật Đông Kinh, sau đó vào Công ty Tam Lăng, trở thành một nhân viên nhỏ trong công ty.

Khi mới vào công ty, công ty mở hội nghị chào mừng những nhân viên mới, Đại Thôn nói với những đồng sự các đồng nghiệp vào cùng đợt với mình: “Tôi sau này nhất định trở thành Tổng Giám đốc Công ty này”.

Khi đó mọi người đều cười ông vì những lời nói khoa trương, nhưng ai cũng cảm nhận được sự tự tin đang tràn ngập trong con người ông. Sau khi vào công ty, ông bắt đầu với kế hoạch dài lâu, dựa vào thể lực, sức khỏe và ý chí mạnh mẽ, Đại Thôn Văn Niên làm việc không biết mệt mỏi, bỏ lại đằng xa tất cả lãnh đạo và đồng nghiệp. Dựa vào năng lực của bản thân và ý chí không ngại khó, cuối cùng ông đã trở thành Tổng Giám đốc Công ty Tam Lăng khi ông mới 35 tuổi.

Chưa đến 60 tuổi đã trở thành Tổng Giám đốc Công ty Trực Hệ, trong lịch sử những nhà kinh doanh tài giỏi ở Tam Lăng có thể nói là chưa từng có. Đại Thôn Văn Niên đã làm kinh động cả giới thương nhân Nhật Bản, trong lòng mỗi người không chỉ kinh ngạc mà còn cảm phục sâu sắc.

Tổng Giám đốc tập đoàn Vạn Phong - Trần Ái Liên là nữ doanh nghiệp Trung Quốc được nhận danh hiệu “Người đứng thứ nhất trong năm”. Tại lễ nhận giải thưởng “Nhân vật nổi bật thương nhân Triết Giang năm 2004” bà được công nhận là người trong năm.

“Không trào lên dốc thì sao vượt qua được núi” Trần Ái Liên đã nói như vậy.

“Khi bạn xây dựng sự nghiệp, bạn không nên đặt mình là người phụ nữ, tôi từ trước đến nay chưa bao giờ đặt vấn đề suy nghĩ là nam nên làm cái này, nữ nên làm cái kia”. Câu nói này là của một nữ CEO

trong một công ty Mỹ đã được Trần Ái Liên coi là câu danh ngôn kinh điển.

Là người phụ nữ, Trần Ái Liên không cho rằng: trong lĩnh vực kinh tế thị trường, mình không được yếu đuối, ngược lại bà còn cho rằng môi trường kinh tế đem lại cho phụ nữ nhiều cơ hội mới. Nhiều doanh nghiệp chú trọng đến việc nắm vững và vận dụng những quy luật kinh tế thị trường, do đó cần phải có phương thức kinh doanh sản xuất mà phương thức quản lý của nữ giới có sự chi tiết hoá cao hơn phù hợp hơn. Trần Ái Liên cùng với sự tự tin, tự cường, mẫn cảm sắc bén, dễ hoà đồng, dễ gần của người phụ nữ đã dẫn dắt, lãnh đạo doanh nghiệp của mình trong con sóng kinh tế thị trường và không ngừng tiến lên.

Năm 1994, Trần Ái Liên đã đào được một thùng vàng trong hạng mục làm bánh xe bằng nhôm. Năm 1998 bà quyết định xây dựng lại cơ sở sản xuất, khởi công hạng mục bánh xe nhôm lớn hơn, tập đoàn Vạn Phong vì thế trở thành cơ sở sản xuất vành nhôm lớn nhất châu Á. Năm 2000 bà mạnh dạn tiến vào lĩnh vực xe ô tô, qua một năm cải tổ xí nghiệp, bà đã thành lập Công ty trách nhiệm hữu hạn chế tạo xe ô tô khách Vạn Phong Thượng Hải. Vạn Phong tập trung ba nhà máy chế tạo xe ô tô và các bộ phận linh kiện, thiết bị cơ giới vào trong một thể thống nhất của tập đoàn.

“Hoà nhập vào nền kinh tế Trung Quốc và kinh tế toàn cầu hoá ngày càng sâu rộng, Vạn Phong cần phải tồn tại trong sự cạnh tranh toàn cầu và phải phát triển mạnh hơn, điều quan trọng nằm ngay trong doanh nghiệp. Chỉ có một hình ảnh doanh nghiệp thật tốt, đảm đương được trách nhiệm xã hội, nhận được sự tán đồng của xã hội, mới có sức cạnh tranh lâu dài”. Trần Ái Liên đã tự tin nói như vậy.

Tại thị trường thành phố Du Bai - tiểu vương quốc Ả Rập thống nhất, thương nhân Nghĩa Ô - Đồng Xương Mậu khi nói về kinh nghiệm sáng nghiệp vẫn còn xúc động bồi ngùi. Năm 1996, Đồng Xương Mậu mới 30 tuổi, nghe lời khuyên một thương nhân Thượng Hải đáp máy

bay đi Ả Rập. Khi đến Ả Rập, ông nhận ra rằng nơi đây không phải là cảnh chiến trường hỗn loạn như mọi người vẫn thường tưởng tượng, ngược lại, đó là quốc gia phát triển với nền kinh tế giàu có và trị an rất tốt. Du Bai là cửa khẩu hàng hải quan trọng của thành phố, do có vị trí thuận lợi về giao thông, vận tải mà buôn bán của thành phố đã mở rộng tới nhiều nơi trên thế giới như: Bắc Phi, Trung Đông, Nam Âu, Nam Á, khu vực Tây Á. Cho dù có hạn chế về ngôn ngữ, nhưng Đồng Xương Mậu nhận thấy được cơ hội kinh doanh ở thành phố này. Năm 1997, ông lại một lần nữa đến Du Bai, lần này ông dùng 15 vạn dina (1 dina tương đương 2, 3 đồng Nhân dân tệ) đăng ký một công ty thương mại của riêng mình - Công ty Trách nhiệm hữu hạn Mậu dịch Du Bai phương đông Ả rập. Sau đó, anh mang quần áo từ Nghĩa Ô đi Du Bai tiêu thụ, kết quả là chuyển hàng áo sơ mi đầu tiên trị giá hơn 1 triệu tệ bị thiệt hại, không phải là do kích cỡ mà là do màu sắc và quy cách không phù hợp. Lần buôn bán này không những không kiếm được tiền, ngược lại còn bị lỗ 50 vạn tệ, nhưng Đồng Xương Mậu không nản chí. Tháng 9 năm 1997, ông phát hiện thị trường Du Bai tiêu thụ đồ trang sức tương đối tốt, thế là ông chuyển sang buôn bán đồ trang sức. Chuyển hàng đầu tiên nhanh chóng chuyển đến Du Bai, không lâu sau, một thương nhân Ấn Độ mang đến cho Đồng Xương Mậu đơn đặt hàng trị giá 8 vạn đô la. Đồng Xương Mậu vô cùng phấn khởi, nhưng ông lại nghĩ: lần này không phải là bù đắp cho thất bại buôn bán quần áo mà làm lần này chính để xây dựng uy tín cho mình, mở ra thị trường. Thế là ông quyết định bán với giá vốn cho người Ấn Độ.

Lần buôn bán này đã đem lại cho thương nhân Ấn Độ những món lời trông thấy, tiếp theo quả nhiên đúng như Đồng Xương Mậu dự đoán, thương nhân Ấn Độ khác ùn ùn kéo đến đặt hàng, thị trường của Đồng Xương Mậu đã được mở ra. Sau đó rất nhiều thương nhân khác như Đài Loan, Ba Tư cũng lần lượt tìm đến.

Tháng 10 năm 1999, Đồng Xương Mậu thuê một căn phòng

triển lãm rộng 130 mét vuông tại Du Bai. Tháng 7 năm 2000 anh ta lại thuê thêm một cửa hàng, quy mô kinh doanh đồ trang sức tiến bước rất dài, cuối năm đó ông lại quyết định tăng thêm mặt hàng kinh doanh là hoá mỹ phẩm. Năm 2001, buôn bán của Đồng Xương Mậu đã phát triển mở rộng đến hàng trăm mặt hàng, nhân viên đã lên đến con số 50 người, trở thành nhà kinh doanh Trung Quốc có quy mô lớn nhất tại thị trường Du Bai. Năm 2002 Đồng Xương Mậu tại quê hương Nghĩa Ô đã thành lập Công ty trách nhiệm Hữu hạn Ngôi sao Phương Đông chuyên sản xuất đồ trang sức.

Đồng Xương Mậu nói: “Lịch sử kinh tế thị trường Nghĩa Ô trong hơn 20 năm qua không ngừng phát triển, đó là nhờ dựa vào tinh thần kiên định không lay chuyển của người Nghĩa Ô. So với những bậc sáng nghiệp tiền bối, tôi đã được coi là gì đâu? Chẳng qua là tôi có chút cảm thụ rất sâu, đó chính là con đường sáng nghiệp không hề bằng phẳng, thị trường giống như chiến trường, không vào hang hổ sao bắt được hổ”. Đối với công việc kinh doanh của mình, Đồng Xương Mậu có lòng tin vô cùng mạnh mẽ, chính lòng tin này đã giúp anh ta thành công.

Để có được lòng tin đối với bản thân, cần chú ý đến các yếu tố sau:

Đầu tiên phải có nhận thức đúng về năng lực bản thân. Sự tự tin của cá nhân được xây dựng trên cơ sở tri thức, mà những tri thức này phải chính xác và rõ ràng. Vì vậy, muốn có sự tự tin tất phải có trước tri thức, giỏi về phân tích bản thân một cách triệt để, thấy rõ bản thân, tìm ra ưu khuyết điểm chính xác của mình. Chỉ có nhận thức được ưu điểm của bản thân mới có thể biểu hiện đầy đủ cái tôi, thể hiện năng lực tài cán và tăng cường lòng tin đối với bản thân. Đồng thời, khi nhận ra được những nhược điểm, bản thân có thể tìm cách loại bỏ, thay đổi, dùng các hành động tích cực, hữu ích để biến bất lợi thành có lợi, khiến cho bản thân có thêm sự tự tin. Cần phải có cái nhìn toàn diện và chính xác về bản thân. Không nên kiêu ngạo

khi thấy mình có nhiều ưu điểm, ngược lại, cũng không nên quá tự ti đến mức mất hết niềm tin trước những nhược điểm của mình. Cần phát huy những thế mạnh của bản thân, đồng thời không ngừng rèn luyện, bổ sung những thiếu sót để bản thân ngày càng hoàn thiện hơn.

Cần có cái nhìn chính xác về sự thất bại. Trong kinh doanh, không phải lúc nào cũng thuận buồm xuôi gió, những hạn chế về kiến thức và kinh nghiệm, những thất bại phải trải qua là điều không thể tránh khỏi. Khi đối mặt với khó khăn và sự thất bại, bạn không nên quá buồn phiền, không nên để cho thất bại quật ngã bạn. Bạn hãy cẩn trọng nhìn nhận mọi vấn đề, rút ra được kinh nghiệm, rèn luyện và tiếp tục cho cuộc chiến mới đang đợi bạn phía trước.

13. CẦN CÓ TÌNH THẦN PHỤC VỤ MỌI NGƯỜI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Mình vì mọi người, mọi người vì mình

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tất cả những việc làm của chúng ta chỉ có một việc duy nhất, đó chính là làm cho khách hàng cảm thấy vật chất có giá trị, và để đạt được điều này chỉ có thể phục vụ thật tốt. (Tổng Giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn Bắc Dương Ninh Ba-Ngô Huệ Quân).

Có người nói, người mà không vì cái tôi thì trời chu đất diệt. Nhưng kinh doanh thương mại là một hoạt động xã hội, nếu không suy nghĩ về khách hàng, suy nghĩ về những người hợp tác làm ăn, không ai có thể thành công.

Trong xã hội hiện đại, quan hệ giữa con người và con người ngày càng khăng khít, không ai có thể tồn tại nếu tách rời khỏi xã hội. Trong hoạt động kinh doanh thì quan hệ giữa người với người càng quan trọng hơn. Vì vậy cho dù là làm người, hay kinh doanh, sản

xuất, đều phải xây dựng được tư tưởng phục vụ mọi người. Tổ chức giáo dục Vạn Lý đã khởi xướng tinh thần phục vụ này, không chỉ thể hiện trong những yêu cầu đối với thầy giáo mà ngay Tổng giám đốc Từ Á Phân và đầu đầu cũng đều thể hiện rõ tinh thần phục vụ.

Có lần có vài vị phụ huynh dẫn con đến Vạn Lý báo cáo, họ nghe nói Tổng giám đốc Từ Á Phân là con người công tư phân minh, trong trường học không sắp xếp những người thân thuộc, không giao những hạng mục xây dựng cơ sở cho người thân làm, vì vậy họ rất tin tưởng vào phương thức giáo dục của Vạn Lý. Hôm đó mấy vị phụ huynh đến, Từ Á Phân tự thân rót nước pha trà mời khách, có một vị phụ huynh nhìn bà đầm đầm một lúc rồi thốt lên: “Có phải lãnh đạo Vạn Lý không cho phép người thân làm việc trong trường học không? tôi nhìn cô này giống hệt như tranh vẽ với Tổng giám đốc, phải khẳng định đó là chị em với Tổng giám đốc!”. Lúc này mọi người đều cười ầm lên nói: đây chính là Tổng giám đốc. Mấy vị phụ huynh này không tin, bà chính là tổng giám đốc Từ Á Phân, có lẽ gì mà bình thường giản dị như một người lao công vậy? Còn tự tay rót nước pha trà? Lại có một lần, giáo sư Trần đến từ Tây Bắc vì hâm mộ Vạn Lý mà đến xin việc, buổi chiều hôm đó trời đổ mưa, giáo sư Trần đến Vạn Lý thì đã là 11 giờ đêm.

Giáo sư Trần đầy bụi bặm đường trường sau khi đến Vạn Lý đã được tiếp đón nhiệt tình. Có một vị nữ nhân viên dẫn ông đến nhà ăn, ăn cơm và giới thiệu với ông về tình hình trường học. Giáo sư Trần vô cùng cảm kích, ông nói với người nhân viên nữ kia: “Thái độ của cô rất tận tình, ngày mai tôi sẽ báo lãnh đạo của cô biểu dương cô”. Đến ngày hôm sau, giáo sư Trần cùng mười vị khác đến xin vào làm việc tại Vạn Lý, khi gặp các vị lãnh đạo tổ chức phỏng vấn thì vô cùng kinh ngạc, phát hiện người ngồi chính giữa - Tổng giám đốc Từ Á Phân, chính là người hôm qua đã dắt mình đi ăn cơm lại bị mình nhận nhầm là người làm công.

Khi mạng internet tương tác cung cấp miễn phí nhiều dịch vụ

cho dân cư mạng, thì không phải là họ tự do thích lên mạng mà trên mạng đã làm cho họ có thể lướt Web, được hưởng những dịch vụ miễn phí như hòm thư, thoải mái thể nghiệm với mạng tương tác, như vậy các công ty cung cấp dịch vụ mạng đã có được lợi ích.

Tổng giám đốc công ty Bác Dương Ninh Ba, Ngô Huệ Quân đã từng nói như thế này: “Làm doanh nghiệp thực ra là làm người, công ty này của chúng tôi, xem ra là công ty công nghiệp, nhưng trên thực tế trong lĩnh vực lưu thông lại là dạng công ty dịch vụ. Tất cả những việc làm của chúng tôi chỉ có một việc duy nhất, đó chính là làm cho khách hàng cảm thấy vật chất có giá trị, và để đạt được điều này chỉ có thể phục vụ thật tốt. ”

Ông nói: “Phàm là những người đến làm việc ở xí nghiệp chúng tôi, bất luận là sinh viên, hay nghiên cứu sinh, đều phải xuống làm nhân viên cửa hàng, làm cho họ từ cương vị nhân viên cửa hàng bắt đầu bồi dưỡng ý thức phục vụ. Vì vậy sự bày biện trong cửa hàng, tình trạng vệ sinh cửa hàng, đều là những phục vụ vô hình và sự phục vụ này cụ thể nhất và tinh tế nhất.”

Cái gọi là mình vì mọi người, mọi người vì mình, đó chính là khái niệm làm người kiên trì phục vụ mọi người thì người khác mới yêu quý bạn, mới bằng lòng hợp tác cùng bạn. Trong kinh doanh thì bất cứ ai cũng là khách hàng của bạn, ai ai cũng là người làm việc cho bạn, như vậy sự nghiệp của bạn mới tươi sáng mãi.

14. ĐỐI NHÂN XỬ THẾ CẦN PHẢI LINH HOẠT

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Nếu so sánh với vùng duyên hải khác, người Triết Giang có thể chịu khổ, nếu so sánh với nội địa, người Triết Giang rất linh hoạt. (Nhà kinh tế học Mao Tử Thúc)

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tinh thần sáng nghiệp của thương nhân Triết Giang có thể được coi là nét văn hoá: đầu óc nhạy bén, tiếp thu cái mới nhanh, nhưng lại thành thực. (Alibaba-CEO Mã Vân).

“Làm người cần trung hậu, làm việc cần hoạt bát”, nếu như làm việc không linh hoạt, thì kết quả công việc sẽ không đoán trước được.

Có một vị tổng thống nước Mỹ đã từng kể về câu chuyện thời niên thiếu của ông:

“Bố tôi có một trang trại, trong trại có rất nhiều hòn đá, mẹ tôi muốn chuyển những hòn đá này đi. Bố nói: đó là những hòn núi nhỏ, đều liên quan đến hòn núi to, không thể chuyển được. Về sau tôi vô tình phát hiện đó chỉ là những hòn đá riêng lẻ, không phải là những hòn núi như bố tưởng tượng, chỉ cần đào xuống một tấc là có thể chuyển chúng đi”. Ngài tổng thống đã ngộ ra được một điều rằng: có một số việc mà mọi người không muốn làm chỉ vì họ cho rằng không thể được. Trên thực tế, có rất nhiều việc trước đó chưa được làm đều bị mọi người cho rằng không thể làm được mà từ bỏ, như vậy cơ hội thành công vẫn đang đợi chờ.

Thương nhân Triết Giang tuyệt đối không vì có người nói không thể mà không làm, cho dù làm bất cứ điều gì, người Triết Giang đều tự mình đi làm lấy, có thể làm được thì làm đến cùng, khi không thể mới từ bỏ. Điều này không chỉ thể hiện lòng nhiệt tình sáng nghiệp mà còn biểu hiện tư duy linh hoạt của người Triết Giang.

Lão Tử cho rằng: người có đạo đức thì có nhu tính giống như nước, thủy tính thuận lợi như ánh trăng chiếu khắp vạn vật, tươi khắp vạn vật mà không cùng vạn vật tranh chấp, có công với vạn vật mà không cam tâm núp dưới vạn vật.

Trong sách Binh pháp Tôn Tử có nói: “Binh giống như nước, hình của nước là tránh chỗ cao mà theo thấp, hình của binh là tránh chỗ thực mà vào chỗ hư, nước vì đất mà không chảy, binh vì địch mà không thắng.... nếu có thể vì địch mà biến hoá mới là kẻ chiến thắng”. Tôn Vũ cho rằng: dụng binh phải giống như nước, tất phải biến hoá, điều đó cũng giống như trong thế giới con người, cần phải học cách tùy cơ ứng biến. Nhu cầu thị trường thiên biến vạn hoá, trong nhu cầu từng thời kỳ khác nhau cần có những phương pháp giải quyết khác nhau, linh hoạt thực hiện tốt mỗi việc. Mọi người thường nói với nhau: “Trí tuệ nằm trong não người Trung Quốc, tiền tài nằm trong túi người Do Thái”. Những người thương nhân Triết Giang khôn ngoan được coi là “người Do Thái Phương Đông” e rằng chủ yếu là do đầu óc linh hoạt của họ. Người Triết Giang không bảo thủ, họ thường mở rộng tấm lòng cần cù, sáng tạo để thay đổi hiện thực, nghênh đón tương lai, điều này khiến cho người Triết Giang có sự sung mãn về động cơ và sức lực, không giống như người Trung Nguyên bảo thủ và trầm mặc. Thiệu Hưng Triết Giang là một trong những đại biểu như vậy. Tục ngữ có câu: “Thiệu Hưng là trợ lý của tướng Hồ Nam”. Thiệu Hưng Triết Giang từ cổ chí kim đã là nơi sản sinh những mưu sỹ, mang đến cho người ta cảm giác tức trí đa mưu, linh hoạt khôn khéo.

Cục trưởng cục công thương Sơn Đông Lý Hoa Lí nói: thực ra sự lợi hại nhất của thương nhân Triết Giang không phải là ở đồng vốn, hay kỹ thuật, mà họ có cái đầu linh hoạt hơn so với người khác và có bàn tay rộng hơn, đặc biệt là cặp giò dài hơn để chạy. Hồ Tuyết Nham khi làm kinh doanh có sáu chữ làm phương châm: “Viên, tình, nghĩa, trí, dũng, nhân.” Trong đó chữ “viên” đứng hàng thứ nhất. Ông cho rằng: làm người thì giống như đồng tiền cổ “ngoài tròn trong vuông”.

Vuông ở trong tức là đường đường chính chính - đó là điều làm người cơ bản, ngoài tròn tức là đạo xử thế.

Hoạt động kinh doanh, nếu chỉ xem xét bề ngoài thì giống như kiếm tiền bạc mà thôi. Ngày nay, trên thực tế, hoạt động kinh doanh càng thể hiện tầm quan trọng, vai trò của trí tuệ và sức lực trong quan hệ giữa con người và con người.

Các nhà quân sự cổ đại đã từng nói; “Đạo dùng binh phải lấy kế làm đầu”. Kinh doanh cũng vậy, phải coi trọng mưu kế, phải có phương thức kinh doanh linh hoạt và đó cũng là thương đạo cần thiết nhất định. Thế nào gọi là đạo? Nhất âm nhất dương gọi là đạo, thế còn thương đạo là gì? Đó là đối nhân xử thế có âm có dương, đáng là âm phải âm, đáng là dương phải dương. Trong sách “Hoàng đế nội kinh” có viết: “Lệch âm, lệch dương thì bệnh”, không nên xem nhẹ việc nhất âm nhất dương này, cần phải điều hoà âm dương và đó không phải là công việc dễ dàng.

Có người hỏi Mã Vân (CEO-Alibaba): “Tất cả đều nói người Triết Giang khôn ngoan biết làm việc, anh nghĩ về mình như thế nào?”.

Mã Vân trả lời như thế này: “Tinh thần sáng nghiệp của thương nhân Triết Giang có thể được coi là nét văn hoá: đầu óc nhạy bén, tiếp thu cái mới nhanh, nhưng lại thành thực. Anh xem nơi nào trên thế giới này không có dấu chân thương nhân Triết Giang? Lô gíc làm kinh doanh của thương nhân Triết Giang là “ít vốn” họ chú trọng đến sự chu chuyển nhanh chóng đồng vốn. Nếu như anh hỏi 10 thương nhân Triết Giang làm nghề gì thì có đến 9 người nói là buôn bán. Thương nhân Triết Giang rất coi trọng việc thương nghiệp hoá thành quả kỹ thuật, ở nơi khác anh không thể nhìn thấy một đám sinh viên vây quanh giáo sư. Tôi cũng là thương nhân Triết Giang, có quan điểm giống họ, tuy rằng tôi không cao, người lại rất gầy, nhưng đầu óc tôi lại không kém hơn so với người khác.”

“Binh không thấy thế, nước không thấy hình” đây chính là binh pháp thương chiến và cũng là phương pháp chiến lược kiếm tiền của

thương nhân Triết Giang.

Thương nhân Nghĩa Điều Đặng Quang Hoa thuở thiếu thời đã từng buôn bán kim chỉ, về sau làm các loại đồng hồ cơ, điện tử và cũng đã bán cả máy tính, điện thoại di động. Trong hơn hai mươi năm buôn bán, anh đã tùy cơ ứng biến, không ngừng xây dựng hết công ty này đến công ty khác, trước sau đã bán hơn 100 chủng loại sản phẩm. Đây chính là phương thức kinh doanh linh hoạt thiên biến vạn hoá, khiến cho Đặng Quang Hoa trở thành ông chủ một công ty buôn bán máy tính và tivi mẫu màn hình lớn. Chủ tịch Vương Chấn Thao tập đoàn Áo Khang nói: “Làm doanh nghiệp nhất định phải có suy nghĩ, người làm doanh nghiệp tư duy phải sắc bén, nhanh nhẹn hoạt bát”. Vương Chấn Thao trong thời kỳ đầu, là phụ giúp việc gia đình buôn bán nhỏ xay xát thóc thành gạo đem bán. Lúc đó người khác xay 100 kg thóc thành 80 kg gạo, nhưng anh chỉ làm ra 68 kg gạo mà thôi. Gạo anh làm ra rất trắng mà lượng dinh dưỡng cũng nhiều hơn, bởi vậy cùng một sản phẩm nhưng mọi người đổ xô vào mua của anh. Lúc này có thể coi anh ta là một ông chủ nhỏ, Vương Chấn Thao coi cách làm của mình rất tự hào.

Năm 2000 Áo Khang thành lập chi nhánh tại Ytalia và Hà Lan và thông qua thế vận hội ở Sydney cho cả thế giới biết đến Áo Khang.

Năm 2003 Áo Khang hợp tác với công ty chế tạo giày nổi tiếng của Ý là GEOX, công ty GEOX phụ trách bố trí thiết kế và tiêu thụ sản phẩm tại thị trường châu Á và Âu Mỹ, song phương cùng hưởng mạng lưới tiêu thụ và nguồn tài nguyên, đồng thời Áo Khang vẫn sử dụng thương hiệu riêng của mình. Như vậy Áo Khang không những bảo vệ được thương hiệu của mình mà còn tận dụng được kênh phân phối và kỹ thuật của GEOX.

Trong con mắt của thương nhân Triết Giang, kinh doanh phải tùy cơ ứng biến, không câu nệ vào phong tục. Trần Thiên Kiều và tập đoàn Thịnh Đại đã biến những trò chơi game trở thành sự nghiệp của mình, trở thành tấm gương về kiếm tiền và câu chuyện truyền kỳ trong

giới thương nhân.

Các nhà nho Trung Quốc coi “trí, nhân, dũng” là tam đạt đức thì “trí” được xếp đầu tiên. Một người thành công không nhất định phải là người có tài năng rất cao, nhưng anh ta phải có trí tuệ mà trí tuệ không phải là làm theo những giáo điều sách vở mà phải linh hoạt, vận dụng mưu trí. Cũng như Trần Dục Tân nói: “Tinh ranh không phải là khôn vặt mà nó là phương thức tư duy chính xác, là kỹ năng thao tác và phương pháp làm việc, thậm chí nó có thể công khai bày tỏ.”

15. HỌC CÁCH LÀM CHỦ VẬN MỆNH CỦA MÌNH

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Không sợ không có chỗ dựa, phải nắm lấy vận mệnh của mình

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi không biết định nghĩa thành công, nhưng tôi biết thế nào là thất bại, thành công không nằm ở chỗ bạn làm được bao nhiêu mà ở chỗ bạn làm cái gì, rèn luyện cái gì!. (Alibaba-CEO Mã Vân).

Thời xa xưa có một thanh niên vì bản cùng nghèo khổ, đánh mất lòng tin đối với cuộc sống, cảm thấy thất vọng, thế là anh ta tìm đến một già xin thỉnh giáo: làm thế nào cho cuộc sống của mình có ý nghĩa.

Ông lão hỏi: “Anh bạn trẻ làm sao lại thất vọng?”

Anh thanh niên thở dài đáp: “Tôi trước sau vẫn là một người nghèo như thế này!”

Ông lão hỏi; “Anh tại sao nói mình nghèo, anh vẫn còn trẻ mà!”.

“Trẻ mà cơm không đủ ăn!” - Chàng trai đáp.

Ông lão cười: “Như vậy, nếu như cho anh 500 vạn đồng, nhưng bắt anh phải nằm liệt giường anh có tình nguyện không?”. Chàng trai: “Đương nhiên là không chấp nhận”. Ông lão hỏi: “Nếu đem hết

tiền tài trên thế giới cho anh, nhưng bắt anh phải chết ngay, anh có bằng lòng không?”

“Tôi chết rồi thì của cải còn có ý nghĩa gì?” - chàng trai trả lời. Ông lão: “Như vậy đúng rồi, anh hiện nay còn trẻ như vậy, sức sống đang mạnh mẽ, cuộc đời còn rất dài, đó chính là tiền tài của cải trên toàn thế giới thì có làm sao anh lại nói mình nghèo được?”

Chàng trai nghe xong, cảm thấy lời nói của ông lão thật có ý nghĩa, thế là có lòng tin mạnh mẽ đối với bản thân và tìm lại được hy vọng đối với cuộc sống.

Câu chuyện ở trên đã nói với chúng ta, giàu và nghèo chỉ là tương đối mà thôi, chẳng có một tiêu chuẩn khách quan nào. Một cá nhân cho dù chẳng có bao nhiêu của cải vật chất, nhưng anh ta có tuổi trẻ thanh xuân, lại có tinh thần phấn đấu phát triển thì không thể nói anh nghèo hèn được. Có thể nói, bất cứ sự việc nào không thể là tuyệt đối, chính là phụ thuộc vào cách nhìn và đối xử với nó như thế nào của bạn. Sáng nghiệp, kinh doanh là sự rèn luyện gian khổ, mỗi cá nhân nên tự lập tự chủ, học cách nắm lấy vận mệnh của mình.

Khi có rất nhiều người oán trời ghét người, thì những người Triết Giang cần mẫn lại chọn một phương hướng nỗ lực bản thân, hết sức thực tế làm nên mọi chuyện.

Có lẽ do hoàn cảnh địa lý của Triết Giang, những người Triết Giang đã sớm nhận ra chân lý: “Muốn giàu có phải dựa vào chính mình”.

Họ từ trước đến nay không hề oán thán hoàn cảnh, không ca thán chính sách và cũng không ca thán con người. Họ thường thông qua sự phán đoán để làm mọi việc, từ đó làm chủ sự phát triển sự việc.

Lý Gia Thành – một thương nhân giàu có đã từng nói: “Không dám nói là nhất định có vận mệnh, nhưng nếu như đặt một sự việc trong bối cảnh không có thiên thời địa lợi nhân hoà, thì khẳng định sẽ không thành công. Nếu như chúng ta cứ cố tình làm, đến khi thất bại lại đổ cho là số phận, đó là sai”. Quan niệm này của người Triết Giang quả là rất đáng bàn. Người Triết Giang khi làm việc, thường rất

cẩn thận suy nghĩ mỗi việc, họ dám nghĩ dám làm, nhưng không sợ thất bại, do là thương trường như chiến trường cho nên thất bại nhất thời không thể là thất bại vĩnh viễn. Điều quan trọng hơn là thất bại nhất thời làm cho bạn hiểu được sự sai lầm của mình. Có thể là phán đoán sai lầm, có thể là làm việc không đúng chỗ. Tóm lại chỉ cần trong khi làm việc, học được phương pháp thì giá trị của sai lầm sẽ là hợp lý.

Thương nhân Triết Giang từ trước đến nay không hối hận vì những sai lầm đã mắc phải, họ thường bình tâm thần nhiên đối mặt với nó. Họ thiên về khống chế bản thân, khống chế người khác, tiến tới khống chế mọi việc trên thương trường.

Lý Gia Thành cho rằng: một nhân viên quản lý giỏi ngoài việc phải hiểu được những người mà mình quản lý ra, còn phải hiểu được cách quản lý chính mình và quan trọng hơn là hiểu và vận dụng định luật đòn bẩy để tiết kiệm tài nguyên và nâng cao hiệu quả làm việc.

Lý Gia Thành nói: “Tôi cho rằng quản lý bản thân là một loại quản lý trạng thái tĩnh, là bồi dưỡng thành quả cơ bản cho sức mạnh lý tính, đem những trí thức và kinh nghiệm chuyển biến thành thứ thuốc thúc đẩy năng lực”. Ông còn chỉ ra rằng, người quản lý thông minh sẽ chuyên tâm nghiên cứu tính toán tìm ra được vị trí điểm tựa, sự chính xác của điểm tựa mới là cốt lõi của kết quả. Ông nói: “Môn công phu này dựa vào tri thức chuyên nghiệp của bạn và năng lực tổng hợp, và có thể nhìn ra được mối quan hệ vô hình của các tầng và thứ tự”.

Thực tế đúng như vậy, cuộc sống của mỗi con người không thể chỉ có thuận buồm xuôi gió, thường sẽ xuất hiện những khó khăn bất lợi, nhưng khi bạn gặp phải khó khăn bất lợi bạn sẽ đối mặt với nó như thế nào và thường quyết định vận mệnh của mình ra sao? Tiên sinh Lỗ Tấn đã chỉ ra cho chúng ta rằng: tấm lòng vĩ đại biểu hiện được khí khái bản thân, dùng bộ mặt tươi cười nghênh đón vận hạn bi thảm, dùng dũng khí mạnh hàng trăm lần để ứng phó với khó khăn bất hạnh, đây chính là điều ngộ ra được của bậc trí giả và là sự lĩnh

ngộ sâu sắc đối với cuộc sống.

Cho dù trong cuộc sống hay trong thương trường, đều phải có tâm lý lạc quan, khi gặp phải những việc không như mong muốn thì phải thản nhiên như không, không nên hoang mang đến độ không biết xử lý như thế nào.

Vận mệnh cuối cùng sẽ nằm trong chính tay chúng ta, bạn có trạng thái tâm lý như thế nào sẽ có hành vi như vậy, bạn có hành vi như thế nào thì kết quả tất nhiên sẽ như thế đó. Bất cứ người nào, cũng cần phải làm chủ vận mệnh của mình. Muốn thay đổi vận mệnh của bản thân thì trước tiên phải thay đổi thái độ của chính mình.

16. KIÊN TRÌ THEO ĐUỔI NHỮNG ĐIỀU MÌNH MONG MUỐN

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Tâm có độ lớn bao nhiêu, thì vũ đài có độ lớn bấy nhiêu

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Cho dù mỗi cá nhân có những tài năng khác nhau nhưng đối với người trẻ tuổi thì điều đầu tiên cần phải có chính là lý tưởng và mục tiêu. Như tôi, mặc dù bản thân có chút thông minh, thích tìm hiểu và khám phá trong lĩnh vực kỹ thuật, nhưng nếu tôi không tích cực dám nghĩ dám làm, không những khám phá thì tôi sẽ không có một chút sáng tạo nào, cũng như không có năng lực thành thực trong công việc. (Người sáng lập mạng internet thương mại và là Chủ tịch Hội lập trình viên Đinh Lỗi).

Mỗi cá nhân cần có mơ ước của mình, bởi vì có mơ ước mới có theo đuổi, có mơ ước mới có phát triển. Rất nhiều thương nhân Triết Giang trong khi sáng nghiệp, trong lòng họ đều có những mơ ước, vì thế họ kiên trì thực hiện công việc.

Vương Quân Dao - Giám đốc tập đoàn Quân Dao đã từng thổ lộ một bí mật nhỏ: tuổi ấu thơ của Vương Quân Dao từ lần đầu tiên xem truyền hình đã có một khát vọng là phải có một máy chiếu phim của riêng mình, để có thể chiếu phim cho những người thân yêu xem.

Với tâm nguyện nhỏ nhoi như vậy, qua bao năm anh vẫn ấp ủ trong lòng, về sau anh đã mua được một chiếc máy chiếu phim đen trắng cũ kỹ. Khi có chiếc máy này anh mang máy đi Thượng Hải chiếu cho bố mẹ xem.

Thành công thuộc về những người dám mơ ước, dám theo đuổi mơ ước của mình.

Và bên cạnh đó cần phải có hoài bão lý tưởng và quyết nỗ lực không rời.

Chủ tịch Hội lập trình viên Đinh Lỗi nói “Khi sáng nghiệp ở Quảng Châu, công ty ngoài tôi ra chỉ có ba nhân viên. Nhà họ đều ở Quảng Châu, mỗi ngày muộn nhất là 9 giờ tối mới về nhà. Tôi một mình ngồi trước máy tính làm việc cho đến hai giờ sáng, khi đi máy bay, đi tắc xi, thậm chí khi ăn cơm tôi đều nghĩ đến internet. Bạn gái tôi không thích điều đó, nói rằng tôi luôn để tâm trí ở đâu đâu. Nhưng tôi cho rằng nếu bản thân chăm chỉ, chịu khó suy nghĩ, khám phá thì có thể nghĩ ra, giải quyết được rất nhiều việc mới. Lúc đó ngoài việc suy nghĩ về một số môi trường kỹ thuật quan trọng và cách tính toán đột phá ban đầu để nâng cao hiệu suất, tôi còn phải quan tâm đến mô thức kinh doanh của công ty, mở rộng thị trường, phương thức tiêu thụ v. v... May mắn tôi đã được các đồng nghiệp ủng hộ, nếu như tôi có một ý kiến hay, tôi sẽ coi nó như một bộ quân bài mà rải lên bàn, để mọi người thấy được tổ hợp như thế này mới là tốt, sau đó cùng nhau hoàn thành công việc”. Đinh Lỗi đã nói như vậy. Tổng Giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn Bách Liên ở Đại Liên - Ngô Văn Tiền cũng là con người đầy ước mơ và khao khát. “Khi mới bắt đầu đến Đại Liên buôn bán quần áo, tôi đã có quyết tâm rằng sau này nhất định sẽ mở một cửa hàng ở đây”. Sau một năm lặn lội, Ngô Văn Tiền lần đầu tiên nói ra mơ ước của mình, tuy bị mọi người cho rằng anh ta là “người điên nói mộng”, nhưng Ngô Văn Tiền lại cho rằng một cá nhân nên có mục tiêu và khao khát, bởi vì “tâm có độ lớn bao nhiêu, thì vũ đài có độ lớn bấy nhiêu”. Liên quan đến tố chất của

những nhà doanh nghiệp, Mã Vân cho rằng: họ phải nhất định có sự hứng khởi. Làm bất cứ việc gì đều phải có hứng khởi, không có hứng khởi thì làm bất cứ việc gì cũng khó. Một trong “Lục mạch thần kiếm” của Alibaba đó là hứng khởi, Cho dù làm bất cứ việc gì, bạn cũng nên có mơ ước. Kinh doanh, sáng nghiệp cũng như vậy, bạn nên đặt cho mình một mục tiêu và kiên định theo đuổi mục tiêu đó.

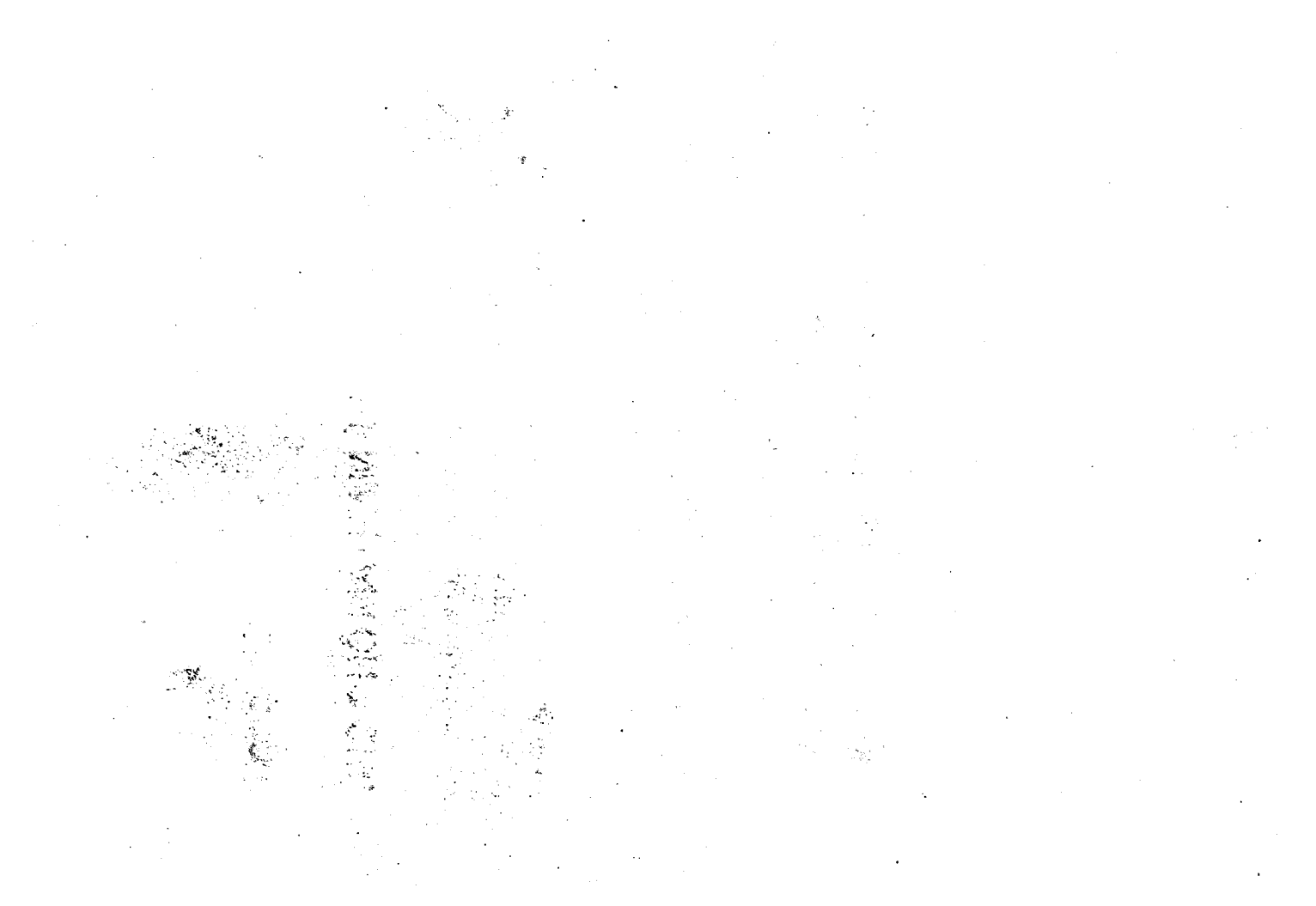
Có những mục tiêu cần thực hiện trong một thời gian dài, nhưng cũng có những mục tiêu có tính giai đoạn, được thực hiện trong một thời gian nhất định. Bạn nên đặt cho mình mục tiêu có tính giai đoạn bởi như vậy mới kích lệ bản thân không ngừng tiến về phía trước. Ví dụ: mục tiêu là sau 5 năm lợi nhuận đạt 1000 vạn tệ, vì thế lợi nhuận năm đầu tiên nên là 100 vạn, năm thứ hai là 200 vạn, năm thứ ba là 400 vạn, năm thứ tư là 700 vạn và năm thứ năm là 1000 vạn. Trong năm thứ nhất, mỗi tháng tốc độ tăng trưởng lợi nhuận là 50%, như vậy tháng thứ nhất lợi nhuận là 2 vạn, tháng thứ hai là 3 vạn, tháng thứ ba là 4, 5 vạn, tháng thứ tư là 6, 75 vạn, tháng thứ năm là 10 vạn....

Thà vì mơ ước mà bận bịu chứ bạn không nên vì bận bịu mà vứt bỏ mọi mơ ước. Từ trước đến nay, những người không biết mơ ước thì cuộc sống sẽ rất đơn điệu, tẻ nhạt và nhàm chán. Chỉ khi bạn đề ra một cách cụ thể những mục tiêu có tính giai đoạn thì bạn mới có thể từng bước đến gần ước mơ của mình. Có người đã từng nói rằng: “Chỉ cần có mơ ước và không ngừng theo đuổi ước mơ đó thì bạn có thể biến mơ ước thành hiện thực”.

Chương II

TỰ MÌNH LÀM ÔNG CHỦ

Người Triết Giang có sự tự giác rất lớn trong kinh doanh, sáng nghiệp cũng như trong việc thực hiện khát vọng của mình. Họ còn có kinh nghiệm sâu rộng về kinh doanh, có ý thức về phẩm chất của người làm doanh nghiệp, có tinh thần quật cường, chịu đựng gian khổ và không ngừng đi lên. Dựa vào những tinh thần này, kinh tế Triết Giang ngày càng có nhiều biến đổi và phát triển không ngừng làm cho những người lao động phổ thông mà ban đầu là những người đánh giấy, thợ rèn, thợ may, sửa bột lửa, v. v... trở thành triệu phú, tỷ phú, trở thành những nhà doanh nghiệp nổi tiếng trong nước và trên thế giới. (Nhà kinh tế học-Lý Hưng Sơn).



1. CẦN CÓ “DÃ TÂM” LÀM ÔNG CHỦ

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Thà làm đầu gà, chứ không làm đuôi phượng

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi chỉ có thể làm ông chủ, người như tôi chẳng có bằng cấp và kỹ thuật chuyên nghiệp, làm thuê chẳng có ai cần, vậy chỉ có thể làm ông chủ. (Tổng Giám đốc Công ty Cửu Cửu Gia Nhất - Lâm Lập Nhân).

Rafael là người rất thành công trong ngành truyền thông Pháp, bắt đầu khởi nghiệp từ buôn bán quần áo, tranh chân dung, không đầy 10 năm đã trở thành một trong 50 người giàu có nhất nước Pháp.

Năm 1998, Rafael trước khi lâm chung, trong di chúc có viết: “Tôi đã từng là một người rất nghèo, nhưng lại lấy thân phận một người giàu có để lên thiên đường. Tôi không muốn mang bí mật trở thành người giàu lên thiên đường, hiện nay bí mật đã được khoá trong một cái hộp bảo hiểm đặt tại ngân hàng Trung ương. Ai có thể trả lời câu hỏi của tôi là: người nghèo thiếu cái gì nhất tức là đoán đúng bí mật của tôi, người đó sẽ nhận được số tiền một triệu France”.

Di chúc sau khi được đăng tải, rất nhiều người gửi đáp án đến, trong ngày kỷ niệm một năm mất của Rafael, luật sư và người đại diện mở hộp bảo hiểm. Cho dù họ đã nhận được 48561 lá thư gửi đến nhưng chỉ có một em gái 9 tuổi đoán đúng bí mật của ông: “người nghèo thiếu nhất cái gì để trở thành người giàu?” Đó là “dã tâm”.

“Dã tâm” chính là điểm xuất phát của thành công. Đại bộ phận những người bần cùng mà nguyên nhân họ có nhược điểm không phương thuốc cứu chữa đó là thiếu “dã tâm”. Một người nghèo chủ yếu là do trong đầu nghèo. Muốn có cuộc sống giàu có thì trước tiên phải có tư tưởng giàu đã, khi trong đầu có giàu thì trong túi mới giàu, cần có đầy đủ tư tưởng giàu có thì mới rời xa được cái nghèo...

Một giáo sư người Mỹ đã nói; “Nếu như bạn là một nhân viên, kiếm 10000 đô la dễ hay kiếm 100000 đô la dễ? Nói cho bạn biết 100000 mới là dễ, tại sao vậy? Nếu như mục tiêu của bạn là kiếm 10000 đô la, thì dự định của bạn chẳng qua chỉ là ăn cháo cầm hơi mà thôi. Nếu như đúng là mục tiêu và nguyên nhân làm việc của bạn, xin hỏi là khi làm việc bạn có hưng phấn cố gắng không? Bạn có nhiệt tình thực sự không? ”.

Vâng, tiềm năng của mỗi con người là không giống nhau. Mỗi người có 15 tỷ tế bào thần kinh, và chỉ cần có đã tâm, giỏi về rèn luyện bản thân thì mỗi người đều có thể giành được thành công trong kinh doanh. Đã tâm trên thực tế có tác dụng như ngọn hải đăng. Nghiên cứu sinh Vương Xuân Quang đã từng kể về thời gian khi anh ở Pháp. “Một lần, khi đi công tác ở Pháp, có vài học giả nổi tiếng nói với tôi, những người Ôn Châu có một ưu điểm khiến họ phải khâm phục đó là tinh thần chịu khổ. Khi những người Ôn Châu đến, chẳng có kỹ thuật gì, thậm chí tiếng Pháp không hiểu, chỉ dựa vào chuyên cần, âm thầm làm việc, kiếm tiền, không ngừng tích lũy tiền tài, tích đủ “thùng vàng đầu tiên” họ liền mở cửa hàng riêng của mình. Họ đều cảm thấy mình phải làm ông chủ, không cam tâm làm thuê, cứ như vậy mà họ có thể trở thành triệu phú, tỷ phú ở Pháp. ”

Không sợ làm không được, chỉ sợ nghĩ không được, một người thiếu dục vọng sáng nghiệp thì rất khó kiếm được khoản tiền lớn. Bẩm sinh người Triết Giang đã có nhiệt tình và ham mê sáng nghiệp, khát vọng của họ là có sự nghiệp riêng cho mình, có cơ hội tự mình làm ông chủ.

Trong thời kỳ đầu mở cửa thị trường, những người Triết Giang tinh ranh đã biết lợi dụng những thiết bị trong nhà để mở xưởng thủ công. Còn những người thiếu vốn thì đi ra ngoài đánh giấy, bật bông, bán kính, bán kẹo kéo, thông qua sự phấn đấu của bản thân mà họ đã tích lũy được nguồn vốn ban đầu, kiếm được thùng vàng đầu tiên cho mình. Khi có kinh nghiệm và vốn, thương nhân Triết Giang càng

mạnh dạn hơn, họ thuộc về “người người muốn sáng nghiệp, nhà nhà muốn kiếm tiền”. Trong con mắt người Triết Giang, thiên hạ không có nghề nào không thể kiếm tiền, chỉ có người không biết kiếm tiền. Câu cửa miệng của người Triết Giang là “Tôi cần làm!” chứ không phải là “Cần tôi làm!”.

Những người trẻ tuổi Triết Giang chưa có vốn, khi kiếm việc làm nói chung không lựa chọn công việc cao hay thấp, thích hợp hay không thích hợp mà họ muốn thông qua công việc, tìm thấy một phần điều mình có thể học hỏi, rèn luyện bản thân. Trong quá trình rèn luyện bản lĩnh, họ rất giỏi thích ứng với môi trường. Cho dù đó là một nơi rất xa, rất nhiều sự gian khổ thì vẫn luôn có người Triết Giang đang ngày đêm miệt mài phấn đấu. Mặc dù sự phấn đấu của họ là rất gian khổ, nhưng “dã tâm” của họ là rất lớn, trong xương thịt mỗi người dân Triết Giang đều chảy dòng máu: “Thà làm đầu gà, chứ không là đuôi phượng”. Thậm chí có người Triết Giang còn nói “Cho dù anh làm đến cấp lãnh đạo của Công ty phần mềm IBM thì cũng không bằng một ông chủ buôn bán nhỏ”. Cho dù ở bất cứ nơi đâu thì “dã tâm” sáng nghiệp vĩnh viễn không bao giờ được mất, nó tồn tại vĩnh hằng.

Thương nhân Ôn Châu là Lâm Lập Nhân, năm 1991, sau lần thất bại đầu tiên trong kinh doanh, ông đã đến Thẩm Quyến để làm thuê. Nhưng tại đây, ông không thể tìm được việc làm vì không có bằng cấp, cũng không có chuyên môn kỹ thuật.

Lâm Lập Nhân về sau nói: “Tôi chỉ có thể làm ông chủ, người như tôi chẳng có bằng cấp, và kỹ thuật chuyên nghiệp, làm thuê chẳng có ai cần, vậy chỉ có làm ông chủ”. Thế là Lâm Lập Nhân bắt đầu tìm kiếm cơ hội sáng nghiệp, không lâu ông phát hiện một cơ hội sáng nghiệp đó là làm môi giới cho thuê nhà thu phí.

Khi đó, tại Thẩm Quyến có rất ít công ty môi giới chính quy, thế là Lâm Lập Nhân đăng ký một công ty phát triển nhà đất, trở thành công ty môi giới thuê nhà tư nhân đầu tiên tại Thẩm Quyến. Công ty

vừa mới mở đã làm ăn vô cùng thuận lợi, mười mấy nhân viên công ty bận tối mắt tối mũi. Năm 1992, Lâm Lập Nhân đã tích lũy được mấy chục vạn tệ, công việc môi giới cho thuê văn phòng ngày càng phát triển, công ty liền chuyển sang kinh doanh ở nhiều lĩnh vực khác.

Có lần, giáo sư Lâm Quyền Thánh - chủ nhiệm câu lạc bộ Danh Thương khi trả lời ký giả đã kể lại câu chuyện rất có ý nghĩa: Ở Ôn Châu, 12 vạn người Vũ Hán chỉ có 3000 người là ông chủ, còn lại đều là những người làm thuê. Còn ở Vũ Hán, có 22 vạn người Ôn Châu thì 22 vạn người làm ông chủ. Bởi vì thương khách Ôn Châu đều tự mở cửa hàng buôn bán, tuy quy mô cửa hàng không lớn, khoảng dưới 100 mét vuông và chính những cửa hàng nhỏ này đã tạo nên hàng tá những ông chủ lớn.

Người Ôn Châu nhờ mở những cửa hàng nhỏ đã đi đúng hướng tự mình tạo nghiệp, Hội trưởng Hội thương nhân Ôn Châu - Nam Kinh Chương Khánh Công nói: Tại Ôn Châu, rất ít những công xưởng công nghiệp có quy mô lớn, chủ yếu là những cửa hàng liên nhau, nguyên nhân chính của hiện tượng này là do điều kiện thành phố Ôn Châu nhỏ, người lại đông. Thương nhân Ôn Châu từ những cửa hàng nhỏ của riêng mình đã cùng cửa hàng nhỏ khác liên kết tạo thành thị trường lớn, và từ đó mà khai sáng một con đường kinh doanh không giống với những thương nhân khu vực khác, và giành được thành công.

Có một thương nhân Ôn Châu tên là Lý Kiện Tân đã từng giải thích nguyên nhân cơ bản về sáng nghiệp của thương nhân Triết Giang: “Người Ôn Châu chúng tôi là những con ếch xanh, dưới nước biết kêu, trên bờ biết nhảy”.

Tổng thống nước Mỹ cho rằng, độ cao của dòng suối không thể vượt qua thượng nguồn, thành tựu của cá nhân không vượt qua lý tưởng của bản thân. Thương nhân Triết Giang vô cùng thích thú sáng nghiệp, cho dù đó là đánh giấy, bán lót giấy. Thương nhân Triết Giang cho rằng: sáng nghiệp là nguồn vui của họ. Ở Ôn Châu từ rất lâu đã lưu truyền câu nói: “Trên đường phố Ôn Châu, một hòn gạch có thể

gặp ba ông chủ”.

Có câu nói như thế này: “Chọn cao được trung, chọn trung được thấp”. Ý nghĩa của nó là: nếu như mục tiêu của bạn rất cao thì điều đạt được sẽ thấp hơn so với mục tiêu, nếu như mục tiêu của bạn vừa phải thì kết quả giành được cũng sẽ thấp hơn rất nhiều so với mục tiêu. Có thể thấy kết quả và mục tiêu thường không hoà hợp với nhau. Cần phải biết mơ ước những thành công lớn thì nhất định bạn sẽ đặt ra được mục tiêu xa hơn rất nhiều. Nếu như bạn không có “dã tâm” làm ông chủ, bạn sẽ không dùng tư duy của ông chủ để suy nghĩ, không dùng nhãn quan của ông chủ để xem xét mọi việc, và càng không lấy phong thái của ông chủ để làm việc, thì cả đời bạn chỉ có thể là một người làm công mà thôi.

2. CẦN PHẢI HIỂU RÕ BẢN THÂN MUỐN LÀM GÌ

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Nếu như bạn không biết mình muốn làm gì, tốt nhất đừng xem thường kinh doanh.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi cảm thấy làm tốt hay không tốt chủ yếu quyết định ở hai phương diện: thứ nhất đó là đã thực sự nghĩ rõ ràng hay chưa, thứ hai là đã quyết tâm làm hay chưa, thực hiện đã đến nơi đến chốn hay chưa. (Giám đốc công ty Liên Tưởng-Dương Nguyên Kinh).

Có một chàng trai rất trẻ do là cảm thấy rất bất mãn với cuộc sống hiện tại của mình, anh ta tìm đến chuyên gia tư vấn. Anh ta nói với chuyên gia về mục tiêu cuộc sống của mình, đó là muốn tìm một công việc như ý, có thể cải thiện cuộc sống. Dưới con mắt người khác thì động cơ cuộc sống của anh ta toàn là ích kỷ, nhưng đối với anh ta thì những lời nói này hoàn toàn có giá trị.

Xem xét vấn đề này, chuyên gia tư vấn hỏi anh ta: “Vậy thì cuối

cùng anh muốn làm cái gì?”. “Tôi cũng không biết rõ nữa!”. Chàng trai do dự trả lời: “Tôi từ trước đến nay chưa từng suy nghĩ qua vấn đề này, chỉ biết rằng cuộc sống của tôi phải khác đi so với thực tại bây giờ”. Chuyên gia lại hỏi tiếp: “Vậy thì sở thích và sở trường của anh là gì, theo như anh nói, điều quan trọng nhất là gì?”.

“Tôi cũng không biết”. Chàng trai rất thành thực trả lời, “Điều này, tôi cũng chưa từng suy nghĩ kỹ càng”. Chuyên gia muốn tìm hiểu đến cùng hỏi dồn anh ta: “Nếu như để cho anh lựa chọn, điều anh thực sự muốn làm là gì?”

Lúc này, chàng trai cảm thấy vô cùng khó xử, anh ta nói: “Những lời nói của tôi thật sự không chuẩn, tôi thực sự không biết cuối cùng mình thích gì, tôi chưa từng suy nghĩ kỹ vấn đề này.” Chuyên gia nghe xong, chỉ lắc đầu, mỉm cười nói với chàng trai: “Anh không bằng lòng với thực tại, anh muốn rời bỏ hiện tại để đi đến một nơi khác, nhưng anh lại không có mục tiêu, cũng không biết mình muốn đi đâu. Anh cũng không biết mình thích cái gì, bản thân thực sự có thể làm được gì. Anh làm sao có thể cải thiện được hoàn cảnh của mình? Nếu như anh thật sự muốn làm cái gì đó thì bây giờ anh không nên do dự nữa, anh phải đưa ra ý kiến riêng của bản thân”. Chuyên gia tiến hành phân tích một cách triệt và tiến hành trắc nghiệm năng lực đối với chàng trai, phát hiện anh ta rất có năng lực. Chuyên gia tư vấn nhận ra rằng: bất cứ ai cũng đều có động lực tích cực, nhưng điều quan trọng nhất là bồi dưỡng để họ nhận thức được mục đích sống và niềm tin vào bản thân. Thông qua sự giải thích và hướng dẫn của chuyên gia tư vấn chàng trai đã có lòng tin, đã biết cuối cùng mình phải làm gì, và biết nên làm như thế nào, hiểu thế nào là làm việc có hiệu quả. Cuối cùng, chàng trai này đã giành được thành công trong sự nghiệp, không có một khó khăn nào ngăn cản bước chân anh ta tiến về phía trước.

Cổ nhân đã từng nói: “Biết ta biết người, trăm trận trăm thắng”. Đây chính là đạo lý, đó là “biết ta” được đặt lên đầu nhấn mạnh tính chất quan trọng nhất là phải hiểu mình trước. Khi bạn muốn kinh

doanh thì nhất định phải hiểu rõ mình muốn làm cái gì, có thể làm được gì. Chỉ có hiểu rõ mình cần phải làm gì, bạn mới có thể thành công.

Mã Vân Alibaba nói; “Làm doanh nghiệp nhất định phải hỏi: tôi có thể làm được cái gì, rất nhiều doanh nghiệp hỏi tôi muốn làm cái gì, cần làm cái gì, có thể làm được cái gì, nên làm cái gì. Nhưng ngày hôm nay tôi muốn nói với tất cả mọi người một vấn đề, đó chính là bất cứ doanh nghiệp nào cũng phải đối mặt với rất nhiều vấn đề, rất nhiều khó khăn, nhưng nhất định phải nghĩ thật kỹ công việc đầu tiên bạn cần làm trong ngày đầu tiên là gì?”

Sự thật đúng như vậy, nếu như bàn tay chèo lái con thuyền doanh nghiệp của bạn không rõ bến bờ, hoặc trong buổi đầu tiên không biết làm gì, doanh nghiệp làm sao có thể đi đúng hướng được, có điều tồi tệ hơn là bạn sẽ đem lại cảm giác là bất tài vô dụng, không có kế hoạch cho những nhân viên của bạn. Khi mà những nguy cơ rạn nứt về sự tín nhiệm, tôn trọng, tuân thủ của nhân viên đối với bạn xuất hiện, như vậy thì khi doanh nghiệp vừa mới khai sinh đã xuất hiện dấu hiệu của sụp đổ. Để hiểu rõ bản thân muốn làm gì, đó không phải là việc dễ dàng, bạn cần phải chuẩn bị trước giai đoạn xác định những hứng thú, sở thích, sở trường của bản thân.

Quách Quảng Xương là sinh viên khoa triết học trường Đại học Hạ Đán. Môn triết học bị mọi người coi là “bất cứ chuyên ngành nào cũng không phải là chuyên ngành”. Nhưng chính nhờ triết học Quách Quảng Xương nhận ra vấn đề quan trọng nhất đó chính là: “Chúng ta cần độc lập suy nghĩ, độc lập phán đoán”.

Quách Quảng Xương cho rằng, vấn đề khó khăn nhất của mỗi cá nhân đó là phát hiện khả năng của bản thân làm được việc gì.

Quách Quảng Xương xuất thân từ một gia đình nghèo bản hàn, dựa vào sự thông minh và trí tuệ, anh ta đã thi đỗ vào Đại học Hạ Đán. Ban chủ nhiệm là thầy giáo Ngô nói: “Lúc đó tôi cảm thấy chí nguyện của Quách Quảng Xương thật sự chưa thoả, nhưng tôi cũng không muốn anh ta thay đổi. Tôi rất tin tưởng anh ta và không muốn

cẩn chân, nhưng chỉ cảm thấy có điều đáng tiếc, sinh viên này có thể đi Thanh Hoa, Thượng Hải học các môn khoa học, nghiên cứu.”

“Về sau, anh ta viết thư cho tôi, nói: trong trường ngoài môn triết học ra còn phải đọc rất nhiều sách về lịch sử, toán học. Anh ta không chỉ muốn trở thành nghiên cứu sinh về các môn khoa học xã hội mà còn muốn giành được học vị của môn vật lý. Anh ta nói tuy bản thân có thể không thành công, nhưng ý chí tiến lên quyết không thay đổi.” Sau khi tốt nghiệp, Quách Quảng Xương ở lại trường trở thành cán bộ của trường Đại học Hạ Đán, nhưng chẳng bao lâu anh nhận ra rằng bản thân không thích hợp làm cán bộ. Điều này làm Quách Quảng Xương vô cùng đau khổ, anh quyết tâm thay đổi cuộc sống thực tại của mình.

Sau này, khi thành công Quách Quảng Xương xúc động nói: Đối với một cá nhân, không xét anh ta đang làm cái gì, mà quan trọng nhất là xét ở việc anh ta tìm thấy công việc mà anh ta làm có giá trị”. Tổng Giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn Bách Niên Đại Liên - Ngô Văn Tiền nhảy vào lĩnh vực bất động sản là vô cùng mạo hiểm, nhưng sách lược này lại làm cho ông thành công.

Tại Đại Liên, việc buôn bán bất động sản đã từng một thời trở thành điểm nóng. Khi những nhà kinh doanh đang bàn tán về đề tài đang bất động sản đang nóng bỏng ở Đại Liên, thì Ngô Văn Tiền lại dấn thân vào ngành nghề hoàn toàn mới mẻ này.

Tại nơi phồn hoa nhất của Đại Liên là cầu Thanh Nê Oa đang diễn ra cạnh tranh buôn bán kịch liệt, Ngô Văn Tiền bắt đầu hạng mục bất động sản đầu tiên là Bách Niên Thành.

“Khi tôi nhìn thấy những sản phẩm nhãn hiệu nổi tiếng cao cấp vì không tìm được điểm dừng chân thích hợp mà mở cửa hàng ở những nơi như Phú Lệ Hoa, tôi đã nhìn ra cơ hội”. Ngô Văn Tiền cho rằng nhãn quan của mình phải nhận chuẩn những năng lực tiêu thụ của người tiêu dùng. Một thời gian sau, tập đoàn Bách Niên lựa chọn ở 27 quảng trường xây dựng khu đô thị Ôn Châu, lần này Ngô Văn Tiền đã biết rõ là nhãn quan của mình đang nhằm vào những người

dân bình thường.

Thực tế đã chứng minh, quyết định mang tính sách lược của ông là chính xác, hai hạng mục đầu tư đều thành công, và trở thành một trong số rất ít những nhà đầu tư bất động sản thành công. “Tôi biết rõ mình đang làm gì”, khi đánh giá về những thành công của mình, Ngô Văn Tiền đã nói như vậy. Ông nói: “Hiện nay Đại Liên có một số hạng mục đầu tư bất động sản thất bại, nguyên nhân ở chỗ họ không hiểu rõ vị trí của họ, không biết bản thân họ muốn làm cái gì”.

Đúng như vậy, khi một người biết rõ bản thân thích làm gì, cần phải làm gì thì chính là đã bước một chân vào cửa thành công. Bill Gate đã từng nói: “Mỗi buổi sáng sớm khi bạn thức dậy, đều cảm thấy phấn khích vì tiến bộ kỹ thuật đã mang đến sự phát triển và cải tiến cho cuộc sống loài người”. Đó chính là Bill Gate coi hứng thú và sự phấn khích to lớn của kỹ thuật phần mềm là nguyên nhân đã tạo nên thành công của ông.

Tục ngữ có câu: “Không đánh không nắm được thắng”. Trong con người phải hừng hực khí thế chiến đấu, trong hoạt động kinh doanh càng phải sung mãn tinh thần chiến đấu, để làm sao có thể mỗi lần đánh là một lần chiến thắng.

Đầu tiên bạn phải có nhận thức rõ ràng với những việc mình làm, bạn có nghĩ đến những rủi ro trong nghề mà mình làm không? Thị trường này như thế nào? Bạn cần đầu tư bao nhiêu? Lợi nhuận có được là bao nhiêu?

Tiếp theo, bạn cần hiểu đầy đủ về bản thân mình, cá tính bạn có thích hợp để làm công việc này không? Quan hệ giữa bạn và mọi người như thế nào? Tình trạng vốn liếng của bạn ra sao?

Tiếp theo, bạn cần có kế hoạch rõ ràng khi tiến hành hoạt động, bạn nên đầu tư như thế nào? Làm thế nào để thu hút người tài cho thích hợp? Làm thế nào để tránh rủi ro?

Chỉ sau khi suy nghĩ chu đáo chi tiết của các phương diện, bạn mới có thể toàn tâm toàn lực để làm việc, từ đó hạn chế đến mức thấp nhất những thất bại có thể xảy ra. Trong quá trình kinh doanh

bạn sẽ gặp những cơ hội khác nhau, bạn cần phải kịp thời đưa ra những quyết định mang tính sách lược và lúc này hiểu rõ mình cần làm gì là vô cùng quan trọng. Nếu như bạn không biết cần phải làm gì mà chỉ biết làm theo người khác, thì kết quả thất bại sẽ là đương nhiên. Chỉ có biết rõ mình cần làm gì, kết quả của công việc này là gì, bạn mới có thể làm tốt công việc này. Dương Lan nói: “Cho dù là khi dắc ý hay khi bị quan, đều phải hiểu được bản thân cần cái gì nhất, thấu hiểu được mình muốn cái gì. Tự mình làm những công việc mình muốn thì thành công và thất bại có thể thấy rất rõ”. Trần Thiên Kiêu đã từng nói như thế này: “Anh chú tâm làm một công việc mà công việc này anh ưa thích, thì tôi cảm thấy anh thành công không khó. Nếu như anh làm công việc mà anh không thích mà anh lại không chăm chỉ làm, thì anh không thể thành công thực sự.”

3. LÒNG CAN ĐẢM VÀ SỰ HIỂU BIẾT LÀ SỰ QUAN TRỌNG HÀNG ĐẦU TRONG KINH DOANH

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Thiếu sự can đảm và nhận thức tức là lựa chọn cách lướt qua vai thành công và để lại mối di hận suốt đời.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Một đời người thường sẽ gặp nhiều cơ hội, nhưng mỗi cơ hội đều có cái giá của nó, bạn có đủ dũng khí để dấn thân vào hay không và nó thường là ngọn núi chia đôi dòng nước của đời người. (Người khai sáng mạng internet thương mại - Đinh Lỗi nói)

Giám đốc một Công ty Điện khí gia dụng Mỹ đã từng nói: “Lòng can đảm và sự hiểu biết là sự quan trọng hàng đầu trong kinh doanh”. Đúng như vậy, kinh doanh, sáng nghiệp là một hoạt động có tính mạo hiểm rất cao, vì vậy can đảm và hiểu biết là yếu tố bắt buộc của nhà mạo hiểm.

Có một câu chuyện như thế này: Trong thời kỳ chiến tranh thế giới lần thứ hai, khi mọi người đi sơ tán đều nghĩ cách bán tài sản, nhưng không có ai muốn mua. Hai người trẻ tuổi người Đức đã nhận ra tình hình này, đều cho rằng đây quả là thời cơ phát tài rất tốt. Bởi họ nhận thức được, khi chiến tranh kết thúc, cho dù là ai thắng ai thua đều phải tiếp tục sống. Nếu như bây giờ giá cả một số thứ rất thấp do mọi người phải bán tống bán tháo đi mà mua vào, đợi đến khi chiến tranh kết thúc, khi bán ra sẽ cao thì nhất định sẽ kiếm được khoản chênh lệch khổng lồ. Nhưng hành động của hai người này lại không như vậy. Một người suy nghĩ, mua nhiều đồ vào như vậy, nếu như gặp quân giặc thì những đồ này chắc chắn bị cướp đi, như vậy thì mất công. Vì vậy anh lựa chọn là trở về quê, bỏ đi cơ hội kinh doanh này. Còn người kia tiến hành tính toán, cuối cùng quyết định hành động, đồng thời, anh ta tìm cách bảo vệ an toàn những đồ vật. Đầu tiên, anh ta thu mua số lượng lớn tài sản, sau đó kịp thời chuyển những đồ vật này về quê nhà. Cứ như vậy trong chiến tranh anh ta đã mua được số lượng lớn tài sản. Chiến tranh kết thúc, hai người lại gặp nhau, người thanh niên vẫn nghèo nhìn người bạn đã trở thành giàu có nói: “Sớm biết thế này tôi cũng mua một số tài sản!”. Đại đa số thương nhân trong khi buôn bán làm ăn rất thiếu can đảm, khi phải đối diện với rủi ro thì giống như chuột lút vậy, cũng vì sợ hãi mà mất đi miếng pho mát hấp dẫn nhất. Chỉ có những thương nhân có đủ can đảm đi tìm kiếm những miếng pho mát mới thì mới có hương vị của nó.

Một lần, Phan Minh Cường người Ôn Châu, dắt vợ con đi Bắc Kinh du lịch, khi đứng trước quảng trường rộng lớn Thiên An Môn, Phan Minh Cường chợt loé một ý tưởng kinh doanh: mở một cửa hàng sách Mác-Lê tại Thiên An Môn.

Anh ta cho rằng, ở một nơi như thế này bán sách của vĩ nhân thật không gì bằng. Năm 1999 là năm kỷ niệm 50 năm thành lập Đảng Cộng sản Trung Quốc và kỷ niệm 100 năm chủ nghĩa Mác ra đời, Phan Minh Cường thấy đây là thời cơ, thế là anh ta đến gõ cửa

nhà người quản lý cổng lớn thành Thiên An Môn.

Kết quả người quản lý cổng thành rất tán đồng. Để thể hiện sự khuyến khích cổ vũ tinh thần cách mạng, người quản lý cổng thành lại còn phá lệ không thu phí đối với cửa hàng sách này.

Người sáng lập mạng internet thương mại là Đinh Lỗ, khi làm việc ở Cục điện tín Ninh Ba, chế độ đãi ngộ ở đây rất tốt. Năm 1995 khi Đinh Lỗ muốn sáng nghiệp, mọi người ra sức phản đối nhưng ông nhận thức đúng đắn sự lựa chọn của mình, vẫn xin thôi việc. Ông kể “Đây là lần đầu tiên tôi thay đổi cuộc đời. Một đời người thường sẽ gặp nhiều cơ hội, nhưng mỗi cơ hội đều có cái giá của nó. Và nó thường là ngọn núi chia đôi dòng nước của đời người. Điều quan trọng là bạn có đủ dũng khí để dẫn thân vào hay không”

Có một số người, nghĩ đến cái gì liền lập tức đi làm ngay cái đó, bản thân đã không ngừng nỗ lực để thực hiện mục tiêu, nên cho dù thất bại nhưng họ vẫn không hối hận.

Lại có một số người mặc dù nghĩ được điều hay, nhưng họ lại không có để làm can đảm và sự hiểu biết để thực hiện, kết quả là ôm mối tiếc nuối trong lòng. Napôleon nói: “Một viên chỉ huy ưu tú, thì dũng khí và kiến thức của anh ta được ví như hai chân của một cái kiềng ba chân, nên phát triển cân bằng, không nghiêng lệch”.

Nếu như hai đối thủ gặp nhau trên một con đường hẹp, thì thắng thua có mấy trường hợp sau: nếu như hai người đều là mưu sĩ vậy người dũng sẽ thắng; nếu cả hai đều là người dũng thì người thua sẽ là hữu dũng vô mưu; nếu như cả hai đều có dũng có mưu như vậy sẽ sinh cục diện “đã sinh Du hà cố sinh Lượng”.

Như vậy có thể thấy, có can đảm nhưng cũng cần phải có kiến thức. Có dũng vô mưu, có mưu vô dũng đều là đại kỵ trong kinh doanh thương nghiệp, chỉ có những người vừa có dũng vừa có mưu mới là thể hiện có đảm thức (tức là có can đảm và sự hiểu biết).

Trong hiện thực cuộc sống, rất nhiều người có thói quen nói về thành công của người khác: “Thực ra tôi cũng đã nghĩ được, nhưng chỉ

có điều đáng tiếc không làm giống như anh ta, nếu không, tôi cũng thành công rồi". Điều này cho thấy, bạn nhìn thấy cơ hội phải lập tức hành động, nếu không hành động điều đó chứng tỏ bạn không có dũng thức, mà dũng thức chính là sự quan trọng hàng đầu trong kinh doanh, nếu thiếu dũng thức cũng là lựa chọn cách lướt qua vai thành công mà thôi, chỉ để lại sự nuối tiếc suốt đời. Những thương nhân Triết Giang thành công đều là những người có dũng thức, họ dám nghĩ dám làm, mặc dù trên con đường sáng nghiệp họ không ngừng vấp phải thất bại. Nhưng thất bại là mẹ thành công, trên con đường tạo nghiệp họ học cách tránh những thất bại, cuối cùng thì họ đã thành công.

4. DÁM TRỞ THÀNH NGƯỜI ĐẦU TIÊN NÉM TRÁI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Thương nhân Triết Giang dám xông xáo, dám làm, dám vì con người, biết làm biết nghĩ, làm việc có khoa học, họ tích cực cống hiến cho kinh tế địa phương. Sau thời kỳ mở cửa, nhất là mấy năm gần đây, đã có hơn một vạn người Triết Giang đến Bình Kinh. (Trợ lý thị trường thành phố Bình Kinh tỉnh Cam Túc-Thị Hải Hồ).

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

"Có khi, những điều tốt không được mọi người coi trọng và chính mọi người không coi trọng thì mọi người không đổ xô vào" (Alibaba CEO - Mã Vân).

Khi phải đối mặt với thị trường, đại bộ phận mọi người đều không dám trở thành người đầu tiên ném trái, bởi vì rủi ro quá lớn. Nhưng rủi ro và cơ hội cùng tồn tại, khi mọi người từ bỏ cơ hội ném trái thì trên thực tế họ cũng từ bỏ cơ hội thu được lợi ích. Thương trường như chiến trường, cần phải giành phần thắng, cần có tinh thần mạo hiểm và tinh thần khám phá. Có nhà triết học nổi tiếng nói: giới

là để nói những người xông pha trong sóng nước, dũng là để nói về những người mạo hiểm và điều khiển rủi ro. Người Triết Giang vùng duyên hải trong nền văn hoá Long Sơn, có tầm mắt rất rộng, và chính điều này đã giúp cho người Triết Giang rất nhiều. Người Triết Giang có thể tạo ra thị trường mới, đó là do họ dám trở thành người nếm trải đầu tiên, dám mạo hiểm và có quan niệm chắc chắn về thị trường. Đó chính là sự mẫu mực về dám xông pha trong vòng xoáy thị trường “dám mạo hiểm, biết tiến, lùi”. Nhất là người Ôn Châu, họ rất thích “ăn miếng đầu tiên, đặt bước chân đầu tiên”, nói chung họ là những người thích nếm trải đầu tiên và dám đứng đầu thiên hạ. Tinh thần dám trở thành người đầu tiên nếm trải của Vương Quân Dao đã thấm nhuần đến tận chân tơ kẽ tóc. Từ ngành nghề đóng gói, tiến vào hoá mỹ phẩm, rồi nhà hàng khách sạn, cho thuê xe ô tô, mỗi quyết định của Vương Quân Dao là một lần nếm trải. Mùa xuân năm 1991, Vương Quân Dao cùng mấy người đồng hương từ Hồ Nam ngồi xe ô tô trở về quê ăn Tết. Trong khi vượt núi qua đèo trên dặm đường 1200 km, Vương Quân Dao nói xe ô tô chậm quá, lúc đó có vị nói đùa “Đi máy bay rất nhanh, anh đi máy bay mà về!”. Không ngờ câu nói đùa đã kích khởi “dã tâm” của ông. Ông nghĩ: “Đúng rồi, tại sao lại không phải là máy bay cơ chứ!”. Thế là ông liền bắt tay ngay vào việc, điều tra tường tận nguồn khách, tiếp theo là đệ trình lên cục hàng không một bản báo cáo có tính khả thi với số liệu đáng tin cậy và nghiêm túc. Tháng 7 năm 1991 Vương Quân Dao mới 25 tuổi đã đứng ra nhận thầu đường bay từ Trường Sa đi Ôn Châu, một chuyến bay ổn định với hình thức tư nhân cất cánh từ Trường Sa hạ cánh an toàn tại sân bay Ôn Châu. Đây là đường bay tư nhân đầu tiên ở trong nước, và Vương Quân Dao được coi là người lớn mật đầu tiên dám nhận dấu thầu cả bầu trời. Khi nói về điều này, Vương Quân Dao nói: “Đó là một ngày vô cùng quan trọng của cuộc đời tôi, hình ảnh cá nhân và cuộc sống bị thay đổi. Nếu như cuộc đời là một sân khấu lớn, thì ngày hôm đó làm một diễn viên, tôi bị gần như thẩm vấn, bị soi mói.” Vương Quân

Dao khi trả lời phỏng vấn đã tự đánh giá như vậy về sự kiện đấu thầu đường bay.

“Thùng vàng đầu tiên mà anh ta kiếm được, cho đến hôm nay chưa ai nói đúng. Công khai mà nói, số tiền kiếm được sớm nhất đó là thời kỳ Á vận hội năm 1990 tại Bắc Kinh, mà đến năm 1991 khi anh ta đấu thầu chuyển bay đã mang theo mấy chục vạn tệ đến cục hàng không”. Một người bạn thân thiết đã thổ lộ quá trình phát tích của Vương Quân Dao.

Về sau, Vương Quân Dao lại rời tổng bộ của tập đoàn từ Ôn Châu đến Thượng Hải. Ông nói: “Khi tôi đến Thượng Hải thì giống như một hạt cát ném xuống đồng đá. Tại Ôn Châu, tôi nhắm mắt cũng nhận ra đường, đến Thượng Hải thì khác hẳn, tại sao lại phải đến đây? Thượng Hải giống như New York của nước Mỹ, nguồn tài chính và nguồn thông tin của nó khai thác mãi không hết. Tại Thượng Hải thì càng có cơ hội kinh doanh và không gian phát triển.”

Những năm 1990 thương nhân đồ uống Trần Kim Nghĩa bắt đầu hàng loạt những nếm trái đầu tiên. Năm 1992 Trần Kim Nghĩa mua liền 6 cửa hàng quốc hữu, trở thành doanh nghiệp tư thương đầu tiên mua lại tài sản quốc hữu sau thời kỳ mở cửa.

Năm 1998, Trần Kim Nghĩa đã tiến hành sàng lọc đối với chế độ quản lý “kiểu gia tộc”, kết quả là: anh cả từ chức, anh hai về hưu, anh ba giáng cấp, ngay cả vợ anh cũng phải lui về. Tầng lớp quản lý của tập đoàn đã giảm được 60%, 30 vị người nhà thân thuộc hoặc giáng cấp hoặc từ chức hoặc di học.

Người sáng lập Meters Bonwe là Châu Thành Kiến cũng là con người dám chấp nhận là người đầu tiên nếm trái. Thời kỳ đầu những năm 1990 đã xuất hiện một số cửa hàng chuyên bán quần áo nhãn hiệu nước ngoài ở Ôn Châu, do là thương hiệu nước ngoài nên khi mua hàng mọi người thường yên tâm vì vậy buôn bán khá thuận lợi. Châu Thành Kiến đã ý thức được ngành dịch vụ phục vụ nhu cầu của con người và có sự chuyển biến lớn trong nhận thức rằng: việc mô

phóng những sản phẩm tên tuổi đã khiến cho doanh nghiệp không thể phát triển. Thế là ông quyết định đưa ra thương hiệu Meters bonwe, và đã đăng ký bản quyền thương hiệu trên 10 quốc gia và khu vực. Châu Thành Kiến đã lập được điểm khởi đầu mới trên con đường phát triển. Trong sự phát triển của công ty, Châu Kiến Thành với tinh thần dám nghĩ dám làm đã không ngừng hành động, đặc biệt là trong tuyên truyền quảng cáo. Meters Bonwe đã chế tác một chiếc áo gió cực lớn dài tới 10 mét, sự kiện này không chỉ thu hút giới báo chí, và phóng viên trong nước mà còn lôi cuốn cả đài truyền hình Trung ương. Kết quả là sự kiện chiếc áo gió khổng lồ và Châu Thành Kiến đã được đưa lên đài truyền hình với thời gian dài tới 8 phút, đây được coi là quảng cáo miễn phí trên toàn quốc cho Meters Bonwe. Tháng 11 năm 1996 Meters Bonwe mở cửa hàng tại Ôn Châu trên đường Ngũ Mã, vì muốn thu hút sự chú ý của mọi người, Châu Thành Kiến nghĩ ra một sách lược cầm chắc sự thắng lợi – đó là “thảm đỏ”. Ngày hôm đó, cả con đường phố Ngũ Mã đều trải thảm đỏ, đã trở thành tiêu điểm bàn luận và sự chú ý của nhân dân thành phố. Cách đó không lâu, tại quảng trường Nhân Dân thành phố Ôn Châu, Meters Bonwe khi tổ chức hội chợ tiêu thụ qui mô lớn lại áp dụng sách lược này. Khi đó một vạn mét vuông thảm đỏ đã trải kín khắp quảng trường, tập trung đến 82 cửa hàng Meters Bonwe. Liên tục trong 10 ngày khách hàng đến như sóng vỡ bờ, và đã giành được một khoản doanh thu đáng kể. Đích thân thị trưởng thành phố đến quảng trường, ca ngợi Meters Bonwe dám vượt lên trên người.

Khi nói về kinh nghiệm sáng nghiệp của bản thân, người sáng nghiệp Oa Ha Ha là Tống Khánh Hậu đã trả lời một cách đơn giản: “Sáng nghiệp là dựa vào cảm giác, khả năng cảm giác của tôi tương đối chuẩn xác. ”Năm 1987, Tống Khánh Hậu kéo chiếc xe “hoàng ngư” chạy rong khắp đường phố Hàng Châu bán kem. Trong quá trình bán hàng như vậy, ông đã hiểu được nhu cầu thực phẩm của trẻ em và chế độ dinh dưỡng không tốt đã trở thành vấn đề đau đầu nhất

của của các bậc phụ huynh.

“Khi đó tôi cảm giác làm thực phẩm dinh dưỡng cho trẻ em nhất định sẽ có thị trường lớn”. Lúc đó Tống Khánh Hậu đã 47 tuổi, hiển nhiên là đã qua thời kỳ sáng nghiệp đẹp nhất, nhưng ông không nản chí, cho dù mọi người xung quanh can ngăn, ông vẫn kiên định sáng nghiệp. “Anh có thể hiểu được không một người trung niên 47 tuổi khi đối mặt với niềm vui đầu tiên trong đời?” Tống Khánh Hậu hỏi như vậy. Năm 1988 Tống Khánh Hậu, mượn được một khoản 14 vạn tệ, thành lập tổ chức một nhóm nhân viên và chuyên gia khoa học sáng chế ra một loại thực phẩm dinh dưỡng chuyên cung cấp cho trẻ em đó là nước dinh dưỡng trẻ em Oa Ha Ha.

Từ đó Oa Ha Ha trở thành nước dinh dưỡng được trẻ em Trung Quốc ưa thích nhất. Năm 1992 Oa Ha Ha doanh thu đã đạt 400 triệu tệ, lãi ròng đạt 20 triệu tệ.

CEO của Alibaba là Mã Vân khi hồi ức về thời kỳ đưa ra mô thức kinh doanh B to B nhưng không có người chọn, đã từng giải thích như thế này: “Có khi, những điều tốt không được mọi người coi trọng và chính mọi người không coi trọng thì mọi người không đổ xô vào”. Đây chính là tinh thần thương nhân Triết Giang, người khác không dám nghĩ, người Triết Giang dám nghĩ, người khác không dám làm, họ lại dám làm. Chỉ cần có can đảm trở thành người đầu tiên nếm trái, công thêm kinh nghiệm thực tế, cần mẫn chăm chỉ nỗ lực thì không thể không kiếm được tiền.

5. THÁI ĐỘ QUYẾT ĐỊNH THÀNH BẠI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Thái độ là cơ sở của hành vi, thái độ tích cực thường thường áp dụng cho hành vi tích cực, thái độ tiêu cực thường áp dụng cho hành vi tiêu cực.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Ba yếu tố thành công giống như kiềng ba chân, một là kỹ năng, hai là kinh nghiệm, ba là thái độ. Nếu như không có kỹ năng đầy đủ, thì trải qua học tập có thể nắm bắt được, nếu như không có kinh nghiệm thì qua năm tháng có thể tích lũy được, nhưng thái độ không đơn giản chỉ qua bồi dưỡng là có thể có được. (Tổng Giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn kỹ thuật máy tính Bàn Thạch-Điện Ninh).

Trong chương thứ nhất, phần “học cách làm chủ vận mệnh bản thân” có nói đến câu chuyện giữa chàng trai trẻ nghèo và ông lão, lời nói của ông lão hàm chứa triết lý sâu sắc. Trên thực tế, thái độ là cơ sở của hành vi, thái độ tích cực hành vi cũng tích cực, thái độ tiêu cực hành vi tiêu cực, muốn sáng nghiệp thành công thì đầu tiên phải có thái độ tích cực.

“Ba yếu tố thành công giống như kiềng ba chân, một là kỹ năng, hai là kinh nghiệm, ba là thái độ. Nếu như không có kỹ năng đầy đủ, thì trải qua học tập có thể nắm bắt được, nếu như không có kinh nghiệm thì qua năm tháng có thể tích lũy được, nhưng thái độ không đơn giản chỉ qua bồi dưỡng là có thể có được”. Đây chính là những điều răn luôn được đặt trên bàn của Tổng giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn kỹ thuật máy tính Bàn Thạch - Điện Ninh. Điện Ninh cho rằng sáng nghiệp là một loại thái độ - thái độ quyết định thành bại. Ngày 28 tháng 3 năm 2000, bốn sinh viên Đại học Triết Giang trong đó có Điện Ninh, cùng người bạn đồng học là Trương Húc Phi, Trần Đại Phi cùng nhau sáng lập công ty máy tính Bàn Thạch, vốn đăng ký của công ty là 10 vạn tệ.

Khi đó trong trường quy định sinh viên không được đảm nhiệm

tư cách pháp nhân. Thế là Ninh Điền tìm đến Cục khoa học kỹ thuật Tây Hồ thành phố Hàng Châu, vài lần thi Cục kỹ thuật đã đồng ý đầu tư một vạn tệ, làm đại biểu pháp nhân cho công ty Bàn Thạch và cung cấp miễn phí đồ dùng cho văn phòng. Ninh Điền cùng ba người nữa mỗi người đầu tư một vạn tệ. Khi mới thành lập công ty, chỉ có ba nhân viên có nghiệp vụ chủ yếu là thiết kế phần mềm và xây dựng trang Web, về sau họ bắt tay vào làm DIY (máy tính hỗ trợ lắp ráp). Tại thị trường điện tử Hàng Châu, họ thuê một gian phòng chưa đầy 10 mét vuông, mua vài bộ máy tính và một máy in, máy quét, sau đó chính thức kinh doanh.

Cuộc làm ăn đầu tiên cho đến nay vẫn làm Điền Ninh xúc động. Khi đó người khách hàng nói với Điền Ninh rằng các anh là sinh viên, thật thà không lừa người mới tìm đến các anh lắp đặt. Nhưng do chưa nắm vững tình hình, giá nhập hàng tương đối cao, giá bán ra lại thấp, cuộc làm ăn đầu tiên bị lỗ. Nhưng từ trong thất bại của làm ăn đầu tiên lại nhìn thấy hy vọng, Điền Ninh cho rằng chỉ cần chăm chỉ cẩn thận làm việc thì nhất định sẽ làm được tốt. Quả nhiên không ngoài dự đoán, công ty dần dần có một số nghiệp vụ chuyên môn cố định, nghiệp vụ đã triển khai được là thiết kế trang Web, phát triển phần mềm, hệ thống quản lý, làm đại lý tiêu thụ sản phẩm máy tính.

Ngày 15 tháng 3 năm 2005, trang Web tìm kiếm lớn nhất thế giới bằng tiếng Trung là Bách Độ xâm nhập vào thị trường các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Hàng Châu và trao quyền đại lý độc quyền tiêu thụ cho công ty Bàn Thạch. Hợp tác cùng với Bách Độ, thái độ của Điền Ninh rất rõ ràng: “Chúng tôi trông chờ trong đó không phải là hiện tại kiếm được bao nhiêu tiền, chúng tôi trông chờ vào tương lai của sự hợp tác. Nếu như một ngày nào đó mọi người nhìn thấy Bách Độ mà nghĩ đến Bàn Thạch, như vậy sự hợp tác của chúng tôi coi như thành công.”

Cho dù làm bất cứ việc gì, thì đầu tiên cần có thái độ tích cực, đối với kinh doanh mà nói, cần phải suy nghĩ kỹ công việc ngày mai, cùng với thái độ tâm lý tích cực chủ động để sẵn sàng nghênh đón

mọi khó khăn trong thị trường kinh doanh. Cái gọi “không nắm được tình hình thì đừng mở cửa hàng”, đó là khi bạn quyết tâm kinh doanh, bạn nhất định phải suy nghĩ kỹ càng, nghĩ đến công việc ngày mai.

Nếu như một người nhảy vào kinh doanh chỉ vì do nóng vội nhất thời, hoặc muốn thử một chút mà chưa hề nghĩ đến việc này làm như thế nào, như vậy hạt giống thất bại đã được trồng xuống rồi!

Tổng giám đốc tập đoàn Quảng Hạ Triết Giang là Lầu Trung Phúc đã từng nói: “Là một nhà doanh nghiệp, bạn có thể không nghĩ đến việc của ngày hôm nay, nhưng phải biết rõ việc ngày mai”.

Sự thực đúng là như vậy, trong sự biến hoá khôn lường của thị trường, khó ai có thể dự đoán được ngày mai sẽ xảy ra điều gì. Nếu như bạn có thói quen tin vào số mệnh, thì sự huy hoàng ngày hôm nay nhanh chóng biến thành sự nuối tiếc không nguôi của ngày mai.

6. LÀM NHỮNG VIỆC KHÁC NGƯỜI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Điều quan trọng của sự thành công trong kinh doanh chính là sự khác người

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi nghĩ: nếu như có nhiều người cùng làm trong một nghề, thì tôi không làm. Nếu như Hàng Châu có vài doanh nghiệp đang hoạt động, mà hoạt động tốt, thì tôi ngay lập tức bán rẻ chúng. Nhưng nếu người khác không làm thì tôi sẽ làm. Tôi sẽ làm cho những doanh nghiệp này khiến anh không thể đuổi kịp, nếu anh trong vài năm mà không đuổi kịp tôi, tôi còn yên tâm tiếp tục làm, nếu như chỉ trong vòng hai năm anh có thể đuổi kịp tôi, thì tôi sẽ tìm biện pháp bán chúng đi”. (Tổng giám đốc tập đoàn Tổng Thành - Hoàng Xảo Linh).

Sự quan trọng của thành công trong kinh doanh là gì? Đương nhiên đó là sự khác biệt với mọi người, trên cùng một thị trường, mà xuất hiện nhiều cửa hàng giống nhau, thì chắc chắn rằng cơ hội kiếm

lời càng ít đi.

Rất nhiều người khi mới bắt đầu kinh doanh, thường có thói quen thấy người khác làm gì thì cũng làm theo, người khác làm thế nào để kiếm tiền, thì cũng làm y chang như vậy. Nhưng thật không ngờ, thị trường biến hoá thật khôn lường, bạn phải nắm được thị hiếu người tiêu dùng, tất phải có sự khác biệt so với người khác.

Người Hoa giàu nhất là ông Lý Gia Thành nói: “Làm kinh doanh có ba phương thức: thứ nhất đó là sáng tạo, thứ hai là cải tiến, thứ ba bắt chước. Sáng tạo là một chiêu mới hoàn toàn, tuy không dễ, nhưng dễ thực hiện được, thì công sức bỏ ra ít mà kết quả lớn. Cải tiến là dựa trên cơ sở của người khác và làm tốt hơn, tuy khó tạo ra tiếng vang, nhưng sau lại vững vàng. Bắt chước là đi sau người khác, hoàn toàn rập khuôn, làm như vậy tương đối dễ, rủi ro ít, nhưng như vậy là ăn cơm thừa canh cặn của người khác, thành quả thu được rất ít. Muốn từ cái nhỏ phát triển thành cái lớn, thì nên chọn phương pháp cải tiến, không thể bắt chước theo lối cũ, khi có cơ hội, thì có thể sáng tạo, “một chiêu mới, ăn khắp thiên hạ”.

“Một chiêu mới ăn khắp thiên hạ”, đó chính là nguyên tắc mà rất nhiều thương gia Triết Giang tuân theo trong quá trình kinh doanh. Nhân vật huyền thoại của giới ẩm thực Thành Đô, người đã khai sáng món ăn “Họ Biện” chính là Biện Khắc. Năm xưa rời Triết Giang đi lập nghiệp, ông không biết phải làm cách nào để không giống người. Năm đó, Biện Khắc chỉ với 3000 tệ khởi nghiệp, đầu tiên là mở Tửu lầu phong cách dân tộc Thái tương đối ăn khách thời bấy giờ, chủ yếu là kinh doanh món ăn mang phong cách Thái, đồng thời còn có biểu diễn ca múa Thái, lễ nghi đón tiếp khách kiểu Thái. Từ năm 1987 đến năm 1998, Biện Khắc trước và sau đã kinh doanh qua lẩu gà, lẩu cá, bò bitét châu Âu... trong quá trình kinh doanh, Biện Khắc vẫn luôn luôn suy nghĩ làm thế nào để tránh lặp lại những cửa hàng khác, sáng tạo riêng cho mình sự đặc sắc, gây được tiếng vang trong ngành ẩm thực.

Đầu năm 1998, bị thuyết phục bởi cuốn sách viết về các loại rau củ, nhất là trong đó có câu “ăn rau củ, trăm sự đều tốt” càng làm cho Biện Khắc linh cảm tốt hơn. Đồng thời ông nghĩ đến món dưa chua chính là món ăn thường dùng trong gia đình, hầu như nhà nhà đều có, người người đều thích, món dưa chua có thể gợi nhớ đến người thân và quê hương của mọi người. Thế là Tủi lâu với món dưa chua và rau củ được thành lập. Hàng loạt các món ớt muối như: trứng cá đen ớt muối, ếch ớt muối... được thưởng thức cùng món dưa muối đã đem lại cho khách hàng những hương vị tuyệt diệu. Ngoài ra các món dân dã như: tai lợn, đuôi lợn, chân gà, và rau ngũ sắc, lục sắc... đã trở thành chiêu bài trong các món ăn của họ Biện.

Chẳng bao lâu, 45 tuổi tủi lâu dần chuyển với các món ăn dân dã “họ Biện” đã phát triển trên 20 tỉnh và thành phố, chỉ trong một thời gian, mọi người đều biết câu nói nhại cảm “ăn rau củ, trăm sự đều tốt”. Biện Khắc chỉ trong một thời gian ngắn đã tạo nên một thương hiệu món ăn vang danh toàn quốc đó chính là món ăn dân dã vùng Tứ Xuyên. Nguyên nhân thành công của Biện Khắc chính là ông đã có một cách làm khác hẳn với quán ăn của những người khác, và đó chính là bí mật kinh doanh trở nên giàu có của ông. Người con của Biện Khắc là Biện Quân tâm sự về cha mình: “Cha, một đời đối với sự nghiệp rất ngoan cường, thiên về suy nghĩ thấu đáo. Trong ký ức, cha chưa từng đánh chúng tôi bao giờ, ông chú trọng về giáo dục nhắc nhở, gợi mở, khuyên nhủ, muốn chúng tôi trước tiên học làm người, thường nói “làm người tốt thì sẽ tự nhiên làm việc tốt”. Ông rất thích đọc sách lịch sử, đặc biệt thích xem những nhân vật truyền kỳ, ông nói: “Sự trải nghiệm một đời người của rất nhiều người được cô đọng thành một quyển sách, chúng ta chỉ dùng có mấy giờ mà đã hiểu rõ được tri thức của một đời người, cố sao mình lại không đọc?” Có lẽ, chính vì thông qua việc nghiên cứu những nhân vật lịch sử, mới khiến cho Biện Khắc có cách nhìn khác so với người khác.

Sự thành công của Tập đoàn Tổng Thành khiến cho nhiều người

cảm thấy Hoàng Xảo Linh hình như có năng lực đặc biệt nào đó. Hoàng Xảo Linh lại nói: “Tôi nghĩ nếu như có rất nhiều người cùng làm trong một nghề, thì tôi không làm. Nếu như Hàng Châu có vài doanh nghiệp đang hoạt động, mà hoạt động tốt, thì tôi ngay lập tức bán rẻ chúng. Nhưng nếu người khác không làm thì tôi sẽ làm. Tôi sẽ làm cho những doanh nghiệp này khiến anh không thể đuổi kịp, nếu anh trong vài năm mà không đuổi kịp tôi, tôi còn yên tâm tiếp tục làm, nếu như chỉ trong vòng hai năm anh có thể đuổi kịp tôi, thì tôi sẽ tìm biện pháp bán chúng đi.”

Điều đáng nói là: sự nhận thức được vị trí của mình khác so với những người khác đã khiến cho Tống Thành giành được thành công như dự định. Hiện tại Hoàng Xảo Linh đang suy nghĩ đến những dự án đi trước người một bước.

Thương nhân người Nghĩa Ô Triết Giang kinh doanh tại Mỹ là ông Trần Kiện Hoa đã từng kinh doanh 9 năm ở Thẩm Quyến, từng có 5 cửa hàng lớn. Trần Kiện Hoa cho rằng: trong kinh doanh thương nghiệp phải nhất định có cách làm đặc sắc trên các sản phẩm hàng hóa kinh doanh. Khi có sản phẩm hàng hóa đặc sắc thì sẽ thu hút được sự chú ý của mọi người, có thể nhanh chóng chiếm lĩnh được thị trường. Đặc biệt, nếu kinh doanh ở nước ngoài thì càng phải chú trọng hơn. Trần Kiện Hoa có cửa hàng ở Thẩm Quyến trên con phố Trung Hoa Tô Châu, chuyên kinh doanh trang phục tơ lụa, vàng bạc đá quý. Năm 1997 khi sang Mỹ tìm hiểu thị trường, có mang theo dưa hồng mộc, đá Thọ Sơn, quạt bằng gỗ đàn hương, kết quả là hàng bán rất chạy. Ngày nay, mặt hàng mà Trần Kiện Hoa kinh doanh chủ yếu ở Mỹ là: trúc Giang Tây, bóng rèn luyện sức khỏe Hà Nam, khăn thêu hai mặt Tô Châu, dưa Phúc Kiến, tượng nhựa cây Nghĩa Điểu. Đây chính là một số thương phẩm đặc sắc, mà thị trường ở Mỹ tương đối khan hiếm, cho nên buôn bán tương đối dễ.

Theo như Trần Kiện Hoa tâm sự: “Tôi nhận thấy được sản phẩm thủ công có sự khác biệt so với sản phẩm khác, trong kinh doanh,

chúng tôi coi đó là mục đích nâng cao đời sống vật chất của mọi người, khiến nó trở thành một biểu tượng sinh hoạt thời thượng”. Có người nói: “Làm người đầu tiên đó là thiên tài, làm người thứ hai đó là bình thường, làm người thứ ba đó là thằng ngu.” Và câu này dùng trong kinh doanh cũng rất thích đáng. Điều đáng nói là hiện có một số người khi ca thán về những thất bại thì cũng nên suy nghĩ, tự hỏi mình: cách nhìn của mình có vượt qua được đại chúng hay không? Phương pháp kinh doanh còn thiếu riêng biệt? Kinh doanh nên có sự đặc sắc riêng của mình, không có sự đặc sắc rất khó phát triển trên thương trường, kết quả chỉ là duy trì được cân cân thu và chi thôi. Tất cả chỉ có thể bắt đầu từ việc không mù quáng chạy theo người khác, làm những việc không giống như người khác, sau đó kiên định thực hiện đến cùng, thì nhất định sẽ thành công.

7. KHÔNG LÀM NHỮNG VIỆC MÀ BẢN THÂN KHÔNG THỂ LÀM ĐƯỢC

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Thà kiếm những đồng tiền nhỏ cũng là để giảm bớt mạo hiểm.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi là một con người chủ trương ổn thỏa, Oa Ha Ha mười mấy năm trời phát triển nhanh chóng nhưng rất ổn định, là do tôi có một nguyên tắc như thế này: năng lực bản thân mà không làm được thì tôi sẽ không làm. (Tổng giám đốc Oa Ha Ha-Tổng Khánh Hậu).

Khi sáng nghiệp, đại bộ phận mọi người thường hy vọng có sự ổn định một chút, không muốn có thất bại trong thời kỳ đầu sáng nghiệp. Vì vậy lựa chọn những việc cần làm là vô cùng quan trọng.

Đối với mỗi cá nhân mà nói, sáng nghiệp là bước vào một lĩnh vực hoàn toàn mới mẻ, bởi vì bạn sẽ va vấp với những người và sự việc mà trước đây bạn chưa từng gặp phải, bạn phải xử lý thật tốt mọi vấn

đề, mọi tình huống liên tục diễn ra. Cho nên đối với những người mới khởi nghiệp thì tốt nhất nên chọn những ngành nghề hoặc công việc trong phạm vi năng lực của mình, không nên làm những việc mà bản thân không thể làm.

Bao Ngọc Cương ở trong hoàn cảnh thiếu thốn đồng vốn mà vẫn có thể ung dung ngồi ở vị trí vua ngành vận tải biển cũng là do phong cách làm việc ổn định, không hề làm những việc quá sức mình. Ông nói: “Chúng tôi - những người Trung Quốc đi ra ngoài làm việc, làm sao mà không gặp rủi ro? Có rủi ro thì không có cơm mà ăn. Làm công việc tự chủ thì phải hiểu tình hình công việc của mình, công việc khác nhau thì tình hình cũng khác nhau.”

Ông nói như vậy và làm cũng như vậy, tránh rủi ro, biết đợi chờ đến ngày phát triển, đây là một đạo lý rất đơn giản. Sau chiến tranh thế giới lần thứ hai chấm dứt, kinh tế thế giới bắt đầu phục hồi, việc buôn bán của các quốc gia các địa phương tăng mạnh, lúc này Bao Ngọc Cương đã thấy rõ vai trò của ngành vận tải biển. Ông cho rằng việc buôn bán chủ yếu dựa vào vận tải biển, ngành này tất sẽ phát triển mạnh. Khi đó Hồng Kông là một hải cảng quan trọng, mỗi năm lượng bốc dỡ hàng ở đây có đến 30 triệu tấn hàng, đã trở thành một trong những cửa khẩu bận rộn nhất trên thế giới. Ông nói: “Nghiep vụ hàng hải là nghiệp vụ có tính toàn cầu, vốn có thể chuyển dịch, tùy từng lúc nó có thể chuyển đi các nơi trên thế giới. Ngoài ra phạm vi liên quan của nó rất rộng như: tài chính, khoa học kỹ thuật, bảo hiểm, kinh tế, chính trị, mậu dịch, hầu như không thể kể hết được, quả thực đây là một sự thách thức rất lớn”. Nhưng quyết định của Bao Ngọc Cương lại dẫn đến rất nhiều phản đối, người cha nói với ông: “Trung Quốc có câu “không quen không làm”. Con hiểu về ngành vận tải biển được bao nhiêu? Mua một con tàu trị giá hàng ngàn vạn, con có được bao nhiêu tiền?”. Bao Ngọc Cương cho rằng bản thân sẽ có nguồn vốn để làm vận tải biển. Người bạn của Bao Ngọc Cương là Trịnh Vĩ Hiên rất ủng hộ quyết định của ông và phân tích: “Anh tuy

chưa từng làm qua ngành này, nhưng anh lại có nhiều điều kiện mà người khác không có được. Anh từng làm trong một vài ngân hàng trong một thời gian dài, về phương diện điều phối đồng tiền có kinh nghiệm phong phú có thể coi là những người trong ngành vận tải biển không thể bì được với anh. Trong vài năm gần đây, anh đã từng làm nhiều về xuất nhập khẩu, các quốc gia trên thế giới anh đều thông thuộc, ngay cả sự thay đổi như thời tiết của thương trường, anh cũng đã trải qua. Quả thực những điều kiện này rất đáng đồng tiền bát gạo khi anh chuyển sang hành nghề vận tải biển, chỉ cần anh phát huy ưu thế được của mình thì nhất định sẽ thành công.”

Khi nghe xong những lời nói của Trịnh Vĩ Hiển, lòng tin của Bao Ngọc Cương tăng lên rất nhiều. Trịnh Vĩ Hiển còn khuyến khích ông: “Một nhà doanh nghiệp khôn ngoan về căn bản khác xa với kẻ đánh bạc liều lĩnh là ở chỗ chuyên cần và học tập, thiên về suy nghĩ, có thể xem xét thời cơ, tùy theo thời cuộc để nắm bắt thời cơ.” Không có vốn, Bao Ngọc Cương vay ngân hàng, nhưng bản thân lại không có tài sản thế chấp và cũng không có người bằng lòng đứng ra bảo lãnh.

Về sau, Bao Ngọc Cương thông qua một công ty môi giới biết được một công ty của Anh đang muốn bán một con tàu cũ với giá là 220 ngàn bảng Anh. Ông nghĩ, nếu trực tiếp đến công ty này mua thì giá cả nhất định phải rẻ hơn. Thế là ông chạy vay các nơi vay được 200 ngàn bảng Anh, đi thẳng đến London. Cuối cùng, Bao Ngọc Cương với số tiền là 200 ngàn bảng đã mua được con tàu trọng tải là 8200 tấn hàng, tuổi đời của nó là 28 năm. Bao Ngọc Cương đã nhờ công ty này tu sửa lại con tàu và thuê người sơn sửa lại cho đẹp đẽ và đặt tên là “Kim An Hiệu”.

Khi “Kim An Hiệu” từ Anh Quốc trở về Hồng Kông, Bao Ngọc Cương đàm phán với một công ty vận tải biển Nhật Bản chuyển con tàu này cho công ty thuê lại để vận chuyển than từ Ấn Độ đi Nhật Bản. Như vậy chỉ với một con tàu trong tay, Bao Ngọc Cương đã thành

lập công ty Chế tạo tàu biển Toàn Cầu.

Để nhanh chóng thành lập được một đội tàu, Bao Ngọc Cương áp dụng phương pháp tương đối ổn định, điều đầu tiên ông nghĩ đến là phải giành được sự giúp đỡ của ngân hàng. Làm thế nào để nhận được sự giúp đỡ này? Đương nhiên là phải làm một số việc có thể thực hiện trong phạm vi năng lực của mình.

Khi người khác chỉ thích cho thuê tàu với thời gian ngắn, đó là chỉ cho thuê theo số lần tàu hoặc theo tháng, thời gian dài nhất là một năm, như vậy tiền thuê thu được tương đối cao. Bao Ngọc Cương lại cho rằng: việc cho thuê lẻ như vậy rủi ro cao, hễ nhu cầu thuê yếu đi thì tình hình có tàu trong tay nhưng không có người thuê sẽ xảy ra. Bao Ngọc Cương thực hiện chính sách cho thuê dài lâu, một lần thuê là 10 năm. Mặc dù cho thuê dài lâu thì tiền thuê rất thấp, nhưng lâu dài mà nói, tránh được rủi ro không cho thuê được tàu, đúng như ông nói: “Lợi nhuận ít nhưng nhiều tàu, thì cuối cùng vẫn hơn chỉ có ít tàu”. Điều quan trọng hơn, ông dùng hợp đồng thuê tàu dài hạn để giành sự tín nhiệm của ngân hàng và có thể dùng tiền của ngân hàng vào mục đích khác. Bao Ngọc Cương trong quá trình kinh doanh vận tải biển, trước tiên ông tìm kiếm những nhà thuê tàu dài hạn, sau đó mới mua tàu mới, ông nói: “tàu phải kiếm được tiền”, “trên bàn làm việc của tôi luôn có điều răn: thà kiếm được ít tiền, đó là cách giảm bớt rủi ro”. Với phong cách ổn định, chắc chắn không những đảm bảo không có tàu bỏ không và còn có thể thuyết phục ngân hàng cho vay số tiền lớn, những bảo lãnh của hợp đồng thuê tàu làm cho ngân hàng tín nhiệm và sự giúp đỡ của ngân hàng lại làm cho ông thực hiện trách nhiệm với khách hàng. Như vậy ngân hàng đã trở thành hậu thuẫn mạnh mẽ cho sự nghiệp phát triển của ông.

Vì thế, Bao Ngọc Cương chạy vay khắp nơi, tích cực tìm kiếm sự giúp đỡ của ngân hàng. Ông đã tìm đến những người bạn kết giao trong thời kỳ đầu làm xuất nhập khẩu, đó là nhân viên cao cấp ngân hàng Hối Phong Hồng Kông là Tang Đạt Sỹ. Mọi người đều biết ngân

hàng Hối Phong là đầu mối cực lớn của giới tài chính Hồng Kông, là ngân hàng đã đến Hồng Kông từ hơn 100 năm qua, có vốn hùng hậu nhất. Đại bộ phận cổ phiếu Hồng Kông đều do ngân hàng phát hành, các doanh nghiệp, các công ty mậu dịch đều vay vốn từ ngân hàng này. Khi mới bắt đầu, ngân hàng Hối Phong không hào hứng với việc cho vay tiền mua tàu để làm ăn, và cho rằng quá mạo hiểm, mà nhiệm vụ của Bao Ngọc Cương là làm cho ngân hàng thấy được phong cách làm việc của mình. Sau một thời gian dài khảo sát của ngân hàng, năm 1956, Bao Ngọc Cương thế chấp con tàu đầu tiên của mình tại ngân hàng Hối Phong để vay vốn, được sự đồng ý của Tang Đạt Sỹ, ông vay được một khoản nhỏ. Có lần, công ty vận tải biển Nhật Bản cần thuê tàu gấp, Bao Ngọc Cương sau khi biết, đã nói với Tang Đạt Sỹ ông cần một triệu đô la để mua con tàu trọng tải 7200 tấn, sau đó cho công ty Nhật Bản này thuê lại trong năm năm. Công ty Nhật Bản bằng lòng mở một tờ tín dụng trị giá 75 ngàn đô la để trợ giúp mua con tàu tại một ngân hàng quen thuộc, 75 ngàn đô la này được coi là năm đầu tiên thuê tàu. Bao Ngọc Cương muốn dùng khoản tín dụng này thế chấp tại ngân hàng Hối Phong để vay một khoản mua tàu. Ban đầu, Tang Đạt Sỹ nhận thấy việc này là không thể làm được. Ông ta nói với Bao Ngọc Cương: chỉ cần cầm được tờ tín dụng 75 ngàn đô la là ngân hàng Hối Phong cho vay.

Kết quả, Bao Ngọc Cương đã lấy được tờ tín dụng từ công ty Nhật Bản và ngân hàng Hối Phong cho ông vay. Đến cuối năm 1956, Bao Ngọc Cương đã vay tiền ở ngân hàng Hối Phong để mua 7 con tàu, làm nền tảng cho sự nghiệp của mình. Năm 1962, Tang Đạt Sỹ được thăng chức làm lãnh đạo cao nhất của Hối Phong, hai năm sau Bao Ngọc Cương và Tang Đạt Sỹ hợp tác thành lập Công ty hữu hạn cổ phần vận tải biển Thế Giới, trong đó ngân hàng Hối Phong chiếm 1/3 cổ phần. Từ đó ngân hàng này đã trở thành lực lượng hậu thuẫn hùng hậu cho ông và càng có nguồn vốn dồi dào để mở rộng đội tàu. Năm 1970, Hối Phong lại một lần nữa hợp tác với Bao Ngọc Cương

thành lập công ty hữu hạn đầu tư vận tải biển Toàn Cầu, Hối Phong chiếm 45% cổ phần. Năm 1971, Bao Ngọc Cương trở thành thành viên giám sát trong hội đồng ngân hàng Hối Phong. Năm 1972, Bao Ngọc Cương lại thành lập Công ty hữu hạn Tài chính quốc tế Toàn Cầu, trong thành phần cổ đông có ngân hàng Hối Phong, ngân hàng Hưng Nghiệp Nhật Bản, và tập đoàn vận tải Toàn Cầu, Bao Ngọc Cương trở thành Chủ tịch hội đồng quản trị công ty, từ đó ông trở thành vua ngành vận tải biển. Thương nhân Triết Giang cho rằng: khi sáng nghiệp nhất định phải lựa chọn những công việc mà bản thân có thể làm được, không nên làm những việc mà bản thân rất khó hoàn thành, nếu không doanh nghiệp rất khó thành công.

Tống Khánh Hậu đã từng miêu tả về tính cách của mình: Tôi - một con người chủ trương ổn thoả, Oa Ha Ha mười mấy năm trời phát triển nhanh chóng nhưng rất ổn định, là do tôi có một nguyên tắc như thế này: năng lực bản thân mà không làm được thì tôi sẽ không làm.

Chính vì dưới sự chỉ đạo của quan niệm như vậy, Oa Ha Ha trong khi quyết định nhiều việc thường là căn cứ vào thực lực của mình, thận trọng đưa ra những quyết định mang tính sách lược. Lỗ Quan Cầu - Tập đoàn Vạn Phương khi đánh giá về những thành công của mình đã trả lời như thế này: “Tôi chỉ có ba câu, thứ nhất mọi người nhìn thấy tôi một người chỉ huy, nhưng đằng sau tôi có sự nỗ lực và khích lệ của vô số người; hai là bất cứ người nào muốn đi ngược lại quy luật khách quan một tắc tới trời, đều phải chịu khổ; thứ ba, phàm là những gì mà tôi không “gặm” được, không có năng lực làm được thì kiên quyết không làm”.

Lỗ Quan Cầu nói: “Thành công của một doanh nghiệp rất khó tìm ra quy luật, nhiều khi nó liên quan đến thời cơ. Nhưng thất bại có quy luật, đó là vượt quá năng lực bản thân”. Người Ôn Châu không thích đầu cơ cổ phiếu, những người giàu có lại càng ít lui tới thị trường cổ phiếu. Tờ báo Giải Phóng đã đăng bài “Cổ phiếu Ôn Châu không

nóng”, vấn đề này thực sự làm cho nhiều người không hiểu, nhưng sự giải thích của người Ôn Châu lại rất đơn giản: không quen không làm.

Không làm những việc mà bản thân không làm được và “dám trở thành người nếm trái đầu tiên” không hề mâu thuẫn với nhau.

Thứ nhất “dám trở thành người nếm trái đầu tiên” chỉ ra rằng: đối với sự vật mới mẻ cần có thái độ tâm lý cởi mở đón nhận, cần có ý thức về thị trường, cần giỏi về phát hiện cơ hội kinh doanh, có tinh thần cam đảm để thực hiện. Không làm những việc bản thân không thể làm, chỉ nên nếm trái trong phạm vi năng lực bản thân có thể ví như bắt cá trong chum vậy. Như vậy, đối với những người sáng nghiệp mà nói phải có tinh thần cam đảm và sự hiểu biết, có nhãn quan, lại phải rất ổn định chắc chắn thì sợ gì thành công không đến.

8. TINH THÔNG NGHỀ NGHIỆP

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Kinh doanh mà không hiểu nghề thì giống như người mù. Thường nhân

TRIẾT GIANG TỪNG TỰ BẠCH

Nghành nghề này rất khác xa so với nghề khác, tôi phải dựa vào ưu thế chuyên nghiệp mới có thể nhìn chuẩn những loại trang phục nào có thể tiêu thụ được. (Người sáng lập trang phục “Tả Dị” - Lan Kim Mỹ).

Khi quyết định bước vào kinh doanh, sáng nghiệp bạn nhất định phải có đầy đủ kiến thức về thương nghiệp và đạo kinh doanh, cần phải học được sáu đường nhãn quan, tai nghe tám hướng, nắm vững cơ hội kinh doanh, khai thác nghiệp vụ. Trong đó tinh thông nghề nghiệp là vô cùng quan trọng. Thử nghĩ một chút, một người không hiểu luật lệ giao thông thì làm sao có thể điều khiển tốt vận tải được? Một người không hiểu thành phần cơ bản của sản phẩm, không hiểu kiến thức sản phẩm thì sao có thể làm được công việc bán hàng?

Câu chuyện “Bồ Nguyên hiểu nước” cũng đáng là tấm gương cho chúng ta học tập. Bồ Nguyên làm nghề đúc sắt, kinh doanh giỏi về dùng trí khôn, nhất là hiểu tác dụng không giống nhau của chất nước cho việc đúc rèn dụng cụ sắt. Anh ta bắt chước Gia Cát Lượng ngày xưa, dùng nước sông Thục Giang để tôi các dụng cụ binh khí thì các loại dao mới sắc bén và dẻo dai. Nhưng người đi lấy nước trộn nước giả vào, không sử dụng nước Thục Giang, với sự tinh ranh của mình, Bồ Nguyên chỉ đưa dao vào nước đã biết thật giả. Câu chuyện này nói với chúng ta rằng: trong sản xuất kinh doanh, không thể giả dối, đồng thời bản thân người kinh doanh cần phải tinh thông nghề nghiệp, tránh bị người khác lừa bịp và phải xuất sắc hơn người.

Thương nhân Ninh Ba là Lưu Hồng Sinh khi bắt đầu kinh doanh rất cẩn thận nghiên cứu kiến thức nghề nghiệp. Năm 1909, Lưu Hồng Sinh nhận nhiệm vụ mở rộng thị trường khai khoáng của một công ty của Anh, trong buôn bán than, ông rất tinh thông các chủng loại than và đặc tính than. Chỉ cần cầm một hòn than, ông cũng có thể nói ra được tên gọi, nơi sản xuất, chủng loại và thành phần của nó. Đồng thời, ông còn biết hết tình hình sản xuất than các khu vực trên toàn quốc và lượng tiêu thụ than trên các thành phố, biết rõ xu thế giá cả lên xuống của tình hình thị trường quốc tế. Bởi vậy, khi mở rộng kinh doanh than, ông đã nhanh chóng chiếm được thị trường Thượng Hải. Năm 1930, Lưu Hồng Sinh thành lập Công ty cổ phần hữu hạn Khoáng sản than Hoa Đông và được tôn là “vua than đá”.

Về sau, Lưu Hồng Sinh thấy “Trung Quốc bị người ta coi thường vì không có công nghiệp, không có khoa học kỹ thuật”, ông quyết định đầu tư mở xưởng chế tạo diêm. Muốn cho tinh thông nghề nghiệp, ông đích thân đi Nhật Bản học tập, khảo sát. Đồng thời ông đọc rất nhiều sách vở tài liệu liên quan và sách hoá học, tự tham gia nghiên cứu pha chế. Kết quả là ông đã lập nên Công ty diêm Hồng Sinh và sản xuất diêm an toàn không chỉ chất lượng cao mà giá cả còn rẻ hơn so với các loại khác cùng loại. Nhanh chóng chiếm được thị

phần trong thị trường diêm và ông được suy tôn là vua diêm. Khi ông chuẩn bị đầu tư vào ngành xi măng, ông lại đích thân đi thăm quan một nhà máy mới khánh thành là Công ty Dương Khôi, và ba lần đến nhà máy xi măng Dã Điền ở Nhật Bản, về sau lại sang Đức học tập một tháng ở nhà máy xi măng. Ông như một người công nhân, đến đúng giờ, quan sát các môi trường sản xuất và kỹ thuật quan trọng, tìm gặp các kỹ sư để hỏi han về kỹ thuật. Về sau xưởng sản xuất xi măng của ông ở Thượng Hải đã cho ra những sản phẩm chất lượng cao giá thành hạ, nhanh chóng trở thành sản phẩm bán chạy trên thị trường.

Khi Bao Ngọc Cương ra khỏi ngành ngân hàng, chuyển sang hành nghề vận tải biển, học tập một cách kỹ càng tỷ mỷ, bởi vì ông biết vận tải biển là một nghề rất tổng hợp. Khi con tàu to lớn lênh đênh ngoài khơi thì cần hàng ngàn hàng vạn kiến thức về kinh doanh vận tải, nếu như không nghiên cứu cẩn thận sẽ trở thành việc mạo hiểm.

Bao Ngọc Cương đã từng nói: “Làm ăn lớn, thường thường ít nhất cũng vài trăm triệu đô la, thuyền viên cũng có vài trăm, như vậy có vài trăm người nhà dựa vào anh. Bản thân anh không thể không làm tốt, vì đó là những việc rất lớn.”

“Làm nghề hàng hải phải cần phải có rất nhiều tâm huyết cần phải nghiên cứu. Bản thân nhất định phải chịu khổ, nỗ lực. Khi tàu ra khơi, anh phải chạy đi chạy lại, báo cáo, tin tức phải đủ, điện thoại phải thông, phải nhanh. Ví dụ, ngay tình hình nội bộ trên tàu hiện tại bạn cũng không nắm rõ thì làm thế nào bạn có thể đưa ra các phương pháp xử lý khi cho thuê một con tàu?”.

“Lấy một ví dụ, thị trường tài chính thế giới biến động, bạn phải suy nghĩ dẫn do, nên dùng đồng đô la hay đồng yên Nhật Bản hoặc đồng Mác? Đồng tiền thu nhập trong gia đình anh là gì? Tương lai việc lưu thông hàng hoá sẽ tăng như thế nào? Trong đó có rất nhiều quan hệ đan chéo nhau.”

“Quan hệ của con người rất quan trọng, quan hệ của thế giới

chính trị càng quan trọng hơn, và quan hệ của thế giới kinh tế cũng vậy. Hiện nay có nhiều nước chế tạo tàu với nhiều chất liệu khác nhau như: Nhật Bản, Hàn Quốc..., anh cần phải nắm rất rõ ràng. Vấn đề này không thể nói hết trong một vài ngày được”.

Năm 2001, Lan Kim Mỹ vừa tốt nghiệp chuyên ngành thiết kế thời trang nhưng cô đã từ bỏ công việc của một thiết kế thời trang, đến Vũ Lâm Hàng Châu mở một cửa hàng quần áo. “Cần biết rằng thu nhập của một nhà thiết kế thời trang lúc đó là 3-4000 tệ, mức lương đáng để người khác phải thèm muốn, nhưng sự lựa chọn của tôi là tự mở cửa hàng”.

Sáng nghiệp là gian khổ, nhất là khi mới bắt đầu, bất cứ việc gì cũng phải tự mình đích thân làm. Lan Kim Mỹ không chỉ tự mình trông cửa hàng mà còn phải đi tìm nguồn hàng, cô đã một mình đi Quảng Châu. “Khi đó tôi chỉ dựa vào một tấm bản đồ Quảng Châu và đôi chân của mình, chạy khắp nơi tìm nguồn hàng, vừa mệt vừa đói, lại còn bị ốm”. Nhưng sự gian khổ như vậy không làm chùn bước một Lan Kim Mỹ kiên định, sự gian khổ trong công việc cuối cùng cũng được báo đáp hậu hĩnh, tháng thứ nhất cô kiếm được 6000 tệ. Lan Kim Mỹ chưa hài lòng với một cửa hàng: “Mở một cửa hàng quần áo chỉ là một mặt của tôi, mục đích của tôi là có thể bán những trang phục do chính mình thiết kế”.

Hai năm sau, Lan Kim Mỹ thành công trong việc đăng ký thương hiệu “Tả Dị”, bước lên con đường thiết kế thời trang. Chữ “Tả” thể hiện tiên tiến, chữ “Dị” thể hiện sự khác người của mình. Cô không muốn có quan điểm sống giống như người khác. “Tả Dị” chính là sáng tạo nên trang phục nữ không giống với sản phẩm khác, và đây chính là định nghĩa tên sản phẩm của Lan Kim Mỹ.

Kết quả là sản phẩm mang thương hiệu này bán rất chạy. Cửa hàng của Lan Kim Mỹ ở Hàng Châu đã tăng thêm hai cửa hàng nữa, ngoài ra còn mở một đại lý tại Hồng Kông. “Nghành nghề rất khác xa so với nghề khác, tôi phải dựa vào ưu thế chuyên nghiệp mới có

thể nhìn chuẩn những loại trang phục nào có thể tiêu thụ được". Lan Kim Mỹ đã đánh giá như vậy về thành công của mình.

Nếu như nghiệp vụ nghề nghiệp không thực sự tinh thông thì cũng không phải quá lo lắng, bạn có thể nỗ lực học tập, cố gắng trong một thời gian ngắn là có thể nắm bắt được tri thức nghề nghiệp. Tổng giám đốc Công ty trang phục Cửu Đỉnh là Châu Quốc Hồng cũng là người Triết Giang, thời kỳ đầu ông buôn bán như: buôn gỗ, bán bột gạo, làm nghề mộc, nuôi ong, buôn bán vật liệu, trang phục v. v... Năm 1998, ông cùng với người anh thành lập Công ty trang phục Cửu Đỉnh - tiền thân của Công ty trang phục Đông Dương. Châu Quốc Hồng cho rằng: "Chỉ cần chân chính dụng tâm làm việc thì bất cứ việc gì đều không phải là khó".

Khi công ty trang phục mới bắt đầu thành lập thì mọi vấn đề về chuyên môn, Châu Quốc Hồng đều không hiểu, nhưng ông vẫn rất tin tưởng, nỗ lực và mọi việc dần trở nên dễ dàng hơn. Ông còn chạy khắp thị trường, các cửa hàng, thành thuộc các vật liệu, nắm vững tình hình thị trường. Ông thường xuyên đến các xưởng của người khác, kết bạn với công nhân, nghe ngóng từ họ về giá cả dự toán. Không đầy hai tháng, Châu Quốc Hồng đã nắm được những kiến thức cơ bản của ngành nghề may mặc.

Việc ở tại người, chỉ cần khi bạn hạ quyết tâm làm việc, bạn sẽ chủ động tìm kiếm thông tin tương quan, nắm vững nội dung của nó thì tính khả thi của sự nghiệp thành công là rất lớn.

9. LÀM TỐT NHỮNG DỰ ĐỊNH TỐI NHẤT

Kinh doanh, sáng nghiệp đều thuộc về một loại hành vi, đó là đầu tư. Bất cứ sự hoạt động của hạng mục đầu tư nào cũng đều tồn tại sự rủi ro, cho nên khi chúng ta bắt đầu kinh doanh cần phải suy nghĩ thấu đáo, mọi phương diện đều thận trọng, nhất là lúc phải đưa ra những quyết định có tính chất sách lược thì cần cân nhắc kỹ lưỡng,

một chút sai sót cũng có thể để lại hậu quả tồi tệ. Thương nhân Lâm Lập Nhân người Ôn Châu khi mới 14 tuổi, đúng lúc cơn gió mở cửa thị trường đã thổi dạt đến Ôn Châu. Tuổi ấu thơ Lâm Lập Nhân đã từng gánh cá đi bán trên chợ thành phố, khi nghe nói nhà nước thu mua cua, liền đến từng nhà từng hộ thu mua cua về bán lại cho nhà nước. Không tốt nghiệp được trung học, anh lựa chọn kinh doanh. Năm 1985, mới 21 tuổi, Lâm Lập Nhân đến Thẩm Quyến buôn bán văn hoá phẩm. Về sau anh còn buôn bán túi tết sợi, việc buôn bán ngày càng phát triển, vì vậy anh được công nhận là thanh niên ưu tú của tỉnh Triết Giang và đại biểu kiệt xuất của thành phố Ôn Châu, trở thành hộ nộp thuế cao nhất, đón nhận các vinh dự khác.

Nhưng bất hạnh xảy đến, năm 1989 Lâm Lập Nhân cùng với một công ty sản xuất thuốc giảm béo ký hợp đồng trị giá 120 triệu tệ bán túi bện sợi cho rất nhiều xưởng hoá mỹ phẩm giảm béo. Điều kiện là mỗi túi bán cho công ty hoá mỹ phẩm phải chiết khấu 5 hào, sau khi cung cấp 10 triệu chiếc túi, anh phát hiện thấy tiền hàng không trả đành phải dừng cung cấp hàng. Về sau bên mua không thể trả nổi tiền, Lâm Lập Nhân tuyên bố phá sản, trở về quê và một lần nữa lại đến Thẩm Quyến. Tại Thẩm Quyến, Lâm Lập Nhân do không có bằng cấp, chẳng có chuyên môn kỹ thuật, không tìm được việc làm, thế là anh bắt đầu làm môi giới cho thuê nhà đất, sau đó đầu cơ nhà, tích lũy được sáu bảy chục vạn tệ. Về sau, khi làm ăn bất động sản phát đạt, anh đã đem toàn bộ số tiền kiếm được bồi thường trả nợ.

Năm 1994, Lâm Lập Nhân không chịu khuất phục, bắt đầu buôn bán máy móc, chỉ trong thời gian ngắn hai năm, anh ta đã tích lũy được hàng ngàn vạn tệ.

Nhưng tháng 2 năm 2001, Lâm Lập Nhân khi đầu tư thị trường cổ phiếu B, toàn bộ cổ phiếu bị lỗ, tài sản 3 phần mất 2.

Ngày nay Lâm Lập Nhân đã xác định phương hướng kinh doanh diện tử, kinh doanh máy đếm 99 cộng 1, sản phẩm chủ yếu dùng xuất khẩu.

Trên thế giới này bất cứ việc gì đều có thể xảy ra. Nếu như khi kinh doanh, bạn chỉ nghĩ đến những điều tốt đẹp thì kết quả lại không được như ý muốn. Nếu như trước những dự định kém, bạn luôn nỗ lực làm việc thì kết quả thường sẽ phát triển theo chiều hướng tốt, cuối cùng bạn sẽ giành được kết quả vẹn toàn.

Cho dù là bất cứ ai, khi đưa ra những quyết sách, thường thường bị hạn chế bởi kiến thức và kinh nghiệm bản thân, thậm chí có lúc còn đưa ra những quyết sách sai lầm.

Tăng Xương Phong đã từng nói: “Học thuyết của cuộc đời tôi là: dám nghĩ, nỗ lực làm việc thì không thể không thực hiện được lý tưởng, nhưng những lý tưởng này được xây dựng trên sự nỗ lực học tập của bản thân và không ngừng tiếp thu những vấn đề mới mẻ. Điều đó giống như một cái ắc quy, khi năng lượng của bản thân được nạp đầy đủ mới có thể phát ra được ánh sáng và dòng điện càng mạnh mẽ hơn”. Làm tốt những dự định tồi đó là những cố gắng lớn nhất của bản thân, đây là nguyên tắc kinh doanh của mỗi thương nhân Triết Giang. Năm 2001 Alibaba đưa ra kế hoạch làm doanh nghiệp trong 80 năm, Mã Vân bị giới nghiệp gọi là kẻ ngông cuồng, nhưng ông không bận tâm, không chịu từ bỏ quyết định của mình. Ngược lại ông và đồng nghiệp của mình sau khi làm tốt những dự định kém rồi, mới có thể nhẹ nhàng đối mặt với nó. Vì thế khi họ gặp phải những vấn đề tốt hơn so với những dự định kém của họ thì trạng thái tâm lý của họ rất tích cực.

Về sau, khi phỏng vấn Mã Vân đã nói: “Năm 2001, có rất nhiều khách hàng của Alibaba viết thư cảm ơn chúng tôi đã mang đến cho họ sự giúp đỡ thiết thực. Những bức thư này tôi chưa từng công bố trên bất cứ phương tiện đại chúng nào, nhưng càng làm cho chúng tôi thêm tự tin. Bởi vậy, tôi cảm thấy rằng, khi một cá nhân làm một việc không nên để thế giới bên ngoài tác động. Trong cá tính của tôi có một chút nhân tố cố chấp và khát vọng thay đổi, nhưng sự cố chấp này đến từ kinh nghiệm không ngừng tích lũy.”

Năm 1994 Tổng giám đốc tập đoàn Tổng Thành - Hoàng Xảo Linh khi bắt đầu xây dựng Tổng Thành người phản đối thì nhiều mà người ủng hộ lại rất ít. Nhưng Hoàng Xảo Linh có mắt nhìn thấu đáo, kiên trì đứng vững. Ông cho rằng: tái hiện một công viên với chủ đề ngàn năm văn hoá Tổng thì tất nhiên sẽ thu hút được khách du lịch. Ngày 18 tháng 5 năm 1996, Tổng Thành khai nghiệp! Vượt mọi dự đoán, ngày khai mạc công viên đã thu hút hơn 6 vạn khách du lịch, đến cuối năm 1996 thu nhập về du lịch của Tổng Thành đạt 40 triệu tệ. Chính là nhờ dựa vào nhãn quan sắc bén trong ngành du lịch, Hoàng Xảo Linh đã mở ra được kho báu của Alibaba, Tổng Thành đã giành được thành công mà từ trước đến nay chưa hề có.

Hoàng Xảo Linh nói: “Chúng tôi nắm chắc trong tay, thứ nhất, khi làm bất cứ việc gì đều phải suy nghĩ thật kỹ, đối với những việc đã thất bại, chúng tôi sẽ làm gì với nó? Chính là làm thật tốt những dự định tồi. Đối với công ty sẽ có ảnh hưởng, nhưng bằng với sự cố gắng chúng tôi nhất định phải làm.”

Có lẽ cũng có người nói, vừa mới bắt đầu đã làm những việc dự định kém, đây có phải là thiếu sự tự tin không? Nguyên tắc kinh doanh của tôi chỉ có thể thành công, không thể thất bại. Sự thật là tâm nguyện này quả là rất tuyệt vời, bất cứ người kinh doanh nào đều mong muốn mỗi hành động đầu tư của mình đều có thể thành công, không có thất bại. Nhưng người tính không bằng trời tính, những nhân tố bên ngoài thường sẽ ảnh hưởng đến quyết sách của bạn và sự phát triển của mọi việc. Ví dụ như: thiên tai, sự thay đổi chính trị, kinh tế khủng hoảng..., những nhân tố này không thuận theo nguyện vọng của cá nhân. Khi những tình huống xấu xảy ra, nếu như bạn chưa từng làm tốt những dự định kém thì đầu tiên trong trạng thái tâm lý rất khó có sự chấp nhận, từ đó dẫn đến tinh thần chán nản, thậm chí ảnh hưởng đến tinh thần của cấp dưới, dẫn đến tất cả thiếu năng lực đề kháng. Ngoài ra, nếu bạn chưa có sự chuẩn bị tốt, không có cách gì theo kịp trong thời đại thông tin thay đổi nhanh chóng để kịp thời đưa ra những

quyết sách hỗ trợ, từ đó mất đi phương pháp giải quyết tốt nhất, sẽ tạo ra tổn thất càng lớn hơn.

Năm 1978 Châu Hiểu Quang mới 17 tuổi, chỉ dựa vào mượn được mười mấy đồng đã bắt đầu cuộc đời sáng nghiệp, khi đó cô chọn buôn bán mẫu thêu hoa, nhưng khi mới làm không được thuận lợi. Châu Hiểu Quang nói: “Chúng tôi đi từ thôn lên thành phố mất 40 cây số, gánh một gánh hàng nặng từ Nghĩa Điền lên tàu hỏa đi Thượng Hải, không có chỗ ngồi, có khi phải đứng đến tận Cáp Nhĩ Tân. Khó khăn lớn nhất lúc đó là không có mục tiêu, tôi cũng không biết với gánh hàng nặng như thế này sẽ dừng chân ở nơi nào. Tôi quay về nhà trọ cũng không biết ngày mai đi bán ở đâu, lúc đó tôi chỉ biết dựa lưng vào tường mà khóc, khóc xong, ngày mai lại còn phải tìm nơi bán hàng”. Về sau, Châu Hiểu Quang cùng chồng mua một chỗ bán hàng nhỏ, chủ yếu kinh doanh các loại hoa cài đầu, hoa dắt ngực, các loại dây đeo v. v...

Năm 1995 vợ chồng Châu Hiểu Quang đầu tư 7 triệu tệ vào xưởng xuất khẩu đồ trang sức, Nghĩa Ô từ đó có một nơi sản xuất đồ trang sức lừng danh trên toàn quốc. Châu Hiểu Quang nhắc lại hồi ức nói: “Khi đó có nhiều mâu thuẫn, chúng tôi gian khổ như vậy mới kiếm được đồng tiền, nếu như bị lỗ thì làm thế nào? Lúc này chồng tôi cổ vũ tôi, anh ấy nói: chúng ta có nhiều kinh nghiệm sợ gì bị lỗ? Nếu phải làm lại từ đầu sẽ đi bán rau, bán hoa quả, nhất định nuôi nổi chúng tôi. Năm đó, khi phải đưa ra quyết sách như thế này cần phải có dũng khí rất lớn, nếu như việc lập xưởng không thành thì toàn bộ tài sản gia đình chúng tôi mất hết. chúng tôi từ tay trắng mà nên, thật sự không muốn làm lại từ đầu.”

Hiện nay, Nghĩa Ô có 1800 nhà sản xuất đồ trang sức và 10 vạn người làm công, giá trị sản phẩm một năm là 6 tỷ tệ. Tháng 7 năm 2000, tại trung tâm hội chợ triển lãm Hồng Kông đã tổ chức hội chợ đồ trang sức quốc tế, Châu Hiểu Quang chỉ trong thời gian ngắn đã bán được 6000 loại sản phẩm mới cho 70 khách hàng đến từ châu Âu,

châu Á, châu Mỹ, 50 quốc gia và các khu vực đã bị hấp dẫn bởi những sản phẩm của cô, đơn đặt hàng bay về tới tấp.

Năm 2005, Châu Hiếu Quang đã được bình bầu là “mười nhân vật kinh tế lớn của Trung Quốc trong năm 2004”. Do vậy có thể thấy, làm tốt những dự định kém thì nhất định không ảnh hưởng đến bản thân mình. Trên thực tế đây là thái độ đối nhân xử thế, mạo hiểm nhưng lại để cho mình con đường lùi, mạnh dạn nhưng lại sớm nghĩ đến ứng phó thì thối và thái độ này trong kinh doanh đã góp thêm vào thành công một con đường bảo hiểm.

10. KHI ĐÃ XÁC ĐỊNH THÌ LÀM ĐẾN CÙNG

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Kiên trì đến cùng thì thắng lợi, ai có thể kiên trì, người đó có thể thành công

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Khi xác định chuẩn xác một việc thì tôi là người xông xáo, chết cũng không quay đầu, cho dù khó khăn như thế nào thì lòng tin của tôi mãi mãi là dũng cảm tiến về phía trước, không được thì vòng qua một khúc rồi lại bước tiếp, nhất định phải đạt được mục đích. (Tổng giám đốc tập đoàn Oa Ha Ha- Tống Khánh Hậu).

Lý Gia Thành nói: “Quá trình sáng nghiệp, trên thực tế là một quá trình phát triển bền gan chí và kiên trì không rời, kỳ thực chẳng có bí mật nào, nhưng thật sự làm được “cần và kiệm” cũng không phải dễ. Ngoài ra, trong thời kỳ đầu, còn phải không ngừng học tập, biết nắm lấy cơ hội.”

Kiên trì là một loại năng lực, càng là một nhãn quan. Rất nhiều người khi sáng nghiệp lúc muốn làm cái này, lúc muốn làm cái khác, nhưng mỗi lĩnh vực chỉ làm một thời gian, sau lại không làm nữa, kết

quả là chẳng bao giờ nhìn thấy quả ngọt thành công. Trên thực tế, làm bất cứ việc gì cũng đều không hề đơn giản như tưởng tượng, muốn thành công cần phải kiên trì đến cùng dưới sự chỉ đạo phương hướng chính xác. Thị trường là của mọi người, nhưng thương nhân Triết Giang cuối cùng vẫn giành được thị trường là bởi họ thiên về kiên trì. “Nói thì dễ, làm thì khó, nếu như nghĩ được thì làm cũng được, như vậy có phải quá dễ không?. Sự thật làm luôn luôn khó hơn nói và nghĩ rất nhiều. Ví dụ: việc nhận thầu đường bay, có lẽ không chỉ có mình tôi là người nghĩ đến, nhưng tại sao tôi lại làm được mà người khác lại không? Nguyên nhân thật đơn giản, chính là tôi thực sự làm việc mà người khác lại bỏ qua”. Vương Quân Dao đã nói như vậy.

Làm doanh nghiệp càng phải kiên trì hơn. Một doanh nghiệp trong quá trình phát triển sẽ gặp một số khó khăn và chướng ngại bất lợi, nhất là trong giai đoạn đầu sáng nghiệp. Ví dụ như: ảnh hưởng của chính sách, những nguy cơ kinh tế... đều là những nhân tố bên ngoài khó tránh khỏi, lúc này nếu kiên trì đến cùng có thể giúp cho doanh nghiệp vượt qua được khó khăn.

Cuối năm 2000, mạng internet rơi vào trào lưu suy thoái, Mã Vân đã lãnh đạo đội ngũ, đưa mạng internet vào trong nước và đưa về một phần lớn quê hương là Hàng Châu.

Phải đối mặt với trào lưu suy thoái từ trước đến nay chưa hề có, Mã Vân và đội ngũ của ông không hề rời bỏ. “Khi mùa đông lạnh giá, chúng tôi đề ra khẩu hiệu là: “Kiên trì đến cùng là thắng lợi”. Chúng tôi tin rằng mạng internet nhất định sẽ trở lại nhộn nhịp, chỉ cần chúng tôi còn sống, không chết thì còn hy vọng”. Với tinh thần ngoan cường khiến cho ông và đội ngũ của mình rắn rỏi chiến đấu đến cùng. “Alibaba của chúng tôi khi đó công việc chủ yếu thứ nhất là: “Chỉnh đốn vận động” thống nhất cách suy nghĩ về mạng internet tương tác, tăng cường lòng tin. Thứ hai là thành lập “Sinh viên quân chính kháng Nhật” chủ yếu là bồi dưỡng cán bộ đội ngũ. Thứ ba là “Nam Nê Loan khai hoang” tức là không thể dựa người khác, cần phải dựa vào chính

mình để tạo tiền tài.”

Khi đó Mã Vân kiên trì đến mức gần như cố chấp, người không hiểu cảm thấy con người này thần kinh gần dở, giống như người điên, nhưng những thành viên đội ngũ của ông ngày càng cảm thấy Mã Vân là người ngoan cường là người có cái nhìn xa, rộng. “Chúng tôi sớm không để ý đến người khác nhìn mình như thế nào, nếu như chú ý đến điều đó, Alibaba của chúng tôi không tồn tại đến được ngày hôm nay. Chúng tôi đã bị người ta nhieć móc đến nổi da mặt dày quá, dao thương không phạm nổi.” Đối mặt với sự bình luận của người khác, Mã Vân hầu như không để trong lòng, ông lại càng kiên trì làm những công việc cần làm.

Chính nhờ tinh thần kiên trì đến cùng đã giúp cho Alibaba vượt qua cơn thoái trào mạng internet. “Mùa đông lạnh giá của mạng internet qua thật nhanh, chúng tôi đã hy vọng có thể kéo dài được một năm”. Khi mạng internet bắt đầu phục hồi, Mã Vân hiển nhiên không thể không vui mừng. “Tôi còn rất nhiều băng ghi hình khi đó, tôi và các đồng sự đã cảm tạ thượng đế đã đem đến cho chúng tôi mùa đông lạnh giá này, khiến chúng tôi tỉnh lại, làm cho chúng tôi càng chú tâm làm những công việc mà chúng tôi phải làm. Vì vậy mùa đông năm 2001 thị trường này tương đối có ý nghĩa.”

Mã Vân cho rằng: làm thương mại điện tử cần phải chuyên chú, cần có tinh thần quyết tâm kiên trì đến cùng. Ông nói: “Muốn thực sự làm một trang Web tốt, cần dùng đến trí tuệ và đội ngũ để làm việc. Bạn có bao nhiêu tiền tiêu hết bấy nhiêu”. Đã chứng kiến rất nhiều trang Web thương mại đã nhanh chóng tiêu tan, Mã Vân rất bằng lòng với sự kiên trì của mình và cũng vì sự kiên trì của Alibaba mới đem đến thành công ngày hôm nay. “Ngoài trời rất lạnh, nhưng trong lòng chúng tôi như lửa đốt, đều phải tập trung vào học tập, cố gắng nỗ lực”.

Hiện nay Alibaba đã trở thành một trang Web thương mại điện tử thành công nhất, số tiền hội phí sử dụng dịch vụ của Alibaba là 6

vạn tệ một năm, và đã nhẹ nhàng thực hiện mục tiêu đề ra. Mã Vân nói: “Tôi rất ít khi coi mình là người quan trọng, mặc bộ comple nhiều khi cảm thấy khó chịu. Kiến thức về máy tính của tôi chỉ có hạn, không hiểu về IT Công nghệ thông tin tức là không hiểu về internet. Tôi có một câu tự răn mình là: “vĩnh viễn không được rời bỏ”, tôi nghĩ nếu như mỗi người đều có thể làm được điều này thì 80% những người giống như tôi đều thành công.”

Khi nói về kinh nghiệm thành công của mình, Mã Vân nói: “Đối với một người lãnh đạo doanh nghiệp mà nói, điều quan trọng nhất đó là kiên định, lòng tin bất thắng. Năm 2002 là một năm khốn khó nhất đối với Alibaba. Khi đó, một câu thịnh hành nhất công ty đó là “phải sống” nhưng cuối cùng Alibaba vẫn tồn tại, rất nhiều người biết lời răn mình của tôi là vĩnh viễn không bao giờ rời bỏ.”

Thành công của thương nhân Triết Giang dựa vào sự dẻo dai kiên cường không rời. Tổng giám đốc tập đoàn Chính Thái là Nam Tồn Huy nói: “Thói quen của tôi là để cho mọi người thăng tiến phát biểu ý kiến của mình và tôn trọng ý kiến của họ, tìm kiếm và phát huy sở trường của mỗi người. Khi qua nhiều lần luận chứng, bản thân tôi nhìn thấy rõ sự việc, trên nền tảng như vậy sẽ không thay đổi.”

Tổng giám đốc công ty Ninh Đạo, Ninh Ba là Từ Lập Hoa nói: “Không phải mọi mặt tôi đều tài giỏi hơn người, chỉ cần mỗi phương diện tôi hơn anh một chút, kiên trì lâu hơn anh một chút thì có khả năng tôi sẽ là người chiến thắng”.

Tổng giám đốc tập đoàn Vạn Khoa là Vương Thạch Tắc thông qua việc hình dung leo núi để nêu tính chất quan trọng của kiên trì: “Trình độ leo núi của mỗi người là chất lọc và sự kéo dài. Khi bắt đầu thường cảm thấy mục tiêu rất xa vời, vì vậy quá trình leo núi là rất gian khổ, không thể vui vẻ được, vả lại trên con đường của mình, bạn có thể bỏ cuộc bất cứ lúc nào. Việc quan trọng nhất của leo núi là phải kiên trì đến cùng. Trong cuộc sống cũng vậy, rất nhiều việc chúng ta không kiên trì đến cùng, mà thành công và thất bại thường chỉ là sai

trong cách suy nghĩ. Vì thế, trong quá trình leo núi, khi nghĩ về con đường đi của mình, bạn phải kiên trì làm những việc mà bạn cho là đã nhận định chính xác. Nhưng việc leo núi không hoàn toàn giống như cuộc sống, mục tiêu leo núi đơn thuần chỉ có lên, không có xuống. Cuộc sống không giống như vậy, nó có nhiều sự lựa chọn và cũng có nhiều sự lồi cuốn khác, đây mới cần đến sự chất lọc của con người”.

Kiên trì đến cùng là thắng lợi, nhưng những người thật sự có thể kiên trì lại không nhiều, vì vậy chỉ có một số ít người thành công mà thôi, còn đại bộ phận là thất bại. Lý Gia Thành nói: “Nghị lực là một trạng thái tâm lý, người có nghị lực thật sự, biết rõ mục tiêu cuộc sống của mình và bằng lòng gánh vác trách nhiệm, có sự kiên cường, có niềm hy vọng tràn đầy, biết rõ cái gì là nguyên tắc, là sự thật và chính nghĩa, có dũng khí và sự thận trọng.”

11. LỰC LƯỢNG GIA TỘC CHINH PHỤC THIÊN HẠ

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Dùng người thân tức là cầu ổn định.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TƯ BẠCH

Làm doanh nghiệp mà không dùng chế độ gia tộc không được, nếu gia tộc hoá hoàn toàn càng không được, con đường chúng tôi đi là đơn giản hoá gia tộc. (Tổng giám đốc công ty dụng cụ bếp Phương Thái-Mao Lý Tường).

Khi mới sáng nghiệp rất cần những người trung thành, mà thành viên gia tộc là sự lựa chọn tốt nhất. Để người ngoài nắm được những cơ mật kỹ thuật quan trọng là rất nguy hiểm, bởi vì anh ta có thể bỏ đi bất cứ lúc nào và đối với bạn đó là sự tổn thất nghiêm trọng, doanh nghiệp rơi vào tình trạng mất ổn định.

Tập đoàn Lục Phàm của Doãn Minh Thiện đã từng gặp phải như vậy. Trong thời kỳ đầu sáng nghiệp, Doãn Minh Thiện có người cùng hợp tác là học sinh của ông. Lúc đầu người học sinh này tỏ ra

cung kính, không có hành động phản bội. Sau hai năm, vào một ngày, người học sinh tìm đến Doãn Minh Thiện với một chiếc hộp trên tay: “Thưa thầy giáo Doãn, tôi cần phải rời công ty, trong này là văn kiện cơ mật của công ty, thầy có bằng lòng đưa một triệu tệ để đổi lấy không?”. Doãn Minh Thiện vô cùng phẫn nộ và không đáp ứng yêu cầu đó, nhưng những liên quan đến pháp luật lại làm cho ông mất thời gian 5 năm và vô số tiền bạc công sức, giá trị vật chất ước tính đến hàng ngàn vạn. Vì thế Doãn Minh Thiện tổng kết: “Thời kỳ đầu sáng nghiệp, trung thành quan trọng hơn bất cứ cái gì, cho nên chúng tôi tất phải dùng người thân, người quen, nhưng cách làm này lại hình thành nô tài to hơn nhân tài, dẫn đến doanh nghiệp vĩnh viễn không trưởng thành được. Về sau, tôi dần dần học được cách lựa chọn người thân và người tài, sử dụng người thân là mong muốn ổn định, sử dụng người tài là muốn phát triển. Tôi đã thấy được viễn cảnh của hình thức quản lý gia tộc ở Trung Quốc là 50 năm nữa vẫn không thay đổi.”

Rất nhiều thương nhân Triết Giang khi khởi nghiệp đều áp dụng hình thức gia đình, nhất là người Ôn Châu. Họ thường sống trong những căn phòng rẻ tiền, chỉ có các vật dụng cần thiết: bàn ăn cơm, giường ngủ. Họ không để ý đến sự giản tiện của điều kiện ăn ở, không để ý đến sự đơn giản thiết bị lập xưởng, trong lòng họ chỉ có một ước mơ, đó chính là nỗ lực làm việc, biến hội phường nhỏ thành to.

Nhân viên của họ là vợ chồng, anh em, chị em, và cũng có một số là đồng hương cùng hợp tác, tùy theo sự phát triển không ngừng lớn mạnh của hội phường mà lực lượng gia tộc của họ cũng không ngừng tăng cường. Cuối cùng hội phường nhỏ biến thành doanh nghiệp gia tộc. Đặc điểm chủ yếu của doanh nghiệp gia tộc là quyền lợi tài sản chủ yếu do các thành viên trong gia tộc hoặc các thành viên có quan hệ huyết thống nắm giữ. Ví dụ, tập đoàn Đĩnh Vũ được sáng lập trong những năm 1980 ở Ôn Châu, chỉ dựa vào 2000 tệ để khởi nghiệp, thế mà hiện nay đã đạt đến quy mô vài trăm triệu tệ, nhưng những vị trí quan trọng trong nội bộ tập đoàn đều là người trong gia tộc Đĩnh Vũ

nắm giữ. Chủ tịch hội đồng quản trị là Phan Đình Vũ, Tổng giám đốc là con gái lớn, Phó tổng giám đốc là con trai, đồng thời kiêm nhiệm kỹ thuật và tài chính là con gái út, và con rể cũng là giám đốc.

Thương nhân Ôn Châu hải ngoại là Trương Viễn Lượng - giám đốc công ty Paris Phi Thiên nói: “Khi chúng tôi mới sáng nghiệp, thuê căn phòng trên lầu giá rẻ nhất với diện tích 30 mét vuông, một máy FAX, một cái bàn, buổi tối dùng để ngủ, ban ngày dùng làm việc. Nhân viên trở về quê tìm người thân bạn bè. Những người Ôn Châu chúng tôi đến Paris đều là dạng như thế này: không ngừng tìm kiếm anh chị em ở quê hương để cùng làm, bởi vì có rất nhiều người khi đến chỉ có một thân một mình, nhưng khi về thăm quê hương đã có vợ con người thân thích mười mấy người. Chúng tôi trong thời kỳ đầu còn nhặt lại những chiếc khăn đội đầu hoặc da rách của người Do Thái đã vứt đi làm thành những ví tiền đem bán. Cùng một chiếc ví da người khác bán 25 đồng chúng tôi chỉ bán 20 đồng, giảm giá vốn và giá cả hàng hoá, thị trường nhanh chóng trở nên tươi sáng.”

Có thể thấy, trong thời kỳ đầu sáng nghiệp, hình thức quản lý gia tộc trong quá trình phát triển doanh nghiệp đã đạt được những tác dụng rất đáng kể. Sự ràng buộc tự giác giữa các thành viên gia tộc, tinh thần tự nguyện hi sinh rất có lợi cho việc tăng cường sức tích lũy của doanh nghiệp. Đồng thời, do các tầng quản lý và tầng quyền lợi tài sản về mặt quản lý đều trong một gia tộc nên có thể đạt được trên dưới một lòng, quyết sách dễ dàng. Chỉ cần vị gia trưởng vỗ bàn một cái thì vấn đề được giải quyết ngay, đây chính là tác dụng tích cực cho sự phát triển của doanh nghiệp. Thư ký thị trường thành phố Ôn Châu là Đồng Triều Lâm cho rằng: người Ôn Châu nhìn thấy cơ hội có thể làm ăn là ngày hôm sau mang ngay một cái máy đến để làm trước, chiếc máy này có thể đặt ngay trong nhà hoặc trong kho của bạn bè, xong rồi mới xây nhà xưởng, rồi mới mời nhân viên quản lý, điều này ở người khác cần phải mất nửa năm.

Bài báo đăng trên Tạp chí kinh tế ở Mỹ chỉ ra rằng: trong

phương diện quản lý kinh doanh, những biểu hiện của những doanh nghiệp gia tộc ở Mỹ không chỉ không thua kém sự cạnh tranh giữa những thành viên chẳng có quan hệ huyết thống nào, ngược lại còn mạnh mẽ hơn. Theo sự tính toán bình quân trong mười năm thì tỷ lệ báo đáp đầu tư cổ phiếu của những doanh nghiệp gia tộc đạt được 15, 6%, còn những doanh nghiệp phi gia tộc chỉ có 11, 2%. Thu nhập hàng năm tăng trưởng được thể hiện trong hai yếu tố quan trọng: doanh nghiệp gia tộc đạt 5, 4% và 23, 4% còn doanh nghiệp phi gia tộc chỉ có 4, 1% và 10%.

Giáo sư La Vệ Đông - Trưởng bộ môn Khoa học xã hội nhân văn trường Đại học Triết Giang đã phân tích ưu thế của doanh nghiệp gia đình Ôn Châu: đầu tiên là bước vào hành nghề, công nghiệp gia đình khi bước khởi đầu tiến vào hành nghề ở trình độ rất cao đã quyết định ưu thế của các đơn vị sản xuất gia đình. Ví dụ sản xuất giấy da, càng nhiều mẫu mã sản phẩm thì càng có sức cạnh tranh trên thị trường, nhưng đối với tổ chức sản xuất mà nói rất khó quy hoạch chỉnh tề một nơi sản xuất. Thiết bị gia công những mẫu mã giấy khác nhau về mặt quy cách và tính năng có sự khác biệt, nó không thể thông qua những mô thức tác nghiệp được tiêu chuẩn hoá để thực thi sản xuất giống như những xưởng máy giặt hay tủ lạnh. Vì vậy trong việc sản xuất các chủng loại sản phẩm giấy, doanh nghiệp gia đình có ưu thế lớn hơn. Tiếp theo xem xét đặc tính của thị trường. Trong những trường hợp công nghiệp gia đình, nếu như muốn mở ra kênh tiêu thụ cho riêng mình, như vậy tất nhiên phải là những vị gia trưởng thuộc thành viên gia đình tự thân đi tiếp thị, hoặc những thành viên là nam giới đi mở rộng thị trường. Nhiệm vụ chủ yếu của những thành viên gánh vác doanh nghiệp công nghiệp gia đình là khống chế các mô thức tiêu thụ và sự ổn định sản xuất, hiệu suất phải là điều tất yếu. Với tinh thần trách nhiệm của cộng đồng gia đình và kinh nghiệm cuộc sống gắn bó tạo nên sự cân bằng giữa cung tiêu thụ và sản xuất. Về sau, cùng với sự mở rộng quy mô sản xuất, những gia đình sản xuất

công nghiệp thời kỳ đầu cũng bắt đầu xuất hiện sự phân hoá chức năng: một bộ phận gia đình sẽ bỏ chức năng sản xuất toàn bộ mà tập trung vào việc kinh doanh tiêu thụ sản phẩm, một bộ phận gia đình rút khỏi kinh doanh những sản phẩm thường dùng hàng ngày truyền thống mà chuyên chú vào nghiên cứu đưa ra những sản phẩm mới.

Sự tương quan giữa sản xuất và sản phẩm còn có một nhân tố nữa, đó là giám sát giá thành. Sản xuất trang phục, đồ chơi và các sản phẩm thường dùng hàng là sản xuất không mang tính chuyên nghiệp. Để làm những sản phẩm có hình thức lao động tập trung thì giá cả sản phẩm và chất lượng lao động có sự phụ thuộc rất lớn. Vì vậy, muốn thông qua những hoạt động sản xuất như thế này, để có lãi thì phải khống chế thật tốt việc thực thi chất lượng hoặc số lượng sản xuất. Cho dù tính lương theo thời gian hay tính lương theo sản phẩm thì trình tự kiểm nghiệm giám sát là không thể thiếu được. Nhưng giám sát và kiểm nghiệm giá thành lại quyết định ở người sản xuất và sự mạnh hay yếu của khuynh hướng chủ nghĩa cơ hội. Khi chủ nghĩa cơ hội mạnh thì doanh nghiệp chỉ tiêu vào hoạt động giám sát và kiểm nghiệm giá thành càng cao, khuynh hướng chủ nghĩa cơ hội yếu thì giá thành sẽ thấp. Xét những tình huống bình thường, khi mà khuynh hướng chủ nghĩa cơ hội giữa nội bộ các thành viên trong cộng đồng gia đình yếu nhất, một số hoạt động sản xuất nào đó khó có thể khống chế trong gia đình hoặc tiến hành sản xuất trong nội bộ gia tộc, có thể tiết kiệm rất lớn việc giám sát và kiểm nghiệm giá thành. Đây cũng là sự lựa chọn tự nhiên của người nông dân khi mà không có đầy đủ sự lựa chọn kỹ thuật giám sát cao cấp và điều kiện thiết bị kiểm nghiệm. Ngoài ra, đối với một số doanh nghiệp nhỏ và vừa ở thành phố, để thuê được những nhân tài ưu tú thực sự cũng không hề dễ dàng, vì vậy thể chế quản lý hình thức gia tộc đã trở thành sự lựa chọn tốt nhất cho doanh nghiệp thời kỳ đầu sáng nghiệp.

12. SỬ DỤNG NHỮNG PHƯƠNG THỨC TÀI CHÍNH KHÔNG GIỐNG VỚI NGƯỜI KHÁC

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Tiền bạc từ đâu tới? Khắp mặt đất là tiền bạc, nhưng cần phải xem bạn lấy nó như thế nào

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Sự phát triển kinh tế tư nhân Ôn Châu không thể thiếu sự đóng góp tài chính của nhân dân (Chủ tịch hội đồng quản trị tập đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy).

Rất nhiều người khi làm kinh doanh thiếu vốn, thường thông qua ngân hàng vay một khoản tiền để lập nghiệp, nhưng người Triết Giang lại không như vậy, họ nói: vay ngân hàng chỉ là một phương thức bất đắc dĩ. Vậy trong con mắt họ, đồng vốn từ đâu đến? Vấn đề đó thật đơn giản, chỉ cần bạn biết cách tận dụng, thì khắp mặt đất đều là tiền bạc. Theo số liệu thống kê của phòng giám sát ngân hàng Ôn Châu, tổng nguồn vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa thành phố Ôn Châu có 24% là khoản vay từ cơ cấu tài chính nhà nước, còn lại 76% đến từ tài chính nhân dân. Chúng ta hãy xem những thương nhân Triết Giang khôn ngoan làm cách nào thu hút được nguồn vốn.

Đầu tiên, thương nhân Triết Giang thường thông qua sự trợ giúp đỡ của bạn bè để vay vốn. Phương thức tài chính độc đáo này được người Triết Giang gọi là “hội nghị nhân dân”.

“Hội nghị nhân dân” cuối cùng đó là cái gì? Một vị thương nhân Triết Giang nói: Nếu như anh cần một số tiền, dùng để nhập hàng hoặc để mở cửa hàng, có thể tham gia Hội, mời bạn bè, thân thích, đồng hương tham gia, nói rõ lý do việc dùng tiền.

Nếu như cần vay 5 vạn tệ, như vậy tháng thứ nhất 20 hội viên mỗi người xuất ra 2500 tệ góp đủ 5 vạn tệ đưa cho anh. Sau đó sẽ bất thăm quyết định ai trước, ai sau lấy “tiền họ”. Phương thức lấy tiền của

Hội gọi là “gán họ” không có lợi tức, hoàn toàn là giúp đỡ nhau. Ngoài ra còn có hình thức gọi là “sinh hoạt Hội”, ba tháng đầu tiên sau ngày lập Hội, mỗi tháng những người gia nhập hội tập trung tại nhà Hội trưởng và lấy phương thức đấu thầu để xác định tháng này ai sẽ nhận khoản hội và những lợi tức hữu quan, tất cả hội viên đều có thể lấy về tiền của mình và lợi tức.

Thương nhân Triết Giang còn rất giỏi tập trung những khoản vay trong nhân dân. Ưu điểm của tài chính nhân dân chính là thủ tục đơn giản, nhanh chóng, tương đối thích hợp cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. Nam Tồn Huy - chủ tịch tập đoàn Chính Thái đã từng kể một câu chuyện về tài chính nhân dân: Vài vị người Lạc Thanh nhận ra lợi ích rất lớn trong việc đầu tư cải tạo một tòa thành cũ, nhưng họ phải cần đến một số tiền là 680 triệu tệ. Kết quả là: thông qua các kênh cho vay trong nhân dân, chỉ trong ba ngày họ đã tập trung được số vốn là 680 triệu tệ.

Nam Tồn Huy còn diễn giải trong bài viết “Thúc đẩy xây dựng tài chính nhân dân là việc cần phải làm” nói: trong sự phát triển kinh tế tư thương Ôn Châu có công rất lớn của tài chính nhân dân. Cách đây không lâu, Bộ tài chính có đưa ra bản báo cáo, trong 5 năm gần đây, tỷ trọng đầu tư bình quân đầu tư toàn xã hội của nguồn vốn đầu tư nhân dân Ôn Châu là 61, 9%, tương đương gấp hai lần so với các đơn vị đầu tư nhà nước và gấp 20 lần so với đầu tư nước ngoài. Tính đến đầu năm 2004 nguồn vốn nhân dân thuộc khu vực Ôn Châu quản lý tồn một lượng khoảng 277 tỷ tệ. Tài chính nhân dân đã phát huy được vai trò cung cấp chủ đạo trong việc giải quyết vấn đề vốn của các doanh nghiệp tư thương. Nam Tồn Huy còn cho rằng: cùng với sự mở rộng không ngừng quy mô của các doanh nghiệp tư thương thì sự tự phát trong quá khứ, không công khai và thiếu quy phạm của những kênh phân phối tài chính nhân dân đã không thể thích ứng với nhu cầu phát triển kinh tế. Do đó, đẩy nhanh việc cải cách thể chế tài chính, thúc đẩy xây dựng tài chính nhân dân đó là những việc cần

phải làm. Trong bản báo cáo của Quốc hội (Những ý kiến đóng góp về khuyến khích cổ vũ doanh nghiệp tư nhân cá thể và phi công hữu cho sự phát triển kinh tế) cho phép nguồn vốn phi công hữu được gia nhập ngành dịch vụ tài chính. Ngoài ra, những người thương nhân Triết Giang thông minh rất biết lợi dụng uy tín trên thương trường, để xây dựng uy tín cho mình họ rất trọng thị uy tín danh dự. Vì vậy, trong con mắt họ, uy tín là thứ mất không thể nhìn thấy, sờ không thấy nhưng lại là nguồn vốn cực tốt. Chúng ta hãy xem xét thương nhân Triết Giang làm cách nào dùng uy tín để có được tiền vốn.

Mọi người đều biết sâm nhung được trồng và sản xuất từ phương Bắc, nhưng những người làm kinh doanh đều biết thị trường sâm nhung toàn quốc lại nằm ở Ôn Châu Triết Giang. Tại sao như vậy? Đông Bắc và Ôn Châu cách nhau đến hàng ngàn kilômet. Nhưng điều làm cho bạn càng kinh ngạc hơn là cùng một loại nhân sâm thì giá cả tại Đông Bắc là 2000 tệ/kg nhưng ở Ôn Châu bán ra chỉ có 1900 tệ/kg!.

Người có con mắt tinh đời chỉ nhìn một cái là hiểu ngay, đây là kiểu buôn bán bù lỗ, nhưng tại sao những người Ôn Châu khôn ngoan lại buôn bán kiểu này? Trên thực tế đây chính là điều khôn nhất của họ.

Người Ôn Châu khi buôn bán nhân sâm với người Đông Bắc thì rất giữ chữ tín. Khi lần đầu tiên họ đặt hàng nơi người Đông bắc, nói một câu cần 10 tấn là ngay lập tức họ giao tiền ngay, “tiền trao cháo múc”. Điều này làm cho người Đông Bắc cảm thấy vô cùng thành tín, và chính nhờ sự thành tín này, người Ôn Châu đã thực hiện được chủ ý của mình là mua chịu. Qua vài lần mua bán qua lại, người Ôn Châu lợi dụng thành tín của mình chỉ trả trước 2-30% tiền đặt hàng, sau đó bán hết hàng mới trả tiền. Trong mỗi lần buôn bán, người Ôn Châu tuyệt đối không kéo dài nợ, điều này làm cho người Đông Bắc càng thêm tin tưởng. Về sau, khi người Ôn Châu muốn nhập hàng thì có thể không phải đặt tiền trước, bán hết hàng mới phải trả tiền.

Người Ôn Châu thông minh lợi dụng uy tín của mình để mua nhân sâm, Nhân sâm trong con mắt người Ôn Châu không chỉ đơn thuần là những củ nhân sâm mà nó là đồng vốn luân chuyển. Người Ôn Châu, sau khi mua vào số lượng lớn nhân sâm, nhanh chóng tiêu thụ trên thị trường, có lúc thậm chí bán ra với giá thấp hơn so với nhập vào. Điều này đối với người ngoài chẳng có ý nghĩa gì, nhưng đối với người Ôn Châu, nhân sâm biến thành nguồn vốn, trong một năm có thể luân chuyển vài lần, thực hiện được vài vụ làm ăn. Cuối năm thanh toán, cho dù buôn bán nhân sâm bị lỗ, nhưng thực ra buôn bán các thứ khác đã kiếm được nhiều tiền, tính toán lại lợi nhuận vẫn khá. Lúc này nhân sâm cũng tương đương với khoản vay ngân hàng mà thôi.

13. KHÔNG THỂ ĐI NGƯỢC CHÍNH SÁCH

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Được lòng chính sách, được thị trường, chính sách mất lòng mất thị trường,

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Dựa vào chính phủ, dựa vào đoàn thể doanh nghiệp thì có thể rút ra được một minh chứng có sức nặng khi đối ngoại, đó là tuyệt chiêu của tôi đối phó với tham nhũng, quan liêu, tiêu cực. (Chủ tịch tập đoàn Phú Thông-Vương Kiện Nghi).

Có một phóng viên đã hỏi Nam Tồn Huy như thế này: “Những nhà doanh nghiệp Trung Quốc đều là cao thủ “chính trị kinh tế học”, thương trường trong nhiều phương diện thông qua chính phủ để tìm kiếm thị trường, nhưng cũng có một tình tiết gọi là “làm kinh doanh phải chiều quan lại” của “chính trị kinh tế học”, ông nhìn nhận vấn đề này như thế nào?”.

Nam Tồn Huy đã trả lời: “Đối với một nhà doanh nghiệp, chính phủ nên như là bầu trời, nếu như thời tiết tốt mặt trời sẽ lộ ra, chặn

đem phơi có thể khô, nếu như ngoài trời mưa to, gió lớn mà bạn lại đem chần ra thì khẳng định là không đúng lúc. Doanh nghiệp muốn làm lớn, mạnh tất phải có môi trường chính trị tốt". Nam Tồn Huy nói: "Doanh nghiệp được vận động với tốc độ nhanh hay chậm là phụ thuộc ở việc doanh nghiệp có thể lợi dụng thật tốt hay không các chính sách hoặc những thay đổi của các chính sách đang được quan tâm chú ý". Ông luôn luôn nhấn mạnh: làm bất cứ việc gì cũng không thể tách khỏi hoàn cảnh chính trị đương thời và bối cảnh xã hội. Không có mở cửa thị trường thì cũng không có sự phát triển của doanh nghiệp tư thương. Ông còn cho rằng: sự phát triển của tập đoàn Chính Thái không thể tách rời ba nhân tố lớn "thiên thời, địa lợi, nhân hoà", trong đó chính sách mở cửa thị trường chính là thiên thời. Đó chính là cái được về chính trị lớn nhất của doanh nghiệp.

Chính vì vậy, Nam Tồn Huy đối với chính sách, nhất là những ảnh hưởng của chính sách có thể xảy ra đối với doanh nghiệp tư thương vô cùng miễn cảm. Ông lĩnh hội được rất sâu sắc rằng: doanh nghiệp đi theo hướng phát triển nào, phát triển ra sao, là do tác dụng quan trọng của bầu không khí chính trị đem lại.

Thương nhân Triết Giang đều có một công thức, đó là làm doanh nghiệp nhất định phải làm rõ phương hướng chính sách lãnh đạo, chính phủ khuyến khích cái gì, hạn chế cái gì, đối với sự phát triển doanh nghiệp là cực kỳ quan trọng, và phải căn cứ vào chính sách của chính phủ để điều chỉnh chiến lược phát triển của mình.

Ngày 28 tháng 2 năm 2005 tại Hàng Châu là ngày tôn vinh những thương nhân Triết Giang xuất sắc nhất trong năm 2004, Chủ tịch tập đoàn Trang Cát là Trịnh Nguyên Trung cùng mười mấy vị thương nhân Triết Giang đã vinh dự nhận giải thưởng. Những người khác đánh giá về phần thưởng giành cho Trịnh Nguyên Trung:

Giá trị của 186 ngày trong tù của ông là đã mở ra chân trời cho những thương nhân Triết Giang rong ruổi trên chiến trường kinh tế. Đứng trên bục danh dự, Trịnh Nguyên Trung xúc động nói: "Đứng

trên đài danh dự, tôi cảm ơn chính sách mở cửa thị trường của Chủ tịch Đặng Tiểu Bình đã cứu cuộc đời tôi, cảm ơn Đảng đã đem nền kinh tế tư thương viết vào lịch sử, tôi cũng xin cảm tạ Quốc hội đã cho ý kiến chỉ đạo (36 điều) giải phóng triệt để cho những doanh nghiệp tư thương.”

“Người Ôn Châu nói tôi to gan, dám xông xáo vào thương trường, tôi có một bí mật: phải chú ý đến những động thái của quốc gia đối với doanh nghiệp tư thương. Bởi vậy, cho đến bây giờ tôi vẫn còn có thể vẫy vùng trong thương trường, nhưng tôi cảm thấy thị trường bây giờ khó làm hơn trước nhiều, sự cổ vũ khuyến khích của quốc gia là rất lớn, nhưng đối thủ cạnh tranh cũng nhiều hơn.”

Giá trị 186 ngày trong tù cuối cùng đó là cái gì? Sự việc phải nói bắt đầu từ những năm 1970 khi cơn gió cải cách mở cửa đã thổi khắp đại lục Trung Quốc, trong số những người nghèo, Trịnh Nguyên Trung cũng đã nắm được cơ hội, làm nghề điện khí máy móc. Ai ngờ, tháng 12 năm 1982, một cuộc vận động đưa tám thành phần kinh tế tư thương giấu có vào tù, tội danh của họ là “đầu cơ tích trữ”. Trịnh Nguyên Trung bị chụp mũ với tội danh là “vua điện cơ”, bị bắt giam 186 ngày. Năm 1984, cùng với văn kiện số một của Quốc hội đưa ra, Trịnh Nguyên Trung được tự do. Về sau, Về sau, ông rất coi trọng các chính sách quốc gia. Những năm 1990, ông tạm từ bỏ kinh doanh, chuyển sang học tập, mong muốn học thêm một số kiến thức để có thể dựa trên các chính sách mà nắm bắt được thị trường.

Năm 1993, ông đầu tư 20 triệu tệ thành lập Doanh nghiệp may mặc Trang Cát, trở thành một trong những người sáng nghiệp sớm nhất trong việc mở rộng và phát triển kinh tế kỹ thuật Ôn Châu. Năm 1996 đã trở thành Tập đoàn may mặc Trang Cát, cùng năm đó Trang Cát đã nhận được danh hiệu vinh dự là “sản phẩm có thương hiệu nổi tiếng của Ôn Châu” và cũng trở thành doanh nghiệp đầu tiên của thành phố Ôn Châu sánh vai với 200 doanh nghiệp mạnh nhất trên toàn quốc.

Năm 1997, Trịnh Nguyên Trung thành lập phòng nghiên cứu may mặc tư nhân đầu tiên tại Ôn Châu, bản thân ông cũng được đánh giá là 10 nhân vật tiêu biểu nhất của Ôn Châu sau thời kỳ cải cách. Dưới sự lãnh đạo của Trịnh Nguyên Trung, Trang Cát đã trở thành tập đoàn tiên phong trên nhiều lĩnh vực và giành được thành công lớn: doanh nghiệp đầu tiên trên toàn quốc dùng thương hiệu làm vật thế chấp để vay vốn, doanh nghiệp đầu tiên mở phòng nghiên cứu may mặc, thành lập phòng nghiên cứu văn hoá trang phục Trang Cát v.v... Trang Cát đã hợp tác cùng với Học viện mỹ thuật Trung Quốc, Học viện tơ lụa Hàng Châu, cùng nhiều đơn vị khoa học kỹ thuật khác thành công trong việc đưa thương hiệu trang phục lên một tầng cao mới.

Trịnh Nguyên Trung là người quang minh lỗi lạc, chính sách của chính phủ đã thể hiện được uy lực, có lúc trong khi kinh doanh, không phải là có ý đối đầu với chính sách, nhưng nếu như anh không hiểu được hàm ý của chính sách, nếu như anh không biết tránh những chỗ búa rìu của chính sách, kết quả ngoài ý muốn sẽ làm anh trở tay không kịp, không thể ứng phó.

“Đây là một sự kiện rất đặc thù, tôi luôn làm những việc mà chẳng hề vi phạm pháp luật, khi hỏi lòng mình tôi không hề xấu hổ, sự thật đã chứng minh tôi không đầu cơ tích trữ”. Trịnh Nguyên Trung đã tâm sự như vậy.

Chủ tịch tập đoàn Phú Thông, Vương Kiện Nghi nói: “Dựa vào chính phủ, dựa vào đoàn thể doanh nghiệp, thì có thể rút ra được một minh chứng có sức nặng khi đối ngoại, đó là tuyệt chiêu của tôi đối phó với tham nhũng, quan liêu, tiêu cực”. Sự thật đã chứng minh, chính sách mãi mãi là ngọn hải đăng của kinh doanh thương nghiệp, được lòng chính sách được thị trường, mất lòng chính sách mất thị trường.

Tăng Xương Phong muốn tiến vào thị trường của Triều Tiên, nhưng anh phải đợi 7 năm ròng mới vào được. Tại sao như vậy? Thì

ra sự đợi chờ của anh hính là quyết tâm đợi công cuộc cải cách của Triều Tiên. Anh nói: “Tháng 10 năm 2003 họ phái 200 người đến Thượng Hải học tập, tôi thấy cơ hội đến rồi, đây chính là sự thể hiện quyết tâm cải cách của họ và cũng hé lộ thông tin cải cách mở cửa cho Trung Quốc. Tôi chủ động tìm đến ngài đại sứ quán Triều Tiên, ông đã phái Bộ trưởng Bộ an ninh tiếp chuyện tôi. Tôi nói rất chân thành với bộ trưởng rằng: bất cứ quốc gia nào cũng đều không cự tuyệt với những đồng tiền chân chính. Tôi còn nói, tôi biết quá khứ Triều Tiên, hiểu biết sâu sắc về nhân dân Triều Tiên và muốn có thể thúc đẩy sự phát triển kinh tế Triều Tiên.”

Về sau, quả nhiên Tăng Xương Phong dễ dàng tiến vào thị trường Triều Tiên. Sau khi vào được thị trường, anh lại lấy chính phủ làm hướng chủ đạo, nắm được tiên cơ mà giành được thành công.

Tăng Xương Phong đã đánh giá về thành công của mình như thế này: “Mỗi bước phát triển của tôi có thể nói là gắn với sự phát triển của một thành phố, gắn với phương hướng của chính phủ (bao gồm chính phủ Triều Tiên) có như vậy mới làm cho sự phát triển của tôi thuận lợi, cứ thế mà tiến, có thể giành được một số ưu tiên và khích lệ. Vấn đề được đặt ra, nếu như chỉ theo sau sự khích lệ của chính phủ thì không giành được tiên cơ. Điều này bắt anh phải đứng thật cao, nhìn thật xa, và biết dùng sự chân thành của mình liên kết với các lực lượng gây ảnh hưởng với chính phủ, lấy điều đó để giành được sự khuyến khích của chính phủ”.

14. DỪNG LỢI ÍCH ĐỔI LẤY PHÁT TRIỂN

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Phát triển mới là đạo lý chắc chắn, lợi ích trước mắt chỉ là phần nhỏ, sự phát triển lâu dài mới làm người ta phấn đấu.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Bây giờ nghĩ lại vẫn coi là may mắn, bởi vì năm đó tuyệt đại bộ phận kinh doanh, thương nghiệp thà lựa chọn phá huỷ hợp đồng để tránh tổn thất nặng nề. Còn tôi, không chỉ để những nhà cung ứng mang tiền tôi đi, mà còn xây dựng được thanh danh khá tốt tại Braxin, những nhà cung cấp hàng khác đều muốn cung cấp cho tôi. (Chủ tịch Công ty ván sàn An Tín Thượng Hải-Lô Vĩ Quang).

Trong thời kỳ mới bắt tay vào kinh doanh, hay doanh nghiệp mới bắt đầu phát triển, thường dẫn do muốn nhanh chóng kiếm được tiền ngay hay là trước tiên gây dựng uy tín danh dự để giành được sự phát triển lâu dài, vẫn là sự lựa chọn khó khăn. Cần vứt bỏ lợi ích trước mắt để đổi lấy phát triển, điều này có vẻ khó xác định. Bởi vì lợi ích trước mắt là dễ dàng tính toán, nhưng sự phát triển về sau lại làm cho người ta cảm thấy khó tính được.

Đây là cách suy nghĩ của đa số những nhà kinh doanh, nhưng cũng vì cách suy nghĩ này đã trói buộc sự phát triển của họ trên thương trường. Thường nhân Triết Giang lại không nghĩ như vậy. Rất nhiều người đều từ công ty nhỏ mà phát triển thành lớn mạnh, bởi họ hiểu rằng: phát triển mới là đạo lý chắc chắn còn lợi ích trước mắt là nhỏ bé, phát triển lâu dài mới làm người ta phấn đấu.

Năm 2004, Chủ tịch Công ty ván sàn An Tín Thượng Hải - Lô Vĩ Quang đã mua 1000 km² rừng nguyên thủy ở Braxin, nghề kinh doanh của Lô Vĩ Quang là ván sàn gỗ. Tháng 11 năm 2004, ông đã cùng với Chủ tịch Hồ Cẩm Đào đến thăm Braxin, đi cùng với đoàn những nhà doanh nghiệp có Chủ tịch Tập đoàn Bảo Cường Tạ Nghiệp Hoa, Chủ tịch ngân hàng kiến thiết Thương Ân Chiêu. v. v...

Trong lần đến thăm này, Lô Vĩ Quang đã nhân tiện mua thêm 8, 5 vạn ha rừng nguyên thủy ven bờ sông Amazôn. Cộng với trước đó ông đã mua 1,5 vạn ha, như vậy có tổng cộng 10 vạn ha rừng nguyên thủy. Vì thế Lô Vĩ Quang được mọi người ca tụng là “vua rừng sâu”. Lô Vĩ Quang thẳng thắn nói: “Lần đi thăm này, trong đoàn những nhà doanh nghiệp thì người thu được nhiều lợi nhất phải là tôi”.

Trên thực tế, sự phát triển của Lô Vĩ Quang ở Braxin đã sớm bắt đầu, trong quá trình này, ông đã dựa vào nhân quan độc đáo của mình, dùng lợi ích của mình để đổi lấy phát triển hiện tại.

Sự kiện này đã xảy ra vào năm 2001, năm đó Lô Vĩ Quang đã làm một cuộc buôn bán thua lỗ, trong con mắt của nhiều người đây là thất bại, nhưng ông lại không cho là như vậy. Trước tết năm 2001, do tình hình thị trường tốt, rất nhiều thương nhân châu Á tăng cường đặt mua ván gỗ. Nhưng theo truyền thống tập tục, tuyệt đại đa số những công trình tu sửa, xây dựng đều tạm thời nghỉ thi công nên không có người mua hàng, như vậy tình trạng tiền mặt của thương gia bỗng chốc rơi vào quẩn bách.

Nhưng lúc đó đồng tiền Indônêsi-a đang bị mất giá, một đô la vốn chỉ đổi được 8500 đồng, bỗng chốc thành 113000, đại bộ phận những nhà cung ứng chuyển sang mua hàng của Indônêsi-a. Lúc đó Lô Vĩ Quang cũng vô cùng do dự: nếu như tính theo hối suất quy định ban đầu của hợp đồng để đặt hàng ở Braxin thì đương nhiên sẽ nhận được sự tôn trọng và quý mến của người Braxin, sau này có thể có được giá cả ưu tiên, nhưng tổn thất sẽ là 17 triệu đồng nhân dân tệ - đây là số tiền một năm lợi nhuận của Lô Vĩ Quang. Nhưng nếu như huỷ hợp đồng thì những kênh phân phối và uy tín danh dự đã phải vất vả ba năm mới gây dựng được có thể di tong. Cho dù đang phải đối mặt với sự tổn thất to lớn, Lô Vĩ Quang không thể xác định được phải mất bao lâu nữa mới kiếm được tiền về. Cuối cùng ông vẫn gửi tiền vào tài khoản của đối tác. Lô Vĩ Quang cho rằng: giống như một cái cây trong rừng sâu, mỗi năm lại lớn thêm một vòng, mỗi sự việc đều có chu kỳ, đây là việc nên làm, đồng tiền này không thể mất đi vô ích. Ngành nghề bất động sản trên cả đất nước Trung Quốc đang

bước vào giai đoạn phát triển nhanh chóng, chỉ cần duy trì tốc độ tăng trưởng trong hai ba năm thì số vốn này có thể gánh vác được. Quyết sách sáng suốt của Lô Vĩ Quang đã giành được sự tín nhiệm của người Braxin và từ đó sự phát triển kinh doanh thương nghiệp của ông ở Braxin ngày càng phát đạt. Lô Vĩ Quang nhắc lại về quyết định khi đó, xúc động nói: “Bây giờ nghĩ lại vẫn coi là may mắn, bởi vì năm đó tuyệt đại bộ phận kinh doanh thương nghiệp thà lựa chọn phá huỷ hợp đồng để tránh tổn thất nặng nề. Còn tôi không chỉ để những nhà cung ứng mang tiền tôi đi, mà còn xây dựng được thanh danh khá tốt tại Braxin, những nhà cung cấp hàng khác đều muốn cung cấp cho tôi.”

Nhiều khi, khi bạn đang ca thán về những thất bại trên thương trường, nên suy nghĩ kỹ càng có phải mình đã cố theo đuổi những lợi ích trước mắt mà xem nhẹ sự phát triển dài lâu hay không?. Quá theo đuổi lợi ích trước mắt không khác gì việc giết gà lấy trứng, gây trở ngại cho sự phát triển dài lâu của mình. Dùng lợi ích đổi lấy phát triển, đứng ở góc độ lâu dài xem xét là quyết sách sáng suốt.

15. YÊN TÂM LÀM TỐT MỘT VIỆC

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Mặc dù con rết có ngàn vạn chân, nhưng nó chỉ có thể đi giỏi trên một con đường.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Làm chuyên rồi mới làm được tinh, làm tinh rồi mới làm được giỏi, làm giỏi rồi mới làm được mạnh, làm mạnh rồi mới làm được lớn, làm lớn rồi mới làm được lâu. (Chủ tịch tập đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy).

Một người đi đun nước, một bình đun đến 99 độ, anh ta bằng lòng cho rằng đã được rồi, bỏ đi đun bình khác, đợi cho đến khi bình này được 99 độ, anh ta lại đi đun bình khác nữa... cứ như vậy cuối cùng anh ta ngay một bình nước cũng không thể đun sôi. (Chủ tịch tập

đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy). Làm lớn hay làm mạnh? Đây là hai vấn đề nan giải mà mỗi người sáng nghiệp đều phải mắc phải. Nói chung, làm lớn không giống với làm mạnh. Khi bạn mới kinh doanh hoặc sáng nghiệp thì không nhất định phải làm lớn, nhưng nhất định phải làm mạnh, mà muốn làm mạnh phải chuyên tâm làm một việc, không nên mù quáng làm một số việc mà xem ra có vẻ phát triển, từ đó mà phân tán năng lực của mình, bỏ phí sự nghiệp chính. Kết quả là sự nghiệp chính thường không thể làm được lớn, được mạnh, chỉ là cái thùng rỗng.

Rất nhiều thương nhân Triết Giang cho rằng: trong giai đoạn sáng nghiệp, muốn cho doanh nghiệp phát triển, muốn làm ăn lớn thì phải yên tâm làm tốt một việc, đó là làm thật mạnh, thật lớn sự chuyên nghiệp của doanh nghiệp.

Năm 1994, Nam Tồn Huy chính thức thành lập Tập đoàn Chính Thái, khi đó ông đã đem “hài hoà, khoa học, tinh thần cầu thực, sáng tạo” làm thành lý luận kinh doanh, ông dẫn đầu công nhân không ngừng nỗ lực “chấn hưng công nghiệp dân tộc, đưa thương hiệu sản phẩm ra cạnh tranh trên thế giới”.

Trong những năm 1990, Tập đoàn Chính Thái đã thể hiện một tư thế phát triển vô cùng nhanh chóng. Trong thời gian này, Nam Tồn Huy đã được nghe nhiều ý kiến từ khắp mọi nơi, có người chủ trương nên đa nguyên hoá, mở rộng và phát triển nhiều ngành nghề, lại có người chủ trương nên chuyên nghiệp hoá, tập trung vào nghề chính.

Trước những ý kiến bất đồng, Nam Tồn Huy đã có sự suy nghĩ kỹ lưỡng mọi khía cạnh của sự việc, cuối cùng lựa chọn con đường chuyên nghiệp hóa. Ông nói: “Mỗi ngành nghề đều có đối thủ rất mạnh, đều phải giáp mặt với cạnh tranh khốc liệt, nếu như chúng ta không nắm vững nghề của chúng ta, lại mù quáng nhảy vào một lĩnh vực mà bản thân không thành thực, tất yếu phải phân tán tinh thần và năng lực, tiền bạc, ngành nghề mới không những khó có thể xây dựng vững mạnh mà ngay cả đồng vốn ban đầu e rằng cũng mất hết”.

Ông còn đưa ra ví dụ: “Một người đi đun nước, một bình đun đến 99 độ, anh ta bằng lòng cho rằng đã được rồi, bỏ đi đun bình khác, đợi cho đến khi bình này được 99 độ, anh ta lại đi đun bình khác nữa... cứ như vậy, cuối cùng anh ta ngay một bình nước cũng không thể đun sôi.” Chính vì vậy, Nam Tồn Huy chỉ ra rằng: Tập đoàn Chính Thái phải đi theo con đường chuyên nghiệp hoá, đầu tiên phải làm thật tinh thông nghề chính là thiết bị điện khí, điện áp thấp. Hiện nay Chính Thái là một trong những doanh nghiệp công nghiệp chế tạo thiết bị điện khí lớn nhất Trung Quốc, tổng tài sản là 2,2 tỷ tệ, doanh thu là 6,17 tỷ, thực lực kinh tế được xếp hàng thứ tư trong 500 doanh nghiệp mạnh nhất trên toàn quốc. Tập đoàn Chính Thái đã xây dựng những nhà máy có trình độ khoa học kỹ thuật rất cao tại Bắc Kinh và Thượng Hải, chủ yếu sản xuất thiết bị điện khí hoàn chỉnh, thiết bị điện khí điện áp thấp, thiết bị thông tin, dụng cụ đo đạc, thiết bị điện khí trên xe ô tô, máy móc xây dựng, hệ thống phần mềm máy tính, 5000 chủng loại sản phẩm. Hiện nay có 6 công ty chuyên nghiệp, 40 doanh nghiệp thành viên, hơn 800 xí nghiệp hợp tác, có hơn 500 nhà tiêu thụ ở khắp các thành phố trong cả nước và các quốc gia trên thế giới. Thương hiệu Chính Thái được coi là thương hiệu lòng danh quốc gia, sản phẩm được tiêu thụ trên 130 quốc gia thế giới.

Tài năng kinh doanh của Nam Tồn Huy và thực lực của Chính Thái đã thu hút sự coi trọng của các nhà lãnh đạo quốc gia. Ngày 10 tháng 5 năm 2000, Tổng thư ký Giang Trạch Dân đã đi thị sát tập đoàn Chính Thái. Tháng 2 năm 2001, thủ tướng Chu Dung Cơ tại Nam Hải Bắc Kinh tiếp kiến Nam Tồn Huy. Ngày 1 tháng 5 năm 2001, Chủ tịch Hồ Cẩm Đào thị sát Chính Thái. . .

Nam Tồn Huy đã tổng kết kinh nghiệm kinh doanh của mình như sau: “Làm chuyên rồi mới làm được tinh, làm tinh rồi mới làm được giỏi, làm giỏi rồi mới làm được mạnh, làm mạnh rồi mới làm được lớn, làm lớn rồi mới làm được lâu.” Chính vì vậy, trong 20 năm phát triển của Chính Thái, có thể nói đã chịu đựng được thử thách,

chịu được sự đơn độc, vẫn chung thuỷ xoay quanh những thiết bị điện áp thấp, thiết bị chuyển đổi điện áp, máy móc đo tự động hoá và làm cho tinh, cho mạnh, cho lớn.

Nam Tôn Huy đã từng nói: “Làm doanh nghiệp giống như leo núi, khi mới bắt đầu thì cho rằng rất đơn giản, nhưng khi càng trèo cao, đó là lúc doanh nghiệp càng làm càng lớn mạnh, khi gặp khó khăn, càng trèo càng cảm thấy lên trên không tới trời, xuống dưới không tới đất, không thể quay đầu lại.”

Có thể thấy: làm doanh nghiệp nhất định cần an tâm, cần phải cẩn thận thực hiện. Trong đó không chỉ có sự chuẩn bị trước và thâm nhập mà còn có sự tham gia và nỗ lực của rất nhiều người. Những người dự định làm kinh doanh khi mới bắt đầu phải chịu được sự đơn độc trong công việc, sống chết với mục tiêu của mình.

Năm 1992, Lâu Kim Viêm đến cửa hàng bách hoá Đại Hạ Hàng Châu nhận chức Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc, đã đưa Đại Hạ Hàng Châu từ một doanh nghiệp làm ăn lỗ vốn, phát triển thành một doanh nghiệp có thu nhập 8,8 tỷ tệ, lợi nhuận đạt 1 tỷ tệ. Năm 2003, cửa hàng bách hoá Đại Hạ Hàng Châu đã đạt được khoản thu nhập cực lớn, đứng đầu về nhiều mặt: cửa hàng bách hoá tạo ra nhiều lợi nhất toàn quốc, nộp thuế nhiều nhất, lợi nhuận trên đầu nhân viên, lợi nhuận trên mỗi mét vuông nhiều nhất.

Lâu Kim Viêm cho rằng: cho dù Đại Hạ Hàng Châu chỉ được coi là một cửa hàng hạng vừa, lưu lượng khách hàng so với một số thành phố lớn như Bắc Kinh, Thượng Hải thì còn thua xa, nhưng chỉ cần trong kinh doanh có một định vị khôn ngoan, như vậy có thể thực hiện được xuất sắc.

Trong sự định vị Đại Hạ Hàng Châu, Lâu Kim Viêm căn cứ vào thực lực kinh tế của tỉnh Triết Giang, đặt cửa hàng định vị trong hàng cao cấp và trong 5 năm đã phát triển thành cửa hàng cao cấp, cùng với các cửa hàng lớn khác cùng liên kết tiêu thụ và noi theo những cửa hàng có sản phẩm cao cấp.

Lâu Kim Viêm nói: “Tôi đã từng là vận động viên đua xe máy, giống như cưỡi xe máy bắn bia, bạn nhất định phải có sự ước lượng về thời gian trước, nếu như không có sự ước lượng thì chắc chắn bạn sẽ không bắn trúng bia. Ai có thể đưa ra một sự ước lượng về thời gian trước, người đó có thể đoạt được miếng bánh đầu tiên, người đó có được phần”. Vì vậy Lâu Kim Viêm rất thích xây dựng thị trường trước, chuyên tìm những sản phẩm có danh tiếng để làm. Trong khi tìm kiếm những sản phẩm nổi tiếng, Lâu Kim Viêm cũng nhiều lần bị khước từ. Ông nói: “Để đưa được những sản phẩm danh tiếng vào là điều vô cùng khó khăn. Hàng Châu trên toàn quốc mà nói chỉ xếp vào thành phố loại hai. Mọi người hỏi: Hàng Châu ở chỗ nào? Tôi nói bên cạnh Thượng Hải, cách Thượng Hải 100 km. Khi chúng tôi tìm đến với một số thương hiệu lớn, nói chung mọi người không thêm để ý” Nhưng Lâu Kim Viêm không ngã lòng, họ cứ miệt mài chân thực làm nhiều việc hơn. Có lần họ ngấm vào thương hiệu Burberry, sản phẩm của thương hiệu này đã có mặt trên Bắc Kinh và Thượng Hải. Nhưng khi Đại Hạ Hàng Châu liên hệ đặt vấn đề với đối tác, đối tác nói không vào Hàng Châu, bởi Hàng Châu là thành phố quá nhỏ, vào Hàng Châu là giảm giá trị của sản phẩm. Về sau, Lâu Kim Viêm nói với họ: không vào cũng chẳng sao, các anh hãy đến mà xem, xem thị trường Hàng Châu, xem tình hình phát triển kinh tế Hàng Châu. Kết quả là sau một năm kiên trì đàm phán, thương nhân người Anh cuối cùng đã bay đến Hàng Châu khảo sát, tất nhiên là kết quả được như ý muốn. Lâu Kim Viêm đã kể lại: “Sau khoảng một năm đàm phán, người Anh đó từ Anh Quốc bay đến, sau khi xem xét, anh ta cảm thấy vô cùng ngạc nhiên, thấy Tây Hồ đẹp vô cùng, du khách nhiều. Đồng thời anh ta cũng cảm thấy môi trường xung quanh cửa hàng rất tốt. Đặc biệt là họ thu thập được một số tài liệu về chúng tôi thông qua phòng thương mại trong nước và cuối cùng đã bị chúng tôi thuyết phục. Sản phẩm sau khi đến cửa hàng, tình hình tiêu thụ tương đối tốt, đứng đầu toàn quốc, bán tốt hơn so với Bắc Kinh và Thượng Hải.”

Khi đã nắm chính xác một thương hiệu, thì nhất định phải giành lấy nó bằng được. Cửa hàng Đại Hạ chúng tôi có câu tục ngữ: “Không sợ khó khăn, bởi khó khăn đến đâu cũng có cách giải quyết”. Lâu Kim Viêm đã giải thích về con đường thành công của mình như vậy.

Chủ tịch tập đoàn kiến thiết Phi Diệu là Trương Diệu Phi đã nói: “Tôi cảm thấy đại bộ phận thương nhân Triết Giang không để ý đến vấn đề sinh tồn mà điều quan tâm chủ yếu là phát triển. Muốn phát triển tất có rủi ro. Điều quan trọng nhất của sự phát triển doanh nghiệp đó là vấn đề tự định vị.”

“Như vậy, định vị như thế nào? Là làm lớn hay làm mạnh? Theo tôi làm tinh là quan trọng nhất”.

“Chúng tôi là một trong 50 doanh nghiệp ngành kiến trúc mạnh nhất, nhưng do vì phải ứng tiền trước cho đối tác nên rủi ro cao. Bởi vậy, chúng tôi chỉ tập trung làm tốt nghề chính của mình, đồng thời có hợp tác với một số ngành nghề liên quan. Công việc chủ yếu của chúng tôi là lắp đặt sửa chữa một số công trình xuống cấp. Ví dụ: Thiên Tân có hai hạng mục nhà xuống cấp, họ không có tiền để sửa chữa, chúng tôi tiếp nhận sửa chữa một cái và bán một cái, cách này đã bảo toàn được nguồn vốn lưu thông và tránh rủi ro.”

“Lại một ví dụ khác: gần đây, chúng tôi hợp tác với Trung ương Đoàn mở một loạt cửa hàng thức ăn nhanh, xây dựng các hội quán thanh niên trên toàn quốc, hạng mục này phù hợp với thực lực của chúng tôi. Trên toàn quốc, các hội quán thanh niên đều được thiết kế xây dựng với phong cách giống nhau và khu vực hóa kết cấu từng thành phần, tạo điều kiện thuận lợi cho nhà thi công truyền thống. Nhờ có đặc điểm là các chuỗi cửa hàng và khu vực hóa kết cấu từng thành phần đã tránh được rủi ro”.

Chủ tịch Tập đoàn Áo Khang - Vương Chấn Thao nói: “Mỗi cá nhân đều có đặc điểm, mục tiêu riêng. Tôi thấy ngành công nghiệp giấy ở nước ta phát triển rất nhanh, mỗi năm tốc độ phát triển đạt tới

50, 100, nhưng nếu đặt nó trong thị trường thế giới thì còn rất nhỏ, chính vì thế phạm vi mở rộng còn rất lớn. Tôi muốn đun sôi nồi nước nóng này, đun đến 100 độ C. Mục tiêu của tôi là làm vua ngành giấy trong nước, rồi tiến tới làm vua ngành giấy thế giới. Tôi nghĩ: mỗi người không thể làm nhiều nghề, các ngành nghề rất khác nhau vì thế khó có thể đem sự chuyên nghiệp của mình để làm lớn làm mạnh tất cả". Năm 2004 là năm lựa chọn những nhân vật tiêu biểu về kinh tế của Đại Liên, Chủ tịch Công ty Bách Niên Thành Đại Liên là Ngô Văn Tiền nói về bí quyết thành công của mình: "Tôi chẳng có bí mật nào hết, tôi chỉ luôn luôn kiên trì làm một việc".

Đúng như vậy, trên con đường sáng nghiệp, thường có nhiều điều mê hoặc, khi bạn gặp một hạng mục đầu tư mới, hãy yên tâm làm công việc của mình, thì mới làm tốt công việc ấy. Nếu như vứt bỏ công việc của mình, nhảy sang hạng mục mới, làm không tốt sẽ thất bại, đấy chính là "tham bát bỏ mâm".

Chương III

NHÂN MẠCH TỨC LÀ TÀI MẠCH

Thiên thời không bằng địa lợi, địa lợi không bằng nhân hoà. Nhân mạch chính là sự quan trọng trong thành công giàu có. Sức lực của cá nhân chỉ có hạn, thành công chỉ dựa vào 30% sức lực bản thân còn 70% là dựa vào người khác. Nhân mạch là tài mạch, thành công của mỗi cá nhân đều cần đến sự trợ giúp sức lực của người khác để thực hiện ước mơ to lớn của mình.

1944

1945

1946

1947

1948

1949

1950

1951

1952

1953

1954

1955

1956

1957

1958

1959

1960

1961

1962

1963

1964

1. NHÂN MẠCH LÀ SỰ QUAN TRỌNG CỦA SỰ NGHIỆP THÀNH CÔNG

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Hai mươi tuổi dựa vào thể lực để kiếm tiền, ba mươi tuổi dựa vào đầu óc kiếm tiền, bốn mươi tuổi về sau chỉ dựa vào kết giao kiếm tiền.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Chỉ mong muốn thôi, không giải quyết được vấn đề khó khăn, phải tận lực làm tròn trách nhiệm với đời, với bản thân. (Hồ Khánh Dư Đường-Hồ Tuyết Nham).

Mạnh Tử nói: Thiên thời không bằng địa lợi, địa lợi không bằng nhân hoà. Điều đó có ý nghĩa gì? Nhân hoà tức là quan hệ, tình cảm, thực chất của quan hệ con người, là tình cảm qua lại, mọi người trong quan hệ có thể nhận được sự ấm áp của tình bạn bè, tình yêu, từ đó luôn có sự tự tin trong cuộc sống.

Một vị Tổng thống Mỹ đã từng nói: "Yếu tố đầu tiên của thành công là hiểu được làm thế nào để có mối quan hệ con người tốt". Kinh doanh, buôn bán cần thiết liên quan đến nhiều mặt của các vấn đề như: người lao động, thuế, kiểm tra chất lượng, ngân hàng... Đây đều là những vấn đề hữu quan của kinh doanh, cần giải quyết giao với họ. Nhân mạch chính là yếu tố quan trọng đưa đến sự thành công của sự nghiệp. Khi nghe những lời ca thán, tôi cũng rất muốn làm nên sự nghiệp, nhưng thứ nhất, tôi không có nhiều vốn, thứ hai không có ưu thế về nghề nghiệp, thứ ba không có quý nhân phù trợ, vì vậy cả cuộc đời tôi chẳng bao giờ làm nên sự nghiệp. Trên thực tế, đây là cách suy nghĩ sai lầm.

Trong những người kinh doanh thành công, có không ít những người khi mới bắt tay vào việc chẳng có đồng vốn, cũng chẳng có phương hướng chính xác nào, lại càng không có quý nhân phù trợ. Đại bộ phận trong số họ đều thông qua sự nỗ lực không ngừng của bản

thân để đạt được ba điều kiện trên.

Trong những năm 90, hai nhà tâm lý học người Mỹ đưa ra khái niệm trí năng tình cảm và chỉ số tình cảm. Dưới sự quan sát của họ, một cá nhân trong xã hội muốn giành được thành công thì tác dụng chủ yếu tạo nên không phải là nhân tố trí lực, mà là trí năng tình cảm, trong đó nhân tố trí lực chỉ chiếm 20%, còn trí năng tình cảm lại chiếm tới 80%. Năm 1995, một giáo sư tâm lý học trường Đại học Harwad đưa ra khái niệm chỉ số tình cảm EQ và cho rằng: EQ là nhân tố quan trọng của năng lực sinh tồn và là sự phát huy những tình cảm tiềm ẩn, vận dụng năng lực tình cảm gây ảnh hưởng đến cuộc sống các tầng lớp và nhân tố phẩm chất quan trọng của con người tương lai.

Họ còn cho rằng, trong những yếu tố thành công của con người, trí lực là nhân tố quan trọng, nhưng quan trọng hơn là nhân tố tình cảm. EQ có thể khái quát nội dung trong năm phương diện:

- 1 - Sức khống chế tình cảm.
- 2 - Năng lực nhận thức tự thức tỉnh.
- 3 - Năng lực phát triển tự thức tỉnh.
- 4 - Năng lực hiểu biết về người khác.
- 5 - Năng lực kết giao với mọi người.

Nước Mỹ còn công bố một cuộc điều tra uy tín cho thấy: trong 20 năm gần đây, những người thành công trong giới chính trị và giới thương nhân thì chỉ số IQ của họ chỉ ở mức bình thường, nhưng chỉ số EQ lại rất cao. Tại nước Mỹ, có người đã từng làm một cuộc điều tra đối với 2000 người chủ thuê lao động với một câu hỏi: "Xin quý công ty điều tra lại hồ sơ ba nhân viên gần đây nhất bị thôi việc và cho biết lý do thôi việc?". Kết quả là, cho dù bất cứ nơi nào, bất cứ ngành nghề gì thì hai phần ba những người chủ đều trả lời: "Vì họ không có sự hoà đồng với người khác mà bị thôi việc".

Tại Mỹ, một tổ chức phát hiện nhân tài, trong một lần điều tra phát hiện ra điều thú vị: trong trường học, những học sinh có thành tích học tập tốt, sau khi tốt nghiệp đại đa số trở thành kỹ sư, luật sư, bác sỹ, thế nhưng những học sinh có thành tích học tập bình thường

dại đa số trở thành ông chủ của những kỹ sư, luật sư, bác sỹ. Cũng như vậy, tại Đài Loan sau khi điều tra một nhóm thạc sỹ cũng cho kết quả như trên. Tại sao lại như vậy? .

Trên thực tế, đây đã thể hiện tính chất trọng yếu quan hệ con người. Nói chung, để có được thành tích học tập tốt ở trường đều phải rất chăm chỉ học tập mới có kết quả như vậy, và không có thời gian hoặc tâm tình chú trọng vào quan hệ con người, đến khi trong đời nhân xử thế sinh cứng nhắc, thiếu sự hoà đồng trong quan hệ con người, không làm được đại sự.

Còn những học sinh có thành tích bình thường, thường giao lưu bạn bè nhiều và những quan hệ con người trong thời kỳ đầu này đã giúp họ tích lũy một số kinh nghiệm cho sự nghiệp về sau. Người Mỹ có câu danh ngôn rằng: “Hai mươi tuổi dựa vào thể lực kiếm tiền, ba mươi tuổi dựa vào đầu óc kiếm tiền, bốn mươi tuổi về sau chỉ dựa vào kết giao kiếm tiền”.

Nhân mạch là nguồn tài nguyên cực lớn, và quý nhân ở đây không chỉ là những nhân vật có thể lực và tài lực mà còn là vô số những người quanh bạn.

Hồ Tuyết Nham là người An Huy đời Thanh, đến Triết Giang buôn bán làm ăn và cũng được coi một nửa là thương nhân Triết Giang.

Kinh doanh của Hồ Tuyết Nham là ở Hồ Khánh Dư Đường và Đồng Nhân Đường Bắc Kinh có khối tài sản rất lớn. Có người nước ngoài hỏi: Hồ Tuyết Nham có bao nhiêu tài sản? Có người trả lời rằng: tài sản của ông có thể mua được nửa tỉnh Triết Giang! Hồ Tuyết Nham xuất thân từ thợ bạc, chẳng có bằng cấp, nhưng lại rất giỏi về xử lý các quan hệ con người và trở thành bậc đại phú đời Thanh. Hồ Tuyết Nham nói: “Chỉ mong muốn thôi không giải quyết được vấn đề khó khăn, phải tận lực làm tròn trách nhiệm với đời, với bản thân.”

Có thể thấy trong con mắt của Hồ Tuyết Nham, việc đối nhân xử thế là một nửa của sự thành công trong kinh doanh. Quan hệ con người là yếu tố thành công của thương nhân Triết Giang. Trước đây Triết Giang chỉ là vùng đất vô cùng nghèo nàn, nhưng những người

Triết Giang đi ra ngoài làm thuê lại có thể dựa vào quan hệ con người rộng rãi để thực hiện những cuộc làm ăn của mình. “Họ có thể biết thông tin về Bắc Kinh, Thiên Tân, Quảng Châu, thậm chí là thị trường nước ngoài chính là nhờ mạng lưới xã hội”. Nhà nghiên cứu Vương Xuân Quang - Học viện khoa học xã hội Trung Quốc đã nói như vậy. Đại đa số thương nhân Triết Giang đều đặt nhân mạch lên vị trí hàng đầu, bởi vì chỉ có con người mới là điều quan trọng của sự thành công. Sau khi mở cửa thị trường, hàng chục vạn người Ôn Châu trên khắp đất nước đi tiếp thị sản phẩm, lưu truyền nhau hai câu nói: “Đầu tiên phải làm thật tốt các mối quan hệ, rồi mới làm ăn”, “Chỉ cần có quan hệ, thì không sợ điều gì”. Đây chính là tâm lý cực kỳ xem trọng nhân mạch, đã làm cho thương nhân Ôn Châu trong thương trường đạt được thành công lớn.

Một vị thương nhân Ôn Châu xuất thân tại Thượng Hải là ông chủ Trần, rất tinh thông việc kết giao bạn bè, ông tự hào đưa đạo lý kết giao bạn bè thành một dạng “lý luận”: toạ độ không gian của sự nghiệp thành công.

Ông chủ Trần nói: “Toạ độ không gian” chính là 8 năm làm doanh nghiệp mà thức tỉnh ra được, có thể gọi là phát minh của họ Trần. Sau khi tốt nghiệp đại học, tôi ở lại Ôn Châu làm thầy giáo dạy trung học. Năm 1984, cùng với sự phát triển công nghiệp gia đình Ôn Châu, tôi cũng từ biệt giảng đường. Khi mới bắt đầu, tôi cảm thấy không thuận lợi, không phải là nghiệp vụ khó triển khai mà chính là do phải đối mặt với rất nhiều trở ngại. Tôi không hiểu những người với trình độ văn hoá thấp như vậy lại có thể làm ăn rất phát đạt. Có lần, ông chủ Trương người Ôn Châu buôn bán đồ sắt thép tại Thượng Hải, khi ngồi uống rượu đã nói: “Làm ăn, không nên có tâm địa đen tối, có thể kiếm 10 đồng chỉ nên kiếm đủ 7 đồng. Kiếm được 7 đồng cũng không nên bỏ hết vào túi mình mà cũng nên rơi vãi một chút thì mới càng kiếm được nhiều tiền hơn”. Dần dần tôi cũng thức tỉnh ra đạo lý này và thẳng hoả thành “toạ độ không gian”.

“Trong toạ độ này, tôi lấy sự phát triển của sự nghiệp làm trục X, quan hệ trên dưới theo chiều đứng là trục Y. Khi sự nghiệp không

ngừng phát triển trên trục X thì những quan hệ tình cảm trên trục Y cũng phải đồng bộ kéo dài. Sự phát triển sự nghiệp là cơ sở mà quan hệ nhiều mặt là sự bảo đảm tồn tại cho sự nghiệp dựa vào. Nếu như trục X và trục Y không thể đồng bộ kéo dài, như vậy bạn không phải là nhà kinh doanh bận rộn mà chỉ người lạc lõng cô đơn. Nếu như xem thường sự kéo dài trục Y, đó cũng là cách nói của mọi người: “đắc ý quên tình, đây chỉ là những hành vi hẹp hòi”. Điều này có thể thấy, chỉ cần bạn biết bồi đắp, vun trồng cho quan hệ nhân mạch của mình thì sự nghiệp của bạn đã thành công một nửa rồi. Như vậy nguồn nhân mạch có thể mang đến cho bạn tiền bạc, kỹ thuật và cả kênh phân phối, tiêu thụ. Vua ngành dầu mỏ của Mỹ trong thời kỳ thịnh vượng của mình đã cảm khái nói: “Năng lực hoà đồng với mọi người, nếu như giống như cà phê và đường mà có thể mua được thì tôi sẽ trả giá cao hơn cho loại năng lực này”.

2. TRỌNG THỊ MỖI CÁ NHÂN

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Phương pháp khôn ngoan nhất, an toàn nhất chính là trọng thị mỗi cá nhân.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi làm 33 năm xưởng trưởng, rút ra được ba câu: thứ nhất làm người thực thà trung thực; thứ hai là chăm chỉ làm việc; thứ ba thành tâm thành ý đối đãi người. (Tổng giám đốc Tập đoàn du lịch Hàng Châu-Lâu Kim Viêm).

Rất nhiều người cho rằng, những người có thể mang đến cho mình hạnh phúc và tiền tài mới là những người xứng đáng được trọng thị. Cách nghĩ này tuy có phần đúng, nhưng ai có thể biết được người nào sẽ đem đến cho mình hạnh phúc và tiền bạc? Những người có quyền lực và tiền tài thực sự thường hay ẩn mình, bạn không thể biết được thực lực thật sự của họ. Ngoài ra nhân sinh vô thường, có rất nhiều người mà hiện tại xem ra đường chẳng có tiền bạc, quyền hành

gì cả, nhưng chỉ qua vài năm, họ đã có địa vị quyền quý và rất giàu có. Bởi vậy, phương pháp khôn ngoan nhất, an toàn nhất chính là trọng thị mỗi cá nhân. Trong đối nhân xử thế, người Triết Giang vô cùng trọng thị mỗi cá nhân, rất giỏi về cách căn cứ vào thân phận, địa vị, cách nghĩ của đối tác để điều chỉnh suy nghĩ của mình, đều coi mỗi cá nhân là những con người quan trọng để đối đãi tốt với họ. Đúng như Lâu Kim Viêm nói: “Tôi làm 33 năm xưởng trưởng rút ra được ba câu: thứ nhất làm người thực thà trung thực, thứ hai là chăm chỉ làm việc, thứ ba thành tâm thành ý đối đãi người.” Học cách thành tâm thành ý đối đãi người chính là trọng thị mỗi cá nhân. Theo như được biết, cho dù bất cứ ai, khi đã được Thủ tướng Chu Ân Lai tiếp kiến, bao lâu sau gặp lại, Thủ tướng vẫn gọi đúng tên anh ta. Điều này làm cho những người được tiếp kiến vô cùng kinh ngạc và cảm động. Ngoài ra còn có ví dụ về con người vĩ đại như Napoleon. Theo như được biết, vị tướng tài ba này có thể gọi tên toàn bộ sĩ quan thủ hạ của mình. Lúc bình thường Napoleon thích đi dạo quanh doanh trại, khi gặp bất cứ người sĩ quan nào, ông đều chủ động tiến đến chào hỏi và thân thiết gọi tên họ, ông còn đàm luận với họ về những chiến trường mà họ đã tham gia. Đồng thời, ông còn hỏi thăm họ về gia đình quê hương, tình hình vợ con. Những hành vi của Napoleon làm cho binh lính, sĩ quan cảm động và kính phục. Họ đều cảm thấy Napoleon vô cùng trọng thị mình, vì vậy họ đối với ông rất trung thành, cam nguyện một đời vì ông chiến đấu. Qua đó có thể thấy, trọng thị người khác là sự đầu tư nhỏ nhất trên thế giới này, lớn nhưng cái mà nó tạo ra thì vô cùng lớn lao. Bạn trọng thị người khác, điều đó sẽ đem đến cho bạn sự hồi báo không hạn chế. Vậy thì tại sao bạn không bắt đầu trọng thị những người xung quanh mình ngay từ bây giờ?

Muốn trọng thị mỗi cá nhân thì đầu tiên phải hiểu họ, đây chính là bước cơ bản đầu tiên để kết giao. Gặp người lạ, bạn nên chủ động chào hỏi, chủ động giới thiệu mình, chủ yếu đem lại cho đối tác tình

cảm tốt đẹp, từ đó bước đầu xây dựng mối quan hệ. Biểu hiện chủ yếu của sự trọng thị chính là bạn chân thành quan tâm đến họ. Tổng giám đốc Tập đoàn Quảng Hạ là Lâu Minh có người bạn thuở học tiểu học, hoàn cảnh gia đình khó khăn. Tốt nghiệp trung học, người bạn đồng học này học nghề sửa chữa ô tô, nhưng chẳng bao lâu không làm nữa. Về sau, anh ta lại đến một công ty điện tử, kết quả công ty này lại phá sản. Chẳng còn cách nào khác, anh ta đành đi Quảng Châu làm thuê, nhưng hai ba năm sau vẫn nghèo như cũ. Lâu Minh rất quan tâm đến người bạn này, thấy anh ta làm ở Quảng Châu thu nhập chẳng được bao nhiêu, Lâu Minh giúp anh ta tích cóp được 20 vạn tệ mua một chiếc máy xúc cũ và giới thiệu cho anh ta công trình. Kết quả, sau một năm người bạn này không chỉ trả hết nợ mà còn mua được xe ô tô hạng sang.

Chân thành quan tâm đến người khác để cho họ cảm thấy sự ấm áp. Nếu như bạn có thể làm cho họ thấy được nồng ấm tình người, thấy được sự quan tâm thì họ sẽ đối với bạn cả một đời tình cảm tốt đẹp. Đương nhiên sự quan tâm phải xuất phát từ sự chân thành, không nên giả dối, đồng thời khi quan tâm nên tránh đi quá sâu vào đời tư của họ, tránh làm cho họ rơi vào tình huống khó xử. Khen ngợi cũng là cách trọng thị người. Có người cho rằng khen ngợi là bộ đỡ, tầm thường, nhưng trên thực tế đây là hai việc hoàn toàn khác nhau. Bản chất con người là mong muốn được thưởng thức, bạn khen ngợi họ khiến cho họ cảm thấy được tôn trọng, tinh thần được vui vẻ.

Người Triết Giang nói chung thích khen ngợi người khác, nhìn thấy người khác mặc chiếc áo mới, không để lỡ mất cơ hội nói quá vài câu: “Cái áo này đẹp quá!”, “Cái áo đẹp này mua ở đâu vậy?” “Bạn mặc chiếc áo này thật thích hợp”. Như vậy họ sẽ cảm thấy được trọng thị, lòng tự tôn được thoả mãn.

Người Triết Giang khi khen người khác không phải nhằm mục đích gì, mà trọng thị người đã trở thành thói quen trong cuộc sống của họ. Bởi họ hiểu sâu sắc rằng: chỉ có trọng thị người khác thì bản thân

mới được trọng thị. Thậm chí đối với trẻ em, người Triết Giang cũng không tiếc lời khen ngợi, khiến cho trẻ em cũng nhận được trọng thị. Khi nhìn thấy các em bé, họ thường nói: “Em bé này thật đáng yêu!” “Cậu bé thông minh sáng sủa này nhất định sau này sẽ trở thành nhà khoa học!”. Vì vậy, người Triết Giang khi còn là một em bé đã được tôn trọng và học cách tôn trọng người khác. Đương nhiên khen ngợi người khác nên có chừng mực, cần nhằm vào ưu điểm và sở trường của họ, không nên chung chung hoặc khen ngợi một cách khách khí.

3. HỌC CÁCH TIẾP THỊ BẢN THÂN

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Hương rượu thơm còn sợ ngõ sâu, không biết tiếp thị khó kinh doanh.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Câu chuyện rượu Mao Đài đã gọi mở cho tôi, tôi lập tức lấy trong túi ra một cây súng phun lửa, một cây súng đánh lửa, hai tay múa may “kha, kha, kha, pằng, pằng pằng”. Những người bên ngoài rất hóm hỉnh, anh “kha la” họ cũng “kha la” và ùn ùn kéo đến, vây quanh thành đám đông, còn tranh nhau xem sản phẩm của tôi. (Tổng giám đốc Công ty Phương Thái-Mao Lý Tường).

Tục ngữ có câu: “Hữu xạ tự nhiên hương”. Nhưng trong xã hội ngày nay, hương rượu thơm còn sợ ngõ sâu, không biết cách tiếp thị là đại kị trong kinh doanh.

Học cách tiếp thị bản thân, không phải là cách nói một tấc lên trời. Sự thật, trong kinh doanh, tính chất trọng yếu của tiếp thị bản thân không phải bằng lời nói mà bằng những việc làm cụ thể. Một cá nhân chỉ có cách duy nhất thành công là tiếp thị bản thân cho người khác, người khác mới biết về anh đầy đủ, biết về doanh nghiệp của anh, biết về sản phẩm của anh, từ đó mới vui lòng mua sản phẩm của anh. Bởi vậy, muốn kinh doanh thành công, học cách tiếp thị

bản thân là vô cùng quan trọng. Tổng giám đốc Công ty Phương Thái - Mao Lý Tường, năm 1985 nhận đầu thầu xưởng điện vô tuyến. Năm 1986, Công ty sản xuất súng đánh lửa điện tử đầu tiên, nhưng tình hình tiêu thụ sản phẩm không được tốt. Năm 1989, Mao Lý Tường cuối cùng có cơ hội tham gia hội giao thương, và chính nhờ lần này thị trường đã được mở ra. Khi nói về tình hình lúc đó, Mao Lý Tường vẫn còn mơ màng:

“Tôi ngồi xe taxi, nhẹ nhàng thư giãn tiến vào cổng thứ nhất, sau đó với bộ comple, giấy da, xách chiếc cặp da đắt tiền, hướng vào những thương gia hô vài tiếng “kha la, kha la”, giả bộ như là những người bạn cũ, chen chúc cùng với đám người tiến vào cổng thứ hai, tiến vào khu vực triển lãm.... tôi đợi một ngày, chẳng có ai hỏi đến. Tôi sốt ruột quá, lúc này chợt nhớ đến câu chuyện rượu Mao Đài: trong hội chợ triển lãm quốc tế ở Panama: rượu Mao Đài cũng không có người hỏi, đến ngày cuối cùng, nhân viên tiếp thị cố ý đánh vỡ chai rượu tại đại sảnh, người thấy mùi rượu thơm phức, tất cả các thương gia đều cảm thấy loại rượu tốt như vậy tại sao lại không được công nhận giải thưởng? Kết quả sau khi bình bầu lại, rượu Mao Đài nhận được giải thưởng huy chương vàng quốc tế. Câu chuyện này đã gợi mở cho tôi, tôi lập tức lấy trong túi ra một cây súng phun lửa, một cây súng đánh lửa, hai tay múa may “kha, kha, kha, pằng, pằng pằng”. Những người bên ngoài rất hóm hỉnh, anh “kha la”, họ cũng “kha la” và ùn ùn kéo đến, vây quanh thành đám đông, còn tranh nhau xem sản phẩm của tôi.”

Sản phẩm của Mao Lý Tường phút chốc đã nhận được sự chú ý, nhưng vì không có thể ra vào nên bị đuổi ra khỏi hội trường.

Mao Lý Tường không vì thế mà tức tối, anh ra ngoài cổng hội giao thương bày hàng ra mặt đất, kết quả đã nhận được một đơn đặt hàng trị giá 12.000 đô la. Đến ngày hôm sau, Công ty điện Ninh Ba mang đến cho Mao Lý Tường một cái bàn và anh chính thức tiếp thị sản phẩm của mình. Sau khi hội giao thương kết thúc, Mao Lý Tường

đã nhận được những đơn đặt hàng trị giá 80.000 đô la. Cũng từ đó sản phẩm của anh đã mở ra được thị trường, tiến vào thế giới. Mao Lý Tường được nhận danh hiệu “vua súng đánh lửa”. Chính nhờ tình thân tiếp thị sản phẩm của Mao Lý Tường đã làm cho sản phẩm tiến vào thế giới. Có thể thấy, tiếp thị đối với doanh nghiệp là vô cùng quan trọng. Có người nói, da mặt người Triết Giang rất dày, họ không sợ va vào tường, không ngại thái độ xem thường của người khác. Trong đầu người Triết Giang chỉ có một mục tiêu duy nhất đó là kiếm tiền. Chính vì thế, họ chẳng quản đối phương như thế nào, đều chỉ dùng bộ mặt tươi cười của mình để tiếp thị sản phẩm. Tiếp thị là biểu hiện đầu tiên trong phép tắc kinh doanh của thương nhân Triết Giang.

Theo báo chí đăng tin, thương nhân Hồ Châu Triết Giang đã vận dụng sách lược chiêu thức kinh doanh là tự tiếp thị mình. Đã có 18 nhà doanh nghiệp tiếp thị về ưu thế và bản quyền kỹ thuật của mình và cùng với thương nhân Đài Loan, Hồng Kông hợp tác. Trong đó có một xưởng thuỷ tinh với kỹ thuật tiên tiến được quy đổi thành tiền 10 triệu tệ khi hợp tác với thương nhân nước ngoài.

Có một câu nói: muốn tiếp thị sản phẩm, trước tiên học cách tiếp thị bản thân. Vậy muốn tiếp thị bản thân phải làm như thế nào?

Đầu tiên, bạn phải liệt kê ra những loại “vốn” của mình, đó là những ưu điểm của bản thân. Ưu điểm có thể dẫn đến sự trọng thị của người khác, là nguyên tố hấp dẫn sức chú ý của người khác. Bạn nên tự hỏi mình: “mình có ưu điểm gì?” “Những ưu điểm này sẽ đem đến cho họ những hiệu quả gì?”. Đương nhiên, khi liệt kê những ưu điểm của bản thân, bạn nên xem xét một cách khách quan, không nên dựa vào đánh giá chủ quan của mình mà tự cho rằng bản thân có nhiều ưu điểm. Tốt nhất là bạn nên nhờ những người thân, bạn bè, đồng nghiệp đưa ra ý kiến và đáng giá. Nhận quan của họ và nhận quan của bạn tất có sự khác nhau, muốn khách quan đánh giá ưu điểm của mình tất phải nhờ nhận quan người khác.

Sau đó, bạn đem những ưu điểm của bản thân biên tập thành

đoạn văn, văn phong phải chứa đựng được sự tự tin sung mãn, làm người đọc tin phục.

Tiếp theo, bạn phải mỗi ngày đọc to đoạn văn ba, bốn lần, tốt nhất là đứng trước gương luyện tập. Nếu như học thuộc lòng thì đứng trước gương hơi mỉm cười, tự tin, nói năng nhiệt tình. Về sau, chú trọng đến trạng thái của mình, duy trì thật tốt cảm giác tự nhận thức.

Một nhà tâm lý học nổi tiếng trong tác phẩm của mình đã miêu tả về trạng thái này có ảnh hưởng đến sự nghiệp cá nhân. Có lần nhà tâm lý học này làm một thực nghiệm, việc thực nghiệm diễn ra trong một công ty, đối tượng thực nghiệm là 100 nhân viên văn phòng Nhà tâm lý học phân 100 nhân viên văn phòng thành hai tổ, sau đó chọn ra một người mặc một chiếc áo dài màu xanh lục, trông có vẻ hơi tục, một chiếc cà vạt in hoa vãi bông, đi một đôi giày da đen nhọn đã bị mòn vẹt, trên đôi giày còn điểm vài cái cúc trắng. Người này đến phòng của tổ thứ nhất, dặn 50 nhân viên này giúp anh ta đi lấy công văn. Kết quả là chỉ có 12 người nghe được lời dặn của anh ta. Sau đó nhà tâm lý học này lại yêu cầu người này thay một chiếc áo sơ mi trắng đẹp đẽ, áo dài màu xanh, một chiếc cà vạt tơ lụa, đi một đôi giày cao cấp, đầu tóc chỉnh tề. Khi người này đến phòng của tổ thứ hai, trong 50 nhân viên có 42 người nghe được lời anh ta dặn dò và hoàn thành việc anh ta giao phó. Vì vậy có thể thấy, diện mạo bề ngoài của một cá nhân là vô cùng quan trọng. Mã Vân đối với điều này cũng có cảm xúc sâu sắc. Mã Vân là người yêu thích tự do, không thích bị câu thúc trói buộc. Trong trạng thái bình thường, ông thích mặc bộ trang phục thể thao, không thích mặc complê. “Nói chung, mặc comple tôi cảm thấy cứng nhắc, không thích hợp, không thoải mái. Tôi cảm thấy khi tôi mặc bộ complê lại thất thêm chiếc cà vạt thì nói tôi cũng chẳng nói thành lời.” Nhưng Mã Vân cũng ý thức sâu sắc được trong các trường hợp đặc biệt, mặc bộ complê cũng là vô cùng cần thiết. “Hiện tại tôi cũng tự ép mình phải mặc complê đeo cà vạt, thứ nhất đó là sự tôn trọng, thứ hai tôi cảm thấy thương nhân Triết Giang thiếu sự

quốc tế hoá, mặc compleê đeo cà vạt không phải là quốc tế hoá nhưng như vậy bạn mới có thể tiến hành giao lưu với thế giới.”

Là một thương nhân, bạn tất phải làm cho diện mạo bề ngoài của bạn thật sự chỉnh tề. Cách ăn mặc của bạn, hành vi của bạn đều có thể trở thành những vũ khí hữu ích giúp bạn thành công.

4. GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC CHÍNH LÀ GIÚP CHO MÌNH

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Nếu như bạn giúp đỡ những người đang cần sự giúp đỡ của bạn thì đó chính là sự giàu có về nội tâm – sự giàu có thực sự.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Là một nhà kinh doanh, doanh nghiệp, anh có thể không nghĩ đến việc ngày hôm nay, nhưng phải hiểu rõ việc ngày mai. (Tổng giám đốc Tập đoàn Quảng Hạ Triết Giang- Lâu Trung Phúc).

Năm 1994, Kim Ái Hoa người Thanh Điền Triết Giang một thân một mình đến Nam Tư - một nơi mà không có bóng dáng người Trung Quốc. Chỉ trong thời gian ngắn 8 năm, cô đã dẫn dắt hơn 300 người đồng hương cùng đến Nam Tư buôn bán nhỏ. Có lần thương nhân Ôn Châu - Vương Nguyệt Hương cùng với chồng đi cùng xe du lịch của Học viện Địa chất Thiểm Tây từ Tây An về Triết Giang. Trên đường đi, một vị giáo sư Học viện Địa chất do không cẩn thận đánh mất ví tiền, rất lo lắng vì không có đồng nào bên mình làm sao có thể về nhà được? Trong lúc giáo sư đang thất vọng thì Vương Nguyệt Hương khẳng khái rút ví tiền lấy ra 1500 tệ đưa vào tận tay giáo sư nói: “Sẻnh nhà ra thất nghiệp, số tiền này giáo sư có đủ dùng không?” Giáo sư vô cùng cảm động, lập tức rút ra quyển sổ, hỏi thăm Vương Nguyệt Hương tên tuổi địa chỉ, có ý muốn sau này sẽ hoàn lại số tiền này.

Wang Nguyệt Hương cười cười nói: “Tôi đã đưa cho giáo sư

giáo sư không cần hoàn trả. Đây cũng là duyên phận, hãy coi đó là chúng ta kết bạn!”.

Giáo sư không còn cách nào từ chối, đành đưa danh thiếp của mình, nói: “Anh ra ngoài kinh doanh, không dễ dàng gì, tiền của anh, tôi nhất định hoàn trả. Bây giờ những người như anh thật hiếm!”. Thì ra vị giáo sư này họ Khuất, là một chuyên gia địa chất, đã nhiều năm tham gia nghiên cứu thăm dò tầng địa chấn dầu mỏ ở Tây Bắc. Về sau, vị giáo sư họ Khuất này đã cung cấp thông tin về khoan giếng dầu cho Vương Nguyệt Hương.

Thương nhân Ôn Châu - Vương Thiệu Phú kinh doanh, sáng nghiệp ở Trịnh Châu đã từng gặp một số trắc trở. Năm 1989 do kinh doanh rất phát đạt, nhưng cũng vì thế mà bọn bắt cóc tống tiền mò đến. Có lần, cửa hàng bị bọn lưu manh xông vào cướp, sau sự việc này đã làm cho Vương Thiệu Phú hiểu rằng: khi ra ngoài kinh doanh sáng nghiệp nhất định phải có sự trợ giúp của người khác, không thể đơn thương độc mã. Thế là năm 1998 Vương Thiệu Phú nhận sự uỷ thác của Hiệp hội kinh doanh Ôn Châu, và hội liên hợp công thương thành phố Trịnh Châu, bắt đầu công tác trừ bị hội thương Ôn Châu thành phố Trịnh Châu. Năm 1999, Hội thương Ôn Châu Trịnh Châu được thành lập, ông được bầu làm hội trưởng. “Hiện tại có 5 vạn người Ôn Châu sinh sống tại Trịnh Châu làm việc trong các ngành các nghề, thành lập hội với mục đích chủ yếu là để đòi lợi ích và bảo vệ quyền lợi của họ”. Người Triết Giang khi đi ra ngoài làm công, đều dựa vào sự trợ giúp lẫn nhau giữa những người đồng hương. Những người thương nhân Triết Giang hiểu sâu sắc rằng: khi đi ra ngoài thì bằng hữu là quan trọng nhất, mà những người bạn đầu tiên chính là những người đồng hương. Quan niệm nhân mạch này cũng là một trong những nhân tố quan trọng tạo nên thành công của thương nhân Triết Giang.

Thương nhân Ôn Châu là Trần Tụng Nam đã từng kể câu chuyện: Khi anh vừa bước chân vào làm ăn, mở xưởng thất bại, tổn

thất 40 vạn tệ. Đây là khoản vay ngân hàng không thể dây dưa trì hoãn. Khi đó trên mình anh chỉ có 500 tệ, thế là anh ta dùng 500 tệ đặt hai mâm rượu tại nhà hàng, mời hai mươi người bạn. Trong tiệc rượu, Trần Tụng Nam nói, bản thân đang gặp khó khăn, xin bạn bè giúp anh ta một tay. Lúc đó toàn bộ 20 người đều đồng ý cho anh vay mỗi người 2 vạn tệ.

Trong những năm 70 thì 2 vạn tệ không phải là số tiền nhỏ, rất nhiều người trong nhà không có nổi 2 vạn nhưng vẫn sẵn lòng đi vay người thân để giúp cho Trần Tụng Nam. Ba ngày sau, 40 vạn tệ được trao tận tay cho Trần Tụng Nam và đây chính là nghĩa khí người Ôn Châu. Mỗi lần nhắc đến sự việc này, Trần Tụng Nam đều cảm động. Anh nói: người Ôn Châu vào Nam ra Bắc, hiện tại khắp các miền trên tổ quốc, cho đến các nước trên thế giới đều có người Ôn Châu. Người Ôn Châu buôn bán bên ngoài càng đoàn kết, dùm bọc lẫn nhau. Tinh thần đoàn kết chính là nhân tố quan trọng trong sự thành công của thương nhân Triết Giang.

Là một thành viên trong xã hội, trong quá trình kinh doanh, tất yếu phải cần sự trợ giúp của người khác, nhưng “gieo nhân nào thì gặt quả ấy”. Mọi người giúp đỡ anh là bởi họ trọng thị quan hệ con người. Nếu như anh chỉ biết nhận sự trợ giúp mà không chịu giúp đỡ người khác thì chắc chắn sự trợ giúp của mọi người đối với anh sẽ không còn nữa. Đây không thể nói là lợi ích chung của xã hội mà là sự cần thiết trợ giúp lẫn nhau giữa con người và con người, chỉ nghĩ đến việc không phải bỏ ra là không thể được rồi. Vì vậy, nếu như bạn muốn trong quá trình kinh doanh có thể nhận được sự trợ giúp của người khác thì đầu tiên bạn phải học cách giúp đỡ người khác. Muốn tích lũy thật tốt quan hệ nhân mạch và tiếng thơm khi bạn cần sự giúp đỡ thì cũng nên tùy thời, tìm những người thích hợp với mình.

Lý Gia Thành đã từng nói như thế này: “Nếu như bạn đóng góp cho những người mà bạn cần giúp đỡ, thì đây là sự giàu có về nội tâm, giàu có thật sự. Nếu như giàu có là tiền bạc, ngày hôm nay bạn

có thể có rất nhiều, ngày mai lại có thể mất đi. Nhưng bạn trợ giúp mọi người, đây là sự giàu có thật sự không ai có thể lấy mất được". Câu nói này vô cùng chính xác. Những người Triết Giang khi đi ra ngoài làm ăn, trong khi lẫn lộn trên thương trường đã sớm nhận thức được tính chất trọng yếu của sự giúp đỡ lẫn nhau, vì vậy thói quen của họ là giúp đỡ người khác một chút, từ đó giành được sự quan hệ con người tốt đẹp, dựng lên một đỉnh cao mới trong sự nghiệp.

Ngày 11 tháng 7 Năm 2001, tờ "Ôn Châu nhật báo" đưa tin có một việc kỳ lạ: người Ôn Châu tại huyện Nghi Xương ở trung tâm phương tiện thông tin đại chúng địa phương cứ đòi mở cửa thu nhận học trò, truyền thụ đạo kinh doanh sáng nghiệp. Thì ra có một vị về hưu muốn học nghề làm giấy, buôn bán trang phục, mong muốn bản thân có thể trong kinh doanh học được chút kinh nghiệm, thế là cầu cứu đến hội thương Nghi Xương Ôn Châu, hy vọng có ông chủ người Ôn Châu nhận làm đồ đệ. Thế là câu chuyện người Ôn Châu nhận đồ đệ sau khi được đưa lên phương tiện thông tin đại chúng thì người Nghi Xương ùn ùn kéo đến muốn bái người Ôn Châu làm thầy. Chính quyền huyện Nghi Xương biết việc này rất khuyến khích và cho rằng đây là phương thức bồi dưỡng rất tốt. Bởi vì tại huyện Nghi Xương có hơn một vạn người Ôn Châu đang làm ăn rất tốt trong ngành nghề của mình. Thế là thương nhân Ôn Châu ùn ùn kéo đến nhận đồ đệ, tình nguyện truyền thụ đạo kinh doanh. Thương nhân Ôn Châu, Trần Đông Vinh là người đầu tiên nhận đồ đệ. Anh ta nói: thu nhận đồ đệ không phải là nhận người làm công và cũng không phải nhận người cùng hợp tác làm ăn mà là thật lòng truyền thụ đạo kinh doanh cho họ, đưa quan niệm của người Ôn Châu vào đầu người Nghi Xương. Nếu như nhờ điều này mà thúc đẩy và đem lại sự phồn vinh cho kinh tế thị trường thì đó là điều tốt nhất. Nếu học tập tốt, bảo đảm không đầy hai năm, mỗi đồ đệ đều có năng lực kinh doanh độc lập một cửa hàng. Người đầu tiên được thương nhân Ôn Châu nhận làm đồ đệ là Lý Quân Dương dưới bàn tay nhào nặn của ông chủ Ôn Châu, đã học

được không ít đạo kinh doanh. Anh ta cho rằng, ông chủ Ôn Châu làm việc với cường độ cao, đối đãi với khách hàng thành tín, làm cho anh ta rất kính phục.

Cho dù sau khi người Ôn Châu nhận đồ đệ, truyền cho đồ đệ ngón nghề và có thể dễ dàng trở thành đối thủ cạnh tranh của họ, nhưng những thương nhân Ôn Châu lại cho rằng, thêm một người bạn là thêm một con đường. Nếu như có thể bồi dưỡng được một số nhân viên tương quan, xây dựng mối quan hệ hợp tác đồng minh, thì đây cũng có thể coi là một sách lược kinh doanh rất tốt.

Có bỏ ra mới có thu vào, thiên hạ không miễn phí bữa trưa, nếu như chờ đợi người đến giúp mình chẳng bằng mình chủ động đến giúp đỡ họ và có thể trong khi bạn đang giúp đỡ người khác thì quý nhân xuất hiện.

5. ĐỒNG HƯƠNG NGƯỜI MỘT NHÀ

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Đồng hương gặp đồng hương đôi mắt rưng rưng lệ.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Rất nhiều cuộc làm ăn của thương nhân Ôn Châu mà người khác không thể biết họ học từ đâu. Nguyên nhân chủ yếu là sự tín nhiệm giữa những người Ôn Châu rất cao, liên kết chặt chẽ trong quan hệ con người, đã thai nghén và bồi đắp được rất nhiều cơ hội kinh doanh. (Chủ tịch Công ty may mặc Trang Cát-Trần Mẫn)

“Đồng hương gặp đồng hương đôi mắt rưng rưng lệ.” Mỗi người đều có đồng hương, khi ra bên ngoài, tình cảm giữa những người đồng hương rất sâu đậm. Do có những bối cảnh nhân văn, vị trí địa lý, phong tục tập quán giống nhau đã làm cho giữa những người đồng hương có mối tình cảm tự nhiên gần gũi. Thương nhân Triết Giang rất chú trọng đến đồng hương. Những người Triết Giang ra ngoài làm ăn

đều tình nguyện chăm sóc đồng hương của mình. Những “thôn Triết Giang”, “phố Ôn Châu” “tiểu thương Nghĩa Điền” đều là những biểu hiện khuyến khích cổ vũ lẫn nhau giữa những người đồng hương. Đó chính là quan hệ đồng hương, làm cho người Triết Giang đi đến đâu cũng có tình cảm thân thuộc, cũng có người trợ giúp, cho nên những hoạt động kinh doanh của họ mới có thể tiến hành thuận lợi.

Năm 2004 một nhà kinh doanh có tiếng trong ngành thiết bị in ấn người Ôn Châu là Lý Phương Nguyên quyết định chuyển hướng về Nam Kinh, nhưng con người này chưa thuộc thành phố này liệu có thể triển khai công việc được không?

Lý Phương Nguyên chắc có cách của mình. Đây là con đường riêng của mỗi thương nhân Triết Giang. Đầu tiên, anh tìm kiếm một nhóm những người Ôn Châu kinh doanh ở Nam Kinh, sau đó đến từng nhà, gặp từng người nhờ họ nhận lời giúp cho công việc của mình, lập được một trang có vài trăm hộ “mạng lưới đồng hương”.

Tiếp theo, anh lợi dụng các hội nghị doanh nghiệp tư thương trên toàn quốc tại Ôn Châu để tìm kiếm cơ hội. Trong hội trường, anh làm quen, kết giao với rất nhiều thương nhân Nam Kinh, nhất là những khách hàng có liên quan đến ngành nghề của mình. Cuối cùng anh bắt đầu chiêu binh mã tại Nam Kinh. Trong quá trình tiếp thị sản phẩm, Lý Phương Nguyên lại gặp chuyện phiền phức. Do nhiều năm trước, hàng hoá Ôn Châu chất lượng kém đã tạo ra ấn tượng xấu trong lòng người Nam Kinh, sản phẩm của anh không thể trong chốc lát làm cho người Nam Kinh chấp nhận. Nhưng Lý Phương Nguyên không hề lo lắng, anh rất kiên nhẫn chờ đợi cơ hội.

Cơ hội cho Lý Phương Nguyên cuối cùng đã đến. Trong hội chợ triển lãm ngành in ấn tài liệu toàn quốc, anh đã mời rất nhiều chuyên gia giới thiệu sản phẩm và cho các doanh nghiệp sử dụng miễn phí. Nhờ có chiêu này, các doanh nghiệp trong nước đều biết đến chất lượng sản phẩm của anh. Trong tiếng tăm về chất lượng sản phẩm thì việc tiếp thị sản phẩm dễ dàng hơn nhiều. Hiện tại Công ty của Lý

Phương Nguyên không phải đến tận nơi để tiếp thị, sản phẩm của họ có tiếng tăm tương đối tốt tại Nam Kinh, khách hàng trực tiếp tìm đến họ và công ty đã bắt đầu làm ăn có lãi. Quá trình từ khi bắt đầu khai thác thị trường cho đến khi có lãi, thời gian không đầy một năm, khiến cho nhiều người không thể tưởng tượng nổi. Thực ra đó chính là năng lực khai thác nhân mạch làm cho mỗi người Ôn Châu cho dù đi đến bất cứ nơi đâu, đều có thể nhanh chóng cắm rễ tại địa phương, phát tán cho đến khi khai hoa kết quả. Chủ tịch Công ty may mặc Trang Cát là Trần Mẫn đã từng bật mí “làm thế nào để mở một cửa hàng mà không mất một đồng xu”. Ông nói: “Rất nhiều cuộc làm ăn của thương nhân Ôn Châu mà người khác không thể biết họ học từ đâu. Nguyên nhân chủ yếu là sự tín nhiệm giữa những người Ôn Châu rất cao, liên kết chặt chẽ trong quan hệ con người, đã thai nghén và bồi đắp được rất nhiều cơ hội kinh doanh. Trước đây, hơn một vạn cửa hàng trên khắp các thành phố cả nước là con đường ngành may mặc Ôn Châu thâm nhập thị trường. Biện pháp của chúng tôi là lợi dụng nguồn vốn của thương nhân Ôn Châu kinh doanh bên ngoài để phát triển cửa hàng, có sự ưu tiên không mất phí. Lấy Tập đoàn Trang Cát làm ví dụ: trước mắt trừ ba cửa hàng tự kiến tạo tại bản địa Ôn Châu ra, không có một cửa hàng nào trong số hai trăm cửa hàng được mở bên ngoài phải bỏ ra một đồng, nhưng những cửa hàng liên kết trong những năm gần đây đã đạt được lợi nhuận 5 triệu tệ. Nếu như tự xây dựng một cửa hàng như vậy cần phải đầu tư ít nhất là 50 vạn tệ, 200 cửa hàng phải đầu tư là 10 tỷ tệ, điều này Tập đoàn Trang Cát không thể kham nổi. Các thương nhân Ôn Châu hào hiệp vì mở rộng thương hiệu sản phẩm của Trang Cát đã mang đến sự giúp đỡ quý báu. Chỉ cần làm thật tốt quảng cáo, thương hiệu sản phẩm sẽ có tiếng tăm. Nếu có chế độ quy định tương đối nghiêm ngặt đối với đại lý khu vực, thì chắc chắn có đồng hương Ôn Châu chủ động tìm đến xin làm đại lý khu vực và chủ động bỏ vốn ra kiến tạo cửa hàng. Họ đều thông thạo đường đi lối lại, rất dễ dàng mở ra được thị trường, nhà sản xuất

không phải lo lắng trong việc giúp đỡ họ. Đại bộ phận những nhà sản xuất may mặc Ôn Châu đều làm như vậy, rủi ro nhỏ mà lợi ích rất lớn. Đây chính là cách làm mở rộng thị trường đặc sắc của họ. Đương nhiên là chúng tôi không để cho những người đồng hương bị thiệt các đại lý sẽ được nhận 50% lợi nhuận của sản phẩm. Đây chính là động lực khiến họ bằng lòng bán sản phẩm Ôn Châu. Đối với những nhà sản xuất may mặc mà nói, cần phải không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm. Đó chính là sức mạnh nội tại của sản phẩm mà ngành may mặc Ôn Châu tạo nên.”

Người Triết Giang đi ra ngoài kinh doanh rất đoàn kết, chính là do họ có tình cảm đồng hương rất nồng hậu. Thương hội Thương Chiết, thương hội Ôn Châu, thương hội Ninh Ba v. v... đó là những nơi mà người Triết Giang tập trung để giúp đỡ nhau. Chỉ cần nơi nào có thương nhân Triết Giang, tất nhiên sẽ hình thành thương hội để liên lạc về mặt tình cảm và quan hệ giữa những người đồng hương, và mục đích chính là khi khó khăn có thể giúp đỡ nhau. Đây chính là nguyên nhân của sự phát triển nhanh chóng gốc rễ thương nhân Triết Giang trên các vùng Trung Quốc và trên toàn thế giới. Từ một đốm lửa nhỏ có thể bùng cháy thành một đám lớn, đốm lửa này chính là quan hệ đồng hương, và đồng hương cũng là một loại nhân mạch tự nhiên. Bối cảnh cộng đồng sinh hoạt và đặc điểm cộng đồng khu vực đã quyết định giữa những người đồng hương có cộng đồng về ngôn ngữ. Nhất định không nên xem thường quan hệ con người, bởi trong lúc bất lực tuyệt vọng nhất thì quan hệ này có thể đem đến cho bạn sự trợ giúp tích cực.

6. XÂY DỰNG MẠNG LƯỚI QUAN HỆ CỦA MÌNH

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Bạn phải bỏ công sức ra trước, bạn phải làm quý nhân trước cho người khác, bạn mới có thể nhận được sự giúp đỡ của người khác, quý nhân mới giúp bạn.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Anh hỏi tôi làm doanh nghiệp thì cái gì quan trọng nhất? Đó là con người. Anh hỏi tôi cái gì đau đầu nhất? Cũng là con người. Anh lại hỏi tôi doanh nghiệp thiếu cái gì nhất? Cũng lại là con người. (Chủ tịch Công ty Thăng Hoa-Hạ Sỹ Lâm).

Đối với mỗi cá nhân mà nói, khi mới bắt đầu thì quan hệ nhân mạch tương đối thưa thớt, nhưng sau nhiều năm, một số người có quan hệ nhân mạch vô cùng nhiều, lại có những người vẫn chỉ có một mình đơn độc. Tại sao xuất hiện tình huống như vậy? Đó là do năng lực và thái độ phát huy khai thác quan hệ nhân mạch của mỗi cá nhân không giống nhau. Vua ngành dầu lửa của Mỹ đã từng nói: “Tôi sẵn sàng đánh đổi cả thế giới dưới chân để có khả năng hoà đồng với mọi người”. Quan hệ con người tốt, tất nhiên sẽ mang đến cơ hội kiếm tiền nhiều hơn. Nhưng làm thế nào để xây dựng bồi dưỡng mối quan hệ con người cho tốt?

Trong con mắt nhiều người, khai thác phát huy quan hệ nhân mạch giống như lôi kéo quan hệ, tất phải dùng đến tiền bạc để lôi kéo, nhưng trên thực tế đây là suy nghĩ hoàn toàn sai lầm. Trong xã hội hiện nay, tình cảm giữa con người với con người ngày càng được coi trọng hơn, chỉ cần trong bạn có họ, nghĩ về họ nhiều hơn, mang đến cho họ sự giúp đỡ thì nguồn nhân mạch của bạn sẽ ngày càng lớn.

Nói chung, nhân mạch của mỗi cá nhân đều dựa trên những bộ phận dưới đây:

Một là đồng hương, đây là quan hệ con người một cách tự

nhien.

Hai là bạn cùng học. Bạn cùng học với nhau vài năm có tình cảm đặc biệt chân thành. Rất nhiều bậc lão thành thương nhân Triết Giang ít có bạn đồng học, bởi vì thuở nhỏ họ ít được đến trường vì vậy họ vô cùng quý trọng tình cảm bạn đồng học. Những thương nhân Triết Giang sau khi thành công rất nhiệt tình tham gia các khoá học bồi dưỡng như: lớp bồi dưỡng các nhà doanh nghiệp, lớp kế toán tài chính, MBA v. v... Đối với họ, học thêm kiến thức là thứ yếu, kết bạn mới là quan trọng. Bởi kiến thức có thể học được trong cuộc sống cũng như trong hoạt động kinh doanh, còn trong quá trình tham gia các lớp bồi dưỡng, nếu kết giao được với vài người bạn có tiềm lực kinh tế thì sẽ giúp họ nhiều thuận lợi trong kinh doanh sau này.

Thứ ba là bạn bè. Bạn bè là cách gọi tương đối rộng, tất cả mọi người nói chung đều có thể xưng là bạn bè. Chỉ cần bạn giỏi về việc đứng ở góc độ người khác mà suy nghĩ, giỏi về giúp đỡ người khác thì bạn bè của bạn ngày càng nhiều hơn.

Người phụ trách huấn luyện bồi dưỡng khu vực đại Trung Hoa của Công ty Hắc Long đã nhận định: “ Quan hệ con người hoàn chỉnh bao gồm ba giai đoạn: phát huy khai thác nhân mạch, kết giao tình cảm trong kinh doanh, xuất hiện quý nhân.

Giai đoạn đầu tiên của quan hệ con người là phát huy khai thác nhân mạch. Trong quá trình sáng nghiệp, nguồn nhân mạch là vô cùng quan trọng, vì vậy muốn sáng nghiệp phải có sự giao lưu bạn bè rộng rãi, tích lũy nguồn nhân mạch. Khi gặp khó khăn thì những nguồn nhân mạch này có thể giúp bạn giải quyết vấn đề. Phát huy khai thác nhân mạch, cần chủ động tìm kiếm, sau khi tìm được những người mà mình muốn làm quen thì phải tìm mọi cách để làm quen. Nếu như trước 35 tuổi mà bạn vẫn chưa xây dựng được quan hệ nhân mạch một cách chắc chắn, như vậy đối với việc kinh doanh của bạn không còn nghi ngờ sẽ phát sinh ảnh hưởng không tốt.

Vật thì phân thành loại, người phân thành nhóm. Cho dù quan

hệ giữa con người và con người là vô cùng phức tạp, nhưng con người nói chung không khác mình bao nhiêu. Nói chung, trong thương trường kinh doanh chủ yếu có ba loại người:

Loại thứ nhất có thể làm bạn nhưng không thể làm việc cùng nhau. Loại người này sẽ cùng ăn cùng uống với bạn, lắng nghe những lời nói trong lòng bạn, khiến cho bạn cảm thấy có chung một tâm tình, nhưng khi bạn cần anh ta làm một số việc thì loại người này sẽ mượn cớ để từ chối, thậm chí là chuồn thẳng.

Loại người thứ hai có thể cùng nhau làm việc nhưng không thể trở thành bạn được. Loại người tương đối hiểu được nguyên tắc đối nhân xử thế. Khi làm việc cùng với bạn, thường sẽ nghĩ đến vấn đề lợi ích song phương, chu toàn đại cục, tận lực tận tâm xử lý công việc rất tốt, nhưng sau khi làm xong công việc, người này cũng biến mất.

Loại người thứ ba có thể cùng nhau làm việc lại có thể trở thành bạn. Người này nói năng nguyên tắc, hiểu tình cảm. Trong quá trình cùng nhau làm việc, không chỉ dựa vào nguyên tắc xã hội để làm việc mà còn đứng ở góc độ của bạn mà suy nghĩ, xây dựng tình hữu nghị lâu dài với bạn, cho dù bạn đi đến nơi đâu anh ta cũng có thể giúp bạn được.

Đối với những người trên thương trường buôn bán thì nhất định phải cảnh giác với loại người thứ nhất, nghiêm túc đối đãi với loại người thứ hai, kết bạn nhiều với loại người thứ ba.

Giai đoạn thứ hai của quan hệ con người là kết giao tình cảm trong kinh doanh. Sau khi kết giao với mọi người, cũng phải nghĩ đến việc kinh doanh. Xây dựng quan hệ con người không phải việc một sớm một chiều, thường mất vài năm, mười mấy năm thậm chí vài chục năm để vun đắp tình cảm. Vì vậy, sau khi bạn quen biết người, nên coi đó là những người bạn tốt để đối đãi với họ.

Giai đoạn thứ ba của quan hệ con người là quý nhân xuất hiện. Bạn phải bỏ công sức ra trước, bạn phải làm quý nhân trước cho người khác, bạn mới có thể nhận được sự giúp đỡ của người khác, quý nhân mới giúp bạn.

7. NẮM ĐƯỢC QUAN HỆ TỐT VỚI CHÍNH GIỚI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

“Xây dựng quan hệ tốt với chính phủ, đó là mối quan hệ xã hội lớn nhất”.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Là một nhà doanh, nên coi chính trị như bầu trời. Khi thời tiết đẹp, mặt trời lộ ra mới có thể đem chăn gối ra phơi. Nhưng nếu ngày trời mưa to gió lớn, anh lại đem chăn gối ra ngoài thì khẳng định là không hợp rồi. Doanh nghiệp muốn làm lớn, làm mạnh thì tất phải có môi trường chính trị thật tốt. (Chủ tịch tập đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy).

Chính trị và kinh tế vĩnh viễn tồn tại cùng nhau. Nền tảng kinh tế quyết định thượng tầng kiến trúc, chính trị là phương hướng chỉ đạo kinh tế. Nam Tồn Huy cho rằng: làm bất cứ việc gì đều không tách rời được hoàn cảnh chính trị đương thời và bối cảnh chính trị. Không có cải cách mở cửa, không có sự phát triển doanh nghiệp tư thương. Dưới cách nhìn của Nam Tồn Huy, sự phát triển của Chính Thái không thể tách rời ba nhân tố lớn đó là: thiên thời, địa lợi, nhân hoà. Chính sách thời kỳ mở cửa là thiên thời, là chính trị lớn nhất của doanh nghiệp.

Nam Tồn Huy đối với chính trị vô cùng miễn cưỡng, bởi vì chính trị là phương hướng phát triển của Chính Thái. Có thể thấy muốn đứng vững trên thương trường, nắm bắt được cơ hội thị trường phải có trong tay mối quan hệ tốt với những nhân vật trong giới chính trị. Xây dựng được mối quan hệ tốt với những nhân vật trong chính giới có thể kịp thời hiểu được từ họ những chính sách và kế hoạch, từ đó chỉ đạo doanh nghiệp của mình cho phù hợp. Trong con mắt người Ôn Châu, có mối quan hệ tốt đẹp với giới chính trị là đem đến cho việc kinh doanh của mình sự trợ giúp. Một vị Giám đốc phụ trách quan hệ

công chúng của một doanh nghiệp may mặc Ôn Châu nói: đối với chính phủ hoặc những người nắm giữ vai trò quan hệ công chúng không nhất định phải dùng tiền hối lộ, điều quan trọng hơn là thích ứng được với thuộc tính quốc gia.

Theo được biết, trong các doanh nghiệp Ôn Châu đều có người chuyên phụ trách quan hệ với chính phủ và các bộ ngành quản lý. Những người này sau một thời gian sẽ đến các bộ ngành, chính phủ ngồi tán gẫu với nhân viên văn phòng, thao thao bất tuyệt và ngẫu nhiên mời họ đi ăn một bữa cơm, ngoài ra còn đóng góp cho những công trình công ích của chính phủ, giúp cho họ xây dựng hình ảnh chính phủ.

“Chúng tôi chẳng bao giờ trông ngóng chính phủ làm ngược lại những nguyên tắc để giúp chúng tôi làm việc”. Một vị lãnh đạo doanh nghiệp Ôn Châu nói: “Nếu họ coi chúng tôi là những người bạn thì có thể cung cấp cho chúng tôi rất nhiều thông tin”, mà thông tin chính là nhân tố liên quan đến việc nắm bắt cơ hội của doanh nghiệp. Trong một xã hội hiện đại thông tin là cơ hội, thông tin là nguồn tài nguyên, là tiền bạc.

Đương nhiên khi kết giao với những nhân vật trong giới chính trị, cần phải ở mức độ vừa phải, không thể quá sơ sài, cũng không thể quá thân cận. Thương nhân Triết Giang trong phương diện chính trị thái độ rất thận trọng. Đối với chính quyền địa phương, họ duy trì mối quan hệ có cự ly chừng mực, không quá khích, quá nóng, thà uốn mình cầu toàn cũng không tranh chấp được thua nhất thời.

Thương nhân Ninh Ba vua diêm - Lưu Hồng Sinh là người giao thiệp xã hội vô cùng rộng khắp, ông lợi dụng việc kết giao bạn bè, quan hệ đồng hương với Tổng Tử Văn, Tổng Tử Lương, thậm chí cả Tướng Giới Thạch cũng xây dựng mối quan hệ tốt đẹp. Nhưng ông cũng hiểu sâu sắc khi mình kết giao với những con người này, tất phải có chừng mực, bởi vì những người này đều là nhân vật chính giới, bản thân nên tránh sa vào vòng chính trị của họ.

Chính trị và kinh tế gắn liền không thể tách rời, nhưng là một thương nhân thuần túy nhất thiết không để mình cuốn vào vòng chính trị của họ bởi vì sự kết thúc của chính giới và thương giới không giống nhau. Nếu như vừa làm kinh doanh vừa làm chính trị thì điều này không chỉ chính quyền không cho phép mà cũng rất khó chăm chỉ làm tốt một việc được. Rất nhiều người cho rằng “làm kinh doanh giỏi cũng là quan”. Trên thực tế, khi chí hướng của bạn để ở kinh doanh sáng nghiệp, bạn phải đặt mình là một thương nhân thuần túy, thật thà, thành thực làm tốt vai trò người thương nhân, nỗ lực đền đáp cho xã hội và trải thảm đỏ cho con đường kinh doanh của mình.

8. CÓ TIỀN MỌI NGƯỜI CÙNG KIẾM

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Tôi có lợi, anh không có lợi, buôn bán không thành. Tôi lợi nhỏ, anh lợi lớn, buôn bán không làm được. Tôi lợi lớn, anh lợi nhỏ, buôn bán không được lâu dài. Tôi lợi lớn, anh lợi lớn, buôn bán không thất bại.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Đặc điểm lớn nhất của tôi là: tuyệt đối không vì lợi ích cá nhân mà tranh đấu với người khác, chỉ cần có những người cống hiến cho công ty, tôi sẽ cùng với họ vui mừng hưởng thành công. (Tổng giám đốc Công ty Tân Lan Đức-Trần Bình).

Nhất định phải để lại một khoảng không gian cho người khác sinh tồn, mình kiếm được tiền, người khác cũng kiếm được tiền, có tiền mọi người cùng nhau kiếm. Chỉ có mọi người cùng nhau kiếm tiền, bạn mới có thể kiếm được tiền. (Thương nhân Triết Giang-Kim Vĩ Hải).

Có một câu chuyện như thế này: Triều Tống có một người Thường Châu tên là Tô Dịch làm quan chi châu huyện. Gia đình này rất giàu có, nhưng rất keo kiệt, hay dở trò. Mỗi lần mua ruộng đất hay

nhà cửa, anh ta không chịu trả hết số tiền đáng có của đối phương, có khi chỉ vì trả thừa người khác có một đồng, anh ta cũng đổ mặt tía tai cãi nhau. Có điều đáng ghét là anh ta hay nhân cơ hội để vơ vét. Khi người khác rơi vào hoàn cảnh khó khăn hoặc việc khẩn cấp phải bán nhà, bán đất, anh ta đều ép giá, từ đó kiếm lời chác lớn.

Có lần khi anh ta đang mua một căn nhà của một gia đình phá sản, cố gắng giảm giá, về sau còn cãi nhau với chủ nhà. Lúc đó, người con trai anh ta cũng đứng bên cạnh, cảm thấy khó coi liền nói: “Bố à, bố trả cho họ thêm chút tiền nữa đi, chẳng bao lâu nữa đến đời con cháu chúng ta lâm vào cảnh chẳng còn cách nào lại phải bán căn nhà này, đến lúc đó chúng ta lại mong có người cho một cái giá tốt.” Nghe xong lời người con, Tô Dịch bàng hoàng giây lát, vừa kinh ngạc vừa xấu hổ, tỉnh ngộ hiểu ra những việc làm có phần quá đáng của mình.

“Có tiền mọi người cùng kiếm”, đây chính là một đạo lý kinh doanh mà thương nhân Triết Giang theo đuổi. Trong quá trình hoà đồng với mọi người, họ hiểu được chuẩn tắc song phương cùng có lợi, để cho mọi người cùng nhau kiếm tiền. Có một nhà khai thác kinh tế thị trường người Ôn Châu là Ngô Ái Dịch đã từng tiết lộ một bí quyết kinh doanh: “Kiếm được một đồng nên phân ra bốn hào”.

Làm kinh doanh nên coi trọng tình nghĩa, trọng tình không trọng lợi. Khi nói hoà hợp với mọi người mà lại nghĩ muốn chiếm phần hơn, khẳng định là mọi người đối với bạn rất phản cảm, dẫn đến ghét bạn, đương nhiên cũng không sẵn sàng cùng làm ăn, kết giao với bạn. Nhưng nếu bạn trong quá trình hoà đồng với mọi người mà nghĩ nhiều đến cho họ, giúp đỡ họ, và trong hoạt động kinh doanh nhận trách nhiệm về lợi ích của họ nhưng một hào cũng không thiếu trả cho họ thì họ sẽ cảm thấy hợp tác với bạn sẽ có tiền đồ, bạn là con người rộng rãi, có như vậy trên con đường kinh doanh bạn mới thể hiện được hết ưu thế của mình.

Cho dù bản chất làm kinh doanh là kiếm tiền, nhưng kiếm tiền không phải là những thủ đoạn hãm hại người mà là lấy tình đáp người,

không trọng lợi nhỏ mà trọng đại cục, buôn bán không u. lại tình người. Như vậy, một lần buôn bán không thành, còn sau và kinh doanh ngày càng tốt hơn. Cho nên, nhân mạch là người. vốn kinh doanh vô cùng quan trọng. Những người Triết Giang khôn ngoan nhận thức sâu sắc điểm cốt lõi, vì vậy họ mới thành công trên thương trường. Thương gia Triết Giang là Kim Vị Hải gia cảnh bần hàn, trong nhà có mấy anh em, anh là con cả. Khi anh 13 tuổi cha qua đời. Tốt nghiệp trung học, Kim Vị Hải bước vào đường đời, đi làm thuê kiếm tiền. Ban đầu, làm lái xe, về sau anh quyết định buôn bán trên thị trường Nghĩa Ô, trở thành ông chủ nhỏ.

Năm 1991, anh mở công ty riêng cho mình. Công ty tuy nhỏ nhưng mỗi năm cũng thu được vài trăm vạn tệ lợi nhuận.

Năm 1996, Kim Vị Hải lại mở thêm ngành vận tải liên vận trong nước đường dài, lợi nhuận vô cùng lớn. Năm 1999, anh đầu tư 20 triệu tệ vào Cửa hàng bách hoá tổng hợp Cửu Liên tại Hàng Châu.

Tháng 7 năm 2002, Kim Vị Hải đến Uy Hải Văn Đăng, Sơn Đông lập một thị chợ bán buôn, muốn Sơn Đông trở thành chợ bán buôn giống như chợ bán buôn ở Nghĩa Ô. Chợ này có 6000 gian cho thuê, đầu tư là 150 triệu tệ, riêng thiết bị điều hoà và chống cháy đã là 20 triệu. Kim Vị Hải cân nhắc đến giá cho thuê đã phải hao phí rất nhiều tâm sức.

Khi đó chợ bán buôn gần Văn Đăng nhất là chợ Tức Mặc, một chỗ ngồi 9 mét vuông một năm tiền thuê là 7 vạn tệ, nhưng Kim Vị Hải cho thuê tại chợ bán buôn một năm một gian 9 mét vuông chỉ có 5000 tệ, điều kiện là phải thuê trong 5 năm.

Kết quả là toàn bộ gian cho thuê đã được thuê hết, lợi nhuận rất cao.

"Nhất định phải để lại một khoảng không gian cho người khác sinh tồn, mình kiếm được tiền, người khác cũng kiếm được tiền, có tiền mọi người cùng nhau kiếm. Chỉ có mọi người cùng nhau kiếm tiền, bạn mới có thể kiếm được tiền." Kim Vị Hải cho rằng: cần phải

để lại cho người khác con đường kiếm được tiền. Anh giơ bàn tay ra, chỉ vào ngón cái nói: “Tôi kiếm đồng tiền này”, lại chỉ vào ngón thứ hai nói: “Cái này để cho những người thuê ở chợ kiếm tiền”, sau cùng chỉ vào ngón thứ ba: “Cái này để cho khách hàng ở các nơi đến chợ nhập hàng kiếm tiền”. Trong con mắt thương nhân Triết Giang, buôn bán là để kiếm tiền, nhưng kiếm tiền như thế nào lại là điều rất được coi trọng. Họ cho rằng: trong làm ăn “tôi có lợi, anh cũng có lợi”, để mọi người cùng nhau kiếm tiền, thì bản thân mới có thể kiếm được tiền mãi mãi. Đây chính là “Tôi có lợi, anh không có lợi, buôn bán không thành. Tôi lợi nhỏ, anh lợi lớn, buôn bán không làm được. Tôi lợi lớn, anh lợi nhỏ, buôn bán không được lâu dài. Tôi lợi lớn, anh lợi lớn, buôn bán không thất bại.”

Đạo kinh doanh này đã làm cho người Triết Giang buôn bán được khắp các nơi trên thế giới. Rất nhiều người phụ trách thương hội Ôn Châu nước ngoài đã tổng kết kinh nghiệm làm ăn buôn bán là: một người làm việc thì không thể kiếm được tiền, mọi người cùng nhau làm việc mới kiếm được tiền, có tiền mọi người cùng nhau kiếm.

Hội trưởng thương hội Ôn Châu là Thiệu Ngũ Khâu nói: danh nghĩa thành lập thương hội của chúng tôi là một tổ chức đầu tư, hội viên gia nhập hội tự nguyện nộp năm ba vạn tệ, nhiều đến hàng ngàn vạn, đồng thời đưa ra ý kiến cá nhân hay nhất đối với hạng mục đầu tư, tập thể thương nghị đối với hạng mục đầu tư. Do có sự tín nhiệm giữa các thành viên, làm cho hiệu ích của đồng vốn được thực hiện với tỷ lệ cao nhất và ngày càng tăng.

Làm cách nào để càng kiếm được nhiều tiền hơn là vấn đề mà mỗi thương nhân đều quan tâm. Điều quan trọng để kiếm được tiền là tình trạng tiêu thụ sản phẩm. Lý Gia Thành nói: “Người phải đi cầu buôn bán, buôn bán này khó làm, buôn bán đến tìm anh, anh dễ làm. Vậy thì làm cách nào buôn bán, làm ăn đến tìm anh? Phải dựa vào bạn bè. Làm cách nào để kết giao bạn bè? Đó là khéo léo đối đãi người, luôn nghĩ đến lợi ích của họ.” Lý Gia Thành hiểu rất sâu sắc:

chỉ có làm cho họ được hưởng những lợi ích tương xứng, họ mới ra đến cho mình tiền bạc. Ông nói: “Nếu như trong cuộc làm ăn chỉ có mình kiếm được tiền, mà đối tác không kiếm được đồng nào thì làm ăn kiểu này tuyệt đối không thể làm được”. Ông còn nói: “Điều quan trọng đầu tiên là phải chú ý đến lợi ích của đối tác, không thể tính toán riêng cho mình, đối tác không có lợi, bản thân cũng không có lợi. Cần phải cam lòng nhường lại lợi ích cho đối tác. Có như vậy thì lợi ích lớn mới đến với mình”.

“Có tiền mọi người cùng kiếm, lợi nhuận mọi người cùng hưởng, như vậy mới có người sẵn sàng hợp tác với bạn. Ví dụ: lấy 10% lợi nhuận là công bằng, vậy lấy 11% cũng có thể được, nhưng nếu như chỉ lấy 9% thì tiền tài sẽ còn đến mãi.”

Nhiều thương gia có con mắt hạn hẹp, chỉ nhìn thấy lợi ích trước mắt, mỗi lần làm ăn chỉ nghĩ đến nuốt trọn, kết quả thường là vì nhỏ mà mất lớn, đánh mất cơ hội lâu dài, dẫn đến không còn người hợp tác với mình. Trên thực tế đây là cách làm không lý trí. Có thể thấy, cách làm giết gà lấy trứng là đại kỵ trong kinh doanh.

Cần phải chú ý đến lợi ích của đối tác, như vậy mọi người mới sẵn sàng hợp tác với bạn và mong muốn lần sau lại hợp tác. Tục ngữ có câu: “Ở nhà dựa bố mẹ, ra ngoài dựa bạn bè”. Bạn bè từ đâu đến? Đó chính là từ việc chú ý đến lợi ích của họ mang lại. Tổng giám đốc Trần Bình - Công ty Tân Lan Đức nói: “Đặc điểm lớn nhất của tôi là: tuyệt đối không vì lợi ích cá nhân mà tranh đấu với người khác, chỉ cần có những người cống hiến cho công ty, tôi sẽ cùng với họ vui mừng hưởng thành công. Ví dụ: Công ty trong thời kỳ đầu sáng nghiệp, tôi có phần lớn cổ phần, nhưng cùng với sự phát triển ngày càng lớn, tôi đã đem phần lớn cổ phần của mình phân chia cho người khác. Hiện nay, tôi chỉ nắm giữ 10% cổ phần. Tôi trước sau vẫn lấy tấm lòng công bằng, rộng rãi để đón tiếp những người hợp tác. Có người bạn nói đùa tôi là con người bất cứ việc gì cũng “OK”. Đương nhiên cũng có thể vì như vậy mà trong tương lai tôi sẽ thất bại, nhưng tôi rất vui

lòng. Tôi cho rằng, cổ phần của ông chủ ngày càng ít, thì doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh, cổ phần của tôi giảm đi, nhưng chiếc bánh ngọt làm lớn hơn, sự nghiệp làm lớn hơn.”

Trong con mắt hội trường hội thúc đẩy kinh tế Ôn Châu tại Nam Kinh Chương Khánh Hồng thì thương nhân Triết Giang và thương nhân Ninh Ba không giống nhau. Lấy ví dụ để so sánh: nếu như có một hạng mục đầu tư lớn, cách làm của thương nhân Ninh Ba là tự mình làm lấy một mình, không để lại cho người bên cạnh một khoảng nhỏ. Nhưng sức người có hạn, thường khi thực thi hạng mục còn tồn tại nhiều thiếu sót. Nhưng thương nhân Ôn Châu có cách làm ngược lại, nếu như một người ôm không xuể, anh ta sẽ gọi người khác đến cùng làm, tuy rằng lợi nhuận có thể giảm bớt, nhưng vì cùng nhau hợp lực nên kết quả cuối cùng của hạng mục hoàn thành một cách xuất sắc, từ đó xây dựng được thanh danh rất tốt.

9. HỢP TÁC TRỌNG VỀ CẠNH TRANH

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Phân công rõ ràng, hợp tác chặt chẽ.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Chia nhau hưởng lợi không phải là hào phóng, đối với những người sáng nghiệp mà nói, đó là sự sáng suốt. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy).

Nhà kinh tế học Chung Bằng Vinh đã từng kể câu chuyện:

Trong rừng sâu nguyên thủy, có ba con chó sói rất đói trông thấy một con ngựa vằn, thế là chúng hòa nhau vây bắt. Con thứ nhất nhảy lên cắn vào mõm con ngựa, cho dù con ngựa có vùng vẫy như thế nào nó vẫn quyết cắn chết, không nhả.

Con thứ hai nhảy lên cắn đuôi con ngựa, cho dù con ngựa có

đá nó như thế nào nó vẫn quyết cắn chết, không nhả.

Như vậy, con ngựa trước sau đều bị tấn công, mất đi năng lực tự vệ.

Đến lúc này con sói thứ ba mới cắn chân con ngựa, con ngựa không thể phản kháng ba con chó sói, chịu chết cho chúng cắn xé. Chẳng bao lâu con ngựa ngã, thế là ba con sói bổ lên thân con ngựa hưởng thụ một bữa ăn ngon lành.

Chung Bằng Vinh nói, tình hình kinh tế của người Triết Giang thuộc về “kinh tế lang sói, phân công rõ ràng, hợp tác chặt chẽ”, như vậy mới sản sinh ra sức mạnh.

Tháng 6 năm 2004, các Tập đoàn Áo Khang, Thần Lực, Pháp Phái cùng với chín doanh nghiệp gia tộc Ôn Châu thành lập Tập đoàn tài chính Trung Thủy và chính thức treo biển, mạnh dạn thâm nhập trên mạng công cụ tìm kiếm internet. Trước đó các ngành nghề khác như: dụng cụ gia đình, khoá, cửa, v, v... chỉ xây dựng được những trang Web mang tính cá thể.

Thương nhân Triết Giang còn có điểm khác là: họ vô cùng đoàn kết. Tại những nơi mà thương nhân Triết Giang kinh doanh, đều có thể tìm thấy thương hội Triết Giang địa phương. Họ chú trọng đến tình đồng hương, thân bang tương trợ và tinh thần đoàn kết hợp tác.

Nhà hoạt động xã hội Nhật Bản - Nội Sơn có câu chuyện về kinh nghiệm bản thân đã làm chúng ta càng có nhận thức sâu sắc về ý thức đoàn kết của những người Triết Giang. Nội Sơn đã từng mở một cửa hàng sách tại Thượng Hải, nhân viên trong cửa hàng đều là người Ninh Ba, ông đã viết một đoạn văn miêu tả về ấn tượng người Ninh Ba:

“Thượng Hải có một ngân hàng Tư Minh do người Ninh Ba lập ra, có lần phát sinh tin đồn: đồng tiền giấy không tiêu được. Lúc đó tôi nói với những nhân viên: “Những đồng giấy bạc của ngân hàng Tư Minh hiện có tin đồn không đổi được, nếu như có khách hàng trả bằng đồng giấy bạc ngân hàng Tư Minh thì yêu cầu họ đổi tiền khác mới được. Nhân viên của tôi toàn là người Ninh Ba, một người nhiều

tuổi nhất có tư cách nói: “Không có chuyện như vậy, ngài không thích tiền giấy ngân hàng Tư Minh, tôi tình nguyện đổi cho ngài”. Thế là những đồng tiền giấy ngân hàng Tư Minh đều chọn ra và họ tự mang đi đổi đồng tiền khác, tôi chẳng biết nói thế nào cho phải. Một người đồng hương (dĩ nhiên là không quen biết) vừa nghe thấy tin dụng ngân hàng phát hành dao động bèn lập tức giữ lại tờ tín dụng ngân hàng của người đồng hương. Đương nhiên đồng tiền đã thiếu lại còn rất thiếu, nhưng với tinh thần như vậy đã chi phối toàn thể người Ninh Ba.”

Vương Thủy Phúc - Chủ tịch Công ty Tây Tử có câu danh ngôn: “Hợp tác trọng về cạnh tranh”. Ông nói như thế và làm cũng như vậy.

Ngày 12 tháng 3 năm 1997, Công ty Tây Tử hợp tác với Công ty thang máy Otis của Mỹ – đây là công ty được liệt vào 500 công ty mạnh nhất trên thế giới. Hai bên đã hợp tác vốn để thành lập Công ty thang máy Tây Tử, đối tác Mỹ chiếm 30% cổ phần, còn lại 70% là Trung Quốc. Tháng 8 năm 2000, phía Trung Quốc đồng ý nhượng lại cổ phần cho phía Mỹ, cổ phần của Mỹ tăng lên 80%. Vương Thủy Phúc đã giải thích về sự việc này là: phải học cách nhả ra mới có thể thu được nhiều hơn.

Sự thật đúng như lời ông nói. Công ty Mỹ sau khi nắm được quyền kiểm soát công ty đã nhanh chóng đem kỹ thuật thang máy thế hệ thứ hai thuộc loại tiên tiến nhất trên thế giới chuyển giao cho Tây Tử-Otis. Hành động này đã đem lại cho công ty sự tăng trưởng hàng năm vượt bậc, đồng thời xưởng sản xuất linh kiện của Công ty liên doanh Tây Tử được phát triển. Đúng từ lợi ích kinh tế mà nói, Công ty liên doanh Tây Tử mỗi năm thu nhập vài trăm triệu tệ và thương hiệu sản phẩm Tây Tử-Otis đã nhanh chóng gây được tiếng trên toàn quốc, chất lượng sản phẩm đã vượt qua các đối thủ cùng ngành nghề.

Phó hội trưởng hội liên hiệp các nhà doanh nghiệp Ôn Châu tại Vân Nam là Lô Hưng Hoa đã kêu gọi 9 thương nhân Triết Giang cùng nhau chiết ra 100 triệu tệ để xây dựng Tập đoàn đầu tư Triết Giang - Vân Nam. Như vậy, từ thế của thương nhân đơn độc làm ăn manh mún và yếu thế không làm được những hạng mục lớn đã được thay

thế bằng tinh thần đoàn kết và sự liên kết hợp lực. Tập đoàn đầu tư Triết Giang- Vân Nam vừa mới thành lập đã bắt tay xây dựng khu công nghiệp nhựa Trung Quốc tại địa phương.

Tại Sơn Đông, phó hội trưởng thương hội Triết Giang - Diệp Lạc Minh đã liên kết được 10 vị đồng hương Ôn Châu, cùng nhau đầu tư xây dựng khu “Phương Bắc Ôn Châu” tại Diên Đài.

Nhà kinh tế học Sơn Đông là giáo sư Nhan Cảnh Hải đã đánh giá về sự đoàn kết của thương nhân Triết Giang: kinh tế thị trường cần phải hợp tác, cần có tinh thần đồng đội. Người Triết Giang thiên chất thông minh, lại rất giỏi nhận biết thời thế, khi nhận thấy một người không thể làm được thì họ cùng nhau làm, chính nhờ vậy mà tỉ lệ thành công rất cao.

10. KHÉO LÉO “MƯỢN BỘ ÓC”

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Biết sử dụng sức quần chúng tức là người vô địch thiên hạ, biết sử dụng trí của quần chúng thì không sợ cả thánh nhân. (Tam quốc chí)

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Thói quen của tôi là để cho mỗi cá nhân phát biểu ý kiến, thực sự tôn trọng ý kiến mỗi cá nhân, thực sự khai thác và phát huy sở trường của mỗi người. Qua nhiều lần luận chứng, bản thân tôi đã nhìn đúng sự việc và trên cơ bản sẽ không thay đổi nữa. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái - Nam Tồn Huy)

“Bậc trí giả ngàn lần suy nghĩ tất có lần sai, kẻ ngu dốt ngàn lần suy nghĩ tất có lần đúng”. Năng lực con người có hạn. Người thông minh khi cân nhắc các vấn đề cũng không thể vạn lần không một lần sai. Người không xấu hổ khi hỏi, thường có thể đạt được sự giàu có về tinh thần. Những người chỉ biết có suy nghĩ vấn đề một mình, không thỉnh giáo người khác, tức là không nghĩ được sâu xa, không thể làm

đại sự.

Tần mạt, Hán sơ, Hán Sở tranh đoạt, cuối cùng Hán vương Lưu Bang đã giành được thắng lợi. Sở Bá Vương Hạng Vũ đại bại, tự vẫn tại Ô Giang. Trước khi chết, ông nói với 28 binh sỹ còn sót lại: “Ta từ khi khởi binh đánh trận cho đến nay đã được tám năm, bản thân đã trải qua hơn bảy mươi trận chiến, đánh đâu thắng đó, mọi người đều tâm phục. Từ trước đến nay không hề thất bại, bởi vậy mới xưng bá thiên hạ. Nhưng bây giờ lại bị vây khốn ở đây, chính là Trời muốn hại ta, không phải là sai lầm dụng binh đánh trận của ta!”. Ông còn nói với binh sỹ: “Ta hôm nay đương nhiên muốn một trận quyết sống mái, vì mọi người quyết tử chiến, cho mọi người biết Trời muốn diệt ta, không phải ta dụng binh đánh trận kém cỏi.” Sau đó Hạng Vũ dẫn quân sỹ xông thẳng vào vòng vây quân Hán tàn sát, hăng hái mạnh mẽ, không thể cản nổi. Quả nhiên quân Hán quá sợ hãi ùn ùn bỏ chạy. Về sau bên bờ Ô Giang, viên coi bờ đã chuẩn bị một con thuyền tốt mời Hạng Vũ qua sông, Hạng Vũ cảm thấy không còn mặt mũi nào nhìn thấy những người Giang Đông bèn cười đáp: “Trời muốn ta diệt vong, ta vì sao còn muốn vượt sông?” Thế là tự vẫn mà chết.

Trong tác phẩm “Tam quốc chí”: “Biết sử dụng sức lực quần chúng tức là người vô địch thiên hạ, biết sử dụng trí của quần chúng thì không sợ cả thánh nhân.”

Hạng Vũ là một con người cực kỳ trí tuệ, nhưng lại thiếu khả năng huy động tính tích cực của thuộc hạ, không tận dụng được năng lực mưu trí của thuộc hạ. Còn Lưu Bang lại rất giỏi huy động tính tích cực thuộc hạ, biết lợi dụng mưu trí của thuộc hạ, cho nên Lưu Bang thắng, Hạng Vũ thua.

Vua ngành sắt thép Mỹ đã từng viết lên bia mộ của mình dòng chữ: “An nghỉ nơi đây là người giỏi về cầu kiến những người còn thông minh hơn anh ta.”

Chính là nhờ biết cách sử dụng những người ưu tú trợ giúp mình, ông mới được ngồi vào vị trí vua ngành sắt thép. Vận dụng trí tuệ của

người khác chính là mượn bộ óc. Đối với những người kinh doanh sáng nghiệp mà nói, đều cần phải vận dụng trí tuệ của người khác. Nói chung mượn bộ óc có mấy phương thức như sau:

- Thứ nhất: đọc nhiều câu chuyện của một số người thành công, tiếp thu kinh nghiệm của những người thành công, suy nghĩ lại những điều giáo huấn cho thất bại của mình. Khi đọc những câu chuyện của những người thành công nên tìm những loại sách tương quan, hoặc thông qua giao lưu để học hỏi.

Tuyệt đại đa số người Triết Giang đều thích đoàn kết bao bọc. Thương hội Triết Giang đi đến đâu là có Thương hội Triết Giang ở đó. Thương hội chính là sân chơi để những người Triết Giang có thể giao lưu, giúp đỡ lẫn nhau.

Tết Trung thu năm 2004, một nhóm người tham gia tụ họp thương hội Thái Thuận, Ôn Châu, Bắc Kinh tại khách sạn phía nam thành Bắc Kinh.

Thái Thuận là một trong những huyện nghèo nhất Ôn Châu, nhưng những người cần lao Thái Thuận lại không cam chịu bần cùng lạc hậu, một lớp trẻ đã ùn ùn đi ra ngoài làm thuê. Tụ hội là do thương hội Thái Thuận đứng ra tổ chức, và do những nhà doanh nghiệp Thái Thuận bỏ vốn. Trong khi tụ hội, hội viên đã cùng nhau giao lưu, liên kết, kể cho nhau về những kinh nghiệm sáng nghiệp của mình tại Bắc Kinh, bàn chuyện hợp tác. Điều này chứng tỏ người Triết Giang rất khéo léo trong việc kiến tạo nhân mạch, rất giỏi trong khả năng mượn bộ óc.

Thứ hai: xin thỉnh giáo người khác, mang tấm lòng thành kính mời người khác chỉ bảo, đóng góp ý kiến. Cổ nhân có câu: “Hạ sách là tận hết sức mình, trung sách là tận hết sức người, thượng sách là tận hết trí người”.

Khéo léo tận dụng bộ óc người khác có thể tập trung trí tuệ mọi người vào tay mình và làm được tất cả mọi việc.

Quốc hội Mỹ có vị thượng nghị sỹ rất giỏi về vận dụng trí tuệ

người khác. Khi xử lý những công việc của công chúng, vì muốn nâng cao hiệu suất làm việc, hoàn thiện thật tốt mỗi sự việc, ông thường giao công việc cho cấp dưới làm dự thảo. Khi cấp dưới đệ trình dự thảo, ông không vội vàng xem ngay mà hỏi người cấp dưới: “Đây có phải là dự thảo tốt nhất chưa?” Lúc đó cấp dưới thường sẽ suy nghĩ tường tận, sau đó nói: “Có lẽ chưa thật đầy đủ”. Thế là cấp dưới đem dự thảo mang về sửa chữa. Sau một thời gian cấp dưới đệ trình lên dự thảo, ngài thượng nghị sỹ lại hỏi như vậy, kết quả là cấp dưới lại mang dự thảo về thay đổi sửa chữa. Cứ như vậy vài lượt mang đi mang về, cấp dưới đã giao nộp lên trên bản dự thảo vô cùng hoàn thiện. Nếu như đồng thời giao cho hai cấp dưới cùng làm dự thảo thì ông sẽ chọn dự thảo nào hoàn thiện nhất.

Kiến nghị của những người bên cạnh mình cần thận trọng xem xét. Cho dù họ suy nghĩ vì mình, nhưng do bối cảnh, học thức và nhiều nhân tố khác còn hạn chế nên kết quả không thực sự lý tưởng. Vì vậy, khi bạn mượn bộ óc người khác, nhất định phải lắng nghe ý kiến nhiều người, sau đó tiến hành tổng hợp, phân tích, suy nghĩ thật kỹ lưỡng mới đưa ra quyết định.

Chủ tịch Tập đoàn Nam Tồn Huy nói: “Thói quen của tôi là để cho mỗi cá nhân phát biểu đầy đủ ý kiến, thực sự tôn trọng ý kiến mỗi cá nhân, thực sự khai thác và phát huy sở trường của mỗi người. Qua nhiều lần luận chứng, bản thân tôi đã nhìn đúng sự việc và trên cơ bản sẽ không thay đổi nữa.”

Thứ ba: tham gia thật nhiều lớp bồi dưỡng, từ sự truyền đạt kinh nghiệm của mọi người mà bạn chất lọc ra được những kinh nghiệm thành công cho riêng mình.

Hiện nay những thương nhân Triết Giang rất nhiệt tình tham gia các lớp bồi dưỡng, nhất là các lớp như: MBA, bồi dưỡng cao cấp. Đây không chỉ là biểu hiện sự yêu thích học tập của người Triết Giang mà còn là biểu hiện sự khôn khéo trong việc khai thác xây dựng mạng lưới nhân mạch, một biểu hiện giỏi về vận dụng trí tuệ người khác.

Một vị lãnh đạo doanh nghiệp Triết Giang tham gia khoá học MBA nói: “Học ở đây, chủ yếu là để kết giao với vài vị lãnh đạo doanh nghiệp, cùng họ trao đổi kinh nghiệm và giáo huấn. Điều đó thực dụng và có lợi hơn nhiều so với những điều trên sách vở”.

Ngày càng có nhiều người nhận thức được rằng: nhà trường, lớp học bồi dưỡng không chỉ là một sự đầu tư về trí lực mà còn là đầu tư nguồn nhân mạch quan hệ con người. Đối với những người muốn kinh doanh và sáng nghiệp, có thể vận dụng những phương pháp này để tích lũy nhân mạch.

11. KHÔNG CÓ KẺ THÙ VĨNH VIỄN

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Trên thương trường không có kẻ thù vĩnh viễn, chỉ có bạn vĩnh viễn.

Tục ngữ có câu: “Cùng nghề không cùng lợi”. Rất nhiều người cho rằng: cùng nghề như oan gia. Vì vậy, những người cùng nghề gặp nhau thường không thêm nhìn mặt, có chết cũng không đi lại với nhau. Nhưng trên thực tế, khi kết giao với những người cùng nghề thì hoạt động kinh doanh của bạn chẳng những không tồi tệ mà còn rất có lợi.

Khi bạn bắt tay vào kinh doanh, trước tiên nên tìm hiểu tình hình của những người cùng nghề, nắm bắt được các thông tin trên thị trường. Hiểu được thông tin của những người đồng ngành nghề chính là mấu chốt thành công của bạn, bởi đó là một tham chiếu kinh doanh sau này của bạn. Nếu như bạn có hiểu biết nhiều hơn về tình trạng cùng ngành nghề thì trong kinh doanh, bạn sẽ học được nhiều kinh nghiệm, tránh được sai lầm. Như vậy là bạn đã thành công một nửa trên con đường kinh doanh của mình.

Đương nhiên việc moi được thông tin tương quan từ miệng

những người cùng ngành nghề không hề dễ dàng. Tất nhiên là họ sẽ làm công tác bảo mật đối với những thông tin kinh doanh tương quan. Vì vậy, để hòa đồng được với họ, đòi hỏi phải có kỹ năng rất khéo léo và tài giỏi.

Đầu tiên, không được coi những người cùng ngành nghề là oan gia, mà phải coi họ là những người bạn chiến lược, tất có lúc liên kết với nhau, cùng nhau duy trì trật tự thị trường. Trong phương diện cạnh tranh thị trường, nên lấy chất lượng, phục vụ làm đầu, tránh bôi nhọ dèm pha, giảm giá cạnh tranh hoặc những sự cạnh tranh không lành mạnh khác.

Trong những năm 70, những tờ báo được thường xuyên đến phỏng vấn. Nhà trắng ở Washington là tờ Washington post và tờ News Washington.

Năm 1972, khi xảy ra vụ Watergate, tờ báo Washington post phát hiện sớm nhất vụ việc này, chính phủ của Tổng thống Nich sơn vì thế bị tẩy chay. Chính phủ Nich sơn chỉ chấp nhận phỏng vấn của báo News Washington, không chấp nhận báo Washington post phỏng vấn. Mặc dù báo News Washington và báo Washington post là đối thủ cạnh tranh nhưng trong khi xử lý việc này, tờ báo News Washington đã thể hiện sự nghiêm túc. Báo News Washington đã phát biểu với dư luận xã hội rằng: họ không vì Nhà trắng trút căm phẫn vào báo Washington post mà chống đối đối thủ cạnh tranh chiếm phần thượng phong, nếu như phóng viên báo Washington post mà không được vào Nhà trắng thì sẽ đình chỉ cuộc phỏng vấn. Lập trường này đã được các phương tiện trên toàn thế giới ủng hộ và khen ngợi, cuối cùng chính phủ Nich sơn phải thay đổi lập trường ban đầu.

Mặc dù đây chỉ là một ví dụ về giới chính trị, nhưng trên thương trường cũng sẽ xuất hiện tình huống giống như vậy. Ví dụ: bạn và một công ty khác cùng nhau sản xuất đường, sản phẩm đều cung cấp cho nhà máy bánh kẹo làm nguyên liệu sản xuất. Bạn và nhà sản xuất kia có thù địch với nhau, nói xấu bôi nhọ lẫn nhau thì người được lợi

chính là Công ty sản xuất bánh kẹo. Công ty này nhân cơ hội ép giá, khiến hai nhà sản xuất bị chịu tổn thất nghiêm trọng. Đây chính là cái gọi là “trao cò tranh nhau ngư ông đắc lợi”. Vì vậy trên thương trường không có kẻ thù vĩnh viễn, đối với đối thủ cạnh tranh với nhau nên lấy thái độ người bạn để đối xử và liên kết với họ trở thành đồng minh chiến lược, cùng nhau duy trì bảo hộ lợi ích cộng đồng.

Tiếp theo bạn cần phải làm cho những người cùng ngành nghề với mình có được thuận lợi, có lúc phải hy sinh một chút lợi ích của bản thân, cần phải lập quan hệ tốt với họ, để phòng trường hợp xấu xảy ra họ muốn đâm dao sau lưng bạn. Cho dù bạn đàm phán với ai, cho dù buôn bán có thành công hay không, những người kinh nghiệm già dặn thường sẽ mang khuôn mặt tươi cười và nói: “Hy vọng lần sau có cơ hội hợp tác”. Gặp trường hợp những người cùng ngành nghề thiếu hàng, bạn có thể rộng rãi hào phóng cung cấp hàng cho họ, không nên nhân cơ hội để bắt chẹt nâng giá, hòng kiếm lợi lớn.

Có vị già đời trong thương trường nói: “Trên thương trường không có kẻ thù vĩnh viễn, chỉ có bạn vĩnh viễn”. Có lẽ ngày hôm nay hai doanh nghiệp đối thủ vì lợi ích chia nhau không đều mà dẫn đến cãi nhau, hoặc vì tranh đoạt một đơn làm ăn mà hai bên không biết xử lý linh hoạt, cả hai cùng thất bại nhưng, không biết chừng ngày mai hai bên lại dắt tay nhau cùng tiến, kết thành liên minh.

Trong con mắt thương nhân Triết Giang, làm bất cứ việc gì cũng cần nhẫn nhịn. Người Triết Giang nếu như có xảy ra chuyện tranh chấp, nhưng thấy đối phương có nghĩa khí có thể thành bạn, họ sẽ chủ động với đối phương hoá thù thành bạn. Một số người rất khó khăn trong việc nhẫn nhịn, nhưng cái gọi là đại trượng phu thì có thể cong, có thể thẳng, khi cần thẳng sẽ thẳng, khi cần cong sẽ cong. Đây không phải là sự thiếu sỹ khí hèn nhát mà là làm đại sự cần có mưu lược.

12. CHỊU THIỆT THỜI LÀ ĐƯỢC PHÚC

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Thà làm bị lỗ, chứ không làm tận tuyệt.

Có khi nhìn thấy một việc có vẻ rất thiệt thòi, nhưng lại có thể biến thành việc vô cùng có lợi.

Thời Đông Hán có người tên là Chân Vũ làm quan chức đại học bác sĩ. Ông là con người trung hậu, gặp việc thì khiêm nhường. Có lần, Hoàng thượng đem một đàn dê do ngoại phiên tiến cống tặng cho các quan trong triều, mỗi người một con. Trong khi phân chia đàn dê, người phụ trách chia rất bối rối: đàn dê này to nhỏ không giống nhau, gầy béo không đều, chia như thế nào để quần thần không dị nghị?

Lúc này quần thần tranh nhau hiến kế. Có người nói đem giết thịt hết đàn dê, sau đó chia đều cho mỗi người.

Lại có người nói: bốc thăm phân loại, may hay rủi đều dựa vào vận khí của người đó.

Mọi người tranh luận ầm ĩ không dứt, Chân Vũ bước ra nói: Chia dê chẳng phải là việc rất đơn giản hay sao? Theo cách của tôi, mọi người tiện tay dắt một con dê là được, có phải không?”. Nói vậy rồi ông dắt một con dê gầy nhất đi.

Nhìn thấy Chân Vũ dắt con dê gầy nhất đi, các vị đại thần khác cũng cảm thấy áy náy nếu mình dắt con dê béo nhất đi, thế là mọi người đều chọn con dê nhỏ nhất dắt đi, cả đàn dê nhanh chóng được dắt đi hết. Mọi người không có ai ca thán. Về sau việc này truyền đến tai Quang Võ Đế, Chân Vũ được thêm thanh danh là “Bác sĩ dê gầy”.

Không lâu sau, dưới sự tiến cử quần thần, Chân Vũ được triều đình đề bạt là viện trưởng Viện đại học bác sĩ. Từ đó có thể thấy, Chân Vũ chịu thiệt thòi, dắt dê gầy nhưng lại nhận được sự ủng hộ và

yêu mến của quần thần, sự tôn trọng của Hoàng thượng. Trên thực tế chính Chân Vũ mới là người được nhiều lợi nhất, cố ý chịu thiệt thòi nhưng không bị thiệt, đó hành động khôn ngoan mưu cao. Chịu thiệt nhỏ được lợi lớn, từ cổ đến kim đều như vậy.

Thương nhân Triết Giang đều hiểu sâu sắc quan hệ lợi hại. Đối với họ, khôn ngoan nhất là lấy thiệt thòi để đổi lấy thanh danh.

Có một vị thương nhân Ôn Châu là ông chủ Lưu, mở một Công ty thiết bị điện ở Đồng Xuyên Thiểm Tây. Có lần, có một khách hàng quen đến mua linh kiện thiết bị điện, nhưng đáng tiếc là ông chủ Lưu tìm khắp trong kho không còn thiết bị này. Vị khách hàng vô cùng sốt ruột và lo lắng bởi nếu không mua thiết bị được thì xí nghiệp của anh ta phải dừng sản xuất, tổn thất mỗi ngày là hơn 5 vạn tệ.

Thấy khách hàng lo lắng như vậy, ông chủ Lưu mặt an ủi anh ta, mặt khác hứa nhất định trong vòng một ngày sẽ mang hàng về. Khách hàng vừa đi, ông chủ Lưu cũng vội vàng chạy đến Tây A - nơi cung cấp hàng, ai ngờ Tây An cũng không có hàng. Chẳng còn cách nào khác, ông đành đáp máy bay đi Hàng Châu ngay trong đêm đó. Sau đó, còn đến mấy người quen ở Ôn Châu. Chạy đi chạy lại một hồi, trời đã sáng, ông chủ Lưu không quản đói khát mệt mỏi, ở Ôn Châu liên lạc với mấy nhà sản xuất. Kết quả, sau khi liên tục liên lạc với vài chục nhà sản xuất, ông đã tìm được linh kiện thiết bị điện đó. Sau khi nhận được thiết bị nói trên, ông chủ Lưu hoá tốc đánh xe ra sân bay Ôn Châu, ngay cả việc muốn ghé qua chào bố mẹ cũng không có thời gian.

Ngày hôm sau khi giao thiết bị điện cho khách hàng, họ đã cảm động không nói lên lời. Cuộc làm ăn này đối với ông chủ Lưu mà nói là lỗ vốn, bởi vì giá của thiết bị nói trên chỉ có 300 tệ, lợi nhuận là 30 tệ, nhưng ông phải bỏ ra tới 3000 tệ cho tiền đi lại.

Tuy ông chủ Lưu bị lỗ vài ngàn nhưng ông lại được sự tín nhiệm của khách hàng. Ngày hôm sau, người trong xí nghiệp của khách hàng gõ la đánh trống mang theo một tấm biển lớn, lại còn mời các phương

tiện đại chúng địa phương đến phỏng vấn ông chủ Lưu, tuyên truyền câu chuyện mà ông một lòng vì khách hàng. Tin về ông chủ Lưu chịu thiệt thòi để giúp khách hàng đã lan đi khắp nơi, buôn bán làm ăn của ông tự nhiên ngày càng phát đạt.

Lý Gia Thành nói: “Có khi nhìn thấy một việc có vẻ rất thiệt thòi, nhưng lại có thể biến thành việc vô cùng có lợi”. Đó chính là chịu thiệt thòi nhưng lại được phúc.

Tục ngữ có câu: “muốn ăn cá cả thì dong dây dài”, có lỗ mới có lãi. Đối với việc làm ăn, buôn bán thì phải đứng thật cao, nhìn thật xa để thấy cái được, cái mất, không nên vì cái lợi trước mắt mà đánh mất cái lợi dài lâu.

Có người nói trên thế gian này có ba loại người không bao giờ chịu nhận phần thiệt về mình: loại thứ nhất, kém độ lượng, khi bị thiệt thòi thì không giải toả được, cơm không muốn ăn, nước không muốn uống, giống như bị dao cắt vào da thịt vậy. Loại người thứ hai, tính tình nóng nảy, khi bị thiệt thòi thì đứng ngồi không yên, nhẹ thì chửi bới, nặng thì đập phá, làm cho việc cứ rối tung không thể gỡ được. Còn loại người thứ ba, tầm mắt quá nhỏ, khi bị thiệt thòi thì nhất định phải trả đũa, oán thán người, khiến cho bản thân vì cái nhỏ mà đánh mất cái lớn.

Trên thực tế, nếu như bạn bình tâm, tĩnh trí xem xét việc bị thiệt thòi này, thể hiện sự độ lượng bản thân thì bạn có thể nhận được sự tôn trọng của người và giành được nguồn nhân mạch cần thiết, từ đó gặt hái được thành công trong kinh doanh.

Trên thế giới không có chuyện chịu thiệt thòi vô ích, tất bỏ ra tất có thu vào. Trong cuộc sống có rất nhiều chuyện như vậy. Nếu như tính toán quá chi li, thường sẽ không nhận được sự ủng hộ của người. Chỉ có hào phóng, rộng rãi, độ lượng và đứng từ góc độ lâu dài để suy nghĩ vấn đề, như vậy chịu thiệt thòi trên thực tế lại là sự đầu tư kinh doanh, chịu thiệt để được phúc.

Chương IV

NẮM CHẮC THỊ TRƯỜNG

Kinh tế thị trường chắc chắn dẫn đến tình trạng hàng thừa tồn kho, bởi vì bạn không thể biết thị trường cần nhiều hay ít, bạn cũng không thể biết đối thủ cạnh tranh xung quanh mình sản xuất nhiều hay ít. Trong quy luật kinh tế thị trường, chỉ có thiếu hụt về đồng vốn mới tạo ra sự giàu có về tiền tài. Cũng không phải là bạn sản xuất được bao nhiêu thì kiếm được bấy nhiêu tiền, quan trọng ở chỗ bạn vận dụng nguyên tắc lấy ít làm quý như thế nào. Việc xây dựng thông tin hoá của chúng tôi được tiến hành dưới một tiền đề như vậy. (CEO Hàn Vĩnh Sinh).

1. GIỎI VỀ NẮM BẮT CƠ HỘI KINH DOANH

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Lúc rẻ mà mua, tuy đắt cũng coi là rẻ. Lúc đắt mà bán, tuy rẻ cũng coi là đắt.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi nói cho họ biết, những người thương nhân Ôn Châu chúng tôi được coi là những người ngay trong khói lửa bom đạn ở I-rắc ngửi thấy cơ hội kinh doanh, cũng xách giỏ chạy thẳng đến mục tiêu. (Chủ tịch Tập đoàn Trung Húc Thẩm Dương-Tăng Xương Phong).

Trong cuốn “Từ điển danh ngôn thế giới” có dẫn đoạn đối thoại:

- Anh là ai?
- Tôi là người chinh phục cơ hội.
- Tại sao anh dùng đôi chân?
- Bởi vì tôi đang chạy.
- Đôi chân anh giống như đôi cánh?
- Tôi nhờ gió mà đến.
- Tại sao trán anh để tóc dài như vậy?
- Để cho thần may mắn bắt lấy tôi dễ dàng.
- Tại sao gáy anh lại nhẵn nhụi như vậy?
- Để không cho người “ngồi chờ mà mất cơ hội” tóm lấy tôi từ

dễ dàng sau.

Đặc tính của cơ hội là nhanh như gió thoảng. Nếu như bạn không kịp thời nắm bắt, bạn sẽ đánh mất cơ hội và nó không bao giờ quay lại. Vì vậy đối với thương nhân mà nói, cơ hội là vô cùng quan trọng.

Lợi nhuận kinh doanh đến từ chênh lệch giữa giá mua và bán, vì vậy thương nhân phải rất giỏi trong việc nắm bắt cơ hội kinh doanh, nắm lấy thời cơ mua vào sản phẩm giá rẻ, bán ra với giá cao.

“Lúc rẻ mà mua, tuy đắt cũng coi là rẻ, lúc đắt mà bán, tuy rẻ cũng coi là đắt”. Đây chính là chuẩn tắc mà thương nhân nên vận dụng.

Thời Ngụy Văn Hầu, người trong nước chú trọng việc canh nông nhưng Bạch Khuê lại tinh thông quan sát việc thay đổi thời cơ. Khi lương thực thu hoạch dồi dào, anh ta liền mua vào ngũ cốc, bán ra tơ lụa. Nhưng khi tơ lụa tràn ngập, anh ta lại mua vào số lượng lớn, bán ra lương thực. Anh ta nói: “Tôi làm nghề buôn bán giống như mưu kế của Khương Thái Công, như Tôn Tẫn và Ngô Khởi giỏi về phán đoán, lại còn có thể như Thương Ưởng chấp pháp nói sao làm vậy. Có một số người về trí tuệ không có khả năng tùy cơ ứng biến, về dũng cảm không có khả năng quyết đoán, về nhân ái không lựa chọn thích đáng, về quật cường không kiên trì, nguyên tắc. Vì vậy, những người này muốn học đạo kinh doanh của tôi, tôi cũng không dạy họ.”

Một buổi chiều năm 1995, thương nhân Ôn Châu là La Vân Viễn đang ăn cơm cùng một nhóm bạn bè, lúc đó La Vân Viễn hỏi người bạn đang làm việc trong ngành hệ thống điện lực bước tiếp theo sẽ làm gì. Người bạn nói: mạng lưới điện tỉnh Hồ Bắc sẽ cải tạo nay mai. Người nói vô tâm, người nghe có ý. Chính nhờ câu nói này, La Vân Viễn đã có được cơ hội kinh doanh. La Vân Viễn suy nghĩ: cải tạo hệ thống điện nhất định không thể tách rời nhu cầu sản phẩm điện các loại như: đồng hồ điện, dây điện.... Mỗi gia đình đều cần đồng hồ điện, đây có thể là một miếng thịt béo đây! Thế là anh vội vàng chạy đến những người quen ở Triết Giang, tìm được một nhà sản xuất liên doanh với nước ngoài, ký được hợp đồng làm đại lý độc quyền đồng hồ điện tỉnh Hồ Bắc. Khi đó, nhiều người còn chưa ý thức được cơ hội kinh doanh, nhưng sự phán đoán của La Vân Viễn không sai một li.

Khi thông tin cải tạo mạng lưới điện chính thức truyền đi thì sản phẩm chất lượng cao đã rơi vào tay La Vân Viễn. Người khác muốn đi Triết Giang nhập hàng, thì uỷ quyền đại lý độc quyền đã bị La Vân

Viễn nhanh tay ký trước rồi.

Trong 5 năm cải tạo mạng lưới điện Hồ Bắc, kim ngạch tiêu thụ của anh đạt hai, ba chục triệu tệ.

Chủ tịch Tập đoàn Trung Húc - Tăng Xương Phong có câu răn: chỉ cần dám nghĩ, nỗ lực làm việc thì không có một lý tưởng nào là không thể thực hiện. Ông nói: “Thương nhân Ôn Châu có thể ngủ khách sạn, lại có thể nằm đất. Khi mới đến Thẩm Dương, đại bộ phận những công việc vụn vặt mà người Ôn Châu làm là người khác rất ít làm, không chịu làm, hoặc chê bẩn, sợ mệt, bán những thương phẩm nhỏ mà người khác chê ít tiền không chịu bán. Nhưng chúng tôi không ngại lợi nhỏ, cứ miệt mài chân thực làm việc. Chính là nhờ tinh thần chịu đựng gian khổ, chăm chỉ lao động mới hoàn thành được quá trình tích lũy ban đầu. Hiện nay tôi đã nhận đầu tư quyền kinh doanh 10 năm của hàng bách hoá Bình Nhưỡng, người khác hỏi tôi: nếu như tình hình Triều Tiên biến đổi lợi thì làm thế nào? Tôi nói cho họ biết, những người thương nhân Ôn Châu chúng tôi được coi là những người ngay trong khói lửa bom đạn ở I-rắc ngửi thấy cơ hội kinh doanh, cũng xách giỏ chạy thẳng đến mục tiêu”. Trên thực tế ông đã làm đúng như vậy.

Năm 1997, lần đầu tiên Tăng Xương Phong đến Triều Tiên khảo sát, khi đó thủ đô Bình Nhưỡng không được cung cấp điện đầy đủ, buổi tối chỉ một màu tối đen. Ông nhận thấy đời sống vật chất của nhân dân Triều Tiên rất thiếu thốn. Điều làm người ta phải suy nghĩ nhất đó là: những chiếc áo khoác sơ mi trắng của các bà mẹ và các cô gái vì không có xà phòng để giặt nên trông vô cùng nhếch nhác, lồi thối. Nhưng khi đó bầu không khí chính trị và hoàn cảnh kinh tế Triều Tiên không thích hợp đầu tư. Hối suất chuyển đổi giữa đồng nhân dân tệ và đồng Triều Tiên rất thấp, thuế nhập khẩu cao, năng lực tiêu thụ của nhân dân không cao. Tăng Xương Phong khôn ngoan chờ đợi cơ hội. Từ năm 2002, chính phủ Triều Tiên bắt đầu nâng mạnh mẽ vật giá và tiền lương công chức, đồng thời cho phép cá thể

kinh doanh, cho thuê cửa hàng, cho đấu thầu đất, xây dựng khu kinh tế phát triển, các doanh nghiệp thực hiện độc lập hạch toán, tự chịu trách nhiệm lỗ lãi.

Tháng 9 năm 2003 xác lập “điều chỉnh chính sách kinh tế”, Tăng Xương Phong cảm thấy cơ hội đã đến.

Năm 2004, Tăng Xương Phong phát hiện một cửa hàng bách hoá diện tích 3, 6 vạn mét vuông vẫn để không, thế là ông quyết định biến nó thành điểm mở đầu để tiến vào thị trường Triều Tiên. Tăng Xương Phong cho rằng, khoảng lợi nhuận của thị trường Triều Tiên là rất cao. Ông đưa ra một ví dụ: một chiếc bật lửa tại Ôn Châu chỉ bán có 0,5 tệ nhưng ở Triều Tiên có thể bán tới 3-5 tệ, ngoài ra chính phủ Triều Tiên chỉ thu có 5% thuế nhập khẩu và 5% thuế bán hàng sở tại. Thế là Tăng Xương Phong quyết đoán ký hợp đồng nhận đấu thầu cửa hàng này trong 10 năm và quyết định đầu tư 50 triệu tệ để tu sửa trang trí lại cửa hàng 3, 6 vạn mét vuông. Sau đó trên mảnh đất Triều Tiên, ông đã làm nên nhiều thành công.

Cho dù trên thị trường Triều Tiên vẫn tồn tại nhiều nguy cơ nhưng trạng thái tâm lý của Tăng Xương Phong lại vô cùng bình tĩnh, ông nói: “Làm ăn trên thương trường, lợi ích và rủi ro như anh em sinh đôi, tôi làm sao nghĩ hết được? Chẳng may xảy ra biến động thì phía Triều Tiên nhất định sẽ cần đến những thứ khác như: sắt thép, xi măng, sản phẩm dệt, dược phẩm, lương thực. Tôi còn có thể cung cấp cho họ những thứ đó.”

Chủ tịch Tập đoàn Phúc Thông là Vương Kiến Nghi nói: “Người có mơ ước sáng nghiệp rất nhiều, vấn đề ở chỗ làm thế nào để mơ ước trở thành hiện thực? Tôi nghĩ điều quan trọng nhất là phải giải nắm bắt cơ hội, muốn làm được điều đó phải có tính quyết đoán. Ví dụ, năm 1987, tôi chủ động rời bỏ cục bưu điện mà đối với người khác đây là công việc thêm muốn để xây dựng lên xưởng sản xuất vật liệu thông tin Phúc Dương. Nhà xưởng ban đầu chỉ là một gian phòng giản dị 40 mét vuông, tổng cộng chỉ có 7 người lao động. Lúc đó

không thiếu những người không hiểu tôi vì cái gì mà phải chịu khổ. Nhưng thông qua những người làm trong bưu điện, tôi được biết: dây điện thoại sẽ là nhu cầu của thị trường, bởi vậy tôi đem số tiền có được vài trăm vạn đầu tư hết. Kết quả là năm đó sản xuất được 50 vạn tệ giá trị sản phẩm.” Thành công của thương nhân thường là do biết quan sát sự biến đổi thị trường, nghiên cứu quy luật phát triển của thị trường, nắm chắc chính xác mục tiêu và phương hướng phát triển, từ đó dẫn dắt trào lưu thị trường và khống chế được thị trường, làm cho mình có được chỗ đứng, không thể bại trên thị trường. Thương nhân Hải Ninh Triết Giang là Chu Trương Kim bắt đầu buôn bán từ năm 1980 những mặt hàng tiểu thương, làm môi giới, sửa chữa đồ điện, mở xưởng dệt kim. Năm 1988, Chu Trương Kim đã có trong tay số vốn 2, 5 vạn tệ tiền tích lũy, anh vay một khoản 19, 5 vạn tệ nhờ người trong thôn đứng ra mua một xưởng sản xuất giấy. Người trong thôn sợ xưởng này kinh doanh không tốt sẽ liên lụy đến mình đã làm một giao ước với Chu Trương Kim: tất cả tổn thất không liên quan đến trong thôn, tất cả lời lãi đều thuộc về Chu Trương Kim. Mặc dù đại bộ phận mọi người đều cho rằng cái giá mà Chu Trương Kim mua xưởng giấy là quá cao, nhưng chỉ hơn mười mấy năm, xưởng này đã trở thành xí nghiệp đứng đầu trong ngành giấy da. Đây không chỉ là vận may của Chu Trương Kim mà quan trọng là ở khả năng quan sát sắc bén của anh.

Năm 2004, chính phủ ban hành chính sách cho phép tư nhân được mua những hoang đảo không có người ở, thương nhân Ninh Ba đã nhìn thấy cơ hội kinh doanh trong đó. Chủ tịch ngân hàng Ninh Ba là Trịnh Gia Phong đã mua đứt quyền kinh doanh đảo Châu Sơn Giả Nhật trong 50 năm, quyết định đầu tư 50 triệu tệ, phân thành ba thời kỳ xây dựng đảo, biến đảo thành một quần thể du dịch vui chơi giải trí. Năm 2008, công trình xây dựng của đảo sẽ hoàn tất toàn bộ, đảo Giả Nhật sẽ trở thành điểm tăng trưởng kinh tế của Châu Sơn.

Cơ hội là tùy cơ xuất hiện, là nhân tố ngẫu nhiên ảnh hưởng

đến thành công của chúng ta, nhưng có lúc lại đóng vai trò có tính quyết định. Rất nhiều người cho rằng, bản thân mình không có được thành công chính là do thiếu cơ hội giống như những người thành công. Quốc vương Macedonia sau khi đánh thắng một trận, có người hỏi ông: giả sử nếu như có cơ hội ông có đi công chiếm thành thứ hai không? “Cái gì? - Quốc vương phẫn nộ - Cơ hội, cơ hội là do ta tạo ra!”. Cho dù cơ hội là do bản thân nó tự đến và không phải là một thứ mà một cá nhân có thể khống chế theo ý mình, nhưng không có hàm ý là chúng ta dù có nỗ lực dụng tâm đến đâu cũng không thể nắm bắt được cơ hội.

Tổng lượng tiêu thụ của tập đoàn Oa Ha Ha Hàng Châu đã vượt quá lượng tiêu thụ của đối thủ cạnh tranh lớn nhất là CocaCola, nhưng một năm có 365 ngày thì có đến 200 ngày “người cha đẻ Oa Ha Ha” - Tống Khánh Hậu vẫn bôn ba trên thị trường, dùng giác quan sắc bén của mình để đi nắm bắt cơ hội.

Chủ tịch Tập đoàn Bác Dương là Nhung Cự Xuyên năm 1982 gia nhập xưởng vải Vĩnh Phong - tiền thân của Bác Dương. Năm 1986, xưởng vải Vĩnh Phong gần tới bờ vực phá sản, Nhung Cự Xuyên khi đó mới 24 tuổi, làm xưởng trưởng đã mạnh dạn liên doanh với một công ty lớn Thượng Hải, làm cho xí nghiệp sắp chết lại được hồi sinh. Năm 1995, xưởng Vĩnh Phong đổi thành Công ty dệt may Bác Dương, Nhung Cự Xuyên làm Chủ tịch Công ty kiêm Tổng giám đốc. Hiện nay, Bác Dương đã có một số nhãn hiệu sản phẩm nổi tiếng như “Đường Sư”, F4, 33 Layer. Nhung Cự Xuyên rất thích lên mạng tìm kiếm thông tin, anh nói: “Ngày nay là thời đại bùng phát thông tin và cũng là thời đại lan tràn thông tin. Hiện nay các ông chủ hàng ngày phải đối mặt với lượng thông tin lớn nhưng không thích hợp. Trong tình hình như vậy, việc sàng lọc thông tin là vô cùng quan trọng. Tôi lên mạng cũng có mục tiêu, có chủ đề tìm kiếm những thông tin cần thiết cho mình, khi mà những thông tin có thể gây cho tôi sự chú ý, tôi sẽ suy nghĩ thật sâu, thường ngồi bất động một chỗ nửa ngày.”

Thương nhân Triết Giang chính là một quần thể thương nhân có khả năng quan sát sắc bén. Họ thường thông qua việc quan sát sự thay đổi thị trường mà tự mình định vị chính xác, đồng thời điều chỉnh những phương hướng phát triển tốt, trong thị trường giành được vị trí có lợi, và tiến về phía trước.

2. CẦN CÓ THÍNH GIÁC CỦA LOÀI CHÓ SĂN

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Tin tức đến từ sự thay đổi chính sách nhưng cũng có thể đến từ những việc rất nhỏ.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Đất nước chúng ta đang trong thời kỳ chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch sang kinh tế thị trường. Một nhà doanh nghiệp mẫn cảm có thể nhanh chóng chính xác nắm bắt được cơ hội mang tính lịch sử. Có lúc, chỉ qua câu nói của Trung ương mà bạn có thể xác định cho mình hành động làm thế nào để đuổi kịp với tình hình đang phát triển. Nếu bạn bỏ qua điều đó thì chính là bạn đã bỏ phí cơ hội đến với mình. (Tổng giám đốc Tập đoàn Thanh Xuân Bảo-Phùng Căn Sinh).

Trong những năm 60, thế kỷ XX, đất nước vừa phát hiện mỏ dầu ở Đại Khánh, tạp chí họa báo Trung Quốc đăng bức ảnh Vương Thiết Nhân làm việc tại giếng dầu. Người Nhật Bản khôn ngoan sau khi xem xong tạp chí này, từ cảnh Vương Thiết Nhân đội mũ da và cảnh tượng xung quanh đã tách ra được vị trí giếng dầu của đất nước Trung Quốc khi thời tiết khoảng âm 30 độ C trên khu vực đông bắc, trong khoảng giữa Cáp Nhĩ Tân và Tề Tề Cáp Nhĩ.

Về sau tạp chí Nhân dân Trung Quốc lại giới thiệu bài viết của Vương Thiết Nhân, trong đó có đề cập đến hầm lò Mã Gia. Người Nhật Bản thông minh căn cứ vào một số dữ kiện này và tìm kiếm trên bản đồ, cuối cùng đã phát hiện ra khu vực giếng dầu rất gần với bến xe.

Về sau, Nhật Bản từ một bức ảnh xưởng luyện dầu đăng trên họa báo Trung Quốc đã tiến hành nghiên cứu. Trên bức ảnh không có kích thước, nhưng có một tay vịn lan can, theo những quy định bình thường, tay vịn lan can này phải cao khoảng một mét, thế là họ dựa vào những tỷ lệ này tính toán được đường kính của tháp luyện dầu và tính được năng lực luyện dầu, đồng thời cũng tính được tổng sản lượng dầu hàng năm khi đó. Do là Nhật Bản đã biết được những tin tức tình báo thương nghiệp mà khi đó chúng ta bảo vệ cực kỳ bí mật, bắt đầu tiến hành đàm phán với chúng ta bán thiết bị lọc dầu, luyện dầu. Người Nhật bản chỉ căn cứ vào một chiếc mũ da, một tay vịn lan can đăng trên họa báo mà tính toán được chính xác vị trí và sản lượng mỏ dầu. Với năng lực phán đoán sắc bén như vậy quả làm cho người ta vô cùng khâm phục. Mà đây chính là năng lực thương nhân cần có, tức là thính giác của loài chó săn. Có người cho rằng, thương nhân Triết Giang chỉ cần đứng trên đường phố, dùng mũi ngửi ngửi là biết được chỗ nào có cơ hội kinh doanh, chỗ nào có thể kiếm được tiền. Sự đánh giá này không có chút nào là quá đáng, bởi cơ hội thường đến những người có thính giác lanh lợi và sắc bén. Cùng một thông tin đối với những người khác nhau cho kết quả khác nhau. Có một số người đối mặt với thông tin có giá trị lại bỏ qua, lại có một số người rất giỏi về nắm bắt thông tin, chỉ cần có một chút tin tức không bình thường là họ nắm lấy không rời và vận dụng nó vào trong kinh doanh, điều này đã phản ảnh tính mẫn cảm kinh doanh. Như thiên tài kinh doanh Chu Trương Kim đã nói: “Thông tin nhanh nửa bước, kỹ thuật nhanh nửa bước, thì doanh nghiệp đã dẫn đầu một bước lớn.”

Thương nhân Triết Giang đối với thương cơ có sự mẫn cảm. Họ có thể nắm bắt được cơ hội kinh doanh mà người khác không nhìn thấy. Tổng giám đốc Công ty Thiên Kiệt là Trần Hiểu Lâm nói: thương nhân Triết Giang rất giỏi về nắm bắt thương cơ, không ít người chỉ đứng trên đường là có thể nhìn ra cơ hội kinh doanh. Nào có ngại gì sân bay, nhà ga, họ không bỏ qua bất cứ một chi tiết nào, dù là nhỏ

nhất có thể sinh ra sự phác biệt về giá, sau đó lập tức hành động và bắt đầu cuộc đời làm ông chủ. Thương nhân Hồng Kông - Vương Khoan Thành là người Ninh Ba, ông là người không biết chiết khấu. Năm 1947, Hương Cảng đang trong tình hình kinh tế tiêu điều, giá đất trượt mạnh, bất động sản không được coi trọng. Vương Khoan Thành sau khi phân tích cẩn thận, dự đoán kinh tế Hương Cảng vài năm sau nhất định sẽ khôi phục, thế là ông mạnh dạn quyết mua một mảnh đất lớn ở Tân Giới, xây dựng khu căn hộ cao tầng. Do lúc đó tình hình kinh tế không sáng sủa nên những nhà xây dựng tự tìm đến, vì thế giá bỏ thầu rất thấp, khu nhà đã được xây dựng với giá thành hạ. Năm 1949, Vương Khoan Thành đã bán với giá cao cho một nhóm những người giàu có ở Hương Cảng, thu về món lợi lớn.

Vua ngành vận tải biển Bao Ngọc Cương cũng là người Ninh Ba, Triết Giang. Trong những năm đầu 80, đang lúc ngành vận tải biển làm ăn phát đạt, ông lại đưa ra một quyết định làm mọi người kinh sợ: bán tất cả số tàu thuyền hiện có. Bởi vì ông dự cảm cuộc chiến tranh giữa hai nước Iran và Iraq sẽ làm ảnh hưởng đến sản lượng dầu mỏ, tất sẽ là tai họa với tàu chở dầu. Vì vậy ông kịp thời đầu tư vào tuyến đường hầm tàu điện ngầm tại Hương Cảng, và nhận trách nhiệm chủ tịch Công ty đường hầm. Sau đó lại đầu tư vào Công ty Hàng không lớn nhất Hương Cảng Quốc Thái do người Anh nắm giữ, giữ chức Chủ tịch hội đồng quản trị. Thế mới biết, trong thời bình lại nghĩ đến thời loạn, trong hưng thịnh lại thấy nguy cơ tiềm ẩn, Vua ngành vận tải biển lại một lần nữa thắng lợi.

Bao Cương Ngọc biết rất rõ tính chất trọng yếu của tin tức, ông tùy cơ chú trọng tìm hiểu và nắm vững những tin tức biến đổi nhanh chóng.

Một nửa thời gian trong năm, Bao Ngọc Cương qua lại thủ đô các nước hoặc những hải cảng quan trọng trên thế giới. Ông thường giao lưu với những nhân vật quan trọng trong chính phủ các quốc gia, không ngừng lắng nghe cách nhìn, suy nghĩ của họ đối với sự phát

triển thời cuộc. Trong cơ quan tổng bộ của ông đều có những thiết bị hệ thống thông tin tối tân nhất và hiện đại nhất. Mỗi ngày ông đều liên lạc với những chi nhánh tại New York, Lon Đon, Tokyo để tìm hiểu những thay đổi về chính, kinh tế quan trọng trên thế giới. Ngay cả trong khi tập thể dục ông, cũng mang tai nghe để nghe những bản tin về chính trị, kinh tế hữu quan. Có một vị họ Bao làm kế toán đã miêu tả về ông như sau: “Tôi rất khâm phục tài lập mưu bày kế của ông, việc gì cũng không thể giấu được ông, thay vì ông phải làm việc dưới sức ép rất lớn.”

Cho dù là bất cứ thời gian nào, những thương nhân Triết Giang giỏi về nắm bắt thông tin thường bám sát những sự thay đổi chính sách mà tìm kiếm cơ hội kinh doanh. Tháng 10 năm 1991, Phố Đông Thượng Hải khai phá một khu vực vẫn còn là ruộng bỏ hoang, người Thượng Hải khôn ngoan rất nhẫn nại, chờ đợi những chính sách không ngừng ban ra. Cũng lúc này có hai vị trung niên nói thứ ngôn ngữ địa phương Ôn Châu vội vàng lên Thượng Hải, giống như những người trắc địa cũng ngấm ngứa, do do đặc đặc, viết viết vẽ vẽ liên tục trong 5 ngày từ đoạn nam đường Dương Cao đến đoạn bắc đường Dương Cao. Sau đó họ lặng lẽ về Ôn Châu. Hai ngày sau, họ xách một chiếc cặp với số tiền là 65 vạn tệ đến Thượng Hải, gõ cửa từng nhà, từng đơn vị. Điều mà làm cho người Thượng Hải kinh ngạc là: sự tìm kiếm của hai vị người Ôn Châu không phải ven mặt quốc lộ mà là một cái kho cách đường Dương Cao 30 mét. Người Thượng Hải khôn ngoan cười hai vị ngốc ngếch, nhưng người Ôn Châu trong lòng đã có ý đồ. Theo thông tin nắm được, họ cho rằng: khi đường Cao Dương được cải tạo thì ít nhất cũng phải có từ 6 đến 8 làn đường, và đến lúc đó chẳng phải là một số tiền lớn hay sao? Trải qua sự nỗ lực rất lớn, phía Ôn Châu và phía Thượng Hải đã đạt được thoả thuận. Phía Thượng Hải lấy đất làm vốn đầu tư, phía Ôn Châu bỏ tiền ra cải tạo thành cửa hàng hoặc phòng, quản lý kinh doanh. Thu nhập phân thành 2:8, không thay đổi trong 5 năm. Diễn biến sự việc quả nhiên

như hai vị Ôn Châu tính toán: mùa xuân năm 1992, Đặng Tiểu Bình khi đi thị sát phía Nam có dừng chân ở đường Dương Cao, thúc giục đầu tư 800 triệu tệ để cải tạo. Công trình này được coi là công trình đứng đầu Thượng Hải. Giá cho thuê những phòng mà hai vị Ôn Châu xây dựng, bạn có thể đoán là bao nhiêu?

Xã hội ngày nay là xã hội thông tin và thông tin thường là cơ hội kinh doanh. Ai nắm được thông tin người đó sẽ trở thành người chiến thắng trong cuộc chiến thương trường. Đối với cùng một thông tin, những người khác nhau có cách lý giải khác nhau. Chỗ khác nhau của những người thành công là phát hiện được những điểm loé sáng nhất. Thương nhân Triết Giang lại là những người giỏi về từ trong thông tin mà tìm thấy cơ hội kinh doanh.

“Nhân quan của cá nhân quyết định quyết sách chiến lược của anh ta có chính xác hay không, nhưng nhân quang có thể trông xa được bao nhiêu lại quyết định ở năng lực và sự thức tỉnh nắm bắt thông tin”. Vương Quân Dao đã nói như vậy.

Vương Quân Dao rất giỏi tìm thấy cơ hội kinh doanh từ những sự việc rất nhỏ, điều này làm cho ông trong quá trình sáng nghiệp có thể tiếp xúc với nhiều lĩnh vực mới. Ông nói với phóng viên báo chí rằng, sở thích lớn nhất của ông là mời người ăn cơm, mỗi khi ông mời người ăn cơm thì người tham gia mỗi lúc một đông. Như vậy, khi mọi người tán gẫu với nhau sẽ có nhiều ý tưởng mới lạ xuất hiện. Ông cho rằng: những ý tưởng “xuất sắc” có tác dụng rất lớn đối với sự nghiệp của ông. Thế vận hội Bắc Kinh năm 2008 sẽ nhận được sự chú ý cả thế giới, vận may của thế vận hội là 5 em bé sau khi được công bố, thương nhân Triết Giang đã lấy 5 em bé trong đoạn phim hoạt hình làm nhân vật chính tung ra thị trường một loạt những sản phẩm quà tặng cho thế vận hội. Những sản phẩm chủ yếu là đồ chơi, trang phục quần áo, túi xách, kỷ niệm chương, huy chương và gần 300 loại sản phẩm khác nhau. Có người tính toán những sản phẩm nhỏ, vật kỷ niệm, vật sưu tập, vật phẩm tuyên truyền... tổng kim ngạch không

dưới 2 tỷ đô la. Đây chính là miếng thịt béo bở. Người Triết Giang tinh ranh sớm nhận ra thế vận hội sẽ mang lại cơ hội kinh doanh. Giác quan sắc bén của thương nhân Triết Giang được dịp tung hoành. Trên các con đường đi tại tổng bộ ban tổ chức Thế vận hội Bắc Kinh đã chất đống những túi lớn, túi bé được gửi đến từ Ôn Châu Triết Giang, sản phẩm nhỏ của Nghĩa Ô, trên đều ghi rõ kỳ hạn sử dụng Thế vận hội. Công ty Kim Ngưu chuyên sản xuất sản phẩm thủ công, vật sưu tầm, người phụ trách công ty này nói, họ đã sớm thành lập chi nhánh tại Bắc Kinh, tranh thủ thị trường thế vận hội kiếm một khoản kha khá. Tháng 7 năm 2005, Thế vận hội Bắc Kinh năm 2008 trong giai đoạn vận hành thử đã phê chuẩn giấy phép kinh doanh đặc biệt cho 10 nhà doanh nghiệp, trong đó có Tập đoàn Bối Phát Ninh Ba và Công ty phát triển văn hoá Hoa Giang.

Cuối cùng, Tập đoàn Bối Phát đã trở thành nhà cung cấp độc quyền văn phòng phẩm cho Thế vận hội, còn Công ty phát triển văn hoá Hoa Giang giành được giấy phép kinh doanh mặt hàng kim loại không thuộc loại quý, Tập đoàn Vạn Sự Lợi Triết Giang giành được nhà cung cấp độc quyền tơ lụa cho vật may, Tập đoàn Quân Dao giành được giấy phép là nhà sản xuất đồ chơi vật may bằng nhựa.

Thị trường biến đổi vô cùng nhanh chóng, nhưng cho dù biến đổi thế nào cũng không tách rời cái gốc của nó. Trong thương trường tất phải có năng lực quan sát thị trường sắc bén và cần nắm bắt được những thông tin cốt lõi, cần thiết trong sự biến đổi chóng mặt của thị trường. Cơ hội là bình đẳng với tất cả mọi người, quan trọng ở chỗ bạn phát hiện nó như thế nào, khai thác như thế nào, và nắm bắt như thế nào mà thôi. Người thành công thường giỏi về phát hiện cơ hội và khi cơ hội đến thì họ nắm bắt mà không một chút do dự. Chỉ có năng lực quan sát sắc bén, bạn mới có thể làm được cái điều biết mình biết người, mới có thể hiểu và nắm bắt thông tin mà bạn cần, hiểu được nhu cầu thị trường, tìm thấy khách hàng, tìm thấy thị trường và tìm thấy thành công.

3. ĐÓN ĐẦU CHÍNH SÁCH

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Chính sách là phương hướng lãnh đạo thị trường. Trong sự thay đổi chính sách quốc gia, thường tiềm ẩn những cơ hội phong phú.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Người Ôn Châu là những người dám mạo hiểm, dám đón đầu chính sách. (Chủ tịch Xí nghiệp Á Long-Trương Văn Vinh).

Trung Quốc có câu: “Tiên hạ thủ vi cường, hậu hạ thủ tai ương”. Câu đó có nghĩa là: ra tay trước thì được lợi, ra tay muộn gặp thiệt hại lớn. Trong cạnh tranh thị trường, nắm bắt được cơ hội, nhìn trước được thời cơ, đi đầu tiên phong, làm chủ thị trường là điều vô cùng quan trọng. Chính sách là phương hướng lãnh đạo thị trường. Trong sự thay đổi chính sách quốc gia, thường tiềm ẩn những cơ hội phong phú. Điều này để xem bạn có hay không năng lực quan sát thị trường sắc bén, có thể tìm thấy hay không cơ hội thích hợp với mình trong sự thay đổi vô cùng nhỏ bé của chính sách. Chủ tịch Xí nghiệp Á Long là Trương Văn Vinh nói: “người Ôn Châu là những người dám mạo hiểm, dám đón đầu chính sách”. Khi nói câu này, anh đã thể hiện niềm đầy tự hào là người Ôn Châu. Trương Văn Vinh là người sinh ra và lớn lên tại Ôn Châu, anh được thừa hưởng tư tưởng hun đúc của người Ôn Châu để lại: “Con trai ngay từ nhỏ phải có ý thức tự lập về kinh tế.” Năm 14 tuổi, dưới sự chỉ đạo của người khác, anh đã đi bán kem ngoài phố. Chính nhờ nghề bán kem rất bình thường đó mà anh kiếm được thùng vàng đầu tiên. Khi năm 17, Trương Văn Vinh trở thành người thương gia chân chính. Anh dựa vào kinh nghiệm của bản thân và sức khỏe, tinh thần xông xáo để tìm kiếm cơ hội trên thương trường.

Những năm 1980, Trung Quốc đang trong giai đoạn kinh tế kế hoạch, sự đặc thù của thể chế kinh tế này đã dẫn đến vật chất thiếu

thốn, tin tức không đối xứng (thường đi theo chiều tốt). Con người tinh ranh Trương Văn Vinh ngay lập tức nhận ra trong đó có một lượng lớn cơ hội kinh doanh. Có lần, Trương Văn Vinh tình cờ biết được vùng duyên hải Phúc Kiến có một nơi bán áo phông giá rất rẻ, và nhãn hiệu sản phẩm này lúc đó khá thịnh hành, thế là anh mang tiền đến ngay Phúc Kiến bắt đầu buôn bán trang phục quần áo. Ba tháng sau, anh kiếm được 10 vạn tệ, khi đó với số tiền này quả là rất giàu rồi. Khi đối mặt với cơ hội, con người tinh ranh Trương Văn Vinh không đắn đo giá cả. Có lần, do nhà sản xuất Nhật Bản đình chỉ việc cung cấp hàng hãng Honda tại Ôn Châu tăng giá một vạn tệ một xe. Lúc đó Trương Văn Vinh đang ở Hắc Long Giang buôn bán, anh phát hiện tại đây vẫn bán xe Honda, nhưng số lượng không nhiều, chỉ năm sáu cái. Thế là anh mua vào ngay số xe đó, sau đó mang số tiền lớn đến Hắc Long Giang và đi trên các con phố khi gặp xe Honda là hỏi mua với giá mua ban đầu. Ba tháng sau anh đã mua 600 chiếc xe Honda. Sau đó, anh mang số xe cũ này sửa chữa, tân trang lại rồi bán tại Ôn Châu. Kết quả lợi nhuận bình quân mỗi xe là một vạn tệ. Năm 21 tuổi, Trương Văn Vinh đã có trong tay hàng trăm vạn, lúc này tầm nhìn của anh rất xa, anh quyết định đi Thượng Hải làm ăn, và đến 1986 anh đã thực hiện được điều đó. Khi đó Thượng Hải đều bị nền kinh tế kế hoạch trói buộc, đến Thượng Hải anh phát hiện đồng phế thải trên các đường phố vứt đầy không có người nhặt, nhưng ở Ôn Châu đồng rất thiếu. Trương Văn Vinh ngay lập tức tìm ra cơ hội kinh doanh, thế là bắt đầu buôn bán đồng phế thải. Cùng với bước vào thời kỳ cải cách mở cửa, môi trường kinh tế Thượng Hải nhanh chóng chuyển biến, sự nghiệp của Trương Văn Vinh càng làm càng lớn mạnh.

Năm 1988, Trương Văn Vinh nhận thấy rõ sự phát triển thị trường đối với nhu cầu dây cáp điện nâng cao, và chọn một nhà sản xuất dây cáp điện làm đối tác hợp tác, từ đó trở thành “vua dây cáp điện” có chút tên tuổi tại Thượng Hải.

Năm 1997, anh xuất vốn 100 triệu tệ mua lại xí nghiệp quốc

hữu dây cáp điện Phố Đông. Hiện nay, Tập đoàn Á Long kinh doanh trên nhiều lĩnh vực như: nguyên liệu đồng, dây cáp, y tế, giáo dục, bất động sản, tổng giá trị tài sản vượt quá 600 triệu tệ. Tập đoàn Hoa Lập cũng nhờ nắm bắt được cơ hội cải tạo “hai mạng lưới” mà xây dựng được địa vị đứng đầu trong ngành nghề của mình.

Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập là Ông Lục Thành nói: khi quốc gia tuyên bố trong năm 1998 cải tạo hai mạng lưới điện, thì tin đồn này đã có từ sớm. Tôi từ câu nói của thủ tướng Chu Dung Cơ đã “ngửi” ra cơ hội kinh doanh này, nhưng lúc đó đại bộ phận các nhà sản xuất khác lại không nhận ra. Cho nên, sớm có sự chuẩn bị của Hoa Lập mà có thể nhanh chóng triển khai kỹ thuật, công nghệ cải tiến, lập kế hoạch “gió xoáy” để khai thác thị trường và trong cuộc chiến đấu thủ tục kịch liệt đã chiếm được cao điểm khắc chế. Có thể nói cơ hội đối với mọi người là bình đẳng, nhưng nó chỉ ở lại bên người có sự chuẩn bị.

Trong quá trình khai thác mở rộng về phía tây Ông Lục Thành dự kiến cơ hội sẽ đến từ nơi đó. Năm 1996, ông tiến hành xây dựng xưởng sản xuất đồng hồ lớn nhất khu vực phía tây tại Trùng Khánh. Thời điểm đó vẫn chưa có cách gọi “khai thác phía tây”. Khi nói về nắm bắt cơ hội kinh doanh khai thác phía tây, Ông Lục Thành nói: “Tôi từ bản tin trên báo, nghiên cứu ra được cơ hội ở phía tây. Đứng từ góc độ xã hội học xem xét, Trung Quốc không thể thả nổi khu vực phía đông, khu vực phía tây rất rộng lớn, Trung ương cũng không thể không coi trọng sự phát triển ở các khu vực này. Hể Trung ương chú trọng đến vấn đề này, tất có chính sách ủng hộ. Khi đó có thông tin Trùng Khánh sẽ thiết lập trực thuộc thành phố, nhưng tôi chẳng có cách gì để xác nhận thông tin đó. Từ trong tài liệu tham khảo nội bộ, tôi đã nắm bắt được thông tin qua câu nói của lãnh đạo Trung ương: “Nhân dân Trùng Khánh vì sự kiến thiết xây dựng của Tam Hiệp mà phải hy sinh Trùng Khánh, nhưng Trung ương không để cho họ phải chịu tổn thất lớn hơn”. Điều này khiến tôi phải đưa ra quyết định làm quân sư cho Trùng Khánh. Như vậy có thể nói, năng lực dự kiến trước

của các doanh nghiệp rất tốt, ngộ tính cũng tốt, trực giác tốt, đó chính là năng lực xử lý tự động hoàn toàn thông tin”.

Trong những năm gần đây, nhờ có sự phát triển diện tích công nghiệp và cải tạo mạng lưới điện quốc gia với quy mô lớn mà Tập đoàn Chính Thái phát triển ngày càng lớn mạnh. Nhưng Nam Tôn Huy lại hiểu rằng, muốn cho Chính Thái đứng vững, không bao giờ thất bại trên thị trường thì phải đón đầu được chính sách, luôn luôn dẫn đầu thị trường. Ngày nay, công việc của Chính Thái vô cùng bận rộn. Đối mặt việc tăng giá nguyên liệu và nguồn năng lượng thiếu hụt, tốc độ tăng trưởng hiệu quả lợi ích không đuổi kịp tốc độ tăng trưởng tiêu thụ, vì thế Nam Tôn Huy chỉ ra rằng: “Quốc gia không điều tiết thì chính chúng ta cần khẩu hiệu “điều tiết””. Ông nói: “Việc sản xuất cung không đáp ứng cầu đã bắt buộc chúng tôi không thể không từ bỏ một số đơn đặt hàng hoặc giao hàng chậm. Đó cũng là sự tổn hại đến hình ảnh và uy tín của doanh nghiệp về lâu về dài. Nhưng có điều quan trọng hơn, đứng ở góc độ một doanh nghiệp lớn muốn tiếp cận với quốc tế mà nói, sự quá bận bịu sẽ làm cho doanh nghiệp không có thời gian thông dong tiến hành nghiên cứu kỹ thuật, điều chỉnh kết cấu, bồi dưỡng nhân viên, làm cho doanh nghiệp lơ lửng về quản lý. Từ đó đối với sự phát triển của doanh nghiệp mà nói đó là nhược điểm chí mạng.”

Trong cách nhìn của Nam Tôn Huy, kịp thời điều tiết, đón đầu chính sách, đó chính là con đường tất yếu trên thị trường của Chính Thái. Ông nói: “Những việc bức thiết cần làm đó là: điều tiết duy trì nâng cấp nhà máy, điều chỉnh cơ cấu. Trong khi người khác quá chú ý vào việc mở rộng sản xuất thì chúng tôi vẫn giữ được cái đầu bình tĩnh, dùng kỹ thuật, chất lượng, giá thành, dịch vụ và sáng tạo giành được thị trường.”

Có thể thấy, muốn thành công trong việc nắm bắt cơ hội, cần có năng lực quan sát thị trường sắc bén, không thể chỉ nhìn vào lợi ích trước mắt, cần có tầm nhìn xa, thấy được xu thế phát triển ngày

nay, nhìn xa trông rộng, đi trước người khác một bước. Từ đó có thể biết trước, cảm nhận trước, và ung dung đối mặt với mỗi sự thay đổi chính sách.

4. DÙNG TƯ DUY CỦA NGƯỜI LƯỜI ĐỂ SUY NGHĨ

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Thoả mãn nhu cầu của người lười đó cũng là nhu cầu thị trường.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Lười không phải cái lười ngu ngốc, cũng như bạn muốn làm ít công việc đi thì phải nghĩ ra phương pháp lười. Lười tạo ra phong cách, đạt đến độ thoát tục. Giống như tôi ngay từ nhỏ đã rất lười, ngay cả da thịt mình vì lười quá mà trưởng thành, đó chính là cảnh giới là thoát tục. (Alibaba-Mã Vân)

Cơ hội kinh doanh ở đâu? Sản xuất sản phẩm như thế nào? Nếu như bạn giỏi về sử dụng tư duy của người lười để suy nghĩ vấn đề, bạn sẽ phát hiện cơ hội kinh doanh ngay bên cạnh mình.

Kiểm tiền như thế nào và làm gì để kiếm tiền? Điều này thương nhân Triết Giang đã để lại ấn tượng cho người đời. Trên thực tế, sự khôn ngoan của thương nhân Triết Giang thể hiện ở chỗ: có thể không ngừng phát hiện ra cơ hội kinh doanh, thậm chí sáng tạo cơ hội. “Bình vô thường thế, thủy vô thường hình”, có nghĩa là cần phải giấu mình. Đây chính là binh pháp trong thương trường và cũng là bí mật “thuật kiếm tiền” của thương nhân Triết Giang. Mã Vân là CEO của Alibaba đã từng kể câu chuyện rất đặc sắc cho Nhã Hổ với chủ đề là: “Andecxen lừa cả thế giới”.

“Hôm nay, lần đầu tiên tôi cùng với những người bạn của Nhã Hổ, giao lưu với nhau. Tôi hy vọng mang những kinh nghiệm thành công chia sẻ với mọi người. Mặc dù tôi cho rằng tuyệt đại đa số những người thông minh và chăm chỉ trong số các bạn đều chẳng có cách

gì nhận được lợi lộc trong công việc, nhưng tôi tin rằng, nhất định có cá biệt lười chẳng buồn phán đoán xem lời nói của tôi có chính xác hay không hay chỉ là người bất chước, điều này cũng rất thú vị.

Hãy để chúng ta bắt đầu với vấn đề này!

Trên thế giới này, những người rất thông minh và có giáo dục rất cao lại không thành công. Nguyên nhân là: họ từ nhỏ phải chịu giáo dục sai lầm, họ nuôi dưỡng thành “thói xấu” rất chăm chỉ. Rất nhiều người đều nhớ đến câu nói của Andecxen:

Thiên tài chính là 99% mồ hôi và cộng thêm 1% linh cảm, và bị chính câu nói này đã dẫn dắt mình một đời sai lầm. Cần mẫn chăm chỉ phấn đấu một đời, cuối cùng vẫn là công dã tràng. Thực ra do Andecxen lười, chẳng buồn để ý đến nguyên nhân thật sự mà ông thành công nên bịa ra câu nói này để làm lạc lối chúng ta.

Có rất nhiều người cho rằng tôi nói năng hồ đồ. Vậy thì để tôi lấy 100 ví dụ để chứng minh sai lầm của các bạn. Sự thật chiến thắng hùng biện.

Người giàu nhất trên thế giới là Bill Gate. Ông ta là nhà lập trình, lười chẳng buồn đọc sách, thế là ông ta bỏ học. Ông ta lại lười chẳng buồn nhớ đến những dòng lệnh phức tạp của môi trường hệ điều hành DOS, thế là ông ta bịa ra một giao diện đồ hoạ máy tính, gọi là gì nhĩ? Tôi quên mất rồi? Cũng vì lười chẳng buồn nhớ đến những thứ này nữa, thế là toàn bộ máy tính trên thế giới mất cứ dài mãi ra, còn ông ta trở thành người giàu có nhất trên thế giới.

Thương hiệu có giá nhất trên thế giới đó là CocaCola. Ông chủ của nó càng lười, cho dù lịch sử văn hoá trà đạo của Trung Quốc đã tồn tại rất lâu, hoặc hương vị cà phê Braxin rất đậm, nhưng cũng không thể lười bằng nó: cho ít đường, thêm chút nước lạnh, đóng chai rồi bán. Thế là trên thế giới nơi đâu có người thì mọi người đều uống thứ nước đỏ như tiết đó.

Trên thế giới, giỏi nhất là cầu thủ bóng đá Maradona. Anh ta trên sân lười chẳng buồn vận động, thế là cứ đứng trước cầu môn của

đối thủ, đợi cho đến khi bóng đến chân mới sút một cái và điều này đã làm cho anh ta trở thành cầu thủ đắt giá nhất hành tinh. Có người nói anh ta đắt bóng với tốc độ kinh người, nói thể phí lời! Người khác phải đá suốt trong 90 phút, còn anh ta chỉ đá có 15 phút, đương nhiên phải nhanh hơn chứ!

Trên thế giới, ngành công nghiệp thức ăn nhanh là lợi hại nhất. McDonald - ông chủ của nó cũng lười quá mức. Lười chẳng thèm học những tinh túy ẩm thực Pháp, lười chẳng buồn nắm bắt những kỹ thuật phức tạp trong ẩm thực Trung Quốc, chỉ làm hai miếng bánh mì kẹp miếng thịt bò vào giữa thế là bán. Kết quả là toàn thế giới nhìn thấy đâu đâu cũng đều có chữ M. Ông chủ tất thắng khách hàng, lười đến nỗi chẳng thèm bỏ nhân bánh vào bánh mà lại rắc nhân bánh lên trên mặt bánh rồi đem bán, kết quả là mọi người cho dù khó gọi tên "PIZZA" vẫn cứ mua ầm ầm.

Lại còn có một số người lười thông minh:

Lười trèo cầu thang bộ liền phát minh ra thang máy.

Lười đi bộ thế là chế tạo ra ô tô, tàu hoả, máy bay.

Lười giết từng người một thế là phát minh bom nguyên tử.

Lười chẳng muốn đến phòng nghe nhạc, thế là phát minh máy nghe nhạc băng từ hoặc CD.

Những ví dụ như thế này còn rất nhiều. Còn có những câu nói nào tương tự xin nói nốt ra. Sinh mệnh tồn tại ở sự vận động. Bạn đã nhìn thấy vận động viên nào trường thọ chưa? Những người trường thọ nhất trên thế giới chẳng phải là những nhà sư mà ngay cả thịt cũng lười chẳng buồn ăn hay sao?

Nếu như không có những người lười này thì chúng ta sẽ sống trong hoàn cảnh như thế nào nhỉ? Tôi cũng lười chẳng buồn nghĩ đến nữa.

Con người là như vậy, động vật cũng thế. Động vật sống lâu nhất trên thế giới là con rùa, cả đời nó chẳng động đậy bao nhiêu, chỉ quanh quẩn tại chỗ, kết quả là sống hàng ngàn năm. Chúng lười chẳng

buồn đi, nhưng trong cuộc thi chạy với thỏ thì ai thắng? Bò là con vật chậm chãi nhất, kết quả, người chỉ cho nó ăn cỏ lại còn vắt sữa nó. Gấu trúc thì gốc ghếch quá, chẳng làm được cái gì, ôm cây trúc gặm cả ngày, thế mà mọi người thân mật gọi nó là “quốc bảo”.

Quay trở lại trong công việc của chúng ta, nhìn thấy người mà trong công ty mỗi ngày đến sớm nhất về lại muộn nhất, ngày nào cũng như ngày nào, bận rộn không nghỉ, đây có phải người lương thấp nhất công ty không? Còn người suốt ngày rong chơi chẳng có việc gì làm đến nỗi như ngây dại, có phải là người lương cao nhất không? Ngoài ra lại còn vô số cổ phiếu của công ty nữa phải không?

Những ví dụ mà tôi đưa ra chỉ muốn nói rõ một điều: thế giới này trên thực tế chỉ dựa vào sự gắng sức của những người lười mà thôi. Tất cả những điều tươi đẹp của thế giới này đều nhờ những người lười đem lại. Hiện tại các bạn đã biết nguyên nhân chủ yếu không thành công của mình rồi chứ!

Lười không phải cái lười ngu ngốc, cũng như bạn muốn làm ít công việc đi thì phải nghĩ ra phương pháp lười. Lười tạo ra phong cách, đạt đến độ thoát tục. Giống như tôi ngay từ nhỏ đã rất lười, ngay cả da thịt mình vì lười quá mà trưởng thành, đó chính là cảnh giới là thoát tục.”

Cùng với sự phát triển không ngừng thị trường, nhu cầu thị trường cũng xuất hiện sự đa dạng hoá. Cuối cùng thì thị trường cần cái gì? Khi bạn đang suy nghĩ vấn đề này, thì có thể dùng tư duy của người lười để suy nghĩ. Nếu như bạn quan sát kỹ càng, bạn sẽ phát hiện: ngày nay việc sản xuất ngày càng nhiều những sản phẩm đáp ứng nhu cầu của người lười, đây chính là nhu cầu của một xã hội gấp gáp, tiết tấu nhanh. Ví dụ, vì muốn những người lười ăn mỳ một cách tiện lợi liền sản xuất mỳ ăn liền, để thuận tiện cho những người lười uống cà phê liền sản xuất cà phê tan, để thuận tiện cho người lười không phải rửa bát liền sản xuất ra dụng cụ ăn uống dùng một lần, khăn trải bàn dùng một lần. Hình như cả thế giới này đều đang cung

cấp những dịch vụ cho người lười. Có thể thấy cơ hội kinh doanh không bao giờ hết, chỉ do bạn không tìm thấy, không phát hiện ra mà thôi.

Một người thật sự muốn thành công, chỉ nắm lấy cơ hội là chưa đủ, còn phải học cách sáng tạo cơ hội. Người có khả năng chủ động, sáng tạo cơ hội chính là người thực sự mạnh mẽ nhất trên thế giới.

5. TÌM KIẾM SỰ BẤT MÃN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Ở đâu có ca thán, ở đó có thị trường, ở đâu có bất mãn ở đó có thị trường

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Người có mơ ước sáng nghiệp rất nhiều, vấn đề ở chỗ làm thế nào để mơ ước thành hiện thực? Tôi nghĩ quan trọng nhất vẫn là giỏi về nắm bắt cơ hội. Muốn nắm bắt cơ hội tất phải có trí tuệ và quyết đoán. (Chủ tịch Tập đoàn Phúc Thông –Vương Kiến Nghi).

Thường nhân Triết Giang rất giỏi căn cứ vào nhu cầu thị trường để kinh doanh, khéo léo nắm bắt những sự ca thán trong thị trường để tạo ra cách làm. Năm 1995, do thấy người ở Nam Kinh đông, nhân tài cũng lắm, thường nhân Ôn Châu là Diệp Thế Quang đến Nam Kinh đầu tư, nhưng đầu tư gì? Trong lòng Diệp Thế Quang lại chưa có chủ ý gì. Khi đến Nam Kinh, anh chú ý đến ngành ẩm thực Nam Kinh, vui chơi giải trí, thấy rất phát triển, bèn nhiều lần đi tìm hiểu cơ cấu tiêu dùng. Đồng thời, anh muốn thuê một địa điểm làm văn phòng. Thế là anh nhiều lần đến những nơi đông vui náo nhiệt hội hè và thuê một căn phòng gần chỗ đó. Nhưng do giá cả và nhiều nguyên nhân khác mà việc không thành. Lúc này, Diệp Thế Quang dường như nghe thấy tiếng lòng của những người khác cần thuê văn phòng với giá rẻ. Thế là con người khôn ngoan Diệp Thế Quang quyết định đầu tư số tiền hàng ngàn vạn vào trung tâm cho thuê văn phòng với

giá cả hợp lý. Hạng mục đầu tư này của anh quả nhiên đánh đúng nhu cầu cần thiết. Trung tâm cho thuê văn phòng của anh xây dựng xong, do định vị thị trường chính xác, chỉ một chiêu kinh doanh đã lập tức thu hút rất nhiều công ty vừa và nhỏ đến thuê. Vài năm sau, tỷ lệ cho thuê văn đạt 95% trở lên. Còn những toà nhà cho thuê văn phòng cao cấp, do vì giá cả quá cao mà phòng trống rất nhiều. Điều này đã khẳng định sự tinh ranh của thương nhân Triết Giang.

Rất nhiều thương nhân cho rằng, muốn chiếm lĩnh thị trường cần phải sản xuất được những sản phẩm mà nhân dân cần, những sản phẩm thoả mãn họ, chỉ cần có sản phẩm mà họ cần thì thị trường khẳng định là của mình. Đây là đạo lý vô cùng đơn giản, nhưng thương nhân Triết Giang lại không cho là như vậy. Họ hiểu sâu sắc rằng: sự cao thán của mọi người mới là thị trường, sự bất mãn của người tiêu dùng mới là thị trường. Thế là họ rất chú trọng tìm kiếm sự bất mãn của người tiêu dùng bởi vì có bất mãn tất nhiên có thị trường.

Có một vị thương nhân Triết Giang đã nói như thế này: sản phẩm của doanh nghiệp mình sản xuất sau khi bán, người tiêu dùng sử dụng thấy phiền hà là do trách nhiệm của nhà sản xuất, sử dụng không tốt là do trách nhiệm của nhà sản xuất, sử dụng xong cảm giác bề mặt của sản phẩm không láng bóng thì càng là trách nhiệm của nhà sản xuất. Tinh thần tự nhận trách nhiệm về mình chính là sự độc đáo của thương nhân Triết Giang. Tập đoàn Ochird trong giới sản xuất điều hoà được gọi là “kẻ thống trị”, có thống kê nói, do giá cả thấp của Tập đoàn đã khiến 1000 xí nghiệp phải từ bỏ việc sản xuất điều hoà. Tập đoàn từ lúc mới sáng nghiệp chỉ có 7 công nhân, nay đã phát triển thành 15.000 người; vốn ban đầu chỉ có 20 vạn tệ, đến bây giờ tài sản lên đến 5, 5 tỷ tệ; quy mô từ một gian chuồng bò, bây giờ là những lĩnh vực đầu tư lớn như: điện lực, điện gia dụng, thông tin, năng lượng, ô tô - năm ngành chế tạo lớn, ngoài ra còn có bất động sản, y học Năm 2004, Tập đoàn tiến quân vào ngành chế tạo điện thoại di động. Thành công của Tập đoàn chính là tìm thấy sự bất

mãn về giá cả điều hoà không khí của người tiêu dùng.

Thương nhân Triết Giang – Lý Thư Phúc bị gọi là “kẻ điên ô tô”. Bởi luôn nghĩ nhân dân có thể mua được ô tô nên ông chú ý lắng nghe những lời ca thán của nhân dân về giá xe quá đắt. Trong con mắt của Lý Thư Phúc, xe ô tô chỉ do “bốn cái bánh, một cái vô lăng, một động cơ, một cái vỏ xe, hai cái ghế xô pha” đã trở thành “công cụ giao thông phổ biến”, giá bán ra chỉ cần giảm đi bằng với giá của các quốc gia phát triển. Thu nhập trung bình hàng năm có thể mua được hai chiếc xe mới được coi là phù hợp với quy luật phát triển ngành chế tạo ô tô.

Thế nhưng, tình trạng hiện nay là giá xe trong nước rất cao, giá bán mấy chục vạn, vượt quá xa khả năng chấp nhận được của đại đa số người tiêu dùng. Đồng thời do xe ô tô thuộc về sản phẩm xa xỉ, cạnh tranh doanh nghiệp không kịch liệt, cho dù phải tiêu rất nhiều tiền cũng chưa chắc mua được sản phẩm tốt nhất. Trong tình hình như vậy, Lý Thư Phúc nhận định, việc chế tạo xe ô tô phục vụ đại chúng sẽ mở ra thị trường cực lớn. Thế là ông đề xuất sản xuất xe phục vụ đại chúng về chất lượng phải tương đương với Hàn Quốc, Nhật Bản, nhưng giá cả chỉ độ từ 3 đến 5 vạn tệ.

Khi đó tất cả mọi người đều cho rằng Lý Thư Phúc điên, thậm chí ngay cả đến bố ông cũng nhận định như vậy. Nhưng Lý Thư Phúc không để ý đến điều đó. Trong tình hình chưa nhận được giấy phép của bộ chủ quản, Lý Thư Phúc “tiền trăm hậu tấu”, năm 1997 giương cao ngọn cờ chế tạo xe máy, âm thầm xây dựng khu công nghiệp lớn, bắt đầu chế tạo ô tô. Đến năm 2001, Lý Thư Phúc là doanh nghiệp đầu tiên nhận được giấy phép sản xuất. Từ đó, loại xe ô tô Cát Lợi không ngừng lập kỷ lục đưa ra giá xe thấp nhất trên thị trường xe ô tô Trung Quốc. Đến nay, lượng tiêu thụ hàng năm trung bình tăng với tốc độ chóng mặt: 117%.

Ngày 13 tháng 9 năm 2005, tại cuộc triển lãm ở Đức, loại xe ô tô “Rồng Trung Quốc” do Tập đoàn Cát Lợi sản xuất đã vén tấm màn

bí mật, đây chính là loại xe thể hệ thứ ba của loại xe đầu tiên tại Trung Quốc mang tên “Mỹ nhân mạo”.

“Tôi tin rằng, sẽ có một ngày nước ngoài sẽ lên cơn sốt xe ô tô giống như giày dép quần áo Trung Quốc. Nguyên nhân vì hàng của chúng tôi vừa rẻ vừa tốt”. Lý Thư Phúc tự hào nói như vậy.

“Người đắc nhân tâm, đắc thị trường”, đây là câu cách nói trong kinh doanh và đã được minh chứng bởi chính sự thành công của Lý Thư Phúc. Lý Thư Phúc nhờ nhìn thấy sự bất mãn và ca thán về xe ô tô của nhân dân, từ đó độc chiếm được thị trường xe.

6. NHU CẦU THỊ TRƯỜNG QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Lấy thị trường làm phương hướng chủ đạo, lấy nhu cầu người tiêu dùng làm phương hướng chủ đạo.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Thích ứng với nhu cầu mọi người, chúng ta mới sinh tồn, mới kiếm được tiền. (Tổng giám đốc Công ty Thương Thành Ôn Châu-Từ Lâm).

Khi bạn cần sản xuất sản phẩm, bạn dựa vào cái gì để quyết định loại hình và kiểu dáng sản phẩm? Đương nhiên là căn cứ nhu cầu thị trường.

Có một câu chuyện như thế này: Thời triều Tống, có lần thành Giám An đột nhiên bốc cháy, có một vị thương nhân chủ một cửa hàng họ Bối cũng phải thức dậy vì hoả hoạn. Trong khi mọi người đang bận cứu hoả, duy nhất vị họ Bối này lại không đi cứu hoả. Ông ta lại mang theo tiền, thu nạp một nhóm người đi ra khỏi thành mua tre trúc, gạch ngói, các loại vật liệu làm nhà. Sau khi hoả hoạn qua đi, còn nhiều việc cần làm ngay, thị trường vật liệu xây dựng nhà tiêu thụ rất mạnh, vì vậy vị thương nhân họ Bối nhân cơ hội phát tài, kiếm

được một số tiền lớn.

Như vậy có thể thấy, kịp thời dự đoán nhu cầu thị trường và người tiêu dùng là năng lực mà người thương gia cần phải có. Rèn luyện năng lực quan sát sắc bén và khả năng phán đoán chuẩn xác là điều vô cùng quan trọng. Một nhà thiết kế thời trang đã từng nói: “Tuy tôi là nhà thiết kế thời trang cao cấp nhưng tôi có một khát khao muốn những trang phục cao cấp và trang nhã do mình thiết kế đại chúng hoá, làm cho càng nhiều nam nữ có thể mua được hàng, mặc hợp hơn, đem những loại trang phục mang phong cách thời thượng hướng đến với đại đa số người tiêu dùng”.

Thích ứng với thị trường là nguyên tắc tắc chuẩn mực mà thương nhân Triết Giang áp dụng. Trong con mắt họ, muốn cho sản phẩm có sức cạnh tranh, tất phải thích ứng với nhu cầu thị trường, chất lượng cần phải cao, giá cả phải thấp. Đây là nghịch lý trong nhu cầu thị trường, nhưng những thương nhân Triết Giang thông minh có thể xử lý vấn đề này rất tốt. Huyện Thuỷ Minh tỉnh Hắc Long Giang đã từng là huyện nghèo trọng điểm cần sự ủng hộ của quốc gia. Một nhà doanh nghiệp Ôn Châu là Hoàng Kiến Phong đứng ra cải tạo xưởng đường cũ, rất nhiều người cảm thấy sự đầu tư của anh là vô cùng mạo hiểm, nhưng trong năm đầu tiên, giá đường trên thị trường tăng, kinh doanh của xưởng đường vô cùng tốt đẹp. Nhưng ba năm sau, tuy giá đường có giảm, Hoàng Kiến Phong chuyển sang sản xuất bột khoai tây vì thế mà vẫn duy trì được lợi nhuận khá tốt. Khi được hỏi “có bí quyết kinh doanh gì”, anh nói: “Tôi nắm vững việc mua bán, trước khi xác định hạng mục đầu tư đã để ý đến quy luật biến đổi trong một thời gian dài của thị trường, đến trước khi thị trường bão hoà, tôi đã nhanh chóng chuyển đổi sản xuất. Thương nhân cần phải biết tiến lùi đúng lúc, có thể vào, có thể ra”.

Vương Chấn Thao đã từng kể một câu chuyện như thế này:

“Có một người tiêu dùng là một nữ nhà báo, mua một đôi giày trên đường Quảng Trường, mang về đi thử thấy một bên chân rộng,

một bên chặt. Về sau cô ta gọi thêm người bạn trai đi cùng đến cửa hàng, người bán hàng nhìn thấy đôi giày hai chiếc đều như nhau bèn nói: “Chân cô có vấn đề, không phải giày chúng tôi có vấn đề”. Khi câu nói này thốt ra vấn đề lại càng thêm lớn, nữ nhà báo tức giận nói: “Hôm nay tôi cùng bạn tôi đến đây, anh lại nói chân tôi có vấn đề chứ không phải giày anh có vấn đề, có phải muốn nói chân tôi có tật phải không?” Cô ta nói, muốn công ty Áo Khang bồi thường 2 vạn tệ vì câu nói của người bán hàng là có ý hại người, xúc phạm đến danh dự. Một câu nói mà đòi hai vạn tệ! Về sau tôi mời một vị Phó tổng nói chuyện cùng cô ta, nói chuyện rất lâu nhưng không giải quyết được. Chúng tôi liền mời cô ta vào công ty và nói có thể giúp cô đặt một đôi giày, cô ta nói: “Các anh thật sự đặt cho tôi một đôi?”. Vị Phó tổng của chúng tôi khẳng định sẽ đặt cho cô một đôi và sau ba ngày sẽ làm xong, một đồng cũng không lấy, thậm chí còn mang đến tận nhà. Cô ta nói: “Lời nói của các anh tạm chấp nhận!”. Ba ngày sau, giày đã được mang đến tận nơi cho cô. Về sau chúng tôi trở thành bạn của nhau, cô còn mở cửa hàng chuyên bán hàng của công ty”. Chỉ là một vấn đề nhỏ mà công ty Áo Khang phải đặt giày cho khách hàng, đây là tinh thần lấy nhu cầu khách hàng làm phương hướng chủ đạo và trực tiếp tác động khách hàng. Doanh nghiệp như vậy tất nhiên càng nhận được sự yêu mến của người tiêu dùng.

“Thích ứng với nhu cầu mọi người thì chúng ta mới sinh tồn, mới kiếm được tiền.” Tổng giám đốc Công ty Thương Thành Ôn Châu đã nói như vậy. Ông đã xây dựng một khu buôn bán của người Ôn Châu bên cạnh Hàng Châu, một vùng nông thôn khu Phú Dương. “Mỗi ngày đều phải nghĩ làm thế nào để thích ứng người Hàng Châu, nhu cầu người Phú Dương, thích ứng với đặc điểm kinh tế địa phương và phương hướng phát triển.”

Năm 1994, do chất lượng kỹ thuật của loại bật lửa điện tử của Mao Lý Tường còn kém, sức cạnh tranh không đối địch được với những xưởng nhỏ, thế là ông lại quyết định sáng nghiệp lần thứ hai

khi độ tuổi là 52. Ông đã thuyết phục người con Mao Trung Quần muốn đi học ở Mỹ ở lại cùng ông sáng nghiệp. Hai cha con trải qua điều tra thị trường đã ngấm đến lò vi sóng và máy hút khói. Thị trường máy hút khói đã có sản phẩm nhãn hiệu như: Ngọc Lập, Soái Khang, nhưng thị trường lò vi sóng trong tỉnh Triết Giang thì vẫn chưa có. Mao Lý Tường cho rằng, nên sản xuất lò vi sóng, nhưng điều tra thị trường sâu thêm một bước lại cho thấy việc nhập khẩu máy hút khói ở Trung Quốc vẫn lan tràn, còn trong nước sản xuất chất lượng lại không cao. Đồng thời, thị trường máy hút khói trong nước có khuynh hướng thích dùng loại hiện đại hơn so với loại đơn giản. Người con khôn ngoan Mao Trung Quần lại cho rằng, nhu cầu thị trường quyết định sản xuất, anh ta cố gắng thuyết phục bố khởi công hạng mục sản xuất máy hút khói. Thực tế đã chứng minh nhãn quan của anh ta là hoàn toàn chính xác đây hai năm, máy hút khói Phương Thái đã trở thành sản phẩm có tiếng tại Triết Giang. Trong điều kiện kinh tế thị trường, lấy thị trường làm phương hướng chủ đạo là nguyên tắc chuẩn mực tất phải tôn trọng. Người nào muốn đi ngược lại nguyên tắc này, người đó sẽ bị thị trường đào thải. Chỉ có đón đúng nhu cầu thị trường, mới có thể độc chiếm vị trí tốt nhất trong thị trường cạnh tranh kịch liệt, vĩnh viễn không thất bại.

7. CẦN CÓ TINH THẦN DÁM ĐÁNH CƯỢC

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Bị động quyết không thể có được thành công, chỉ có chủ động tấn công, mới có thể giành được thắng lợi.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Không sẵn lòng dấn thân đánh cược thì mời đi, sẵn lòng cùng mọi người xin hãy đến. Anh hãy nhìn cuộc hành quân Vạn lý trường chinh, những người đã bước đi đều thành hàng lối, người không đi có thể chẳng tìm thấy tông tích nữa. Người đi trên đường, nào ai biết phía trước có bao nhiêu con đường nhỏ, cần phải kiên trì, tiến về phía trước mới có thành công. (Tập đoàn Cát Lợi-Lý Thư Phúc).

Có một vĩ nhân đã từng nói: “Cuộc đời giống như bàn cờ, đối thủ của anh chính là thời gian, giả sử anh chỉ nghĩ mà không hành động, anh sẽ đau đớn mất cơ hội tốt.”

Một vị thương nhân Triết Giang từng nói: “Đánh cược là đặc tính thiên phú mà nhà doanh nghiệp cần có, không có đặc tính này khó thành công.” Trong kinh tế thị trường, thiếu đặc tính này thường đánh mất cơ hội.

Đầu năm 2000, ngành bất động sản Thượng Hải bị đóng băng, nhưng chính lúc này Chủ tịch Công ty Cụ Nhân là Trần Tụng Nam lại quyết định đầu tư 800 triệu tệ mua toà nhà 6 tầng Ngân Cung tại đường Võ Ninh. Nhiều người bị Trần Tụng Nam làm cho vã mồ hôi, sợ anh đầu tư thất sách.

Trên thực tế, Trần Tụng Nam đã có sự phân tích sâu sắc đối với nhu cầu thị trường. Anh cho rằng: những ngôi nhà mặt phố phía tây Thượng Hải cùng với tốc độ phát triển xây dựng và lượng người ra vào lớn sẽ ngày càng trở nên đắt đỏ. Vì thế chỉ cần căn cứ vào đặc điểm phía tây Thượng Hải tạo ra một môi trường vui vẻ thư giãn thì nhất định trở thành một trung tâm thương nghiệp mới. Thế là anh

quyết đoán vận dụng khái niệm kinh doanh “ruộng phía tây”. Hàng hoá kinh doanh chủ yếu gồm có: quần áo thời trang, giày, dép, mũ, túi xách, đồ chơi, quà tặng, đồng thời có thêm nhà hàng, phòng tập thể dục, vui chơi và đã biến nơi này thành trung tâm thời thượng nhất. Ba năm sau, trải qua việc xác định lại phương hướng kinh doanh cho toà nhà, hoạt động tiếp thị cho ngôi nhà được tiến hành rất thuận lợi. Chỉ từ tầng một cho đến tầng bốn, 14.000 mét vuông đã cho thuê được 400 gian hàng thu về được 150 triệu tệ, còn thừa lại tầng năm tầng sáu dành cho công ty làm văn phòng.

Lý Thư Phúc có biệt danh là “kẻ diên ô tô”, trên thực tế lại là vua mạo hiểm to gan liều lĩnh. Lý Thư Phúc chế tạo ô tô, ban đầu mò mẫm chế tạo xe máy, đến khi tiền trăm hậu tấu chế tạo xe ô tô, đây chính là đảm thức (lòng can đảm và sự hiểu biết) mà người khác không thể có được Chính nhờ có đảm thức mà ông đã thành công, giấy phép sản xuất xe máy lấy được rất thuận lợi, giấy phép sản xuất ô tô cuối năm 2001 cũng nhận được. Những thành công này có được là do đảm thức của ông hơn người. Đảm thức cộng với nỗ lực mới có thể đi trước một bước, giành lấy thành công.

Lý Thư Phúc thậm chí trước công chúng cũng không giấu giếm tính cách cá cược của mình, anh nói: “Tôi nghĩ sẽ có một ngày tôi mất hết sạch.” Trước sự nghi ngờ của mọi người, anh giải thích; “Tôi từ nhỏ rất thích đánh bạc, người khác không thắng nổi tôi, chỉ có tôi thắng họ. Khi mới chỉ 7, 8 tuổi, nhà cái nói thắng được 1 đồng, nhưng tôi không thu về, đặt tiếp. Thắng được 4 đồng, đặt hết 4 đồng, được 8 đồng, đặt hết, được 16 đồng đặt luôn, được 32 đồng... cứ tiếp tục như vậy. Có một số người thắng được 1 đồng nhưng chỉ đặt 5 hào, thắng được nữa chỉ đặt 2 hào, thắng nữa chỉ đặt 1 hào, rõ ràng là số tiền họ thắng được so với tôi ít hơn nhiều. Nhưng đây là cách làm của tôi, lần cuối cùng có thể mất hết hoàn toàn, một xu cũng không còn. Hiện tại tất cả những gì của Cát Lợi, tôi đã thế chấp toàn bộ. Có thể 5 năm sau, tôi là người trắng tay, bỏ ra cái gì, sẽ được cái đó. Cũng có thể sau 5

năm, không phải là tay trắng mà được gấp nhiều lần.”

Lý Thư Phúc nói như thế này: “Không sẵn lòng dám đánh cược thì mời đi, sẵn lòng cùng mọi người xin hãy đến. Anh hãy nhìn cuộc hành quân Vạn lý trường chinh, những người đã bước đi đều thành hàng lối, người không đi có thể chẳng tìm thấy tông tích nữa. Người đi trên đường, nào ai biết phía trước có bao nhiêu con đường nhỏ, cần phải kiên trì, tiến về phía trước mới có thành công. Chúng ta cần chọn chuẩn một phương hướng để đi, đi đến khi nào, đi đến trạng thái nào, không quan trọng, sự theo đuổi của con người là một quá trình chứ không phải là kết quả. Bởi vậy tôi có thể nói giữa thành công và thất bại có vẻ đẹp vô hạn. Khi bạn biết thất bại chẳng có ý nghĩa gì, khi bạn biết thành công cũng chẳng có ý nghĩa gì thì giữa thành công và thất bại mới có ý nghĩa” .

Một nhà quân sự nổi tiếng trên thế giới đã từng nói: “Tiến công là cách phòng ngự tốt nhất”. Một danh thủ đá bóng cũng từng nói như vậy. Anh ta cho rằng bị động quyết không thể giành được thành công, chỉ có chủ động tấn công mới có thể thắng lợi. Bởi vậy trong cuộc sống, mỗi người cần phải xây dựng cho mình một niềm tin, đó là khi có việc đến phải chủ động xuất kích, hành động ngay. Cho dù làm bất cứ việc gì, mỗi người đều phải nuôi dưỡng một thói quen chủ động xuất kích, tin tưởng ở sự chủ động mới có thành công. Còn nhớ Ngái Thanh đã từng nói: “Trên con đường đi đến thành công đều rải đầy gai”. Có thể thấy, quá trình theo đuổi thành công của chúng ta không hề thuận buồm xuôi gió, phải gặp rất nhiều khó khăn, nhiều trắc trở, thậm chí rơi vào chỗ không lối thoát. Nhưng đối mặt với những tình huống như vậy, điều chúng ta cần làm duy nhất là chủ động tấn công, thay đổi bản thân. Chỉ có như vậy mới có thể giành được thắng lợi cuối cùng.

Cơ hội thường rơi vào tay những người có chuẩn bị, nó vĩnh viễn chỉ thuộc về những người chủ động nắm lấy nó. Ngày nay sự cạnh tranh trong ngành nghề ngày càng ác liệt. Đối với đại đa số

người mà nói, từ tối đến sáng chỉ đợi công việc tìm đến mình là việc không thể, chỉ có bản thân chủ động tìm kiếm, tích cực thêm một chút, nỗ lực thêm một chút thì cơ hội của bạn mới đến sớm hơn so với người khác một chút, bạn mới có thể giành được chiến thắng cuối cùng.

8. THỜI GIAN LÀ CƠ HỘI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Trong thương trường thời gian là cơ hội, thời gian là vàng bạc. Nếu như bạn thua trong cạnh tranh là bạn thua bởi thời gian, nếu như bạn thắng trong cạnh tranh là bạn thắng nhờ thời gian. (Chủ tịch Công ty Ninh Ba-Từ Lập Hoa).

Ngày xưa có một vị thương gia mang hai bao tải tỏi đến các nước Ả rập - nơi mà mọi người từ trước đến nay chưa nhìn thấy tỏi bao giờ, càng bất ngờ hơn là lại có thứ có hương vị ngon đến như vậy, cho nên họ dùng những cách nhiệt tình nhất để khoản đãi vị thương nhân láu lĩnh, lúc chia tay còn tặng anh ta hai bao tiền tạ ơn.

Có một vị thương nhân khác nghe được câu chuyện trên, không ngăn được động tâm, anh ta nghĩ “Mùi vị của hành chẳng lẽ không tuyệt vời hay sao?”. Thế là anh ta vác hai bao hành đến đúng nơi đó. Mọi người ở đó cũng chưa nhìn thấy hành bao giờ, họ cảm thấy mùi vị của hành so với tỏi còn hơn nhiều, và càng thịnh tình khoản đãi vị thương nhân này. Trong lúc chia tay, mọi người ở đây một mực cho rằng, dùng vàng còn lâu mới biểu đạt sự cảm kích đối với người thương nhân và trải qua hai ba lần thương thảo, họ quyết định tặng cho người bạn này cái thứ mà họ thích nhất là hai bao tỏi. Cùng làm ăn như nhau, nhưng do thời cơ không giống nhau, kết quả không giống nhau.

Người Ôn Châu từ rất sớm đã bước ra khỏi Ôn Châu đi đến khắp nơi trên đất nước để làm ăn buôn bán. Khi người khác còn chưa có ý

thức về thị trường thì họ đã lẫn lộn, xông xáo trên thị trường các nơi. Cho dù kinh doanh của họ lúc đó chỉ là những sản phẩm mà yêu cầu về kỹ thuật không cao như: giấy dép, quần áo, nhưng khi bắt đầu tham gia thị trường thì họ lại tích lũy được kinh nghiệm thị trường và một số vốn nhất định. “Đây là một kẻ hở rất nhỏ, nhưng người Ôn Châu đã nhằm rất đúng đích”, một nhà nghiên cứu xã hội đã nói như vậy. Người Triết Giang rất mẫn cảm với thời gian. Họ tin chắc rằng, thời gian chính là cơ hội, thương trường giống như chiến trường, chỉ cần bạn nắm được thời gian thì sẽ nắm được cơ hội.

Năm 1983, một vị Hoa kiều người Mỹ gọi điện về: cảnh sát Mỹ cần thay đổi trang phục, 34 vạn người cần 68 vạn bộ phù hiệu, mỗi người hai bộ, vị chi là cần 130 vạn bộ, các anh có làm được không? Hai vị Ôn Châu vội vàng bay sang Mỹ, trình bày ý kiến với Tổng bộ cảnh sát Mỹ. Người Mỹ cho rằng: Trung Quốc không thể làm phù hiệu giống nhau được. Hai ông chủ Ôn Châu bình thản nói: “Trung Quốc có câu tục ngữ: “trăm nghe không bằng một thấy”. Mời các anh cử hai chuyên gia sang Trung Quốc, chỉ phí chúng tôi lo”. Hai vị chuyên gia Bộ cảnh sát đến Ôn Châu, công nhân biểu diễn quá trình từ khi đưa nguyên liệu vào cho đến khi ra thành phẩm chỉ có 35 phút. Mấy ngày sau, người Mỹ mang về 100 hàng mẫu phù hiệu. Người của Bộ chụm đầu vào nhau xem xét, giá cả chưa bằng 1/2 giá của xưởng quân đội Mỹ đưa ra, ngoài ra không phải đặt tiền trước. Cuộc mua bán 65 vạn tệ được tiến hành rất chóng vánh. Những thương nhân Ôn Châu được mọi người coi là chuyên trang phục đó là nhờ nắm chắc thời gian, từ đó nắm bắt được cơ hội kinh doanh. Chỉ cần thị trường ở Ytalia hoặc Châu Âu công bố một mẫu mới thịnh hành, thì ngày hôm sau thương nhân trang phục Ôn Châu đã bắt tay sản xuất số lượng lớn loại trang phục thịnh hành này, từ đó chiếm lĩnh được thị trường. Để có thể thu thập được những mẫu trang phục mới ở những nước phát triển, đa số những doanh nghiệp may mặc Triết Giang đều có những điểm thu thập tin tức ở châu Âu. Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập

là Ông Lực Thành đối với quan niệm hiệu suất thời gian có sự nhận thức rất rõ ràng. Ông cho rằng: làm doanh nghiệp bản chất là “thuyền đi ngược dòng, không tiến tức là lùi”, tất phải hiểu rõ doanh nghiệp luôn luôn đứng trong nguy cơ.

Doanh nghiệp may mặc Ba Đạo rất coi trọng nâng cao hiệu suất như: việc hợp tác với viện khoa học, đối với toàn bộ hệ thống quản lý tập đoàn, tiến hành điều chỉnh thông tin hoá, mục đích trợ giúp công cụ quản lý nâng cao hiệu suất, dùng phương thức thông tin hoá để thực hiện phương pháp làm việc liên tục không có thời gian trống. Tập đoàn Ochird chuyên sản xuất điều hoà không khí và đồng hồ điện, ông chủ là Trịnh Kiên Giang tuyên bố đã nghiên cứu công cụ thông tin hoá. Họ không chỉ sớm thực thi ERP mà còn tự động hóa hệ thống văn phòng, quy định chặt chẽ về lưu trình và thời hạn cho mỗi người xử lý công việc, và tiến hành những cuộc thi. Gần đây, bản thân ông chủ của doanh nghiệp phê duyệt văn kiện chậm mất một ngày còn bị hệ thống tự động phạt tiền. Mỗi người mỗi ngày cần làm những việc gì, điện thoại di động đều tự động chỉ thị. Mọi hành động và nhật trình của ông chủ Trịnh Kiên Giang cũng đều do hệ thống tự động văn phòng sắp đặt.

Chính nhờ quan niệm về thời gian chặt chẽ và quan niệm hiệu suất, nhiều thương nhân Triết Giang trong thời gian đầu có thể nắm bắt cơ hội, áp thị trường. Hiệu suất làm việc của các doanh nghiệp Triết Giang vô cùng cao.

Người sáng lập Tập đoàn Quân Dao là Vương Quân Dao đã từng nói: “Mọi người đi chậm, tôi cần chạy thật nhanh như vậy mới không bị lạc hậu”. Rất nhiều thương nhân Triết Giang đều nhấn mạnh: “việc hôm nay chớ để ngày mai”, quyết sách đã hình thành lập tức chấp hành. Cơ chế quyết sách phản ứng nhanh chóng và khả năng chấp hành hành động ngay lập tức của thương nhân Triết Giang là không thể so bì được. Đây cũng là cốt lõi của sức cạnh tranh trên thị trường của họ.

Lý Gia Thành nói: “Ngày nay trong thế giới cạnh tranh kịch liệt, bạn bỏ ra nhiều hơn một chút, có thể được hơn một chút. Giống như trong thế vận hội, nếu như cuộc thi chạy ngắn, tuy người chạy thứ nhất là thắng, nhưng so với người thứ hai, thứ ba chỉ thắng chút xíu, chỉ cần nhanh hơn chút đã là chiến thắng.”

Xét về nhận thức này, Lý Gia Thành coi thời gian như vàng bạc, ông nói: “Tôi mỗi ngày buổi sáng chưa đến 6 giờ đã dậy, vận động nửa giờ đồng hồ, đánh gôn. Trước khi đi ngủ là thời gian đọc sách. Ban ngày tinh thần rất tốt, tinh thần tốt đến từ sự hứng thú. Bạn có hứng thú đối với công việc thì mới không mệt mỏi, nhất là khi hội họp. Khi người phát ngôn nói trong phút đầu tiên, bạn đã biết nội dung mà anh ta muốn nói, nhưng người này nói trong 10 phút, bạn sẽ cảm thấy mệt mỏi rồi, bởi vì buồn chán vô vị, có lúc tôi mang theo cờ hoa vẫy để nâng cao tinh thần, buổi trưa tôi không ngủ, khi mệt nên uống cà phê. Hai năm trước tôi đã thử lên mạng internet, nhưng lên mạng tốn nhiều thời gian, đã lên mạng là phải mất hai tiếng, về sau lại càng nhiều hơn. Hiện nay tôi dùng máy tính chủ yếu để xem tài liệu công ty.”

Người giỏi kinh doanh thường coi thời gian như vàng bạc, họ có thể vận dụng thời gian một cách tích cực nhất. Thương nhân Triết Giang là những người coi thời gian như vàng bạc, họ thường ép mình trong một tiết tấu khẩn trương hoàn thành từng việc, từng cuộc làm ăn. Nhiều người khi kết giao với những thương nhân Triết Giang đều biết, một ngày làm việc của họ giống như con quay, chỉ quay không dừng, không biết mệt mỏi. Trong thương trường thời gian là thời cơ, là vàng bạc. Nếu như bạn thua trong cạnh tranh, như vậy bạn thua bởi thời gian; nếu như bạn thắng trong cạnh tranh, như vậy bạn thắng nhờ thời gian.

9. NHÂN QUAN CẦN PHẢI CHUẨN, RA TAY CẦN PHẢI NHANH

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Cơ hội kinh doanh đi qua rất nhanh, nếu như ai cũng đều có thể nhận ra thì lúc đó quá muộn. (Chủ tịch Công ty Carson Triết Giang - Chu Trương Kim).

Cơ hội kinh doanh ở đâu? Sự thật cơ hội kinh doanh chính ở trên người bạn, quan trọng ở chỗ bạn có mắt nhìn thông minh hay không để nhận ra cơ hội, đồng thời phải nghĩ chín chắn mới làm, nhìn thật chuẩn mới làm.

Mùa hạ năm 1980, một bác sỹ họ Châu khi đến Thượng Hải công tác, phát hiện trên đường phố có rất nhiều người tay xách nách mang từng bó tài liệu văn kiện, biểu mẫu kế toán. Anh ta cảm thấy rất kỳ lạ, thế là liền vào một cửa hàng văn hoá phẩm để tìm hiểu tình hình. Thì ra lúc đó Thượng Hải đang triển khai chỉnh đốn toàn diện các doanh nghiệp, các biểu mẫu đều phải làm mới lại. Khi bác sỹ họ Châu biết được những biểu mẫu sổ sách mà các đơn vị mua từ cửa hàng phải gia công biên chế lại, anh cho rằng đây chính là cơ hội kinh doanh, nếu như bản thân có chế ra những biểu mẫu quản lý phù hợp với mỗi đơn vị doanh nghiệp thì lợi nhuận sẽ đương nhiên mà đến.

Sau khi suy nghĩ kỹ, bác sỹ Châu liền mua vài bộ biểu mẫu sổ sách, đồng thời mua một quyển “Danh mục các xí nghiệp công nghiệp của Thượng Hải”. Sau khi trở về quê hương Ôn Châu, anh vội đầu vào chế tác ra 14 loại biểu mẫu quản lý doanh nghiệp dành cho kế toán, thiết bị, hồ sơ, vật tư. Sau đó anh uỷ thác cho một xưởng in để in toàn bộ biểu mẫu, đồng thời phát động toàn bộ người nhà, người thân căn cứ vào những địa chỉ của các doanh nghiệp được ghi trên quyển danh mục các doanh nghiệp viết thư gửi đơn đặt hàng đến.

Anh đã gửi khoảng 8.700 bức thư, chi phí gửi thư cũng mất vài ngàn tệ, với thời điểm đó quả là không nhỏ. Sau đó, anh trông ngóng chờ đợi thư đặt hàng từ Thượng Hải gửi đến. Quả nhiên có hơn 1.000 nhà doanh nghiệp gửi thư đặt hàng đến, số đơn đặt hàng này đã khiến anh phải bận bịu mất trong hai tháng trời, tổng cộng bán ra được hơn 7 vạn tiền sổ sách biểu mẫu, lợi nhuận kiếm được 6 vạn tệ.

Khi đó con số 6 vạn tệ được coi là con số trên trời, nhưng bác sỹ Châu chưa hài lòng thoả mãn, anh còn mở rộng quy mô bán cả máy in, máy đóng sách, cắt giấy, thành lập cả xưởng sản xuất dụng cụ văn phòng phẩm. Năm 1982, anh kịp thời nắm bắt được thông tin thành phố Thượng Hải, bắt đầu triển khai đánh giá những doanh nghiệp đạt “doanh nghiệp văn minh” nhanh chóng sản xuất ra hàng loạt những sản phẩm biểu mẫu nghiệm thu doanh nghiệp văn minh. Sau đó anh đến các doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm độc quyền này. Năm 1983, Nhà nước lại quyết định xếp loại phân cấp các doanh nghiệp “cấp I quốc gia”, “cấp II quốc gia”, anh lại nhanh chóng cướp được cơ hội cung cấp hàng loạt những sản phẩm xin phép thăng cấp của các doanh nghiệp Thượng Hải.

Năm 1992, trước khi Quốc hội ban hành chính sách các doanh nghiệp quốc hữu được phép tự chủ kinh doanh, anh đã kịp thời đem đến cho các doanh nghiệp tại Thượng Hải những sách quản lý doanh nghiệp theo “quy định về kinh tế quốc tế”...

Ngày nay bác sỹ Châu không còn là một phường sản xuất quy mô nhỏ như ban đầu nữa, anh đã có một tài sản cố định 5 triệu tệ, doanh thu hàng năm đạt hàng triệu tệ.

Nhân quan cần chuẩn, ra tay cần nhanh, đây chính là chuẩn tắc kinh doanh thương nghiệp. Nếu như nhìn thấy có hy vọng, nhưng không dám ra tay, như vậy kết quả cơ hội sẽ mất, thành công chỉ là vô vọng.

Năm 1998, Vương Quân Dao tại quê hương mình đã nâng được giá cả quyền kinh doanh mỗi xe tắc xi từ 70 vạn tệ lên tới hàng trăm

vạn tệ, giá này hoàn toàn ngoài sức tưởng tượng của mỗi người, nhưng trong mắt Vương Quân Dao, để cho mỗi người Ôn Châu thấy được thương hiệu “Quân Dao” mới là tài sản vô hình đáng giá nhất. Năm 2001, Vương Quân Dao đã bán quyền kinh doanh mỗi xe tắc xi từ 80 vạn lên đến 100 vạn, vì vậy rõ ràng là Vương Quân Dao đang phát triển ngành chủ nghiệp là hàng không. Khi người khác chưa nhảy vào, khi người khác theo nhau chạy ra, thì đó mới là nhân quan đầu cơ của thương nhân Triết Giang.

Năm 1981 mới 17 tuổi, thương gia Ôn Châu là Vương Thiệu Phú sau khi tốt nghiệp trung học liền vào rừng Bạch Long Lạc Thanh làm việc, hai năm sau bắt đầu bước ra ngoài kinh doanh buôn bán. Vương Thiệu Phú làm nghề nuôi ong, nhưng khi mới bắt đầu sáng nghiệp không hề dễ dàng. Cho đến năm 1986, vợ của Vương Thiệu Phú ở Trịnh Châu chấn hưng buôn bán bằng cách thuê một quầy bán hàng, quyết định kinh doanh quần áo. Mỗi ngày hai vợ chồng đều bận tối mắt làm việc, nhưng năm đầu tiên bị lỗ. Vương Thiệu Phú mất hết khí thế, anh quyết định phương thức tự sản tự tiêu, thế là anh tự lập xưởng may. Đến năm thứ hai làm ăn bắt đầu chuyển biến tốt, nhưng vẫn chưa có lãi. Về sau, anh nhắm chuẩn thị trường giấy vũ đạo, độc quyền kinh doanh loại giấy nhảy và kinh doanh của anh ngày càng phát đạt. Năm 1994, Vương Thiệu Phú phát hiện một khu phố mặc dù cơ sở kinh doanh rất kém, nhưng lưu lượng người qua lại lớn, anh cho rằng: tiềm lực phát triển của khu phố này rất lớn. Thế là liền thuê mấy địa điểm, hợp vốn xây dựng được vài gian bán hàng, tổng diện tích khoảng 400 mét vuông. Sau khi xây dựng khu cửa hàng xong, Vương Thiệu Phú vẫn kinh doanh quần áo. Chẳng bao lâu, bầu không khí kinh doanh khu vực này ngày càng phát triển, đương nhiên trở thành thị trường quần áo lớn nhất Trịnh Châu, buôn bán quần áo đã phát triển sang các khu vực xung quanh. Công ty của Vương Thiệu Phú ngày càng phát triển, đã có khu buôn bán 5 tầng và khu buôn bán ngoài trời 2500 mét vuông.

Thành công của Vương Thiệu Phú ở chỗ có nhãn quan độc đáo, anh nói: cần phải có nhãn quan chuẩn, khi đã xác định chính xác rồi phải mạnh dạn thực hiện, đó cũng là đặc trưng của thương nhân Triết Giang.

Năm 1995, Chu Trương Kim thành lập một công ty tại Matscova, bán hàng chủ yếu là áo da “Carson”. Do khí hậu tại Matscova tương đối lạnh, khi công ty mới thành lập, loại áo da nhanh chóng trở thành mặt hàng bán chạy, một ngày có thể bán vài ngàn chiếc. Như vậy nhãn hiệu áo da “Carson” đã thông thương và còn lâu mới đáp ứng được nhu cầu thị trường. Thế là Chu Trương Kim quyết đoán thành lập trung tâm kiểm định ở Hải Ninh, và do công ty thống nhất cung cấp da dê và mẫu, phụ liệu cho 60 xưởng may gia công thực hiện. Chu Trương Kim lợi dụng nguồn nhân lực vốn của các xưởng khác trợ giúp cho mình mở rộng phát triển. Trong năm đó áo da “Carson” đã tiêu thụ tại Nga được 60 vạn chiếc, kiếm được 18 triệu tệ.

Những người đồng hương Hải Ninh nhìn thấy Chu Trương Kim thành công tại Matscova, ùn ùn tranh đoạt thị trường áo da ở Nga với Chu Trương Kim, lúc này anh lại đình chỉ việc sản xuất áo da dê, chuyển sang sản xuất áo da lợn, quả nhiên áo da lợn của “Carson” lại đạt được lợi nhuận hơn 750 vạn tệ.

Năm 1997, Chu Trương Kim đến tham gia hội chợ triển lãm ngành giấy tại Hồng Kông, anh phát hiện trong hội chợ có hiện tượng rất lạ là sản phẩm của các doanh nghiệp Hàn Quốc, Trung Quốc đều là chế phẩm da lợn, nhưng sản phẩm trưng bày của các quốc gia phát triển như Anh, Đức, Mỹ đều là da bò. Từ Hồng Kông trở về, anh quyết định đình chỉ dây chuyền sản xuất da lợn, chuyển sang dây chuyền da bò. Khi những nhân viên quản lý cao cấp của “Carson” không hiểu được lý do thì Chu Trương Kim lại nói chắc như đóng đinh: “Cơ hội kinh doanh đi qua rất nhanh, nếu như ai cũng đều có thể nhận ra, thì lúc đó quá muộn”.

Hiện nay chế phẩm da bò của “Carson” đã hình thành được phong cách riêng cho mình. Tháng 2 năm 2003, loại xô pha da “Carson” thuận lợi tiến vào Nhà Trắng, nhưng Chu Trương Kim lại không quá mê mẩn vào việc kinh doanh da bò, anh nói: “Hiện nay, rất nhiều doanh nghiệp đã biết được tôi làm da bò kiếm được tiền, đã bắt đầu theo tôi, nhưng một năm trước đây tôi đã cân nhắc đến hạng mục khác.”

10. GÂY THIỆN CẢM VỚI KHÁCH HÀNG

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Người không biết gây thiện cảm không biết làm kinh doanh.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Thà chịu thất hủu bao chứ không để khách hàng chịu thiệt.

Làm chủ thiên hạ không bằng làm chủ buôn bán nhỏ.

Có câu truyện ngụ ngôn như thế này:

Trước kia có một người bán rượu, anh ta đối đãi với khách hàng rất nhiệt tình, khi bán hàng cũng rất đắt hàng, nhưng có điều kỳ lạ là việc làm ăn của anh ta lại không được tốt. Người bán rượu này suy nghĩ rất nhiều nhưng vẫn không tìm ra lối thoát. Một hôm anh ta tình cờ gặp một vị trí giả trong thôn, thế là nhờ chỉ giáo cho mình. Bậc trí giả hỏi anh ta: “Có phải anh nuôi một con chó?”

Người bán rượu đáp: “Đúng vậy, để chống trộm.”

Bậc trí giả: “Vấn đề ở chỗ con chó”

Người bán rượu: “Giữa con chó và bán rượu có liên quan gì đến nhau?”

Bậc trí giả: “Liên quan rất lớn. Mục đích anh nuôi chó là để phòng trộm, nhưng trẻ con đến mua rượu lại sợ chạy mất.”

Người bán rượu: “Có thể cho biết lý do?”

Bậc trí giả : “Người uống rượu trong thôn, đều sai trẻ con đi mua. Nếu như một đứa trẻ nhìn thấy cửa nhà anh có một con chó, trong lòng sẽ rất sợ hãi, đương nhiên là không dám đến nhà anh mua rượu.”

Có câu “thương trường như chiến trường”, đó chỉ là đứng ở góc độ cạnh tranh mà nói, nhưng đứng ở góc độ khai thác thị trường mà cân nhắc thì thương trường cần phải giống như “tình trường”. Thử nghĩ, nếu như giữa khách hàng và bạn có một chú “cẩu” đáng sợ, thì liệu khách hàng có dám đến mua rượu không? Vì vậy làm thế nào để đối xử với khách hàng cho tốt, làm thế nào để tạo ra môi trường thoải mái cho khách hàng và thái độ phục vụ như thế nào quả là vô cùng quan trọng.

Trong sách “Yến kinh” có nói, kinh đô thời cổ đại đều có cửa hàng mặt đường, biển hiệu đều được treo cao, có cửa hàng treo một số chữ để tuyên truyền, hoặc dán một số bức hoạ của các danh nhân để tạo ra bầu không khí thân thiện.

Trong các cửa hàng bánh mì thời Tống ở Hàng Châu chỉ cần có một khách hàng tiến vào ngồi xuống, lập tức người phục vụ chạy lại hỏi khách hàng cần gì “nhất nhất đều theo sự chỉ huy của khách hàng, không được sai sót”, khi khách hàng rời cửa hàng, phục vụ tiễn khách tận cửa, gật đầu tiễn khách. Điều này làm cho khách hàng cảm thấy có cảm tình với cửa hàng và lần sau lại quay lại. Có một nhân viên thị trường bán ô tô ở Mỹ, số ô tô anh ta bán ra cao gấp hai ba lần so với người bình thường. Anh ta nói về bí quyết của mình như thế này: khi khách hàng mua hàng vừa đi khỏi là anh ta lập tức viết thư cảm ơn gửi đi luôn. Có thể thấy việc lợi dụng nhân tố tình cảm là bí quyết lớn nhất của thành công.

Người Hồng Kông có câu danh ngôn: Người không biết gây thiện cảm không biết làm kinh doanh. Câu nói này rất có đạo lý. Bạn thử nghĩ xem, khi khách hàng đến cửa hàng, bạn nhiệt tình chào đón khách hàng, giới thiệu sản phẩm của mình thì khách hàng sẽ cảm

thấy thân thiện, có hứng thú và muốn mua hàng của bạn. Còn nếu như bạn chẳng thèm để ý đến họ, mặt mày bạn lạnh nhạt thì đương nhiên khách hàng sẽ cảm thấy mất hứng thú và tìm đến cửa hàng khác. Vì vậy, để giữ khách hàng, làm cho khách hàng cảm thấy sự nhiệt tình và chu đáo của bạn là điều đầu tiên cần làm.

Năm 1987, thương nhân Ôn Châu là La Vân Viễn mới 16 tuổi, chỉ mang theo 100 tệ đến Vũ Hán lập nghiệp. Khi đó anh bắt đầu bán giấy, bán quần áo, về sau bán các sản phẩm ngũ kim. Cách làm của La Vân Viễn khác với người khác ở chỗ: khi làm sản phẩm ngũ kim, điều anh nghĩ đến trước tiên không phải là việc kiếm tiền mà là tìm thị trường. Khi đó, dựa vào ưu thế nguồn hàng của những người đồng hương Triết Giang, La Vân Viễn đã mua chịu với giá bán buôn sản phẩm ngũ kim của những người thân thích bạn bè là Long Loan Ôn Châu. Khi bán hàng thường bán thấp hơn so với giá nhập, ví dụ nhập giá là 7 hào nhưng chỉ bán ra 6 hào 8, kết quả là đa số khách hàng đều chạy đến mua hàng của anh. Sau một năm anh lỗ hai ba vạn tệ, nhưng khách hàng lại tăng lên nhanh chóng. Vì thế khách hàng rất thích cách làm ăn của La Vân Viễn và vui vẻ cùng anh kết giao bạn bè. Đồng thời do việc La Vân Viễn lấy hàng trước của các nhà sản xuất đem bán rồi mới thanh toán cho họ, thông qua cách làm mượn gà đẻ trứng này làm cho đồng vốn chu chuyển vô cùng linh hoạt. Về sau, La Vân Viễn điều chỉnh sách lược, giá cả được nâng dần lên, do vì ông đã phải bỏ ra trước và có uy tín nên khách hàng cũng dễ dàng chấp nhận. Công ty may mặc Cửu Đỉnh tiền thân là công ty may mặc Đông Dương, khi tiếp nhận đơn đặt hàng đầu tiên, Châu Quốc Hồng mặc dù hiểu hết công việc dự toán giá cả của quy trình may mặc, nhưng chưa biết mách khéo của các công ty may mặc khác. Vì vậy anh chỉ báo cho khách hàng cái giá 3, 6 tệ, với giá của các công ty khác. Trên thực tế khi đó các công ty may mặc khi báo giá đều đưa ra giá rất thấp để thu hút khách hàng, không tính toán đến việc phải bỏ ra bao nhiêu chi phí cho hạng mục và tài liệu, nhưng sau đó những chi phí này

đều lại tính vào giá cả. Chính cách làm này của công ty may mặc tạo ra phản cảm cho thị trường, Châu Quốc Hồng cho rằng đây chính là nhược điểm chí mạng làm giảm đến thấp nhất sự hài lòng của khách hàng, vì vậy anh kiên quyết không sử dụng phương pháp này.

Về sau có khách hàng biết được sự việc ấy nói với anh: “Đơn đặt hàng này ít nhất cũng làm anh tổn thất hàng vạn, làm sao chẳng thấy anh kêu một tiếng?”

Châu Quốc Hồng cười nói: “Do công ty tôi mới thành lập, việc tính toán giá cả sai lầm dẫn đến thiệt hại, nhưng trách nhiệm này chỉ một mình tôi gánh chịu”. Vị khách hàng kia rất cảm động, anh ta lại giới thiệu nhiều khách hàng khác cho Châu Quốc Hồng. Mặc dù cuộc làm ăn này làm cho Châu Quốc Hồng thiệt hại ít nhiều, nhưng anh lại có tiếng tăm và công ty may mặc Đông Dương nhanh chóng đứng vững trên thị trường.

“Bằng môn tà đạo không có chỗ đứng, chỉ có những đồng tiền kiếm được dưới ánh sáng lấp lánh mặt trời mới là những đồng tiền thực sự kiếm được”. Châu Quốc Hồng đã nói như vậy cũng là để giáo dục công nhân.

Một nhà marketing nổi tiếng ở Mỹ trong tác phẩm “Khách hàng chung thủy” đã đề xuất 10 phương pháp lớn dành cho khách hàng. Ông cho rằng nếu thực thi những phương pháp này sẽ rất có hiệu quả.

(1)-Làm cho khách hàng cảm thấy quan trọng, không tiếc lời thăm hỏi, tìm hiểu những nhu cầu của họ là gì và đáp ứng những nhu cầu cho họ.

(2)-Làm việc theo quy định nguyên tắc đã được đề ra, chứ không phải hoàn toàn chiều lòng theo khách hàng. Đối với khách hàng khi nói lời “xin mời”, “cảm ơn” không phải bảo đảm rằng mỗi lần làm việc của bạn đều là rất tốt, chỉ có cách làm việc theo đúng những quy định đề ra mới có sự bảo đảm.

(3)-Bớt đi những lời hứa, làm nhiều hơn nói. Khách hàng thường mong muốn bạn tuân thủ những lời hứa, vì vậy phải giảm bớt những

lời hứa được mong đợi nhất, mà phải nâng cao hiệu quả làm việc thực tế.

(4)-Khi khách hàng đưa ra những yêu cầu thì câu trả lời luôn luôn là “vâng, được”.

(5)-Không được bố trí nhân viên giám sát và bộ phận quan hệ công chúng, bởi mỗi nhân viên làm việc khi quan hệ với khách hàng đều có quyền xử lý những thắc mắc của khách hàng.

(6)-Có hay không sự ca thán? Khẳng định vấn đề nằm ở chỗ nào? Nên khuyến khích khách hàng chỉ ra sai lầm của mình.

(7)-Đánh giá cân nhắc mỗi việc làm. Đội bóng chày làm việc gì, đội bóng đá làm gì, đội bóng rổ làm gì, bạn cũng phải làm thứ đó.

(8)-Đồng lương cố định là không công bằng, cần phải đối xử với những người làm thuê như những người cùng mình hợp tác mà phát tiền lương cho họ.

(9)-Khách hàng của bạn luôn luôn đúng, cần phải tôn trọng họ, lịch sự với họ.

(10)-Có năng khiếu hấp thu những ưu điểm và sở trường của người khác, lấy những tấm gương xuất sắc nhất để học tập cách làm việc của họ. Dựa vào những đặc điểm nổi bật nhất của họ để thiết kế xây dựng cho riêng mình một phương pháp làm việc độc đáo, sau đó không ngừng cải tiến và nâng cao.

Cuối cùng tác giả đưa ra kết luận cho những người kinh doanh: “Nếu như bạn không thể kiếm tiền một cách chân chính thì mười điều quy tắc trên chẳng có giá trị gì. Bạn tất cũng sẽ kiếm được tiền, nhưng phải mất nhiều thời gian để ổn định trên thương trường mà còn phải cung cấp sự phục vụ chất lượng tốt nhất”.

11. DÙNG CHẤT LƯỢNG THAY LỜI NÓI

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Chất lượng chính là sợi dây tính mạng của doanh nghiệp.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Kinh doanh cần phải đi con đường chính đạo, con người cần nói lời chính khí, sản phẩm cần chính tông, biết giữ thành tín. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy).

Tính chất quan trọng của chất lượng không thể dùng lời mà nói được. Cái gọi là hàng thật, giá thật chính là chất lượng phải tốt, giá cả phải rẻ. Người thương nhân tinh ranh Triết Giang đương nhiên là rất coi trọng chất lượng sản phẩm.

Trong những năm đầu thế kỷ 20, thương nhân Ninh Ba - Trần Vạn Vạn, đã sáng lập doanh nghiệp tư nhân nổi tiếng trên toàn quốc với số vốn trên 2 triệu tệ và rất nhiều chủng loại sản phẩm. Khi thời kỳ mới dựng nghiệp, Trần Vạn Vạn đã xác định nguyên tắc “lấy chất lượng để giành chiến thắng”. Khi đó sản phẩm khăn mặt “ba góc” đang bán chạy trên thị trường, có người kiến nghị thay bằng nguyên liệu sợi đay sản xuất trong nước có thể mỗi năm tiết kiệm được vài chục vạn tệ. Nhưng Trần Vạn Vạn lại cho rằng, sản phẩm mà bị bớt xén công sức, giảm nguyên liệu là tự huỷ diệt nên ông đã kiên trì nhập khẩu nguyên liệu từ Nhật Bản để sản xuất.

Thương nhân Ninh Ba là Vương Khoan Thành trong những năm học nghề, và ba năm làm công việc đóng hàng là con người rất cẩn thận, đối đãi người sâu nặng. Năm 1935, Vương Khoan Thành tại Ninh Ba cùng hợp tác đầu tư sản xuất sợi mỳ hiệu Đại Đỉnh, chưa đầy hai năm sản phẩm đã vang danh trên khắp các vùng như Trấn Hải, Từ Khê và các khu vực Ninh Ba.

Về sau, ông lại lên Thượng Hải, giới thiệu sản phẩm nhãn hiệu “Duy đại hoa hành”, cùng với giới thương nhân rất có triển vọng ở

Thượng Hải là Lý Khang Niên đầu tư mở xưởng sản xuất đồng hồ Trung Quốc. Ông làm giám đốc xưởng sản xuất, đồng thời sáng tạo nên thương hiệu “Tam Ngũ” với chất lượng nghiêm ngặt hàng đầu, được chế tác tinh xảo, danh tiếng vang đến nước ngoài.

Tập đoàn Chính Thái về phương diện chất lượng được coi trọng hàng đầu. Hàng Ôn Châu một thời được coi là một danh từ ám chỉ hàng kém chất lượng và giả mạo. Nam Tồn Huy ý thức được rằng, một doanh nghiệp muốn phát triển dài lâu, chất lượng sản phẩm là một sợi dây tính mạng. Để nâng cao chất lượng sản phẩm, Nam Tồn Huy đã từng lên tận Thượng Hải để mời người đã nghỉ hưu nhưng có kinh nghiệm thực tiễn phong phú và trình độ kỹ thuật cao là Vương Trung Giang. Vương Trung Giang khi nghe có khách là người Ôn Châu đến, lại cho rằng uy tín sản phẩm Ôn Châu rất kém, viện cớ phải đi xa không muốn đi. Nam Tồn Huy vì chất lượng sản phẩm mà “tam cố thảo lư” nhiều lần đến nhà xin gặp. Thái độ thành khẩn và tính cách chính trực cuối cùng đã thuyết phục được Vương Trung Giang.

Về sau Vương Trung Giang nói với Nam Tồn Huy: “Anh muốn kiếm đồng tiền của ngày hôm nay hay của ngày mai? Nếu như anh muốn kiếm tiền của ngày hôm nay, anh không cần phải tìm tôi, nếu như anh muốn kiếm đồng tiền của ngày mai và về sau càng kiếm được nhiều hơn nữa thì đương nhiên phải chân thực từng bước mà tiến”. Khi phải đối mặt với sự lựa chọn đồng tiền ngày hôm nay và đồng tiền ngày mai, Nam Tồn Huy đã quyết đoán chọn về thứ hai.

Tháng 12 năm 1993, Chính Thái có một đơn hàng sản phẩm xuất khẩu sang Hy Lạp, thời gian chuyển hàng đã được xác định. Đơn hàng này đối với Chính Thái vô cùng quan trọng, nếu làm tốt có thể tiến vào được thị trường rộng lớn châu Âu. Vì thế Nam Tồn Huy vô cùng coi trọng chuyển hàng này, trước khi chuyển hàng đi Nam Tồn Huy tự thân đi kiểm tra kho hàng xem chất lượng sản phẩm. Khi đó đại bộ phận sản phẩm đã được chất lên xe đang chuẩn bị đưa ra cảng, Nam Tồn Huy yêu cầu nhân viên kiểm tra hàng mở một thùng hàng

lấy ra một sản phẩm ngắm kỹ càng. Khi sản phẩm nằm trong tay ông thì mặt ông bỗng tối sầm, thì ra sản phẩm thực sự có tỳ vết nhỏ, ông chất vấn viên kỹ sư kiểm tra chất lượng; “Việc này là thế nào, tại sao các anh lại cho chuyển hàng đi? ” Viên kỹ sư kiểm tra chất lượng vội vàng giải thích: “Theo lệ bình thường sản phẩm là đạt yêu cầu, nếu như tiêu thụ ở thị trường trong nước hoàn toàn phù hợp với tiêu chuẩn chất lượng”.

Nhưng Nam Tồn Huy kiên quyết: “Chuyển hàng này không được chuyển đi, phải kiểm tra lại toàn bộ”.

Kiểm tra toàn bộ hàng có nghĩa là toàn bộ xe hàng phải đưa về kho dỡ xuống và kiểm tra toàn bộ lại. Giám đốc phụ trách vận chuyển hàng vội vàng chạy đến nhắc nhở Nam Tồn Huy; “Làm như vậy sẽ làm lỡ mất thời hạn của tàu vận tải biển, không thể giao hàng đúng hạn, đối tác sẽ yêu cầu bồi thường. ”

Nam Tồn Huy không thay đổi sắc mặt nói hai chữ: “Không chuyển”.

Giám đốc giao vận nghe xong sợ toát mồ hôi, vận chuyển bằng đường biển chuyển thành vận chuyển bằng đường hàng không thì cước vận chuyển sẽ tăng lên thêm 80 vạn, đây không phải là con số nhỏ.

Nhưng Nam Tồn Huy lại kiên định nói: “Thương hiệu và danh dự uy tín của chúng ta không chỉ có đáng 80 vạn. Ngày hôm nay chúng ta tổn thất 80 vạn, nhưng chúng ta bảo vệ được danh dự uy tín của công ty, khi còn uy tín chúng ta lại kiếm được mười mấy lần 80 vạn, hàng trăm lần 80 vạn, hàng ngàn lần 80 vạn!”.

Những khả năng mà Nam Tồn Huy có thể dẫn dắt tập đoàn Chính Thái đi đến huy hoàng ngày nay không thể thiếu việc coi trọng chất lượng sản phẩm.

Mỗi thương nhân Triết Giang đều hiểu sâu sắc rằng chất lượng sản phẩm chính là tấm danh thiếp của mình, chỉ cần chất lượng sản phẩm vững chắc thì bản thân có thể đứng trong thị trường vô ngục mà

nói được rồi.

Tô Hiến Trạch - Giám đốc Công ty dụng cụ bếp nói: “Cạnh tranh thị trường là vô cùng tàn khốc, khi mới bắt đầu sự cạnh tranh của sản phẩm thường chỉ là cạnh tranh về khía cạnh đặc sắc. Nhưng về sau sẽ phát triển thành quy mô cạnh tranh lớn. Công ty sau khi thành lập, tôi phụ trách mảng tiêu thụ kinh doanh. Khi tôi tiến hành điều tra ý kiến người tiêu dùng về sản phẩm nồi áp suất, kết quả điều tra phát hiện: điều người tiêu dùng lo lắng nhất là vấn đề chất lượng nồi áp suất. Trước đó vấn đề an toàn của nồi áp suất đã từng phát sinh, thế là chúng tôi liền kết hợp nội dung tiêu chuẩn mới của quốc gia và an toàn chất lượng sản phẩm trở thành điểm nhấn và đột phá. Ví dụ doăng đệm cao su sử dụng trên nồi áp suất trước đây chỉ có tuổi thọ là 3 tháng, chúng tôi đề xuất để khách hàng sử dụng từ 3 năm cho đến 5 năm. Chúng tôi sử dụng doăng cao su của Mỹ, giá cả cao gấp 5 lần so với giá quốc nội nhưng tuổi thọ lại cao gấp 8 lần. Như vậy nhờ có điểm nhấn về độ an toàn, chúng tôi nhanh chóng mở ra được thị trường. Sự thật đã chứng minh sự phán đoán của chúng tôi là chính xác. Sản phẩm của chúng tôi khi mới vào thị trường năm 1995, tháng đầu tiên đã tiêu thụ được một vạn chiếc, tháng thứ hai là 2 vạn chiếc, nhưng đến cuối năm đó thì đã tiêu thụ được 25 vạn chiếc. ”

Khi nói về chất lượng sản phẩm, Vương Chấn Thao - Chủ tịch Tập đoàn Áo Khang đã kể một việc như thế này: “Thì ra có rất nhiều người, đặc biệt là người Nhật Bản, đối với sản phẩm Ôn Châu có sự ngăn cách và cảm thấy không đáng tin cậy. Họ vẫn thường coi sản phẩm của Ôn Châu là giả mạo không làm bằng da thật. Bởi vậy có lần chúng tôi sử dụng da thật làm rất tốt, và trong cuộc triển lãm hội chợ ngành giấy, những người Nhật Bản đến khi nhìn thấy sản phẩm liền nói làm được tốt như vậy khẳng định là hàng giả. Họ cầm lên ngấm đi ngấm lại, không chút chau mày, nói đôi giấy này không phải là giấy da. Khi đó tôi nghe xong cảm thấy rất nóng đầu, liền mang dao cắt ngay giấy cho họ xem. Khi cắt ra xem, họ nói không thể xem

thường, đa thật mà làm được tốt như vậy quả là rất khó làm được. Nguyên nhân là người Ôn Châu đã xử lý công đoạn cuối cùng rất tốt. Lúc đó những người Nhật Bản lập tức đặt hàng luôn.

Có một lần, chúng tôi hợp tác với Tập đoàn Hồng Kông Kim Lợi Lai. Trong một nhóm sản phẩm đầu tiên, phát hiện 180 đôi giấy dán nhãn thương hiệu không đúng quy cách. Thực tình mà nói việc dán nhãn thương hiệu với việc đi giấy chẳng có quan hệ gì. Chúng tôi khi hợp tác với các công ty lớn, không thể xem thường bất cứ vấn đề gì, cũng không thể để xảy ra sơ xuất, càng không thể để người khác cảm thấy doanh nghiệp của chúng tôi không coi trọng điều này, dù là vấn đề nhỏ nhất. Đương nhiên là phải thu hồi lại 180 đôi giấy để xử lý. Xưởng trưởng của ba dây chuyền nói với tôi: “Thưa Giám đốc, nếu anh cho rằng, những đôi giấy này không đạt thì cứ bán hết cho tôi”. Khi đó giá vốn của mỗi đôi giấy gần 170 tệ, anh ta nói mang về để đi và chia cho công nhân đi, nếu mà cắt đi thì tổn thất quá lớn. Tôi nói không được, cắt hết rồi bày ra để cho mỗi người công nhân đến xem. Tôi nói: đây chỉ là sự nhận thức rất nhỏ về thương hiệu, nhưng cũng thể hiện vấn đề chất lượng, thể hiện vấn đề về hình ảnh công ty. Nếu như anh bỏ qua lần này, nhưng lần sau thì làm thế nào? Như vậy hệ thống chất lượng của chúng ta sẽ mất, và đó là con người chúng ta bỏ rơi hệ thống chất lượng chứ không phải do nó từ bỏ.”

Tập đoàn Thanh Xuân Bảo đối với chất lượng sản phẩm thì càng không phải nói, hơn 20 năm làm nên thương hiệu, Thanh Xuân Bảo có thể duy trì bảo vệ nó không thể đánh mất, và chính chất lượng đã tạo ra tác dụng này. Người Thanh Xuân Bảo trong quá trình sản xuất, việc lựa chọn nguyên liệu đầu vào là vô cùng nghiêm ngặt. Phùng Căn Sinh nói: “Cùng một dược liệu nhưng do khác về nơi chế biến, khác mùa thì tính năng dược rất khác nhau.” Vì vậy họ vô cùng coi trọng nơi sản xuất và mùa thu hái của nguyên liệu dược. Trong khi kiểm định nguyên liệu, nhân viên kiểm định phải tuân thủ theo chuẩn nghiêm ngặt, họ sẽ căn cứ vào hình dáng, to nhỏ, màu sắc, ngắn dài,

tổ chất, mùi vị và nhiều phương diện khác của dược liệu để lựa chọn một cách tỷ mỉ không bỏ qua một lỗi nhỏ nào. Bởi vậy người Thanh Xuân Bảo thi hành một nguyên tắc về chất lượng là “Thà kiếm ít tiền đi, chứ không thể làm thêm công”.

Chất lượng là sợi tính mạng của doanh nghiệp và cũng là điều các nhà doanh nghiệp coi trọng nhất. Có một đại lý kinh doanh ở Sơn Đông đến chỗ Vương Lực lấy hàng, nhưng hàng ở chỗ Vương Lực không chỉ giá cả cao hơn so với các xưởng khác mà còn phải trả tiền trước mới được lấy hàng. Sau khi cân nhắc, vị đại lý người Sơn Đông lựa chọn sản phẩm của xưởng khác, nhưng hai tháng sau, vị đại lý này lại tìm đến Vương Lực muốn lấy hàng của anh. Nguyên nhân là hàng của Vương Lực chất lượng hơn hẳn. Để nắm thật vững chất lượng sản phẩm, người em thứ hai là Vương Bân Cách dược công ty thuê làm chủ nhiệm phòng chất lượng sản phẩm, đối với chất lượng sản phẩm của công ty thi hành chế độ “một phiếu có quyền phủ quyết” Khoa kiểm tra chất lượng dưới quyền của phòng chất lượng đối thi hành chế độ bỏ việc báo cáo hiện trường. Mục đích là bảo vệ chất lượng sản phẩm của Vương Lực. Sản phẩm của công ty liên tục được thông qua sự kiểm nghiệm của sở công an và giành được giấy chứng nhận sản phẩm an toàn của tỉnh Triết Giang. Loại khoá chống trộm của Vương Lực được nhận định là sản phẩm nổi tiếng của tỉnh Triết Giang, ba năm liền miễn kiểm nghiệm. “Loại khoá chống trộm của Vương Lực có thể nói là không có ai bì được, đài truyền hình Trung ương còn tiết lộ một thông tin như thế này: cuối năm 2002 tại một khu dân cư tỉnh Hồ Nam xảy ra nhiều vụ án phá cửa vào nhà. Cuối cùng sở công an đã phát hiện và phá được vụ án này, thì ra do 8 nhà kinh doanh của 11 sản phẩm của chống trộm thử gây án hòng huỷ hoại thanh danh của chống trộm của Vương Lực, nhưng lại không phá được loại khoá chống trộm của Vương Lực”. Chủ nhiệm văn phòng tập đoàn Vương Lực đã kể lại câu chuyện này nhưng không hề tỏ thái độ đắc ý.

12. THÀ LÀM CON NHÍM KHÔNG LÀM CON CÁO

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Đắt quá mức là rẻ, rẻ quá mức là đắt.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Giá cả là một trong những thủ đoạn có sức mạnh để giành chiến thắng trong cạnh tranh thị trường. Cùng một loại sản phẩm, cùng chất lượng ở Nghĩa Ô cần phải rẻ đi 50%, thậm chí còn phải hơn nữa. Thành công của thị trường tiểu thương phẩm Nghĩa Ô chính là có thể luôn luôn duy trì trên toàn quốc và trên thế giới một giá cả thị trường siêu thấp. (Trường phòng tuyên truyền thị uỷ Nghĩa Ô-Trần Tú Tiên).

Một giáo sư trường Đại học Bressler ở Mỹ đã từng nói: “Cùng những người thông minh hơn người như nhau, tại sao có người lại có thể phát huy sức ảnh hưởng cần thiết, nhưng người khác lại không? Bởi vì những người có khả năng đó là mẫu người “nhím” rất khó gần. Con cáo xem ra còn thông minh hơn con nhím nhiều, nhưng nó lại thường không chiếm được lợi hơn so với con nhím. Vì sao vậy? Bởi vì con nhím thường làm một số việc đơn giản nhất.

Có nhà triệu phú đầu tư 300 triệu đô la vào ngân hàng Phú Quốc, rất nhiều người không hiểu hỏi: “Anh tại sao lại đầu tư vào một nơi có lợi nhuận thấp như vậy?”. Ông trả lời vô cùng đơn giản: “Bởi vì tôi thích ngành nghề này, nó phù hợp với nguyên tắc “nhím””. Sự thật đúng như vậy, nhà triệu phú sau vài năm đã giành được lợi ích to lớn.

Giá cả luôn là một trong những trọng điểm chú ý của người tiêu dùng. Trên cùng một nền tảng chất lượng như nhau thì mỗi người tiêu dùng đều mong muốn mua được sản phẩm có giá rẻ nhất. Có câu chuyện như thế này:

Có ba thương nhân cùng bán một mặt hàng trong chợ, trong đó

có một người bán với giá thấp nhất, người mua rất nhiều, một năm sau đã phát tài. Hai người kia không chịu giảm giá, kết quả là lợi nhuận thu được không bằng người hạ giá. Có thể thấy, mặc dù lợi nhuận của mỗi thương nhân khác nhau, nhưng vì lượng bán hàng tăng nên lợi nhuận cũng tăng theo.

Có nhà lý luận kinh tế cho rằng: “Đắt quá mức là rẻ, rẻ quá mức là đắt”. Và chủ trương “đắt được coi như bỏ đi, rẻ lại coi như là châu báu”. Tư Mã Thiên cũng đã nói: “Bán tham ba đồng, bán rẻ năm đồng”, đó là nói về những thương nhân tham lam lợi nhuận cao chỉ có thể đạt được 30% lợi nhuận, nhưng những người lợi mỏng, bán được nhiều thì lợi nhuận lại đạt được 50%. Những người thương nhân Triết Giang tinh ranh đương nhiên là biết đạo lý này.

Những năm 80, người Ôn Châu bắt đầu kinh doanh cúc áo – công việc mà người khác coi thường. Người làm cúc áo sớm nhất là anh em Diệp Nghiêu Lâm và Diệp Nghiêu Thanh. Khi đó hai anh em đến mua ở xưởng sản xuất huyện Hoàng Nham, rồi mang về thị trấn Đầu Cầu Ôn Châu bán thử, kết quả là chưa đầy một ngày số tiền hàng cúc áo trị giá 400 đồng đã bán hết veo. Khi người khác nghe được câu chuyện này đều theo nhau làm kinh doanh cúc áo. Kết quả là sạp bán hàng cúc áo đã lên tới 100 sạp, và đã trở thành trọng điểm buôn bán cúc áo ở thị trấn Đầu Cầu. Tháng 2 năm 1983, chợ cúc áo chính thức khai trương, và phát triển với tốc độ nhanh chóng, trở thành trung tâm buôn bán cúc áo nổi tiếng trên toàn quốc, lại còn được người Hồng Kông ban tặng “Chợ cúc áo đứng đầu Phương Đông”. Có một số người cho rằng, đã làm ăn buôn bán phải làm thật lớn, làm ăn nhỏ sao kiếm được lợi lớn. Những người này thường hay mơ mộng viễn vông, mắt xa nhưng tay ngắn, kết quả là không những không làm được việc lớn mà ngay việc nhỏ cũng không thành, thậm chí khuynh gia bại sản.

Trên thực tế, buôn bán không phải được đánh giá ở chỗ to hay nhỏ, mà nằm ở chỗ kiếm được lợi nhuận cuối cùng. Làm ăn nhỏ tuy kiếm được ít nhưng đầu tư ít, rủi ro ít, lợi nhuận ít nhưng bán được nhiều, tích tiểu thành đại lại có thể kiếm được một lượng tiền lớn.

Nếu như bạn thử đi một chuyến đến chợ tiểu thương phẩm Nghĩa Ô, bạn chắc chắn bị giá cả mặt hàng tiểu thương phẩm dọa cho phải bỏ chạy. Hàng hoá ở Nghĩa Ô vô cùng rẻ, rẻ ngoài sức tưởng tượng của bạn. Ví dụ: tất di chân ở thành phố lớn bán 10 đồng ba đôi thì ở Nghĩa Ô chỉ có 7 hào một đôi; một hộp tăm hai đầu 100 que ở siêu thị thành phố bán thấp nhất phải là 1 đồng nhưng ở Nghĩa Ô chỉ có 0,19 đồng; một búp bê đẹp ở các thành phố khác bán tới 100 đồng nhưng ở đây chỉ có 20 đồng. Người Nghĩa Ô làm ăn coi trọng việc lợi ít nhưng bán được nhiều. Bán 100 cái tăm chỉ kiếm được một xu, việc như thế này bạn có sẵn sàng làm hay không? Làm những việc như thế này liệu có phát tài được không? Người Nghĩa Ô dựa vào kinh doanh những việc như thế này mà phát tài. Có một ông chủ họ Vương chỉ dựa vào bán buôn tăm mà phát tài, mỗi ngày cửa hàng của ông ta bán ra một số lượng là 10 tấn tăm, tương đương với 100 triệu que tăm. Nếu như theo cách tính toán 100 que tăm kiếm được 1 xu thì mỗi ngày ông ta kiếm được gần 1 vạn đồng. Chỉ là que tăm nhỏ bé mà ông chủ Vương đã giắt vào hầu bao của mình hàng vạn đồng. Những người thương nhân giống như ông chủ Vương được gọi là “thương nhân con kiến”, những thương nhân này tự mình mở xưởng sản xuất, giảm giá thành sản phẩm đến mức thấp nhất. Chỉ cần kiếm được chút ít, thì nào ngại kiếm 1 xu. Nếu như 1 tháng lượng tiêu thụ là 100 vạn cái, như vậy lợi nhuận đã là 1 vạn đồng, một năm là 12 vạn nhé! Đây chính là sự khôn ngoan của người Nghĩa Ô, bởi vì lợi nhuận ít mà họ có được uy tín, vì có uy tín họ có được thị trường, từ đó nâng cao lượng tiêu thụ, tổng thu nhập đương nhiên cũng được nâng cao. Điều quan trọng hơn khi thị trường bán buôn được quy hoạch hoá và hình thành một mô thức thì buôn bán trở nên dễ dàng thuận tiện, chỉ cần giao hàng thanh toán, không phải mặc cả phiền hà.

Một cái bật lửa lợi nhuận chỉ có là 5 hào, một thương nhân bình thường khó sẵn sàng chấp nhận kinh doanh thứ này, nhưng thương nhân Triết Giang lại rất sẵn lòng.

Năm 2004, một xưởng nhỏ tên là Mậu Thịnh có lượng xuất khẩu đạt 90 triệu chiếc, lợi nhuận là 90 vạn đồng. Xưởng Mậu Thịnh dựa vào việc thuê đất giá rẻ và điều kiện thiên thời địa lợi, lực lượng lao động tập trung, khống chế giá thành, nắm chắc về chất lượng, và tạo ra tiền tài vô cùng lớn.

Có một nhà sản xuất ống hút, lợi nhuận của mỗi ống hút chỉ có 8 hào. Phó Tổng giám đốc Trương Quốc Tuấn đưa ra một cách tính toán cho phóng viên báo chí: “Bình quân giá tiêu thụ của mỗi ống chỉ có từ 8~8, 5 hào, trong đó giá thành nguyên liệu là 50%, giá thành công sức lao động từ 15%~20%, khấu hao thiết bị và các phí dụng khác là 15%, lợi nhuận thuần là 10%, như vậy có thể nói lợi nhuận của mỗi ống hút khoảng 8~8, 5 hào”. Nhưng công ty không cho rằng 8 hào này là con số nhỏ, ngược lại con số lợi nhuận 8 hào này lại có thể đưa đi khắp thế giới, cung cấp ống hút cho toàn cầu. Mỗi ngày có 8 tấn ống hút được vận chuyển đến các nơi trên thế giới và lợi nhuận mỗi tháng mang đến cho công ty là 40 vạn đồng. Trương Quốc Tuấn tự hào nói: 5 năm trước công ty bắt đầu xuất khẩu, hiện tại 90% là dành cho xuất khẩu, sản lượng hàng năm chiếm $\frac{1}{4}$ nhu cầu ống hút trên toàn thế giới, các nơi đều dùng ống hút của chúng tôi.

Nếu như bạn đến thị trường tiểu thương phẩm Nghĩa Ô, bạn sẽ phát hiện những ông chủ lớn ở Nghĩa Ô làm ăn tương đối nhàn nhã, họ thường tụ tập tán gẫu, làm những việc khác, các sạp hàng không có người trông nom. Chỉ khi họ trông thấy những khách hàng thực sự có nhu cầu muốn mua hàng, họ mới chịu rời tay làm việc, chạy lại tiếp khách.

Tục ngữ có câu “rẻ không có hàng tốt, hàng tốt không rẻ.” Sản phẩm của Nghĩa Ô tại sao lại rẻ như vậy? Trưởng phòng tuyên truyền thị uỷ Nghĩa Ô, Trần Tú Tiên nói: “Giá cả là một trong những thủ đoạn có sức mạnh để giành chiến thắng trong cạnh tranh thị trường, cùng một loại sản phẩm với cùng chất lượng, ở Nghĩa Ô cần phải rẻ đi 50% thậm chí còn phải hơn nữa. Thành công của thị trường tiểu thương phẩm Nghĩa Ô chính là có thể luôn luôn duy trì trên toàn quốc

và trên thế giới một giá cả thị trường siêu thấp.”

Một việc làm ăn mà lợi nhuận chỉ là 1 phân, về cơ bản có rất ít người đặt trong tầm ngắm, nhưng những người khôn ngoan Nghĩa Ô lại không hề từ chối, đây chính là sự theo đuổi của họ.

Tháng 4 năm 2005, các doanh nghiệp Triết Giang ở Thiên Tân và Nam Kinh tổ chức hội chợ bán lẻ và đặt hàng đa quốc gia. Tại Nam Kinh chỉ trong 4 ngày đặt hàng đã có hơn 100 doanh nghiệp vừa và nhỏ đưa ra đơn đặt hàng trị giá 10 tỷ tệ. Các công ty đa quốc gia như Gia Lạc Phúc, Ốc Nhĩ Mã đều gắn bó với sản phẩm của các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Triết Giang. Đây là điều có lợi cho sự sản xuất chuyên nghiệp hoá của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Triết Giang. Một vị khách hàng từ Tây Ban Nha nói: “Sự phân công chuyên nghiệp ở đây đã được chi tiết hoá đến mức không thể tưởng tượng nổi, người khác không thể cạnh tranh được.” Nền tảng sản xuất của Lạc Thanh Bạch Thạch là đế giấy, của Vĩnh Gia là vải giấy, Hà Thông là vật liệu giấy, những sản xuất chuyên nghiệp hoá này đã trở thành sự bảo đảm cho sản phẩm của Triết Giang có được sản phẩm tốt, đẹp nhưng giá rẻ. Trong xã hội hiện đại, khi mà sự cạnh tranh thị trường gia tăng, thì sự phân công sản xuất ngày càng chi tiết hoá, ngày càng chuyên nghiệp hoá. Một sản phẩm không thể do một nhà sản xuất làm nên mà phải do nhiều nhà sản xuất hợp tác mà thành, các nhà sản xuất thường trở thành một phần của dây chuyền sản xuất, chính vì thế lợi nhuận ngày càng nhỏ đi. Đồng thời, người kinh doanh cũng ngày càng chuyên nghiệp hoá hơn. Những cửa hàng bách hoá trước đây có xu hướng chuyển sang bán chuyên, chỉ bán một loại sản phẩm, thậm chí một thương hiệu sản phẩm, vì vậy lợi nhuận cũng sẽ ít đi. Có thể thấy, kinh doanh, sáng nghiệp không thể trông chờ vào việc “ăn một miếng đã trở thành béo” mà phải xây dựng thái độ “không được coi lợi nhỏ mà không làm”, tìm ra những nghề mà người khác không làm, từ những tiểu thương phẩm không được coi trọng, từ những linh kiện nhỏ rời rạc để làm nên thì tiền đồ sẽ rất lớn.

13. TRÁNH NHỮNG CẠNH TRANH ÁC LIỆT

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Cùng nghề không phải là oan gia.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi không để ý đến hàng ngũ những người giàu có danh vọng, nhưng muốn đứng trong hàng ngũ những người làm từ thiện và nộp thuế. Làm ra của cải tiền tài là trách nhiệm, sử dụng tiền tài cũng là trách nhiệm. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái-Nam Tôn Huy).

Có một câu chuyện:

Trên một con phố có ba nhà kinh doanh vải tơ lụa, sau một thời gian, công việc kinh doanh của ba cửa hàng rất kém. Cửa hàng thứ nhất vì muốn tăng doanh số bán hàng nên tuyên bố giảm giá bán, kinh doanh của cửa hàng thứ nhất nhanh chóng trở lên phát đạt. Cửa hàng thứ hai và thứ ba cũng chẳng còn cách nào khác đành giảm giá. Nhưng sau đó tình hình kinh doanh của ba cửa hàng có sự khác nhau.

Cửa hàng thứ nhất khi thấy việc làm ăn của mình bị thất thoát, thế là lại một lần nữa giảm giá, cửa hàng thứ hai cũng giảm giá theo. Cửa hàng thứ ba lại không làm như vậy, họ tuyên bố không thể gánh vác được sự tổn thất do giảm giá, đành đóng cửa hàng. Thế là còn hai cửa hàng cạnh tranh lẫn nhau, giá cả giảm rồi lại giảm. Đương nhiên là tình hình kinh doanh của hai cửa hàng tốt hơn nhiều so với trước, khách hàng từng đoàn từng đoàn đến mua, cuối cùng vải của hai nhà đều bán hết. Nhưng sau đó họ tính toán, phát hiện chẳng kiếm được đồng nào, lại còn phải bỏ thêm ra không ít, chỉ còn cách đóng cửa hàng.

Không lâu sau đó, cửa hàng thứ ba lại mở cửa buôn bán trở lại, không chỉ phục hồi giá cả như cũ mà nguồn hàng của họ cũng dồi dào hơn. Trưởng quầy của cửa hàng thứ nhất và cửa hàng thứ hai đến cửa hàng thứ ba nhìn thấy mới ngã ngựa, thì ra vải tiêu thụ giảm giá đều

bị cửa hàng này đến mua hết, những khách hàng đến mua đều là do họ thuê đến mua. Điều đó có thể thấy, sự cạnh tranh không chính đáng sẽ dẫn đến những hậu quả không lường.

Mục đích của nhà kinh doanh là kiếm lợi, cho nên đại đa số những thương nhân chỉ hận là không thể đuổi được những đối thủ cạnh tranh ra khỏi thị trường để độc bá thị trường. “Đồng nghề là oan gia” càng được coi là câu danh ngôn kinh điển. Trên thực tế, đây là cách nghĩ sai lầm. Tôn Tử nói: “Sách lược là tối cao của chiến tranh, đầu tiên phải đánh tan được âm mưu của kẻ thù, tiếp theo là đánh đổ được quan hệ ngoại giao của kẻ thù, khiến cho kẻ địch bị cô lập, vĩnh viễn không có đồng minh, rồi mới tiến công, bất kể địch phải đầu hàng. Còn việc vây hãm tiến công thành trì của kẻ địch chỉ là sách lược ngu ngốc nhất trên đời.”

“Thính giác phải linh, tính toán phải chuẩn. Hễ có cơ hội cần phải nhanh chóng nắm lấy, quyết không rời”. Đây chính là nguyên tắc mà Lưu Hồng Sinh tự đặt ra cho mình. Trong phương diện kinh doanh, Lưu Hồng Sinh không hề bỏ qua bất cứ cơ hội nào, tuy vậy cũng ra tay thận trọng, không mù quáng kích động.

Năm 1930, Công ty diêm Đại Trung Hoa của Lưu Hồng Sinh sản xuất loại diêm Mỹ Lệ bán rất chạy, trong khi đó loại thuốc lá Mỹ Lệ do Công ty thuốc lá Hoa Thành đang ráo riết tung ra thị trường. Biết được thông tin này, Lưu Hồng Sinh chủ động liên hệ với công ty Hoa Thành, đề xuất việc đưa thương hiệu có in hình cô gái đẹp và dòng chữ “Mỹ Lệ” - nhãn hiệu Mỹ Lệ của công ty Hoa Thành sẽ in trên bao diêm của công ty Đại Trung Hoa làm quảng cáo. Thế là công ty Hoa Thành chưa có cách gì mở cửa thị trường, liền đồng ý ngay. Kết quả, Lưu Hồng Sinh không chỉ kiếm được một số tiền quảng cáo mà làm cho nhãn hiệu diêm Mỹ Lệ càng thêm bán chạy.

Đối thủ cạnh tranh đương nhiên đã chiếm được một phần thị trường nhất định, nhưng chỉ có cạnh tranh mới thúc đẩy phát triển. Kinh tế thị trường là sùng bái sự hợp tác trong cạnh tranh. Những năm

50, một nhân viên thị trường người Mỹ da đen tên là Johanson thành lập Công ty hoá mỹ phẩm, khi đó thị trường hoá mỹ phẩm của người da đen ở Mỹ bị công ty hoá mỹ phẩm Fuley độc bá thiên hạ. Thời kỳ đầu, Công ty chỉ có số vốn là 500 đô la và ba công nhân và chắc chắn không phải là đối thủ cạnh tranh của công ty bá chủ Fuley, nhưng Johanson lại có sách lược của riêng mình.

Trước tiên, Johanson tập trung tinh lực sản xuất một loại kem hoá trang dạng phấn, sau đó quảng cáo tuyên truyền như thế này: “Sau khi bạn sử dụng sản phẩm hoá trang của công ty Fuley, lại thoa thêm một lần kem dạng phấn Johanson thì sẽ nhận được hiệu quả ngoài sức tưởng tượng.”

Nhân viên của Johanson đối với cách tuyên truyền này có điều dị nghị, nhưng Johanson lại nói: “Đó chính vì danh khí của họ lớn, chúng ta mới nói như vậy, hãy so sánh, hiện nay có rất ít người biết đến chúng ta là Johanson, nếu như tôi có cách gì mà đứng được bên cạnh tổng thống nước Mỹ thì tên tuổi của tôi lập tức mọi người đều biết đến. Đạo lý mở rộng thị trường hoá mỹ phẩm cũng như vậy, trong xã hội người da đen, sản phẩm của công ty Fuley đã có thanh danh, nếu như sản phẩm của chúng ta có thể cùng xuất hiện với tên tuổi của họ, nhờ ánh sáng của công ty Fuley, thì trên thực tế đã nâng cao thân phận của chúng ta rồi.”

Quả nhiên sau khi quảng cáo được tung ra không lâu, sản phẩm hoá mỹ phẩm của Johanson nhanh chóng mở ra được thị trường. Vài năm sau, chủng loại sản phẩm của Johanson ngày càng nhiều và đã đánh bại được công ty Fuley, độc chiếm được thị trường hoá mỹ phẩm người da đen.

Công ty tắc xi AST ở Mỹ sau 15 tháng thành lập luôn luôn ở trạng thái lỗ vốn, về sau có Mike về làm quản lý, anh áp dụng những sách lược hiệu quả khiến cho công ty sau hai tháng từ làm ăn bị lỗ chuyển sang có lãi.

Sách lược của Mike là: trong khi tuyên truyền quảng cáo, tránh

cạnh tranh trực diện với công ty tắcxi BOT đang làm bá chủ mà chủ động đưa mình vào vị trí thứ hai.

Tiêu đề quảng cáo của anh là: “Công ty AST trong ngành tắcxi chỉ đứng hàng thứ hai, vậy tại sao bạn lại không đồng hành cùng chúng tôi?”

Đoạn quảng cáo có viết như thế này: “Chúng tôi rất nỗ lực (khi bạn không phải là công ty lớn nhất, nên bạn tất phải làm như vậy). Chúng tôi không thể cung cấp những bao thuốc bẩn thỉu, những chai dầu không vừa ý, gạt nước bị hỏng không dùng được, những xe ô tô không được sạch sẽ, lốp xe không có hơi, chỗ ngồi không thể điều chỉnh được, máy sưởi không ấm, máy hút khí không hoạt động.... Có điều rõ ràng là có thực lực như vậy nhưng với sức cầu khẩn lớn nhất. Để cung cấp cho bạn một chiếc xe hoàn toàn mới, một chiếc xe Ford 10 mã lực và cùng với tiếng cười vui vẻ... lần sau xin bạn đồng hành cùng chúng tôi. Những người xếp hàng ở chỗ chúng tôi tương đối ít (hàm ý không để bạn phải đợi lâu).”

Trong hoạt động kinh doanh, thường sẽ gặp một số đối thủ cạnh tranh, thương nhân khôn ngoan nên tránh cạnh tranh trực diện với đối thủ cạnh tranh mà lấy khoan dung làm cơ bản, lấy hợp tác làm đầu.

Người đầu tiên bước lên mặt trăng là Amstrong nói: “Một bước đi nhỏ của tôi cũng là một bước tiến lớn của toàn nhân loại”. Là bước tiến thần kỳ của nhân loại nên Amstrong được ghi vào sử sách, và câu nói này cũng trở thành câu danh ngôn toàn cầu. Nhưng trong công trình đưa người lên mặt trăng, còn có người đã bước vào vũ trụ, đó là Ao Đức Luân. Theo như được biết, sau chuyến bay thành công lên mặt trăng, trong một lần chiêu đãi cổ phóng viên đột nhiên hỏi Ao Đức Luân: “Chuyến bay đưa người lên mặt trăng, Amstrong trở thành người đầu tiên bước lên mặt trăng, anh có cảm thấy có điều đáng tiếc không?”. Khi phải đối mặt với một vấn đề làm cho bối rối, Ao Đức Luân trả lời rất nhanh trí: “Các vị đừng quên, khi quay trở về trái đất tôi là người đầu tiên bước ra khỏi khoang thuyền, vì vậy tôi

là người đầu tiên từ hành tinh khác đặt chân lên trái đất.” Mọi người đều khâm phục sự tu dưỡng của ông. Cạnh tranh và hợp tác có tác dụng bổ trợ cho nhau. Cạnh tranh như thế nào và hợp tác như thế nào lại phải cần có kỹ năng, không thể dùng cạnh tranh không lành mạnh. Nên cố gắng tìm cái chung, gác lại bất đồng, thúc đẩy phát triển mới là căn bản.

14. CÙNG VỚI NHỮNG NGƯỜI KINH DOANH TIÊU THỤ KẾT THÀNH ĐỒNG MINH

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Buôn bán không có chỗ dành cho nhân nghĩa.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Việc kinh doanh tiêu thụ đối với tôi mà nói, nếu như anh bị lỗ vốn hoặc không kiếm được lời thì đừng hợp tác với tôi. Bởi vì chỉ có làm cho anh có lợi thì tôi mới kiếm được tiền, nếu không thì chỉ là dự án có khả thi. Khi thương nhân nói với thương nhân, nếu không có lợi thì ai dám lớn tiếng? Chỉ có chân thành, đôi bên cùng có lợi thậm chí nhiều lợi thì mới là động lực hợp tác của thương nhân. (Giám đốc Công ty Vương Lực-Vương Diệu Bản).

Nếu như một người trong đầu chỉ nghĩ đến tiền thì vĩnh viễn không thành công, vĩnh viễn không thể trở thành một nhà doanh nghiệp. Chỉ khi nghĩ đến đi giúp người khác, đem lại tiền tài cho xã hội, cống hiến cho sự phát triển quốc gia, mới là người thành công chân chính. (Alibaba-CEO Mã Vân).

Có một câu chuyện ngụ ngôn như thế này:

Gió và mặt trời cùng tranh luận xem ai mạnh hơn. Gió nói: “Đương nhiên là tôi, anh xem dưới kia có một ông già mặc chiếc áo dài, tôi cùng anh thì xem ai có thể làm cho ông già phải cởi chiếc áo đó nhanh hơn.”

Thế là gió bắt đầu dùng hết sức thổi, muốn thổi bay chiếc áo ngoài của ông già, nhưng cho dù nó có cố gắng đến đâu, không những chẳng thể thổi được chiếc áo mà ngược lại ông lão càng túm chặt hơn.

Lúc này mặt trời mới bước ra từ đám mây, tia nắng ấm áp của nó chiếu lên ông già.

Chẳng bao lâu, ông lão bắt đầu lau mồ hôi, mồ hôi ngày càng nhiều, thế là ông lão phải cởi chiếc áo ngoài. Gió cảm thấy rất lạ lùng, nhưng mặt trời lại nói với gió: “Ôn hoà vĩnh viễn mạnh hơn hung bạo”.

Thiên hạ chẳng ai cho không ai, nhưng kinh doanh đại kỵ là “tham lam”. Nhiều thương nhân Triết Giang rất chú trọng đến sự hợp tác, biến họ thành bạn bè, nỗ lực duy trì lợi ích trong kinh doanh và cốt lõi mạng lưới kinh doanh tiêu thụ. Có được như vậy, sản phẩm của họ mới không ngừng được bán ra khắp nơi trên thế giới mà vẫn duy trì được hệ thống giá cả. Chủ tịch Công ty Vương Lực nói: “Có chuyện kinh doanh làm ăn hãy nói với tôi, tôi đâu có ngại việc không kiếm được một xu. Việc kinh doanh tiêu thụ đối với tôi mà nói, nếu như anh bị lỗ vốn hoặc không kiếm được lời thì đừng hợp tác với tôi. Bởi vì chỉ có làm cho anh có lợi thì tôi mới kiếm được tiền, nếu không thì chỉ là dự án có khả thi. Khi mà thương nhân nói với thương nhân, nếu không có lợi thì ai dám lớn tiếng? Chỉ có chân thành, đôi bên cùng có lợi, thậm chí nhiều lợi thì mới là động lực hợp tác của thương nhân”. Vương Diệu Bản nói như vậy và làm cũng như vậy.

Có lần, có một đại lý từ Giang Tô Dương Châu đến xưởng nhập hàng, khi xe hàng vừa ra khỏi cổng và gặp Vương Diệu Bản. Vương Diệu Bản chợt nhớ ra trong xưởng vừa điều chỉnh lại giá xuất xưởng, liền chạy đến phòng tài vụ hỏi, phát hiện vẫn tính theo giá cũ cho người đại lý này. Thế là ông vội cho người đuổi theo mời người đại lý đó trở lại hoàn trả 6000 tệ.

Những việc như trên có thể tìm thấy rất nhiều trong thương

nhân Triết Giang.

Năm 1998, trong khi diễn ra giải bóng đá thế giới, tập đoàn Oa Ha Ha tung ra sản phẩm Cola Excellent, đồng thời với khẩu hiệu “Cola Excellent-loại Cola của chính người Trung Quốc” đã vang khắp đại lục Trung Quốc.

Loại Cola Excellent của Oa Ha Ha mặc dù không thể so sánh được với Cocacola hoặc loại Cola Bách Sự, nhưng nó đã đứng vững trên thị trường và chiếm 12% thị phần Trung Quốc, trở thành một kiểu mẫu điển hình trong giới kinh doanh.

Khi nói về thành công của Cola, Excellent Tống Khánh Hậu nói: “Thành phố cấp I là thiên hạ của Cocacola và Cola Bách Sự, chúng tôi giao phong chính diện với họ chắc chắn thất bại, bởi vậy Cola Excellent phải tránh nơi đầu gió, chuyển sang chiếm lĩnh thị trường cấp hai, cấp ba.”

Chính nhờ sự chỉ đạo sách lược kinh doanh như vậy, Cola Excellent trên khắp các vùng nông thôn đều có thể tìm thấy ảnh hưởng của mình, tỷ lệ chiếm hữu thị trường tương đối cao. Tống Khánh Hậu nói: “Điều quan trọng là có thể làm cho họ kiếm được tiền hay không. Rất nhiều nhà kinh doanh tiêu thụ dựa vào việc tiêu thụ sản phẩm của chúng tôi mà kiếm được không ít tiền, bởi vậy họ mới tích cực”. Ông giới thiệu: Cơ cấu tiêu thụ Cola Excellent là do tổng công ty, chi nhánh công ty, các nhà phân phối cấp I, cấp dưới hình thành nên. Trong quá trình tiêu thụ, nhà phân phối cấp I phải trả trước cho Oa Ha Ha 10% ngạch tiêu thụ một năm. Khi nghiệp vụ phát sinh, nhà phân phối mỗi tháng phải trả tiền bổ sung hai lần, như vậy có thể tránh được rủi ro, tránh được nợ lâu, sự chu chuyển đồng vốn tốt hơn và quản lý các nhà kinh doanh tốt.

Khi bạn và người khác cùng nhau kiếm tiền, họ sẽ nỗ lực cùng bạn xông xáo, nếu như bạn chỉ mong muốn kiếm càng được nhiều lợi nhuận từ phía họ thì trên thực tế đã chôn vùi mất ngòi nổ nhiệt tình rồi. Có người hỏi Mã Vân: theo anh, kinh nghiệm thành công của Al-

ibaba là gì?

Mã Vân trả lời như thế này: trước đây vài năm, mọi người cho rằng mô thức của Alibaba không đúng. Năm ngoái bắt đầu có người nói mô thức Alibaba tương đối tốt. Tôi cũng chẳng biết mô thức của Alibaba là gì. Nhưng tôi cảm thấy, chỉ cần khách hàng của chúng tôi kiếm được tiền thì chúng tôi nhất định kiếm được tiền.”

“Lại có người hỏi tôi: Mã Vân anh đã có 4, 6 triệu hội viên, anh còn muốn có bao nhiêu hội viên nữa? Nhưng mỗi ngày tôi suy nghĩ không phải là tăng thêm bao nhiêu hội viên mà là làm thế nào thương mại điện tử kiếm được nhiều tiền hơn. Khách hàng của chúng tôi hôm nay trả tiền cho Alibaba, ngày mai họ lại sẵn sàng trả tiền nhiều hơn, như vậy có thể nói rõ là họ đã kiếm được tiền. Cho nên đằng sau cơ hội là nguy hiểm, đằng sau nguy hiểm là cơ hội.

“Mục tiêu của Alibaba không phải là kiếm tiền, kiếm tiền chẳng qua chỉ là kết quả. Mục tiêu của Alibaba chính là làm cho khách hàng của chúng tôi, những người kinh doanh thương mại điện tử cho dù là cá nhân hay doanh nghiệp họ đều có thể kiếm được tiền từ Alibaba.”

Dưới cách nhìn của Mã Vân, khi bạn làm cho khách hàng kiếm được tiền, thì khách hàng của bạn tất nhiên giúp bạn kiếm được tiền, đây chính là đạo lý kinh doanh. “Nếu như một người trong đầu chỉ nghĩ đến tiền, thì vĩnh viễn không thành công, vĩnh viễn không thể trở thành một nhà doanh nghiệp. Chỉ khi nghĩ đến việc đi giúp người khác, đem lại tiền tài cho xã hội, cống hiến cho sự phát triển quốc gia, mới là người chân chính thành công.” Mã Vân đã nói như vậy.

Làm ăn buôn bán cần có sự tương hỗ, mỗi cá nhân đều mong muốn làm ăn với những người thành thật và thiện tâm. Nếu như anh hiểu được việc đem lại lợi cho người khác, mọi người sẽ đánh giá và tín nhiệm anh, sẽ không cảm thấy làm ăn với anh là công việc vô ích, như vậy công việc làm ăn của anh mới ngày càng tốt hơn.

Chương V

KHIẾN NGƯỜI KHÁC KIẾM TIỀN VÌ MÌNH

Muốn làm đại sự, dựng đại nghiệp, trước tiên phải học cách dùng người, dùng người là môn học vấn, cần phải đưa những con người thích đáng vào những vị trí thích đáng. Người tốt có chỗ đáng dùng của người tốt, người xấu có chỗ đáng dùng của người xấu, người toàn tài có chỗ dùng của người toàn tài, người tài lẻ có chỗ dùng của người tài lẻ. Cần phải học được cách khôn khéo dùng người, dùng người không nên tiếc tiền, thì người khác mới kiếm tiền cho mình. (Vua ngành diêm-Lưu Hồng Sinh).

1. NHÂN TÀI TỨC LÀ TIỀN TÀI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Được người tức là hưng thịnh, mất người tức là bị huỷ hoại.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Một doanh nghiệp muốn phát triển, điều quan trọng nằm ở con người, không có con người hoặc lòng người tan tác thì doanh nghiệp đình trệ không tiến lên được. Bởi vậy chúng ta tất phải coi trọng công việc của con người, coi trọng việc dẫn dắt, bồi dưỡng những nhân tài ưu tú, tôn trọng họ, chân thành đối đãi họ, mang đến cho họ cơ hội và môi trường để thể hiện khả năng và coi họ như những tài sản quý giá nhất của doanh nghiệp. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái – Nam Tồn Huy).

Thời Xuân Thu chiến quốc, có lần Tề Uy Vương và Lương Huệ Vương cùng đàm luận. Lương Huệ Vương hỏi Tề Uy Vương: “Quốc gia ngài có báu vật không?”. Tề Uy Vương khiêm tốn trả lời: “Không có”. Lương Huệ Vương đặc ý nói: “Một quốc gia nhỏ như chúng tôi mà châu báu có thể chất đầy 12 xe, làm sao một đại quốc như các ngài lại không có?”. Lúc này, Tề Uy Vương mới đáp: “Báu vật của chúng tôi không giống như của các ngài”. Lương Huệ Vương không hiểu hỏi lại: “Tại sao không giống nhau?”. Tề Uy Vương nói: “Chúng tôi coi châu báu là báu vật, chúng tôi coi nhân tài cũng là báu vật, chúng tôi có đại tướng Đàn Tử trấn thủ Nam Thành, nước Sở không dám xâm phạm, 12 nước chư hầu xung quanh đều đến triều cống. Chúng tôi có đại thần Phàn Tử trấn thủ Cao Đường, nước Triệu có hơn bảy ngàn nhà quỳ trước cổng thành xin quy phục. Chúng tôi có đại thần Trọng Thủ phụ trách công tác trị an xã hội làm cho trị lý xã hội được ổn định hài hoà. Chúng tôi còn có rất nhiều đại thần như vậy, mỗi người họ đều có thể toả sáng ngàn dặm, xá gì 12 xe châu báu!” Nghe xong lời nói của Tề Uy Vương, Lương Huệ Vương xấu hổ vạn phần.

Đối với quốc gia mà nói, cái gì là quý báu?, Lương Huệ Vương

coi châu báu là quý, Tề Uy Vương lại coi nhân tài là quý báu. Kết quả, cuối cùng nước Lương bị mất, châu báu lại rơi vào tay kẻ khác, còn nước Tề không ngừng phát triển lớn mạnh, cuối cùng trở thành bá chủ thời Chiến quốc. Cổ nhân cho rằng, nhân tài là nhân tố quan trọng đối với sự hưng vượng của quốc gia.

Nhà chính luận nổi tiếng đời Đường là Triệu Nhuy trong tác phẩm “Trường Đoản Kinh” có viết: làm bất cứ sự nghiệp gì cũng đều phải cần đến sự ủng hộ của người, có được nhân tài mới có thể hưng vượng, mất đi nhân tài là thất bại. Bởi vậy, việc đầu tiên cần chiêu mộ nhân tài, sau đó mới có thể nói đến xây dựng chế độ.

Triệu Nhuy chỉ ra tính chất trọng yếu của nhân tài đối với sự hưng vong của một vương triều. Trên thực tế, trong hoạt động kinh doanh thương nghiệp, nhân tài là vô cùng quan trọng. Nhân công chính là gốc rễ của doanh nghiệp, “nước có thể tải thuyền và cũng có thể lật thuyền”. Trong một lần họp bồi dưỡng cán bộ cao cấp của tập đoàn Chính Thái, Nam Tôn Huy đã nói: “Một doanh nghiệp muốn phát triển, điều quan trọng nằm ở con người, không có con người hoặc lòng người tan tác thì doanh nghiệp đình trệ không tiến lên được. Bởi vậy chúng ta tất phải coi trọng công việc của con người, coi trọng việc dẫn dắt, bồi dưỡng những nhân tài ưu tú, tôn trọng họ, chân thành đối đãi họ, mang đến cho họ cơ hội và môi trường để thể hiện khả năng và coi họ như những tài sản quý giá nhất của doanh nghiệp.”

“Ngày nay anh chỉ có cơ hội kinh doanh và năng lực kinh doanh là chưa đủ, anh phải có sự giúp đỡ của nhân tài chuyên nghiệp, ngoài ra cần có nguồn tài nguyên xã hội, và đó cũng là sự kết hợp với nguồn nhân mạch quan hệ do người.” Khi nói về nhân tài Chủ tịch Công ty Đại Liên, Ngô Văn Tiền đã nhấn mạnh như vậy.

Lý Gia Thành đã nói: “Giả sử, nếu như không có bao nhiêu người giúp tôi làm việc, thì tôi có ba đầu sáu tay cũng không thể ứng phó với nhiều việc như vậy. Bởi vậy, điều quan trọng của thành tựu sự nghiệp là cần có người có khả năng giúp anh, vui vẻ cùng anh làm

việc, đó mới là triết học của tôi.”

Câu nói của Lý Gia Thành cho thấy: nhân tài đối với doanh nghiệp là vô cùng quan trọng. Có nhân tài mới có phát triển, mới có tiền tài, thiếu nhân tài doanh nghiệp đình trệ không tiến lên được.

Bản thân những thương nhân Triết Giang thường xuất thân hàn hân, từ nhỏ thiếu cơ hội học hành, cho nên tri thức của nhiều thương nhân Triết Giang không theo kịp sự phát triển của thị trường. Họ đều sáng nghiệp từ trong gian khổ. Những nhà doanh nghiệp đã trưởng thành từ trong thực tiễn này hiểu sâu sắc rằng, cạnh tranh thị trường trên thực tế là cạnh tranh về khoa học kỹ thuật, mà cạnh tranh về khoa học kỹ thuật cuối cùng chính là cạnh tranh nhân tài.

Nhân tài chính là sự sinh tồn quan trọng của doanh nghiệp, là tiền tài. Chỉ có nhân tài ở trình độ cao mới có doanh nghiệp ở trình độ cao. Họ cho rằng, chỉ có thành tâm tìm kiếm nhân tài, cẩn thận sử dụng nhân tài, mới có thể khiến doanh nghiệp bước vững vàng trên con đường phát triển.

Lỗ Quan Cầu nói: “Căn cứ vào bốn giai đoạn phát triển của doanh nghiệp, tôi có bốn bước định vị. Bước thứ nhất là quản lý sản xuất sản phẩm. Khi đó thị trường thiếu hụt, cần phải giải quyết vấn đề kỹ thuật, bắt tay sản xuất ngay sản phẩm và tung ngay ra thị trường là được. Bước thứ hai là quản lý kinh doanh sản phẩm. Đó là biết nắm vững kinh doanh sản phẩm, điều phối nhân viên thị trường, nghiên cứu thị trường. Đến khi thành lập tập đoàn là lúc bắt đầu vận dụng kinh doanh bằng nguồn vốn, đó là bước thứ ba. Hiện nay kinh doanh bằng nguồn nhân lực, bằng người quản lý, người kinh doanh, đó là bước thứ tư.

Hiện nay tôi chủ yếu cân nhắc lựa chọn người lãnh đạo công ty, cần phải lựa chọn thật tốt mới đem lại hiệu quả lợi ích, vì vậy tôi đi tìm người quản lý, người kinh doanh. Chúng tôi cần xây dựng, phát hiện, bồi dưỡng con người, làm cho họ thực sự trở thành lực lượng nòng cốt của doanh nghiệp.”

Lỗ Quan Cầu nhấn mạnh: làm doanh nghiệp cần nắm vững “ba cơ bản”, thứ nhất là nhân bản(con người), thứ hai là tư bản (có nghĩa là vốn) thứ ba là thành bản (có nghĩa là giá thành), trong đó nhân bản là quan trọng nhất nhất. Ông đã đưa ra một ví dụ: “Tôi có một lưới đánh cá đã làm 8 năm, nhưng không làm đến nơi đến chốn, về sau thay người khác thì kiếm được tiền ngay. Có thể nói nhân tố đầu tiên chính là con người. Trước đây chúng ta chỉ dựa vào sức lực để kiếm được những đồng tiền nhỏ bé, ngày nay phải dựa vào trí lực để kiếm những đồng tiền lớn. Trong xã hội thông tin, anh phải dựa vào trí tuệ, xã hội đang phát triển, thời đại đang phát triển, doanh nghiệp làm thế nào để đuổi kịp? Đó là nguồn nhân lực phải đuổi kịp. Nếu như nguồn nhân lực không theo kịp, thì tất cả các tài sản khác cũng có thể bị mất đi.”

Chủ tịch công ty Thăng Hoa là Hạ Sỹ Lâm nói: “Anh hỏi tôi làm doanh nghiệp cái gì quan trọng nhất, đó là con người. Anh hỏi tôi cái gì làm đau đầu nhất, con người. Lại hỏi tôi doanh nghiệp thiếu cái gì nhất, cũng lại là con người.”

“Nói chung tôi thường chọn hạng mục trước rồi mới chọn người, nếu như không tìm được người thích hợp thì hạng mục tốt nhất của tôi cũng phải gác lại.”

“Làm doanh nghiệp có một cái chung: thị trường đối với ai cũng như nhau, nhưng khác nhau ở con người. Tôi vẫn thường nói câu: chỉ có doanh nghiệp phá sản, không có sản phẩm phá sản, và cũng có thể nói cho dù là doanh nghiệp gì, sản xuất sản phẩm gì thì con người luôn luôn là vị trí số một. Bởi vậy, làm doanh nghiệp hay đi theo con đường “đa nguyên hoá” cũng thế, điều quan trọng nhất vẫn là con người, đau đầu nhất cũng là con người.”

Chủ tịch Tập đoàn Vạn Phong - Trần Ái Liên nói: “Doanh nghiệp muốn được huy hoàng dài lâu, đứng được trong cạnh tranh quốc tế, đầu tiên phải dựa vào nguồn nhân lực - tức là “trí bản”, xây dựng được quan niệm đạo lý “dĩ nhân vi bản” lấy người làm gốc để

duy trì sự tăng trưởng tính khả thi, tính đặc biệt, tính liên tục của doanh nghiệp.”

Đại bộ phận doanh nghiệp của thương nhân Triết Giang đều khởi đầu từ những doanh nghiệp ở nông thôn, bản thân còn nhiều non kém, muốn có được sự phát triển lâu dài, nhân tài phải trở thành nhân tố quan trọng nhất.

Trong khi kinh doanh phải khéo léo sử dụng nhân tài quanh mình. Nhiều khi bạn sẽ cho rằng bản thân mình có đủ năng lực, nhưng mỗi người có ưu thế riêng, bất cứ cá nhân nào cũng có sở trường. Nếu như bạn là người giỏi về sử dụng sở trường của người khác thì những người này đối với bạn mà nói, chính là cái cây hái ra tiền. Bởi vậy điều quan trọng chính ở chỗ bạn có cái nhìn chính xác về nhân tài.

2. TÌM KIẾM NHÂN TÀI THÍCH HỢP NHẤT

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Sai lầm đầu tư lớn nhất của doanh nghiệp, không phải ở được mất của một hạng mục mà ở việc tìm lầm người.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Làm thật tốt từ “mượn”, mượn đầu óc, mượn nhân tài, mượn trí tuệ, mượn vốn, tôi thấy đây là cách làm thông minh nhất. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy).

Tục ngữ có câu: “giấy tốt hay không tốt chỉ có chân mình biết”.

Người thông minh khi đi mua giấy không chọn loại giá đắt, và cũng không chọn loại thịnh hành nhất mà chọn loại thích hợp với chân mình, khi đi vào cảm thấy dễ chịu. Nếu như đem đạo lý đi giấy áp dụng trong sự nghiệp của con người thì đó chính là nguyên tắc hữu hiệu được gọi là “thích hợp mới là tốt nhất”. Sử dụng nhân tài cũng có cùng đạo lý như vậy. Đại bộ phận các doanh nghiệp khi phải đối

mặt với vấn đề phát triển “thất cổ chai” không phải do sản phẩm không đủ, thị trường không đủ, hoặc kỹ thuật quá khó mà là thiếu nhân tài thích hợp, cương vị của nhân tài không thật sự phát huy sở trường.

Một buổi tối ngày 26 tháng 12 năm 2001, tại khách sạn Hàng Châu đang tổ chức đại hội sinh viên tỉnh Triết Giang lần thứ sáu, có một đại biểu sinh viên hỏi Nam Tồn Huy rằng: “Nếu như có hai sinh viên đồng thời đến công ty xin việc, trong đó có một người có lý luận bản lĩnh vững vàng, nhưng thuộc về mẫu người chuyên tâm đọc sách thánh hiền, người kia là một cán bộ học sinh, có kiến thức chuyên môn không xuất sắc nhưng lại là người có năng lực tổ chức, năng lực hoà đồng đều rất mạnh, ông sẽ chọn ai?”

Nam Tồn Huy không trả trực tiếp mà lại kể hai câu chuyện:

Câu chuyện thứ nhất:

Một bác thợ mộc muốn xây dựng ngôi nhà cần phải đi chặt cây lấy gỗ, bác chuyên chọn những cây gỗ vừa to vừa thẳng bởi vì bác muốn làm những cột rường nhà. Một bác thợ mộc khác chuyên làm thủ công mỹ thuật lại thích những cây gỗ có hình dạng kì dị, có sự độc đáo, bởi đó là nguyên liệu lý tưởng cho nghệ thuật mộc điêu khắc.

Câu chuyện thứ hai:

Một nhóm các nhà hoạ sỹ muốn vẽ ra một hình ảnh rực rỡ của một người, nhưng đáng tiếc là đối tượng được vẽ lại thiếu một mắt và què một chân. Rất nhiều hoạ sỹ bị cái khuyết hãm này gây cho khó khăn. Lúc đó có một hoạ sỹ đã vẽ, làm cho mọi người vỗ bàn kêu tuyệt. Thì ra anh ta đã vẽ cho người thiếu một mắt và què một chân kia một tư thế cầm thương đánh roi, tư thế này che được nhược điểm.

Điều đó có thể thấy, Nam Tồn Huy muốn nói với mọi người rằng, nhân tài là đa dạng, nhu cầu xã hội cũng đa dạng. Đối với việc dùng người, cần phải tận dụng hết khả năng sở trường của người, tránh sở đoản của người, khiến người đem hết tài năng ra sử dụng. Đối với người được sử dụng, cần có trạng thái tâm lý bình tĩnh, nhận thức

chính xác về bản thân, nỗ lực phát huy ưu thế mới tạo nên thành tích. Nam Tồn Huy nói như thế và làm đúng như vậy.

Tại Tập đoàn Chính Thái, có một vị cố vấn tên là Ngô Ký Hiệp, ông đã làm cho Chính Thái không ngừng có những bước tiến dài trên con đường kinh doanh, bởi vậy ông được người Chính Thái tôn là “thần tài”. Có câu chuyện xúc động khi nói về “thần tài” này:

Năm 1993, Ngô Ký Hiệp - một con người 39 năm làm việc trên chiến tuyến thu thuế huyện Lạc Thanh xin nghỉ hưu. Ông nghỉ hưu chưa được vài ngày thì Nam Tồn Huy tìm đến nhà. Nam Tồn Huy chân thành mời ông tham gia Chính Thái: “Chính Thái đang cần những con người nhân tài như ông, tôi chân thành mong muốn ông tham gia, giúp cho Chính Thái phát triển.”

Nhận ra sự chân thành của Nam Tồn Huy, Ngô Ký Hiệp cười nói: “Nhân tài? Tôi làm gì có tài cán, nhưng tôi có thể tiến cử cho anh một người, anh ta mới thật sự có tài.”

“Ai?” Nam Tồn Huy đang cầu hiền như khát nước, vừa nghe có nhân tài mắt sáng lên, vội hỏi dồn. Ngô Ký Hiệp nói với Nam Tồn Huy: người này là cấp trên của mình, hiện là cục trưởng cục thuế Chu Mẫn Đông, cục trưởng Chu sắp nghỉ hưu, ông ta mới là nhân tài thực sự. Nam Tồn Huy nghe xong, vui mừng khôn xiết, nói với Ngô Ký Hiệp: “Cục trưởng Chu, tôi muốn có, và ông, tôi cũng muốn có!”

Với sự thỉnh mời chân thành của Nam Tồn Huy, Ngô Ký Hiệp cuối cùng đồng ý. Đương nhiên là cục trưởng Chu Mẫn Đông cũng theo về với Chính Thái. Ngô Ký Hiệp khi về với Chính Thái, làm giám đốc tài chính, về sau ông chủ trương tự mình xây dựng đội ngũ kinh doanh, sắp đặt mạng lưới kinh doanh trên toàn quốc thậm chí trên toàn thế giới. Cách làm này đã được Nam Tồn Huy ủng hộ, thì ra ông đã có sự tính toán từ trước. Ngô Ký Hiệp phụ trách toàn bộ công tác kinh doanh tiêu thụ. Về sau, Tập đoàn Chính Thái đã thiết lập được gần 2000 công ty tiêu thụ bán hàng trên toàn quốc và gần 30 hệ thống bán hàng ở nước ngoài, hình thành mỗi tỉnh thành, mỗi thành phố

công nghiệp một trung tâm bán hàng, lấy cấp thành phố làm trọng điểm, lấy cấp huyện và thành phố nhỏ làm phân nhánh tiêu thụ, đó là hệ thống tiêu thụ ba cấp. Trong quá trình làm việc Nam Tồn Huy vô cùng tín nhiệm Ngô Ký Hiệp, ông thường cổ vũ Ngô Ký Hiệp mạnh dạn triển khai công tác kinh doanh tiêu thụ. Ngô Ký Hiệp giúp cho Chính Thái nắm vững phương hướng kinh doanh tiêu thụ, khi thị trường xuất hiện thay đổi, kịp thời báo cho công ty, đưa ra những quyết sách chính xác. Đây chính là sách lược lựa chọn nhân tài của Nam Tồn Huy.

Người như thế nào mới gọi là nhân tài? Có một nhà doanh nghiệp nói: “Hữu dụng tức là nhân tài”. Trong con mắt thương nhân Triết Giang, bằng cấp của nhân tài không quan trọng, quan trọng là có một sở trường có thể độc lập triển khai công việc, có tinh thần sáng tạo, yêu công việc, thành thực làm việc. Không quan trọng họ có bao nhiêu văn bằng, bao nhiêu chức danh, chỉ cần họ sáng tạo giá trị cho doanh nghiệp, những người như vậy chính là nhân tài. Cơ hồ mỗi vị thương nhân Triết Giang đều rất chú trọng tìm kiếm nhân tài thích hợp.

Tập đoàn Oa Ha Ha của Tống Khánh Hậu là công ty đầu tiên trên toàn quốc thi hành tiêu chuẩn dùng người: “chỉ cần biết cách làm việc, không cần bằng cấp”. Đúng như vậy, là một nhà quyết sách khôn ngoan, minh triết, một nhà lãnh đạo mẫu mực thì nên làm “có tài mới dùng”.

, Tổng giám đốc Công ty Cát Liệt là Mã Khả Lặc, có ba sở thích lớn nhất: gia đình, đại học Harwad, công ty. Ông giải thích như thế này: công việc của tôi rất đơn giản, tìm kiếm những người thích hợp đặt họ vào những vị trí thích hợp, mang đến cho họ sự rèn luyện thích hợp. Sau đó tôi có thể hưởng thụ thành quả nhân sinh.

Tổng giám đốc Công ty gang thép Nucor của Mỹ đã nói: “Công nhân không phải là nguồn vốn quan trọng nhất của công ty, nhân tài thích hợp mới là nguồn vốn quan trọng nhất”. Cùng với sự phát triển

sự nghiệp, bạn không thể tự thân một mình làm hết công việc. Có nhiều việc cần phải tìm những người có tài thích hợp để làm, đó là nguyên tắc phối hợp nhân tài và cương vị. Cần phải để cho những con người chuyên nghiệp đến làm những công việc chuyên môn, nhất là trong lĩnh vực kỹ thuật.

Ông chủ Tập đoàn Hoành Diễm là Từ Văn Vinh rất chú trọng đến việc tuyển người. Để cho Hoành Diễm nhanh chóng phát triển, Từ Văn Vinh đã mời rất nhiều chuyên gia cố vấn từ các nơi trong tỉnh thành, những nhà kinh tế học nổi tiếng trên toàn quốc, chuyên gia quản lý, nhân tài kỹ thuật, những cao thủ trong giới tin tức, giới lý luận. Đồng thời xây dựng mối quan hệ lâu dài về giúp đỡ kỹ thuật với hơn 30 trường đại học, học viện như: Đại học Thanh Hoa, Chiết Đại, Tây An... Trong cách nhìn của Từ Văn Vinh, dùng người không nên câu nệ, coi trọng nhân tài không coi trọng bằng cấp, chức danh, tuổi tác, giới tính, không cầu toàn, thậm chí không chú trọng những người đã có thành tích, chỉ cần những người này có tài cặn thực sự.

Những người có vốn kinh nghiệm đều có có năng lực nhất định, nhưng vốn kinh nghiệm chỉ phản ánh những kinh nghiệm làm việc trong quá khứ, không thể nói rõ sau này phát triển như thế nào. Ngoài ra, đối với những người này, vốn kinh nghiệm chỉ phản ánh thời gian công tác của họ, không phản ánh được thành tích công tác như thế nào. Nhiều nhà doanh nghiệp trong khi tìm kiếm nhân tài, thường rơi vào ngộ nhận sai lầm, đó là những người có học vấn cao là nhân tài thích hợp. Trên thực tế, những nhân tài thích hợp không phải là những người có tài năng phi thường, học vấn đặc biệt mà là những người thích ứng với văn hóa doanh nghiệp, thích hợp với vị trí được nhận.

3. LÀM VIỆC THỰC SỰ LÀ QUAN TRỌNG NHẤT

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Sự phát triển của doanh nghiệp không nằm ở chỗ anh có bao nhiêu người, quan trọng ở chỗ anh có hay không nhân tài kinh doanh.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Khi muốn công việc này làm tốt, tại sao không lựa chọn người mình yên tâm? (Chủ tịch Tập đoàn Vạn Hướng-Lỗ Quan Cầu).

Hán Văn Đế thời Hán đến vườn thượng uyển du ngoạn, hỏi viên quan chăm sóc vườn: trong vườn có bao nhiêu con vật?. Viên quan này không trả lời được. Hán Văn Đế lại hỏi một số vấn đề khác. Viên quan này cũng lười, dờ mắt cũng không trả lời được. Lúc đó có người bên cạnh trả lời thay viên quan những vấn đề mà Hán Văn Đế đề xuất và có phần thái quá, thể hiện rất dè miệng.

Hán Văn Đế rất tán thưởng anh ta, quyết định cất nhắc anh ta. Nhưng người tháp tùng Hán Văn Đế là Trương Trạch thấy người này nói năng không thực thà liền nói với Hán Văn Đế: “Bệ hạ coi hai người Châu Bật và Trương Tương như thế nào?”

Hán Văn Đế nói: “Hai người đều là trung thần”.

Trương Trạch nói: “Bệ hạ đã biết hai người này đều là trung thần, vì sao lại muốn cất nhắc người này nữa? Châu Bật và Trương Tương có yếu điểm về ăn nói, không thể biểu đạt ý tứ của họ một cách rõ ràng, nhưng năng lực và nhân phẩm của họ ai cũng phải khâm phục, xứng đáng với chức vị. Lẽ nào bệ hạ lại muốn mọi người học cách nói tăng bốc, mồm miệng giáo hoạt của người? Bệ hạ còn nhớ câu chuyện của Tần Thủy Hoàng không?”

Hán Văn Đế hỏi: “Tần Thủy Hoàng như thế nào?”.

Trương Trạch nói: “Tần Thủy Hoàng chuyên tin dùng những người nói năng giáo hoạt không thực thà, tạo thói xấu trong quan trường, phong cách không thực tế, cuối cùng dẫn đến nhà Tần đất

bằng ngói nát. Ngày nay bệ hạ lại lấy những người nói năng giáo hoạt để thăng quan cho họ, thần sợ ngày sau trong quan trường lại hình thành sự rỗng tuếch, không thực tế.”

Văn Đế sau khi nghe xong cảm thấy lời nói của Trương Trạch có lý, liền không đề bạt người này nữa.

Làm quan cũng vậy, lao động cũng vậy, đều phải có tinh thần trung thực, đương nhiên năng lực biểu đạt của cá nhân cũng vô cùng quan trọng, nhưng nếu như chỉ chú trọng đến sự thể hiện ở đầu lưỡi mà không chú trọng đến năng lực làm việc thực tế, không nên đề bạt những người như vậy.

Quan điểm của Đường Thái Tông Lý Thế Dân là không phải nhiều người mà ở chỗ tinh, tinh tức là nhân tài có thể làm việc thật sự và không phải là chức vị rỗng.

Ông nói với các đại thần: “muốn cho quốc gia cơ bản đạt tới đại trị, cần phải tinh giản đội ngũ quan lại, căn cứ tài đức của mỗi cá nhân để đặt vào vị trí thích đáng, quan chức không nhất định phải có đủ, điều quan trọng phải lựa chọn đề bạt được những người hoàn toàn xứng đáng với chức vụ. Nếu như lựa chọn được những nhân sĩ hiền tài thì số người tuy ít cũng không quan trọng, nếu như những người được chọn lại là vô học bất tài thì người có đông cũng chẳng làm được việc gì. Có thể ví như một ngàn bộ da dê cũng không sánh được với một nhúm lông cáo quý giá.” Thế là các vị đại thần khi lựa chọn đề bạt quan chức vô cùng cẩn trọng, chọn lựa đề bạt những người tài đức vẹn toàn và thực sự làm việc được.

Đại bộ phận những doanh nghiệp Triết Giang là tư thương, quy mô tương đối nhỏ, vì vậy yêu cầu về năng lực của nhân tài càng nghiêm ngặt.

Phùng Căn Sinh - Tập đoàn Thanh Xuân Bảo khi sử dụng người rất chú trọng đến thực tài. Có lần, ông gặp lại nữ đồng chí trong những năm 50 đã tốt nghiệp Bắc viện, do gia cảnh nghèo túng từ Sơn Đông đến Hàng Châu, mong muốn có một đơn vị thích hợp thu nhận, nhưng

chạy qua hàng chục đơn vị mà không nói nào chịu tiếp nhận. Phùng Căn Sinh nghe nói bà vẫn làm nghề tây dược và trung dược, hiểu được hai ngoại ngữ, lập tức sẵn sàng tiếp nhận bà và nhanh chóng giúp bà làm một số thủ tục gia nhập. Sau này bà trở thành kỹ sư trưởng của hai xưởng dược ở Hàng Châu.

Xuất thân từ trong ngũ đại thế gia Trung y, trước thời kỳ giải phóng, đã học hết đại học tại trường thánh Johan hệ tiếng Anh ở Thượng Hải, đó là Lý Học Cảo, có thể đưa những đặc tính của những loại dược Trung Quốc, tên, cách phối hợp dịch thành tiếng Anh, lại còn có thể dùng lý dược của Tây dược, công năng của Trung dược để so sánh phân loại, nhưng nhân tài này một thời gian dài không có đất dụng võ. Phùng Căn Sinh sau khi nghe nói vô cùng hứng thú, nói với bí thư Đảng uỷ Trịnh Hưng Ngọc: “Nhân tài như thế này có đốt đuốc cũng khó tìm, chúng ta đến nhà ông ấy”. Thế là Trịnh bí thư liên tục bốn lần đến mời Lý Học Cảo, cuối cùng đã thành công.

Quách Quảng Xương cho rằng: nhiệm vụ chủ yếu của tầng lớp cao cấp chủ chốt của doanh nghiệp là tuyển người, chứ không phải là làm việc như thế nào. Lấy một công ty mới thành lập làm ví dụ, theo thông thường, Chủ tịch công ty sẽ lựa chọn vài người để điều tra nghiên cứu không gian thị trường của công ty, sau đó bỏ vốn, cuối cùng thuê một giám đốc là bắt đầu làm việc. Nhưng trình tự làm việc của công ty Hạ Tinh lại có phần không giống, sau khi trải qua thời kỳ nghiên cứu điều tra thị trường và quyết sách sơ bộ, tiếp theo là tìm những người có năng lực trong cùng lĩnh vực và để cho họ nói về Hạ Tinh có thể thành lập công ty này hay không. Nếu như được, Hạ Tinh sẽ tổ chức hai hoặc nhiều nhóm làm luận chứng và phân biệt những ý kiến của họ, công ty chỉ cần phán đoán họ đúng hay không đúng là được. Sự khác biệt của hai nhóm là để Hạ Tinh chủ yếu phát huy tác dụng quyết sách, cho đến khi làm việc như thế nào lại là vấn đề cân nhắc, chọn lựa nhóm nào của Hạ Tinh.

Lý Thư Phúc đối với nhân tài kỹ thuật lại có sự theo đuổi nhiệt

tình. Anh ta rất thích thú mời được những nhân tài kỹ thuật ưu tú đến làm việc tại tập đoàn Cát Lợi, tham gia có giáo sư trường Đại học Công nghiệp Vũ Hán là Lạc Dịch Hán, Tổng giám đốc Công ty Hoa Lợi Thiên Tân, Dư Vệ Nguyên v.v...

Nguyên tắc dùng người của Lỗ Quan Cầu là bất cứ ai, không chỉ là người thân, quan trọng nhất là làm được việc. Trong hội nghị tuyên dương những nhân vật kinh tế trong năm 2001 tại Đài truyền hình Trung ương, viện trưởng Viện quản lý Bắc Đại Quang Hoa - Trương Duy Nghinh có hỏi Lỗ Quan Cầu: “Theo tôi được biết, ông vẫn tiếp tục chú trọng lựa chọn người kế tục, và ngoài ra tôi cũng nghe nói ông đã chọn con gái mình làm người kế tục hợp pháp, nếu đúng như vậy thì lý do ông chọn con gái mình là gì?”

Lỗ Quan Cầu trả lời rất cởi mở: “Tôi hiện nay chọn con gái mình, nếu như tương lai có ai đó có năng lực vượt trội con gái tôi, tôi có thể điều chỉnh, đây là điều có thể thay đổi”. Khi nói về con gái mình, Lỗ Vĩ Đĩnh - hiện làm Giám đốc Tập đoàn Vạn Hưởng, Lỗ Quan Cầu đánh giá như thế này: “Từ năm 1992, bắt đầu làm Phó giám đốc tài chính, năm 1994 làm chánh giám đốc tài chính, những năm gần đây, doanh nghiệp không ngừng phát triển đã chứng minh việc lựa chọn người này là đúng. Kinh doanh của doanh nghiệp xấu hay tốt, một người chẳng có năng lực chỉ cần nửa năm cũng nhận ra. Bởi vậy, các con số kinh doanh, chỉ thị đều thể hiện hết ra đó”. Lỗ Quan Cầu nói: “Mục đích của tôi là muốn làm thật tốt sự nghiệp, sự nghiệp này làm tốt mọi người đều có lợi. Khi muốn làm tốt việc này, tại sao không lựa chọn người mình yên tâm?”

Lỗ Vĩ Đĩnh từ nhỏ đã vô cùng thông minh, nhưng lại không thích ở trường đọc sách, bỏ học khi đang học trung học. Vì muốn bồi dưỡng, Lỗ Quan Cầu đưa cô sang Singapone học quản lý doanh nghiệp, khi trở về nước, Lỗ Quan Cầu khi đi làm đều mang theo Lỗ Vĩ Đĩnh, từng bước chỉ bảo cho cô kinh doanh như thế nào, xử lý các vấn đề của doanh nghiệp như thế nào. Khi mới bắt tay vào việc, Lỗ

Vĩ Đình với tuổi trẻ của mình, tất nhiên sẽ phạm một số sai lầm, Lỗ Quan Cầu liền đem đến những khuôn mẫu làm việc, giúp cô tìm ra những vấn đề của doanh nghiệp. Hiện tại dưới sự truyền thụ bằng lời trực tiếp của người cha, Lỗ Vĩ Đình đã trưởng thành một nhà quản lý thành thực. Vì thế, Lỗ Vĩ Đình nói: “Một đời cha sáng tạo nên quá khứ, kinh nghiệm cho đến hiện tại vẫn còn tiếp tục mãi, nhưng chúng ta đứng trên cơ sở mà họ đã tạo ra, vịn vào cánh tay của họ mà tiến lên phía trước con đường lớn, càng phải đi mạnh hơn, đi xa hơn.”

Tài năng thực sự của nhân tài cố nhiên là quan trọng, nhưng phẩm chất và đạo đức là không thể thiếu. Lỗ Quan Cầu nói: “Bí quyết hưng vượng của doanh nghiệp ở chỗ dùng người, một doanh nghiệp nếu như tập trung được một số người có đức có tài, đó chính là nguồn vốn quý giá nhất của doanh nghiệp, nếu như dung nạp một số người có tài nhưng vô đức, thì đó chính là món nợ lớn nhất của doanh nghiệp, sẽ có hậu hoạn to lớn”. Ông còn chỉ ra: “Có tài có đức là chính phẩm, có đức vô tài là thứ phẩm, vô đức vô tài là phế phẩm, có tài vô đức là độc phẩm.”

Căn cứ vào nhân tài không giống nhau, Lỗ Quan Cầu đã sử dụng như thế này: Có đức có tài, thì mạnh dạn thuê sử dụng, có thể phải dùng đến “tam cố thảo lư” mời bằng đồng lương cao. Người có đức vô tài, dùng vào mục đích nhỏ, có thể bồi dưỡng giáo dục, thúc đẩy phát triển. Người vô đức vô tài có thể tự nuôi mình bằng sức lực. Người có tài vô đức kiên quyết không dùng, giống như côn đồ giả trang gây nhiều hậu họa về sau. Có thể thấy chỉ có vận dụng những nhân tài thực sự, tài đức vẹn toàn, doanh nghiệp mới có thể hưng thịnh được.

4. BIẾT DỪNG SỞ TRƯỜNG CỦA NGƯỜI, TẬN DỤNG SỞ ĐOẢN CỦA KHÁCH

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Vàng chưa chắc đủ tuổi, người chưa chắc vẹn toàn. Khoan dung đãi người, càng nhận được nhiều hơn.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Trong đời người, đối thủ cạnh tranh lớn nhất chính là mình. Cho dù làm người hay làm doanh nghiệp, điều khó khăn nhất là phủ định chính mình và vượt qua chính mình. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy).

Vàng chưa chắc đủ tuổi, người chưa chắc vẹn toàn. Đối đãi nhân tài cần biện chứng cách đối đãi. Nếu như anh có thể khoan dung đãi người thì cái nhận được sẽ càng nhiều hơn. Một nhà chuyên gia về quan hệ con người, khi giảng về làm thế nào để xây dựng mối quan hệ con người thật tốt, ông đưa ra một ví dụ cho học viên. Ông ta nói, cho dù một cô gái đẹp đến đâu, nếu đưa cho người chăm sóc sắc đẹp một chiếc kính phóng đại để chiếu lên mặt cô ta, có thể nhìn thấy những lỗ, lỗi lốm lốm làm cho người ta rất thất vọng. Nhưng khi chúng ta dùng chiếc kính viễn vọng để nhìn ra xa những cảnh thanh sơn lục thủy thì mắt ta chỉ thấy phong cảnh như vẽ, sắc sơn mê hoặc, làm người ta khoáng thần thái.

Do đó có thể thấy, khi đối đãi người phải học cách nhìn ra ưu điểm của người, không nên nhằm vào khuyết điểm của người. Đạo dùng người, phải dùng sở trường của người, tránh sở đoản, như vậy mới có thể phát huy được hết ưu thế nhân tài, thúc đẩy doanh nghiệp phát triển.

Trong sách có ghi lại câu chuyện như thế này:

Tướng nước Sở là Tử Pha rất thích kết giao với những người có sở trường và chiêu nạp họ dưới trướng của mình. Khi đó có một người kỳ dị với biệt hiệu là “thần thâm” tài ăn trộm, Tử Pha rất quý mến anh

ta và đối đãi như thượng khách. Có lần nước Tề xâm phạm nước Sở, Tử Pha dẫn quân nghênh địch, do quân Tề quá mạnh, ba lần giao chiến, ba lần quân Sở thua trận. Trong lúc Tử Pha đang lo lắng thì vị “thần râu” chủ động đến xin tham chiến.

Đêm đó, trong bóng tối “thần râu” ra tay lấy chiếc màn của chủ tướng quân Tề mang về. Ngày hôm sau, Tử Pha sai sứ giả mang chiếc màn đến cho chủ tướng quân Tề và nói: “Binh sĩ chúng tôi đi ra ngoài hái củi nhặt được chiếc màn của ngài, xin mang trả”. Đêm hôm đó “thần râu” lại ăn trộm chiếc gối của chủ tướng quân Tề, ngày hôm sau Tử Pha lại sai người đem trả. Đêm ngày thứ ba “thần râu” lại đến lấy chiếc trâm cài đầu của chủ tướng quân Tề, ngày hôm sau Tử Pha lại sai người mang trả. Binh sĩ quân Tề nghe được câu chuyện này rất hoang mang, chủ tướng quân Tề cả sợ nói với thủ hạ: “Nếu không rút lui, e rằng Tử Pha sai người đến lấy đầu ta mất!”. Thế là quân Tề không chiến mà rút.

Nhu cầu nhân tài của một doanh nghiệp là cần đa dạng, đa chủng, đồng thời mỗi cá nhân chỉ có thể trong một phương diện, hoặc vài phương diện xuất sắc nhất mà thôi, không thể trong phương diện nào cũng xuất sắc. Vì vậy người lãnh đạo doanh nghiệp khôn ngoan phải biết tận dụng sở đoản của khách, sở trường của người mình, đưa những nhân tài thích hợp vào vị trí thích hợp, có được như vậy mới phát huy hiệu quả ngoài ý muốn.

“Tất cả sở đoản, thốn có sở trường”, mỗi nhân tài đều có ưu điểm và khuyết điểm của mình. Đối với người lãnh đạo doanh nghiệp mà nói, không nên nhắm vào sở đoản mà phải khéo léo lợi dụng sở trường nhân tài, đồng thời cần có thái độ độ lượng, giỏi về dung nạp sở đoản của người.

Theo Sử ký, một hôm Tống Thái Tông đang uống rượu cùng với hai vị trọng thần tại vườn Bắc Bồi, ba người vừa uống rượu vừa chuyện trò, vô cùng hứng khởi. Hai vị đại thần đã uống say, nhưng trước mặt Tống Thái Tông vẫn so bì công lao, về sau hai người lại tranh luận âm ỉ, quên mất sự có mặt của Tống Thái Tông.

Vệ sỹ đứng bên cạnh cảm thấy bất bình, bèn tấu với Tổng Thái Tông, muốn bắt hai người này đưa sang bên bộ hình trị tội, nhưng Tổng Thái Tông lại lắc đầu, dặn dò sau khi yến tan, sai người đưa hai vị đại thần về nhà.

Hôm sau, hai người tỉnh rượu, nhớ lại chuyện hôm qua xảy ra, kinh sợ vạn phần, vội vàng vào cung xin chịu tội. Nhưng Tổng Thái Tông lại nói với họ: “Ngày hôm qua Trẫm cũng say, không nhớ đến việc này nữa!” Tổng Thái Tông, không muốn khắc sâu việc này, nhưng thực ra chính là thể hiện sự khoan dung đối với người của ông.

Những người cấp dưới trong quá trình làm việc, tất sẽ có sai sót và có lúc bất kính với lãnh đạo, vậy xử phạt họ thật nặng, hay khoan dung với họ, hay cho họ một cơ hội hối lỗi sửa sai? Điều này sẽ phản ánh tinh thần độ lượng của người lãnh đạo.

Ngày 1 tháng 11 năm 1998, Nam Tôn Huy trên báo “Triết Giang nhật báo” trong bài lý luận đã viết:

Thứ nhất dùng người cầu chuyên không cầu toàn. Vàng chưa chắc đủ tuổi, người chưa chắc vẹn toàn. Một cá nhân nếu toàn diện thì đương nhiên là tốt, nhưng thực tế là rất khó tìm được. Trong thực tế công việc, chúng ta chỉ có thể căn cứ vào nhu cầu mà lựa chọn những người có chuyên môn phù hợp mà không phải những người toàn tài toàn diện. Điều quan trọng là sử dụng những người có chuyên môn cho đúng, cũng như sắt thép phải dùng vào việc chế tạo dao kiếm. Lãnh đạo tất phải căn cứ vào những vị trí khác nhau mà lựa chọn những nhân tài ở các tầng lớp khác nhau, loại hình khác nhau. Lựa chọn nhân tài còn có tài đức vẹn toàn, đây không chỉ là vấn đề riêng của Đảng, Chính phủ, mà doanh nghiệp tư thương cũng cần phải như vậy. Tập đoàn Chính Thái khi tuyển người, ngoài việc cân nhắc phải có đạo đức phẩm chất tư tưởng, còn phải có tiếp thu được hay không quan điểm lý luận của doanh nghiệp: “Đưa thương hiệu cạnh tranh với thế giới, làm ra của cải báo quốc” là một trong điều kiện quan trọng, yêu cầu người đến làm việc phải có “Lòng yêu nước, tính dân tộc”.

Thứ hai, dùng người phải tôn trọng, không khinh mạn.

Dùng người tốt như thế nào, đầu tiên không phải là vấn đề phương pháp mà là vấn đề thái độ. Thái độ này chính là sự tín nhiệm và tôn trọng đối với nhân tài. Nhân tài được doanh nghiệp thuê dụng nếu như không có được sự tôn trọng và tín nhiệm cần thiết, tài cán của họ sẽ không phát huy được. Tôi đối với nhân tài, áp dụng tám chữ: tôn trọng tín nhiệm, khoan dung độ lượng. Khi nhân tài trong công việc gặp khó khăn, trở ngại, thất bại, phải tường tận lý giải sự việc, khoan dung và an ủi, đem lại cho họ cơ hội sửa đổi công việc, từ đó mới tạo ra thành tích.

Chủ tịch Công ty Thái Bình Điều là Trương Giang Bình nói: “Tôi tuy chẳng phải là người thật sự thông minh, nhưng tôi thật lòng đối đãi với mỗi công nhân. Bởi vì tôi hiểu được năng lực mỗi cá nhân là có hạn. Không chỉ hiểu được cách dùng người mà phải thật sự dùng người tốt, quan trọng là dùng sở trường của người, tận dụng sở đoản của khách.”

5. ƯU ĐÃI NHÂN TÀI ƯU TÚ

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Ngàn quân dễ kiếm, một tướng khó tìm. Chiêu hiền nhân tài không nên tiếc tiền bạc.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Làm cho những nhân viên khoa học kỹ thuật trở thành triệu phú. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái - Nam Tồn Huy).

Được lòng người tất sẽ được lòng thiên hạ, mất lòng người sẽ mất lòng thiên hạ. Nhưng ngàn quân dễ kiếm, một tướng khó tìm, vì vậy đối với những nhân viên có kỹ thuật cần phải dùng nhiều tiền bạc để thuê dụng.

Trong sách Chiến Quốc có kể lại câu chuyện chiêu hiền Hoàng

Kim Đài:

Yên Thiệu Vương một lòng muốn chiêu hiền nhân tài, nhưng trong con mắt nhiều người, Yên Thiệu Vương không thật lòng cầu hiền. Thế là Yên Thiệu Vương cuối cùng không tìm được nhân tài ưu tú, cả ngày buồn phiền.

Một hôm, Quách Quy kể cho Yên Thiệu Vương một câu chuyện như thế này: có một vị quốc vương sẵn sàng bỏ ra ngàn lượng vàng để mua con ngựa thiên lý, nhưng ba năm rồi vẫn chưa mua được con ngựa đó. Có lần phát hiện ra con ngựa thiên lý, khi quốc vương sai người mang vàng bạc đi mua con ngựa đó thì con ngựa thiên lý đã chết. Nhưng người được sai đi mua ngựa lại dùng 500 lạng để mua con ngựa thiên lý đã chết mang về. Vị quốc vương vô cùng tức giận hỏi: “Ta cần con ngựa sống, tại sao người dùng nhiều tiền như thế để mua một con ngựa chết đem về?” Nhưng người mua ngựa lại nói: “Ngài không tiếc tiền bỏ ra 500 lạng vàng để mua một con ngựa chết, không khác gì mua một con ngựa sống bao nhiêu. Hành động này của chúng ta tất dẫn đến thiên hạ vì ngài mà dâng ngựa sống.”

Quả nhiên mấy hôm sau có người đến dâng cho ba con ngựa thiên lý.

Kể xong câu chuyện Quách Quy nói với Yên Thiệu Vương: “Ngài muốn chiêu nạp hiền tài, đầu tiên phải bắt đầu từ hạ thần, nếu như những người tài sơ học cạn như thần mà đều được ngài trọng dụng, thì những người tài năng hơn thần tất nghe biết được, thì dù xa ngàn dặm cũng ùn ùn kéo đến.”

Nghे xong những lời nói của Quách Quy, Yên Thiệu Vương cảm thấy rất có lý. Thế là ông ta bái Quách Quy làm thầy, và cử Quách Quy xây dựng cung điện. Quả nhiên chẳng bao lâu, nhà quân sự nước Ngụy là Lạc Nghị, nhà thần học Trác Diễn nước Tề và một số hiền tài khác ùn ùn kéo đến. Vì thế một nước nhỏ bé như nước Yên đã lớn mạnh.

Trong thời đại kinh tế trí thức, định nghĩa nhân tài đương nhiên

có phần không giống nhau, người có trí lực cao, tố chất cao, tất nhiên sẽ là nhân tài chủ chốt của kinh tế trí thức. Chính họ mới là lực lượng thật sự của sức cạnh tranh mà doanh nghiệp cần có. Thương nhân Triết Giang trong quá trình sáng nghiệp rất chú trọng việc xây dựng đội ngũ cốt cán kỹ thuật chuyên nghiệp của mình.

Chủ tịch Công ty Ninh Ba Ba Đạo là Từ Lập Hoa, vì muốn thu hút nhân tài thường phải bỏ ra đồng lương thật cao, nếu như không được mới dùng cách khác. Từ Lập Hoa cho rằng: hiện nay công ty không thiếu tiền bạc và thị trường, nhưng lại thiếu nhân tài, vì vậy để thu hút nhân tài phải dùng đến đồng lương cao hấp dẫn họ, sau khi họ đến thì con la phải là con ngựa kéo, nếu được thì tiếp tục, không được thì bỏ.

Chủ tịch Tập đoàn Hoành Diễm là Từ Văn Vinh có quan điểm về nhân tài là: nếu như tôi giới thiệu được 10 nhân tài cao cấp, có 6 người làm việc bình thường, có khả năng phát huy được trình độ có sẵn của mình, có hai người trình độ không được tốt, không phát huy được tác dụng thì chỉ cần không làm ẩu làm bừa là được, có hai người trình độ rất cao, có nhiều cống hiến, đạt tới tác dụng đầu tàu, đó là thành công rồi". Từ Văn Vinh muốn thu hút được nhân tài "tam cao", đó là: "học cao, kỹ thuật cao, quản lý cao" đồng thời đưa ra "tam cao" đãi ngộ cho nhân tài, đó là: "lương cao, thưởng cao, đãi ngộ cao".

Năm 1994, Chủ tịch Tập đoàn Cát Lợi Lý - Thư Phúc quyết định nghiên cứu phát triển loại xe máy hào nhoáng đắt tiền, để thu hút nhân viên kỹ thuật cao, việc đầu tiên không phải là xây dựng nhà xưởng và cũng không phải đưa vào những thiết bị tiên tiến mà là bỏ ra 4 triệu tệ xây dựng một toà nhà bốn tầng chuyên gia. Kết quả, chính sách ưu đãi hậu hĩnh nhân tài đã thu hút được hơn 2500 nhân viên kỹ thuật, kỹ sư, từ hơn 10 tỉnh thành như Tứ Xuyên, An Huy, Giang Tây đến, đội ngũ cán bộ kỹ thuật cốt cán và đội ngũ kinh doanh đã được hình thành.

Chủ tịch Tập đoàn Hạ Tinh là Quách Quảng Xương cho rằng,

điều lớn nhất trong quá trình kinh doanh là phải học hỏi từ những người giỏi hơn mình. Ông nói: “Muốn học hỏi từ người thầy của bạn thì mỗi người giỏi hơn bạn đều là người thầy. Muốn học hỏi từ những người trong lĩnh vực nào đó giỏi hơn mình thì những người đó thường thường là những chuyên gia. Quá trình kinh doanh của những nhà doanh nghiệp là một quá trình không ngừng tìm kiếm những người thầy, Hạ Tinh có thể nhanh chóng phát triển cho đến hôm nay chính là nhờ tìm thấy rất nhiều những người thầy và tìm thấy rất chuẩn xác.”

Quách Quảng Xương hiểu rằng, có thể tìm thấy hay không người giỏi nhất, có hay không nhân quan để tìm thấy người tốt nhất liên quan đến thành bại của doanh nghiệp. Sự đầu tư sai lầm nhất của doanh nghiệp, không phải ở sự được mất của hạng mục mà ở chỗ tìm lầm người.

Đối với việc nhân viên tạo ra những thành tích to lớn cho doanh nghiệp, công ty Thịnh Đại có hai cách thưởng để khích lệ: một là thưởng bằng tiền, hai là tinh thần. Ngày 28 tháng 10 năm 2004, Thịnh Đại kỷ niệm 5 năm ngày thành lập công ty, 5 nhân viên có cống hiến lớn nhất được nhận phần thưởng, trong đó có người vào công ty từ thời kỳ đầu, có người trong cương vị đã tạo ra nhiều cống hiến, lại có những người trong thời kỳ khó khăn nhất của công ty từ bỏ lợi ích cá nhân để duy trì lợi ích công ty. Trần Thiên Kiều cho rằng, những nhân tài như thế này đều là nhu cầu của Thịnh Đại.

Trong con mắt Nam Tồn Huy thì mỗi một nhân tài đều bình đẳng, chỉ cần có tài thực sự anh mới được trọng dụng.

Năm 1990, Quá Nhuận vừa nghỉ hưu ở xưởng cơ giới Giang Tô, bèn đến xưởng Lạc Thanh - tiền thân của tập đoàn Chính Thái để tổ chức tham gia hàng loạt công việc như: nghiên cứu phát triển kỹ thuật, thay đổi giấy phép sản xuất các sản phẩm. Đến năm 1994, giấy chứng nhận sản phẩm của Chính Thái đạt 100%, việc nghiên cứu phát triển kỹ thuật cũng đã được đi theo con đường truyền thống.

Về sau, Quá Nhuận được công nhận nhà khoa học kỹ thuật tiên

tiến của tập đoàn Chính Thái. “Làm cho những nhân viên khoa học kỹ thuật trở thành triệu phú!”

Nam Tồn Huy cho rằng, chỉ có làm cho những nhân viên khoa học kỹ thuật trở thành triệu phú thậm chí là tỷ phú, mới thật sự thể hiện khoa học kỹ thuật là giá trị thứ nhất của sức sản xuất, doanh nghiệp mới có thể không ngừng phát triển.

Có điều quan trọng là “nguồn vốn trí lực” không chỉ hạn hẹp trong những nhân viên khoa học kỹ thuật, một số đối tượng là những cốt cán quản lý và các công thần kinh doanh cũng được công ty chú trọng khích lệ cổ vũ. Trong Tập đoàn Chính Thái, những người như Quá Nhuận chiếm tỷ lệ không nhiều. Ngày nay, Quá Nhuận không chỉ là nhà triệu phú mà còn gánh vác trách nhiệm giám sát công ty, đồng thời được bầu làm ủy viên trong chính quyền thành phố Lạc Thanh. Được sự trọng dụng của Nam Tồn Huy, Quá Nhuận cảm động nói: “Cái đáng quý của chủ tịch Nam ở chỗ, ông có thể lấy tâm để đổi lấy tâm!”.

Quá Nhuận rất ủng hộ quan điểm của Nam Tồn Huy “Đãi ngộ giữ người, sự nghiệp giữ người, cảm tình giữ người”, và cho rằng điều này thể hiện sự tôn trọng trí thức và tôn trọng nhân tài của nhà doanh nghiệp cao minh. Trên thực tế, chính là nhờ duy trì chế độ và tôn trọng nhân cách, Nam Tồn Huy và Tập đoàn Chính Thái đã có nguồn vốn quý giá nhất đó là nhân tài.

6. HÃY CHO NHÂN TÀI SÂN CHƠI ĐỂ PHÁT TRIỂN

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Dùng người, chính là cần cho họ một sân chơi tốt để phát triển.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Là nhà doanh nghiệp, đầu tiên cần học được nghệ thuật dùng người. Cái gọi là quản lý khoa học, kỳ thực cũng là môn học làm thế nào dùng người hợp lý làm thế nào phát huy tiềm năng con người? Chúng ta chỉ có bảo đảm một cách chắc chắn lợi ích của người dùng, và mang đến cho họ một sân chơi lớn mới có thể phát huy tốt nhất tác dụng của học, điều động được tính tích cực sẵn có trong họ. Có như vậy mới có thể giành được thắng lợi (Chủ tịch Tập đoàn Kim Nghĩa-Trần Kim Nghĩa).

Lưu Bang sau khi đánh bại Hạng Vũ, liền xây dựng vương triều nhà Hán, sử sách gọi là Hán Cao Tổ. Một hôm Lưu Bang mở yến tiệc mời quần thần. Trong yến tiệc Lưu Bang cao hứng hỏi quần thần: “Các khanh có biết vì sao ta lại đoạt được thiên hạ mà đội quân Hạng Vũ nhiều như vậy lại mất thiên hạ không?” Chúng đại thần tranh nhau nói, ý kiến rất khác nhau.

Có người nói: “Bệ hạ trị quân nghiêm túc, thậm chí hà khắc, Hạng Vũ nói nhiều đến nhân nghĩa”.

Có người nói: “Đặc điểm lớn nhất của bệ hạ là người có công thì thưởng, người có tội thì phạt, còn Hạng Vũ thì không phân biệt trái phải, người có công bị hại, người hiền bị nghi ngờ. Đây chính là nguyên nhân bệ hạ được thiên hạ mà Hạng Vũ mất thiên hạ.”

Lưu Bang chỉ cười cười. Về sau mới nói như thế này: “Các khanh chỉ biết có một mà không biết có hai. Ta có thể đoạt được thiên hạ, nguyên nhân chủ yếu là ta khéo léo dùng người, có thể nói lập mưu trong màn trướng. Quyết thắng nơi ngàn dặm ta không bằng Trương Lương, quản lý quốc gia, an định trăm họ, làm tốt công tác hậu cần cho quân đội, ta không bằng Tiêu Hà, thống soái trăm vạn quân, khi

đánh tất thắng, khi công tất đoạt, ta không bằng Hàn Tín. Ba người này là nhân kiệt mà ta có thể sử dụng họ rất tốt, còn Hạng Vũ chỉ có mỗi Phạm Tăng mà dùng không được, đây chính là nguyên nhân ta đoạt được thiên hạ và Hạng Vũ mất thiên hạ.”

Khéo léo dùng nhân tài mới có thể làm nên đại sự. Kinh doanh cũng như vậy, năng lực của một cá nhân là nhỏ bé, chỉ có khéo léo lợi dụng sức mạnh của người mới có thể thắng lợi.

Dùng đồng lương cao để thuê dụng nhân tài là để yêu cầu họ phát huy tài năng hiệu quả của mình. Nếu như đối với nhân tài mà còn tồn tại sự nghi ngờ, không đem đến cho họ một sân chơi hợp lý để làm việc, sự phát triển của nhân tài có sự ràng buộc quá nhiều, tất nhiên họ sẽ chẳng có cách gì phát huy đầy đủ tài cán của mình, sản sinh sự bất mãn, và điều quan trọng hơn, không còn nghi ngờ gì nữa đây là tổn thất quá lớn cho doanh nghiệp.

Trần Kim Nghĩa cho rằng, dùng người là mang lại cho họ sân chơi để phát triển và điều này là vô cùng quan trọng.

Trần Kim Nghĩa nói: “Mọi người nói dùng người thứ nhất là xem đức, tôi thì không, tôi đầu tiên xem tài trước. Cái gọi là đức có cách gì để đo không? Chỉ cần dùng tiêu chuẩn hoá của doanh nghiệp để quản lý anh ta và bảo đảm về lợi ích cho anh ta, làm cho anh ta cảm thấy như làm cho chính mình, thế thì bạn còn phải lo lắng anh ta trộm mang đi cả doanh nghiệp nữa không?”

“Là nhà doanh nghiệp, đầu tiên cần học được nghệ thuật dùng người, cái gọi là quản lý khoa học, kỳ thực cũng là môn học làm thế nào dùng người hợp lý, làm thế nào phát huy tiềm năng con người. Chúng ta chỉ có bảo đảm một cách chắc chắn lợi ích của người dùng, và mang đến cho họ một sân chơi càng lớn càng tốt, mới có thể phát huy tốt hơn tác dụng của họ, điều động được tính tích cực sẵn có trong họ, như vậy mới có thể giành thắng lợi.”

Tập đoàn Khang Nại trong phương diện dùng người rất chú trọng đến “ngoại dẫn nội dụng”, nghĩa là dẫn người từ ngoài vào công

ty rồi sẽ giáo dục.

Năm 2004, Khang Nại dẫn tiến được hai vị nhân tài quản lý cao cấp trình độ MBA. Trong Khang Nại có một nhóm nhân tài trẻ tuổi có trình độ đại học được giao nhiệm vụ cán bộ tầng trung của tập đoàn, có tư duy hoạt bát, giàu tính tích cực, năng lực tương đối khá đã tích cực thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp.

Quan điểm về cách dùng nhân tài của Khang Nại là: muốn cho nhân tài trưởng thành cần phải mang đến cho họ sân chơi, động viên khích lệ trên các cương vị.

Tại trung tâm thiết kế Tập đoàn Khang Nại, chủ nhiệm Sa Dân Sinh cho rằng, nguyên nhân mình ở lại Khang Nại chính là công ty đã tạo cho anh một vũ đài để thi triển năng lực, mang đến một sân chơi để thực hiện những giá trị bản thân.

“Tiêu chuẩn dùng người của tôi rất rõ ràng, anh có được bao nhiêu bản lĩnh tôi sẽ mang đến cho anh vũ đài lớn bấy nhiêu để anh thi triển năng lực” Chủ tịch Tập đoàn Khang Nại Trịnh Tú Khang đã nói như vậy.

Trong thời kỳ đầu của doanh nghiệp, những Tổng giám đốc các công ty trực thuộc Tập đoàn Hoàn Kiếm đều do tập đoàn bồi dưỡng trưởng thành. Về sau cùng với sự phát triển của doanh nghiệp càng có nhiều cán bộ lãnh đạo cao cấp đến làm việc. Đối với những vị “hoà thượng” đến từ bên ngoài, biện pháp của Từ Văn Vinh là nhận chức - tức là giao cho họ trách nhiệm nặng nề mà không cần phải qua một thời gian dài cân nhắc. Từ Văn Vinh cho rằng, khi mọi người đến tức là muốn làm nên một sự nghiệp, anh cho họ một vũ đài trước, để họ đem bản lĩnh thực sự thi thố, nếu làm tốt thì là thành công của chúng tôi, nếu không làm được giải tán anh ta cũng không muộn. Nếu anh nhìn trước ngó sau, do dự không quyết, đối với mọi người không yên tâm, rất khó giữ được người. Chính là nhờ Từ Văn Vinh mạnh dạn dùng người, rất nhiều nhân tài trong Hoàn Kiếm đã phát huy mạnh mẽ tài cán của mình, trên vũ đài Hoàn Kiếm đã tạo nên nhiều thành

tích sự nghiệp. Kết quả như vậy, đôi bên cùng có lợi, nhân tài thoải mái, Hoàn Hiếm phát triển. Từ Quan Cự cho rằng, khi đã trao cho nhân tài sân chơi để phát triển thì không cần phải nghi kỵ họ mà còn phải trao quyền hành tuyệt đối, dùng người không nên nghi ngờ, có như vậy thì nhân tài mới phát huy thực lực của mình.

Giáo sư Học viện công nghệ tơ lụa Triết Giang là Lý Doanh Thiện đã tham gia với Tập đoàn Chuyên Hoá, khi nói về chủ tịch Từ, ông đã nói như thế này: “Đặc điểm lớn nhất của ông là rất thực tế, tôn trọng trí thức, tôn trọng nhân tài. Đối với nhân tài, mạnh dạn trao quyền, dùng người không nghi ngờ. Lấy một ví dụ, mọi người đều biết công nghệ hoá sản phẩm và công thức hoá sản phẩm là bí mật sống còn của doanh nghiệp. Hiện tại doanh nghiệp có hàng trăm sản phẩm thì có hàng trăm công thức pha chế mà ông tín nhiệm giao hết cho tôi. Theo tôi được biết, những việc như thế này các đơn vị khác đều do người thân của ông chủ quản lý, nắm giữ, điều đó đã làm tôi rất cảm động.”

Kết quả là giáo sư Lý Doanh Thiện đã đem lại cống hiến rất to lớn và đó chính là mong muốn của Lỗ Quan Cự.

Chủ tịch Tập đoàn Bács Dương là Nhung Cự Xuyên nói: “Phải nói thật, nhiều người lập doanh nghiệp là để kiếm lợi. Tôi nghĩ doanh nghiệp cần lợi nhuận như người cần không khí vậy, nhưng con người không chỉ sống bằng không khí, như vậy doanh nghiệp không nên chỉ vì doanh lợi. Đối với Bács Dương, giá trị quan của doanh nghiệp là gì? Là lấy con người làm gốc. Sự thật rất nhiều người đều biết nói lấy người làm gốc, nhưng đó là gốc gì? Con người có dục vọng, mà mà theo tôi dục vọng lớn nhất của con người chính là thành tựu sự nghiệp. Bởi vậy cái “gốc” của chúng ta chính là xây dựng những vũ đài đa dạng khác nhau để cho các chủng loại người đến ca hát diễn kịch, đến để thành công trong sự nghiệp.”

Năm 1995, Nhung Cự Xuyên xuất vốn 80 vạn tệ, đem xưởng sản xuất trang phục thể thao nhãn hiệu “Đường Sư” giao cho người mà

chỉ gặp vài lần là Ngô Huệ Quân quản lý. Từ năm 1995 đến năm 1997 “Đường Sư” bị lỗ vốn tới hơn 200 vạn tệ, nhưng Nhung Cự Xuyên không sa thải Ngô Huệ Quân mà kiên trì sử dụng anh ta. Sau này “Đường Sư” đã trở thành thương hiệu nổi tiếng trong ngành trang phục thể thao. Chủ tịch Tập đoàn Bác Dương - Nhung Cự Xuyên cho rằng, trong quá trình phát triển sự nghiệp, sự thiếu hụt nhân tài là tình trạng phổ biến, nhưng quan trọng là xây dựng vũ đài cho nhân tài như thế nào.

Nhung Cự Xuyên nói: “Nhân tài hiện nay thiếu hụt thường do nhân tài quá thừa. Bởi vì hiện nay, người của chúng tôi năng lực ứng phó với thị trường rất mạnh, có khả năng làm công việc của người khác rất tốt. Như vậy khiến cho người khác chỉ còn một không gian rất nhỏ, người khác không thể chen chân được. Cho nên, chúng tôi muốn sự nghiệp phát triển thì phải suy nghĩ xây dựng càng nhiều hơn vũ đài cho người khác, thậm chí phải triệt tiêu vũ đài của chính mình.

Ví dụ trước đây 8 năm, tôi vừa phải kiêm nhiệm Chủ tịch Công ty Đường Sư và nhiệm vụ huấn luyện giáo dục, Ngô Huệ Quân là đội trưởng. Hiện nay, nếu như Đường Sư có thể đưa ra nhiều nhãn hiệu sản phẩm thì tôi sẽ giao vị trí chủ tịch cho anh ta. Nhưng sự nghiệp phát triển thì Ngô Huệ Quân cũng không thể kiêm nhiệm chức tổng giám đốc F4 được. Tại sao? Bởi vì nguyên tổng giám đốc của F4 là chủ nhiệm nhân viên thiết kế của Đường Sư, và khi Ngô Huệ Quân kiêm nhiệm chức tổng giám đốc F4 thì rất nhiều ý tưởng sẽ bị anh ta lọc bỏ. Bởi vì người lãnh đạo thường là người gan lợc, người thiết kế thì vĩnh viễn là nhà thiết kế, những người cấp dưới vĩnh viễn không thể tiến lên được. Đây chính là nguyên nhân tại sao những người cấp trên phải tự triệt tiêu vũ đài của mình. Kỳ thực cũng không phải thật sự triệt tiêu mà là làm cho anh bước lên một vũ đài cao hơn.”

Ngày nay Tập đoàn Bác Dương trên con đường phát triển của mình đã có những bước đi ngày càng vững chắc.

7. CHÂN THÀNH QUAN TÂM ĐẾN NHÂN CÔNG

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Mong muốn của cấp dưới là có cuộc sống tốt, tiền đồ tốt, được bảo đảm.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Chính Thái có “hai Thượng đế”, một là khách hàng, hai là nhân công. Cần phải đối đãi thật tốt hai vị thượng đế này. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy).

Nhà tư tưởng cổ đại Trung Quốc nói: “Đối với người dân trăm họ, anh chỉ bóc lột, lợi dụng họ mà không cho họ lợi ích, muốn trăm họ trung thành với anh, mà anh lại không quan tâm vỗ về họ, muốn bắt mọi người làm việc cho anh mà anh lại không làm việc gì cho trăm họ. Trị quốc như vậy thì kết quả chỉ có một khả năng đó là: diệt vong.”

Có thể thấy, trị quốc cần phải lấy người làm gốc, quản lý doanh nghiệp cũng lấy người làm gốc. Lấy người làm gốc thể hiện ở chỗ nào?

Lý Gia Thành nói: “Điều quan trọng nhất anh phải hiểu được những mong muốn của cấp dưới là gì. Thứ nhất, ngoài sinh hoạt cuộc sống ra, họ cần tiền đồ tốt, thứ hai ngoài tiền đồ tốt ra, đến khi tuổi tác của họ đã cao thì có gì bảo đảm, có rất nhiều mặt cần chú ý đến.”

Được làm việc trong Chính Thái đối với Tiểu Hách là điều may mắn. Cho dù anh đến từ Tứ Xuyên, nhưng anh lại cảm thấy ấm áp như ở nhà vậy, bởi vì Chính Thái chân thành quan tâm đến mỗi nhân công.

Vợ của Tiểu Hách đến kỳ sinh nở, nhập viện chờ sinh. Do rất nhiều nguyên nhân, người vợ khó sinh, đứa bé không may bị chết. Tiểu Hách cho rằng nguyên nhân cái chết của con mình là do bệnh viện, yêu cầu bệnh viện phải gánh vác trách nhiệm này. Nhưng bệnh

viện lại không nhận trách nhiệm và thông qua nhiều mối quan hệ để gây áp lực.

Nam Tôn Huy sau khi biết sự việc này, lập tức huỷ ngay chuyến đi công tác Hồ Nam đã được sắp xếp, tự mình tổ chức Đảng uỷ tập đoàn, những người có trách nhiệm công đoàn đến bệnh viện can thiệp, đi đến hoà giải. Lãnh đạo bệnh viện đích thân đến động viên an ủi và bồi thường kinh tế tương đương cho Tiểu Hách.

“Vợ chồng chúng tôi chỉ là một nhân viên lao động phổ thông trong số hàng vạn người trong Chính Thái, nhưng lãnh đạo công ty vẫn tự thân đến thăm hỏi sự tình của chúng tôi và thúc đẩy giải quyết vấn đề, trả lại cho chúng tôi công bằng, thật là khó có cái gì quý bằng. Từ sự việc trên, chúng tôi cảm nhận sâu sắc được sự ăm áp của đại gia đình Chính Thái, cảm nhận được một phần danh dự khi làm nhân viên trong đại gia đình này, từ đó cũng cảm nhận được sức mạnh lấy người làm gốc của doanh nghiệp. Chúng tôi nhất định trung thành với Chính Thái, một lòng với Chính Thái, vì Chính Thái mà phát huy hết sức mình.

Sau một đêm làm ca xong, nhân viên La Sĩ Văn thuộc Công ty xây dựng diện khí Tập đoàn Chính Thái trên đường đi làm về không may bị ba kẻ côn đồ mang dao cướp giật. Anh ta đã chống lại quyết liệt với ba kẻ côn đồ, bị chúng chém hơn 30 phát trên người. Trong tình thế nguy hiểm đến tính mạng, anh ta đã gọi điện thoại đến công ty cầu trợ, lãnh đạo công ty biết được tình hình, lập tức đến hiện trường, đưa anh ta đi bệnh viện điều trị, trả trước cho anh ta một phần viện phí, sau đó thay nhau động viên thăm hỏi.

Sau khi lành vết thương, xuất viện, La Sĩ Văn đã bày tỏ tình cảm của mình trên báo địa phương, trong bài báo đã viết như thế này: “Trong lớp lớp người lao động, tôi chẳng qua chỉ như giọt nước giữa đại dương, tuy tôi một thân một mình trên đất khách Thanh Liễu nhưng không cảm thấy cảm giác phiêu bạt. Tôi đã coi đây là quê hương thứ hai trong đời mình, bởi vì tôi có may mắn là người Chính

Thái. Chính Thái là nhà của tôi, lãnh đạo công ty và công nhân là người thân của tôi. Tôi được sống trong môi trường như thế này, cảm thấy vô cùng tự hào và kiêu hãnh.”

Từ Quan Cự - Chủ tịch Tập đoàn Chuyên Hoá rất quan tâm đến mọi người, thường chuyên tâm thăm hỏi về nhu cầu tình cảm của nhân tài, đem lại cho họ sự quan tâm tình cảm ấm áp. Giáo sư Lý Doanh Thiện, sau khi gia nhập Chuyên Hoá, liền được sự coi trọng của Từ Quan Cự.

Khi nói về sự quan tâm của Chủ tịch Từ, Lý Doanh Thiện kể lại một sự việc: “Năm 1999, tôi mắc bệnh, phải nằm viện, đúng lúc đó đang vào dịp Tết, mọi người đều nghỉ hết. Lúc đó cảm thấy rất cô đơn, rất thống khổ. Đúng lúc đang cần đến sự quan tâm của mọi người thì Từ chủ tịch, vợ chủ tịch, ngoài ra còn có em chủ tịch không chỉ một lần đến thăm tôi, còn có cha của chủ tịch Từ - một đại ông chủ cũng đến thăm hỏi.

“Ngoài ra, ông hằng năm đều dẫn đầu mọi người đến kính rượu cho tôi. Chủ tịch đứng lên nói về chuyên môn, rồi lại nói về tôi ra làm sao, bao nhiêu tuổi tác rồi mà vẫn vì doanh nghiệp phục vụ v. v...

Lý Gia Thành đã từng nói: “Có thể không nói quá, một doanh nghiệp lớn giống như một đại gia đình, mỗi nhân công đều là một phần tử của đại gia đình. Dựa vào sự cống hiến to lớn cho cả doanh nghiệp, họ xứng đáng được hưởng những gì đã đóng góp. Nói cách khác, nhân công đã nuôi sống cả một công ty, công ty nên cảm tạ họ mới đúng.”

Những thương nhân Triết Giang khôn ngoan luôn luôn mang trong lòng sự cảm ơn đối với nhân công, chân thành quan tâm đến nhân công, làm cho họ yên tâm vì doanh nghiệp mà cống hiến.

8. BẢO ĐẢM ĐẦY ĐỦ QUYỀN LỢI CỦA NHÂN CÔNG

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Chất lượng là cơ sở, thương hiệu là tính mạng, nhân tài là gốc rễ.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Doanh nghiệp coi trọng việc lấy con người làm gốc. Toàn bộ nhân viên tham gia đóng góp bảo hiểm xã hội, đó là việc thực thi quan trọng ngưng tụ nhân tâm của doanh nghiệp, là trách nhiệm xã hội mà doanh nghiệp cần hết sức báo đáp, liên quan đến vận nước, cho lớp con cháu mai sau, nhớ ơn thế hệ cha anh, và có lợi cho sự phát triển của doanh nghiệp. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái – Nam Tồn Huy).

“Đắc nhân tâm, đắc thiên hạ”, quan hệ giữa doanh nghiệp và nhân công là quan hệ cá - nước, nhà doanh nghiệp không thể tách rời nhân công. Bởi vậy trong nội bộ doanh nghiệp phải làm tốt quan hệ với nhân công, nhấn mạnh sức ngưng tụ của doanh nghiệp.

Công ty May mặc Cửu Đình rất chú trọng việc bảo đảm phúc lợi cho nhân công, mua bảo hiểm dưỡng lão cho họ, khi nhân công gặp khó khăn, công ty liền chìa ngay bàn tay trợ giúp họ. Từ năm 1999, công ty đã thành lập quỹ trợ giúp nhân công đặc biệt khó khăn, cho đến nay khoản quỹ này đã có đến hàng trăm vạn tệ.

Tập đoàn Khang Nại cũng rất chú ý đến việc bảo đảm quyền lợi cho nhân công. Sau khi Tập đoàn chuyển vào khu công nghiệp, Khang Nại đã xây dựng được câu lạc bộ viên chức diện tích 1500 mét vuông, phòng đánh cờ giải trí, phòng đọc sách, internet, phòng karaoke, v.v... còn thành lập câu lạc bộ đọc sách, thư họa, văn học, vũ đạo, đội bóng bàn, đội bóng rổ.

Đồng thời, Khang Nại đối với những nhân tài quản lý, kỹ thuật, có cách bảo đảm quyền lợi đặc biệt. Chỉ cần có những điều kiện phù hợp thì những nhân tài này có thể được hưởng chính sách ưu đãi một tài khoản miễn phí 30 vạn dùng để mua xe, mua nhà. Chính sách đã

thực thi được bốn năm, cho đến nay có hơn 30 người được hưởng ưu đãi này.

Tại Tập đoàn Áo Khang có một câu nói: “Chất lượng là cơ sở, thương hiệu là tính mạng, nhân tài là gốc rễ.”

Trong con mắt của Vương Chấn Thao, không chỉ những người có kỹ thuật chuyên nghiệp cao cấp, có bằng cấp mới là nhân tài mà những người công nhân phổ thông dây chuyền cũng là nhân tài. Vương Chấn Thao cho rằng, chỉ có sự lao động miệt mài cần mẫn của những người lao động phổ thông dây chuyền mới có thể sản xuất được những sản phẩm thịnh hành, và đưa những sản phẩm này ra thị trường, làm cho người tiêu dùng hài lòng, họ chính là chủ thể doanh nghiệp. Vì thế Vương Chấn Thao vô cùng chú trọng đến việc đãi ngộ nhân công.

Vương Chấn Thao trước khi xây dựng sửa chữa toà nhà văn phòng hành chính tổng Tập đoàn, đã xây dựng toà nhà 5 tầng ký túc xá cho công nhân, một ký túc xá cho cán bộ, đồng thời xây dựng khu sinh hoạt công nhân hiện đại hoá với tiêu chuẩn ba sao bao gồm: nhà ăn, trung tâm mua sắm, trung tâm vui chơi, sân bóng đá, nhà tắm, có thể đáp ứng cùng lúc 3000 nhân công.

Để cải thiện cuộc sống của công nhân, Áo Khang thi hành chính sách đầu tư, tổ chức nhiều hoạt động văn hoá phong phú đặc sắc. Mỗi ngày buổi sáng đều tập trung rèn luyện, thường có huấn luyện quân sự, bồi dưỡng kỹ năng, thường tổ chức thuyết giảng “đàm luận Áo Khang” và học tập. Mỗi năm công ty bỏ ra 20 vạn tệ để thưởng cho những công nhân có đóng góp cho quản lý sản xuất, những tư tưởng kinh doanh mới mẻ, những nghiên cứu phát triển. Điều này không chỉ làm ổn định nhân tâm công nhân mà còn khuyến khích phát huy ý thức làm chủ và tinh thần trách nhiệm đối với công ty của họ.

“Phải đối xử tốt với công nhân, phải dùng tình cảm đối với họ để cảm hoá họ” Lâu Minh đã yêu cầu những cán bộ quản lý của công

ty như vậy, đồng thời chính bản thân mình cũng làm theo những chuẩn tắc này.

Lầu Minh sau khi nắm chức Tổng quản lý Tập đoàn Quảng Hạ, lắng nghe ý kiến công nhân lập tức bổ sung thêm tiền nhà cho những công nhân trẻ tuổi từ 100 tệ/tháng lên đến 300 tệ /tháng.

Có lần, Lầu Minh đến Tây An để điều tra, ông xem xét phòng làm việc, sau đó kinh ngạc kêu lên: “Bình nước nóng đâu? Phòng làm việc gì mà ngay bình nước nóng cũng không có?”

“Mỗi lần đi kiểm tra nơi làm việc, ông thường đến hai nơi. Một là nhà ăn, xem xét việc nấu nướng ăn uống của công nhân, hai là ký túc xá để xem xét điều kiện ở và tình trạng sinh hoạt. Lúc bình thường, ông cùng với công nhân ăn tại nhà ăn, còn yêu cầu người phụ trách hậu cần viết lên tường vài câu nhắc nhở mọi người chú ý tiết kiệm”. Thư ký của Lầu Minh đã nói như vậy.

Nam Tồn Huy cho rằng: “Doanh nghiệp coi trọng việc lấy con người làm gốc, toàn bộ nhân viên tham gia đóng góp bảo hiểm xã hội đó là việc thực thi quan trọng ngưng tụ nhân tâm của doanh nghiệp là trách nhiệm xã hội mà doanh nghiệp cần hết sức báo đáp, liên quan đến vận nước, cho lớp con cháu mai sau, nhớ ơn thế hệ cha anh, và có lợi cho sự phát triển của doanh nghiệp.”

Thế là từ năm 2001, theo điều lệ qui định đóng góp bảo hiểm xã hội của Quốc hội và điều lệ bảo hiểm, dưỡng lão cơ bản của công chức tỉnh Triết Giang cùng nhiều văn kiện cấp trên, Tập đoàn Chính Thái dẫn đầu việc thực hiện bảo hiểm, dưỡng lão xã hội cho công nhân. Công tác này đã được Tập đoàn tôn trọng gọi là “công trình nhân tâm”. Vì vậy, trong con mắt Nam Tồn Huy, làm tốt công tác bảo hiểm cho công nhân là một trong những phương pháp thu hút người, ngưng tụ người, khích lệ người, giữ người.

Đến năm 2002, số người tham gia đóng góp bảo hiểm xã hội của các công ty trực thuộc tổng bộ Tập đoàn Chính Thái đạt tới 6000 người, vì thế Tập đoàn đã chi ra hàng ngàn vạn tệ.

Cách tính toán của Nam Tồn Huy là chính xác. Thi hành chính sách bảo hiểm không chỉ thể hiện sự quan tâm ưu ái của doanh nghiệp, ổn định nhân tâm công nhân, khuyến khích phát huy lòng nhiệt tình của họ, mà điều quan trọng hơn là thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp. Năm 2002, hiệu quả lợi ích kinh tế của Chính Thái tăng trưởng 39%, giành được thành tích đáng vui mừng.

Nam Tồn Huy chú trọng đến việc bảo đảm lợi ích cho công nhân, điều này mọi người ai ai cũng công nhận. Trong doanh nghiệp của ông, nếu như lợi ích của công nhân bị xâm phạm, ông sẽ không do dự đứng về phía công nhân, nếu như công nhân gặp khó khăn, ông cũng không do dự trợ giúp công nhân giải quyết nhanh chóng vượt qua cửa ải khó khăn.

Có lần, công nhân Trương Hiến Phúc người Giang Tây cổ bị sưng một bọc cứng, bệnh viện chẩn đoán đây là u giáp trạng, thế là Trương Hiến Phúc về bệnh viện Giang Tây làm thủ thuật loại bỏ khối u. Lúc đó gần đến Tết, sản xuất của doanh nghiệp đang khẩn trương, rất thiếu người, mặc dù Trương Hiến Phúc chưa hoàn toàn lành bệnh, nhưng đã chủ động đi làm. Chủ nhiệm hội Tinh thần văn minh tập đoàn Chính Thái là Diệp Phong Lâm biết được tình hình của Trương Hiến Phúc đã kịp thời chuyển đến cho anh ta phí bổ trợ điều trị.

Vì thế, Trương Hiến Phúc vô cùng cảm động, nói: “Thật không ngờ, tôi chỉ là một người công nhân bình thường như vậy mà được sự quan tâm ưu ái của lãnh đạo doanh nghiệp. Tôi cảm thấy vô cùng hạnh phúc khi được là người công nhân Chính Thái.”

Lý Gia Thành nói: “Cho dù ông chủ phải chịu nhiều áp lực rất lớn, nhưng những đồng tiền của ông chủ kiếm được vẫn nhiều hơn hẳn so với công nhân, bởi vậy việc của tôi là không quên nhắc nhở mình, cần phải suy nghĩ nhiều hơn cho công nhân, để cho họ có được lợi ích đáng được hưởng”. Đây chính là đạo lý đối đãi người công nhân mà mỗi người sáng nghiệp nên có.

9. CHÚ TRỌNG BỒI DƯỠNG NHÂN TÀI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Sự nghiệp tồn tại ở những người đến làm việc, bởi vậy không thể không bồi dưỡng giáo dục họ. Người lao động không trưởng thành, sự nghiệp không thể nói đến thành công.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Muốn bồi dưỡng tài năng nhân công, phải khích lệ phát huy tài năng nhân công, khéo léo sử dụng tài năng nhân công, phải yêu mến tài năng nhân công. Sử dụng thật tốt trí tuệ nhân công, nếu không làm tốt việc này, không thể làm tốt doanh nghiệp. (Chủ tịch Tập đoàn Vạn Hưởng – Lỗ Quan Cầu).

Tôn Tử nói: nếu như binh sĩ chưa rèn luyện mà đã để họ đi đánh trận thì chẳng khác gì đưa họ vào chỗ chết.

Nhân tài phù hợp mới là tốt nhất. Để tìm được những nhân tài phù hợp với doanh nghiệp của mình, nhiều thương nhân Triết Giang không tiếc tiền của để tiến hành bồi dưỡng nhân tài.

“Khi đi học, tôi là lớp trưởng, tôi muốn mỗi người bạn cùng học trong mỗi cấp đều vui vẻ.”

“Khi làm doanh nghiệp, tôi làm giám đốc, tôi muốn mỗi người nhân công trong công ty đều vui vẻ”.

Mỗi người nhân công làm việc trong Khang Đại đều thuộc hai câu nói này. Đây chính là hai câu mà tổng giám đốc Hứa Quan Lương thường nói trong các cuộc họp.

“Giám đốc Hứa không chỉ là lãnh đạo tốt của chúng tôi mà còn là người thầy tốt của chúng tôi”. Thư ký Liên Giai Giai - người tiếp xúc nhiều nhất với Hứa Quan Lương đã nói như vậy.

Trong công ty, Hứa Quan Lương cùng với công nhân trao đổi những cảm tưởng đọc sách và chỉ đưa ra một kiến nghị nho nhỏ: “Trong mỗi cuộc đời con người, nên có hai sở thích: một là tĩnh, một

là động. Đọc sách, thư pháp, hội họa, đánh đàn ... là tĩnh. Những sở thích này có thể đào tạo tính cách con người, nâng cao được sự tu dưỡng cá nhân, làm cho nội tâm con người bình tĩnh, an tường. Động chính là một loại hành động, ví dụ như: bơi lội đá bóng, leo núi , du lịch v. v... Những sở thích này làm cho ta duy trì được sức khoẻ thể lực, có sức sống sung mãn.”

Mỗi tháng Công ty May mặc Cửu Đình có một ngày bất di bất dịch là “ngày toàn nhân viên bồi dưỡng”. Tất cả các trưởng ca, nhân công nhân viên thiết kế đều tập trung lại, tiếp thu bồi dưỡng có tính kịp thời và có kế hoạch. Thông qua nhiều loại hình bồi dưỡng, không chỉ nâng cao trình độ chuyên nghiệp của công nhân thi công mà còn không ngừng nâng cao tổ chất của đội ngũ lắp ráp sửa chữa.

Năm 1997, Lý Thư Phúc đầu tư gần 100 triệu tệ vào một khu đất 270 mẫu, xây dựng Học viện chuyên tu quản lý kinh tế Triết Giang. Về sau còn đầu tư xây dựng Đại học Cát Lợi Bắc Kinh, đến tháng 10 năm 2000 đã bắt đầu chiêu sinh.

Tập đoàn Hoàn Hỷ đối với phương thức bồi dưỡng nhân tài, chủ yếu là lựa chọn đề bạt vào những vị trí tương đương ở những doanh nghiệp lớn rồi mới tiến hành bồi dưỡng. Hoàn Hỷ đã lựa chọn hơn 500 học viên để bồi dưỡng, gửi đến 10 trường đại học như: Đại học Triết Giang, Đại học khoa học Trung Quốc, Đại học giao thông Tây An, nhiều Học viện khác, ngoài ra còn mở thêm lớp chuyên môn “lớp Hoàn Hỷ” để bồi dưỡng sinh viên. Hơn 300 học viên sau khi học xong quay trở lại đã trở thành lực lượng cán bộ cốt cán của tập đoàn Hoàn Hỷ.

Trong quá trình bồi dưỡng nhân tài, Từ Văn Vinh không chú trọng bồi dưỡng lực lượng cán bộ cốt cán. Ngược lại, ông lại cho rằng, nhân tài không phải là cốt cán kỹ thuật của bảo tháp bất khả xâm phạm mà chỉ là một quần thể. Vì thế, ông rất chú trọng đến bồi dưỡng nhân công hạ tầng cơ sở. Ông thành lập học viện công chức, tổ chức các lớp bồi dưỡng. Đồng thời thành lập Học viện kỹ thuật, thành lập

công nghệ hoá học, dệt may, cơ điện và nhiều lớp chuyên ngành khác. Đối với những nhân viên chuyên nghiệp như: nhân viên kế toán, nhân viên kiểm toán, nhân viên cung tiêu, nhân viên quản lý hợp đồng còn phải thường xuyên tiến hành bồi dưỡng chuyên nghiệp.

Chủ tịch Công ty Kim Luân là Lục Hán Thao, nhận thức sự hưng vượng của doanh nghiệp nằm ở con người, sự phát triển nhân tài ở chỗ bồi dưỡng. Vì vậy, ngay từ đầu đã chú trọng tiến hành bồi dưỡng nhân tài.

Năm 1990, ông đang trong thời kỳ cực kỳ khó khăn về vốn, lại còn phải hoàn trả khoản vay để xây dựng học viện công chức với diện tích là 2000 mét vuông, đã mời 18 vị giáo sư đến từ Đại học dệt may Trung Quốc và các trường cao học khác để giảng dạy cho nhân công, nâng cao bồi dưỡng chuyên nghiệp cho nhân công.

Chủ tịch Tập đoàn Vạn Hướng, Lỗ Quan Cầu với tính sáng tạo đề xuất yêu cầu đối với nhân công tiến hành “đầu tư hai mảng”, đó là: “đầu tư về đầu óc” và “đầu tư về diễn đạt ăn nói”. Ông chú trọng tiến hành bồi dưỡng đối với nhân công, nâng cao trình độ tri thức, đồng thời cũng chú trọng đến thu nhập của người lao động, thi hành sắp xếp lao động, sắp xếp theo hiệu quả, sắp xếp theo bậc lương, tích cực nâng cao thu nhập của nhân công. Về sau, để thu hút những sinh viên tốt nghiệp từ học viện cao đẳng đến làm việc, Vạn Hướng đã áp dụng phương thức trả trước khoản phí bồi dưỡng. Ông còn về địa phương tuyển chọn một số thanh niên có trình độ văn hoá nhất định đưa vào học viện cao đẳng uỷ thác đào tạo bồi dưỡng, sau đó vào xưởng làm việc.

Lỗ Quan Cầu nói: “Đối với doanh nghiệp, con người là nguồn vốn quan trọng nhất. Quan niệm dùng người của chúng ta đến từ dùng “sức người” của họ. Hiện nay là xã hội thông tin, chúng ta phải dựa vào trí tuệ, vì thế nên dùng “trí người”. Xã hội đang phát triển, thời đại đang phát triển, doanh nghiệp làm thế nào để đuổi kịp? Chính là nguồn vốn nhân lực phải đuổi kịp. Phải dùng tâm để dùng người. Người có trách nhiệm cần phát huy từng điểm của trí tuệ con người.

Muốn bồi dưỡng tài năng nhân công, phải khích lệ, phát huy tài năng của họ, khéo léo sử dụng tài năng, và yêu mến tài năng nhân công. Sử dụng thật tốt trí tuệ nhân công, nếu không làm tốt việc này, không thể làm tốt doanh nghiệp.”

Chủ tịch Công ty Chế tạo cơ giới công trình Quân Liên Hàng Châu là Đỗ Thành Phủ nói: “Trong sự cạnh tranh kịch liệt của thị trường, học tập chủ yếu là để nâng cao trọng tâm sức cạnh tranh của doanh nghiệp. Hiện nay trong doanh nghiệp của tôi chủ yếu thông qua các lớp nghiên cứu, tu dưỡng, mời đến nhiều phương thức chế độ hoá học tập. ”

Tổng giám đốc Công ty bất động sản Dư Hàng Lục Thành là Thẩm Nguyệt Hoa nói: “Bất động sản Lục Thành là một trường đại học, cạnh tranh nội bộ rất kịch liệt. Hiện tại khu vực Dư Hàng đã trở thành yếu địa chiến lược, bởi vậy phải mở rộng khai thác tư duy, không thể đóng cửa. Tôi cảm thấy việc học tập không hoàn toàn vì mình. Muốn bồi dưỡng học tập cho người lao động cần phải xây dựng tri thức chuyên nghiệp và đội ngũ có năng lực quản lý. Hiện nay trong công ty tôi, luôn có 50% nhân công đang trong học tập, một nhóm sau khi rời học viện, lại có nhóm khác thế vào, vòng tuần hoàn không ngừng. Như vậy đã hình thành bầu không khí học tập rất tốt. ”

Chủ tịch Công ty Bách Niên Thành - Ngô Văn Tiền đối với sự định vị của mình rất rõ ràng. Ông nói: sự việc chuyên nghiệp thì phải do chuyên gia đến làm việc, công việc của ông là kết giao bạn bè, phát hiện và tổ chức chuyên gia, sau đó từ các nguồn tài nguyên khác nhau, chỉnh lý và tổng hợp thành một mục tiêu chung. Trong mắt ông, những chuyên gia chân chính là những người ông khâm phục nhất. Người mà ông tán thưởng nhất là những người kiên trì học tập, không ngừng tiến thủ.

Chính là nhờ chú trọng bồi dưỡng nhân tài, khiến cho nhân tài theo kịp sự phát triển của doanh nghiệp, và những bước phát triển của doanh nghiệp mới ngày càng nhanh chóng.

10. LÀM CHO MỖI NGƯỜI LAO ĐỘNG ĐỀU TRỞ THÀNH ÔNG CHỦ

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Việc của người khác chỉ có bảy phần bận lòng, nhưng việc của mình bận lòng tới mười hai phần.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Nhân tài là tiền tài của doanh nghiệp, điều này ông chủ nào cũng biết, quan trọng ở chỗ anh có dám dùng người hay không, có tiếc hay không khi chuyển lợi nhuận cho người khác. (Tổng giám đốc Công ty Tinh Nguyệt Triết Giang-Hồ Tế Vinh).

Hãy để người khác làm ông chủ, tôi chỉ cần tham gia vào việc chia lợi là được rồi. Có thể dùng trí tuệ và sức mạnh của người khác để nhẹ nhàng kiếm tiền cho mình thì đó mới gọi là trí tuệ. (Tổng giám đốc Công ty May mặc Cửu Đỉnh-Châu Quốc Hồng).

Ngày nay với việc lấy người làm gốc, đối với doanh nghiệp mà nói, làm thế nào để phát huy triệt để toàn bộ tài cán của nhân tài? Đó chính là hãy để cho mỗi người lao động trở thành chủ nhân doanh nghiệp. Ai cũng đều biết, việc của người khác chỉ có bảy phần bận lòng, nhưng việc của mình thì mười hai phần bận lòng. Vì vậy biến những nhân công thành chủ doanh nghiệp, làm cho doanh nghiệp trong sự cùng nhau nỗ lực của nhân viên phát triển mạnh mẽ, đây là cách dùng người cao tay nhất.

Rất nhiều người trong khi dùng người thường đối lập mình với nhân công, tư tưởng này trên thực tế không đúng. Nếu bạn có tư tưởng này, nhân công tất sẽ nảy sinh tâm lý oán hận, cảm giác vẫn đang bị người khác điều khiển và bóc lột, khiến không thể cùng nhau phát triển được.

Trong xã hội ngày nay, những nhà doanh nghiệp khôn ngoan đều học được một chiêu cốt lõi nhất trong việc khích lệ cổ vũ nhân

tài, đó là để nhân công nắm giữ cổ phần. Tổng giám đốc Công ty Tinh Nguyệt - Hồ Tế Vinh nói: “Nhân tài là tiền tài của doanh nghiệp, điều này ông chủ nào cũng biết, quan trọng ở chỗ anh có dám dùng người hay không, có tiếc hay không khi chuyển lợi nhuận cho người khác.”

Hồ Tế Vinh đưa ra một ví dụ: để tiến vào ngành nghề làm cửa chống trộm, anh là một ông chủ ngoài nghề đã đầu tư 60 triệu tệ, nhưng chỉ có chiếm 38% cổ phần, nhưng vài vị thành viên kinh doanh đúng ngành chỉ phải bỏ ra 3 triệu tệ lại chiếm đến 62% cổ phần.

Hồ Tế Vinh nói: “Kỹ thuật, quản lý, chủ tịch, tổng giám đốc, đều nhất thiết giao cho họ, nhưng chất lượng sản phẩm, hiệu quả lợi ích tất phải là đứng đầu, đây chính là đạo dùng người của tôi”. Trong tình hình này, sự nỗ lực của nhân viên kỹ thuật là nghiên cứu chế tạo ra sản phẩm mới, nhân viên quản lý là tận lực khống chế giá thành đầu vào của sản phẩm, giảm bớt nội hao, nhân công tận tâm tận lực làm việc, còn kết quả thì bạn chẳng cần tưởng tượng cũng có thể biết.

Trong phương diện này, Tập đoàn Chính Thái của Nam Tồn Huy lại thực hiện càng tinh tế hơn. Khi lần đầu tiên thu hút nguồn vốn của những người trong gia tộc vào cổ phần, Nam Tồn Huy lại thi hành chế độ phân phối quyền lợi cổ phần trong nội bộ tập đoàn. Ông bỏ ra khoản vốn ưu đãi phân phối cho những nhân tài ưu tú của doanh nghiệp. Năm 2003, trong khi trả lời phỏng vấn của tạp chí “Xí nghiệp Trung Quốc” nói: “Nếu như làm việc tốt, thì cương vị của những cổ phiếu khuyến khích biến thành cổ phiếu vĩnh cửu. Cái gọi cương vị của cổ phiếu khích lệ là chỉ ra trong một cương vị nào đó, đều tạo ra hiệu quả lợi ích, có thể có 50 vạn tệ hoặc 100 vạn lợi nhuận, sau khi khấu trừ cổ đông mới có thể phân chia lợi nhuận, đó cũng có thể nói là được hưởng thụ quyền phân phối ưu tiên. Còn cổ phiếu vĩnh cửu chính là vĩnh cửu, rời bỏ doanh nghiệp vẫn là của anh, nghỉ hưu vẫn là của anh.”

Nam Tồn Huy cho rằng, từ cổ phiếu khuyến khích cho đến chế độ cổ phiếu vĩnh viễn là tương đương với quyền lợi có kỳ hạn. Ông nói: “Hiện nay chúng tôi biến cổ phiếu khuyến khích trở thành cổ phiếu vĩnh cửu đó chính là một khái niệm quyền lợi có kỳ hạn. Ví dụ, cổ phần giai đoạn đầu là 1 đồng một cổ phiếu, nhưng sau 5 năm 1 đồng có thể biến thành 5 đồng, 10 đồng. Người giữ cổ phiếu có thể được hưởng thụ hiệu quả lợi ích từ việc cổ phiếu tăng giá trị mang lại, đây chính là khái niệm quyền lợi có kỳ hạn.

“Để khuyến khích cổ vũ nhân tài an tâm sáng nghiệp, cần phải loại bỏ chế độ phân phối ban đầu. Trong phương thức loại bỏ, tầng lớp công nhân chủ yếu là trả lương theo sản phẩm, tầng lớp quản lý thì căn cứ vào cương vị khác nhau, thiết kế bố trí cổ phiếu khuyến khích cương vị khác nhau, mục đích chính là thay đổi chế độ phân phối ban đầu. Nếu như anh là cổ đông, có thể không làm việc, không thành vấn đề, tôi có thể giao chức vị này cho người khác làm. Người khác được hưởng cổ phiếu khích lệ cương vị, cổ phần này có thể tăng. Cổ phiếu phổ thông nếu như không tham gia kinh doanh thì không được hưởng quyền lợi cổ phiếu phân phối nguồn vốn, nhân lực. Về lâu dài, tỷ lệ những người nắm giữ cổ phiếu sẽ giảm đi, cổ đông cổ phiếu phổ thông nếu như không đủ tư cách sẽ không được tham gia phân phối cổ phiếu.

Đây chính là “yếu tố người cổ phiếu” của Tập đoàn Chính Thái: cổ phiếu người quản lý, cổ phiếu người kỹ thuật, cổ phiếu người kinh doanh. Cổ đông bỗng chốc lên tới 110 người, cổ phần cá nhân của Nam Tồn Huy cũng bị giảm bớt một nửa, cổ phần cá nhân lần đầu giảm cụ thể là bao nhiêu, Nam Tồn Huy đưa ra một con số “5%”. Ông giải thích, khi vốn đã có đầy đủ, thì 5% cũng có thể là đại cổ đông. Ngoài ra tỷ lệ chiếm giữ cổ phần càng giảm, nhưng cổ phiếu lại mở rộng thì “hiệu ứng đòn bẩy” càng lớn, lợi ích đạt được có thể nhiều hơn. Có thể nói, mặc dù tỷ lệ chiếm giữ cổ phần của Nam Tồn Huy giảm, nhưng vì người cổ phiếu đã khích lệ phát huy nhiệt tình làm

việc của nhân công, hiệu quả lợi ích tổng hợp sẽ được nâng cao ở biên độ lớn, tổng thu nhập của Nam Tồn Huy không hề giảm bớt, ngược lại còn tăng thêm. Đây chính là cách Nam Tồn Huy vẫn thường nói: “Hiệu ứng đòn bẩy”.

Chủ tịch Công ty trà xuất khẩu Hoa Phát là Doãn Hiểu Dân cho rằng, doanh nghiệp làm lớn dựa vào một người là không được, cần có đội ngũ cùng nhau hợp đồng tác chiến. Anh hy vọng phát huy được tính tích cực của mỗi cá nhân nhân viên, khích lệ và phát triển sức sáng tạo của họ. Người ngoài chỉ biết Hoa Phát là doanh nghiệp cá nhân, nhưng Doãn Hiểu Dân lại rút 33% cổ phần thưởng cho cán bộ nghiệp vụ cốt cán. Có thể thấy: tiền tài là do sáng tạo mà ra nhưng không phải từ những nhân công mà có được. Người thương nhân tinh ranh sớm biết được điều này, chẳng bằng nhân lúc còn sớm, tạo ra một chiếc đòn bẩy cực lớn, còn bản thân trở thành điểm tựa thấp hơn cố gắng bầy được càng nhiều tiền tài. Giống như Tổng giám đốc Công ty May mặc Cửu Đỉnh Châu - Quốc Hồng nói: “Hãy để người khác làm ông chủ, tôi chỉ cần tham gia vào việc chia lợi là được rồi. Có thể dùng trí tuệ và sức mạnh của người khác để nhẹ nhàng kiếm tiền cho mình thì đó mới gọi là trí tuệ.”

11. TRAO QUYỀN, GIẢI PHÓNG BẢN THÂN

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Chỉ huy ngàn người không bằng chỉ huy trăm người, chỉ huy trăm người không bằng chỉ huy mười người, chỉ huy mười người không bằng chỉ huy một người.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Nếu bạn coi những người cấp dưới như những người bạn, họ có phụ bạn không? Nếu bạn càng thả lỏng cho họ thì sự cả gan của họ càng nhỏ, áp lực lại càng lớn. Nếu như bạn khư khư ôm lấy quyền hành, thì họ còn đâu áp lực nào nữa? (Chủ tịch Công ty Thái Bình Điều-Trương Giang Bình).

Có lần môn sinh của Khổng Tử là Tử Tiễn vâng mệnh đi nhậm chức quan. Viên quan tiền nhiệm mặc dù đã cố gắng tận tâm tận lực nhưng người dân vẫn khó sống. Sau khi Tử Tiễn đến nhậm chức, lại không tự thân quản lý, suốt ngày đàn hát vui chơi, khiến cho viên quan tiền nhiệm không thể hiểu được. Một hôm đến thỉnh giáo Tử Tiễn: “Tại sao ngài lại trị lý được tốt như vậy?”

Tử Tiễn trả lời: “Ngài chỉ dựa vào sức của mình bởi vậy quá vất vả, còn tôi lại mượn sức người khác để hoàn thành nhiệm vụ.”

Cùng với sự không ngừng lớn mạnh của doanh nghiệp, bạn không thể làm tự mình làm tốt tất cả mọi công việc, bạn sẽ cảm thấy rất mệt mỏi. Người thông minh nên biết lợi dụng sức lực của người khác, giao công việc cho người khác làm, bản thân chỉ quản một số việc quan trọng.

Có thể phát hiện tài năng của bản thân và người khác và để họ làm việc vì mình, điều đó tương đương với việc tìm thấy sức mạnh thành công. Người khôn ngoan thường khéo léo hấp thu trí tuệ của người khác, có thể đón nhận được những ý tưởng sáng tạo từ người khác, điều này so với tiền bạc còn quan trọng hơn.

Những người đã đọc “kinh thánh” đều biết Maxi đưa ra một đạo

lý: “Một người nếu có được sự trợ giúp người khác thì chỉ có thể hoàn thành càng nhiều việc hơn.

Khi Maxi dẫn dắt con cháu của Sacli đến gặp thượng đế xin ngài cấp đất cho. Bố vợ của Maxi phát hiện thấy sức làm việc của anh ta rất mạnh, mỗi ngày đều tự mình làm lấy tất cả các công việc. Nếu cứ như thế mãi, anh ta sẽ mệt không thể chịu nổi, quan trọng hơn là hiệu suất làm việc không được nâng cao, cuối cùng mọi người sẽ phải chịu khổ nhiều hơn. Thế là ông nghĩ ra một cách giúp Maxi. Ông nói với Maxi, đưa thuộc hạ phân thành vài tổ, như vậy công việc sẽ giản đơn hơn nhiều. Mỗi tổ có 1000 người, sau đó lại phân mỗi tổ thành 10 tổ nhỏ mỗi tổ này có 100 người, sau đó lại phân 100 người thành hai tổ mỗi tổ 50 người. Nếu như đem tổ 50 người thành 5 tổ thì mỗi tổ chỉ có 10 người, trong mỗi tổ chọn ra một thủ lĩnh, vị thủ lĩnh này có thể giải quyết được mọi vấn đề mà các thành viên trong tổ gặp phải.

Dưới ý kiến của bố vợ, Maxi phân thuộc hạ thành các tổ và lựa chọn thủ lĩnh. Anh ta dặn dò những thủ lĩnh phụ trách các tổ, chỉ khi họ không có cách nào giải quyết những vấn đề gặp phải mới báo cáo cho anh ta.

Từ khi Maxi thi hành hình thức quản lý theo tổ, anh ta có đủ thời gian để xử lý những vấn đề thật sự quan trọng mà những vấn đề này chỉ có anh ta mới giải quyết được. Có thể thấy: Maxi đã học được nghệ thuật lãnh đạo và chi phối người khác như thế nào. Vận dụng phương pháp này, Maxi có thể quản lý hữu hiệu toàn bộ đội ngũ, và có đủ thời gian để suy nghĩ đến những vấn đề quan trọng hơn.

Mệt mỏi là cảm giác giống nhau của nhiều nhà doanh nghiệp, nhưng những nhà doanh nghiệp trác việt chân chính lại không cảm thấy mệt mỏi, bận rộn. Bởi vì họ tìm được những người thích hợp và để cho những người thích hợp này đi kinh doanh cho doanh nghiệp.

Chủ tịch Tập đoàn Vạn Hướng - Lỗ Quan Cầu cho rằng: đối với những nhân viên kỹ thuật chuyên nghiệp không chỉ cần “thu hút” mà

còn cần phải “giữ lại được, và dùng thật tốt”. Lỗ Quan Cầu rất coi trọng nhân viên kỹ thuật chuyên nghiệp, không chỉ ưu tiên đãi ngộ họ mà còn tôn trọng, nói tay cho họ làm việc để cho họ chịu trách nhiệm với chuyên môn kỹ thuật.

Việc trao quyền thích đáng đã là thành công một nửa. Một người mà bất luận việc lớn nhỏ đều tự làm lấy mà không trao quyền cho người khác thì vĩnh viễn không làm nên đại sự.

Tổng giám đốc Công ty Tinh Nguyệt là Hồ Tế Vinh nói: “Muốn nói đến việc hiểu các công việc, tôi đều không hiểu, nhưng tôi lại hiểu được cách dùng người. Tôi có thể tổ chức các dạng các cách dùng người, để cho họ thi thố tài năng sở trường của mình”. Có lần Hồ Tế Vinh phái Vương Hồ đi thúc nợ 130 vạn tệ, khi đó Vương Hồ nghe điện thoại chỉ thị việc xử lý như thế nào.

Hồ Tế Vinh nói: “Toàn quyền giao cho anh quyết định, không nên có áp lực tâm lý, chỉ cần không đi ngược lại nguyên tắc, thì mọi xử lý như thế nào đều có thể được”

Về sau, Vương Hồ mang 130 vạn tệ trở về không thiếu một xu.

Khi bạn giao quyền lực cho cấp dưới, họ sẽ phát huy 100% sức lực để hoàn thành sự việc được giao, đây chính là tác dụng trao quyền. Người kinh doanh thông minh thường khéo léo điều khiển sở trường của nhân viên, giao quyền lực cho họ, để cho họ trong phạm vi quyền lực tự do làm việc.

Chủ tịch Công ty xuất khẩu chè Hoa Phát - Doãn Hiểu Dân kiên quyết trong vấn đề dùng người: “dùng người không nghi, nghi người không dùng”.

Tại Hoa Phát không có chế độ quản lý nhân viên đi làm, tan ca nghiêm ngặt, chỉ cần họ làm tốt công việc là được rồi, khi nào vào ca, tan ca có thể tự mình sắp xếp. Doãn Hiểu Dân cho rằng :vào ca tại văn phòng chỉ là hình thức, chỉ cần làm tốt công việc là được. Chế độ rộng rãi này không những làm cho những nhân viên quản lý tạo thành tác phong lười nhác, mà có nhiều người yêu thích công việc,

chủ động làm thêm giờ. Vì thế, Doãn Hiểu Dân nói: một khi đã để anh đi làm việc, thì nhất định phải tin tưởng anh 100%, trao quyền cho anh 100%.

Chủ tịch Công ty Thái Bình Điền - Trương Giang Bình nói: “Tôi bây giờ cảm thấy rất nhẹ nhàng thoải mái, bởi vì các vị trí trong các phòng ban, có thể dựa vào chính bản thân để kiếm tiền, nếu không chỉ biến thành nô tài. Một nhà doanh nghiệp chân chính thì việc cần làm là đưa ra những tư tưởng suy nghĩ tốt và làm một nhà đầu tư, sau đó giao việc cho người khác quản lý là được”.

Có lẽ có một số người cho rằng, nếu như giao việc cho người khác làm, làm thế nào bảo đảm là họ làm tốt? hoặc sau khi hoàn toàn trao quyền cho họ thì dễ xảy ra việc nhân viên sử dụng quyền hạn quá độ. Trên thực tế, sự lo lắng này là không cần thiết.

Trương Giang Bình giải thích như thế này: “Nếu bạn coi những người cấp dưới như những người bạn, họ có phụ bạn không? Nếu bạn càng thả lỏng cho họ thì sự cả gan của họ càng nhỏ, áp lực lại càng lớn, nếu như bạn khư khư ôm lấy quyền hành, thì họ còn đâu áp lực nào nữa?”

Tháng 5 năm 2002, người đồng hương của Lý Thư Phúc là Từ Cương nhận trách nhiệm làm CEO Tập đoàn Cát Lợi, trước kia anh ta đã là kế toán trưởng tại cục thuế.

Lý Thư Phúc nói: hiện nay thế giới đều dùng những người có kinh nghiệm kế toán làm quản lý cao cấp.

Nghệ thuật lãnh đạo yêu cầu như thế này: “Chỉ huy ngàn người không bằng chỉ huy trăm người, chỉ huy trăm người không bằng chỉ huy mười người, chỉ huy mười người không bằng chỉ huy một người.”

Chỉ có học cách trao quyền, mới có thể thực sự làm việc tốt.

12. LẤY TÌNH ĐỂ GIỮ NGƯỜI LÀ QUAN TRỌNG NHẤT

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Giữ người bằng đồng tiền không bằng tình cảm.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Sau khi đến Vạn Lý làm việc, có lúc cảm thấy điều kiện không được tốt như họ vẫn tưởng tượng, nhưng họ cảm nhận được tình cảm chân thành, bởi vậy có rất nhiều thầy giáo sẵn sàng đến đây làm việc. (Chủ tịch Tập đoàn giáo dục Vạn Lý-Từ Á Phân).

Vật chất chỉ là nhu cầu cấp thấp, nhu cầu tinh thần mới là nhu cầu cao cấp. Tuy vậy trong phương diện kích lệ cổ vũ nhân viên, ngoài việc kích lệ cổ vũ tinh cảm cũng nên chú trọng kích lệ vật chất.

Từ Á Phân trong khi sáng lập Tập đoàn giáo dục Vạn Lý, do nhiều nguyên nhân như: doanh nghiệp tư nhân đầu tiên, thiếu vốn, trường học chưa được biết đến nhiều giáo viên ưu tú chưa sẵn sàng đến. Có một số thầy giáo, sau khi Từ Á Phân đến thuyết phục, hết thời gian nghỉ Tết đã đến Vạn Lý tham quan. Từ Á Phân đã khổ công khuyên họ đến Vạn Lý, có một số thầy giáo sau khó khăn lắm mới quyết định ở lại. Nhưng đến ngày hôm sau họ lại đi, họ nói với Từ Á Phân : “Bà nói chỉ vài năm sau trường học này sẽ phát triển rất lớn, chúng tôi chẳng giấu gì bà, lãnh đạo trường chúng tôi cũng nói như vậy. Mô hình sa bàn trường của chúng tôi đã được đưa ra 6 năm rồi nhưng vẫn chưa động đến, bà làm sao để cho chúng tin rằng chỉ vài năm sau sẽ phát triển rất lớn?”

Có lần vì muốn mời mấy vị giáo sư Thượng Hải đến Vạn Lý, Từ Á Phân đến tận gia đình giáo sư để làm việc, sau khi bà thuyết phục, giáo sư cuối cùng đã đồng ý đến. Nhưng khi bà vừa đáp xe về đến Ninh Ba lại nhận được điện thoại của giáo sư nói là vợ không đồng ý, ông không muốn đến. Từ Á Phân không muốn nói hai lời, lập tức

quay đầu xe chạy thẳng đến Thượng Hải. Khi người vợ giáo sư nhìn thấy Từ Á Phân bụi phong trần lấm lem đột nhiên xuất hiện trước mặt mình, cảm động không nói lên lời. Vợ giáo sư cuối cùng nhận lời mời chân thành của bà.

Có lần khác, vì để mời một giáo sư nổi tiếng toàn quốc đến Vạn Lý, Từ Á Phân “tam cố thảo lư” khổ công đi đến thuyết phục. Lúc đó vị giáo sư này đề xuất làm hiệu trưởng, cần một phòng ở, còn đòi mang theo con gái, con rể đến Ninh Ba, Từ Á Phân nhất nhất đáp ứng. Nhưng chẳng bao lâu, vị giáo sư này đột nhiên xin từ chức. Thì ra có trường học có những ưu đãi tốt hơn mời ông ta. Mặc dù tổn thất của bà là không nhỏ, nhưng bà vẫn chân thành đối đãi với mỗi vị thầy giáo. Ngày nay, Học viện Vạn Lý Triết Giang hiện có 12000 học sinh, đứng thứ 6 toàn tỉnh Triết Giang và đứng thứ hai toàn thành phố Ninh Ba về số lượng học sinh.

Từ Á Phân đối với nhân tài có cách riêng của mình. Bà cho rằng: lấy tình cảm con người để đối đãi là cách tốt nhất. Bà nói: “Ví dụ, tôi tìm một thầy giáo, ông có ý muốn đến, chỉ cần sau khi ý đó rõ ràng là tôi lập tức đến chỗ ông. Không chỉ tìm ông nói chuyện mà còn tìm cả vợ, thậm chí cả con ông nữa. Nếu ông có chỗ nào khó khăn, mà tôi có thể giúp ông, tôi sẽ giúp. Tôi từ trước đến nay trong xã hội tôi chưa từng đi cửa sau, nhưng vì gia thuộc thầy giáo của chúng tôi, tôi sẵn sàng đến đó cầu người. Con cái thầy giáo nào đó muốn thi vào trường đại học nào đó, tôi sẽ đến tìm thầy hiệu trưởng trường đó. Nếu như người vợ của thầy giáo không sắp xếp được việc làm, chẳng hạn làm ngân hàng, tôi sẽ đi cầu ngân hàng trưởng. Nói thực, người nhà tôi về hưu rất nhiều, nhưng tôi không chú ý đến họ. Tôi chỉ nghĩ một điều, có thể làm cho thầy giáo an tâm là tôi cũng an tâm. Bởi vậy, thầy giáo của chúng tôi rất cảm động, có lúc cảm thấy những điều kiện không được tốt như tưởng tượng, nhưng họ cảm thấy Vạn Lý tình cảm con người thật sự chân thành, bởi vậy có rất nhiều thầy giáo sẵn sàng đến đây làm việc.”

Nam Tồn Huy trong bài lý luận đăng trên “Nhật báo Triết

Giang” đã đề xuất quan điểm: “Giữ người bằng đồng tiền không bằng tình cảm.”

Nam Tồn Huy viết: “Nhân tài khó tha mãi, khó giữ, đó là đồng cảm của đại đa số nhà doanh nghiệp. Có người vì điều này đưa ra nhiều phương thuốc, như “lương cao giữ người” v. v. Tôi cho rằng, nếu lấy nhân lực làm nguồn vốn, trả lương cao cho nhân tài, đó là điều đương nhiên. Nhân tài khi bước vào thị trường thì cũng giống như hàng hoá, chất lượng cao thì giá cả tự nhiên cũng phải cao, đây là điều phù hợp với quy luật giá trị. Nhưng khi trở thành nhân tài, có một học lực tương đối cao, những phần tử tri thức này có một đặc điểm, coi trọng tôn nghiêm nhân cách hơn sự thỏa mãn tiền bạc. Ngoài ra cần mang đến cho nhân tài vũ đài để thể hiện tài năng, để cho họ có được cảm xúc trong thành tựu của sự nghiệp, cần sáng tạo thật tốt môi trường cuộc sống, môi trường làm việc, môi trường nhân văn. Cần phải làm tốt việc đãi ngộ giữ người, sự nghiệp giữ người, tình cảm giữ người, môi trường giữ người.”

13. TRỌNG THỊ SỰ CỐNG HIẾN CỦA NHÂN CÔNG CỤ

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Những nhân công cùng nhau xây dựng lên doanh nghiệp, phải biết ơn họ.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Bởi vì chúng tôi không phải là nói không nể mặt, mà là mang đến cho những nhân công cụ một sự sắp xếp thoả đáng. Chúng tôi phải công nhận sự cống hiến của họ cho doanh nghiệp trong quá khứ, sau đó đem lại cho họ sự sắp đặt hợp lý, tôi nghĩ đây là điều rất quan trọng. (Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập-Uông Lực Thành).

Nam Tồn Huy trong thời kỳ đầu mới sáng nghiệp, ông đã mời Vương Trung Giang, Tổng Khâm Lương, Tường Cơ Hưng, ba đồng chí cũ đã nghỉ hưu ở ba doanh nghiệp quốc hữu ở Thượng Hải đến chỉ đạo

công tác, họ vì Chính Thái mà âm thầm cố gắng. Điều đó được Nam Tồn Huy khắc sâu trong lòng.

Năm 1994, Chính Thái kỷ niệm 10 năm xây dựng xưởng, Nam Tồn Huy dành riêng 3000 đô la để mời Vương Trung Giang đang định cư ở Braxin về thăm xưởng, ngồi lên đài chủ tịch, khoác lên người dải hoa.

Về sau, Vương Trung Giang tạ thế, Nam Tồn Huy ở Bắc Kinh sau khi biết tin, huỷ ngay hoạt động công vụ đã được sắp xếp, trực tiếp đến Thượng Hải tham gia lễ truy điệu Vương lão. Nam Tồn Huy mỗi lần đến Thượng Hải đều đến thăm những nguyên lão của công ty. Nói về Nam Tồn Huy, Tống Khâm Lương cảm động nói: mỗi lần đến Thượng Hải đều đến thăm ông, trong đó có năm đến tới 13 lần, so với đứa con ông sống tại Thượng Hải, còn chăm đến hơn.

Năm 1999, đại hội chúc mừng 15 năm thành lập doanh nghiệp Chính Thái, Tống Khâm Lương, Tưởng Cơ Hưng được mời đến và trao tặng “Huy chương vinh dự nguyên lão Chính Thái”.

Khi doanh nghiệp mới bắt đầu khởi nghiệp, những người lao động cũ đã phải bỏ ra nhiều tâm huyết, nhưng do sự phát triển không ngừng của doanh nghiệp, có một số nhân công cũ không thể theo kịp nhu cầu phát triển, dần dần xa rời công việc. Lúc này, đối với lãnh đạo doanh nghiệp mà nói, những nhân công cũ đã từng là công thần của doanh nghiệp trở thành “khoai sọ bồng tay” khó nhằn.

Khi thay đổi chế độ doanh nghiệp ở tập đoàn Hoa Lập, đối với chế độ dùng người, chế độ phúc lợi, lương bổng cũng tạo ra điều chỉnh nhất định. Ông Lục Thành cho rằng, điều chỉnh này có thể khiến cho những người không thích ứng với trạng thái hiện tại phải tự đào thải, làm cho những người ưu tú tiến lên. Nhưng điều này cũng liên quan đến lợi ích căn bản của nhân công, nhất là những nhân công cũ. Vì vậy Hoa Lập đã chuẩn bị trong thời gian dài. Ông Lục Thành nói: “Ví dụ chúng tôi thay đổi chế độ, sự thay đổi của Lập Hoa chủ yếu áp dụng vào chế độ không can dự đến nhân công đó là tầng lớp quản lý.

Tôi luôn luôn nhấn mạnh quan điểm này. Nếu nói về thay đổi chế độ Hoa Lập là vì cái cách chế độ quyền lợi tài sản, thì có thể nói cách khác ở mức cao hơn đó là vì những người lao động cũ đã có cống hiến cho doanh nghiệp trong quá khứ, xây dựng một cơ chế nghỉ hưu cho họ. Tôi nghĩ đây là điều quan trọng. Là một nhà doanh nghiệp, sự phát triển phải đi cùng với sự đổi mới không ngừng nguồn nhân lực, mà trong quá trình đổi mới nguồn nhân lực, thường là một quá trình sắp xếp lại quyền lực nội bộ, và phân chia lợi ích. Bởi vậy sự đánh giá này là vô cùng quan trọng."

Bởi vì chúng tôi không phải là nói không nể mặt, mà là mang đến cho những nhân công cũ một sự sắp xếp thoả đáng, chúng tôi phải công nhận sự cống hiến của họ cho doanh nghiệp trong quá khứ, sau đó đem lại cho họ sự sắp đặt hợp lý. Tôi nghĩ đây là điều rất quan trọng." Thông qua sự nỗ lực tích cực, Hoa Lập cuối cùng đã giải quyết thoả đáng vấn đề này.

Trần Thiên Kiều - người chủ của mạng internet Thịnh Đại cho rằng: nếu như những vị nguyên lão trong thời kỳ sáng lập doanh nghiệp xuất hiện hiện tượng xa rời đội ngũ thì anh ta sẽ phải chịu đau mà xuống tay với những vị này. Trần Thiên Kiều nói: "Nếu như có người xa rời đội ngũ, chúng tôi sẽ không do dự mà đào thải anh ta, đó là cách từ chức, nghỉ hưu, hoặc bị điều động. Người và doanh nghiệp giống nhau ở chỗ: có thể "đóng, dừng, tịnh, chuyển". Trần Thiên Kiều cho rằng, khi xử lý những việc như thế này, nhân cách thuyết phục của người lãnh đạo doanh nghiệp là rất quan trọng. "Anh phải làm cho họ tin tưởng một cách chắc chắn, Trần Thiên Kiều là một con người công bằng và chân chính, là người lấy lợi ích doanh nghiệp là chính, khi anh muốn anh ta phải rời bỏ, anh ta mới không thể nói được gì nhiều. Cũng như những người sáng nghiệp của tôi, nếu như lúc bình thường không chú ý đến lời nói hành động của mình, không coi trọng công chính, cho đến khi phải xử lý những vấn đề như thế này, sẽ phải đối diện với hoàn cảnh rất tồi tệ." Trần Thiên Kiều đã giải thích

như vậy.

Trong cách giải quyết cụ thể, Trần Thiên Kiều cho rằng: “Anh phải thẳng thắn nói với đối phương vấn đề của anh là ở chỗ nào. Công ty du lịch Hàn Quốc đã từng là nguồn lợi nhuận 100% của công ty chúng tôi nhưng khi họ không tuân theo những quy định phù hợp trong hợp đồng, Thịnh Đại phải dựa vào luật pháp, dựa vào lý lẽ để kiện cáo. Chỉ cần thẳng thắn thì không cái gì là không thể làm được.”

Trần Thiên Kiều cho rằng, muốn hoà đồng mối quan hệ giữa giám đốc doanh nghiệp và những vị nguyên lão sáng nghiệp nên để cho họ thực sự hiểu nhau. Anh ta nói: “Khi Đường Tuấn mới đến, mọi người có thói quen, có bất cứ việc gì cũng báo cáo với tôi, nhưng tôi nói với họ, những việc này cần phải nói với chủ nhiệm Đường. Là nhà lãnh đạo doanh nghiệp, anh phải bỏ bớt gánh nặng xuống, nhưng khi mọi người vừa đến, vạn nhất vẫn chưa hiểu hết tình hình, anh cũng cần phải thật sự khoan dung đối với người. Nhưng đứng từ góc độ một giám đốc doanh nghiệp mà nói, nên có một quá trình rèn rũa cọ xát, để những người cấp dưới có một quá trình làm quen với anh ta, không nên can thiệp, thì những người cấp dưới có thắc mắc, mới không tìm tôi để báo cáo. ”

Lý Gia Thành đã từng nói: “Một doanh nghiệp lớn giống như một đại gia đình, mỗi nhân công giống như một thành viên gia đình, dựa vào sự cố gắng to lớn cho toàn bộ gia đình của họ, họ xứng đáng được hưởng những gì đã có. Nói cách khác, nhân công đã nuôi sống cả doanh nghiệp, công ty phải cảm ơn họ mới đúng”. Vì vậy, cho dù những nhân công có theo kịp hay không với bước tiến phát triển doanh nghiệp, thì những thương nhân khôn ngoan đối đãi với những nguyên lão và nhân công doanh nghiệp đều phải mang một tấm lòng cảm ơn, cố gắng sắp xếp thật tốt cho họ, làm cho họ có thể an tâm, bình thản đi cùng với sự phát triển công ty hoặc rời bỏ công ty.

14. VĂN HOÁ ĐA NGUYÊN HÓA

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Hoà nhưng bất đồng

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi định vị cho doanh nghiệp là: những người 20 tuổi làm thiết kế vũ đài, người 30 tuổi làm vũ đài kinh doanh, chúng tôi những người 40 tuổi làm vũ đài nguồn vốn. Như vậy vũ đài của Bác Dương càng làm càng lớn, càng làm càng tốt, sự nghiệp của Bác Dương mới có thể nói đã bước trên con đường thành công. (Chủ tịch Tập đoàn Bác Dương –Nhưng Cự Xuyên).

Đối với những người lãnh đạo doanh nghiệp mà nói, cần có tính cách đa nguyên hoá, như vậy có thể đối mặt với văn hoá bất đồng. Những nhân viên có bối cảnh không giống nhau, cũng thể đối mặt với vấn đề có những tình huống không giống nhau. Chủ tịch Công ty Best World là Phạm Văn Mi nói: “Làm ông chủ, một là: bạn phải giống như phật Di Lặc luôn phải cười thật rộng, có thái độ nhân sinh lạc quan, lại có tư tưởng tích cực. Hai là: bạn cũng phải khổ hạnh như Tăng Đạt Ma, cần có tinh thần sẵn sàng chịu khổ, mà còn phải hiểu được trong khổ có niềm vui. Thứ ba: bạn phải có năng lực hữu cầu tất ứng của Quan Âm Bồ Tát, bạn phải thoả mãn tất cả nhu cầu của khách hàng. Thứ tư là: bạn phải noi gương như Phật tổ Như Lai, cần phải hiểu và nắm được đại cục, làm cho toàn bộ đoàn đội công ty đều nắm vững trong ngũ chỉ sơn của bạn”.

Người trong nội bộ doanh nghiệp là không tương đồng, trẻ có, già có, nam có, nữ có, có người học qua cao đẳng, có một số chỉ là lao động phổ thông. Sự chênh lệch về cơ sở văn hoá của những người nhân công sẽ ảnh hưởng đến sự hoà đồng giữa họ. Đồng thời cùng với việc gia nhập WTO, nhiều doanh nghiệp Triết Giang đi theo hướng quốc tế hoá, vì thế người trong nội bộ doanh nghiệp cũng xuất hiện hiện tượng đa nguyên hoá. Trong tình hình như vậy, những nhân viên

có bối cảnh văn hoá không đồng nhất cùng trong một tổ chức sẽ xuất hiện sự cọ xát, đối với doanh nghiệp mà nói, đó chính là sự cần thiết làm tốt công tác đa nguyên hoá.

Làm thế nào để làm tốt công tác đa nguyên hoá?

Đầu tiên, phải cho phép tồn tại đa nguyên hoá.

Những nhân viên không giống nhau về văn hoá có thể đem đến tư tưởng và phương pháp khác nhau, điều này là vô cùng có lợi cho sự thúc đẩy phát triển. Giống như Chủ tịch Tập đoàn Bacs Dương - Nhung Cự Xuyên đã nói: "Tôi định vị cho doanh nghiệp chính là: những người 20 tuổi làm thiết kế vũ đài, người 30 tuổi làm vũ đài kinh doanh, chúng tôi những người 40 tuổi làm vũ đài nguồn vốn. Như vậy vũ đài của Bacs Dương càng làm càng lớn, càng làm càng tốt, sự nghiệp của Bacs Dương mới có thể nói đã bước trên con đường thành công."

Tiếp theo là cần phải xây dựng địa phương hoá.

Cho dù lập doanh nghiệp tại bản địa hay lập doanh nghiệp ở nước ngoài, đều phải tăng cường bản địa hoá nhân công. Đối với những nhân công sinh ra và lớn lên tại địa phương thì trong phản ứng thị trường chiếm ưu thế một cách tự nhiên. Nếu như sử dụng những nhân công ngoài địa phương thì lại phải tiến hành bồi dưỡng huấn luyện, tăng thêm quan hệ giữa họ và nhân công địa phương.

Cuối cùng là giải quyết thật tốt vấn đề xung đột văn hoá.

Một phần điều tra về những nhân công có bối cảnh văn hoá không đồng nhất cho thấy: nếu như đối với những nhân công có bối cảnh văn hoá không đồng nhất mà bất lực quản lý sẽ dẫn đến hao tổn nghiêm trọng cho doanh nghiệp, quyết sách không đúng, hiệu suất giảm sút, từ đó đối với việc vận hành thao tác cơ bản hàng ngày của doanh nghiệp sẽ bị ảnh hưởng. Vì thế, doanh nghiệp không những cần xây dựng một giá trị quan thống nhất trong những nhân công có bối cảnh văn hoá không đồng nhất, mà còn phải tiến hành bồi dưỡng huấn luyện, nâng cao nhận thức và lý giải của họ về sự khác nhau của các văn hóa, thúc đẩy sự lý giải và liên kết lẫn nhau giữa họ.

Hoa Lập khi tiến quân vào CDMA, người Mỹ vào làm việc tại công ty, Hoa Lập đã gặp phải va chạm văn hoá Mỹ. Sự việc như thế này:

Tại trung tâm nghiên cứu phát triển, nhân viên người Mỹ Dannis phụ trách kỹ thuật cốt lõi CDMA. Ông Lục Thành vì muốn thể hiện sự trọng thị đối với công việc, cứ hai ngày một lần gửi một bức thư điện tử hỏi thăm về tiến triển công việc. Điều làm cho Ông Lục Thành không ngờ là không đầy 10 ngày, Dannis đột nhiên báo cáo xin từ chức cho Ông Lục Thành. Ông Lục Thành không hiểu, nhưng lý do của Dannis lại rất rõ ràng: “Ngài cách hai ngày lại gửi thư cho tôi, đây là sự bất tín nhiệm đối với tôi, nếu như ngài tín nhiệm tôi thì không cần thiết hỏi thăm tôi. Tôi sẽ hoàn thành nhiệm vụ đúng thời gian, có vấn đề thì tự nhiên sẽ báo cáo với ngài, không cần thiết phải thúc giục tôi!”

Kết quả là Ông Lục Thành chỉ còn biết giải thích là sự việc không phải như vậy. Sau khi nói chuyện với nhau rất lâu, hai người cuối cùng đã đưa ra thỏa hiệp. Ông Lục Thành không gửi thư cho Dannis nữa, Dannis định kỳ báo cáo tiến triển công việc cho Ông Lục Thành. Vì thế Ông Lục Thành ngao ngán nói: “Việc này nếu đặt trong con mắt người Trung Quốc đều cho rằng đây là sự quan tâm và trọng thị của lãnh đạo đối với mình, nhưng người Mỹ lại cảm thấy tôi mỗi ngày hỏi thăm anh ta tiến triển lại là không tín nhiệm anh ta.”

Về sau, Ông Lục Thành ý thức được vấn đề này, cho rằng phải không ngừng nâng cao văn hoá. Ông nói: “Tôi muốn như Sydney, đem các văn hoá đa quốc gia tổng hợp lại, sau đó dần dần hình thành văn hoá đặc hữu của Hoa Lập chúng tôi. Các công ty đa quốc gia nước ngoài có thể tổng bộ đóng tại Mỹ, nhưng đây là văn hoá của một công ty không hoàn toàn là văn hoá Mỹ. Nó có thể là tổng hợp của châu Âu, Đông phương, Mỹ và vài văn hoá kết hợp lại. Nói như vậy, cả công ty có một tính bao dung văn hoá mới có thể dung hoà đội ngũ nhân viên các loại các dạng màu da, chủng tộc, dân tộc khác nhau. Bởi vậy tại mỗi quốc gia, mỗi khu vực nó đều có thể xây dựng được nhà máy.”

Chương VI

PHÁT TRIỂN MỖI LÀ ĐẠO LÝ VỮNG VÀNG

Tại Sơn Đông lưu truyền một câu nói: “Trong quá khứ chúng tôi giảng về đạo lý cách mạng cho người Triết Giang, hiện nay người Triết Giang lại giảng về đạo lý phát triển cho chúng tôi”. Thương nhân Triết Giang đã có sự cống hiến tích cực đối với sự phát triển của kinh tế địa phương.

1. LÀM VIỆC GIAN KHỔ, LÀM VIỆC THẬT SỰ, VÀ LÀM GIỎI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Đi hết ngàn sơn vạn thủy, bày tỏ ngàn lời vạn ngữ, nghĩ tận ngàn phương
vạn kế, nếm đủ ngàn vạn đắng cay

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Biện pháp tốt nhất khiến cho người khác không ngủ được là cạnh tranh.
(Chủ tịch Tập đoàn Ochird- Trịnh Kiên Giang).

Có một người phụ trách kinh doanh tiêu thụ sản phẩm ở công ty Điện khí Tùng Hạ – Nhật Bản, một năm do vì kinh tế không được tốt, làm ăn không thuận lợi, thế là anh ta đến Tùng Hạ Hạnh thỉnh giáo bí quyết để cải thiện tình hình kinh doanh.

Tùng Hạ Hạnh người được tôn xưng là “Thần kinh doanh” sau khi nghe xong người kinh doanh tiêu thụ trình bày, nói với anh ta: “Hiện nay thị trường tiêu điều, làm ăn không tốt, tất nhiên không thể trách anh được, nhưng tôi muốn hỏi anh một vấn đề, nước tiểu của anh đã từng bị biến sang màu đỏ phải không?”

Đối với câu hỏi của Tùng Hạ Hạnh, người kinh doanh tiêu thụ cảm thấy rất kỳ quái, anh ta không hiểu, nhìn Tùng Hạ Hạnh một lát rồi lắc đầu nói: “Không có, nước tiểu của tôi từ trước đến nay chưa từng biến sang màu đỏ”.

Không ngờ, Tùng Hạ Hạnh lại nói với anh ta: “Vấn đề chính là ở chỗ này!”.

Người kinh doanh tiêu thụ lại càng thêm rầu lòng. Lúc này Tùng Hạ Hạnh giải thích: “Đối mặt với sự tiêu điều thị trường, làm ăn của anh không thuận lợi, nhưng nước tiểu của anh vẫn trong, điều này cho thấy, sự phấn đấu, nỗ lực của anh là chưa đủ. Mỗi người buôn bán làm ăn thành công, để đột phá hoàn cảnh bất lợi, không thể không nghiêng răng vất óc, quên ăn quên ngủ, liên tục mất ngủ trong nhiều

đêm để suy nghĩ cho nên nước tiểu đương nhiên phải biến thành màu đỏ. Hôm nay anh đến tôi thỉnh giáo phương pháp cải thiện tình hình kinh doanh, tôi chẳng có bí quyết nào cung cấp cho anh. Tôi chỉ khuyên anh đóng cửa suy nghĩ, đem toàn tâm, toàn sức để đấu tranh vật lộn cho đến khi nước tiểu của anh biến thành màu đỏ thì thôi. Tôi tin rằng anh sẽ tìm ra con đường để đi.”

Người phụ trách kinh doanh tiêu thụ sau khi nghe xong lời của Tùng Hạ Hạnh, quay trở về tự thức tỉnh, tự kiểm điểm. Anh ta triệu tập đại hội nhân công, đem những lời giáo huấn của Tùng Hạ Hạnh nói với toàn thể nhân viên, yêu cầu họ nỗ lực phấn đấu. Sau một thời gian, nhà kinh doanh này bố trí lại toàn bộ cửa hàng, đưa ra nhiều phương thức dịch vụ mới, bắt đầu đến tận nhà tiếp thị, mang hàng đến tận nơi, dịch vụ sửa chữa tại nhà. Kết quả không đầy nửa năm, doanh số bán hàng của công ty đã tăng vọt.

“Đi hết ngàn sơn vạn thủy, bày tỏ ngàn lời vạn ngữ, nghĩ tận ngàn phương vạn kế, nếm đủ ngàn vạn đắng cay”. “Tinh thần bốn ngàn” này đã trở thành tinh thần cốt lõi của thương nhân Triết Giang, được mọi người truyền tụng rộng khắp. Do nhiều nhà khởi nghiệp thương nhân Triết Giang bị nghèo khó bức bách cho nên họ không thể không học cách chịu khổ. Cũng như Chủ tịch Công ty liên doanh Tây Tử là Vương Thủy Phúc nói: “Thương nhân Triết Giang là một quần thể, do bị nghèo khó bức bách mà ra. Chính là do nghèo khó, đại đa số thương nhân Triết Giang trong thời kỳ đầu sáng nghiệp chủ yếu dựa vào làm việc gian khổ và làm việc thật sự”.

Nhưng cùng với sự phát triển kinh tế thị trường, nếu chỉ dựa vào tinh thần chịu khổ thì rất khó chiếm được tiên cơ trong thị trường. Muốn chiếm được tiên cơ trong thị trường, không những phải chịu khổ mà còn phải thực sự làm việc, làm thật giỏi.

Một người Ôn Châu đến Bắc Kinh bán mỳ vằn thắn, nhưng anh ta lại phát hiện người Bắc Kinh rất thích ăn dầu điều. Thế là quán hàng bán mỳ vằn thắn nhanh chóng biến thành quán hàng bán dầu

điều.

Một người Ôn Châu khác đến Phố Đông Thượng Hải mở công ty, họ phát hiện người Thượng Hải rất tiết kiệm, thế là ngay tại cửa công ty họ dán tờ cáo thị: “Phàm là những trang phục mua tại bản công ty, dùng thừa vẫn có thể đổi nguyên giá”

Ôn Châu có một xưởng sản xuất điện khí, chủ yếu là sản xuất lò nướng điện. Loại lò này dựa vào món đặc sản vịt quay mà thiết kế. Khi sản phẩm được giới thiệu cho thị trường Thượng Hải, nhà sản xuất phát hiện người Thượng Hải không thích ăn vịt quay, mà lại thích ăn gà quay. Thế là nhà sản xuất ngay lập tức đưa ra thị trường lò quay gà, kết quả lò quay gà bỗng chốc giành được sự yêu thích của người Thượng Hải. Đồng thời, nhà sản xuất cũng tiến hành cải tiến lò chuyên nướng vịt, thiết kế loại lò điện chuyên dùng để nướng gà. Kết quả, lượng tiêu thụ lò nướng điện vẫn luôn đạt số lượng cao. Nhanh chóng nắm bắt nhu cầu thị trường, giới phát hiện những điểm còn trống của thị trường chính là sự khéo léo của người kinh doanh.

Năm 1991, Vương Kiến Huy làm uỷ viên hội đồng Thành phố Ôn Châu xin từ chức đi Hung ga ri mở rộng thị trường. Điều đáng tiếc là sản phẩm quà tặng nhân ngày lễ Nôen được gửi từ những tổ chức trong nước, do vận chuyển chậm trễ đã quá hạn, vì thế phải huỷ bỏ, lỗ vốn lớn. Vương Kiến Huy cũng vì thế mà xuất huyết phải vào nằm viện. Về sau, Vương Kiến Huy lại đi An Ba Ni, tại đây ông lại gặp cơn đồ cướp giật, một lần nữa vào viện.

Hai lần nằm viện, sự cảm nhận lớn nhất của Vương Kiến Huy là viện phí thuốc men quá cao, nhất là An Ba Ni, bởi vì ở đây dược phẩm chủ yếu là dựa vào nhập khẩu, nên giá cả càng đắt đỏ.

Vương Kiến Huy chợt nghĩ: tại sao mình lại không làm được phẩm? Thế là Vương Kiến Huy tìm được cơ hội kiếm tiền.

Ngày 1 tháng 1 năm 1995, An Ba Ni thi hành chính sách cho phép đăng ký kinh doanh được phẩm, Vương Kiến Huy trở thành người đầu tiên đăng ký tại Bộ y tế An Ba Ni và cũng là người Trung Quốc duy nhất.

Hiện nay công ty của Vương Kiến Huy là đại lý độc quyền được phẩm Trung Quốc nhập vào An Ba Ni, lượng nhập khẩu chiếm đến 40% được phẩm An Ba Ni.

Vài năm trước, thị trường bất động sản Thượng Hải bắt đầu chững lại, nhiều nhà buôn bất động sản kêu trời, nhưng Chủ tịch Công ty Đô thị kiến thiết Thượng Hải là Liễu Hưởng Xuân lại cho rằng thị trường vẫn chưa có dấu hiệu bão hoà, chỉ là do mọi người không nhìn thấy nhu cầu thị trường mà thôi.

Trong con mắt của Liễu Hưởng Xuân, mặc dù thị trường nhà giá cả rất thấp, nhưng nhu cầu nhà làm văn phòng kiêm chỗ ở vẫn rất nhiều. Anh quyết định khai thác, phát triển loại hình văn phòng và kiêm luôn nhà ở dành riêng cho những tổng bộ của các doanh nghiệp nước ngoài đặt trụ sở ở Thượng Hải, cung cấp dịch vụ nhà ở trọn gói.

Tỷ lệ chiếm hữu thị trường là không gian sinh tồn thị trường của sản phẩm và cũng là chỗ đứng trên thị trường của thương nhân. Trong phương diện này, làm thế nào để khai thác tỷ lệ chiếm hữu thị trường một cách khéo léo nhất?

Tiên sinh Tiền Hưng Trung cho rằng, thương nhân Triết Giang đã xây dựng được một quan niệm hoàn toàn mới về “anh hùng luận” chiếm hữu thị trường. Ông nói: “Nếu như nói, trong điều kiện kinh tế thiếu hụt, thì điều quan trọng để phát huy ưu thế của mình là ở chỗ tiến vào thị trường trước tiên. Như vậy, trong thị trường của người mua sẽ dần dần hình thành các điều kiện, bước tiếp theo là chiếm lĩnh thị trường. Những năm gần đây chiến lược kinh doanh tiêu thụ của người Ôn Châu, không đơn thuần chỉ lấy quy mô thị trường kinh doanh, tốc

độ tăng trưởng kinh doanh tiêu thụ làm mục tiêu, mà phải tìm hiểu tình hình, biết mình biết ta, đứng vững trong cạnh tranh thị trường, chú trọng đến thị phần. Họ hiểu được rằng: chỉ có tỷ lệ chiếm hữu thị trường cao, mới có thể chiếm cứ được ưu thế ngành nghề, mới có thể giành được hiệu quả kinh tế lâu dài, trở thành “người anh hùng” chân chính. Tỷ lệ chiếm hữu thị trường phản ánh địa vị thị trường trong ngành nghề, phản ánh tiền đồ phát triển của ngành nghề.

Mười mấy năm trước, khi Khâu Kế Bảo dựng xưởng sản xuất máy khâu, chỉ có 300 tệ tiền vốn. Hiện nay, anh đã sáng lập Tập đoàn Phi Diệu phát triển lên đến 1000 nhân công, và doanh nghiệp có số vốn lên đến một tỷ tệ. Sản phẩm được tiêu thụ hơn 100 quốc gia và các khu vực trên thế giới, trong đó 50% nhập vào châu Âu và các quốc gia phát triển. Hiện tại Khâu Kế Bảo có thể tự hào tuyên bố: nơi nào có máy khâu, nơi đó có “Phi Diệu”

Khi Khâu Kế Bảo vừa mới bắt đầu làm máy khâu, thị trường đã bị sản phẩm thương hiệu Mỹ, Nhật, làm lũng đoạn. Nhưng Khâu Kế Bảo lại không lùi bước, anh bắt đầu từ sáng tạo kỹ thuật áp dụng sách lược “sản xuất một đời, thử chế một đời, suy nghĩ một đời, tích trữ một đời”, không ngừng nghiên cứu chế tạo, mở rộng phát triển những sản phẩm mang tính kỹ thuật cao. Kết quả, từng bước từng bước đánh bại những sản phẩm tên tuổi của Mỹ, Nhật.

Khâu Kế Bảo tự hào nói: “Anh nói cái máy khâu này có cái gì? Chẳng qua chỉ là ít sắt ít đồng phải không? Làm sao lại có thể kiếm tiền dễ như vậy? Những bộ phận chi tiết đều do chúng tôi nghiên cứu chế tạo, chúng tôi bán đắt chính là bán kỹ thuật!”

Tập đoàn Phi Diệu hiện nay là một nhà sản xuất và xuất khẩu máy khâu lớn nhất toàn quốc. Những sản phẩm máy khâu đa năng gia dụng được bộ ngoại giao chỉ định là quà tặng ngoại giao.

Có thể thấy, gian khổ làm việc, thực sự làm việc là tạo ra cơ sở, làm giỏi là sự quan trọng của bước nhảy vọt.

2. KHÔNG NGỪNG NẠP ĐIỆN CHO MÌNH

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Doanh nghiệp không có tính phân biệt, chỉ có trí thức phân biệt cao thấp.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi gọi việc học tập là nạp điện, tẩy não. Chỉ có không ngừng tẩy não, hấp thu tri thức mới và tu dưỡng, mới có thể thích ứng với sự thay đổi nhanh như gió của thị trường, tăng cường năng lực bản thân để kháng rủi ro, không ngừng phát triển lớn mạnh. (Chủ tịch Công ty Thiên Tân - Từ Hải Nam).

Doanh nghiệp muốn duy trì cơ nghiệp của mình thì năng lực học tập của người lãnh đạo doanh nghiệp có được mạnh mẽ hay không, biên độ đổi mới tri thức có được nhanh hay không, phương pháp học tập có đúng hay không, đó là những tác dụng vô cùng quan trọng. (Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập - Uông Lực Thành).

Lý Gia Thành có một vương quốc công thương nghiệp, là người giàu có nhất châu Á, là một trong mười người đại phú trên thế giới. Có một phóng viên đã hỏi Lý Gia Thành: “Ngày nay, ông có một vương quốc thương nghiệp lớn như vậy, đó là dựa vào cái gì?” Lý Gia Thành trả lời: “Dựa vào tri thức”. Có nhà thương nhân cũng hỏi ông: “Thưa Lý tiên sinh, thành công của ngài dựa vào cái gì?”. Lý Gia Thành không chút do dự trả lời: “Dựa vào học tập, không ngừng học tập”. Không ngừng học tập tri thức là bí quyết thành công của Lý Gia Thành.

Lý Gia Thành nói: “Trong thời đại kinh tế tri thức, nếu như anh có vốn, nhưng lại thiếu tri thức, lại không có thông tin mới nhất, cho dù làm bất cứ nghề gì, anh càng liều mạng, khả năng thất bại càng cao. Nhưng nếu anh có tri thức, không có vốn, thì những cái gì bỏ ra nho nhỏ sẽ có hồi báo, và rất có khả năng đạt thành công. Hiện nay

so sánh với mười năm trước, tác dụng làm nên con đường thành công của tri thức và đồng vốn hoàn toàn không giống nhau.”

Thượng nhân Triết Giang do xuất thân thấp hèn, tri thức không nhiều, trong phương diện này, do họ đã phải trả giá nhiều vì thiếu tri thức nên họ hiểu được sâu sắc tri thức là sức mạnh.

Thượng nhân Ôn Châu, Chu Trương Kim khi mới sang Nga làm kinh doanh chỉ mang theo một chiếc máy tính, học được vài câu đơn giản như “một, hai, ba bốn, năm, bao nhiêu tiền, được, không vấn đề” do ngôn ngữ bất đồng, Chu Trương Kim trong buôn bán làm ăn gặp vô cùng khó khăn. Về sau, anh đến châu Âu làm kinh doanh Ngôn ngữ bất đồng, đối với người kinh doanh mà nói, giống như tai diếc. Mùa đông năm 1999, Chu Trương Kim đến nước Mỹ tham gia một hội chợ bán hàng ngành giấy, lúc đó có một thượng nhân người Canada giới thiệu cho anh ta một loại landcows da bò chết giá là 40 \$ một tấm. Chu Trương Kim nghe xong, trong lòng vui mừng, anh cảm thấy mua với cái giá này là quá rẻ. Bởi vì ở Mỹ chỉ có da bò chết mới có giá rẻ như vậy, Chu Trương Kim không biết từ landcows là có ý nghĩa gì. Anh cho rằng trong tiếng Anh da bò chết phải là deadcows, bản thân chưa từng nghe qua từ landcows, nên khẳng định phải là da bò tốt. Thế là anh vội vàng từ Mỹ bay sang Canada xem hàng, kết quả là vô cùng thất vọng. Thì ra landcows có ý nghĩa là bò chết, bò chết trong tiếng Anh là landcows chứ không phải là deadcows. Đây chỉ là một từ đơn giản, nhưng đã làm cho Chu Trương Kim bận rộn mất công vài ngày, lãng phí rất nhiều chi phí giao dịch và đi lại. Từ đó, Chu Trương Kim hạ quyết tâm phải học tiếng Anh. Đến nay, tuy trình độ văn hoá chỉ ở cấp tiểu học nhưng tiếng Anh của anh ta lại rất lưu loát. Khi giới thiệu sản phẩm Carson cho các nhà thương gia, anh có thể nói thao thao bất tuyệt.

Thượng nhân Triết Giang ý thức sâu sắc về “tính thảo căn” của bản thân, vì vậy muốn phát triển phải không ngừng học tập. Chủ tịch Công ty Thiên Tản là Từ Hải Nam nói “Tôi gọi việc học tập là nạp điện, tẩy não. Chỉ có không ngừng tẩy não, hấp thu tri thức mới và tu

dưỡng, mới có thể thích ứng với sự thay đổi nhanh như gió của thị trường, tăng cường năng lực bản thân để kháng rủi ro, không ngừng phát triển lớn mạnh”.

Tổng giám đốc Công ty bất động sản Dư Hàng Lục Thành là Thẩm Nguyệt Hoa cho rằng: “Học tập cho dù đối với cá nhân hay doanh nghiệp là vô cùng quan trọng”. Anh nói: “Tròng cạnh tranh khốc liệt của thị trường, làm thế nào để dẫn dắt thật tốt đội ngũ, làm thế nào để đưa ra chiến lược? Những điều này đòi hỏi yêu cầu rất cao đối với người có trách nhiệm với doanh nghiệp. Sự lựa chọn chiến lược của tôi là không ngừng học tập, nạp điện. Thông qua việc học tập, lý luận tri thức phong phú, tư duy thông thoáng, thực tiễn quản lý cụ thể đương nhiên sẽ có bước đột phá. Tôi có một cảm giác rõ ràng, trước đây là đóng cửa quản lý công ty, là ếch ngồi đáy giếng, thông qua việc học tập, thì mở cửa để quản lý, đây chính là do học tập đem đến.”

Vương Chấn Thao cho rằng, sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp quyết định ở chỗ doanh nghiệp có phải là một doanh nghiệp có tính học tập hay không. Vì thế là ông chủ của doanh nghiệp bản thân phải luôn luôn học tập. Ông đã học xong MBA tại Bắc Đại, năm 2003 lại tham gia học tập lớp quản lý Học viện kinh doanh quốc tế Trung Âu, sau lại đi Trường Giang học tại Học viện kinh doanh bằng EMBA. Vương Chấn Thao nói, bản thân không muốn chạy theo thời thượng, lại càng không muốn dùng văn bằng trang điểm của nhà mà là thật sự muốn học quan điểm đông tây, đặc biệt là một số tri thức quản lý công thương có tính thực dụng rất hiệu quả, có thể trợ giúp cho sự quản lý của mình tốt hơn, cho sự kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngô Văn Tiền rất thích phẩm chất của chó sói. “Chó sói biết chờ đợi cơ hội. Tinh thần đồng đội và sức nhẫn nại của chúng là vô cùng mạnh mẽ”. Trình độ văn hoá của Ngô Văn Tiền không cao, nhưng năng lực học tập lại rất cao, trong sự thành công của anh không có chỗ thả lỏng yêu cầu đối với bản thân.

Vương Thuỷ Phúc lại là người yêu thích học tập, anh không chỉ

học hết khoá học EMBA của Chiết Đại, lại còn để cho vài vị tổng quản lý cao cấp của doanh nghiệp tham gia EMBA. Vương Thuỷ Phúc thậm chí còn mở lớp liên kết đại học ngay trong doanh nghiệp dành riêng cho công nhân tham gia lớp học bồi dưỡng huấn luyện. Anh nói: “Muốn làm việc giỏi, cần phải học tập. Chỉ có thông qua học tập mới có thể hiểu được những lộ trình mà tiền nhân và các quốc gia phát triển đã đi qua, mới thấy rõ con đường mà ngày nay mình cần phải đi, mới có thể đứng trước nhiều cám dỗ mà học cách chối bỏ.”

Ông Lục Thành - Chủ tịch Hoa Lập nói: “Một nhà doanh nghiệp không nhất định phải là một chuyên gia, mà cần phải là một “tạp gia”. Mà làm nhà “tạp gia” tất phải có được thông tin rộng lớn, đem hết sở học, sở hiểu liên kết lại, dùng quy hoạch để thiết kế tương lai. Nói cho cùng năng lực dự kiến này thực ra chính là năng lực xử lý thông tin nhanh chóng, mà sự bồi dưỡng năng lực xử lý thông tin này là có nguồn gốc trực tiếp của năng lực học tập.

“Sự thực, tôi chẳng có gì hơn người, duy nhất có điều may mắn là năng lực học tập qua nhiều năm rèn luyện mà có. Ví dụ năm 1977, sau khi tôi vừa đi làm, vừa đi học điện tử, đã học hết học trình chuyên nghiệp điện tử đại học, đồng thời còn học thêm khoá học kinh tế hàm thụ. Năm 1987, tôi được cử làm xưởng trưởng, ngay cả báo cáo tài chính xem không hiểu, nhưng trong thực tiễn thì phải “không thầy tự thông” thôi!. Thế là qua nhiều năm tôi nuôi dưỡng thói quen học tập rất tốt. Mỗi buổi tối phải xem xong một bài báo lớn mới đi ngủ. Không chỉ xem bản tin, tôi còn xem báo chuyên ngành kinh tế, tiểu thuyết kiếm hiệp Kim Dung, không chỉ xem sách báo còn xem tivi, nghe đài. Nếu như bản tin thời sự lúc 7 giờ không kịp xem, đến 10 giờ phải xem lại. Ngoài những việc này ra, mỗi ngày còn gọi điện thoại nói chuyện phiếm với bạn bè. Có ông chủ sợ người ta gọi điện quấy rầy thường hay cố ý gác điện thoại, nhưng tôi ít nhất phải chủ động gọi ra ngoài 10 cuộc điện thoại. Bởi vì gọi điện thoại cũng là cách thu thập thông tin. Hiện tại, mỗi ngày tôi đều lên mạng, đây mới là cách thu thập tiếp thu thông tin một cách toàn diện. Hiện nay đã bước vào

thời đại đổi mới tri thức vô cùng nhanh chóng, cho dù trước đây anh làm cái gì, học cái gì thì sau này đối với anh cũng chưa chắc hữu dụng. Anh phải theo kịp đồng bộ với thời đại và phải không ngừng hấp thu những tri thức mới. Tôi cho rằng, doanh nghiệp muốn duy trì cơ nghiệp của mình, thì năng lực học tập của người lãnh đạo doanh nghiệp có được mạnh mẽ hay không, biên độ đổi mới tri thức có được nhanh hay không, phương pháp học tập có đúng hay không, đó là những tác dụng vô cùng quan trọng.

Bản thân tôi, ngoài việc rèn luyện một chút trước bữa ăn tối ra, tôi không có sở thích nào. Tất cả thời gian rỗi dành vào việc học tập, mà học tập không phải là cứ phải lên lớp, mà báo chí, internet, sách báo chuyên nghiệp, đều là những nguồn học tập của anh, giao lưu cùng với những người có trình độ cao hơn anh cũng là một cách học tập”.

Hạng Thanh Tòng vì trước kia không học hành gì nhiều, thường cảm thấy mình còn kém cỏi, bây giờ mỗi ngày kiên trì học từ 2~4 giờ, cách hai ngày lại viết một bài văn.

Anh còn tham gia khoá học nghiên cứu sinh quản lý công thương của Viện khoa học xã hội, khi thi đỗ đầu, luận văn được giải thưởng. Tại công ty thực hiện chế độ “năm ngày làm việc, một ngày học tập”. Công ty còn bỏ tiền ra cho công nhân học tập kiến thức chuyên ngành.

Khi nói về tính chất quan trọng của tri thức, Hạng Thanh Tòng đã nói: “Đối mặt với thế kỷ XXI, sau khi gia nhập WTO, doanh nghiệp của chúng tôi làm thế nào để cạnh tranh, dựa vào cái gì? Chính là dựa vào đầu óc. Đối mặt với tương lai, chúng tôi đã chuẩn bị được bao nhiêu? Nếu như bây giờ chưa có chuẩn bị, đến lúc đó thì dùng cách gì? Đều không kịp nữa!”

Bản thân tri thức không phải là sức mạnh. Sức mạnh của tri thức ở chỗ sử dụng nó, sáng tạo, vận dụng linh hoạt. Muốn có được tri thức, đầu tiên phải lựa chọn những điều cần đọc. Có một số sách không có tác dụng đối với bản thân thì không nên đọc. Sau khi học

được tri thức, cần phải học cách vận dụng linh hoạt. Tri thức không phải là bất biến, những ví dụ nói trên sách vở có thể thay đổi dưới một góc độ khác, thay đổi về thời gian, không gian thì kết quả cũng không giống nhau. Vì vậy, đọc sách không nên quá cứng nhắc, phải có sự vận dụng linh hoạt. So với lớp thương nhân Triết Giang đầu tiên, lớp thương nhân Triết Giang thứ hai hay “người kế tục” là những người như: Lỗ Vĩ Đình của “Vạn Hưởng”, Lầu Minh của Quảng Hạ sớm đã để mất ra nước ngoài, hiện nay họ đã học xong và quay trở về trợ giúp người thân, hoặc độc lập gánh vác trách nhiệm doanh nghiệp. Điều đó đã thể hiện tinh thần học tập của một thế hệ mới thương nhân Triết Giang, mô hình tri thức thương nhân Triết Giang đã dần dần hình thành.

3. HỌC TẬP TRONG THỰC TIỄN

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Xem nhiều tức là tinh, nghe nhiều tức là minh, nghĩ nhiều tức là chuẩn, làm nhiều tức là thành.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi nghĩ chúng tôi làm doanh nghiệp, cần nắm được hai điểm: thứ nhất là nắm được cơ hội, thứ hai là học tập thật tốt, kiên trì đến cùng. (Chủ tịch Tập đoàn Vạn Hưởng-Lỗ Quan Cầu).

Trung Quốc có câu cổ ngữ: “Trong sách có ngôi nhà bằng vàng”. Tuy bối cảnh thời đại phát sinh nhiều thay đổi, nhưng câu cổ ngữ này cho đến bây giờ vẫn giữ nguyên giá trị: chuyên cần học tập cuối cùng sẽ được báo đáp.

Thương nhân Triết Giang không sợ việc không có bằng cấp, quan trọng ở chỗ bản thân không xem nhẹ chính mình. Bởi vì, kiến thức của một người được học trong trường nói chung là có hạn, có rất nhiều tri thức tồn tại trong học đường xã hội rộng lớn, và còn nhiều

kiến thức đặc dụng khác không thể học qua sách vở.

Chủ tịch Tập đoàn Vạn Hướng - Lỗ Quan Cầu thường không mời khách ăn cơm, không ngủ qua đêm bên ngoài, thời gian rỗi dùng để học tập, vì vậy mặc dù mới học qua tiểu học nhưng Lỗ Quan Cầu đã có nhiều bài luận văn đăng trên nhật báo Nhân Dân, nhật báo Quang Minh, nhật báo kinh tế, và nhiều bài phát biểu khác, trở thành một người xuất khẩu thành văn, có lập luận, có thể viết như “nhà lý luận nông dân”. Lỗ Quan Cầu trong bài viết trên “Chuyên đề nhà doanh nghiệp tư thương Trung Quốc” có viết: “Tôi chỉ có trình độ văn hoá sơ trung, cảm thấy tri thức không đủ. Mười mấy năm qua, tôi luôn luôn gấp rút thời gian để học tập.

Thời gian thì giống như nước thấm bột biển, trong 24 giờ, 1/3 thời gian là làm việc, 1/3 thời gian là nghỉ ngơi, sẽ không có sự thay đổi quá lớn. Tuy nhiên, 1/3 thời gian còn lại chính là lạm dụng thời gian nghiệp dư, có thể viết văn chương. Nhiều năm qua, tôi dậy lúc 6 giờ sáng, 6 giờ 50 phút đi làm. Buổi tối 6 giờ 45' trở về nhà ăn cơm, 7 giờ xem bản tin thời sự, 8 giờ xử lý những văn kiện buổi sáng chưa hoàn thành, khoảng 9 giờ xem sách báo, hoặc tài liệu. Đến khoảng 10 giờ 30' khi cảm thấy mệt mỏi, đi tắm một chút rồi tiếp tục học tập đến 12 giờ đi ngủ. ”

Chính nhờ trong tinh thần không ngừng học tập mới làm cho cơ sở của những thương nhân Triết Giang ngày càng lớn mạnh.

Vương Khang Tồn là người Triết Giang bỏ học để sáng nghiệp. Khi học năm thứ nhất đại học, có lần khi về nhà, một công ty người nhà Vương Khang Tồn muốn làm quảng cáo tuyên phải mời người thiết kế trang Web tốn mất 4800 tệ. Điều này làm Vương Khang Tồn thật sự xúc động: “Khi đó tôi cảm thấy không thể tưởng tượng được, liên nghiên cứu viết Web, cảm thấy không quá khó. Khi đó ngay một tên miễn cũng phải mất 1000 tệ, tiền cảnh thị trường là rất lớn, thế là tôi muốn tự mình sáng nghiệp”. Khi trở về trường, Vương Khang Tồn chuyên tâm học kỹ thuật lập trình Web. Năm 1999, Vương Khang

Tồn thuê một căn phòng của nhà trường, thành lập văn phòng làm việc và thuê thêm ba nhân công, chuyên thiết kế trang Web cho doanh nghiệp, dần dần sản phẩm của họ được sự tán đồng của khách hàng.

Nhưng việc học hành của Vương Khang Tồn lại không được tốt. Năm 2000, thầy giáo Hồng nhắc nhở anh ta: “Anh muốn từ bỏ văn phòng làm việc hay là bỏ học lập nghiệp?”.

Sau vài ngày suy nghĩ anh ta quyết định bỏ học. Sau khi bỏ học, Vương Khang Tồn rộng chân rộng cẳng để làm việc, anh dùng số tiền kiếm được là 3 vạn tệ và về nhà mượn thêm được 7 vạn tệ nữa để thành lập công ty Editor Internet. Sau khi sáng nghiệp, công việc rất gian khổ. Anh nói: “Khi thực sự bước vào xã hội, mới biết sáng nghiệp rất khó. Lúc đó là ông chủ nhưng cũng là nhân viên kỹ thuật, nhân viên nghiệp vụ, khi đi làm nghiệp vụ phải thành thực.” Nhưng Vương Khang Tồn không chịu từ bỏ, anh đã bỏ học, trong sáng nghiệp phải cố tạo thành tích. Trong năm này lợi nhuận của doanh nghiệp đạt được 10 vạn tệ.

Trong công việc, Vương Khang Tồn cảm thấy chỉ dựa vào thiết kế Web thì không thể đưa công ty lớn mạnh được. Năm 2004, anh quyết định tiến quân vào thương mại điện tử. Vương Khang Tồn nói: “Sau khi suy nghĩ con đường phải đi, chỉ thuần túy thiết kế trang Web cho người khác, khẳng định không thể làm lớn.”

“Do tỉnh của tôi là tỉnh có kinh tế mạnh, lại là một khu vực của những “người khổng lồ” kinh tế, khi đó trong toàn tỉnh nhất là Hàng Châu xuất hiện nhiều trang Web của doanh nghiệp có tính toàn quốc, đã giành được thành tích làm người khác thèm muốn. Vậy thì những trang Web hành nghề lĩnh vực thương mại điện tử nhất định sẽ là phương hướng phát triển về sau.”

Vì thế, Vương Khang Tồn, bắt đầu biên tập xuất bản bộ sách hướng dẫn công cụ thương mại điện tử, tổ chức xây dựng đội ngũ ưu tú, thu hút được một số vốn đến 2 triệu tệ. Ngày 28/6/2005, mạng

công cụ tìm kiếm chính thức khai trương. Mặc dù hiện nay chúng tôi không biết được tình trạng thành bại của anh thế nào, nhưng có một điểm được khẳng định là Vương Khang Tồn không từ bỏ nỗ lực của mình, bởi trong thực tiễn anh đã học được rất nhiều đạo kinh doanh thị trường. Chúng tôi tin tưởng anh sẽ ngày càng vững vàng.

Tại Đài truyền hình Hồng Kông, Lý Gia Thành kể về cuộc đời huy hoàng và quan niệm tiền tài của mình:

“Tôi là Lý Gia Thành, 12 tuổi bắt đầu học nghề, chưa đầy 15 tuổi đã gánh vác sinh hoạt của một gia đình, chưa được học hành tử tế.

“Khi đó bản thân, chỉ có nỗ lực làm việc và cầu mong có được tri thức, mới là con đường đi của tôi.

“Có ít tiền là tôi đi mua sách, ghi nhớ vào trong đầu, mới đi mua quyển khác.

“Ngày nay, mỗi buổi tối, trước khi đi ngủ tôi vẫn còn đọc sách.

“Tri thức không quyết định cuộc đời anh có thêm tiền tài, nhưng cơ hội của anh sẽ nhiều thêm, anh sáng tạo ra cơ hội, đó mới là con đường tốt nhất”.

Không nên than rằng không có cơ hội học tập. Thời gian đối với mỗi người là công bằng, chỉ cần anh muốn học, chỉ cần anh sẵn sàng học, thì tri thức sách vở không phải là duy nhất. Trong thực tiễn, những kinh nghiệm có được trong kinh doanh càng có giá trị.

4. KHÉO LÉO ĐÀM PHÁN

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Tư tưởng quyết định đường đi, khi xác định nhất thiết phải lấy con người làm gốc, thời gian sẽ kiểm nghiệm những giá trị này.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi nhận thầu cửa hàng bách hoá Bình Nhưỡng chỉ trong vòng hai tiếng đồng hồ. Cơ hội chỉ đến cho những người có sự chuẩn bị trước. (Chủ tịch Tập đoàn Trung Húc Thẩm Dương-Tăng Xương Phong).

Trong kinh doanh trên thương trường tất phải đàm phán với những đối thủ và những người cùng ngành nghề với mình. Đàm phán chính là một trong kỹ năng cơ bản trong kinh doanh. Trong đàm phán sẽ xảy ra nhiều tình huống: tình huống thứ nhất, đối tác được, lợi bản thân bị thiệt, lúc này bạn sẽ không sẵn sàng đồng ý với điều kiện của đối tác; tình huống thứ hai, bản thân được lợi, đối tác bị thiệt, thì đối phương cũng sẽ không đồng ý với điều kiện của bạn; tình huống thứ ba, song phương cùng có lợi, tức là đối tác được lợi, bản thân cũng được lợi.

Nói chung, đàm phán là một phương pháp thường dùng để hợp tác và hoà giải. Đàm phán song phương là vì thực hiện lợi ích của mình mà ngồi lại với nhau, vì thế song phương đều có được lợi ích nhất định, đồng thời cũng phải từ bỏ một số lợi ích dự định sẽ thực hiện. Nếu như một bên muốn độc chiếm lợi ích, mà không muốn cho đối tác được lợi, như vậy đàm phán nhất định sẽ thất bại, trừ phi bản thân bạn chiếm được ưu thế tuyệt đối, đối tác chẳng còn sự lựa chọn nào khác.

Vì vậy trong quá trình đàm phán thì sách lược và kỹ năng đàm phán là vô cùng quan trọng. Thường nhân Triết Giang thường áp dụng: Có tiền mọi người cùng kiếm. Trong con mắt của họ, chỉ có cân nhắc đến lợi ích của đối tác, trong đàm phán nhường phần hơn

về phía đối tác, nhưng bản thân cũng không mất đi lợi ích. Đây mới là đàm phán khôn ngoan sáng suốt, làm ăn mới ngày càng thịnh vượng.

Thương nhân Ninh Ba, Lưu Hồng Minh là người hiểu được thay cho đối phương suy nghĩ đến lợi ích. Xi măng nhãn hiệu con Voi nhà máy tại Thượng Hải của Lưu Hồng Minh và xi măng nhãn hiệu con Ngựa của công ty Khởi Tân, Dương Khôi khi đang cạnh tranh về giá cả, Lưu Hồng Minh bình tĩnh phân tích thực lực của mình và đối thủ, sau đó chủ động đề xuất với phương châm bảo vệ lẫn nhau. Ông chủ động đề nghị: Nhà máy xi măng Thượng Hải sẵn sàng rút lui để nhường cho Công ty Khởi Tân bán sản phẩm tại khu vực Hoa Bắc và Hoa Trung, với điều kiện phải nhường lại khu vực Hoa Đông và Hoa Nam cho xi măng Thượng Hải, song phương đình chỉ cạnh tranh. Cuối cùng song phương bãi chiến nghị hoà, xi măng Thượng Hải vì thế đã chuyển lỗ thành có lãi. Trong quá trình đàm phán, muốn đạt được lợi ích mong muốn, phải cố gắng thể hiện ưu thế của mình, đem những lợi ích mà mình có thể mang đến cho đối tác bày tỏ rõ ràng, đây đều là những phương pháp rất hiệu quả.

Khi Tăng Xương Phong đến Triều Tiên, người dân Triều Tiên ban đầu rất cảnh giác. “Nhân dân Triều Tiên vô cùng kính trọng chủ tịch Kim Nhật Thành và Kim Chính Nhật, đối với người nước ngoài đặc biệt cảnh giác. Khi mới đầu chúng tôi đi đến đây đều bị ánh mắt soi mói. Nếu như anh muốn đi ra ngoài tản bộ, họ cũng ngăn anh lại, không cho phép anh bước qua cửa.” Tăng Xương Phong cười khi nhắc lại hồi ức. “Tôi đã từng nói với một vị lãnh đạo ở đó, tôi sẽ làm thay đổi kinh tế quốc gia các anh. Ông ta trợn mắt nhìn tôi, mặt lộ vẻ nghi ngờ”.

“Nhưng tôi và họ đàm phán việc nhận thầu cửa hàng bách hoá Bình Nhưỡng chỉ cần có hai tiếng đồng hồ, cơ hội chỉ đến với những người có sự chuẩn bị. Một mặt thông qua bảy năm suy nghĩ, tôi và những quan chức Triều Tiên tiếp xúc thân mật, xây dựng tình hữu

ngộ sâu sắc, họ cũng biết tôi là một công dân tốt.” Tăng Xương Phong hào hứng nói như vậy.

“Mặt khác, tôi quan sát thấy đời sống của nhân dân Triều Tiên thiếu thốn nhu yếu phẩm. Trong khi đó người Ôn Châu chúng ta sản xuất sản phẩm chủ yếu là dùng sinh hoạt hàng ngày. Trên thực tế, Triều Tiên nhiều năm qua vẫn thi hành chính sách kinh tế kế hoạch. Ví dụ; nhà nước phân phối nhà cửa, lương thực, thì đồng tiền trong tay vài đời của người dân trăm họ cũng chẳng ích gì. Cửa hàng bách hoá Bình Nhưỡng là cửa hàng lớn thứ nhất, năm tầng lầu cao lừng lững, nhưng hàng hoá lại rất ít, có năng lực tiêu thụ, có không gian tiêu thụ nhưng lượng hàng nhập vào thì ít. Giá cả sản phẩm của người Ôn Châu chính là điều người dân tiêu thụ Triều Tiên mong muốn, chỉ cần sản phẩm được nhập vào thì họ sẽ tung tiền mua sắm. Đợi khi tiêu hết tiền, họ sẽ nghĩ chúng tôi kiếm tiền như thế nào. Bởi vậy tôi không chỉ mang những đồng tiền đi, mà còn mang đến những tư tưởng và quan niệm kinh doanh của người Ôn Châu. Tôi mà nói với nhân dân Triều Tiên cần phải cải cách phát triển kinh tế. Để làm được điều này tôi chọn cửa hàng bách hoá Bình Nhưỡng làm điểm tiếp xúc với người dân Triều Tiên.

“Tôi phân tích những ưu thế của chúng tôi, trải qua bảy năm dự trù tính toán, chúng tôi thuộc lòng thị trường và chính phủ Triều Tiên như trong lòng bàn tay. Tiếp theo cái thiếu của Triều Tiên là sản phẩm công nghiệp nhẹ, trong khi đó Ôn Châu chính là nơi chế tạo sản phẩm công nghiệp nhẹ có tiếng và sản phẩm lại thích ứng với mức tiêu thụ của Triều Tiên. Thứ ba, chúng tôi ở Liễu Tây quảng trường Hoa Long là nơi xuất khẩu quan trọng sang Triều Tiên, Triều Dương cách Đan Đông 180 km, vượt qua sông Áp Lục đến Bình Nhưỡng là 270 km, hàng hoá sáng đi chiều tới. Đồng thời chúng tôi thuê những người Triều Tiên bán hàng, không chỉ tiết kiệm vốn mà còn hiểu được những vấn đề của người địa phương. Chúng tôi căn cứ vào quy định của Triều Tiên, thi hành quản lý thống nhất giá cả, sản phẩm không được

bán phá giá. Mỗi tháng một lần tham gia hội nghị bán buôn, bán lẻ toàn Triều Tiên, dành cho họ lợi nhiều, sau đó dựa vào kinh doanh bán lẻ sẽ đưa sản phẩm ra khắp Triều Tiên, đưa nền kinh tế Triều Tiên tiến lên.”

Những người đàm phán phía Triều Tiên có bộ trưởng Bộ an ninh là Thôi Trang Trực, sau khi nghe Tăng Xương Phong phân tích đã rất phấn khích, lập tức đứng dậy kết nghĩa anh em với anh.

“Hạng mục công trình này, tôi đã đầu tư 100 triệu tệ, riêng phần trang trí nội thất đã tốn 50 triệu tệ, quy mô là bậc trung, những loại quần áo vải vóc nội địa không có, đều mang sang từ Trung Quốc. Kế hoạch của cửa hàng là sang năm sẽ khai trương, lấy phương thức bán hàng nhập hàng để thu lại vốn. Chúng tôi dựng những tấm quảng cáo xung quanh cửa hàng, bên trong cửa hàng. Nguồn hàng hoá nhiều đến nỗi những người chưa ra nước ngoài không thể tưởng tượng nổi. Có người hỏi tôi, anh có lo lắng hay không khi có những người Trung Quốc cùng ngành nghề nhảy vào cạnh tranh với anh. Tôi không sợ, bởi vì tôi đã chiếm được điểm cao nhất”. Tăng Xương Phong đã nói với giọng đầy tự tin.

Những người khéo léo đàm phán, vì muốn giữ lâu dài khoảng đất phát triển cho bản thân và đối tác, sẽ giành điểm cao khắc chế mãi mãi trong thương trường.

5. DÙNG NHÃN QUAN MỞ RỘNG ĐỂ NHÌN NHẬN VẤN ĐỀ

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Một cá nhân không thể biết đồng thời cả một dòng sông chảy.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Không thể đem ưu thế quá khứ thành ưu thế hiện tại. Ưu thế hiện tại cũng không giống với ưu thế tương lai. (Chủ tịch Tập đoàn Vạn Hưởng -Lỗ Quan Cầu.)

• Có một nhà triết học vĩ đại đã từng nói: “Một cá nhân không thể biết đồng thời cả một dòng sông chảy.” Câu nói kinh điển này cho thấy sự vật là không ngừng phát triển và biến hoá. Bất cứ sự vật nào cũng có quá trình vận động, biến hoá từ nhỏ đến lớn, từ đơn giản đến phức tạp, từ thấp đến cao, từ chất cũ đến chất mới. Đây là quá trình sản sinh và phát triển không ngừng trong nội tại bản thân sự vật.

Chúng ta đang trong một thời đại mới với sự phát triển nhanh chóng vượt bậc. Trong xã hội tồn tại cạnh tranh kịch liệt, nhưng cạnh tranh không thừa nhận quá khứ, chỉ chấp nhận hiện tại và tương lai. Vì thế, chúng ta phải học cách dùng nhãn quan mở rộng để nhìn nhận vấn đề, không ngừng vượt lên, mới có thể theo được bước tiến thời đại. Trong kinh doanh sản xuất cũng tồn tại những vấn đề như vậy. Việc ngày hôm nay có thể lúc nào đó không nhìn thấy hiệu quả, nhưng đứng ở góc độ về lâu dài thì vô cùng hữu dụng. Vì vậy, người có nhãn quan thiển cận thì thường thường chỉ căn cứ vào nhu cầu trước mắt để làm việc, không ý thức được sự phát triển tương lai. Chỉ có những người khôn ngoan, khi mới bắt đầu làm việc, không đặt trọng tâm ở trước mắt mà chú ý về tương lai. Bằng với sự miễn cảm nhạy bén của những nhà kinh doanh, họ chỉ cần thông qua một chút thông tin là có thể phán đoán sự phát triển của sự việc, từ đó có những đầu tư trước nhất. Những đầu tư này thường khi mới bắt đầu, người khác không hiểu, có một số người không thể tưởng tượng nổi. Nhưng

chỉ qua vài năm, thậm chí sau một thời gian dài, kinh doanh ngày càng hưng thịnh, sự nghiệp ngày càng lớn. Đến lúc đó, nhiều người mới phát hiện quyết định lúc đó sao mà cao minh thế. Rất nhiều thương nhân Triết Giang rất thích suy nghĩ cho lâu dài, họ thích dùng dây dài để câu cá to.

Năm đó có người hỏi Từ Văn Vinh: “Các anh đã đầu tư 150 triệu tệ để xây dựng khu du lịch này, nhưng theo tôi được biết, thu nhập một năm của các anh chỉ có 20 triệu tệ, lợi tức chưa đủ, thế nhưng lại hăm hở dốc hết lòng làm du lịch. Còn tôi cảm thấy Hoàn Kiếm không có lợi thế về giao thông, lại cũng không có ưu thế về nguồn du lịch.”

Từ Văn Vinh đã giải thích như thế này: “Tiền tôi làm du lịch là do làm công nghiệp mà ra. Vì muốn cải thiện môi trường phát triển của Hoàn Kiếm, mặt khác phong cảnh đẹp tuyệt vời của Tây Hồ cũng không phải tự nhiên mà có, Hoàn Kiếm trước đây chưa có phong cảnh đẹp, nhưng chúng tôi đã xây dựng lên để lại cho thế hệ mai sau: “Tự nhiên thiên thành”. Ngoài ra, công việc của chúng tôi hiện nay là công nghiệp, nhưng sau nhiều năm nữa, ngành công nghiệp không khói sẽ đóng vai trò chủ đạo. Nước Mỹ có thành phố Hollywood cũng từ một thị trấn hoang mạc mà nổi lên như Las Vegas, trải qua hai ba chục năm phát triển đã trở thành trung tâm công nghiệp điện ảnh của nước Mỹ và thế giới. Trải qua hàng trăm năm, ngành công nghiệp điện ảnh Mỹ đã trở thành ngành công nghiệp xuất khẩu đứng đầu. Chúng tôi mong muốn xây dựng một Hollywood của phương Đông.”

Ngày nay, mơ ước về một Hollywood phương Đông ở Hoàn Kiếm đang từng bước thực hiện. Năm 1996, Tập đoàn Hoàn Kiếm bắt đầu bước vào ngành công nghiệp điện ảnh và truyền hình. Đến nay đã đầu tư 3 tỷ tệ, xây dựng được mười ba trường quay lớn nhất châu Á, phục vụ cho các thể loại đề tài, được tạp chí Hollywood của Mỹ gọi là “Hollywood Trung Quốc”.

“Hiện tại khi đến Hoàn Kiếm, rất khác so với trước, vô cùng náo nhiệt. Được sự phê chuẩn của Bộ điện lực dành riêng duy nhất trên toàn quốc khu công nghiệp điện ảnh truyền hình, Tỉnh cũng liệt hạng mục trọng điểm này vào nhiệm vụ cải cách thể chế văn hoá và phát triển nguồn vốn văn hoá. Chính phủ cũng phê chuẩn hàng loạt chính sách ưu tiên cho khu vực thực nghiệm này như: thuế thu nhập, sử dụng đất đều được giảm bớt. Như vậy sẽ có rất nhiều đơn vị điện ảnh và truyền hình đến Hoàn Kiếm. Đồng thời cùng với điện ảnh Trung Quốc và sự dung nạp văn hoá sẽ dần dần kết hợp lại. Ngành công nghiệp điện ảnh và truyền hình sẽ lớn mạnh, đến một lúc nào đó nhanh chóng trở thành một ngành công nghiệp siêu việt. Lúc đó, hãy tin rằng chúng tôi có thể sánh ngang với Hollywood. Sau bảy năm suy nghĩ tìm tòi, Từ Văn Vinh đã tự hào nói như vậy.

Những người có đầu óc kinh doanh thật sự, thường sẽ phác họa ra dự cảm về phát triển tương lai, họ không phải là đi một bước tính toán một bước mà là tính toán mười bước mới đi một bước. Họ luôn luôn để mắt đến tương lai, đến sự phát triển. Đúng như Chủ tịch Tập đoàn Vạn Hưởng, Lỗ Quan Cầu nói: “Không thể đem ưu thế quá khứ thành ưu thế hiện tại, ưu thế hiện tại cũng không giống với ưu thế tương lai.” Chỉ có luôn luôn nghĩ đến tương lai, mới có sự phát triển không ngừng.

6. LUÔN LUÔN KHÔNG THOẢ MÃN VỚI HIỆN TRẠNG

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Trong con mắt thương nhân Triết Giang, không có việc khó. Ngoài ra họ còn rất thích không ngừng đặt ra cho mình những mục tiêu mới, không đợi chờ, không dựa dẫm, tin tưởng vào thị trường, tin tưởng vào bản thân, bởi vậy tính tự lập của thương nhân Triết Giang tương đối mạnh mẽ. (Nhà kinh tế học-Chung Bằng Vinh)

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tính cách của tôi là luôn luôn không thoả mãn, doanh nghiệp đã làm tốt rồi lại muốn làm lớn, làm lớn rồi lại muốn làm mạnh. (Chủ tịch Công ty Thăng Hoa-Hạ Sỹ Lâm).

Trong cuộc đời mỗi người, đối thủ cạnh tranh lớn nhất là chính mình. Cho dù làm người hay làm doanh nghiệp, việc khó khăn nhất là tự phủ định mình và vượt qua chính mình. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái-Nam Tôn Huy).

“Những nhà tỷ phú trên thế giới như Bill Gate, Lý Gia Thành, họ có nhiều tiền đến thế sao lại còn phải nỗ lực kiếm tiền? So với họ, chúng ta có lý do gì gửi tiền vào ngân hàng, rồi lại đi làm công cho ngân hàng?”. Đây là câu nói của thương nhân Ôn Châu Trương Đào Muội.

Người Ôn Châu có câu nói: “Mười vạn đồng chưa thể tính là giàu, trăm vạn đồng vẫn là bình thường, ngàn vạn đồng mới coi là bước khởi đầu”.

Tại Ôn Châu, với tinh thần chịu đựng gian khổ và thực sự làm việc của những thương nhân Triết Giang trong thời kỳ đầu là nhằm mục đích thay đổi hiện trạng cuộc sống bần cùng khó khăn. Khi cuộc sống của họ đã trở lên giàu có, khi sự nghiệp của họ có bước khởi đầu, họ sẽ “không an phận”, mà mong muốn giành được sự phát triển nhiều hơn, có nhiều tiền tài hơn. Đây chính là tinh thần luôn luôn

không thoả mãn với thực tại của thương nhân Triết Giang.

Năm 2000, tập đoàn Diệu Hoa sát nhập với xưởng sản xuất van cao áp, trở thành doanh nghiệp tư nhân đầu tiên Triết Giang sát nhập với doanh nghiệp quốc hữu.

Chi phí sát nhập với nợ hiện tại là 140 triệu tệ, chi phí cải tạo và nhiều thứ khác, tổng đầu tư cần tới 200 triệu tệ. Sát nhập lần này không phải là sát nhập bình thường, đây là sự mạo hiểm rất lớn. Trong khi đang còn xem xét việc khôi phục sản xuất, thì giấy đòi nợ của toà án liên tiếp gửi đến, những chủ nợ trước đây của xưởng liên tục đến đòi nợ, nhưng Chủ tịch Tập đoàn Diệu Hoa là Hà Kiến Quốc lại tỏ ra không hề lo sợ.

Dưới sự giúp đỡ và cổ vũ khuyến khích của các cấp lãnh đạo và các ngành, xưởng sản xuất cuối cùng đã khôi phục sản xuất một cách thuận lợi. Trong sản xuất, Hà Kiến Quốc mạnh dạn áp dụng “chế độ, kế hoạch, điều kiện” của người Ôn Châu, đưa xưởng sản xuất đi theo con đường sản xuất chính quy. Nhưng Hà Kiến Quốc chưa thoả mãn với những thành tích này. Tháng 5 năm 2002, Hà Kiến Quốc đưa ra một dây chuyền sản xuất cho xưởng van cao áp nhưng để tổng giám sát của Diệu Hoa là Trịnh Tông Hiến gánh vác trách nhiệm làm Tổng giám đốc.

Trịnh Tông Hiến đưa chế độ trực tiếp tiêu thụ chuyển thành phương thức đại lý tiêu thụ. Hà Kiến Quốc còn đưa ra vài “đại thủ pháp”

Tháng 5 năm 2003, Tập đoàn Diệu Hoa sát nhập với Công ty Máy biến áp khí An Khánh. Tháng 6 năm 2003, lại sát nhập với Công ty Điện khí Quảng Đức. Tháng 12 năm 2003, Tập đoàn Diệu Hoa lại sát nhập với xưởng điện khí An Khánh.

Tiếp theo, khi khu công nghiệp khoa học công nghệ An Huy Diệu Hoa thành lập, Công ty kết cấu sắt Diệu Hoa và công ty Sơn Viên lần lượt hoạt động.

Chỉ trong một thời gian ngắn chưa đầy nửa năm, Tập đoàn Diệu

Hoa đã có những bước tiến nhanh chóng không ngừng. Những hạng mục đầu tư của tập đoàn đều phát triển rất tốt. Khi đề cập đến tương lai phát triển tập đoàn Diệu Hoa tại An Huy, Chủ tịch tập đoàn Hà Kiến Quốc khẳng định: trong vòng năm năm, mục tiêu tiêu thụ sản phẩm của quần thể doanh nghiệp ở An Huy sẽ đạt 1,5 tỷ tệ.

Trần Thiên Kiều đã từng nói: khi mới bắt đầu kiếm tiền, nói kiếm được một triệu sẽ thôi, nhưng sau khi có một triệu rồi thì mục tiêu đặt ra là 10 triệu, sau đó là 100 triệu.... cứ như vậy, từng bước từng bước làm lớn.

Chủ tịch Công ty Tinh Công là Kim Lương Thuận sáng nghiệp từ một xưởng nhỏ ở quê nhà, về sau thành lập công ty Tinh Công. Hiện nay, Tinh Công là một trong 500 doanh nghiệp tư nhân mạnh nhất trên toàn quốc, có 16 công ty nhỏ trực thuộc tập trung khoa học công nghệ, công nghiệp, mậu dịch, trở thành Công ty tập đoàn đa khu vực với mô hình rộng lớn. Gồm nhiều ngành nghề: chế tạo cơ khí, kết cấu kiến trúc xây dựng sắt thép, chế tạo xe ô tô, kinh doanh thị trường chuyên ngành dệt, điện quang, bất động sản, buôn bán xuất nhập khẩu. Điều tạo nên những kỳ tích của doanh nghiệp là nhờ câu nói: “Đạo thành công chính là đạo cầu tìm, là đạo chí viễn”.

Chủ tịch Công ty Đại Hạ, Hàng Châu là Lâu Kim Viêm nói: “Tôi đã 35 năm làm việc trong 10 doanh nghiệp quốc hữu khác nhau, Đại Hạ, Hàng Châu là doanh nghiệp quốc hữu thứ mười. Có thể nói: 10 doanh nghiệp quốc hữu này đều thành công. Tôi kết luận được rằng: một là, phải tiến lên cùng thời đại, hai là phải không để lạc hậu.”

“Vốn của Đại Hạ Hàng Châu chỉ có 250 triệu tệ, nhưng nộp thuế lại tới 260 triệu tệ, năm nay có thể vượt qua con số 300 triệu. Nói cho cùng chúng tôi tiến kịp thời đại thể hiện chủ yếu trên nhãn hiệu sản phẩm. Chúng tôi thường cảm thấy có chút lạc hậu, đó là do các mặt chưa đầy đủ. Doanh nghiệp Đại Hạ Hàng Châu không phải là lớn, Hàng Châu cũng không phải là lớn, nhưng thương hiệu Đại Hạ Hàng Châu lại tương đối lớn. Đại Hạ Hàng Châu có được mức cao thu

nhập, có được hiệu quả lợi ích cao, có được thương hiệu tốt như vậy cũng là nhờ môi trường toàn diện của Triết Giang. Hiện nay chúng tôi - những thương nhân Triết Giang đã đưa thương hiệu sản phẩm ra toàn quốc, mọi người đều cảm thấy chỉ cần kết giao làm ăn với những người Triết Giang thì khẳng định sẽ thành công. Chúng tôi xác định cần thiết phải đưa thương hiệu thương nhân Triết Giang tiến thêm một bước ảnh hưởng, nâng cao tố chất chính thể, đưa tinh thần của người Triết Giang đạt đến độ tinh túy, làm cho sự phát triển càng thêm nhanh chóng.”

Do những thương nhân Triết Giang sẵn sàng làm những việc mà người khác không muốn làm, dám làm những việc mà người khác không dám làm nên họ đã thể hiện được năng lực, làm được những việc mà người khác không thể làm nổi.

Chủ tịch Công ty Thăng Hoa, Hạ Sỹ Lâm nói: “Tính cách của tôi là luôn luôn không thoả mãn. Doanh nghiệp đã làm tốt rồi lại muốn làm lớn, làm lớn rồi lại muốn làm mạnh. Hiện tại, Thăng Hoa được coi là một doanh nghiệp lớn tại Hồ Châu, nhưng so với những doanh nghiệp lớn trong tỉnh như Vạn Hưởng của Lỗ Quan Cầu còn thua xa. Thực ra, làm doanh nghiệp, cái khổ nhất là luôn luôn không thoả mãn và không ngừng gây áp lực cho mình.”

Nam Tồn Huy nói: “Nói thật cho anh biết một câu chuyện. Khi tôi đưa doanh nghiệp đạt mốc 10 triệu tệ, tham gia hội nghị của huyện, của tỉnh, tôi thường tự hỏi: tại sao không để tôi phát biểu? Thế nhưng khi quy mô doanh nghiệp đạt được mốc vài trăm triệu thì khi hội họp trong lòng tôi lại cầu xin: đừng để tôi phải lên phát biểu. Vì vậy, khi doanh nghiệp làm càng lớn, tôi lại càng cảm thấy cơn sóng to gió lớn của kinh tế thị trường. Con người thật ra giống như con khỉ, càng trèo lên cao càng lộ cái đuôi của mình ra. Bởi vậy lúc nào cũng nên cảnh giác, không ngừng vượt qua chính mình, thành thật làm người, làm thật tốt chữ “người” thì mới có thể làm phát triển tốt doanh nghiệp”.

Tập đoàn Vạn Hướng làm sao có thể duy trì sự phát triển dài lâu? Lỗ Quan Cầu trong khi trả lời báo Kinh doanh Trung Quốc đã tổng kết “Tôi nghĩ đến vài nguyên nhân: một là, cho dù bất cứ việc to hay nhỏ đều phải cẩn trọng xem xét. Việc lớn là do những việc nhỏ tích lại, gọi là tích gió thành bão. Nếu như một người hay một doanh nghiệp, cả ngày chỉ nghĩ đến làm đại sự, coi thường việc nhỏ, cuối cùng vì do xử lý việc nhỏ không đúng mà phạm sai lầm lớn. Gần đây tôi đã đặt ra cho doanh nghiệp của chúng tôi một mục tiêu mới, đó là tranh thủ trong vòng mười năm phải làm cho chỉ tiêu hiệu quả lợi ích ngày làm việc trên cơ sở ban đầu thêm được một số không. Tức là những năm 70, lợi nhuận kiếm được là một vạn tệ thì đến những năm 90 sẽ là 100 vạn tệ, đến trước năm 2010 phải đạt 1000 vạn tệ. Sự phát triển của Tập đoàn Vạn Hướng là bắt đầu từ ngày một vạn cho đến ngày 10 vạn rồi đến ngày 100 vạn, cứ như vậy phát triển dần lên. Nguyên nhân thứ hai, thực sự cầu thị. Kinh tế phát triển là do có nguyên tắc vững vàng, nhưng điều quan trọng hơn là cần phải phù hợp với quy luật kinh tế khách quan. Luôn luôn nắm vững nguyên tắc “thực sự cầu thị”, “lấy sức mạnh để hành động” không làm những việc vượt quá năng lực có thể gánh vác của mình. Sự thành công của một doanh nghiệp rất khó tìm ra quy luật, nhiều khi nó có quan hệ với cơ hội. Nhưng thất bại thì có quy luật, đó chính là vượt quá năng lực bản thân. Một doanh nghiệp muốn có thể chống đỡ được sự tấn công của đối thủ cạnh tranh trên thị trường tất phải có cơ sở vững vàng, như vậy mới vững như bàn thạch không lung lay.

Như trong năm 1995, dựa trên cơ sở điều tra thị trường trong nước, chúng tôi quyết định thực hiện hạng mục làm lớp xe răng góc, và một phần tiền đã được đầu tư. Nhưng về sau, khi ra nước ngoài điều tra mới thấy thực lực của mình còn kém, chúng tôi kịp thời bỏ dự án. Nguyên nhân thứ ba là luôn luôn không thoả mãn. Thời gian từng phút từng giờ trôi qua, lịch sử từng ngày từng ngày tiến về phía trước, nếu như một doanh nghiệp thoả mãn với thành tích của mình, điều

đó có nghĩa là bắt đầu thụt lùi. Dựa vào thành tích để duy trì là không thể duy trì được, chỉ có không ngừng xông pha mới có thể củng cố doanh nghiệp. Chúng tôi là một doanh nghiệp thôn quê đầu tiên đưa lên thị trường cổ phiếu, là doanh nghiệp đầu tiên có trung tâm kỹ thuật cấp quốc gia, là doanh nghiệp Trung Quốc đầu tiên sản xuất linh kiện phụ tùng xe ô tô tiến vào dây chuyền sản xuất xe ô tô thông dụng ở Mỹ. Chúng tôi luôn luôn nhắc nhở mình, phải có ý thức sáng tạo, có ý thức tiến lên, luôn phải làm nhanh hơn người khác nửa nhịp.”

Đúng như một ông vua ngành bán hàng trực tiếp Nhật Bản nói: “Tôi luôn luôn cho rằng kẻ thù lớn nhất của mình chính là sự thoải mái, thành công chỉ là điểm khởi đầu mà không có điểm kết thúc.”

7. SAU KHI PHẠM SAI LẦM PHẢI KỊP THỜI HỐI CẢI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Vấn đề xảy ra hôm nay có căn nguyên từ ngày hôm qua, vấn đề xảy ra ngày mai bởi căn nguyên của ngày hôm nay.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Một người chưa từng phạm sai lầm không thể coi là người thành thực, một nhà doanh nghiệp chưa từng phạm sai lầm cũng không thể coi là một nhà doanh nghiệp thật sự thành thực. (Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập – Uông Lực Thành).

Nhiệm vụ chủ yếu của CEO không phải là tìm cơ hội mà là nói “No” với cơ hội. Cơ hội thì rất nhiều nhưng chỉ có thể nắm lấy có một. Nếu nắm lấy nhiều thì tất cả đều mất hết. (Alibaba CEO Mã Vân).

Tôn Tử nói: “Thiện thắng bất bại, thiện bại bất vong”. Trong hoạt động kinh doanh sai lầm là điều thường thấy. Trong quá trình hoạt động kinh doanh, có rất nhiều sự việc cần phải lấy trực giác để phán đoán, mà tỷ lệ sai sót khi phán đoán bằng trực giác là tương đối

cao. Nhà phát minh lầy lùng Edison đã phát minh ra rất nhiều thứ, nhưng cũng có lúc sai lầm, ông nói: “Có rất nhiều việc mà tôi cho rằng là đúng, nhưng sau khi khảo nghiệm, thường sẽ phát hiện ra hàng trăm sai lầm. Vì vậy, đối với tất cả những việc lớn nhỏ tôi đều không dám đưa ra quyết định bất biến. Khi tôi phát hiện phán đoán của bản thân có điều không đúng, lập tức “nhìn gió chuyển buồm”, thay đổi phương hướng”. Trong hoạt động kinh doanh, quyết sách sai lầm là hiện tượng thường xảy ra. Chủ tịch Tập đoàn Hồng Thanh Diên là Tiền Kim Ba nói: “Một nhà doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh mà không phạm sai lầm thì đó không phải là nhà doanh nghiệp”. Nhưng những thương nhân khôn ngoan sau khi phạm sai lầm sẽ kịp thời tỉnh ngộ, kịp thời hối cải. Khi bạn đưa ra quyết sách, tốt nhất nên lắng nghe ý kiến mọi người, thì quyết sách đưa ra sẽ tương đối ổn định.

Một lãnh đạo ngân hàng Ytalia nói: “Mọi sự việc khi nhất thời chưa nắm được cách giải quyết, thì có thể tìm một số người thông minh đáng tin cậy hoặc những bạn bè tri kỷ có nhiều kinh nghiệm phong phú đối với việc này, kể lại vấn đề và ý kiến của mình, mời họ cho ý kiến.”

Những năm 90, khi mới nếm trải vị ngọt của đa nguyên hoá kinh doanh, Ông Lục Thành không cưỡng nổi sự cám dỗ kiếm tiền, đem một đồng tiền đầu tư vào 12 ngành nghề khác nhau, bao gồm: bất động sản, thực phẩm, đồ uống. Năm 1995, do đầu tư phân tán, không thể quản lý nổi, hậu quả bắt đầu bùng phát. Những người có trách nhiệm trong công ty mạnh ai nấy làm, tình hình ngày càng rối ren.

Năm 1995, với sự nhảy bèn của mình, Ông Lục Thành phát giác quyết sách của mình sai lầm, anh lập tức đưa ra định vị mới cho sách lược phát triển của Hoa Lập. Anh kiên quyết đưa 23 doanh nghiệp của 12 ngành nghề rút gọn xuống thành 4 công ty có và tập trung tinh lực vào một nhà máy có ưu thế nhất là nhà máy sản xuất

đồng hồ do điện. Quả nhiên sau hai năm, cùng với sự triển khai hai mạng lưới điện, lượng tiêu thụ đồng hồ điện tăng vọt, hiệu quả lợi ích của công ty cũng tăng theo. Sau sự việc đó, Ông Lục Thành tổng kết được những được mất thành bại của mình: “Một người chưa từng phạm sai lầm không thể coi là người thành thực, một nhà doanh nghiệp chưa từng phạm sai lầm cũng không thể coi là một nhà doanh nghiệp thật sự thành thụ”. Một cá nhân có thể thành công hay không, quan trọng ở anh ta có thể tỉnh ngộ vượt qua được chính mình hay không. Vấn đề xảy ra hôm nay có căn nguyên từ ngày hôm qua, vấn đề xảy ra ngày mai có căn nguyên của ngày hôm nay. Đây chính là câu danh ngôn chí lý của Chủ tịch Công ty Phương Thái, Mao Lý Tường.

Đối với thương nhân mà nói, phải luôn luôn nhắc nhở mình, giữ cho cái đầu thật tỉnh táo. Chỉ có không ngừng suy nghĩ lật đi lật lại vấn đề mới có thể vượt qua chính mình. Đinh Lỗi nói: “Con người là một quá trình tích lũy. Có lúc anh sẽ ngã, tức là trượt chân thì anh hiểu được việc nắm được một nắm cát trong tay.”

Phó viện trưởng Học viện quản lý đại học Phục Đán, Lục Hùng Văn cho rằng: Tổng giám đốc Tổng Khánh Hậu là một nhà doanh nghiệp rất giỏi về lật đi lật lại vấn đề. Ông nói: “Tôi tôn trọng Tổng Khánh Hậu như là một nhà doanh nghiệp, ông có cái nhìn xa và sự mẫn cảm kinh doanh, kịp thời cảnh tỉnh mình. Mặc dù trên thế giới không có thiên tài không phạm sai lầm, nhưng đối với Tổng Khánh Hậu, sai lầm lớn nhất là hạng mục quần áo nhi đồng chất đầy trong kho, mà hai, ba tuyến thị trường tiêu thụ chủ công của họ lại có rất ít người bỏ ra 300 tệ để mua bộ quần áo cho trẻ em. Đối với tập đoàn Oa Ha Ha, đây là thực sự chiến lược sai lầm.”

Giáo sư nhà kinh tế học Lương Tiểu Dân nói: “Sau nhiều năm sau cải cách mở cửa, thương nhân Triết Giang vẫn có thể đi trên một con đường thuận lợi, tôi cho rằng đó có liên quan đến tinh thần bao dung của họ. Sự bao dung đầu tiên thể hiện ở năng lực sửa chữa sai

lầm. Đại đa số thương nhân Triết Giang xuất thân tầng lớp thấp, trình độ văn hoá thấp, cùng với sự phát triển và lớn mạnh của doanh nghiệp, sự hạn chế này dần dần bộc lộ, nhưng họ không che đậy, bưng bít mà ngược lại, họ dám phủ định bản thân, không ngừng học tập tiếp thu những tri thức mới và những quan niệm lý luận mới, tăng cường năng lực chèo lái doanh nghiệp.”

8. BƯỚC RA KHỎI TRIẾT GIANG LÀ ĐI THEO HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Triết Giang mặc dù là một tỉnh nhỏ nhưng muốn có được sự phát triển lâu dài thì nhất định phải bước ra ngoài Triết Giang, đi ra khắp bốn phương.

Chủ tịch Tập đoàn Vạn Hưởng, Lỗ Quan Cầu cho rằng: “Từ tình hình thực tế Triết Giang, người đông đất chật, cần phải đi ra ngoài, cần phải làm công nghiệp. Triết Giang vốn là tỉnh nhỏ nên nhu cầu của chúng tôi là đi ra ngoài. Hiện tại kinh tế tỉnh Triết Giang đã phát triển đến một trình độ nhất định, doanh nghiệp cũng phát triển, muốn đi ra ngoài anh phải có đầy đủ năng lực. Sau khi có thực lực mới có thể có nguồn trợ giúp trong xã hội và cũng cần có một tinh thần tốt.”

Đối với thương nhân Triết Giang, đầu tư không có hạn chế về khu vực, chỉ cần có cơ hội, họ sẽ không bỏ qua. Đầu Thời kỳ đầu những năm 90, khi Hải Nam bắt đầu xây dựng phát triển, những thương nhân Triết Giang với sự nhạy bén đã ùn ùn kéo đến Hải Nam. Trong đó, thương nhân Triết Giang thành lập công ty được Á Châu đã cấm được rẽ sâu tại địa phương và tiếp tục phát triển.

Tổng giám đốc Công ty là Trịnh Chí Dũng nói: “Sự phát triển không phân biệt khu vực, chỗ nào cũng có thị trường, chỗ nào cũng là vũ đài của chúng tôi, có thể rộng chân rộng cánh mạnh dạn làm việc”. Ngày nay, Trịnh Chí Dũng đã ngắm vào những nơi lớn hơn trong nước và thị trường quốc tế.

Vài năm trước, Trịnh Vĩnh Cương vẫn quyết định rời tổng bộ Tập đoàn Sam Sam từ Ninh Ba lên Thượng Hải, mặc dù đã tạo ra một cơn địa chấn tại địa phương. Khi đó những lời trách cứ như “vong ân bội nghĩa” “chỉ nghĩ đến quyền lợi người khác mà không tính cho người nhà nhưng Trịnh Vĩnh Cương lại kiên định không rời: “Hành vi của chúng tôi hy vọng năm năm sau hãy nhận định lại”. Chưa đầy 5 năm sau, Khải Tuyền, Quân Dao, diện khí Hoa Đông cũng rầm rộ chuyển lên Thượng Hải. Hiện nay ngày càng nhiều thương nhân Triết Giang ý thức được rằng đi ra ngoài là có sự phát triển lớn hơn.

Là một trong những doanh nghiệp du lịch đứng đầu, Tập đoàn Tổng Thành sau khi nổ phát pháo gây chấn động bằng khu vui chơi Hàng Châu và Tổng Thành, lại đặt tầm ngắm vào Nam Kinh. Với quan niệm. “Muốn trời cao biển rộng, thì phải làm đến nơi đến chốn”, Chủ tịch Tập đoàn Tổng Thành - Hoàng Xảo Linh xuất ra một số tiền lớn, xây dựng tại Nam Kinh một khu du lịch ngang tầm với Tổng Thành Hàng Châu.

Những nhà kinh doanh bất động sản Triết Giang càng thỏa sức tung hoành. Tại Giang Châu tổ chức bán đấu giá đất, trong một năm thì thương nhân Triết Giang đến mua gần một nửa. Sau năm 2000, có gần 100 nhà bất động sản Triết Giang bắt tay thực hiện hơn 100 hạng mục ở Thượng Hải.

Vua ngành trân châu, ngọc trai là Đinh Mỹ Phú khi mới 17 tuổi đơn thương độc mã lên Thượng Hải, mỗi ngày từ sáng đến tối, trên cánh tay treo đầy các vòng trân châu đi dọc các phố bán dạo, thế mà cuối cùng tại đã làm nên một phen chấn động thiên địa. Tháng 4 năm 2001, tại số 1 phố Trung Hoa đường Nam Kinh, cửa hàng trân châu chính thức khai trương. Đinh Mỹ Phú qua một đêm trở thành danh tiếng. Ngày nay đâu đâu cũng thấy cấm cờ “Chiết” trên đường Nam Kinh. Tại Thượng Hải hiện nay có hơn 50 vạn thương nhân Triết Giang tập trung.

Cục trưởng cục công thương nghiệp Sơn Đông, Lý Hoa Lý nói:

kỳ thực sự lợi hại nhất của thương nhân Triết Giang không phải là tiền vốn, cũng không phải là kỹ thuật mà là cái đầu của họ “linh hoạt” hơn so với người khác, cánh tay “rộng” hơn, đặc biệt là cặp chân rất “dài” để chạy nhanh hơn.

Những thương nhân Triết Giang năng động căn bản họ không thoả mãn với thị trường trong nước. Tại hải ngoại, thương nhân Triết Giang đâu đâu cũng cắm rễ, đâu đâu cũng khai hoa, kết quả.

Giám đốc điều hành một công ty xuất nhập khẩu tại Nghĩa Ô nói: “Còn nhớ thời kỳ đầu, thương nhân Triết Giang và thương nhân nước ngoài buôn bán với nhau còn có điều lo sợ, hiện nay đã trở thành bình thường. Những người Triết Giang sinh ra và lớn lên trên mảnh đất này, không cần dùng đến phiên dịch, có thể dùng ngôn ngữ tiếng Anh lưu loát, hoặc ngôn ngữ Ả rập để đàm phán, mặc cả giá cả. Khi tiếp nhận đơn đặt hàng, họ vô cùng quyết đoán, hàng hoá trị giá một trăm vạn hay vài trăm vạn ngay lập tức có thể đặt ra, có lúc thậm chí không dùng đến tiền đặt cọc. Đồng thời, thương nhân Triết Giang cũng mở rộng tầm nhìn của họ, mặc dù đại đa số trình độ văn hoá của họ không cao nhưng năng lực học tập tri thức, kỹ thuật lại vô cùng mạnh mẽ, những sản phẩm của họ làm ra thường đi trước người khác.”

Đương nhiên, những người Triết Giang hiện tại đi ra ngoài và những người trước đây phải rời quê hương đi làm thuê là hoàn toàn khác nhau. Chủ tịch Tập đoàn Hồng Thanh Diên là Tiền Kim Ba cho rằng: đây là một biểu hiện rất tốt. “Đi ra khỏi Triết Giang là thân thể, ở lại Triết Giang là linh hồn”. Ông giải thích như thế này: “Trước đây đi ra ngoài chỉ cần dựa vào sức khỏe, chỉ cần có sức khoẻ và chuyên cần phấn đấu là có thể kiếm được tiền. Hiện nay, đi ra ngoài cần phải có trí tuệ, dùng thương hiệu sản phẩm của mình, sức tiền của mình để khai thác, phối hợp với những nguồn tài nguyên ở Thượng Hải và các nơi trên toàn quốc. Bởi vậy hai lần đi ra ngoài này là hai khái niệm khác nhau.”

Thị trường thành phố Hàm Dương tỉnh Thiểm Tây là Trương

Lập Dũng đã đánh giá như thế này: “Thương nhân Triết Giang đến Hàm Dương không chỉ mang đến những tiền vốn hy vọng phát triển và những quan niệm quản lý, kỹ thuật tiên tiến, mà điều quan trọng hơn là mang đến quan niệm tư tưởng xung kích cho Hàm Dương. Sự xung kích này chính là sáng tạo, dám xông pha, dám tranh chấp, dám làm và đồng vốn của những hạng mục giá trị hàng trăm vạn, thậm chí hàng ngàn vạn càng xứng đáng được người dân Hàm Dương quý trọng.

“Hiện nay những người Triết Giang sáng nghiệp tại Trùng Khánh có đến 10 vạn người, tổng ngạch đầu tư đến 12 tỷ tệ, đây là một nhóm đông nhất trong những nhà đầu tư trong nước đến Trùng Khánh. Ngoài đồng vốn đầu tư ra, tôi thấy có điều quan trọng hơn là thương nhân Triết Giang còn mang đến những quan điểm lý luận thị trường tiên tiến và quản lý sáng tạo linh hoạt, phương thức kinh doanh v.v... Những điều này đối với khu công nghiệp già cỗi Trùng Khánh là vô cùng đáng quý.” Phó bí thư tỉnh thành phố Trùng Khánh, Mộc Hoa Bình đã nhận xét về những giá trị của thương nhân Triết Giang như vậy.

Bắt đầu từ năm 1992, Tập đoàn Vạn Hưởng nhờ cơ chế linh hoạt của các doanh nghiệp quê nhà đã vay mượn được 50.000 đô la Mỹ, thành lập một công ty kinh doanh tiêu thụ tại Mỹ. Năm 1994, Bộ thương mại chính thức phê chuẩn thành lập Công ty Vạn Hưởng Mỹ quốc, đồng thời phê duyệt cho công ty 98.000 đô la, từ đó Vạn Hưởng tiến quân vào thị trường quốc tế. Lỗ Quan Cầu đã miêu tả sinh động như thế này: “Tại địa phương của người Tây, dùng tài nguyên của người Tây, làm ông chủ người Tây, kiếm đồng tiền của người Tây.”

Có thể thấy đi ra ngoài làm ăn chính là biểu hiện mượn lực và cũng là đi theo hướng phát triển.

9. HIỆU ỨNG CẤP SỐ NHÂN THÔNG TIN HOÁ

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Thông tin chính là chỉ đường cho phát triển

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Anh hoàn toàn có thể dùng một câu đơn giản nhất để giải thích nó: “Mượn gà đẻ trứng”. Hiện tại, rất nhiều doanh nghiệp tại Triết Giang đã bắt đầu học cách mô phỏng kinh doanh. (Chủ tịch Công ty Meters Bonwe –Châu Thành Kiến).

Thông tin chính là chỉ đường cho phát triển. Trong thời đại thông tin, hoạt động kinh doanh tất phải xây dựng trên cơ sở thông tin hoá. Chỉ có nhanh chóng thông tin hoá mới có thể chiếm được cao điểm khắc chế thị trường.

Năm 2003, trên tạp chí tuần, mạng Internet có đăng bài bình chọn “100 trang Web Trung Quốc có giá trị kinh tế nhất”, trong đó trang Web về ngành nghề của Triết Giang chiếm đến 80%.

Trong thời đại thông tin, những người thương nhân Triết Giang đã sớm ý thức được tính chất quan trọng của thông tin đối với kinh doanh, và họ đã sớm học được cách kinh doanh trên mạng Internet.

Chỉ cần bạn nhập dòng chữ “ngũ kim”, “tiểu thương phẩm”, “cà vạt” trên mạng Bai Du thì đứng hàng đầu tiên là trang Web Ngũ Kim, trang Web tiểu thương phẩm Nghĩa Ô và trang Web cà vạt Trung Quốc. Đa số những doanh nghiệp nhỏ và vừa Triết Giang đều thông qua những trang Web để tăng cường liên hệ với thế giới bên ngoài. Doanh nghiệp Triết Giang không chỉ coi trọng, tăng cường liên hệ với thế giới mà cũng rất coi trọng việc xây dựng thông tin hoá trong nội bộ doanh nghiệp. Meters Bonwe là một doanh nghiệp may mặc nhưng những khoa học công nghệ cao của thời đại thông tin lại được vận dụng một cách phổ biến tại công ty. Năm 1995, kim ngạch tiêu thụ của Meters Bonwe chỉ đạt 10 triệu tệ, năm 2001 đạt gần 800 triệu tệ, năm 2002 đạt 1,5 tỷ và đến năm 2003 đạt tới 2 tỷ tệ. Chưa đầy

10 năm phát triển, ngạch kinh doanh tiêu thụ của Meters Bonwe đã tăng 300 lần. Tốc độ phát triển trên biểu đồ gần như là một đường thẳng, nhưng bạn có thể tưởng tượng Meters Bonwe lại là một công ty may mặc không có công xưởng không? . “Anh hoàn toàn có thể dùng một câu đơn giản nhất để giải thích nó: “Mượn gà đẻ trứng”. Hiện tại rất nhiều doanh nghiệp tại Triết Giang đã bắt đầu học cách mô phỏng kinh doanh. Chủ tịch Công ty Meters Bonwe, Châu Thành Kiến đã giải thích về thành công của mình như vậy.

Châu Thành Kiến nói: “Là một hộ công thương cá thể trong tình hình nguồn vốn tích lũy có hạn, nếu như không áp dụng phương thức mô phỏng kinh doanh thì có khả năng không thể đạt tới quy mô như ngày nay. Nếu như tự mình xây dựng nhiều công xưởng, thì ít nhất cũng phải mất vài năm, lại còn phải có đến hàng ngàn cửa hàng chuyên bán hàng nữa! Ngoài ra, cho dù không tính đến thời gian thì mỗi xí nghiệp sản xuất ít nhất cũng phải đầu tư vài triệu tệ, dưới chúng tôi có đến 100 xí nghiệp sản xuất, và được coi là một con số trên trời.”

Meters Bonwe làm thế nào để thực hiện mục tiêu phát triển nhanh chóng? Đây chính là nhờ việc xây dựng hệ thống thông tin, Meters Bonwe thực hiện một quá trình kỹ thuật số hoá từ thống kê cho đến các đại lý bán hàng, đến hệ thống tiêu thụ các cửa hàng.

Từ năm 2002, tập đoàn Khang Nại áp dụng hệ thống quản lý toàn bộ doanh nghiệp ERP “Bất cứ một động thái nào của một cửa hàng nào đó, các phòng ban của tập đoàn lập tức có thể nắm vững tường tận tình hình, đưa ra những bố trí tương ứng.”

“Xây dựng thông tin hoá cần phải căn cứ vào tình hình thực tế doanh nghiệp. Ví dụ Khang Nại lấy sở trường của mình là sản xuất giấy làm vũ khí quan trọng nhất trong cạnh tranh thị trường sản phẩm, vì vậy việc xây dựng thông tin hoá trong Khang Nại áp dụng phương pháp dễ trước khó sau, sản xuất trước, quản lý sau. Đầu tiên là khoanh vùng những công việc cốt lõi của doanh nghiệp, đưa vào hệ thống phần mềm lĩnh vực sản xuất và nhân viên khai triển việc xây dựng thông tin hoá.” Trịnh Thái Thảo nói.

Xưởng cuốn thuốc lá Đại Hồng Ưng là một doanh nghiệp tư thương, nhưng điều đó không ngăn được họ từng bước thông tin hoá. Xưởng trưởng là Từ Phương Quyền giới thiệu: trước khi thực thi hạng mục ERP thì tình hình nội bộ doanh nghiệp Đại Hồng Ưng tương đối phức tạp, biểu hiện cụ thể là: phản hồi thông tin tiêu thụ chậm chạp không đúng, tình trạng quản lý tồn kho của doanh nghiệp khó khăn, dây chuyền sản xuất không thể bố trí phối hợp tối ưu hoá, năng lực quản lý việc tiêu thụ thuốc lá sợi còn yếu, thiếu năng lực khống chế trước sự việc và sau sự việc. Trong quản lý, lưu trình nghiệp vụ điều tra, cơ bản là áp dụng xử lý thủ công, thông tin trong nghiệp vụ, tài vụ và các phòng ban tương quan không thể thực hiện đồng bộ, hiệu suất trao đổi thông tin thấp, cũng không có hệ thống quản lý cung ứng, và tư tưởng ủng hộ quản lý khách hàng. Sau khi thực thi ERP, thông tin lưu thông, lưu thông vốn bắt đầu chỉnh đốn hợp lý, mức độ thấu hiểu được tăng lên, chu kỳ tiêu thụ sản phẩm được rút ngắn đến hai ba hôm, giảm bớt dư thừa trong kênh tiêu thụ 17%, việc tiêu thụ thuốc lá cao cấp tăng đến 100%, tiêu thụ thuốc lá loại vừa tăng 69%, loại kém cũng tăng 50%. Lãi suất lần đầu tiên vượt qua 20%, sản xuất đã tái hiện lại thời kỳ đỉnh cao của những năm 80.

“Kinh tế thị trường tất nhiên sẽ dẫn đến tồn kho, bởi vậy bạn không thể biết cuối cùng nhu cầu thị trường là bao nhiêu, bạn cũng không thể biết những đối thủ cạnh tranh xung quanh bạn cuối cùng sản xuất là bao nhiêu. Trong quy luật kinh tế thị trường, chỉ có thiếu hụt về nguồn tài nguyên mới tạo ra tiền tài, và không phải là bạn sản xuất được bao nhiêu thì tạo ra bấy nhiêu. Quan trọng ở chỗ bạn hiểu được nguyên tắc lấy hiếm làm quý như thế nào. Việc xây dựng thông tin hoá của chúng tôi tiến hành dưới một tiền đề như vậy”. CEO Jacquar - Hàn Vĩnh Sinh đã nói như vậy. Hàn Vĩnh Sinh cho rằng, trên cơ bản giải quyết vấn đề tồn kho, điều cần thiết là chuyển đổi triệt để mô thức kinh doanh. Ông rất tôn sùng mô thức kinh doanh tiêu thụ trực tiếp của công ty Dell “Quá trình mới là điều quan trọng hình thành sức cạnh tranh cốt lõi của mình. Sức cạnh tranh chủ chốt của Dell là nằm trong quá trình kinh doanh tiêu thụ của nó”. Hàn Vĩnh Sinh thử

vận dụng thông tin hoá trong công ty Jacquar và thi hành nghiệp vụ chế độ đo thân khách hàng.

“Trong vấn đề thông tin hoá của Jacquar, có một bộ phận làm rất tốt, đó chính là nghiệp vụ đo thân khách hàng Phòng nghiệp vụ đưa số đo khách hàng truyền qua mạng nội bộ đến bộ phận sản xuất. Bộ phận sản xuất sẽ căn cứ vào số đo này để triển khai nguyên liệu rồi gia công”.

Ngày nay, việc quản lý không có kho đã được thực hiện tại Jacquar. Thông qua hệ thống thông tin, bộ phận bán hàng của Jacquar có thể theo dõi rất rõ ràng, có thể giám sát tình hình tiêu thụ và sản xuất từng chiếc áo sơ mi, bộ comple, bộ phận đóng gói chuyển hàng, có thể căn cứ vào giám sát của máy tính để kiểm soát việc chuyển phát hàng.

10. ỔN ĐỊNH ĐA NGUYÊN HÓA

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Chức năng ngầm của đa nguyên hoá là duy trì thực lực chủ chốt của doanh nghiệp.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Người Triết Giang trên thực tế bị bức phải đi ra ngoài, phải xông xáo, bị khổ đau. Người nghèo thì buồn tủi, người nhàn thì không được tự tại, mọi người ai ai cũng muốn sáng nghiệp. (Chủ tịch tập đoàn Đức Lực Tây-Hồ Thành Trung).

Cùng với việc kinh doanh ngày càng lớn, quy mô doanh nghiệp không ngừng lớn mạnh nhưng sản phẩm đơn nhất, thị trường đơn nhất thì rủi ro mang đến ngày càng nhiều. Có thể so sánh như anh có một số trứng gà, nếu như đặt trong cùng một chiếc giỏ, nếu không chú ý đá trúng vào giỏ, tất cả số trứng sẽ bị vỡ nát, nếu như anh phân chia số trứng đặt trong vài cái làn, cho dù một cái làn bị đánh đổ thì

trứng gà trong những cái làn khác vẫn còn.

Lưu Hồng Sinh nói: Nước Anh có câu thành ngữ: “Không nên đặt tất cả trứng gà trong một cái làn”. Câu nói này tôi rất tin dùng. Khi tôi sáng lập doanh nghiệp tôi cũng áp dụng như vậy, nuôi dưỡng giáo dục con cái cũng áp dụng như vậy.”

Lưu Hồng Sinh có 8 người con trai, 3 con gái, sinh thời ông rất chú trọng đến việc giáo dục con cái. Ông cho rằng: muốn cho gia nghiệp họ Lưu được duy trì mãi mãi thì cần phải tiến hành giáo dục không giống nhau đối với con cái. Lấy sự khác nhau của họ sau này để có thể tiếp quản gia nghiệp họ Lưu từ những góc độ khác nhau.

Lúc đó Trung Quốc, phân tranh trong nước không dứt, nước ngoài đang nhắm nhe nhắm vào Trung Quốc. Lưu Hồng Sinh cho rằng, cho dù là ngoại bang nào muốn xâm lược Trung Quốc thì đem nam, nữ gửi đến những nước mạnh đó để du học; như vậy về sau tiếp quản sản nghiệp nhà họ Lưu mới có thuận lợi tốt.

Thế là ông phân chia nam nữ gửi đến các nước như Anh, Mỹ, Nhật du học. Đồng thời ông đề ra hai yêu cầu cho con cái: một là, sau khi học xong phải lập tức quay về tham gia quản lý kinh doanh doanh nghiệp họ Lưu. Hai là, không cho phép con cái lấy vợ, lấy chồng người nước ngoài.

Trong phương diện kinh doanh, Lưu Hồng Sinh chú trọng đến chiến lược đa nguyên hoá. Hạng mục đầu tư của ông gồm có: diêm, than đá, xi măng, gạch ngói, dệt len, ngân hàng, bảo hiểm, giao thông v.v...

Những doanh nghiệp đầu tư của ông, trừ những người hợp tác làm ăn ra, đều là công ty cổ phần. Trong những công ty này ông phân biệt trách nhiệm của tổng giám đốc, chức vụ trọng yếu của chủ tịch và ban điều hành. Dưới cách nhìn của Lưu Hồng Sinh, thế cục trong nước lúc đó là không ổn định, nếu như đem tất cả tiền của đầu tư vào một hạng mục thì rất dễ rủi ro. Vì vậy, đầu tư phân tán cũng là giảm mạo hiểm, để lại cho mình một lối thoát. Ông nói: “Tôi không đem hết

trứng gà để vào trong một cái giỏ, tiền đầu tư của tôi là đầu tư phân tán, tránh được rủi ro và không tổn thương nguyên khí.”

Vì vậy, để tránh rủi ro do quy mô sản xuất lớn mang đến, khi doanh nghiệp phát triển đến một thời gian nhất định, đa nguyên hoá trở thành con đường tất phải đi qua.

Lý Gia Thành là một quy phạm điển hình kinh doanh đa nguyên hoá. Có người hỏi Nam Tồn Huy rằng: nên học tập Bill Gate hay Lý Gia Thành? Nam Tồn Huy trả lời: nên học Bill Gate trước, sau học Lý Gia Thành, bởi vì Bill Gate là một tấm gương về chuyên nghiệp hoá, còn Lý Gia Thành lại là tấm gương về đa nguyên hoá. Nam Tồn Huy cho rằng: đa nguyên hoá là để doanh nghiệp tránh rủi ro kinh doanh, làm cho tài sản của doanh nghiệp được tăng lên, đó cũng chính là sức sống của doanh nghiệp được lâu dài, tránh được lạc hậu.

Trong những năm 90, thời kỳ đầu Tập đoàn Chính Thái đã nếm trải “đa nguyên hóa”. Họ đã từng hướng đến những ngành nghề như: may mặc, đồ uống. Nhưng sau khi nộp vài trăm vạn học phí, cuối cùng thất bại. Sự nếm trải đa nguyên hoá này khiến cho Nam Tồn Huy hiểu được một đạo lý: đa nguyên hoá nên căn cứ vào năng lực và thực lực tiến hành của mình. “Đa nguyên hoá không chú ý đến thực tế chỉ là đa nguyên hoá mù quáng, kết quả không chỉ làm không tốt, thậm chí nghề chính của mình bị tổn thất”. Chính Thái đã nhận được bài học đó là: Không quen không làm, không có ưu thế không làm, muốn đa nguyên hoá thì cần phải “đồng tâm đa nguyên hoá”.

Từ đó Nam Tồn Huy thay đổi cách suy nghĩ chiến lược, xác định rõ ràng đưa doanh nghiệp định vị trong “nghề chế tạo điện khí”, loại bỏ những xí nghiệp không liên quan đến “điện”, thi hành “đồng tâm đa nguyên hoá”.

Nam Tồn Huy nói: “Cái gọi đồng tâm đa nguyên hoá, thì tâm là như thế nào? Chủ yếu là để xem anh phát triển doanh nghiệp của anh như thế nào. Doanh nghiệp Mỹ sản xuất đồ điện thông dụng đã

có hàng trăm năm tồn tại, họ có thể làm thật tốt mỗi sản phẩm, làm thật tinh, làm thật chuyên, thật tỷ mỉ. Khi doanh nghiệp trưởng thành, thông qua việc vận hành thao tác đồng vốn và dịch vụ của nhà máy, đã tạo ra một chuỗi giá trị hoàn chỉnh. Tập đoàn Chính Thái chú trọng hình thành một chuỗi nhà máy hoàn chỉnh, chú trọng phối hợp dịch vụ, gồm những thành phố chủ yếu đều phải khoanh vùng triển khai nghề chính.”

Năm 2001, Công ty điện khí Chính Thái thành lập khu công nghiệp khoa học công nghệ cao Đại Kiều thành phố Ôn Châu bao gồm một số công ty chuyên nghiệp hoá sản xuất các loại máy móc như: nhiệt kế điện khí, ổn áp, biến đổi điện áp thấp và nhiều loại hình mới. Năm 2002, Công ty điện khí Chính Thái cải tổ, hình thành một công ty điện khí khổng chế, một công ty thiết bị điện, công ty thiết bị điện đầu cuối, công ty ổn áp, đồng thời tiến thêm một bước mở rộng năng lực sản xuất của những công ty chuyên nghiệp sản xuất những linh kiện rời và chế tạo thử những sản phẩm mới như: thiết bị hàn, linh kiện điện tử, ép nhựa, chế tạo khuôn mẫu.

Năm 2004, tập đoàn Chính Thái lại cải tổ, hình thành hai ngành nghề chính lớn là: sản phẩm cao áp và sản phẩm áp thấp, đưa điện khí cao áp, điện khí cao áp cảm ứng và một số nguồn tài nguyên khác chuyển dịch đến Thượng Hải, công ty điện khí Chính Thái. Đến lúc này, lấy Công ty điện khí Chính Thái làm nhà máy trung tâm, lấy Ôn Châu và Thượng Hải làm cơ sở chủ yếu sản xuất và nghiên cứu của Tập đoàn Chính Thái đã được hình thành.

Có người cho rằng, Chính Thái trong phương diện đa nguyên hoá đã thất bại, có một số phương tiện thông tin thậm chí gọi Chính Thái là một doanh nghiệp duy nhất ở Ôn Châu không đa nguyên hoá. Trên thực tế, sự lý giải của Chính Thái lại không như vậy. Họ cho rằng: “đa nguyên hoá và chuyên nghiệp hoá hai mô thức phát triển này không phân biệt ưu, kém. Vấn đề ở chỗ có thích hợp hay không với bản thân doanh nghiệp.”

Liêu Nghị đã chỉ ra rằng: những nhà máy của Tập đoàn Chính Thái trong thời kỳ đầu định vị là “đứng vững trên điện khí áp thấp, bật lên cũng nhờ điện khí áp thấp”, đây chính là đa nguyên hoá nội trong ngành nghề và cũng là kéo dài trong lĩnh vực chuyên nghiệp. Quá khứ Chính Thái chưa làm đa nguyên hoá, nhưng cũng không thể nói về sau vĩnh viễn sẽ không làm. Nam Tồn Huy nói phải đun sôi bình nước của mình chứ không nói một đời người chỉ đun một bình.

Tháng 5 năm 2002, kế hoạch đầu tư vài trăm triệu của Oa Ha Ha là tạo thương hiệu trang phục nhi đồng, kết quả là hạng mục này lại thất bại. Khi nói đến việc này, Tống Khánh Hậu đã kể lại nỗi đau của mình: “Vài năm gần đây, ngành nghề nước giải khát cung đã vượt cầu, ngoài ra ngành nghề này không thể độc quyền. Bởi vậy chúng tôi đa nguyên hoá kinh doanh, mong muốn xây dựng bồi đắp được điểm tăng trưởng lợi nhuận mới, nhưng sự thật thất bại là khó có thể né tránh. Tống Khánh Hậu vẫn lật đi lật lại vấn đề quyết sách sai lầm của mình. Ông thẳng thắn thừa nhận: “Hiện tại quyết sách của chúng tôi có một số sai lầm, tuy rằng có nhu cầu rất lớn về trang phục nhi đồng, nhưng thân thể trẻ em lại lớn rất nhanh, những người thực sự muốn mua trang phục trẻ em không nhiều. Ngoài ra, sự phát triển của thị trường này có một quá trình, lượng tiêu thụ ở thị trường cấp thành phố của Oa Ha Ha tương đối cao, nhưng năm ngoái khi mới bắt đầu chúng tôi đã bỏ rơi thị trường cấp huyện. Đợt tình hình kinh tế của mọi người tốt lên một chút, cơ hội có thể càng nhiều hơn.”

Chủ tịch Công ty Liên Hợp Hiện Đại là Chương Bằng Phi cho rằng: chức năng ngầm của đa nguyên hoá là duy trì thực lực chủ chốt doanh nghiệp. Ông nói: “Chúng tôi là một trong những doanh nghiệp tư nhân sớm nhất ở Triết Giang đã trải qua một quá trình dài, có rất nhiều kinh nghiệm và giáo huấn. Năm 1995, 1996 trong vòng điều tiết kinh tế thị trường vĩ mô, có đến 95% tập đoàn công ty bị phá sản, chúng tôi cũng bị thiệt hại tổn thất đến 60 triệu tệ, đó là tai hoạ ngập đầu. Nguyên nhân chúng tôi không bị đổ chính là do trong đa nguyên

hoá kinh doanh, cho dù lúc khó khăn nhất vẫn còn tạm được. Ví dụ như: thị trường điện gia dụng, thị trường thực phẩm v.v... Vì vậy tập đoàn cho dù có bao nhiêu công ty đi nữa thì tổng bộ tập đoàn trước sau vẫn không có khoản nợ, thực lực chủ chốt của doanh nghiệp luôn luôn được bảo vệ. Nói một câu! không nên đem mọi rủi ro áp đặt một nơi.” Có thể thấy khi thi hành chiến lược đa nguyên hoá, nhất định phải kiên trì với một phương hướng chủ đạo, không thể mù quáng đa nguyên hoá, mà là ổn định đa nguyên hoá. Đúng như chủ tịch tập đoàn Thiên Hạ là Hạ Kiến Thống nói: “Gần đây trong nước có rất nhiều doanh nghiệp bị phá sản, đại bộ phận là đa nguyên hoá. Nhưng từ góc độ đất nước chúng ta có sự thay đổi lớn để xem xét thì đa nguyên hoá kinh doanh lại là tất yếu. Đa nguyên hoá kinh doanh mang đến nguồn vốn, nhân tài và nhiều phương diện khác. Đây chính là sự lựa chọn lưỡng nan của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần phải kết hợp với đại hoàn cảnh, nắm thật chắc quan hệ Thiên- Địa- Nhân.”

Ổn định đa nguyên hoá nghĩa là cần phải kiên trì với một phương hướng chủ yếu, sau đó phát triển đa nguyên hoá theo hướng đó. Đúng như Tăng Xương Phong nói: “Đa nguyên hoá kinh doanh, đầu tiên phải cố định trong một ngành nghề, đợi cho đến khi ngành nghề này phát triển ổn định mới có thể chuyển sang phát triển ngành nghề khác, mà là không phải giống như khi nhổ cỏ ngắt được một cây lại vứt đi một cây. Khi chúng ta làm một mảng thị trường thì nhất định phải có trang Web hai phía, cần có một sức mạnh xã hội mới có thể triển khai một loại sản phẩm mới. Có thể nói, đa nguyên hoá của tôi có nguyên tắc. Trong sự phát triển của kinh doanh bất động sản, để xây dựng cho mình một trang Web kinh doanh tốt, ngoài việc có một trang Web kinh doanh tốt còn phải không ngừng phát triển mở rộng nhiều loại sản phẩm tiêu thụ, sử dụng nguồn tài nguyên đạt tới tối đa hoá. Hiện tại mô thức phát triển của chúng tôi là càng nhiều liên doanh liên kết càng tốt”.

Hiện nay, Tập đoàn Hoa Lập đang đi trước tiền lệ “kinh doanh

đa quốc gia” lại quyết định trong vòng 5 năm phải đưa tập đoàn thành hai nửa: một nửa kinh doanh trong nước, một nửa kinh doanh tại nước ngoài. Thương nhân Ôn Châu - Lý Ái Liên trong khi duy trì ngành nghề giấy da làm nghề chính của tập đoàn Cự Nhất, đang dần dần tiến vào ngành bất động sản, khách sạn, công nghiệp giải trí và mậu dịch, gần đây lại còn mạnh mẽ tiến quân vào công nghiệp điện lực. Đây đều là những bước tiến hành “ổn định đa nguyên hoá”.

11. ĐẢ PHÁ CHẾ ĐỘ DOANH NGHIỆP GIA TỘC

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Nếu như con cái anh giỏi hơn anh, thì hà cớ gì anh phải để lại sản nghiệp cho chúng. Nếu như con cái anh không bằng anh, anh cũng không phải để lại sản nghiệp cho chúng. Nếu như con cái anh giống như anh, anh cũng chẳng phải để lại sản nghiệp cho chúng.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Khi doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh, năng lực gia tộc ngày càng suy yếu, để bù đắp sự suy yếu này, anh cần đến ngoại lực, sự trợ giúp của họ khiến mình phát triển. (Tổng giám đốc Tập đoàn Đinh Vũ-Phan Bội Thông).

Truyền thuyết kể: Vua Nghiêu khi về già, bắt đầu suy nghĩ đến việc người nối dõi. Ông hiệu triệu thủ lĩnh các bộ lạc bốn phương, nói với họ: “Ta nay già rồi, các người xem ai có thể kế tục tốt được?”

Có người nói: “Con trưởng của bộ hạ là Đan Chu chẳng phải là người rất tốt hay sao, anh ta thấu tình đạt lý có thể kế tục đại sự”

Vua Nghiêu nói: “Không được, Đan Chu không tôn trọng lễ, pháp, chỉ thích đánh đấm, không thể dùng.”

Có người nói: “Trong dân gian có một chàng trai tên là Thuấn, đức tài vang danh thiên hạ, đáng tiếc chỉ là một người dân bình thường.”

Vua Nghiêu nói: “Người dân bình thường thì sợ cái gì, chỉ cần đức tài vẹn toàn, có thể xứng đáng với ngôi vị đế vương là được”.

Có người nói: “Anh ta chỉ là con một người mù, mẹ mất sớm, bố lại lấy thêm người thiếp, sinh được một người em. Cha anh ta hồ đồ, người mẹ kế độc ác, người em dã man. Ba người vài lần mưu kế hãm hại chết Thuấn nhưng Thuấn lại không vì thế mà hận bố mẹ và em, vẫn hiếu thuận với bố mẹ như trước, thân thiện với em.”

Thế là vua Nghiêu sai người đến triệu Thuấn đến, quyết định khảo nghiệm thật kỹ Thuấn. Trải qua ba năm khảo nghiệm, vua Nghiêu cho rằng Thuấn xứng đáng là người kế tục ngôi vị, liền quyết định nhường lại ngôi báu cho Thuấn.

Lúc này có người nói: “Ngôi vị nên truyền lại cho con trai trưởng của bộ hạ là Đan Chu mới phải, nếu không Đan Chu hẳn không hài lòng.”

Vua Nghiêu nói: “Đức tài của con trai ta Đan Chu đều không thể so sánh với Thuấn, đem ngôi vị truyền cho Thuấn, Đan Chu không hài lòng, nhưng đối với người thiên hạ lại có lợi. Đem ngôi vị truyền cho Đan Chu, Đan Chu tuy có vui mừng, nhưng người thiên hạ sẽ bị hại. Ta không thể vì một người vui mừng mà để người thiên hạ bị hại!” Thế là vua Nghiêu long trọng tổ chức nghi thức nhường ngôi vị cho Thuấn.

Tập đoàn Khang Nại là một doanh nghiệp gia tộc điển hình nhưng lại giành được thành công cực lớn.

“Doanh nghiệp gia tộc là một hình thức tổ chức rất tốt, nó có quyết sách linh hoạt, việc liên lạc thuận tiện nhanh chóng, có độ trung thành cao và các ưu thế khác. Nhưng nếu như doanh nghiệp gia tộc không xây dựng được chế độ quản lý doanh nghiệp hiện đại thì sẽ mang đến sự ngăn trở cho phát triển doanh nghiệp, những vấn đề dẫn tiến nhân tài ưu tú và khó giữ được họ. Bởi vậy tôi cho rằng, điều quan trọng trong quản lý doanh nghiệp gia tộc là cần phải nhanh chóng xây dựng một quy phạm phù hợp với chế độ quản lý doanh nghiệp hiện đại đối với thực tế doanh nghiệp”. Phó tổng quản lý tập

đoàn Khang Nại - Trịnh Thái Thảo đã nói như vậy.

Cùng với sự phát triển của doanh nghiệp, mô thức quản lý hình thức gia tộc dần dần thể hiện sự yếu kém, nhất là khi doanh nghiệp phải đi theo hướng toàn quốc hoá và thế giới hoá, đưa ra một quyết sách không phải đơn giản như vị gia trưởng vỗ bàn là xong. Chủ tịch Công ty Meters Bonwe là Châu Thành Kiến nói: “Khi anh làm một dự án một trăm triệu, thì trong một doanh nghiệp chỉ dựa vào tư duy một người có thể nắm được thắng bại. Nhưng nếu như anh làm dự án vài trăm triệu thì không thể dựa vào dăm ba người, chỉ có thể dựa vào nguồn tài nguyên của cả một xã hội, tri thức của cả một xã hội.”

Khi nói về yếu kém của doanh nghiệp hình thức gia tộc, Phan Bội Thông đã nói: “Doanh nghiệp gia tộc rất dễ hình thành một gia tộc ngoan cố bảo thủ, bởi vậy chúng tôi không ngừng nhận thức là phải dả phá nó, đương nhiên là chúng tôi phải cân nhắc đến được mất của nó.”

Ngoài ra, doanh nghiệp gia tộc khi sử dụng người, rất khó làm cho nhân tài ưu tú thật sự tiến vào tầng quản lý. Vì vậy, trong một mức độ rất cao của mô thức này đã hạn chế nhân tài ưu tú tham gia quản lý. Tổng giám đốc Tập đoàn Đĩnh Vũ là Phan Bội Thông đã nói: “Khi doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh, năng lực gia tộc ngày càng suy yếu, để bù đắp sự suy yếu này, anh cần đến ngoại lực, sự trợ giúp của họ khiến mình phát triển.”

Thương nhân hải ngoại Ôn Châu, Tổng giám đốc Công ty Phi Thiên Paris - Trương Viễn Lượng nói: “Khi chúng tôi phát triển nhanh, những cuộc làm ăn kinh doanh vài trăm vạn thậm chí là hàng ngàn vạn lại rất khó khăn ở Paris. Đây đúng là vấn đề mà nhiều ông chủ Ôn Châu đã tổng kết là gặp phải “đụng trần”. Khi doanh nghiệp làm đến một trình độ nhất định thì xuất hiện thắt nút cổ chai. Chúng tôi ở nước ngoài cũng như vậy, đây có lẽ đều là nỗi khổ của những thương nhân Ôn Châu.”

Nguyên nhân chủ yếu việc hình thành “đụng trần” là do mô

thức quản lý tự gia đình phường hội có khác so với những cửa hàng của người Pháp hoặc người Do Thái. Người Ôn Châu chúng tôi sẽ không mời những người ngoài vào làm kế toán hoặc làm công, bởi vậy tất cả quản lý chỉ là hai vợ chồng hoặc thêm con cái. Những mô thức này chỉ phù hợp với giai đoạn đầu khởi bước làm phường hội, gia đình. Nhưng khi đạt đến một trình độ nhất định, vấn đề sẽ nảy sinh ở cơ cấu chế độ doanh nghiệp, tổ chức của nhà doanh nghiệp và thể chế lãnh đạo đều trở thành vật ngăn trở doanh nghiệp tiếp tục làm lớn."

Có thể thấy, thể chế hình thức quản lý gia tộc kìm nén sự phát triển doanh nghiệp. Theo điều tra của học viện kinh tế ở Mỹ cho thấy: có khoảng 70% doanh nghiệp gia tộc không thể truyền đến đời thứ hai, 88% không thể truyền đến đời thứ ba, chỉ có 3% doanh nghiệp gia tộc ở đời thứ tư còn tiếp tục kinh doanh. Trong vòng bốn đời tỷ lệ đào thải đạt tới 97%, sự sống còn của doanh nghiệp gia tộc quả là rất khó. Liên quan đến việc cha truyền con nối của mô thức doanh nghiệp gia tộc, có một đoạn đối thoại vô cùng kinh điển:

"Nếu như con cái anh giỏi hơn anh, thì hà cớ gì anh phải để lại sản nghiệp cho chúng, nếu như con cái anh không bằng anh, anh cũng không phải để lại sản nghiệp cho chúng, nếu như con cái anh giống như anh, anh cũng chẳng phải để lại sản nghiệp cho chúng."

Ngày càng nhiều thương nhân Triết Giang đối với nhận thức về doanh nghiệp gia tộc đã vượt qua bậc tiền bối của họ. Lý Gia Thành đã từng nói: "Tôi nói thực một câu, người thân không phải nhất định là người thân tín. Có một người mà anh muốn làm việc dài lâu với anh ta, anh cảm thấy cách suy nghĩ của anh ta và anh có cùng điểm chung thì anh nên tín nhiệm anh ta, giao cho anh ta một công việc trọng yếu, anh ta sẽ làm. Con người này có thể làm người thân tín của anh."

Những người thương nhân Triết Giang khôn ngoan khởi nghiệp bằng sáng nghiệp gia tộc. Trong quá trình phát triển đã nắm trái điều

tệ hại của doanh nghiệp gia tộc, vì vậy họ hiểu: doanh nghiệp muốn phát triển không thể chỉ dựa vào lực lượng gia tộc, cần phải khéo léo đánh bại chế độ gia tộc, làm cho càng nhiều nhân tài đến gia nhập, thúc đẩy doanh nghiệp duy trì phát triển mạnh mẽ.

Công ty Thiên Chính, Ôn Châu là công ty sản xuất dụng cụ điện điện áp thấp, được thành lập năm 1990. Thời kỳ đầu thành lập, những người lãnh đạo chủ yếu của công ty là anh em Cao Thiên Lạc và Cao Thiên Phương. Về sau, Cao Thiên Lạc dần dần nhận thấy, nếu chỉ dựa vào sức mạnh của những thành viên trong gia tộc là không thể thích ứng với yêu cầu phát triển doanh nghiệp và cạnh tranh thị trường. Thế là cuối năm 1996, Công ty Thiên Chính thông qua với mức lương một năm là 30 vạn tệ, công khai thuê Tổng giám đốc điều hành. Trong số ứng cử viên đến, đã chọn ra được Hồ Trung Thắng nguyên trước đây đã làm Tổng giám đốc của một công ty quốc hữu. Về sau công ty Thiên Chính phát động toàn bộ nhân viên cán bộ tham gia đóng góp cổ phần, tập trung được một số vốn vài ngàn vạn đồng, từ đó quyền hành lãnh đạo doanh nghiệp đã được phân tán hoá.

Chính vì như vậy, một lớp mới thương nhân Triết Giang có ý thức xoá bỏ mô thức doanh nghiệp gia tộc, làm cho doanh nghiệp thương nhân Triết Giang ngày càng cường thịnh, phát triển ngày càng vững bền.

Ngày 10/5/2000, tổng Bí thư Giang Trạch Dân thị sát Tập đoàn Chính Thái. Sau khi xem xong chuyên đề “hướng đi tân thế kỷ của Chính Thái”, tổng Bí thư Giang Trạch Dân hỏi Nam Tồn Huy: “Một năm sáng nghiệp với 200 vạn tệ thì trong đó có bao nhiêu là của mình?” Nam Tồn Huy trả lời: “Một nửa là vốn tự có, một nửa là vay, nhưng không có khoản vay ngân hàng, đều là dựa vào những người đầu tư trong xã hội.”

Giang Trạch Dân lại hỏi: “Cách đầu tư này như thế nào?”

Nam Tồn Huy giới thiệu cho tổng bí thư Giang Trạch Dân cơ cấu cổ phần của Tập đoàn Chính Thái. Ông nói: vốn của Chính Thái

đã đạt tới 800 triệu tệ, trong đó có 500 triệu là tự có, còn lại hơn 300 triệu là khoản vay trong xã hội.

Sau đó, tổng Bí thư Giang Trạch Dân lại hỏi Nam Tồn Huy: “Những người gia tộc chiếm bao nhiêu vốn”. Nam Tồn Huy nói khoảng 100 triệu. Lúc này tổng bí thư lại hỏi “Con ông mấy tuổi?

Nam Tồn Huy trả lời: “Mười mấy tuổi rồi!”

“Ông có dự định cho con làm người kế tục không?” Tổng Bí thư lại hỏi như vậy.

“Chưa chắc”. Nam Tồn Huy kiên định trả lời.

“Tại sao? ”

“Chúng tôi là một doanh nghiệp chế độ cổ phần. Trong chế độ cổ phần doanh nghiệp, những người làm tổng giám đốc nhưng không phải là cổ đông không ít. Chúng tôi áp dụng nguyên tắc giành cho những người tài năng, không nhất định phải là con cái của người kế tục”. Nam Tồn Huy đã giải thích như vậy.

Nghe đến đây tổng Bí thư Giang Trạch Dân khẽ cười. Trong vấn đề người kế tục, Nam Tồn Huy phải suy nghĩ, dụng tâm rất nhiều.

Năm 2004, trong hội nghị bàn tròn những nhà quản lý doanh nghiệp tư nhân Triết Giang, Nam Tồn Huy đã giải thích về cách nghĩ vấn đề người kế tục. Ông nói: “Chính Thái có hơn 100 cổ đông, trong đó có 9 người quản lý cao cấp. Chúng tôi khuyến khích cổ vũ con cái của những vị quản lý cao cấp này sau khi học xong không trở lại Chính Thái làm việc, cần phải ra ngoài xông xáo. Trong quá trình này tiến hành quan sát và khảo nghiệm họ. Nếu như có người nào đó thành công thì Chủ tịch tập đoàn sẽ mời họ về Chính Thái làm việc, nếu không thành thì đó là bại gia tử. Những người cổ đông ban đầu sẽ thành lập một ngân sách, rồi mời chuyên gia quản lý đến huấn luyện bồi dưỡng những bại gia tử này.”

Nghe nói ngân sách dành cho những bại gia tử này có điểm đặc biệt, nhưng cũng là vấn đề mà Nam Tồn Huy đã suy nghĩ rất lâu rồi. Nguyên nhân sự việc là do mười mấy con cái của các vị quản lý

cao cấp tụ tập tại một nơi, thường lấy việc cổ phần chiếm bao nhiêu để tranh luận bố của ai trong công ty là lão đại, bố của ai là lão nhị. Cách nhìn như trò đùa này của trẻ con lại làm Nam Tồn Huy xúc động.

Ông ý thức được, nếu như những đứa trẻ này tương lai sẽ thay thế người cha để kinh doanh sẽ có hay không chỉ theo cổ phần nhiều hay ít mà không phải là năng lực cao hay thấp để sắp xếp chức vụ?

Thế là con người khôn ngoan Nam Tồn Huy sớm quyết định suy nghĩ cân nhắc đến kế hoạch người kế tục. Thông qua thành lập ngân sách dành cho bại gia tử thể hiện rõ thái độ khôn ngoan đi trước đối với vấn đề người kế tục doanh nghiệp.

Nam Tồn Huy nói: “Tôi cảm thấy chức vụ giám đốc có thể là thành viên gia tộc, cũng có thể không phải là thành viên gia tộc. Tôi căn cứ vào cương vị để định đoạt. Khi anh đảm đương tốt thì ở lại làm việc, đảm đương không tốt phải rời bỏ.”

Giám đốc Công ty Hồng Đạt là Từ Quốc Sinh cho rằng: thế lực gia tộc lớn, đối với một doanh nghiệp nhỏ là có lợi. Nhưng doanh nghiệp làm lớn thì thế lực gia tộc sẽ trở thành sự ngáng trở tiến lên. Vì thế, trong năm 1993, bắt đầu sáng nghiệp ông đã có một quy định: những người thân thích trong nhà bao gồm: vợ con tuyệt đối không được tham gia tăng quản lý. Ngày nay, Hồng Đạt đang phát triển theo phương hướng cổ phần hoá. Từ Quốc Sinh cho rằng: khi quy mô doanh nghiệp tư nhân nhỏ không cần thiết cổ phần hoá, cá nhân ông chủ đưa ra quyết sách càng linh hoạt. Nhưng đến một quy mô nhất định, trí tuệ của một cá nhân không thể dùng, thì cần xây dựng hình thức cổ phần, chế độ cổ phần đối với một doanh nghiệp lớn là một con đường tốt nhất để giảm bớt rủi ro.

12. THƯƠNG HIỆU LÀ TÀI SẢN VÔ HÌNH

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Vì khách hàng tạo ra giá trị, vì cổ đông tạo ra lợi ích, vì nhân công tạo ra tiền đồ, vì xã hội tạo ra phần vinh.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Doanh nghiệp Trung Quốc muốn lớn mạnh tất phải tạo thương hiệu quốc tế. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái- Nam Tồn Huy).

Thương hiệu là điều quan trọng để doanh nghiệp phát triển lâu dài, nếu thiếu thương hiệu của riêng mình thì chỉ có thể coi là mua pháo mượn người đốt. Khi có thương hiệu, doanh nghiệp mới có thể có được sự phát triển lâu dài thật sự trở thành bền vững. Đây chính là đạo lý của những doanh nghiệp kinh doanh thành công.

Tháng 11 năm 1999, Từ Dững Thuỷ tại Hán Thành trong một cửa hàng bán đồ cao cấp nhìn thấy loại bật lửa của mình bán cho một công ty Hàn Quốc PINE với giá 8 tệ, chỉ vì trên đó in thêm dòng chữ PINE mà chiếc bật lửa này bán với giá tới 280 nhân dân tệ, Từ Dững Thuỷ kể lại câu chuyện này với phóng viên: “Anh nói xem, anh có bị kích động không?”

Nhưng điều làm Từ Dững Thuỷ không ngờ tới, đại diện hãng Krember Mỹ nói với Từ Dững Thuỷ: “Bật lửa của anh hãy bán cho chúng tôi với giá 23, 25 nhân dân tệ, chúng tôi sẽ gắn thương hiệu Krember lên đó và tại các cửa hàng cao cấp của Trung Quốc bán với giá 170 đô la Mỹ”.

Hai sự việc trên đã trực tiếp kích động Từ Dững Thuỷ, anh sẽ làm thương hiệu cho chính mình, thế là thương hiệu bật lửa “Uy Chúng” được ra đời.

Tổng giám đốc Khang Nại là Trịnh Tú Khang nói về sự thể nghiệm sớm nhất của thương hiệu là bắt đầu từ những năm đầu 90. Khi đó giấy dép của Ôn Châu muốn tiến vào thị trường Thượng Hải

nhưng giám đốc một cửa hàng lại nói với Trịnh Tú Khang: “Không phải là giấy của anh không tốt mà là xuất thân của anh không tốt”. Thì ra, khi đó rất nhiều cửa hàng ở Thượng Hải đã xem xét giấy dép của Ôn Châu, đều cho rằng chất lượng là đáng tin cậy, nhưng do thương hiệu của giấy Ôn Châu chưa có tiếng vang, nếu như tiêu thụ tại Thượng Hải phải gắn thương hiệu Thượng Hải. Khi nói về việc này, Trịnh Tú Khang hãy vẫn còn xúc động: “Điều tôi suy nghĩ nhiều nhất đó là: làm thế nào làm cho thương hiệu của Ôn Châu gây được tiếng vang trở lại. Tôi cho rằng, tuyệt đối không thể đi con đường mượn thương hiệu để tiêu thụ, cần phải xây dựng lại thương hiệu Ôn Châu.”

Thế là, Trịnh Tú Khang thiết kế thương hiệu “Khang Nại”. “Khang Nại” mang nghĩa là “Chỉ cần chúng tôi làm ăn thật tốt thì người khác đối với chúng tôi không có điều gì phải phàn nàn.”

Chủ tịch Tập đoàn Trang Cát là Trịnh Nguyên Trung cũng gặp phải chuyện uất ức tương tự. Anh nói: “Năm 1992, khi tôi học đại học tại Ôn Châu, có lần đi mua một bộ complê. Khi đi xem hai cửa hàng, một cửa hàng bán đồ cao cấp, một là cửa hàng bình thường, về chất liệu, gia công may trên cơ bản bên ngoài là không thể nhận ra sự khác nhau của hai bộ complê. Khi đó một bộ complê thương hiệu “quả táo” được bán với giá là 1800 tệ, cách đó là cửa hàng bán đồ của Ôn Châu nhưng giá bán chỉ có 200 tệ một bộ. Lúc đó tôi nảy sinh một suy nghĩ: thương hiệu quả là rất đáng tiền. Bởi vậy cũng từ năm 1991 tôi nghĩ mất nửa năm làm thế nào tạo ra được một thương hiệu quốc tế, đó mới là thật sự nguyện vọng của tôi. Từ lúc đó tôi cẩn trọng khai sáng doanh nghiệp Trang Cát”.

Một doanh nghiệp nếu như thiếu thương hiệu của mình thì trong kinh doanh không thể giành được thành công thật sự. Khi phóng viên phỏng vấn Nam Tồn Huy: “Từ năm 1984 cho đến nay, hai mươi năm ông từ một người khâu giấy đã trở thành nhân vật được xếp vào những người giàu có uy tín lớn, đồng thời lại cũng từ tiểu học cho đến nghiên

cứu sinh. Đằng sau sự thay đổi về thân phận và vai trò là doanh nghiệp của ông, có lịch trình từ một phường hội gia đình đi theo hướng doanh nghiệp hiện đại, trong gian khổ và khó khăn đều có thể tưởng tượng được. Vấn đề là trong nội tâm của ông có hay không một tín ngưỡng, một sức mạnh trợ giúp cho ông?”

Nam Tồn Huy đã trả lời: “Hỏi rất hay! Có một tín ngưỡng, một quan niệm lý luận đang cổ vũ khích lệ chúng tôi vượt qua tất cả khó khăn đó chính là quan niệm cốt lõi của Chính Thái: “Sáng tạo thương hiệu thế giới, mơ ước có nhiều tài sản báo quốc”. Cách đây 10 năm tôi đã sớm đề ra, khi đó rất nhiều người cho rằng điều tôi đưa ra quá sáo rỗng, quá xa vời, mọi người không lý giải được, không hiểu được.”

“Một người đi đun nước, bình nước đun đến 99 độ, anh ta hài lòng cho thế là được rồi, tiếp tục đi đun bình khác, đợi bình này đun đến 99 độ, anh ta lại đi đun bình khác nữa... đun đến cuối cùng thì ngay một bình nước anh ta cũng không thể đun sôi được.” Câu chuyện của Nam Tồn Huy đã nói cho mọi người biết rằng: cần phải đun thật tốt bình nước của chính mình. Đối với ông “nguyện vọng lớn nhất là muốn trong lĩnh vực điện khí công nghiệp trên thế giới hô vang thương hiệu “Chính Thái””.

Trịnh Vĩnh Cương khi tiếp nhận xưởng may mặc Dũng Càng, đó là doanh nghiệp hiện có tổn thất vượt qua con số 10 triệu tệ, nhân viên không đầy 300 người.

Sau khi tiếp nhận xưởng may, ông đưa mô thức gia công sản xuất cho nước ngoài của doanh nghiệp chuyển thành tự chủ sản xuất làm nghề chính. Việc đầu tiên của anh là đăng ký nhãn hiệu “Sam Sam”, sau đó vay tiền làm quảng cáo trên các phương tiện đại chúng trên toàn quốc, đưa ra quan niệm lý luận kinh doanh về tài sản vô hình của thương hiệu, liên kết, tham gia vào hệ thống thị trường tiêu thụ trang phục lớn nhất lúc bấy giờ. Tiếp theo, Trịnh Vĩnh Cương đưa toàn diện doanh nghiệp vào trong hệ thống tri thức đặc biệt để xây dựng hình ảnh doanh nghiệp, trở thành doanh nghiệp may mặc đầu tiên lên

cấp thành phố.

Vì để tìm kiếm cơ hội phát triển lớn hơn, Trịnh Vĩnh Cường đã đưa tổng bộ doanh nghiệp từ Ninh Ba chuyển lên Thượng Hải. Sau khi đến Thượng Hải, những bước đi thay đổi của Trịnh Vĩnh Cường càng nhanh hơn, anh cắt bỏ những kênh tiêu thụ đã có từ thời kỳ trước, cắt giảm quy mô lớn nhân viên kinh doanh, xoá bỏ những chi nhánh công ty rải rác trên toàn quốc, áp dụng hệ thống tiêu thụ liên doanh liên kết. Khi thương hiệu của doanh nghiệp không ngừng được nâng cao, thì Trịnh Vĩnh Cường lại rút lui ra khỏi lĩnh vực sản xuất trang phục, đưa toàn bộ sản xuất và tiêu thụ cho doanh nghiệp khác bao tiêu, chỉ phụ trách vận hành thao tác những việc cốt lõi thương hiệu sản phẩm “Sam Sam”, mở rộng việc thiết kế trang phục. Vì vậy Trịnh Vĩnh Cường cho rằng: thương hiệu phải đặt hàng đầu, nhất là doanh nghiệp may mặc đang phải bước qua một cái cổng rất hẹp trong ngành nghề. Môi trường quan trọng nhất để làm việc là thương hiệu. Nâng cao giá trị của thương hiệu cũng đồng nghĩa với nâng cao giá trị của môi trường, đem lại lợi nhuận cao. Trịnh Vĩnh Cường đưa “Sam Sam” trở thành thương hiệu nổi tiếng trên thị trường quốc tế và vận dụng phương thức kinh doanh những sản phẩm có thương hiệu nổi tiếng để kinh doanh “Sam Sam”. Hiện tại dưới sự lãnh đạo của Trịnh Vĩnh Cường, Tập đoàn Sam Sam có 21 nhãn hiệu sản phẩm, 2 công ty cấp thành phố, tổng tài sản gần 5 tỷ tệ.

Chủ tịch Tập đoàn Miên Thiên là Lô Chí Hồng tiến vào Trùng Khánh bằng thực lực tiền vốn và trình độ quản lý. Lô Chí Hồng cho rằng: ưu thế của thương nhân Triết Giang ở chỗ, khi người khác còn chưa biết thương hiệu là cái gì thì người Triết Giang đã bắt đầu tạo ra thương hiệu cá nhân của chính mình, thương hiệu doanh nghiệp, thương hiệu sản phẩm, và coi việc duy trì bảo vệ uy tín doanh nghiệp và cá nhân như tính mạng. “Có khi, từ nhãn phẩm con người có thể nhìn ra anh sản xuất loại sản phẩm như thế nào! Rất nhiều thương nhân Triết Giang đã trải qua kinh nghiệm như vậy. Đây là những

hành vi chân thực, rõ nét và ý thức thương hiệu mạnh mẽ nhưng có tính tự phát.

Lô Chí Hồng nói: “Doanh nghiệp sau khi đạt đến một quy mô nhất định, vấn đề quan trọng tiếp theo là phải tạo ra được thương hiệu doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp chưa có quy mô thì quan trọng lại là tạo ra thương hiệu sản phẩm. Khi sản phẩm chưa có ai biết đến thì phải xây dựng được thương hiệu cá nhân!”

13. TẠO RA THƯƠNG HIỆU CỦA MÌNH

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Thương hiệu là điều quan trọng khiến sản phẩm bán chạy.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi là người có thực lực, có thương hiệu mới có thể đi đầu trong sản xuất.
(Chủ tịch Công ty sắt thép Kiến Long-Trương Vĩ Tường).

Nhà chuyên gia marketing nổi tiếng Nhật Bản là Sơn Thương Định nói: “Điều kiện gì để sản phẩm hiện đại bán chạy? Một là tên tuổi, hai là tuyên truyền quảng cáo, ba là kinh doanh, bốn là công nghệ.”

Có thể thấy thương hiệu sản phẩm đối với sản phẩm bán chạy đóng vai trò quan trọng. Nhà doanh nghiệp nổi tiếng Nhật Bản là Điền Thiệu Phu kể lại tình hình đặt tên cho công ty Sony nói: “Chúng tôi cảm thấy thật sự cần thiết đặt tên cho công ty để truyền bá thông tin của chúng tôi. Chúng tôi đã mất rất nhiều thời gian để quyết định tên của công ty. Mỗi ngày đều phải viết ra rất nhiều danh từ có thể dùng được, để có thời gian là tiến hành thảo luận. Chúng tôi yêu cầu những danh từ mới mà tất cả các nơi trên thế giới đều phải dễ dàng nhận ra, mọi người dùng bất cứ ngôn ngữ nào đều có âm đọc giống như nhau. Chúng tôi làm vài chục lần thử nghiệm, tra các loại từ điển,

tìm kiếm những danh từ có tiếng vang”. Thế là Sony đã trở thành thương hiệu của công ty.

Trong khi quyết định sản xuất máy hút khói, hai cha con Mao Lý Tường và Mao Trung Quần trong khi đăng ký thương hiệu đã nảy sinh bất đồng. Mao Lý Tường muốn lấy “Phi Tường” để đăng ký, bởi vì Tập đoàn Phi Tường đã phải đổ ra nửa đời tâm huyết của mình. Mao Lý Tường cho rằng thương hiệu này là đăng ký có tính toàn diện, bất cứ sản phẩm nào cũng có thể làm được, hiện tại đăng ký lại cần đến một năm công sức, vạn nhất có người khác đăng ký rồi thì làm thế nào? Cách nghĩ của Mao Trung Quần lại khác với bố. Anh ta cho rằng: máy hút khói là một sản phẩm dùng trong bếp nên có một cái tên thiết thực gần với cuộc sống. Mao Lý Tường cuối cùng đã đồng ý thay đổi tên cho thương hiệu. Mao Trung Quần nhớ lại nói: “Khi đó chúng tôi chọn một cái tên to tát đều không thể thích hợp. Về sau trong một cơ hội ngẫu nhiên, tôi nhìn thấy trên tờ tạp chí “Phương Thái thế giới”, sau này cũng được biết, tại Hồng Kông có người tên là Phương Thái, cô là người hướng dẫn chương trình nấu ăn, mà tạp chí của cô đã đưa việc nấu nướng các món ăn phát triển đến văn hoá bếp. Khi đó tôi cảm thấy hạng mục của chúng tôi và Phương Thái có chỗ rất tương đồng. Kỳ thực lúc đầu chúng tôi không nghĩ đến việc lợi dụng hiệu ứng tên người Phương Thái như thế nào, bởi vì Phương Thái là một người có sự nổi danh rất cao tại khu vực Quảng Đông, nhưng trong nội địa thì cái tên này lại rất ít người biết đến. Cho dù không biết đến con người Phương Thái này, chỉ từ mặt chữ nhìn thôi thì dùng làm tên sản phẩm mới của chúng tôi cũng là rất thiết thực, anh có thể liên tưởng đến phương tiện thuận tiện, phương tiện đồ dùng gia đình... đều là những từ có ý nghĩa ngợi ca. Ngoài ra yêu cầu cơ bản nhất của thương hiệu là phải đơn giản, dễ nhớ, thuận miệng dễ gọi, hai chữ Phương Thái là hoàn toàn phù hợp với yếu tố đặt tên. Bởi vậy, khi đó có rất nhiều người phản đối tôi vẫn quyết định chọn cái tên này.”

Thực tế đã chứng minh, thương hiệu Phương Thái này đã thực sự giành được tình cảm của người tiêu dùng. Không đầy hai năm, máy hút khói Phương Thái đã vững vàng trên thị trường.

Khi Công ty thực phẩm Oa Ha Ha Hàng Châu chỉ là một xưởng sản xuất thực phẩm bình thường với quy mô nhỏ, xưởng trưởng là Tống Khánh Hậu đã nghĩ đến đưa ra thị trường một sản phẩm dinh dưỡng dành cho trẻ em mà khi đó ít người chú ý đến. Muốn vào được thị trường dinh dưỡng trẻ em, cần phải gắn cho sản phẩm một thương hiệu gây được tiếng vang, Tống Khánh Hậu đã phải lao tâm khổ tứ. Ông thông qua các phương tiện đại chúng tiến hành trưng cầu có thưởng tên thương hiệu sản phẩm, quả nhiên thư trưng cầu như lá bay đến, nhưng có điều đáng tiếc là không có một cái tên nào khiến Tống Khánh Hậu cảm thấy hài lòng.

Về sau, khi đang nghe một ca khúc dân ca vùng Tân Cương, bỗng bị ba từ “Oa Ha Ha” thu hút, do là nguyên âm của ba từ này đều là “a” khi gọi thì có tiếng vang rất đặc biệt, nhất là rất thích hợp với trẻ em mới học nói phát âm. Ngoài ra, ý nghĩa của Oa Ha Ha có thể biểu đạt rất rõ ràng mong muốn của thương hiệu đối với trẻ em: mong muốn trẻ em được uống nước dinh dưỡng, được mạnh khoẻ hoạt bát, được vui vẻ. Thế là thương hiệu Oa Ha Ha được sinh ra như vậy.

Về sau Tống Khánh Hậu lại tìm người thiết kế giỏi vẽ hình hai em bé hoạt bát đáng yêu để làm hình ảnh minh họa của thương hiệu.

Để bảo vệ lợi ích của mình, trong khi sản phẩm vẫn chưa đưa ra thị trường, đã tiến hành đăng ký thương hiệu, đồng thời tránh kẻ khác làm giả mạo, những hình họa trên bao gói cũng được đăng ký.

Tiếp theo, Tống Khánh Hậu bắt đầu tiến hành tuyên truyền quảng cáo với quy mô lớn trên các phương tiện đại chúng. Quả nhiên, khi nghe thấy lời quảng cáo “uống Oa Ha Ha, ăn cơm ngon miệng” rất nhiều trẻ em bị cuốn hút, nhất là câu quảng cáo cuối cùng của em bé còn hơi sữa “mẹ ơi, con muốn uống Oa Ha Ha”. Thị trường của Oa Ha Ha bỗng chốc được mở ra.

Để củng cố vị trí của thương hiệu “Oa Ha Ha”, Tống Khánh Hậu đã đầu tư không ít. Riêng trong năm 1991, phí quảng cáo đã lên tới 30 triệu tệ. Năm đó Oa Ha Ha đã trở thành sản phẩm bán chạy nhất khu vực Triết Giang. Năm 1992, lại “nhân lửa rèn dao” đưa ra thêm nước uống thanh mát Oa Ha Ha và nước uống có vị chua. Hiện tại, chủng loại sản phẩm của Oa Ha Ha có rất nhiều nhưng địa vị của thương hiệu Oa Ha Ha vẫn luôn luôn được duy trì ở vị trí dẫn đầu.

Muốn sáng tạo được một thương hiệu, cần phải làm thật tốt bốn lĩnh vực tương quan là: thiết kế giỏi, tuyên truyền quảng cáo, bảo hộ và phát triển. Trong những phương diện này, Tống Khánh Hậu đã có cái nhìn xa, Oa Ha Ha đã trở thành thương hiệu lừng danh Trung Quốc.

Chủ tịch Công ty gang thép Kiến Long, Triết Giang, là Trương Vĩ Tường nói: “Những doanh nghiệp tư nhân Triết Giang dựa vào lao động gian khổ, dựa vào giá thành sản phẩm thấp để phát triển về sau này có thể không tiếp tục được nữa. Bởi vậy tôi cảm thấy, thương nhân Triết Giang cần phải xây dựng một hình ảnh cho mình. Tôi là người có thực lực, có thương hiệu, mới có thể đi đầu trong sản xuất. Chúng tôi muốn người khác nhìn nhận thương nhân Triết Giang ở một định vị cao hơn”. Ngày nay sản phẩm của Triết Giang ngày càng có thể sánh với những sản phẩm danh tiếng. Đó là những thương hiệu như: Phương Thái, Oa Ha Ha, Ba Đạo, Jacquar....

14. BIẾN TỨC LÀ THÔNG, THÔNG TỨC LÀ LÂU DÀI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Biến cách không phải là hành vi nhất thời, mà là sách lược một đời...

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Doanh nghiệp muốn phát triển, tất cần phải thay đổi. Chỉ có phá bỏ lớp vỏ cũ bên ngoài mới có thể khai thác những giá trị mới. Bất biến chỉ là tạm thời, biến hoá mới là vĩnh hằng, biến cách là khai thông con đường tất yếu của tương lai huy hoàng. (Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập-Uông Lục Thành.)

Biến tức thông, thông tức lâu dài. Theo thương nhân Nghĩa Ô kinh doanh tại Mỹ, Trần Kiện Hoa cho rằng đó chính là biến cách. Doanh nghiệp muốn phát triển tất phải biến cách, lấy biến cách cầu phát triển, đó là tư tưởng biện chứng hoạt động kinh doanh của Trần Kiện Hoa.

Ví dụ, xem xét trong một cửa hàng, mỗi kết cấu tổ chức đều có chu kỳ sống nhất định, nhất là khi đang rơi vào giai đoạn thành tích bình bình hoặc trì trệ thì biến cách là thế tất phải làm. Nếu các nhân tố khách quan thay đổi như: do đối thủ cạnh tranh, kinh tế xã hội phát triển, các cửa hàng và công ty buộc phải thông qua biến cách để thích ứng với môi trường tạo ra sự phát triển mới hơn.

Dùng câu nói của Trần Kiện Hoa: “Biến cách không phải là hành vi nhất thời mà là sách lược một đời.”

Lâu Kim Viêm khi tiếp nhận Đại Hạ Hàng Châu - đây là một doanh nghiệp đang thua lỗ nhưng Lâu Kim Viêm lại không bị khó khăn làm nản lòng, ngược lại còn đem hết cơ quan hành chính chuyển về Đại Hạ, tin tưởng chắc chắn sẽ thành công.

Lâu Kim Viêm đã nói: “Thứ nhất, là một doanh nghiệp phải lấy thị trường làm phương hướng chủ đạo. Nếu ví doanh nghiệp là một

con cá, lấy thị trường là đại dương, cá không thể sống thiếu nước, thị trường giống như đại dương thiên biến vạn hoá, tất phải làm theo những quy luật thị trường, tất phải lấy thị trường làm phương hướng chủ đạo. Thứ hai, phải lấy cải cách làm phương pháp, và chỉ có thể cải cách, không cải cách là vô vọng. Chỉ có thể là cách chuyển động thật sự, làm doanh nghiệp mà không chuyển động thật sự là không thể làm tốt được. Thứ ba là lấy phát triển làm mục đích. Đại Hạ Hàng Châu hiện tại mỗi năm, mỗi tháng, mỗi ngày đều có tư tưởng mới, phương pháp mới và mục tiêu mới, sự tăng trưởng của cửa hàng 30%."

Năm 1991, xưởng sản xuất van của Nam Tồn Huy và những người cùng hợp tác phải giải thể. Nam Tồn Huy kêu gọi người em là Nam Tồn Phi, Ngô Bính Trì những thành viên gia tộc tham gia cổ phần, xây dựng nên công ty điện khí Chính Thái Ôn Châu - một trong những doanh nghiệp gia tộc điển hình, lúc đó cá nhân Nam Tồn Huy chiếm hơn 60% cổ phần.

Dựa vào ưu thế và cổ phần của hình thức doanh nghiệp gia tộc, sự phát triển của Chính Thái luôn ở thế dẫn đầu. Năm 1993, doanh thu của Chính Thái đạt tới 50 triệu tệ nhưng Nam Tồn Huy lại chưa hài lòng với con số này. Những ý muốn trong lòng ông không dừng lại ở việc kiếm tiền mà là sự nghiệp.

Trong quá trình phát triển, những điều tệ hại của doanh nghiệp gia tộc liên tiếp xảy ra đã làm Nam Tồn Huy nhận thức một điều: muốn đưa Chính Thái lớn mạnh, phải tiến hành biến cách chế độ gia tộc. Thế là Nam Tồn Huy trước sau đã đưa 38 xí nghiệp sát nhập dưới cờ của mình. Cổ đông Chính Thái bỗng chốc tăng lên gấp 10 lần, mà cá nhân cổ phần của Nam Tồn Huy chiếm đến gần 40%. Năm 1998, mặc dù sau khi thành lập, Tập đoàn Chính Thái đã nhanh chóng mở rộng phát triển đến quy mô lớn nhưng các xí nghiệp thành viên lại xuất hiện hiện tượng "tập mà không đoàn", "anh hùng nhất khoảnh". Nam Tồn Huy suy nghĩ: có nên đả phá thể chế nhất nguyên

hoá cổ đông gia tộc, thu hút những cổ đông phi gia tộc gia nhập. Cuối cùng Nam Tồn Huy vẫn quyết định giảm bớt cổ đông họ Nam để thu hút cổ đông mới, tiến hành cải tạo chế độ cổ phần, trong nội bộ tập đoàn thi hành chế độ phân phối cổ phần, những cổ phần ưu tiên dành cho những nhân tài ưu tú nhất. Đây chính là “yếu tố gia nhập cổ đông, quản lý gia nhập cổ đông, kỹ thuật gia nhập cổ đông, kinh doanh gia nhập cổ đông” của Chính Thái. Kết quả của lần cải cách này là từ số cổ đông ban đầu là 10 đã tăng lên đến 100, cổ phần của Nam Tồn Huy giảm xuống còn 20%.

Nam Tồn Huy cho rằng: khi doanh nghiệp đã lớn mạnh thì nó không thuộc cá nhân mà cuối cùng sẽ thuộc về xã hội. Khi doanh nghiệp phát triển đến một quy mô nhất định, việc đưa lên sàn giao dịch cổ phiếu là điều tất yếu.

Đưa lên sàn giao dịch là cách cung cấp tài chính quan trọng của doanh nghiệp, nhưng đối với Chính Thái không hoàn toàn là vấn đề tài chính. Trong cách nhìn của Nam Tồn Huy, đưa lên sàn giao dịch mục đích chính của nó là quy phạm những hành vi kinh doanh của mình, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Hiện tại cổ phần của Nam Tồn Huy chiếm khoảng 20%, những thành viên gia tộc họ Nam tỷ lệ chiếm cũng chưa đến 1/3. Trong số gần 100 cổ đông, những cổ đông ngoài gia tộc họ Nam chiếm gần 80%. Việc thanh lọc gia tộc đã mang lại sự phát triển không ngừng cho doanh nghiệp, Tập đoàn Chính Thái đang đi trên con đường kinh doanh quy phạm hoá.

Mục tiêu phát triển của Chính Thái là “Sáng tạo thương hiệu thế giới, làm tròn ước mơ lấy sản nghiệp báo quốc”. Nam Tồn Huy cho rằng: tương lai Chính Thái sẽ thực hiện ba bước chuyển biến lớn: từ hình thức chủ yếu lao động tập trung sẽ chuyển sang hình thức công nghệ tập trung và lao động tập trung kết hợp, rồi lại thay đổi hình thức tập trung tri thức; từ hình thức hướng nội chủ yếu, và hướng nội hướng ngoại kết hợp, sẽ thay đổi thành hướng ngoại là chủ yếu. Từ

việc kinh doanh bằng nhà máy là chủ yếu sẽ chuyển sang kinh doanh bằng nhà máy và kinh doanh đồng vốn. Lấy kinh doanh bằng đồng vốn thúc đẩy ngành nghề chính làm tinh hơn, làm mạnh hơn, thực hiện tối đa hoá giá trị đồng vốn.

“Doanh nghiệp muốn phát triển, tất cần phải thay đổi. Chỉ có phá bỏ lớp vỏ cũ bên ngoài mới có thể khai thác những giá trị mới. Bất biến chỉ là tạm thời, biến hoá mới là vĩnh hằng, biến cách là khai thông con đường tất yếu của tương lai huy hoàng”. Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập, Uông Lực Thành đã nói như vậy.

Uông Lực Thành nói: “Trên thế giới không có sẵn bất cứ con đường để đi, những bậc tiền bối chỉ để lại cho chúng ta một con đường đã đi qua. Con đường của đời người cần phải tự mình khai phá, khai phá mang ý nghĩa không ngừng tìm kiếm, xoá bỏ mọi khó khăn ngáng trở, dũng cảm tiến lên.”

Bất luận như thế nào, biến vẫn là cơ bản của phát triển, biến có tính khả thi, hoặc sinh ra không ngừng, hoặc là chết, nhưng bất biến khẳng định là chết.

15. MANG KÍNH VIỄN VỌNG ĐỂ NHÌN RA THẾ GIỚI

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Chiếm thật cao, nhìn thật xa, cao khởi điểm, cao phát triển.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Là nhà doanh nghiệp Trung Quốc, đầu tiên anh phải học cách cạnh tranh trên thị trường, hợp tác, phát triển như thế nào với doanh nghiệp phương tây. Như vậy khi anh đi ra nước ngoài mới có thể có khả năng chiến thắng. (Alibaba-CEO Mã Văn).

Chủ tịch Tập đoàn Hy Vọng - Lưu Vĩnh Hảo nói: “Khi giành được thành công, tôi cảm thấy vấn đề quan trọng nhất đó là đảm bảo lượng, thứ hai cần có trạng thái tâm lý thật tốt, chiến thắng trạng thái tâm lý chờ thời đổi vận. Ngoài ra cần có tinh thần sáng nghiệp, chịu đựng gian khổ, và một tầm nhìn xa nhưng cũng rất rõ ràng”. Cái gọi là “Chiếm thật cao, nhìn thật xa” chính là điều quan trọng để duy trì sự phát triển của doanh nghiệp. Trung Quốc sau khi gia nhập WTO, đã hoàn toàn bước vào mô thức kinh tế thị trường, doanh nghiệp nước ngoài vào thị trường Trung Quốc ngày càng nhiều, doanh nghiệp trong nước tất phải thay đổi hình thức từ nội địa hoá sang quốc tế hoá. Hội trường hội nghị cứu thương nhân Triết Giang là Vương Thụ Quang nói: “Những thương nhân Triết Giang chúng tôi trước đây sáng nghiệp ngay trong nhà mình, hiện nay là ở bên ngoài, thậm chí là sáng nghiệp ở các nơi trên thế giới. Trung Quốc gia nhập WTO đã được ba năm, thời kỳ quá độ ba năm đã kết thúc, điều đó có ý nghĩa Trung Quốc đã hoàn toàn bước vào mô thức kinh tế thị trường, và cũng là hoàn toàn mở ra bối cảnh quốc tế. Những nhà doanh nghiệp chúng tôi có được ý thức như vậy hay không, có được năng lực như vậy hay không mới có thể thực sự bước vào bố cục thế giới phát triển.”

Trên thực tế, thay đổi theo hướng quốc tế hoá, thương nhân Triết Giang đã sớm có bước chuẩn bị.

Chủ tịch Công ty may mặc Cửu Đỉnh là Trương Quốc Hồng nói: “Doanh nghiệp phát triển đến một giai đoạn nhất định, thì tất phải có ý thức lập kế hoạch đi trước rất xa, chỉ có như vậy mới có thể dẫn dắt doanh nghiệp có bước phát triển đại nhảy vọt”. Tháng 2 năm 2002, khi rất nhiều người trong ngành nghề mới bắt đầu nhận thức được chất lượng có tính chất quan trọng đối với sự phát triển tự thân, thì công ty Cửu Đỉnh đã hình thành hệ thống bảo đảm chất lượng hoàn chỉnh, đồng thời nhanh chóng có được chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng quốc tế ISO 9001.

Ông Lục Thành cho rằng: sau khi gia nhập WTO thì “Hổ” của nước ngoài sẽ đến, thương nhân Trung Quốc nên chủ động xuất kích. “Tuy rằng thời kỳ đổi mới ở Trung Quốc đã được gần 20 năm, nhưng vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là những công ty đa quốc gia có một số lượng lớn, thái độ của họ đối với thị trường Trung Quốc rất thận trọng. Trên thực tế, họ mới chỉ làm tiền trạm, về cơ bản là chưa đưa chiến lược thật sự chuyển dịch đến Trung Quốc. Hiện tại tuyệt đại bộ phận doanh nghiệp đã điều chỉnh chính sách, coi Trung Quốc là miếng bánh béo bở cần phải giành lấy. Anh sẽ ngay lập tức phát hiện, đối thủ cạnh tranh của anh đã thay đổi, đó không phải là những người cùng ngành nghề trong nước như trước đây, mà là những đối thủ quốc tế mạnh hơn anh rất nhiều! Theo sự phán đoán của tôi bước tiếp theo dùng nói là “sói”, “hổ” đều sẽ vào cả.

“Trước đây, chúng ta thừa nhận vào ưu thế giá cả còn có thể lý giải được đối với nhu cầu thị trường. Kỳ thực, ưu thế này đã mất. Những doanh nghiệp đa quốc gia thành lập xí nghiệp tại Trung Quốc về giá thành sản phẩm không kém anh bao nhiêu, hoặc chỉ có cao hơn chút ít, ngoài ra họ là công ty đa quốc gia. Trung Quốc chỉ là một phần thị trường toàn cầu của họ, họ có thể bị lỗ. Nhưng anh chỉ là một doanh nghiệp nội địa Trung Quốc, anh có dám bị lỗ không? Bởi vì anh chỉ có một thị trường mà thôi. Khi đã thấy rõ sự khác biệt, muốn xoá bỏ sự khác biệt này, phương pháp tốt nhất chính là chủ động đi ra ngoài, cố thủ với thị trường của mình chẳng có ý nghĩa gì. Quan điểm

của tôi là mọi người muốn giành lấy phần bánh của mình, anh chỉ có thể cướp lấy bát cháo của người khác.”

Mục tiêu của Ông Lục Thành đến năm 2010 “Hoa Lập” phải trở thành một công ty đa quốc gia quốc tế hoá, nếu không sự sinh tồn của Hoa Lập sẽ có vấn đề.

Ông Lục Thành nói: “Không phải là đơn thuần mang sản phẩm bán ra thị trường nước ngoài, hay có một tỷ lệ xuất khẩu là bao nhiêu. Nếu tôi là công ty đa quốc gia, tôi cho rằng, công ty đa quốc gia là công ty thực sự đứng trên cơ cấu toàn cầu để thực hiện toàn cầu hoá việc phân phối bố trí nguồn tài nguyên bắt đầu từ thượng nguồn tài nguyên của anh đến hạ nguồn tài nguyên, đưa toàn bộ nguồn sản phẩm, nguồn kỹ thuật, nguồn nhân lực, nguồn vốn, nguồn thị trường đặt trong một cơ cấu toàn cầu để cân nhắc suy nghĩ, thống nhất chung.”

Đương nhiên tầm nhìn xa, không phải là nói đến mắt thì nhìn xa nhưng tay ngắn, mà là phải làm như thế này, hay là cần phải làm như thế kia. Chỉ có từng bước, từng bước thật sự làm tốt những việc phải làm mới có thể phát triển theo hướng quốc tế hoá.

Mã Vân cho rằng: “Là nhà doanh nghiệp Trung Quốc, đầu tiên anh phải học cách cạnh tranh trên thị trường, hợp tác, phát triển như thế nào với doanh nghiệp phương tây. Như vậy khi anh đi ra nước ngoài mới có thể có khả năng chiến thắng”. Mã Vân nói thẳng: sự lười biếng hoặc của doanh nghiệp Trung Quốc là “tiền của nước ngoài càng dễ kiếm”, nhưng thực ra không dễ dàng như vậy. Lấy Alibaba làm ví dụ: bắt đầu từ năm 1999, đã tiến quân vào thị trường nước ngoài, mặc dù buôn bán làm ăn giữa Mỹ và Argentina, hoặc Nhật Bản và Argentina trên mạng Alibaba đã đạt rất lớn, nhưng Alibaba vẫn không thu được đồng nào.

Mã Vân nói: “Những doanh nghiệp Trung Quốc đầu tiên nên phát huy sức mạnh trên thị trường Trung Quốc, vận dụng hết các dạng các loại phương pháp, khi các công ty đa quốc gia tiến vào Trung Quốc hợp tác tốt với họ, cạnh tranh lành mạnh với họ. Tôi tin rằng

nếu như có sự cạnh tranh của Ebay thì danh tiếng của Alibaba ngày hôm nay chưa chắc có được to lớn như vậy.”

“Chỉ có làm người con tốt mới làm được người cha tốt”. Câu nói này là từ chính miệng Nam Tồn Huy. Khi đánh giá về sức cạnh tranh quốc tế của những doanh nghiệp Ôn Châu, Nam Tồn Huy đã đưa ra một ví dụ như thế này: “Sau khi Chính Thái và Công ty Mỹ GE thành lập công ty liên doanh, rất nhiều đơn đặt hàng của GE trực tiếp đưa cho chúng tôi, nhưng tiêu chuẩn của đối tác rất cao, rất nghiêm ngặt, muốn hoàn toàn đạt được không phải dễ. Có một số giám đốc nói với họ, họ trả lời như sau: “Chúng tôi đã nhiều năm làm quốc tế hoá, hiện tại quốc tế hoá chính tại nhà các anh, tránh hay không tránh cũng không được nữa. Các anh từ chối GE, nhưng có thể từ chối quốc tế hoá không? Muốn làm người cha, trước tiên phải làm người con, anh không cam tâm làm con thì chỉ có chết, chết rồi tái sinh lại làm con.”

Câu nói của Nam Tồn Huy có ý nghĩa là: muốn cho công nhân hiểu được rằng, muốn làm doanh nghiệp phải đưa mắt ra thế giới, hướng đến tương lai.

“Mục tiêu của chúng tôi là “trở thành một doanh nghiệp chế tạo điện khí đứng đầu thế giới”. Người phát ngôn bản tin thời sự của Tập đoàn Chính Thái nói với phóng viên: “xoay quanh mục tiêu này, Chính Thái sẽ không ngừng điều chỉnh cơ cấu nhà máy, thông qua việc điều chỉnh để tối ưu hoá, thông qua việc tối ưu hoá để đạt tới cấp cao hơn.”

Trải qua hơn 20 năm, Tập đoàn Chính Thái mới có thể đạt được sự phát triển nhanh chóng và ổn định, trong đó có một nguyên tắc quan trọng chính là đi theo con đường chiến lược phát triển quốc tế hoá. Chủ tịch Nam Tồn Huy đã tổng kết: “Công ty không ngừng phát triển, lấy việc xây dựng sáng tạo thương hiệu nổi danh toàn thế giới, vững bền trăm năm làm mục tiêu. Đối với hệ thống kiểm soát quản lý và chế độ hiện đại hoá doanh nghiệp, quốc tế hoá phải có ý thức sáng tạo sắc bén, giảm thiểu thất thoát doanh nghiệp, thực hiện chiến lược phát triển quốc tế hoá.

Chương VII

TỪ ƯU TÚ ĐẾN SIÊU VIỆT

Khi Chính Thái từng bước, từng bước tiến đến doanh nghiệp siêu việt, Nam Tồn Huy đã miêu tả về thành công của Chính Thái: “Tôi thấy điều đầu tiên là sự tôn trọng. Đây không chỉ là tôn trọng đối với con người, sự việc, bạn bè, đối thủ cạnh tranh, tri thức, nhân tài mà còn phải tôn trọng hiện thực, quy luật khách quan. Điều thứ hai là học tập. Điều này thể hiện ở việc không ngừng học hỏi sở trường của người khác, luôn luôn thể hiện thái độ khiêm tốn. Điều thứ ba là ôn hoà. Điều này cho thấy trạng thái tâm lý luôn luôn duy trì cân bằng và ôn hoà nhã nhặn, đối với lập nghiệp là vô cùng quan trọng. Điều cuối cùng là sáng tạo. Điều này thể hiện không ngừng phủ định bản thân, phủ định thành tích trong quá khứ. Chỉ có như vậy nhân tài mới tiến bộ, doanh nghiệp mới phát triển. Tôi tổng kết trong tám chữ: Tôn trọng, học tập, ôn hoà, sáng tạo. ”

Chương VI. Phát triển mới là đạo lý vững vàng

1. KHÔNG NGỪNG SÁNG TẠO

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Một ngày làm một việc, một tháng làm một việc mới, một năm làm một đại sự, một đời làm một việc có ý nghĩa.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Dám sáng tạo, điều này đối với doanh nghiệp mà nói đây chính là linh hồn. Ngoài tinh thần dám sáng tạo, thiên về sáng tạo, còn có điều quan trọng hơn là anh có thể phá bỏ những thứ thành công hay không. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy).

Công nghệ của Phi Diệu đương nhiên là quan trọng, nhưng có cái quan trọng hơn là tư tưởng của Phi Diệu. (Chủ tịch Tập đoàn Phi Diệu –Khâu Kế Bảo).

Lý Gia Thành là tỷ phú người Hoa, nhưng so với Bill Gate mấy chục năm tích lũy của ông còn thua xa. Có người phóng viên đã hỏi Lý Gia Thành như thế này: “Tại sao mấy chục năm tích lũy thành công của ông lại không bằng vài năm bỗng chốc giàu có của Bill Gate?”. Lý Gia Thành vừa ca ngợi “hậu sinh khả ứ”, vừa thừa nhận Bill Gate đã nắm được một nguồn tài nguyên mà xã hội hiện đại đang thiếu nhất, đó chính là tinh thần sáng tạo.

Sáng tạo là điều cơ bản của phát triển doanh nghiệp, thiếu sáng tạo là đi đến diệt vong. Có người nói: “Người Ôn Châu giỏi về mô phỏng bất chước”. Thương nhân Ôn Châu rất giỏi về mô phỏng, từ những việc nhỏ như: khuy áo, bật lửa, sản xuất giấy, cho đến dây chuyền sản xuất may mặc, họ đều đặt trong tầm ngắm của mình. Nhờ việc mô phỏng học tập mà thương nhân Ôn Châu đã làm nên kỳ tích. Nhưng Vương Xuân Quang lại coi việc mô phỏng là sáng tạo, mô phỏng đó là bước đầu tiên của sáng tạo. Rất nhiều sáng tạo của người Ôn Châu đều bắt nguồn từ trong thực tiễn mô phỏng của người khác mà sáng tạo ra. Để làm ra một sản phẩm, người Ôn Châu, bắt đầu

bằng mô phỏng sao chép, phục chế của người khác, đến một trình độ nhất định bắt đầu sáng tạo ra thương hiệu cho chính mình. Rất nhiều thương nhân Ôn Châu khi kinh doanh ở bên ngoài, quan sát thị trường, quan sát sản phẩm mới, hể trên thị trường xuất hiện là họ nhanh chóng bắt tay chế tạo và “khi đó khái niệm về bản quyền sản phẩm vẫn chưa thâm nhập vào quan niệm lý luận của chúng tôi”. Nam Tôn Huy nói: “Dám sáng tạo, điều này đối với doanh nghiệp mà nói đây chính là linh hồn. Ngoài tinh thần dám sáng tạo, thiên về sáng tạo, còn có điều quan trọng hơn là anh có thể phá bỏ những thứ thành công hay không. Chúng tôi cho rằng, kinh nghiệm có khả năng trở thành gánh nặng, khi doanh nghiệp lớn lại có khả năng trở thành nguy cơ mới. Những doanh nghiệp quốc hữu trong quá khứ bị trói buộc chân tay, anh có thể cởi bỏ, dùng đôi tay để làm việc. Hiện tại mọi thứ đã được xoá bỏ, Trung Quốc đã gia nhập WTO, “Chó sói” đã đến, anh vẫn còn dựa vào cách làm ăn cũ kỹ, phương thức cũ, kinh nghiệm cũ, chắc chắn là sẽ không làm được. Bởi vậy tất phải sáng tạo, dám đánh đổ mình, phủ định quá khứ, có được như vậy doanh nghiệp mới phát triển.”

Sáng tạo đầu tiên là sáng tạo tri thức. Trong tri thức, một phần là kế thừa, một phần là sáng tạo, ai có nhiều tính sáng tạo người đó có nhiều sức mạnh hơn, không có cá tính tri thức sẽ mất đi sức cạnh tranh. Trong những năm 90, khi nhận ra sự phát triển nhanh chóng của ngành công nghiệp điện lực quốc gia mà việc thực thi các công trình cải tạo mạng lưới điện thành thị nông thôn, thương nhân Ôn Châu là Lý Diệu Thắng quyết định nghiên cứu chế tạo loại cầu dao đóng điện áp cao, tháng 5 năm 1994 xưởng cầu dao Khai Nguyên được thành lập. Khi đó thị trường cầu dao chủ yếu là của công ty nước ngoài, lấy dòng sản phẩm thiết bị đóng điện áp bằng khí áp phù hợp, trong nước vẫn còn bỏ ngỏ làm sản phẩm chính. Trong khi rất nhiều xưởng sản xuất trở thành đại lý tiêu thụ hoặc nhà lắp ráp, Lý Diệu Thắng lại cho rằng: người Trung Quốc có thể đưa ra một dòng sản

phẩm.

Điều quan trọng của sáng tạo nằm chỗ con người, chỉ có giải quyết trước vấn đề con người mới có thể giải quyết được quan niệm, quản lý, tổ chức, kỹ thuật, thị trường và nhiều các nhân tố khác. Đã từng là công nhân về hưu của doanh nghiệp tập thể, Lý Diệu Thắng dựa vào kinh nghiệm kinh doanh xây dựng mối quan hệ con người, thông qua những kiến thức của nhiều chuyên gia đã mời được 16 chuyên gia và nhà nghiên cứu khoa học bắt đầu nghiên cứu chế tạo cầu dao đóng điện bằng áp khí phù hợp. Sáng tạo kỹ thuật đã trở thành chuẩn tắc được Lý Diệu Thắng áp dụng. Trải qua một năm rưỡi nỗ lực, nhóm nghiên cứu kỹ thuật khoa học đã đưa ra sản phẩm hoàn chỉnh. Khi sản phẩm được đưa đến trung tâm quốc gia kiểm nghiệm thiết bị điện cao áp, mặc dù chỉ một lần khảo nghiệm, sản phẩm đóng cắt dòng điện, chuyển dịch dòng điện có tham số và tính năng vượt quá sản phẩm nhập khẩu. Điều này đã làm những doanh nghiệp sản xuất cầu dao trong nước vô cùng phấn chấn, họ trước sau đều áp dụng kỹ thuật của xưởng cầu dao Khai Nguyên. Sản phẩm cầu dao quốc nội cuối cùng đã đứng ngang hàng với sản phẩm của nước ngoài.

Nhưng Lý Diệu Thắng cho rằng: sáng tạo là một quá trình không ngừng thực hiện, ngày nào không sáng tạo, kỹ thuật sẽ lạc hậu. Vì vậy, sau khi giành được thành tích anh vẫn không dừng bước sáng tạo. Năm 1996, họ liên kết với các doanh nghiệp ở Quảng Đông, Giang Tô, Thường Châu, tại Tây An thành lập công ty chuyên nghiên cứu phát triển thiết bị điện nguồn, thuê tới 20 giáo sư, bác sỹ, tổ chức thành một đội ngũ khoa học kỹ thuật nghiên cứu phát triển những thiết bị điện đóng cắt bằng chân không, bằng kim loại đáp ứng với nhu cầu cấp bách thị trường.

Trải qua hai năm nỗ lực, lần này công ty lại kịp thời bổ sung những chỗ còn trống trong nước, không chỉ chiếm đến 90% thị trường quốc nội mà còn tiết kiệm cho quốc gia rất nhiều ngoại hối.

Năm 2002, Lý Diệu Thắng tiến thêm một bước tập trung nhân

tài và nguồn kỹ thuật thành lập công ty điện khí Tây An một sân chơi mới, nghiên cứu phát triển loại thiết bị đóng cắt điện tiên tiến quốc tế là loại đóng cắt điện cách ly chân không và loại kín. “Nếu như không nắm được kỹ thuật cốt lõi, chúng tôi vĩnh viễn chỉ là những xưởng gia công, lắp ráp cho người khác.” Lý Diệu Thắng đã nói như vậy, mặc dù trên con đường sáng tạo anh đã phải bỏ ra rất nhiều công sức tiền bạc, nhưng lại nắm được những kỹ thuật then chốt mà coi là người Trung Quốc không thể biết được.

Một chuyên gia có tiếng trong ngành điện khí cao áp trong nước là kỹ sư Khuất Gia Dân nói: Thành công trong việc tự chủ sáng tạo của “Khai Nguyên” đã đánh bại kế hoạch ban đầu của các công ty đa quốc gia triển khai trên toàn quốc hợp tác hợp vốn, và kế hoạch kinh doanh mở hàng loạt các đại lý tiêu thụ. Thiết bị đóng cắt điện là một trong những trang bị vô cùng quan trọng của ngành điện lực. Một doanh nghiệp tư nhân có quy mô không phải là lớn mà đã hoá giải thành công sự cạnh tranh sắc sảo của các công ty đa quốc gia, điều này đã thể hiện rõ ràng tác dụng quan trọng của việc tự chủ sáng tạo và cũng thể hiện năng lực sáng tạo tiềm ẩn rất lớn của ngành công nghiệp dân tộc.

Ông chủ Công ty tìm kiếm Trung Quốc - Trần Bái là người tôn sùng sáng tạo. Trong công ty của anh, rất ít khi nhìn thấy những nhân viên ăn mặc chỉnh tề quần áo comple cà vạt và môi trường làm việc ngăn nắp. Trong cách nhìn của Trần Bái, đó chỉ là những thứ biểu hiện bề ngoài. Quá chú trọng đến những thứ bề ngoài là trói buộc nhân công đây là cách giết chết sức sáng tạo của nhân viên. “Tôi không muốn nhân viên mỗi ngày đều mang cái đầu đá hoa cương đi đi về về. Mục tiêu của chúng tôi là anh làm những công việc có giá trị như thế nào, mà không phải là đơn giản ăn lương theo giờ, làm việc theo sản phẩm”. Trần Bái đã giải thích về quan niệm quản lý của mình như vậy.

Chính nhờ bầu không khí thoải mái không gò bó, Công ty tìm

kiếm Trung Quốc đã đưa ra được chức năng tìm kiếm thể hệ thứ ba “mạng đoán ý nghĩ”. Trần Bái khi đánh giá về sản phẩm này cho rằng: đây là phần mềm tìm kiếm thể hiện tính sáng tạo, kỹ thuật, quan niệm lý luận đều làm cho người ta phải kinh ngạc. Đứng trước thị trường, ai cũng bình đẳng như nhau, ai không chú trọng thị trường, chú trọng sáng tạo thì có thể bị thị trường đào thải. Đây chính là quy luật cạnh tranh trong kinh tế thị trường.

2. VĂN HOÁ ĐỨNG ĐẦU

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Sự chênh lệch về giá cả cũng là sự chênh lệch về văn hoá.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Một doanh nghiệp tại sao lại không bằng người khác, nói cho cùng là văn hoá không bằng người khác. (Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập-Uông Lục Thành)

Văn hoá là một tổng thể phức tạp, bao hàm: tri thức, tín ngưỡng, nghệ thuật, đạo đức, pháp luật, tập tục, và một số năng lực, tập quán trong xã hội loài người.

Văn hoá doanh nghiệp là vô hình. Một doanh nghiệp tốt cần có quan niệm lý luận then chốt ổn định, nó tồn tại trong tầm mắt nhân viên có vị trí giống như giáo lý trong lòng giáo đồ. Bất cứ doanh nghiệp nào cũng đều cần như vậy. Giáo sư Hà Lâm Tư đã viết một cuốn sách kể về thăm dò những công ty như thế nào là công ty nhìn xa trông rộng. Một công ty có thể phát triển từ mười mấy năm cho đến hàng trăm năm thì văn hoá doanh nghiệp đóng vai trò rất lớn.

Chủ tịch Tập đoàn Hồng Thanh Diên là Tiền Kim Ba đã giải thích được nguyên nhân cùng chủng loại sản phẩm nhưng giá cả khác nhau: “Sự chênh lệch về giá cả cũng là sự chênh lệch về văn hoá.”

Năm 1995, Tiền Kim Ba thành lập công ty Vĩnh Gia Hồng

Thanh Diên. Khi đó anh là một Tiền Kim Ba không nhà xưởng, không sản phẩm, không ổn định thị trường nhưng lại đặt toàn bộ tinh thần trong văn hoá doanh nghiệp. Tiền Kim Ba cho rằng: kỹ thuật có thể phục chế nhưng văn hoá không thể sao chép.

Anh giải thích: “Đã từng có một vua ngành giấy Trung Quốc, đưa sản phẩm giấy của mình vào Italya. Một vị chuyên gia khét tiếng ở Italya xem sản phẩm giấy do Trung Quốc chế tạo, anh ta nói Ok, tôi cho anh 99 điểm. Về sau hỏi anh ta còn 1 điểm nữa là gì? Anh ta nói một điểm nữa là văn hoá. Bởi vậy, từ điểm này, chúng ta rất khó phát hiện. Tại sao giấy của Italya và giấy của Trung Quốc lại chênh lệch nhau 10 lần giá cả? Sự khác biệt là ở chỗ nào? ... Có một khác biệt lớn nhất đó chính là trong sản phẩm của chúng ta vẫn chưa có cảm giác lịch sử không có lịch sử, văn hóa, không có sự lắng đọng.

Trong khi không ít những doanh nghiệp mới thành lập đang cố sức kinh doanh sản phẩm, buôn bán sản xuất thì Tiền Kim Ba lại đưa ra khẩu hiệu “văn hoá thương hiệu Hồng Thanh Diên”. Tiền Kim Ba trước tiên đầu tư 20 vạn đồng vào một chuyên mục “Cùng với Hồng Thanh Diên” ở đài truyền hình Ôn Châu, tiếp theo anh lại còn nhiều chuyên mục khác như: “Hồng Thanh Diên thưởng cho học tập”, “Hồng Thanh Diên văn hoá ẩm thực”, “Hồng Thanh Diên tiết mục dành cho nhi đồng”, “Hồng Thanh Diên và các ngôi sao bóng rổ”, v... sau đó là hàng loạt các hoạt động văn hoá rầm rộ đã mang lại cho văn hoá doanh nghiệp Hồng Thanh Diên thêm một sức sống mới. Đến cuối năm 1995, mới chỉ có 9 tháng thành lập, doanh nghiệp đã tạo ra một giá trị sản phẩm là 30 triệu tệ, lợi nhuận đạt được 168 vạn tệ.

Năm 1999, Tiền Kim Ba phát hiện văn hoá giấy Trung Hoa có lịch sử gần 5000 năm mà chưa có được sự quan tâm chú ý tương ứng. Thế là anh lưu tâm thu thập các loại giấy và văn hoá tương quan của nó. Ví dụ như giấy và hý khúc, giấy và tiểu lâm, giấy và ca khúc. Thế là những cửa hàng chuyên bán hàng công ty của anh xuất hiện những câu khẩu hiệu gây chú ý như: “Người Trịnh mua giấy”, “Lúc lâm thời mới ôm chân Phật”... Văn hoá giấy đã được phát huy mạnh mẽ.

Tháng 10 năm 1999, Tiền Kim Ba quen biết tiên sinh Diệp Đại Tân, ông là nhà nghiên cứu những văn hoá tập tục dân gian. Diệp Đại Tân nói với Tiền Kim Ba : “Tôi rất có hứng thú đối với giấy dóp, nó là một trong những nghiên cứu văn hoá dân gian. Hiện tại tôi có rất nhiều tài liệu phản ánh diễn biến lịch sử giấy dóp”. Tiền Kim Ba nghe xong, cảm giác giống như máy bay đang bay rớt ra một bao tiền, anh nhặt được. Thế là anh nhanh chóng cùng với Diệp Đại Tân thành lập một trung tâm văn hoá giấy đầu tiên trên toàn quốc và trung tâm nghiên cứu văn hoá giấy Hồng Thanh Diên.

Tiền Kim Ba đối với giấy có tình cảm đặc biệt, cho dù đi đến nơi đâu, anh cũng mua một số giấy kỳ lạ đặc biệt mang về. Anh nói: “Mỗi lần đi công tác đến mỗi nơi, tôi thường đến những nơi bán đồ cổ xem xét, nếu như phát hiện một đôi giấy, tôi vô cùng thích thú, giống như vừa ký được hợp đồng trị giá 100 vạn. Có lần tôi đi Áo Môn, phát hiện một đôi ủng làm bằng da sống đời Thanh, tôi tính toán đôi ủng này trị giá khoảng hai vạn và cảm thấy nó rất cổ và tốt. Khi hỏi giá thì chỉ có 5000 đồng tệ, tôi mua ngay mang về và vô cùng yêu thích nó”.

Tháng 5 năm 2001, Tập đoàn Hồng Thanh Diên thành lập nhà văn hoá giấy Trung Hoa đầu tiên trong nước, đã sưu tập được 300 đôi giấy từ thời tiền Tần cho đến thời Dân quốc. Những thời kỳ khác nhau của những dân tộc khác nhau đều có vật trưng bày đại diện. Năm 2002, Hồng Thanh Diên lại được chọn là “sản phẩm thương hiệu Trung Quốc”, vì thế Tiền Kim Ba nói rằng: “Chính sức mạnh văn hoá đã vực dậy Hồng Thanh Diên”.

Để khôi phục phát triển văn hoá giấy mạnh mẽ hơn, Tiền Kim Ba và Diệp Đại Tân đưa tư liệu văn hoá lịch sử giấy biên soạn thành một bộ từ điển văn hoá giấy Trung Quốc. Tiền Kim Ba được coi là “Người đứng đầu văn hoá giấy Trung Quốc”.

“Một doanh nghiệp tại sao lại không bằng người khác, nói cho cùng là văn hoá không bằng người khác”. Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập - Uông Lực Thành đã nói như vậy. Uông Lực Thành cho rằng:

tuyệt đại đa số doanh nghiệp tư nhân Triết Giang đều bắt đầu từ buôn bán nhỏ mà phát triển thành. Quá khứ vì sao thành công, quy nạp lại có hai điều: thứ nhất là chuyên cần, chịu khổ, chân thành, thường là “Ban ngày làm ông chủ, ban đêm ngủ nền nhà”. Điều thứ hai, giảm thật thấp giá thành sản phẩm và công lao động. Nhưng thời đại này đã qua đi, hiện nay Triết Giang đang đối mặt với yếu tố bất lợi đối với chúng ta: giá thành thuê đất cao, nguồn năng lượng thiếu hụt, công lao động ngày càng tăng cao, đang mất dần sức cạnh tranh then chốt. Đây cũng là đòn cảnh cáo cho những người Triết Giang vui mừng quá sớm. Vì vậy, điều quan trọng trong tương lai sẽ phát triển như thế nào? Ông Lực Thành cho rằng: đầu tiên là từ hình thức kinh tế nhanh chóng chuyển hướng sang hình thức văn hoá.

Trong khi nói về vấn đề lớn nhất hiện nay của ngành nghề dụng cụ bếp Trung Quốc, Chủ tịch Tập đoàn dụng cụ bếp Tô Bạc Nhĩ là Tô Hiến Trạch không chút do dự nói: “Đó là văn hoá”. Ông nói: “Tô Bạc Nhĩ hiện đang đưa ra khẩu hiệu: Niềm vui trong bếp”. Khác với trước đây, người Trung Quốc thường lấy nhà bếp để ám chỉ những điều gian khổ và đơn điệu buồn tẻ. Làm thế nào để những người chủ gia đình của chúng tôi dựa vào những dụng cụ bếp cảm thấy nhẹ nhàng thoải mái, vui vẻ khi thao tác nấu nướng, đó chính là mục đích kinh doanh sản xuất phục vụ con người của công ty: đưa nhà bếp trở thành nơi yêu mến vui vẻ, ấm áp, dẫn dắt mọi người tiếp thu sinh hoạt bếp núc theo hướng mới. Đầu tiên là để mọi người hiểu được vì sao lại yêu thích bếp núc bởi những thao tác trong bếp là rất nhẹ nhàng thoải mái. Người phụ nữ vì yêu công việc bếp núc mà làm một bữa cơm ngon cho người thân, người nam vì yêu bếp núc mà giúp vợ nấu cơm, nhặt rau, con cái vì yêu bếp núc mà vây quanh bố mẹ giúp đỡ xào, nấu, luộc, rán.

“Cạnh tranh ngày càng khốc liệt đó là điều đã được khẳng định. Đối với ngành nghề dụng cụ bếp, chúng tôi vô cùng tự tin. Tôi luôn cho rằng: không có ngành nghề không kiếm được tiền, chỉ có doanh nghiệp không biết kiếm tiền. Trong sự cạnh tranh kịch liệt, doanh

nghiệp tất phải không ngừng sáng tạo, dùng sáng tạo và chất lượng sản phẩm để duy trì sức cạnh tranh. Sự sáng tạo của chúng tôi bắt nguồn từ quan tâm chăm sóc con người, bắt nguồn từ sự khai thác phát huy, nghiên cứu thâm nhập vào văn hoá bếp. Công việc và sứ mệnh của chúng tôi là để mỗi người khi bước vào bếp đều được hưởng thụ sự ấm áp quan tâm chăm sóc, cảm thụ giống như hương thơm say nồng văn hoá rượu. Bởi vậy, tương lai ngành nghề này lại nằm ở chỗ chúng tôi không ngừng sáng tạo, không ngừng thâm nhập vào sự chăm sóc quan tâm đến con người. Để xây dựng khái niệm “yêu mến bếp núc”, chúng tôi đối với mỗi loại dụng cụ bếp núc được đưa ra đều nghiên cứu cực kỳ kỹ càng. Ví dụ: nồi cơm điện bình thường khi nấu cơm không đủ mùi thơm, như vậy chúng tôi phải chuyên tâm nghiên cứu rất nhiều vấn đề để làm ra hạt cơm ngon. Chẳng hạn như: làm thế nào cơm không bị sống, không nát, làm thế nào để cơm có mùi thơm? Sau khi nghiên cứu chúng tôi đã chế ra được “nồi cơm áp suất thông minh”.

“Dụng cụ bếp Tô Bạc Nhĩ vận dụng khoa học kỹ thuật cao từ những chi tiết nhỏ nhất trong lắp ráp nhằm đem lại cho con người sự quan tâm yêu mến.”

Tổng Thành Hàng Châu có được thành công cũng là nhờ coi trọng văn hoá. Chủ tịch Hoàng Xảo Linh đánh giá về thành công: “Chúng tôi dùng văn hoá để thực hiện một hạng mục, từ góc độ tích lũy nhân văn, văn học để thể hiện chủ đề”. Anh giải thích như sau: “Văn hoá là linh hồn của hạng mục, nó quan trọng như linh hồn con người. Nếu như Tổng Thành không có sự phục vụ biểu diễn của những đoàn nghệ thuật, đoàn dân tộc, một hình thức lý giải văn hoá rất rõ ràng, làm cho mọi người có thể cảm thụ được văn hoá ngàn năm, hoặc cảm nhận dù ít dù nhiều thì Tổng Thành đã không tồn tại. Chính vì vậy, luôn có những cuộc biểu diễn về tập tục hôn lễ, võ hiệp, cùng với ca múa, đều lấy văn hoá Hàng Châu làm đề tài, lấy những điều mà mọi người thích nghe thích xem để biểu diễn, như vậy mới được sự tán thưởng hoan nghênh của công chúng.”

Như vậy văn hoá doanh nghiệp thật sự quan trọng. Chủ tịch Nam Tồn Huy đã nói: “Sự cảm nhận chính xác của tôi là: văn hoá doanh nghiệp là vô cùng quan trọng. Khi cả toàn thể doanh nghiệp trên dưới một lòng nỗ lực hướng tới tạo ra một thương hiệu thế giới, hướng tới thể hiện giá trị thì văn hoá doanh nghiệp lại giúp cho có sức ngưng tụ, sức đoàn kết hài hoà cho mọi công việc sản xuất của doanh nghiệp. Trên thực tế, cùng với sự phát triển thời đại, những doanh nghiệp ban đầu mà đại đa số đi theo con đường doanh nghiệp gia tộc, họ đã bắt đầu suy nghĩ làm thế nào để lại cho đời sau, cho những người xung quanh mình một tinh thần sáng nghiệp. Bởi vậy có thể nói, những nhà doanh nghiệp thật sự, điều mà họ để lại không chỉ là vật chất tiền bạc mà còn quan trọng hơn là tinh thần sáng nghiệp.”

3. BIẾT DỪNG LẠI ĐÚNG LÚC

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Không kiếm những đồng tiền dễ dàng.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Làm doanh nghiệp khẳng định là muốn nói đến hiệu quả lợi ích kinh tế, nhưng không thể mê muội lương tâm để kiếm tiền. Có người nói không tham tài không giàu, tôi không tán thành với quan điểm như vậy. Tôi thấy những nhà doanh nghiệp nên có trách nhiệm xã hội nhiều hơn, có tín nhiệm hơn. (Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái-Nam Tồn Huy).

Trong “Tam quốc chí” có câu nói: “Đừng thấy việc thiện nhỏ mà không làm, đừng thấy điều ác nhỏ mà làm”. Ý nghĩa của câu nói về đạo lý làm người. Khi làm kinh doanh cũng như vậy, không nên cho rằng lợi nhuận nhỏ mà không làm, cũng không nên cho rằng rủi ro ít mà cứ cố làm. Rất nhiều sự việc, ví dụ: làm trái pháp luật, làm trái đạo nghĩa thì kiên quyết không làm. Đối với thương nhân mà nói, mục đích hầu như là kiếm tiền, nhưng mục đích kiếm tiền để làm gì?

Có lẽ những người vừa mới kinh doanh chưa hề nghĩ đến vấn đề này. Khi doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh, anh không thể không suy nghĩ đến vấn đề này.

Nhà thơ Thái Qua Nhĩ nói: “Khi chim mang vàng trên đôi cánh thì nó không thể bay xa được”. “Học cách từ bỏ mới có thể tháo gỡ những vỏ bọc trùng trùng, nhẹ nhàng xung trận”. Từ bỏ trên thực tế là sự quyết đoán, can đảm và hiểu biết chu toàn cho đại cục, nhìn xa trông rộng.

Khi lập doanh nghiệp kinh doanh, đối với những ngành nghề không thành thực, hoặc ngành nghề có tính nhất thời, khi lựa chọn phải nhất định cẩn trọng, không nên nhìn thấy người khác có tiền mà sáng mắt, mà nên học cách chối bỏ, né tránh rủi ro. Chủ tịch Công ty Á Long là Từ Văn Vinh có câu cửa miệng là: “kiếm tiền không nên kiếm tận cùng”. Vì vậy cách lý giải của Từ Văn Vinh là: không nên coi nhẹ khi tiến vào một ngành nghề mới, cần phải học cách chối bỏ một số hạng mục xem ra có vẻ hấp dẫn.

Có lần, có một khách sạn muốn bán lại cho Từ Văn Vinh, khi đó theo đánh giá giá trị của khách sạn này khoảng 160 triệu tệ, nhưng ông chủ khách sạn lại sẵn sàng bán với giá là 70 triệu tệ. Nếu như Từ Văn Vinh muốn mua khách sạn này, theo giá tính toán ban đầu anh phải vay thêm ngân hàng 100 triệu tệ, hoặc cũng có thể nói là anh có thể không cần dùng đến vốn của mình thì đã có khách sạn này, nhưng Từ Văn Vinh lại không mua khách sạn. Bởi vì con người không ngoan Từ Văn Vinh làm một số điều tra phát hiện: nếu như không tự mình kinh doanh, chỉ dựa vào cho thuê lại khách sạn thì lợi tức thu được chẳng bằng gửi tiết kiệm ngân hàng.

Vì thế, rất nhiều người không hiểu, họ cảm thấy tư tưởng của Từ Văn Vinh lạc hậu quá. Từ Văn Vinh lại nói: “Họ nói tôi ngu, nhưng tôi làm kinh doanh tôi phải có trách nhiệm với tất cả những người lao động dưới tôi, phải có trách nhiệm với người nhà tôi.”

Trong kinh doanh, những điều hấp dẫn mê hoặc rất nhiều,

nhưng cũng rất nhiều thứ cần phải chối bỏ. Nếu như không phải là những khả năng chúng ta làm được, chúng ta nên chối bỏ thẳng thừng.

Tập đoàn Sam Sam từ chối vị trí ông chủ lớn trong ngành nghề, từ bỏ kinh doanh tiêu thụ, sản xuất, chỉ chọn việc phụ trách vận hành thao tác thương hiệu cốt lõi, mở rộng việc thiết kế trang phục, nhưng thực lực của Sam Sam lại không yếu, ngược lại ngày càng phát triển, đây chính là sự từ bỏ có trí tuệ.

Chủ tịch Tập đoàn Thái Nhân Đạt là Cao Kế Thắng cho rằng: muốn tránh được rủi ro một cách hiệu quả, điểm quan trọng nhất là học cách từ bỏ.

Ông nói: “Từ bỏ sự hấp dẫn của thị trường cấp I, tiến quân vào thị trường cấp II. Một thị trường cấp I có giá trị cao thì rủi ro cũng tăng vài lần, mà đầu tư vào thị trường cấp II tương đối nhỏ, làm cho ảnh hưởng điều tiết vĩ mô giảm đến nhỏ nhất. Thái Nhân Đạt luôn luôn tập trung vào thị trường cấp II, hiện nay hạng mục đã phát triển đến 16 tỉnh và 20 thành phố.

“Hiện tại, khẩu hiệu của Tôn Hồng Bân - ông chủ Tập đoàn Thuận Trì là: “đánh đổ Vạn Khoa, trở thành đứng đầu”. Tôi đương nhiên mong muốn họ có thể thành công vượt qua Vạn Khoa, nhưng tôi đồng thời không mong muốn Vương Thạch bị bại. Tại thời điểm này, sức cạnh tranh của chúng tôi đứng hàng thứ hai là có thể giành được thời gian và không gian để phát triển mình.”

Những doanh nghiệp trong nước trong quá trình kết giao buôn bán làm ăn với doanh nghiệp nước ngoài, nhất cử nhất động đều là đại biểu cho đất nước, vì thế những thương nhân Triết Giang đều nhận thức sâu sắc, hình ảnh trong công chúng của doanh nghiệp là vô cùng quan trọng.

Một hãng bán lẻ nổi tiếng trên thế giới có yêu cầu Tập đoàn Hồng Thanh Diên sản xuất gia công đơn hàng trị giá 6 đô la Mỹ một đôi giày bằng da thật chất lượng cao. Điều này đối với những xưởng khác thì quả là một việc tốt nhưng chủ tịch Tập đoàn là Tiền Kim Ba lại từ chối với lần kinh doanh này. Tiền Kim Ba cho rằng: với giá cả

của sản phẩm này thì không thể cho chất lượng cao được. Nếu như sản phẩm đưa ra tiêu thụ ở nước ngoài nhất định phải nhận trách nhiệm “Trung Quốc chế tạo”, nếu không thì đừng làm thì hơn.

“Kiếm tiền là vì cái gì? “. Khi nói về vấn đề này, Uông Lực Thành đã nói: “Mọi người khi đánh giá về những người Triết Giang chúng tôi, thường giơ ngón tay cái nói: người Triết Giang thông minh, biết kiếm tiền”. Lời nói này rất nhiều người nghe xong cảm thấy đây là sự biểu dương nhưng tôi lại cảm thấy đằng sau sự biểu dương này là hàm ý phê bình: người Triết Giang có biết kiếm tiền hay không, hay chỉ mới nghĩ đến kiếm tiền?

“Chúng tôi đã từng trong đàm luận nói đến kiếm tiền là vì cái gì?” Doanh nghiệp đương nhiên là cần kiếm tiền, anh không kiếm được tiền thì ngay sự sinh tồn còn khó có thể, còn đối với những thứ khác thì khẳng định đó là xây lầu giữa không trung. Nhưng muốn có sự tích lũy đồng vốn ban đầu, doanh nghiệp nhất định phải có một cân nhắc, cuối cùng có phải là kiếm tiền? Nếu như đúng, thì mục tiêu cao nhất là kiếm bao nhiêu tiền? Nếu như mục tiêu cuối cùng là kiếm tiền thì anh có thể không từ thủ đoạn nào. Nói ví dụ như : xây dựng cơ sở lợi ích trên tổn hại của người khác, trên sự tổn hại lợi ích xã hội, trên sự tổn hại về môi trường. Chỉ cần mọi người không ngăn anh lại, pháp luật không khống chế anh được, thì bất cứ việc gì anh cũng làm. Hoa Lập sáu mươi năm trước đây đã đề xuất mệnh đề này. Mọi người đều nhận thức chung rằng Hoa Lập là một phần tử vì xã hội. Chúng tôi gánh vác trách nhiệm rất cao, đó là vì xã hội và nhân loại phát huy tác dụng bản thân, kiếm tiền cũng chỉ là hoàn thành tốt hơn một trách nhiệm.”

“Sự hấp dẫn trong phát triển là rất nhiều, nhìn về phía trước, đầu đầu cũng thấy cơ hội, nhìn về đằng sau đầu đầu cũng thấy cạm bẫy.”

Ông chủ Đoạn Vĩnh Bình nhấn mạnh: “Kinh nghiệm thành công chính ở chỗ: do từ đầu chí cuối giữ gìn khuôn phép. Khuôn phép thể hiện đạo đức phong cách, quy phạm của doanh nghiệp. Nếu như

đi ngược lại nguyên tắc của doanh nghiệp, điều đó không nên làm, nếu không lương tâm sẽ bị đạo đức chất vấn, trên khách quan cũng là phá hoại hình ảnh của mình, đem đến ảnh hưởng bất lợi cho phát triển doanh nghiệp.”

Chủ tịch Tập đoàn Hy Vọng, Trần Dục Tân nói: “Rất nhiều người không thể thành công không phải do không đủ thông minh mà là do không biết từ bỏ.”

“Nhiệm vụ chủ yếu của CEO không phải là tìm kiếm cơ hội mà là biết cách nói “Không” với cơ hội. Cơ hội rất nhiều nhưng chỉ có thể nắm lấy một, nếu nắm lấy nhiều thì mọi cơ hội đều mất hết”. Đây chính là lời nói của người đã tạo lên kỳ tích, người đó là Mã Vân CEO của Alibaba.

Trong kinh doanh, anh không thể cái gì cũng nhúng vào, làm một thương nhân ưu tú, nên biết dừng lại đúng lúc. Biết căng, biết chùng, hiểu được đạo công, thủ đánh, giữ thương trường như chiến trường, lấy lùi làm tiến là một cách khôn ngoan có tính chiến lược.

4. THÂN THỂ LÀ NGUỒN VỐN CỦA CÁCH MẠNG

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Người mà chiếm được cả thế giới thì lại phải trả giá bằng chính tính mạng của mình, như vậy có ích gì?

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tôi có ba điều không làm: thứ nhất không đánh bạc, thứ hai không uống rượu, thứ ba không làm những việc không chính đáng. (Thương nhân Ninh Ba-Thiệu Dật Phu).

Ngày 13/11/2004, tại nhà tang lễ Long Hoa Thượng Hải trong bầu không khí trầm mặc, hơn một ngàn người đang có mặt tại đây để truy điệu một người “gan lớn bằng cả trời” là Vương Quân Dao.

Nữ sĩ Trần Bình, phó hội trưởng thương hội Triết Giang Thượng

Hải nói: “Quân Dao, cái tên thân thuộc này đã có từ rất lâu rồi. Lòng nhiệt tình và sức sống của ông, ý thức sáng tạo của ông khiến thương hội phát huy được sức cuốn hút, lực tương tác. Khi ông mở đường hàng không ở Bỉ, đối thoại với bộ ngoại giao khi khảo sát ở Đức, khi ông ở tổng bộ liên minh châu Âu tại Pháp cùng với bộ trưởng bộ kế hoạch đầu tư với một phong cách không thể không lộ rõ một sức cuốn hút mạnh mẽ. Điều này đã khiến một số khách nước ngoài đã đặt cho ông danh hiệu “Người dùng hình ảnh Thượng Hải thay lời nói”.

Một đời huy hoàng của Vương Quân Dao, ông mong muốn bản thân mình hoà nhập vào vũ đài thế giới, vì thế đã nỗ lực làm việc, không ngừng học tập, không ngừng vượt qua chính mình. Điều đáng tiếc là thân thể kiên cường đó đã không thể vượt qua được một mệt mỏi kiệt sức.

Nếu như thành công mà phải hy sinh cho những giá trị, điều này là không đáng. Trong kinh thánh nói: “Người mà chiếm được cả thế giới, thì lại phải trả giá bằng chính tính mạng của mình, như vậy có ích gì?”

Chủ tịch Mao Trạch Đông đã từng nói: thân thể cũng là nguồn vốn của cách mạng. Muốn trở thành một thương nhân thành công cần phải rèn luyện bản thân nhiều hơn nữa, làm cho mình có một thân thể khoẻ mạnh.

“Thần kinh doanh” Đài Loan là chủ tịch doanh nghiệp Đài Tô, ông Vương Vĩnh Khánh mặc dù đã gần 90 tuổi vẫn có một thân thể khoẻ mạnh, một tinh thần minh mẫn, bí quyết của ông là gì?

Theo tự tiết lộ của ông, đạo dưỡng sinh chính là ăn loại thức ăn hữu cơ và mỗi ngày đi bộ thật nhiều. Những năm đầu tuổi trẻ, Vương Vĩnh Khánh đã từng ăn Lục Trà Tố, Lục Trà Tố cực kỳ đắng, rất khó nuốt, nhưng vì muốn trường thọ, ông lại nghiện rằng nghiện lợi mỗi ngày nuốt Lục Trà Tố.

Wương Vĩnh Khánh thích ăn uống đơn giản, ăn cơm chỉ ăn no sáu bảy phần. Buổi sáng khi chỉ có quả chuối, nửa cân nho, một quả

táo và bốn năm loại hoa quả. Bữa trưa uống sữa thêm chút mạch nha là được. Buổi tối uống nhiều hơn một chút, nhưng trọng lượng lương thực ông rất tiết chế.

“Nên ăn nhiều rau sống” Vương Vĩnh Khánh đặc biệt nhấn mạnh. “Rau dưa không cần luộc, trâu bò, ngựa ăn cỏ thể lực lại mạnh hơn người”. Mỗi ngày cần ăn nhiều rau xa lát được đặc chế là bí quyết dưỡng sinh của Vương Vĩnh Khánh.

Wương Vĩnh Khánh ngủ sớm dậy sớm, buổi tối 9 giờ đi ngủ, buổi sáng 3 giờ đã thức dùng khăn lau người, hai tay nắm khăn thật chặt chà sát người cho đến khi phát nhiệt. Sau đó xem công văn và suy nghĩ đưa ra quyết sách. Từ 6 giờ cho đến 8 giờ, thói quen của ông là ngủ thêm. Theo ông giấc ngủ này rất bổ ích, tỉnh dậy đầu óc vô cùng minh mẫn.

Sở thích của Vương Vĩnh Khánh chơi gôn, về là chạy bộ và bơi lội, những năm gần đây học thêm toạ thiền, khí công điều hoà thân thể.

Thương nhân Ninh Ba, Thiệu Dật Phu rất chăm lo cho sức khoẻ của mình, ông nói: “Tôi có ba điều không làm: thứ nhất không đánh bạc, thứ hai không uống rượu, thứ ba không làm những việc không chính đáng.” Trong cách nhìn của ông những việc không chính đáng đó là “những việc gây kích thích” và cho rằng những việc như thế này đối với sức khoẻ là không tốt, vì vậy mọi người nên sinh hoạt lành mạnh. Thiệu Dật Phu mỗi ngày dậy từ 5 giờ sáng, sau đó bắt đầu luyện khí công, mỗi ngày luyện hai giờ. Cho dù gặp bất cứ việc gì thì ông cũng có thể bộ không loạn, khí không đoạn, yên tâm tập khí công, đây chính là định lực mà ông có được trong quá trình rèn luyện khí công.

Ông nói: “Do tôi tập khí công, chất lượng giấc ngủ rất tốt, mỗi ngày ngủ 6 giờ đồng hồ là đủ để giải toả một ngày lao động mệt nhọc. Đạo dưỡng sinh của tôi là kiên trì vận động trong thời gian dài”. Ngoài luyện tập khí công, ông còn kiên trì tập Thái cực quyền, bơi lội, tản bộ.

Trước năm 90 tuổi, Thiệu Dật Phu vẫn kiên trì đi làm. Ông nói: “Niềm vui lớn nhất của tôi là làm việc”. Ông cho rằng: những năm cuối đời làm những công việc nhỏ là tốt cho sức khỏe nhưng cũng tùy theo sức mà làm.

Có người hỏi ông bí quyết dưỡng sinh là gì? ông cười đáp: “Bí quyết có ba điều: thứ nhất là chuyên cần lao động, thứ hai là luôn luôn tươi cười, thứ ba là mỗi ngày luyện công”. Cho đến bây giờ, Thiệu Dật Phu vẫn luôn luôn tươi cười. Ông nói: cười là khoan dung, khoan dung là chìa khoá của sức khỏe, là sự kết tinh tấm lòng lương thiện vì con người và sự tu dưỡng của cá nhân, là liều thuốc bổ cho cuộc sống hạnh phúc. Thương nhân Ninh Ba là Hoắc Anh Đông lại có phương pháp luyện tập không giống thế. Ông thường chú trọng đến đánh bóng, bơi lội và các môn luyện tập thể dục. Năm 1983, Hoắc Anh Đông không may mắc bệnh ung thư máu, thể chất ngày càng suy yếu, nhưng đứng trước tình hình như vậy, ông vẫn kiên trì hàng ngày bơi lội. Mùa đông năm 1984, ông dưỡng bệnh trong một khách sạn tại Quảng Đông, có điều đáng tiếc là bể bơi của khách sạn không có nước nóng. Hoắc Anh Đông đang suy nghĩ bơi như thế nào, đột nhiên nghĩ đến “phương pháp nóng lạnh” để tăng sự tuần hoàn máu, tăng cường cơ năng tim. Thế là ông gọi người mang đến một thùng nước lạnh, sau đó nhắm mắt nhảy vào thùng nước lạnh, nhiệt độ nước chưa đến một độ C. Mặc dù lạnh đến không chịu nổi nhưng ông vẫn kiên trì đứng trong đó đến một phút. Sau một phút, ông nhảy ra khỏi thùng nước lạnh chạy vào phòng tắm hơi nhiệt độ cao. Trong phòng tắm hơi đứng một phút rồi lại nhảy vào thùng nước lạnh, cứ như vậy 5 lần. Từ đó, trong thời kỳ ở khách sạn, mỗi ngày ông kiên trì tập từ thùng nước lạnh cho đến tắm nóng 5 lần.

Phương pháp rèn luyện thay đổi nóng lạnh này được Phó tổng Giám đốc Tiền Kỳ Thám gọi là phương pháp “tôi thép”.

Sau khi trở về nhà, Hoắc Anh Đông không từ bỏ cách luyện tập này. Mỗi buổi, ông tắm nóng trước khoảng 20 phút, từ phòng tắm hơi 90 độ C bước ra nhảy vào bể bơi nhiệt độ chỉ có 3 độ C, vài phút

sau lại chui vào phòng tắm hơi, cứ như vậy vài lần.

Cứ luyện tập như vậy kiên trì trong 20 năm, bệnh ung thư máu của ông cũng gần khỏi. Trong vấn đề ăn uống, bữa sáng của ông chỉ có hoa quả, uống trà, bữa trưa và bữa tối là nhịn hoàn toàn, buổi tối khoảng 10 giờ mới là ăn lần thứ hai, buổi sáng 3 giờ dậy sớm lúc này ăn ngô, hoặc khoai.

Khi mọi người đang thời tuổi trẻ, thường dựa vào sức trẻ của mình, lấy sức khoẻ đổi tiền bạc. Trên thực tế cách suy nghĩ này là vô cùng sai lầm. Sức khoẻ của mỗi người là quan trọng nhất, nếu như khi tuổi trẻ dùng sức khoẻ đổi lấy tiền bạc, đến khi có tuổi tác, thì sức khoẻ của anh sẽ nhanh chóng suy yếu hơn so với người khác, lúc đó cứ coi là anh có tiền đi thì có dùng tiền cũng không thể đổi lại sức khoẻ của anh được.

Chủ tịch Công ty Đức ý là Cao Đức Khang khi học tại trường Sư phạm Tương Hồ ngày ngày đều rèn luyện. Ông nói: “Đợi đến khi tôi trưởng thành, muốn làm đại sự thì lúc đó không có thời gian mà luyện tập. Bởi vậy, bây giờ phải tranh thủ thời gian để luyện tập.”

Về sau, Cao Đức Khang lại còn bổ sung thêm một số chi tiết, ông nói: “Trong thời gian ba năm, mỗi ngày tôi đều dậy sớm lúc 5 giờ, sau khi uống một cốc nước ấm bắt đầu chạy bộ, chạy từ 2 km cho đến 4 km, vừa chạy vừa hít thở. Tôi từ trước đến nay đều muốn làm đại sự, bởi vậy sức khoẻ của tôi phải rất tốt.”

Nếu lấy nhãn quang của thương nhân mà nói, không nên lúc nào cũng chỉ nghĩ đến kiếm tiền. Theo đuổi quá mức để kiếm tiền, không những làm cho anh phải chịu áp lực quá lớn, ảnh hưởng đến sức khoẻ mà còn làm cho anh có suy nghĩ không từ một thủ đoạn nào để kiếm tiền, từ đó rơi vào sự mê hoặc đồng tiền, không có cách nào rút ra được. Tính mạng con người chỉ có một, cần phải đối đãi thật tốt với mình, với mọi người, cần phải quý trọng tính mạng của mình, vì người thân, bạn bè, vì quê hương, tổ quốc làm một số việc có ích, thì tính mạng của anh đã có giá trị.

5. KHÔNG CHẾ HAM MUỐN VẬT CHẤT CỦA BẢN THÂN

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Khi nhà doanh nghiệp nếu như chỉ biết hưởng thụ, buổi sáng chỉ vây quanh xe cộ, buổi trưa chỉ vây quanh bàn nhậu, buổi tối chỉ vây quanh vầy hồng, nhà doanh nghiệp này không trở thành nhà doanh nghiệp thực thụ được, chỉ là bại gia.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Tiền là vật ngoài thân, thêm một chút, bớt một chút đâu cần cấp bách, cái cấp bách nhất đó là làm người. Chất lượng cuộc sống không tùy thuộc trọng lượng đồng tiền, bởi vì còn nhiều việc quan trọng hơn phải làm. (Chủ tịch Nam Tồn Huy).

Sở Trang Vương - một người thời “Xuân Thu Ngũ Bá” rất giỏi về khắc chế ham muốn vật chất. Có lần, lệnh doãn Tử Bội mời Sở Trang Vương đi dự tiệc, Sở Trang Vương vui vẻ nhận lời. Tử Bội sau khi chuẩn bị bày tiệc tại Kinh Đài, lại không thấy Sở Trang Vương giá lâm.

Ngày hôm sau, Tử Bội nhìn thấy Sở Trang Vương liền hỏi nguyên nhân tại sao không đến dự yến tiệc. Sở Trang Vương nói với ông ta: “Ta nghe nói ông bày yến tiệc tại Kinh Đài, Kinh Đài là một nơi nam có thể nhìn thấy Liễu Sơn, dưới chân núi là suối Phương Hoàng, bên phải là Trường Giang, bên trái là sông Hoài, đến nơi đó, người ta sẽ quá vui vẻ mà quên cả nỗi đau khổ của cái chết. Như ta, đức mỏng tài hèn, khó mà chịu nổi khoái lạc như vậy. Ta sợ bản thân mê đắm, liên lụy đến sự tồn vong của đất nước, không nghĩ đến tổ tiên, hổng việc trị lý đại sự quốc gia, bởi vậy thay đổi ý định ban đầu, quyết định không đến dự tiệc.”

Một nhà hoạt động xã hội Mỹ đã chỉ ra rằng đồng tiền có thể làm cho con người trong một số phương diện có cuộc sống tốt đẹp hơn:

1. Vật chất sinh hoạt.
2. Giải trí.
3. Giáo dục
4. Du lịch.
5. Chữa bệnh.
6. Giữ gìn bảo toàn kinh tế sau khi nghỉ hưu.
7. Dành cho bạn bè.
8. Có thể đem lại cho bạn sự tự tin mạnh mẽ.
9. Hưởng thụ cuộc sống đầy đủ hơn.
10. Được tự do hơn thể hiện cái tôi.
11. Thoả mãn cảm giác thành tựu.
12. Có thể làm nhiều việc hơn cho sự nghiệp công ích.

Lý Gia Thành nói: “Khi có tiền, không được lãng phí, khi tiêu tiền, phải tiêu đúng chỗ”. Ông đã từng nói với những nhân viên cùng đi khảo sát: “Muốn tôi rút ngay lập tức 100 triệu tệ đầu tư, tôi cũng không thay đổi sắc mặt, nhưng ai đó rơi một đồng trên đất, tôi sẽ ngay lập tức nhặt lấy”.

Kiểm chế bản thân không chỉ là khắc chế dục vọng vật chất, đối với một người muốn thành công trong kinh doanh, khắc chế dục vọng tinh thần cũng là điều vô cùng quan trọng.

Những thương nhân Triết Giang mới nổi lên giàu có đã nhận thức được giàu có vật chất không phải là thực sự giàu có mà giàu có trên tinh thần mới là giàu có thực sự. Khống chế sự ham muốn vật chất của bản thân là một sự rèn luyện về mặt tinh thần. Chủ tịch Tập đoàn Phi Diệu là Khâu Kế Bảo nói: “Thời tuổi trẻ vì kiếm tiền nuôi miệng, tôi dùng chiếc xe đạp đi chở khách, sau đó đi lên đông bắc làm nghề khâu giấy ba năm. Còn hiện nay? Tiền đối với tôi chỉ là một phù hiệu, một con số, chẳng có ý nghĩa nào khác. Tất cả những tâm tư của tôi là vì muốn xây dựng thật sớm nhà máy chế tạo máy khâu ưu tú cấp thế giới, cơ bản là không có thời gian rỗi để nghỉ hưởng thụ vật chất, ăn cơm cũng chỉ là nhét đầy bụng, ngủ cũng chỉ là bổ

xung tình lực. Tại điểm này người giàu và người nghèo đều như nhau.”

Một người thành công thì sức tự khắc chế thể hiện: khi mọi người đều làm việc đó nhưng lẽ phải là không được làm, anh ta tự khắc chế mà không đi làm. Khi mọi người đều không đi làm việc đó nhưng về lẽ phải nên làm, anh ta cưỡng chế mình đi làm.

Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập là Ưông Lực Thành nói: “Tôi nói con trai tôi, khi con trưởng thành có thể trong tương lai con có rất nhiều tiền, nhưng đồng tiền này không phải của con. Tôi thường hỏi: con cho rằng mục tiêu lớn nhất của đời người là gì? Ý nghĩa của đời người là gì? Cuối cùng chúng tôi có chung nhận thức: ý nghĩa của đời người là nỗ lực vì xã hội này mà sáng tạo ra của cải vật chất. Sáng tạo ra bao nhiêu tiền tài là để chứng minh giá trị cống hiến của cá nhân tôi, nhưng tuyệt đối không tiêu hao tiền tài. Tôi có thể mang đến cho con tôi giáo dục tốt nhất, nhưng về sau nó phải tự đi thâm nhập, đó mới là giá trị nhân sinh của nó.

“Trên thực tế làm được điều này cần phải có quá trình rất dài. Rất nhiều người còn đang thiếu một tín ngưỡng tinh thần con người thể hiện ở chỗ: tài sản là của cá nhân tôi, tôi có bao nhiêu tài sản chẳng quan hệ gì đến anh, tôi ngoài tiêu tiền cho mình ra, còn phải để lại cho con cháu đời sau.

“Mỗi người đều hy vọng sống trong hài hoà. Anh ngày nay kiếm được tiền là anh thông minh, là anh biết làm việc, nhưng những người không kiếm được tiền, không thể nói họ không thông minh, không tài cán. Có lúc đó là một vấn đề thời cơ, một vấn đề dũng khí và mưu. Nếu như càng có nhiều doanh nghiệp đem những tiền tài tích lũy được báo đáp xã hội, mọi người đều đem tiền tài tích lũy dùng vào việc giải quyết phân biệt giàu nghèo, dùng vào phục vụ sự nghiệp có ích cho dân giàu nước mạnh như: giáo dục, trợ cứu người nghèo, bảo vệ môi trường...thì mâu thuẫn và xung đột trong xã hội chúng ta sẽ ngày càng ít đi, xã hội ngày càng hài hoà tốt đẹp hơn.

“Tôi đã sớm tuyên bố, 50 tuổi sẽ về hưu. 50 tuổi không phải là

quá già, tôi muốn làm một chút việc mà mình đã nghĩ, có thể là nhà hoạt động xã hội, nhà từ thiện, người cổ vũ cho sự nghiệp công ích.”

Lý Gia Thành nói: “Muốn giành được thành công trên thương trường, đầu tiên phải học cách xử lý tiền bạc của mình, hiểu được tiền bạc kiếm được là không hề dễ dàng, phải nâng niu yêu mến nó, giữ gìn nó, cấm kị tiêu tiền bạt mạng, tiêu sạch không còn một đồng, nếu không nó sẽ không ở lâu với bạn được. Bởi vì bản thân đồng tiền hình như có linh tính, khi bạn không hiểu nó, không yêu mến nó, nó sẽ vô tình chia tay với bạn. ”

“Biết tiêu tiền” khác với “Tiêu tiền loạn”, đó là chỉ tiêu những cái đáng tiêu, không tiêu những thứ không đáng. Mỗi đồng tiền dùng vào đúng chỗ thì đó mới gọi “biết tiêu tiền”.

6. TIỀN TÀI LÀ MỘT DẠNG TRÁCH NHIỆM

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Tài tán tức nhân tự, tài tự nhân tán.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Áo Khang từ ban đầu là doanh nghiệp gia tộc đến nay đã trở thành Công ty đa quốc gia, tôi cho rằng trách nhiệm của chúng tôi ngày càng nặng nề. Có thể một số người sẽ nói, tiền bạc của chúng tôi ngày càng nhiều hơn nhưng tôi lại cho rằng tiền bạc càng thì trách nhiệm càng lớn. (Chủ tịch Tập đoàn Áo Khang- Vương Chấn Thao).

Trách nhiệm và đời người có liên quan với nhau. Người tận sức kiếm tiền, tận hết trách nhiệm mới là người toàn diện. Trách nhiệm có rất nhiều dạng, người có thể tận hết trách nhiệm với xã hội mới là con người cao thượng. (Chủ tịch Công ty Hoa Thái- Lý Kiến Hoa).

Trung Quốc có câu tục ngữ : “Chữ tiền có hai cái giá, làm bị thương tất cả mọi người”. Cái giá là một thứ vũ khí thời cổ mà chữ

tiền là do bộ kim và hai cái giáo hợp thành. Có thể thấy tiền tài là con dao hai lưỡi, nếu dùng đúng chỗ nó là giàu có, dùng không đúng chỗ nó là tai hoạ.

Một nhà cách mạng tư sản đã nói quan điểm về đồng tiền như sau:

“Về ham thích đồng tiền, chúng ta sẽ nói cái gì trước tiên? Đồng tiền nếu như chỉ sáng lấp lánh như một hòn đá thì chẳng có chỗ nào để mong muốn thêm khát cả. Giá trị của nó ở chỗ: nó có thể mua được hàng hoá và những nhu cầu mong muốn về vật chất. Nhưng ham thích đồng tiền, không chỉ một trong những động lực mạnh mẽ nhất trong cuộc sống, mà trong rất nhiều trường hợp, đồng tiền lấy chính bản thân nó thành nhu cầu mong muốn của mọi người. Dục vọng kiếm được đồng tiền thường vượt quá nhu cầu sử dụng đồng tiền. Có thể nói: đồng tiền đã trở thành không chỉ là một mục đích nhu cầu mong muốn mà nó còn biến thành một bộ phận của mục đích. Đồng tiền từ phương thức của hạnh phúc trở thành thành phần chủ yếu trong quan niệm hạnh phúc cá nhân.”

Mỗi thương nhân đều không thể tách rời sự trợ giúp của xã hội, mỗi doanh nghiệp đều mang đậm bản sắc xã hội. Nếu như anh muốn hoạt động kinh doanh, muốn doanh nghiệp của mình được bền vững lâu dài, anh tất phải suy nghĩ đến trách nhiệm và nghĩa vụ của mình trong xã hội.

Thành công của doanh nghiệp, đầu tiên là do thành công làm người. Làm người cần có trách nhiệm, làm doanh nghiệp cũng vậy, phải có trách nhiệm, doanh nghiệp lớn thì trách nhiệm cũng lớn. Rất nhiều thương nhân Triết Giang coi trọng trách nhiệm. Họ cho rằng: là nhà doanh nghiệp, điều quan trọng là có tinh thần trách nhiệm.

Chủ tịch Tập đoàn Hạ Tinh là Quách Quảng Xương đã lý giải trách nhiệm như thế này: “Làm người, cần phải hoàn thành các trách nhiệm của mình. Anh là nhà doanh nghiệp, anh phải làm tốt doanh nghiệp của mình, anh là một người cha, anh làm tốt vai trò người cha,

anh là người chồng, anh phải làm hết trách nhiệm người chồng. Những điều này không phải là anh đã có lỗi với chính mình. Cái gọi là trách nhiệm, anh không thể coi nó là một loại bị động. Tôi cảm thấy, hoàn thành trách nhiệm là một việc hưởng thụ của đời người. Cũng như làm việc, tuyệt đối không thể xem làm việc là một công việc khổ sở. Tuy vậy, làm tốt công việc là một trách nhiệm nhưng bản thân nó cũng là một sự hưởng thụ.”

Những thương nhân Triết Giang sau khi đã dựng lên những doanh nghiệp lớn đều coi nó là một bộ phận của xã hội, coi của cải tiền tài là một thứ trách nhiệm.

Chủ tịch Vương Chấn Thao nói: “Áo Khang từ ban đầu là doanh nghiệp gia tộc đến nay đã trở thành công ty đa quốc gia, tôi cho rằng trách nhiệm của chúng tôi ngày càng nặng nề. Có thể một số người sẽ nói, tiền bạc của chúng tôi ngày càng nhiều nhưng tôi lại nghĩ tiền bạc càng nhiều thì trách nhiệm càng lớn.”

Wương Chấn Thao cho rằng trách nhiệm thể hiện ở hai phương diện: “Đầu tiên, đó là đối với nhân công. Hiện tại chúng tôi có hơn một vạn công nhân, sang năm có thể tăng tới hai ba vạn người. Thứ hai là trách nhiệm đối với xã hội, bởi vì Áo Khang đã được sự cổ vũ khuyến khích giúp đỡ của xã hội mà phát triển, do đó Áo Khang phải báo đáp cho xã hội, vì quốc gia mà nộp thuế nhiều hơn. Tôi cho rằng: của cải tiền tài bạc càng nhiều thì trách nhiệm càng nặng nề hơn”.

Trong quá trình theo đuổi phát triển doanh nghiệp, Chủ tịch Tập đoàn Chính Thái - Nam Tồn Huy luôn luôn cho rằng tiền tài là trách nhiệm.

Là nhà doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp Nam Tồn Huy là một điển hình về nộp thuế theo pháp luật, trong số 500 doanh nghiệp mạnh nhất thì Chính Thái đứng hàng thứ tư nhưng nộp thuế lại đứng hàng thứ hai, chỉ sau Tập đoàn công nghệ thông tin Liên Tưởng. Nam Tồn Huy miêu tả rất sinh động: “Chúng tôi chen vào trong bảng những người nộp thuế, nhưng chúng tôi chen ra khỏi bảng những người giàu.”

Nam Tồn Huy trong bài viết “lương tâm người giàu” đăng trên tạp chí “Nhà doanh nghiệp Trung Quốc” đã nói lên tiếng nói từ đáy lòng của nhiều thương nhân Triết Giang: “Tôi cho rằng, lập doanh nghiệp là nói đến hiệu quả lợi ích kinh tế, nhưng không thể mê muội lương tâm để kiếm tiền. Có người nói: không tham tài không giàu, tôi không tán thành với quan điểm như vậy. Tôi thấy những nhà doanh nghiệp nên có trách nhiệm xã hội nhiều hơn, có tín nhiệm hơn.” Nam Tồn Huy cho rằng làm doanh nghiệp cũng giống như làm người, muốn làm doanh nghiệp tốt, trước tiên học cách làm người, cần phải có chữ tín, cần có tinh thần trách nhiệm đối với xã hội. Vì thế ông đưa ra một ví dụ: Có một câu chuyện nói rằng: có một người ăn mày ngẫu nhiên có được món tiền ngoài ý muốn, gửi vào ngân hàng thì sợ không an toàn, để ở nhà thì sợ trộm. Cả ngày cứ lo lắng mất ăn mất ngủ vì số tiền đó, cuối cùng mắc bệnh phải nhập viện, đến khi khỏi bệnh, toàn bộ số tiền đã tiêu hết. Điều đó cho thấy, con người không nên có lòng tham. Lòng tham thường không thể làm cho người giàu được, ngược lại còn đưa người ta trở về bần cùng mà không biết. Một cá nhân, một doanh nghiệp đều phải thông qua những phương thức hợp pháp, thông qua lao động chuyên cần gian khổ để giành được tiền tài, nhất là một doanh nghiệp khi đã phát triển, tiền tài lại trở thành trách nhiệm.

Khi nói về quan điểm tiền tài, Chủ tịch Tập đoàn Truyền Hoà là Từ Quan Cự nói: “Tôi cho rằng tiền tài là trách nhiệm, chúng tôi là những người bảo vệ tiền tài. Giai đoạn hiện nay, tiền tài còn có thể tập trung chỗ chúng tôi, là bởi vì hiện tại chúng tôi còn có năng lực và tư cách giữ gìn tiền tài. Nhưng tiền tài sẽ luôn luôn khảo nghiệm anh. Có một ngày, nếu như tiền tài nhận thấy chúng tôi không đủ tư cách là người bảo vệ nó, nó sẽ chuyển đi, chuyển đến những người đáng tin cậy hơn để trú chân, có tinh thần trách nhiệm hơn, đến những nơi có thể làm cho tiền tài thể hiện được giá trị chân chính hơn. Bởi vậy, chúng tôi còn muốn có được tiền tài thì chúng tôi không

được lười biếng và cũng không dám lười biếng.”

Có người hỏi Vương Chấn Thao: “Là nhà doanh nghiệp, động lực tiếp tục không ngừng của ông sẽ là chỗ nào? Chỗ dựa tinh thần là cái gì?”

Vương Chấn Thao trả lời không chút do dự: “Trách nhiệm xã hội”. Ông nói: “Làm doanh nghiệp tất phải có lợi, không kiếm được tiền có nghĩa là tội lỗi”. Nếu như làm lỗ 30 triệu tệ, điều đó có thể làm cho rất nhiều nhân công không có lương, thậm chí mất việc, nhưng làm doanh nghiệp, tinh thần trách nhiệm xã hội phải đứng hàng đầu. Một doanh nghiệp nếu như không có tinh thần trách nhiệm đối với xã hội, đối với chính quyền, như vậy doanh nghiệp đó sẽ phạm một số sai lầm. “Tại sao khi tôi đang khó khăn, thầy giáo mang đồng lương cho tôi, tôi chẳng phải là con của thầy mà! Tại sao khi gia đình nhà tôi đang khốn cùng, lại có nhiều người chìa bàn tay ra giúp?”. Vương Chấn Thao đã hỏi ngược lại phóng viên báo chí như vậy. “Tôi đã từng đi qua những vùng vô cùng nghèo nàn, nhìn thấy những trẻ em nghèo khổ, trong lòng tôi rất thương xót, tôi không thể không làm việc gì đó.”

Chính nhờ có tinh thần trách nhiệm đối với xã hội, ông đã quyên góp được 27 triệu tệ cho những người khuyết tật trong xã hội. Tháng 6 năm 2002, ông quyên góp được 10 triệu tệ lập thành quỹ chuyên trợ giúp cho sinh viên đại học tỉnh Triết Giang, cho những gia đình khó khăn. Năm 2004, ông đã tích lũy được 20 triệu tệ thành lập quỹ “Quỹ từ thiện Vương Chấn Thao”.

Lý Gia Thành nói: hai chữ “phú quý” không phải đi cùng với nhau. Thực tế có rất nhiều người “phú” mà không hề “quý”. Thật sự phú quý phải là một phần tử của xã hội, có thể dùng đồng tiền của anh làm cho xã hội này tốt đẹp hơn, tiến bộ hơn, có nhiều người hơn nhận được sự quan tâm chăm sóc. Phú quý về nội tâm mới là giàu có.” Đây cũng là tiếng nói chung từ đáy lòng của nhiều thương nhân.

7. CẦN PHẢI HIỂU ĐƯỢC BÁO ĐÁP CHO XÃ HỘI

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Người có được hiểu biết thì có nhiều trợ giúp, người không hiểu biết thì không có trợ giúp

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Bán được hàng mới chỉ là một thương nhân, đối với xã hội có tinh thần trách nhiệm, lại nắm được vận mệnh doanh nghiệp mới là nhà doanh nghiệp. (Chủ tịch Tập đoàn Phú Thông-Vương Kiến Nghi).

Thương nhân Triết Giang trong khi tích lũy tiền tài đồng thời cũng phải gánh vác thêm nhiều trách nhiệm xã hội. Rất nhiều thương nhân Triết Giang sau khi đã xây dựng được doanh nghiệp to lớn, đã chú ý đến việc báo đáp xã hội.

Trong năm 2005, trong bảng danh sách những nhà từ thiện Trung Quốc, có 21 vị thương nhân Triết Giang. Trong năm 2006, đứng đầu danh sách những nhà từ thiện là Chính Thái với số tiền quyên góp là 68 triệu tệ, khoản quyên góp này chủ yếu dành cho lĩnh vực phòng chữa bệnh ung thư và giáo dục. Triết Giang trở thành tỉnh có nhiều nhà doanh nghiệp bỏ tiền ra làm từ thiện trên toàn quốc. Vì thế Nam Tồn Huy đã sớm hiểu được, chỉ có đóng góp xã hội mới làm cho doanh nghiệp giành được sự phát triển lâu dài. Ông nói: “Tiền là vật ngoài thân, thêm một chút, bớt một chút đâu cần cấp bách, cái cấp bách nhất đó là làm người. Chất lượng cuộc sống không tùy thuộc trọng lượng đồng tiền, bởi vì còn nhiều việc quan trọng hơn phải làm.”

Để thúc đẩy sự nghiệp phòng chữa bệnh ung thư trong nước, Tập đoàn Chính Thái lần đầu quyên góp được 30 triệu tệ, người phát ngôn bản tin của Chính Thái nói: “Năm 2004, tập đoàn muốn quyên góp một triệu tệ dành cho phòng chữa bệnh ung thư tỉnh Hà Nam. Về sau, trong hội nghị liên minh công thương toàn quốc, 27 nhà doanh

ngiệp đã phát động thành lập quỹ Sợi chỉ hồng Trung Quốc quyền tặng được 30 triệu tệ.”

Nam Tôn Huy hiểu rất rõ nguồn gốc xuất thân của mình, bởi thế cho đến nay ông không vì giàu có mà quên đi nguồn gốc. Ông nói: “Với tôi, sau này cho dù có làm đến cỡ nào, tôi luôn luôn nhắc nhở mình, không được kiêu ngạo, không được xem thường người khác bởi mình chỉ xuất thân từ người khâu giấy mà thôi”. Chính nhờ có thái độ suy nghĩ như vậy khiến Nam Tôn Huy đem những tiền tài kiếm được dành cho xã hội, và những đồng tiền này lại có tác dụng ngược lại, làm cho tiền tài của ông như hiệu ứng quả cầu tuyết càng lăn càng lớn lên nhiều.

Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập là Uông Lực Thành đã từng nói: “Tiền tài của một doanh nghiệp càng lớn thì càng nên thể hiện trách nhiệm đối với xã hội. Ví dụ giải quyết vấn đề ăn uống của một bộ phận nhóm người, kinh doanh theo pháp luật, nộp thuế nghĩa vụ, tạo ra càng nhiều của cải vật chất, nếu như còn dư lực, thì cũng nên cân nhắc đến đóng góp cho xã hội.

Gần đây, “Hoa Lập” đang trợ giúp cho một quyển sách có cái tên là “Những cánh ghi lại quân đội Quan Đông Nhật xâm lược Triết Giang”, tôi có viết một bài lấy tên là: “Trách nhiệm của chúng ta là không để lịch sử tái diễn”. Đoạn đầu tiên có viết như thế này: Tôi từ trước đến nay chưa từng gặp ông nội bởi vì bố tôi nói với tôi: ông nội khi đó bị những kẻ xâm lược Nhật Bản chiếm đóng Hàng Châu vô cớ giết hại, lúc đó bố tôi mới có 5 tuổi.

“Nhật Bản xâm lược Trung Quốc, đương nhiên là chúng tôi hận kẻ xâm lược, nhưng giả sử Trung Quốc là một dân tộc phú cường, hăng hái, người Trung Quốc rất giàu, như vậy người Nhật Bản có dám xâm lược chúng ta không? Thế hệ chúng ta phải dẫn dắt mọi người cùng trở nên giàu có, vấn đề này cần phải suy nghĩ thật sâu.”

Chủ tịch Công ty Carson là Chu Trương Kim tích cực hưởng ứng

lời hiệu triệu khai thác phát triển khu vực phía tây. Năm 2000, tại Bạch Ngân Cam Túc tổng đầu tư 250 triệu tệ xây dựng dây chuyền sản xuất giấy. Năm 2003 tại Tân Cương, đầu tư xây dựng một nhà máy giấy, thúc đẩy kinh tế địa phương vùng Hạ Tô, đồng thời đưa 102 người khuyết tật và 600 người không có việc làm vào nhà máy làm việc.

Ông có lòng nhiệt tình đối với sự nghiệp công ích xã hội, tích cực đóng góp xã hội. Tại khu vực phía tây đã xây dựng 16 nhà trẻ, trợ giúp cho 100 học sinh nghèo và tuyên bố sẽ xây dựng 100 nhà trẻ.

Ông nói: “Tôi kiếm được tiền, tôi báo đáp xã hội là điều nên làm. Doanh nghiệp của tôi dựa vào sự trợ giúp của rất nhiều người trong xã hội mà phát triển lên được. Thời đại chúng tôi không có tiền để đi học, hiện tại tôi có điều kiện như vậy, tôi đi trợ giúp những khu vực nghèo khó, với tôi đó là sự báo đáp.”

“Làm từ thiện không phải để tuyên truyền quảng cáo. Tôi đã quyên tặng cho “Quỹ sáng tạo khoa học kỹ thuật Đặng Tiểu Bình” 10 triệu tệ, từ trước đến nay vẫn chưa nói cho ai biết. Mỗi doanh nghiệp đều không thể tách rời khoa học kỹ thuật, tôi không nói hai lời, chỉ cố đi quyên góp.”

Tập đoàn Quân Dao khi gặp những lúc cần thiết phò khốn tế nguy đều ra tay trợ giúp, báo đáp xã hội. Ngày 20/8/2003, tại đại hội nhân dân Bắc Kinh triệu tập những sinh viên tình nguyện phục vụ cho kế hoạch khu vực phía tây, công bố quỹ Quân Dao, Chủ tịch Tập đoàn Quân Dao là Vương Quân Dao trong đại hội quyên tặng 10 triệu tệ, tuyên bố thành lập quỹ Quân Dao dành cho những sinh viên tình nguyện. Thời kỳ “Phi diễn”, Tập đoàn Quân Dao đã quyên góp 12 vạn tệ giao cho chính quyền Thượng Hải. Năm 2002, tết nhi đồng 1/6, Tập đoàn Quân Dao đã quyên góp từ năm 2002 đến năm 2006 được 2 triệu tệ để thành lập quỹ đội nhi đồng Thượng Hải. Quỹ này hằng năm trích 10 vạn đồng trợ giúp nhi đồng thiếu niên khó khăn, phần

thường dành cho đội, bồi dưỡng huấn luyện và các hoạt động khác. Trong những bệnh viện phúc lợi, thường có mặt Tập đoàn Quân Dao mang quà đến động viên, quan tâm, chăm sóc....

Chủ tịch Tập đoàn Khang Thái là Lý Đại Bằng, 10 năm trước trong một lần nghiên cứu khoa học bị bỏng nặng đến 65%, tính mạng rất nguy hiểm. Trải qua 10 năm, công ty cố gắng đưa ông sang Nga để trị xạ, sau đó lại đưa sang Mỹ để thực nghiệm lâm sàng, cuối cùng ông chữa khỏi thành công. Lý Đại Bằng không quên công lao xã hội, đã nhận nuôi dưỡng 1600 trẻ mồ côi, được xưng là "siêu ông bố". Khi nói về 1600 trẻ mồ côi, ông đã nói: "Tôi là một đảng viên cộng sản, từ khi sáng nghiệp đã muốn trở thành thương gia Đảng Cộng Sản, đưa tinh thần đảng viên Đảng Cộng Sản vào trong doanh nghiệp, báo đáp xã hội. Hiện nay trong xã hội có rất nhiều trẻ em mất cơ hội gọi bố, gọi mẹ. Tôi nhận nuôi dưỡng trẻ em chỉ là muốn trả lại cho các em quyền lợi được gọi "bố". Nghe chúng gọi tôi là bố, tôi cảm thấy còn ngọt ngào hơn nhiều so với kiếm được một trăm vạn, một ngàn vạn, một trăm triệu."

Vương Chấn Thao nói: khi đối mặt với những sinh viên nghèo khó nhưng rất ưu tú, đối mặt với những người cần sự trợ giúp, ông không ngăn được sự thương xót. Bởi vậy ông quyên góp cho họ một số tiền lớn. Khi làm những việc này, ông cảm thấy trong lòng hạnh phúc và bình an.

Tập đoàn Oa Ha Ha trong 18 năm, đã quyên góp được gần 200 triệu tệ để làm từ thiện. Có thể nói, trong đại đa số những thương nhân Triết Giang thành danh và không ít những thương nhân vừa và nhỏ đều có những hành động từ thiện mang tính con người như vậy.

"Thương nhân Triết Giang theo đuổi hiệu quả lợi ích nhưng không mê đắm với lợi ích đồng tiền, họ lao động chuyên cần, thật thà, giàu tấm lòng yêu thương. Ví dụ như: các thương nhân Triết Giang đầu tư tại Ứng Đàm có Công ty xi măng Tân Thế Kỷ, Công ty Giang Tây,

Công ty Thiên Cát, Công ty bất động sản Vạn Quốc, đã sửa chữa xây dựng những con đường ở nông thôn, trợ giúp nhi đồng thất học, làm rất nhiều việc có ích, xây dựng hình ảnh mới về người Triết Giang.” Chủ tịch thành phố Ứng Đàm là Hồ Hiến đã đánh giá về thương nhân Triết Giang như vậy.

Chủ tịch Tập đoàn Vạn Phong là Trần Ái Liên vô cùng tôn sùng Mạnh Tử, nói: “Người có được hiểu biết thì có nhiều trợ giúp, người không có sự hiểu biết thì không có trợ giúp”. Bà cho rằng, trách nhiệm xã hội của nhà doanh nghiệp nên bao gồm cả việc nộp thuế nghĩa vụ, nâng cao chất lượng đời sống của người lao động, sản xuất ra những sản phẩm có chất lượng cao, đem lại lợi ích cho những cổ đông đầu tư, tích cực tham gia sự nghiệp công ích, bảo đảm cho doanh nghiệp có thể tiếp tục phát triển với năm phương diện này.

Phó viện trưởng Học viện quản lý Quang Hoá Đại học Bắc Kinh là Trương Duy Nghinh nói: “Thương nhân Triết Giang ở những địa phương không có cơ hội thì họ sáng tạo ra cơ hội, còn ở những nơi có cơ hội thì họ biết nắm bắt lấy. Những năm gần đây bản thân những thương nhân Triết Giang đã thể hiện tinh thần trách nhiệm xã hội ngày càng rõ rệt. Họ chú trọng đến phát triển lâu dài, thông qua việc thực thi chiến lược trường kỳ chiếm cứ thị trường, đồng thời chú trọng đến sự nghiệp công ích”.

8. LUÔN LUÔN CẢM THẤY NGUY CƠ

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Làm doanh nghiệp cũng giống như làm người, luôn luôn cần có cảm giác nguy cơ để thúc đẩy mình phấn đấu.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Cho đến nay tôi luôn luôn có tinh thần theo đuổi cầu tiến và cảm giác nguy cơ, vĩnh viễn luôn là như vậy. (Tập đoàn Quảng Hạ-Lâu Trung Phúc).

Có một câu chuyện ngụ ngôn: Trên thảo nguyên Châu Phi có bầy linh dương và một bầy sư tử sinh sống. Mỗi buổi sáng, khi bầy linh dương thức giấc, thì việc đầu tiên chúng nghĩ là phải chạy nhanh hơn những con sư tử, nếu không sẽ bị sư tử ăn thịt. Đồng thời, những con sư tử khi tỉnh dậy cũng nghĩ, muốn có được bữa ăn ngon của ngày hôm nay, phải chạy nhanh hơn những con linh dương, nếu không thì chết đói mất. Thế là trên thảo nguyên rộng mênh mông, giữa sư tử và linh dương luôn luôn có sự truy sát diễn ra, quy luật sinh tồn mạnh thắng, yếu thua ở đây đã thể hiện hết sức lâm li.

Trên thương trường, câu chuyện về tình thế của sư tử và linh dương cũng luôn luôn tồn tại như vậy. Không có cảm giác nguy cơ đối thủ cạnh tranh sẽ vượt qua bạn, những đối thủ cạnh tranh mới sẽ ngấm ngầm không ngừng tiến vào thị trường, bạn sẽ bị đá văng khỏi thị trường.

Mỗi cá nhân phải luôn có ý thức về nguy cơ, hề thiếu ý thức về nguy cơ thì rất dễ mất hết sự nghiệp. Mỗi thương nhân Triết Giang sau khi đã phát triển đều luôn quan tâm, chú ý đến sự phát triển, duy trì tinh thần theo đuổi cầu tiến và cảm giác nguy cơ, sống yên ổn nhưng phải nghĩ đến nguy cơ.

Những thương nhân Triết Giang sau khi đã lớn mạnh, lại không chìm đắm trong giàu có và thành công, ngược lại, họ lại càng vật lộn

trong thị trường để phát triển lớn hơn. Họ rất hiểu kinh doanh cần phải duy trì cảm giác nguy cơ.

Lâu Trung Phúc nói: “Cho đến nay tôi luôn luôn có tinh thần theo đuổi cầu tiến và cảm giác nguy cơ, vĩnh viễn luôn là như vậy. Quảng Hạ trong cơn đại trào cải cách tại Trung Quốc, có thể nói đã nắm bắt được cơ hội và phát triển. Trong một mức độ nào đó, có một chút đi trước người khác, nắm được cơ hội lớn hơn một chút. Nhưng chúng tôi cũng tự nhìn nhận chúng tôi còn rất nhiều chỗ chưa được hoàn thiện.”

Chủ tịch Tập đoàn Hoa Lập - Uông Lực Thành nói: “Doanh nghiệp làm càng lớn thì rủi ro càng nhiều, anh càng biết nhiều lại càng cảm thấy mình chưa biết gì. Sự nghiệp đã đem đến cho chúng tôi nhiều niềm vui nhưng cũng để lại cho chúng tôi nhiều lo lắng. Thất bại là mẹ thành công, nhưng quan trọng hơn là thành công cũng là cha thất bại. Qua nhiều năm, cảm giác nguy cơ từ trước đến nay không hề mất đi trong con người tôi. Chỉ cần tôi còn ở đây, tôi vĩnh viễn không nói đến thành công.”

Uông Lực Thành vô cùng tán thưởng câu nói của Bill Gate: “Phần mềm Window luôn luôn cách phá sản chỉ có 6 tháng”. Ông cho rằng: một doanh nghiệp chỉ có ý thức được nguy cơ sinh tồn của mình mới thể hiện sự quyết tâm không ngừng phát triển. Vì thế ông thường nói với nhân công: “Hoa Lập mỗi ngày chỉ cách phá sản có thể chỉ là một bước chân”.

Năm 1991, lượng tiêu thụ sản phẩm dinh dưỡng cho nhi đồng của Oa Ha Ha không ngừng tăng, thị trường cung không đáp ứng cầu. Nhưng con người khôn ngoan Tổng Khánh Hậu lại có cảm giác nguy cơ rất rõ ràng: “Khi đó tôi cảm thấy, nếu như Oa Ha Ha không mở rộng quy mô sản xuất có thể mất cơ hội thị trường, nhưng nếu như làm theo cách suy nghĩ phát triển truyền thống là lập hạng mục, thuê đất, xây dựng cơ bản thì thời gian ít nhất cũng mất hai, ba năm, rất có thể

rơi vào hoàn cảnh nhà xưởng đã hoàn thành sản phẩm làm ra lại không tiêu thụ được”.

Thế là Tống Khánh Hậu bắt đầu tìm kiếm mở rộng mục tiêu, về sau ông để mắt tới một xưởng sản xuất thực phẩm quốc doanh Hàng Châu. Khi đó xưởng này có 2200 nhân công và hiện đang nợ một khoản lớn. Oa Ha Ha chỉ có 140 nhân công và vài trăm mét vuông mặt bằng sản xuất. Tống Khánh Hậu lại diễn một vở kịch cá nhỏ ăn cá lớn, mặc dù phải bỏ ra 80 triệu tệ dành cho xưởng thực phẩm này. Kết quả vụ mua bán này đã làm cho quy mô và lượng tiêu thụ Oa Ha Ha bỗng chốc tăng trưởng vùn vụt.

Đến năm 1996, sản phẩm của Oa Ha Ha đã từ loại dinh dưỡng đơn nhất dành cho nhi đồng đã mở rộng phát triển ba chủng loại bao gồm: thức ăn dinh dưỡng trẻ em, sữa uống, nước đóng chai. Nhưng Tống Khánh Hậu lại một lần nữa cảm thấy nguy cơ. “Tôi cảm thấy nguy cơ đã xuất hiện, chỗ yếu điểm nhất của doanh nghiệp là quy mô quá nhỏ.” Tống Khánh Hậu có một chút bất an “khi đó trừ sản phẩm dinh dưỡng là sản phẩm chủ yếu của chúng tôi ra, còn có nước hoa quả, nước tinh khiết thì thực lực của chúng tôi và thương hiệu còn kém xa đối thủ cạnh tranh.”

Thế là Tống Khánh Hậu lại một lần nữa nghĩ đến mở rộng, nhưng vốn lấy ở đâu ra? Về sau ông nghĩ đến đồng vốn ở bên ngoài. Năm 1996, Oa Ha Ha cùng với tập đoàn Đạt Năng chung vốn xây dựng năm nhà máy, Đạt Năng đã đầu tư cho Oa Ha ha gần 100 triệu đô la và bước phát triển của Oa Ha Ha ngày càng nhanh chóng.

Chủ tịch Công ty gang thép Kiến Long là Trương Vĩ Tường nói: “Hiện tại, thương nhân Triết Giang cần phải có ý thức về nguy cơ tiềm ẩn, bởi vì ưu thế của doanh nghiệp Triết Giang đã dần dần suy yếu. Hiện tại Đông Bắc, Hoa Bắc, và trừ một số những doanh nghiệp quốc hữu lớn ra, nhiều doanh nghiệp nhỏ quốc hữu đã thay đổi rất nhiều. Các doanh nghiệp trên toàn quốc đều dùng hình thức doanh

ngiệp tư nhân để cạnh tranh với chúng ta. Bởi thế chúng ta cần có ý thức về nguy cơ, phát huy những ưu thế khác để cạnh tranh với mọi người.

“Tôi cảm thấy chúng tôi - những thương nhân Triết Giang không thể cứ mãi là “tôi là người đầu tiên dám nếm trải”, “dám đi trước thiên hạ”, “có thể chịu khổ”, Về sau, ưu thế cạnh tranh của doanh nghiệp sẽ giảm sút. Doanh nghiệp tư nhân Triết Giang nhất định phải lật lại suy nghĩ: sức cạnh tranh của tôi hiện tại dần dần giảm sút, khuyết điểm của tôi ở chỗ nào? Ưu thế mới của tôi ở chỗ nào? Cần phải hết sức bồi đắp xây dựng sức cạnh tranh mới, nhà máy mới, đồng thời phải suy nghĩ làm sao đưa nhà máy cũ hoạt động cho tốt. Tôi thấy làm doanh nghiệp, an toàn và tuổi thọ doanh nghiệp hai vấn đề này phải cân nhắc kỹ lưỡng.”

Lỗ Quan Cầu nói: “Làm doanh nghiệp giống như làm người, cần phải có cảm giác nguy cơ, luôn luôn phấn đấu. Đối với một doanh nghiệp mà nói, nhanh và chậm không có một tiêu chuẩn tuyệt đối. Tương lai có trở thành doanh nghiệp lớn hay không không quan trọng, điều chủ yếu là làm thật tốt những việc hiện tại. Thực ra mọi người đều hiểu, doanh nghiệp giỏi thì cũng có ngày phải đóng cửa, nỗ lực hiện tại của chúng tôi là làm cho nó tồn tại lâu dài hơn, điều đó cũng giống như mọi người hàng ngày rèn luyện là để tăng cường sức khỏe hơn, sống lâu hơn. Đối với tôi, tiêu chuẩn đánh giá một doanh nghiệp là xem những việc họ làm hôm nay có thể trợ giúp được doanh nghiệp tồn tại thêm một ngày hay không.”

9. NGĂN CHẶN NGUY CƠ TỪ TRONG TRÚNG NƯỚC

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Khi tinh thần theo đuổi những điều cao cả và cố gắng thực hiện “Giàu không sinh xa xỉ, phú quý không sinh kiêu ngạo”.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Cách lý giải của tôi là: phương pháp khống chế rủi ro tốt nhất chính là phát triển, vấn đề là phải nắm được thời cơ nào tốt nhất để phát triển. Kinh nghiệm của tôi là: khi mọi người đều phát triển, tôi cũng theo người khác phát triển. Hiện tại áp lực điều tiết vĩ mô rất lớn, đối với tôi mà nói lại là thời cơ tốt nhất để phát triển. Rút ngắn thời gian mở rộng khuếch trương, cái gọi là “Loạn thế xuất anh hùng” chính là đạo lý này. (Chủ tịch Tập đoàn Cửu Đình-Du Xuân Lôi).

Đối với doanh nghiệp, sau khi phát triển lớn mạnh thì nguy cơ thường có bốn loại:

Loại thứ nhất đó là nguy cơ tốc độ phát triển. Cùng với kinh tế thị trường không ngừng phát triển, tốc độ phát triển của doanh nghiệp cũng phải nhanh chóng. Nhưng do nhiều nguyên nhân, sự phát triển của doanh nghiệp sẽ không theo kịp sự phát triển của những doanh nghiệp khác trên thị trường, từ đó nảy sinh nguy cơ.

Loại thứ hai là nguy cơ kinh doanh đa nguyên hoá. Cùng với việc mở rộng quy mô của doanh nghiệp, tất nhiên sẽ đi theo con đường kinh doanh đa nguyên hoá, nhưng đây là con dao hai lưỡi, nếu như phát triển không cân bằng, sẽ xuất hiện nguy cơ.

Loại thứ ba là nguy cơ về quan niệm lý luận quản lý của các tầng quản lý. Khi doanh nghiệp phát triển tốc độ cao, tầng quản lý doanh nghiệp thường sẽ cho rằng thời kỳ sáng nghiệp gian khổ đã qua rồi, bây giờ là lúc phải xả hơi. Nhưng trong giai đoạn phát triển tốc độ cao thường sẽ không ngừng gặp phải vấn đề mới, nếu như không kịp thời xử lý, hậu quả không lường hết.

Loại thứ tư là nguy cơ của thể chế quản lý. Cùng với sự phát triển không ngừng của doanh nghiệp và nhiều nhân tố thị trường mới xuất hiện, thể chế quản lý cũ có khả năng không thích ứng với tình thế mới. Lúc này, nếu như không tiến hành cải cách chế độ quản lý, cũng như mất khả năng kiểm soát quản lý nhân viên, như vậy nguy cơ dễ xuất hiện.

Đối với những nguy cơ dễ dàng xuất hiện, làm thế nào để phòng chống một cách hiệu quả? Trong những năm 80, ngành vận tải biển của “vua ngành vận tải biển” Bao Ngọc Cương, trong lúc kinh doanh đang tốt nhất, ông lại đưa ra quyết định làm mọi người kinh sợ: bán tất cả số thuyền hiện có! Bởi vì mẫn cảm của Bao Ngọc Cương dự cảm cuộc chiến tranh hai nước I ran I rắc sẽ ảnh hưởng đến sản lượng dầu mỏ, tất gây họa cho vận tải biển. Vì thế ông kịp thời rút vốn về đầu tư vào đường tàu điện ngầm ở Hồng Kông. Tiếp theo ông lại đầu tư vào hãng hàng không do người Anh quản lý, nhận chức Chủ tịch công ty. Với sự nhìn xa trông rộng và nhãn quan ngời yên nhưng vẫn thấy được nguy cơ đã làm cho Bao Ngọc Cương từ trong hưng thịnh dự cảm nguy cơ tiềm ẩn.

Nếu như đã trải qua một số nguy cơ, điều đó sẽ nâng cao sức miễn dịch đối với nguy cơ to lớn. Lưu Vĩnh Hảo đã từng kể câu chuyện rằng:

“Chúng tôi trong thời kỳ đầu khai sáng đã trải qua rất nhiều khó khăn, thăng trầm, cơ hồ như là toàn quân bị tiêu diệt hết. Nếu như khi thời thơ ấu mà mắc một số bệnh cảm cúm thì lớn lên có sức miễn dịch, không như chúng tôi một mạch thuận lợi, đột nhiên gặp một cơn cảm cúm lớn, thế là không trụ được. Tôi luôn luôn có cảm giác nguy cơ. Ngành nghề thức ăn gia súc là một ngành có mức độ cạnh tranh cao, có vài trăm công ty đa quốc gia đang cạnh tranh. Nếu như không có khả năng sinh tồn trong cạnh tranh, doanh nghiệp sẽ bị thụt lùi. Bởi vậy, khi chúng tôi đang ở thế dẫn đầu, tôi đã gặp gỡ một số nhà kinh tế trong nước và nước ngoài, đề cập đến biện pháp thích

đáng hạn chế tốc độ phát triển, họ đều cho rằng như vậy mới là tốt nhất. Do chúng tôi còn tồn tại rất nhiều vấn đề, tỷ lệ chiếm hữu thị trường thấp, tổ chức cán bộ chưa được nâng cao, về mặt quản lý cần phải tiến hành quy phạm. Nếu như tiếp tục mở rộng quy mô lớn thì rất khó khăn có được tinh lực và tài lực đối phó với những vấn đề liên tiếp.”

Chủ tịch Tập đoàn Cửu Đỉnh là Du Xuân Lô cho rằng: trong quá trình phát triển muốn tránh rủi ro chỉ có thể không ngừng phát triển mới có thể theo kịp tình thế thay đổi, mới thích ứng được với sự không ngừng lớn mạnh của doanh nghiệp. Ông nói: “Cách lý giải của tôi là: phương pháp khống chế rủi ro tốt nhất chính là phát triển, vấn đề là phải nắm được thời cơ nào tốt nhất để phát triển. Kinh nghiệm của tôi là: khi mọi người đều phát triển, tôi cũng theo người khác phát triển. Hiện tại áp lực điều tiết vĩ mô rất lớn, đối với tôi mà nói lại là thời cơ tốt nhất để phát triển. Rút ngắn thời gian mở rộng khuếch trương, cái gọi là “Loạn thế xuất anh hùng” chính là đạo lý này.

“Điều thứ hai, doanh nghiệp phát triển như thế nào? Không chế rủi ro dựa vào cái gì? Cần dựa vào tài chính ổn định. Kinh nghiệm của chúng tôi là luôn luôn chuẩn bị một khoản “Tiền cứu mệnh”.

“Thứ ba, phát triển doanh nghiệp cần có một sân chơi để cùng nhau thúc đẩy, có thể giúp đỡ lẫn nhau. Lúc cần thiết thì sự khác biệt sẽ ở chỗ này. Đã có một sân chơi, dựa vào sự giúp đỡ bạn bè bằng chốc hoá giải được.”

Tại cửa ra vào của xưởng lắp ráp xe ở Tập đoàn Hoa Lập có bốn chữ lớn làm người ta phải kinh sợ: “An cự tư nguy”, có nghĩa là: ngồi yên ở nhà nhưng vẫn nghĩ đến nguy cơ. Đây chính là những câu nhắc nhở Hoa Lập Nhân luôn luôn cảnh giác.

Uông Lực Thành nói: “Bình thường khi nghe những nhà doanh nghiệp ca thán, phấn đấu nhiều năm, bỗng chốc mất hết. Đúng như vậy, muốn duy trì mỗi năm đều giống như năm đầu sáng nghiệp thì phải cố gắng và đó không phải là việc dễ dàng. Làm thế nào duy trì

được tinh thần phấn khích sáng nghiệp, kéo dài tuổi trẻ sự nghiệp, đối với một nhà doanh nghiệp mà nói đây là một sự thách thức. Bởi vì đối với một số nhà doanh nghiệp đã giành được một số thành tích nhất định, sẽ giống như cách nghĩ đã phải bỏ ra biết bao gian khổ để trèo lên đến lưng chừng núi thì khó tránh khỏi ngồi xuống thư giãn đôi chút, nhưng trong xã hội cạnh tranh kịch liệt, không tiến tức là lùi, và trong lúc đang “nghỉ ngơi” thì những người đằng sau đã đuổi kịp và vượt lên trên.

“Muốn cho đôi chân không dừng lại nghỉ ngơi, luôn luôn tiến lên phía trước cần có quyết tâm không ngừng chinh phục đỉnh cao mới. Lòng hăng hái này đã giúp bản thân không ngừng hoàn thiện, không ngừng nâng cao tinh thần theo đuổi những tố chất tốt của doanh nghiệp. Trong quá trình này ngăn chặn hiện tượng “Chưa giàu đã xa xỉ, chưa phú quý đã kiêu ngạo”, chúng ta thiếu nhiều những nhà doanh nghiệp đẳng cấp thế giới và việc hưởng thụ trước không thể không có liên quan đến điều này. Vũ khí có sức mạnh để phòng chống “Chưa giàu đã xa xỉ, chưa phú quý đã kiêu ngạo” chính là trong tinh thần theo đuổi những điều cao cả cố gắng thực hiện “giàu không sinh xa xỉ, phú quý không sinh kiêu ngạo”. Chỉ có luôn luôn tiến lên thì doanh nghiệp và những nhà doanh nghiệp mới thực sự thịnh vượng dài lâu.”

Uông Lực Thành cho rằng: phải “An cự tư nguy” ngồi yên nhưng vẫn phải nghĩ đến nguy cơ. Ông nói “Đây chính là vũ khí tư tưởng có sức mạnh để chúng ta chiến thắng tự mãn, chiến thắng sức ỳ.

“Kinh tế thị trường thì vĩnh viễn tồn tại sự cạnh tranh. Cũng cần phải hiểu rằng, thời đại Internet không phải là lớn thắng bé, mạnh không thắng yếu mà là nhanh đánh bại chậm. Hơn nữa, truyền thống tính liên tục đang bị đánh bại và truyền thống kết cấu cũng đang thay đổi, thậm chí đến diệt vong. Nếu như không coi trọng những điều này, không thể có những quan niệm mới sẽ dẫn đến tự đào thải.”

Chủ tịch Công ty Thiên Thương là Quách Vũ cho rằng, nên

dùng những tri thức đã được đăng ký bản quyền để tránh rủi ro. Tri thức được đăng ký bản quyền trên thực tế là sự kết tinh của việc doanh nghiệp tự chủ nghiên cứu phát triển, là sự thể hiện sáng tạo của doanh nghiệp. Trong kinh doanh, nếu như chỉ kinh doanh một chủng loại sản phẩm, sẽ không theo kịp những nhu cầu tiêu dùng mới, như vậy doanh nghiệp tất nhiên sẽ phải đối mặt với nguy cơ lớn. Ông nói: “Chúng tôi là doanh nghiệp phát hành trò chơi trên mạng Internet, đối với chúng tôi mà nói rủi ro đầu tiên ở vấn đề bản quyền. Bởi vậy, khi bạn đến công ty tôi, không nhìn thấy máy tính, bởi vì máy tính đều cho vào tủ khoá lại. Nếu như một ngày nào đó, những thứ mà bạn nghiên cứu ra bị nhân viên máy tính trộm đi mất, thì những tâm huyết tất cả của bạn đều bị tiêu tùng. Bởi vậy rủi ro nguy hiểm của chúng tôi không lúc nào không có.

“Thứ hai là vấn đề rủi ro của doanh nghiệp. Sau khi tôi bán đi những games hay thì tôi lại phải luôn luôn suy nghĩ tôi nên làm cái gì? Mọi người đã nhìn thấy Trần Thiên Kiều kiếm tiền, thế là có bao nhiêu người lao vào làm trò chơi trên mạng, nhưng lại không biết rằng nếu như không có bản quyền thì rủi ro là vô cùng lớn. Trò chơi trên mạng và phát hành có quan hệ với nhau. Doanh nghiệp làm game đã có một mô thức kiếm tiền hoàn chính nhưng có thể chưa được phát hành. Bởi vậy, phát hành game tại Hàng Châu là “ngoài nóng trong lạnh”. Khi bước vào phát hành thấy rào cản rất cao nhưng chúng tôi nghĩ: rào cản thấp đồng thời đồng nghĩa với rủi ro cao. Bởi vậy chúng tôi quyết tâm làm game 3D. Hiện tại sản phẩm “Đại Đường Phong Vân” đã sơ bộ hình thành. Tôi dùng bản quyền tri thức để tránh rủi ro.”

10. KHÔNG ĐỂ NGUY CƠ ĐÁNH ĐỔ

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Nghịch cảnh nhìn lại thuận cảnh, thuận cảnh nhìn lại nghịch cảnh, thuận nghịch đều xem xét thì rủi ro kinh doanh sẽ nhỏ.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Cuộc sống vô cùng tàn khốc, chiến thắng nó, anh không được tự đắc làm mừng, nếu không anh không thể gánh được “dịch sac”. Khi tương lai còn có những điều tệ hơn thời kỳ “dịch sac”, anh sẽ gặp rắc rối. (Alibaba-Mã Vân)

Lâu Kim Viêm khi nhận chức Tổng giám đốc Đại Hạ Hàng Châu, thì đúng lúc gặp “dịch sac”, đối với cửa hàng mà nói đây là tai họa chí mạng. Nhưng Lâu Kim Viêm đã có dự phòng. Đại Hạ Hàng Châu trong thời kỳ dịch sac đột nhiên rơi vào nguy cơ về quản lý. “Cái gọi nguy cơ quản lý chính là áp lực giảm thật thấp chi phí, nhanh chóng thúc đẩy tiêu thụ, dùng các phương thức để liên hệ khách hàng như gọi điện thoại, gửi thư, thư điện tử. Đối với những khách hàng chúng tôi đều có phương án, trong 20 ngày đã gọi tổng cộng 7000 cuộc điện thoại, gửi 18000 phong thư, gửi 16000 bức thư điện tử, để giới thiệu về thông tin sản phẩm, kiến nghị mua hàng qua mạng có hiệu quả rất cao”. Lâu Kim Viêm đã giải thích như vậy.

Đồng thời Đại Hạ Hàng Châu còn đề xuất tiết kiệm chi phí, đã tiết kiệm được hơn 5 triệu tệ. Kết quả đến năm 2003, về cơ bản Hàng Châu đã khống chế được “dịch sac”, về sau việc tiêu thụ đã nhanh chóng tăng. Thời kỳ “dịch sac”, Đại Hạ không những không bị tổn thất mà còn có lãi được gần 4 triệu tệ.

Năm 2003, với Alibaba là thời kỳ bất hạnh. Khi đó nhân viên của Alibaba xuất hiện một thứ bệnh “dịch sac”.

Mã Vân nói: “Khi đó đúng dịp nghỉ lễ tết 1-5, nhân viên Tiểu

Tổng của chúng tôi trở về nhà từ hôm 19-4, trước khi về đã kiểm nghiệm nói không có vấn đề gì, 10 ngày sau tức là ngày 28-4 khi đến công ty nói: “Cô sao lại đến công ty?” Tôi còn nhớ cô ta đang trở về Quảng Châu nghỉ ngơi, cô ta nói: “Tôi đã kiểm tra hết cả rồi, không có vấn đề, đã được 10 ngày rồi”. Tôi cũng không ngờ đến ngày thứ tư, thứ năm, khi nhận điện thoại nói Tiểu Tống bị nghi ngờ “mắc bệnh sac”, tôi từ trên giường bật dậy và nói la: không thể như thế được. Anh ta nói đã khẳng định là đúng. Lúc đó tôi cảm thấy áp lực là vô cùng lớn.

“Buổi chiều hôm đó, tôi vô cùng sốt ruột. Sau khi nghe xong thông tin, tôi cảm thấy không thể tưởng tượng. Lúc này cũng không thể liên lạc được với Tiểu Tống và bất cứ ai. Tôi còn nhớ buổi tối hôm đó, tôi vội vàng đến văn phòng, những người ở trạm phòng chống dịch đã đến, mặc áo choàng trắng, mọi người đều đăng ký kiểm tra, tất cả đều vội vàng hấp tấp. Không được ai xuất hiện tại công ty chúng tôi, bởi có 500 gia đình đều bị cách li.

“Khi đó tôi tổ chức ba cuộc họp và nói với mọi người: hiện nay công ty đang đối mặt với thách thức rất lớn, lúc này chúng ta cần đoàn kết lại, để đối phó. Tôi muốn từ 5 giờ rời văn phòng, 6 giờ 30 rời xong toàn bộ. Nếu như nhà ai không có máy tính thì mang máy về nhà, nhà ai có máy tính thì lập tức lên mạng, không có mạng công ty sẽ trợ giúp tất cả chi phí. Chúng tôi muốn bảo đảm cá nhân an toàn, đầu tiên phải bảo đảm cả mạng lưới trang Web thông suốt, không thể để cho cả thế giới biết Alibaba đang xảy ra bất cứ chuyện gì. Bởi vậy phải nhanh chóng thành lập hệ thống ứng phó. Tôi đặc biệt tự hào về 500 con người này, không có một người nói “no”, không có một người ca thán, oán trách. Mọi người 6 giờ 30 đã ra khỏi văn phòng, ngày hôm sau 8 giờ sáng bắt đầu làm việc tại nhà mình.”

Về sau, nhân viên của Alibaba đều tự giác làm việc tại nhà, buổi sáng 8 giờ làm việc cho đến 11 giờ, buổi tối mọi người vẫn còn

trên mạng.

Mã Vân nói: “Khi đó rất nhiều cuộc điện thoại gọi đến, nhắc điện thoại bạn sẽ nghe thấy: “Chào anh, Alibaba!” Nghe thấy một giọng người già nói: “Chào anh, Alibaba!” Đó đều là những người thân của nhân viên chúng tôi, bởi vậy tất cả các cuộc gọi đều chuyển đến gia đình, người nhà nhân viên và chúng tôi cùng nhau phối hợp, nhắc điện thoại và nói: “Chào anh, Alibaba!” Tôi đặc biệt tự hào, đây không phải là mệnh lệnh của tôi, thế nhưng mọi người lại làm rất tốt.”

Còn Mã Vân, luôn cầm hai máy điện thoại và không ngừng gọi điện cho mọi người thông báo tin tức.

Cũng chính nhờ gặp phải thử thách lớn như vậy, Alibaba ngày càng vững vàng tiến bước. Mã Vân đánh giá: “Tôi cảm thấy như thế còn may. Bất cứ tai họa nào đối với bất cứ công ty bất kỳ nào đó đều là may mắn, chính là để xem anh xử lý điều đó như thế nào. Một nhóm thanh niên mới 20 tuổi, đột nhiên gặp phải chuyện tày trời như vậy, đã khảo nghiệm tinh thần tập thể mà chúng tôi đã rèn luyện trong vài năm, mọi người đã đoàn kết như thế nào để ứng phó. Một đời người có thể cùng mọi người đoàn kết nhất trí đấu tranh với khó khăn, cơ hội này tôi coi đó là vận may.”

“Cuộc sống vô cùng tàn khốc, chiến thắng nó, anh không được tự đắc làm mừng, nếu không anh không thể gánh được “dịch sac”, khi tương lai còn có những điều tệ hại hơn thời kỳ “dịch sac” anh sẽ gặp rắc rối.” Mã Vân đã nói như vậy.

11. CHÚ TRỌNG SỰ NGHIỆP GIÁO DỤC

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Triết Giang là một địa phương có tinh thần nhà doanh nghiệp hưng hực, là nơi vô cùng có lợi cho sự phát huy tài năng của người Hoa. Thường nhân Triết Giang hoàn toàn có thể so sánh với những thương nhân Hoa trên toàn thế giới. (Nhà kinh tế học-Ngô Mẫn Liên).

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Khi nhà doanh nghiệp càng nhấn mạnh đến tinh thần trách nhiệm thì những gì anh ta bỏ ra và báo đáp thường sẽ không phải là điều để so sánh trực tiếp, vì sự phát triển của doanh nghiệp, anh ta sẽ dốc toàn lực làm tất mọi việc và không phải là tính toán để được báo đáp. (Thịnh Đại-Trần Thiên Kiêu).

Lý Gia Thành trong bài “Sán Đầu niềm hy vọng của tôi” đã viết như sau:

Điều quan trọng của giáo dục là sự hưng vượng quốc gia, là phồn vinh xã hội. Trình độ giáo dục cao thấp của thành viên, của một cơ cấu, một gia đình đều có ảnh hưởng thâm sâu đối với tiền đồ phát triển. Vì thế sự phát triển của sự nghiệp giáo dục trực tiếp ảnh hưởng đến sự phát triển thời đại. Một quốc gia có nguồn tài nguyên phong phú, nếu như nhân tài nhiều, giỏi về khai thác các nguồn tài nguyên, tức là có thể khắc phục những khó khăn, làm cho quốc gia trở nên phồn vinh, giàu mạnh. Trong lịch sử, những quốc gia nghèo các nguồn tài nguyên chưa hẳn đã là những nước yếu. Điều này đã được thực tiễn chứng minh.

“Tôi cảm nhận sâu sắc tính coi trọng nhân tài. Chỉ có lựa chọn để bạt nhân tài, bồi dưỡng giáo dục nhân tài, và trọng dụng nhân tài mới có thể làm cho quốc gia trở nên phồn vinh giàu mạnh. Tuyển chọn nhân tài, bồi dưỡng nhân tài có công của giáo dục. Sự nghiệp giáo dục không theo kịp thì quốc gia sẽ thiếu nhân tài. Vì thế, các

mặt của quốc gia phát triển nhanh hay chậm là có quan hệ trực tiếp đến sự thành bại tiến thoái của sự nghiệp giáo dục, và đó là nguyên nhân căn bản của quốc gia mạnh yếu. Tôi cho rằng, tình hình đất nước hiện nay, muốn nâng cao tổ chất của dân tộc, cải thiện đời sống nhân dân, đưa đất nước bước trên con đường giàu mạnh tất phải coi trọng phát triển khoa học công nghệ. Nhưng muốn nâng cao trình độ khoa học công nghệ thì đầu tiên phải có giáo dục chuyên nghiệp thật tốt, để bồi dưỡng giáo dục thật nhiều nhân tài cho quốc gia, gánh vác những trọng trách cho đất nước."

Triết Giang không chỉ phát đạt về kinh tế mà còn rất coi trọng giáo dục, đây là một tỉnh có nền tảng văn hoá bề sâu.

Lưu Hồng Sinh là một trong những nhà tư bản dân tộc sớm nhất tại Trung Quốc. Năm 1919, ông thành lập Công ty diêm Hồng Sinh, kết thúc thời kỳ lịch sử của ngành diêm thống trị nước ngoài. Lưu Hồng Sinh trong những năm đầu sáng nghiệp rất chú trọng đến hiệu quả lợi ích kinh tế, coi tiền tài như báu vật. Nhưng đối phương diện giáo dục con cái lại rất khảng khái.

Lưu Hồng Sinh và vợ là Diệp Thực Trinh có 8 người con trai và 3 con gái, về sau ông lại lấy thêm hai người thiếp. 11 người con đều lần lượt được ra nước ngoài học tập.

Khi đó việc đưa một người con ra nước ngoài học tập là tương đương với dựng một doanh nghiệp vừa, nhưng Lưu Hồng Sinh lại rất khảng khái, ông kiên quyết nói: "Tôi không tiếc".

Ông rất quan tâm đến sự nghiệp giáo dục ở quê nhà. Năm 1919, dân quốc đã quyên góp được 20 vạn tệ để xây dựng trường học, mỗi năm đưa một số học sinh tốt nghiệp vào Học tại học viện Hàng hải.

Những nhà doanh nghiệp Triết Giang đối với việc quyên góp giáo dục rất nhiệt tình; họ quyên góp thành lập quỹ giáo dục chuyên môn.

Bao Ngọc Cương đã quyên góp được 50 triệu tệ thành lập trường Đại học Ninh Ba, đầu tư sửa chữa trường tiểu học Đào Long, trường

trung học. Còn quyền góp xây dựng thư viện, quỹ phần thưởng dành cho lưu học sinh Trung Quốc.

Thương nhân Ôn Châu - Lâm Thánh Hùng xuất thân từ một gia đình nghèo ở Bình Dương, hiện tại là Chủ tịch Tập đoàn Thánh Hùng là người quyền góp nhiều nhất cho quỹ "kỹ sư tương lai". Nhiều năm qua, Lâm Thánh Hùng đã quyền tặng được 40 triệu tệ, hoàn thành viên mãn tâm nguyện của hàng trăm sinh viên.

Vì thế Lâm Thánh Hùng nói: "Ngày nay mang lại đầu tư giáo dục thêm một phần cho lớp trẻ, thêm một phần quan tâm chăm sóc giúp đỡ, ngày sau tôi có nhiều hơn cơ hội phát triển và trưởng thành." Chủ tịch Tập đoàn diện tử 001 Triết Giang - Hạng Thanh Tông thường nói với các con rằng: "Cố gắng học tập, đừng ham chơi, ít xem tivi, tham gia các hoạt động xã hội". Chủ tịch Công ty Ba Đạo Ninh Ba là Từ Lập Hoa có hai người con sinh đôi, ông cảm thấy vô cùng tự hào. Từ Lập Hoa cho rằng: sự việc quan trọng nhất của đời người là con cái thành tài, vì thế rất chú trọng đến giáo dục. Ông vẫn thường nói với các con: "Bố có kiếm được trăm vạn không bằng các con thi được 100 điểm". Ngày nay, ngày càng nhiều thương nhân Triết Giang chú trọng đến vấn đề giáo dục con cái.

Vợ chồng Lâu Hiến Tổ, Lâu Tú Giang năm 1994, tay trắng khởi nghiệp, thế mà hiện nay họ đã sáng lập công ty có uy tín, gia sản ước khoảng sáu bảy mươi triệu tệ. Năm 2005, Lâu Tú Giang có hành động làm mọi người kinh ngạc, cho hai con trai đi làm thuê, làm việc cùng với dân công bên ngoài, ăn uống cùng với họ.

Lâu Tú Giang cho rằng, trải qua những năm sáng nghiệp, cảm nhận sâu sắc nhất là muốn làm được việc lớn trước tiên phải làm người. Hai đứa con đã ngoài hai mươi, trước đây do bận sự nghiệp, Lâu Tú Giang đối với giáo dục con cái tương đối thiếu sót, ngày nay hai đứa con suốt ngày trên mạng, chẳng làm việc gì. Có lần, Lâu Tú Giang liên tiếp 13 buổi tối không tìm thấy con cái, cuối cùng đã tìm thấy trong một quán Internet trong thành phố.

Đồng thời, hai cậu con tiêu tiền vô độ đã làm cho Lâu Tú Giang vô cùng buồn phiền. Có lần đứa con lớn trong một ngày tiêu hết một vạn đồng. “Trước đây cứ cho rằng khi chúng lớn lên sẽ thuần thực ngoan ngoãn. Bây giờ mới biết không thể để cho chúng tiếp tục như vậy, nếu không sẽ hại chúng mất.” Lâu Tú Giang đã nói như vậy. Thế là trong một cuộc họp, Lâu Tú Giang đề xuất cho hai đứa con đi lao động kiếm tiền, tự lập thân. Cô đưa ra hai con đường cho con lựa chọn: một là ra ngoài sáng nghiệp, bố mẹ có thể cung cấp cho một số vốn để sáng nghiệp, nhưng phải giống như khoản vay có kỳ hạn ngân hàng, phải trả lãi. Hai là hoan nghênh đến công ty làm việc, nhưng phải cùng ăn cùng ngủ với công nhân phổ thông, công nhân làm việc mấy giờ, con cũng phải làm đủ, không có ưu đãi đặc biệt gì cả, tiền lương cũng giống như công nhân.

Khi nghe lời nói của mẹ, hai đứa con nhảy dựng lên: “Chúng con có phải là con của mẹ không?”. Lâu Tú Giang nói: “Chính vì các con là con của mẹ, mẹ mới yêu cầu nghiêm khắc với các con. Mẹ cũng vì muốn cho các con tốt, để cho các con giống như nam tử đại Hán biết sáng nghiệp.”

Cuối cùng hai đứa con chọn đi làm công. Lâu Tú Giang đến phòng công chứng thành phố công chứng: trong vòng ba năm, toàn bộ quyền hạn liên quan đến hai đứa con uỷ thác giao quyền cho Chủ tịch công ty.

Nhìn thấy bố mẹ quá cứng rắn, hai đứa con đành chịu chấp nhận. Đứa con lớn là Lâu Dương Quân ban đầu làm công việc ở văn phòng, sau xuống xưởng sơn xe làm việc.

Công việc gian khổ đã làm cho cậu ta nếm trải gian khó trong cuộc sống: “Đứng bên cạnh máy cơ khí, một giây cũng không được lơ đãng nếu không sẽ xuất hiện hiện tượng đứt dây chuyền, loạn dây chuyền, sản phẩm lập tức phải thanh lý. Đứng một ngày, gối mỏi lưng đau, có lúc thậm chí đứng liên tục không thể chịu nổi”. Lâu Dương Quân nhớ lại nói.

Hai đứa con không đi làm lại còn về vay tiền bố mẹ. Nhưng cho dù, con cái có coi việc này như thế nào, Lâu Tú Giang nhất quyết không từ bỏ quyết định của mình. Nếu như hai đứa con không thông qua việc lao động mà trở nên thuần thực, cô thậm chí sẽ đem công chứng tiếp tục kéo dài kỳ hạn. “Con cái không hiểu tôi, máng tôi. Tôi đều chấp nhận, tôi thậm chí chuẩn bị tâm lý ngay cả việc con cái túm lấy tôi đánh tôi một trận cũng đã có”.

12. LÀM NGƯỜI PHẢI ÔN HOÀ

THƯƠNG ĐẠO CỦA THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG

Biện pháp tốt nhất để người khác không ngủ được là cạnh tranh.

THƯƠNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Nói nhiều làm không được, hoặc là nói ít làm hay. Nói ít làm nhiều là phong cách thương nhân Triết Giang. Họ luôn nhắc nhở mình phải nghĩ đến nguy cơ, duy trì đầu óc sáng suốt, chỉ có như vậy mới có thể làm được xa hơn, dài hơn, mạnh hơn. (Chủ tịch Tập đoàn Ochird-Trịnh Kiên Giang).

Có người nói: “Người Bắc Kinh có 1000 tệ, thích nói thành 2000 tệ. Người Thượng Hải có 2000 tệ, thích nói thành 1000 tệ. Còn với người Triết Giang, anh vĩnh viễn không biết họ có bao nhiêu tiền.”

Đại bộ phận mọi người cho rằng: sau khi đã sáng nghiệp thành công, kinh doanh thành công thì cũng phải dương dương khuếch trương, nhưng cách nghĩ này thường dẫn đến doanh nghiệp đình trệ không tiến lên được, thậm chí nhanh chóng thụt lùi. Trên thực tế, thành bại không chỉ là thể hiện bề ngoài, đó chỉ là thể nghiệm tâm lý. Chỉ cần thật sự thành thật, trong phương diện nào đó làm thành công, bạn không cần danh tiếng đối với thế giới bên ngoài hoặc hào quang của các phương tiện đại chúng. Có lúc những hào quang này rất dễ làm người ta lầm đường lạc lối, mất đi ý chí phấn đấu nỗ lực, ngoài ra trong tình huống ở chỗ nơi đông người, một cá nhân thường

thường ngộ nhận đặc chí, không phân biệt sự việc.

Lý Gia Thành nói: “Làm người cần cố gắng hết khả năng duy trì ôn hoà, tránh như cây to gọi gió lớn. Nếu như anh chú ý đến thể hiện bản thân vừa phải thì không dẫn đến sự thù địch của người khác, người khác cũng không nắm bắt được hư thực của anh”. Đây là trạng thái tâm lý nên có ở người kinh doanh. Khi có trạng thái tâm lý này, bạn sẽ tại nơi cần đối nhân xử thế duy trì được ôn hoà và trong sự nghiệp có được sự ổn định cao.

“Thật ra, những câu chuyện thành công đều là giống nhau, vì vậy đối với quá khứ, tôi không thấy có điều gì hay để nói. Tôi vẫn luôn luôn cho rằng thành công của thương nhân Triết Giang đã trở thành quá khứ. Vấn đề trước mặt chúng tôi là làm thế nào đối mặt với thách thức mới.” Chủ tịch Tập đoàn Thái Nhân là Cao Kế Thắng khi trả lời phóng viên báo chí đã giải thích như vậy.

Rất nhiều thương nhân Triết Giang ngày càng ý thức được rằng: làm người nên ôn hoà. Ôn hoà mới có thể làm việc chăm chỉ, nếu như bộc lộ hoàn toàn bản thân dưới ánh đèn tập trung của các phương tiện thông tin đại chúng thì khi làm việc sẽ gặp tương đối nhiều phiền phức. Vì thế thương nhân Triết Giang khắc cốt ghi tâm, không muốn phô trương bản thân. Trong những trường hợp phải xuất hiện trước công cộng, những thương nhân Triết Giang thường từ chối, cho dù doanh nghiệp đã quyên tặng hàng triệu tệ, họ chỉ phái đại biểu đến tham gia. Mọi người đều biết Triết Giang có nhiều sản phẩm nổi tiếng và doanh nghiệp nổi tiếng, nhưng lại không biết chắc chắn ông chủ doanh nghiệp đó là ai. Bởi vì thương nhân Triết Giang không thích gặp phóng viên, nhà báo. Nhiều công ty có doanh thu hàng vài trăm triệu thậm chí hàng tỷ, hàng năm, nhưng ông chủ thì rất khó gặp.

Có một ví dụ rất có ý nghĩa: năm 1998, trong lần gặp gỡ về chống nạn lũ lụt tại đài truyền hình trung ương CCTV, ông chủ Công ty lương thực Tương Lai là Tưởng Mẫn Đức có quyên góp vài trăm

vạn, khi máy quay chĩa vào ông, đối mặt với khán giả toàn quốc, ông chỉ nói một câu: “Tôi chỉ là một cá nhân ở Phú Dương Triết Giang”. Cho dù không nói mình là ai, không nói tên doanh nghiệp hay tên sản phẩm, nhưng trong con mắt nhiều người, cơ hội tuyên truyền quảng cáo miễn phí về bản thân này khó thể bỏ qua, nhưng những người Triết Giang giản dị thật thà chối bỏ.

Lý Thư Phúc bỏ ra 800 triệu để đầu tư mở trường đại học dân lập Cát Lợi, Bắc Kinh lớn nhất toàn quốc. Có lần, Lý Thư Phúc đến Cát Lợi, Bắc Kinh thị sát, trước cổng trường bị bảo vệ ngăn lại, bảo vệ nhìn Lý Thư Phúc một lát rồi nói với ông: “Khu vực này không cho người bình thường vào”!

Những thương nhân Triết Giang ôn hoà chiếm số lượng lớn, nhiều người không thích phô trương, chỉ muốn thực làm việc.

Năm 2001, tại Tổng Hội công thương Dư Diệu, Ninh Ba có một người lạ mặt đến. Người này thay mặt cho một người không chịu xưng danh tên tuổi, không muốn xuất hiện trước những nhà doanh nghiệp địa phương, mục đích đến là muốn thông qua Hội công thương thực thi một kế hoạch “đạo nghĩa trợ học”.

Nội dung của kế hoạch “đạo nghĩa trợ học” là bỏ tiền đầu tư trong bốn năm, mỗi năm quyên góp 20 vạn tệ để thành lập quỹ “đạo nghĩa trợ học” dùng để trợ giúp những học sinh nghèo Dư Diệu hoàn thành tốt nghiệp, nhưng yêu cầu phải phù hợp với 5 điều kiện dưới đây:

1-Chi phí sinh hoạt người trong gia đình dưới 250 tệ hoặc thành viên lao động chủ yếu trong gia đình mất khả năng lao động dẫn đến sinh hoạt khó khăn.

2-Bố mẹ thất nghiệp, hoặc tuổi tác cao, nghề nghiệp đơn nhất, văn hoá thấp lại thêm không người thân thích trợ giúp.

3-Gia đình nuôi nhiều miệng ăn, mắc bệnh tật, chi phí thuốc men quá lớn.

4-Gặp nhiều tai hoạ lớn ngoài ý muốn, dẫn đến sinh hoạt khó

khăn.

5-Những khó khăn đặc biệt khác cần cung cấp cho người trợ giúp.

Những học sinh có những hoàn cảnh phù hợp với những điều kiện trên đều có thể làm đơn xin trợ cấp quỹ “đạo nghĩa trợ học”. Người xin trợ cấp chỉ cần ký với Công thương Hội một bản cam kết hoàn trả vốn vay trợ giúp là có thể lĩnh 5000 tệ vốn trợ cấp hàng năm. Sau khi người hưởng chế độ vay trợ cấp bắt đầu đi làm, trong tình huống kinh tế đầy đủ, phải hoàn trả vốn vay này để cho những học sinh nghèo khác tiếp tục vay, và cứ tuần hoàn như vậy.

Kế hoạch trợ giúp này đã được Tổng Hội công thương Dư Diệu hết sức cổ vũ, nhưng người xuất vốn lại không chịu lộ danh tính thật của mình, chỉ nói mình là “Dư Đào”.

Trong kế hoạch trợ giúp này, năm 2002, 9 học sinh nghèo Dư Diệu, mỗi người được lĩnh 5000 tệ trợ giúp. Khi những người nhận trợ giúp muốn xin tiếp kiến người trợ giúp, thì người tự xưng là “Dư Đào” vẫn không chịu xuất hiện.

Người quản lý quỹ “đạo nghĩa trợ học” của công thương hội cán bộ Diệp Hoa Trân nói: “Mỗi năm đều có rất nhiều học sinh gọi điện thoại hỏi thăm “Dư Đào” mong muốn gặp ông, nhưng tôi chẳng có cách nào khác, bởi vì tôi chỉ là người thực hiện, tôi cũng chưa từng gặp ông. Bọn trẻ đều gọi là “chú Dư Đào”, còn chúng tôi khi đối ngoại đều gọi là “đồng chí Dư Đào”. Chúng tôi cảm thấy, “đồng chí Dư Đào” có lẽ là vị nam trung niên nhưng trong những nhà doanh nghiệp tư nhân ở Dư Diệu này rất nhiều, chúng tôi cũng đã thử tìm kiếm trên bản đồ nhưng vẫn không có kết quả.” Năm 2006, trải qua rất nhiều công tác thuyết phục, cuối cùng “Dư Đào” đã xuất hiện, mà bà lại là một nữ doanh nghiệp. Vị nữ doanh nghiệp này nói: “Tôi tay trắng khởi nghiệp, trên con đường của mình đã nhận được sự giúp đỡ của rất nhiều người, tôi là người may mắn, nhưng không phải ai cũng may mắn như tôi. Con người nên làm một số việc, làm cho mình yên tĩnh

lại, lấy phương thức trợ cấp cho vay để bảo đảm xã hội cũng là việc làm phù hợp với năng lực của mình, xã hội này cái cần thiết nhất vẫn là tình thương yêu. Tôi hy vọng họ nhận được không chỉ là đồng tiền mà là tình yêu thương thân ái.

“Nguyên nhân lựa chọn phương thức lập quỹ giáo dục là bởi vì tôi cảm nhận sâu sắc, con cái người nghèo cần được giúp đỡ, ngoài ra giai đoạn hình thành tính cách con người là thời gian học trung học và đại học, vì vậy tôi chọn giúp đỡ những học sinh nghèo như vậy. Hy vọng họ không chỉ có thể học được tri thức, đồng thời có phẩm chất đạo đức lành mạnh, hoàn thiện.”

Lý do mà vị nữ doanh nghiệp này đồng ý xuất hiện trước phương tiện thông tin đại chúng không phải là do bà thích xuất hiện trước công chúng mà là người mà bà ngưỡng mộ đã nói với bà một câu làm bà xúc động thay đổi suy nghĩ. “Sức lực của một cá nhân là có hạn, bà nên để những người khác và những người giống như bà hiểu được bà, như vậy mới càng có nhiều người tham gia vào công việc này, càng thêm nhiều tình yêu thương, càng thêm nhiều “Dư Đà”...”

Chủ tịch Tập đoàn Ochird là Trịnh Kiên Giang nói: “Nói nhiều làm không được, hoặc là nói ít làm hay.” Vâng! Nói ít làm nhiều là phong cách của thương nhân Triết Giang. Thương nhân Triết Giang cho rằng: chỉ cần thủ pháp kinh doanh thật thà chất phác là có thể làm tốt. Nói ít làm nhiều mới là chân lý. Vì thế rất nhiều nhà doanh nghiệp Triết Giang đều chỉ là những nhà doanh nghiệp vừa và nhỏ nhưng sự phát triển của họ rất tốt, tỷ lệ phá sản tương đối thấp.

Tạp chí “Money” của Mỹ đã đưa Ông Lục Thành lên trang đầu với tít: “Thương nhân đứng đầu Trung Quốc” nhưng bản thân Ông Lục Thành lại không tự cho mình là người thương nhân đứng đầu. Ông cho rằng đây là cơ hội ngẫu nhiên mà bình chọn và đưa vào vị trí trọng yếu như vậy. Ông Lục Thành và Tập đoàn Hoa Lập thích duy trì ôn hoà.

Năm 2001, Tập đoàn Hoa Lập mua lại công nghệ CDMA điện

thoại di động của hãng Philips, điều này đã khiến Ưông Lực Thành và Tập đoàn Hoa Lập trở thành tiêu điểm của các phương tiện thông tin đại chúng.

Mặc dù Ưông Lực Thành biết rằng sự quan tâm chú ý của các phương tiện thông tin đại chúng là mang lại cho mình cơ hội tuyên truyền quảng cáo miễn phí, làm cho nhân dân toàn quốc biết đến Hoa Lập, nhưng ông lại không chịu xuất hiện trước công chúng, trước giới báo chí truyền hình.

13. KHI CẦN BUÔNG TAY PHẢI BUÔNG TAY

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Tôi luôn luôn suy nghĩ cân nhắc đến vấn đề người kế tục, lựa chọn những người trong công ty, hay là thuê người ngoài. Tôi nghĩ con người này nên lựa chọn từ “đội ngũ công nghiệp”, chứ không phải là một mình tôi nói là được. (Chủ tịch Tập đoàn Quân Dao-Vương quân Dao).

Sau khi sáng nghiệp gian khổ, làm thế nào để giữ được nghiệp là một nhiệm vụ vô cùng quan trọng. Rất nhiều người không can tâm doanh nghiệp của mình sau bao gian khổ sáng nghiệp lại rơi vào tay kẻ khác, vì thế giữ chặt trong tay mình, kết quả là thời đại đang phát triển, năng lực bản thân lại theo không kịp, doanh nghiệp cuối cùng lại thất bại trong chính tay mình.

Nhà doanh nghiệp khôn ngoan nên nhận thức rằng: doanh nghiệp sau khi phát triển đến một trình độ nhất định, đã vượt qua năng lực kiểm soát của một cá nhân, nó tất phải do một đội ngũ lãnh đạo điều khiển. Lúc này, kế hoạch người kế tục phải được lên lịch trước.

Vương Quân Dao sáng nghiệp năm 16 tuổi, sau 10 năm thành lập tập đoàn Quân Dao, đã quyết định nhường lại vị trí lãnh đạo giao cho người em kế nhiệm. Vương Quân Dao nói: “Tôi luôn suy nghĩ cân

nhắc đến vấn đề chọn người kế tục. Lựa chọn những người trong công ty hay là thuê người ngoài. Tôi nghĩ con người này nên lựa chọn từ “đội ngũ công nghiệp”, chứ không phải là một mình tôi nói là được. Hiện nay tôi là người nắm giữ 50% cổ phần Tập đoàn Quân Dao, hai người em nắm 20% và 30%, về sau Quân Dao cần phải thay đổi cơ cấu cổ phần để thu hút cổ đông mới vào, trở thành công ty xã hội hoá. Doanh nghiệp của tôi có thể do con tôi hoặc người trong gia tộc kế tục, nhưng không phải tôi nói đã là được mà là do tất cả cổ đông đều đồng tình.”

Tập đoàn Vạn Hướng đã hoàn thành chuyển đổi từ một doanh nghiệp phổ thông nơi quê nhà trở thành một tập đoàn hiện đại có tính quốc tế. Người kế tục của Tập đoàn Vạn Hướng là Lỗ Vĩ Đình đã vinh dự nhận nhiệm vụ uỷ viên dự khuyết trung ương Đoàn, uỷ viên thanh niên toàn quốc. Lỗ Vĩ Đình sau khi nhận nhiệm vụ chào lái Tập đoàn Vạn Hướng, những thành tựu trong khi vận hành thao tác đồng vốn đã được giới chứng khoán nhận định là đã vượt qua người bố là Lỗ Quan Cầu.

Lâu Trung Phúc sinh năm 1973 là con của Lâu Minh, tháng 10 năm 1994, nhận nhiệm vụ tổng giám đốc tập đoàn Quảng Hạ, đến tháng 2 năm 2002 tiếp nhận chức vụ Tổng chủ nhiệm lúc đó mới 29 tuổi, trong hai năm ở vị trí tổng chủ nhiệm anh đã làm cho sản nghiệp của Quảng Hạ thay đổi.

Tô Hiến Trạch là con của Tô Tăng Phúc người sáng lập tập đoàn Tô Bạc Nhĩ sau khi tiếp nhận chức chủ tịch, năm 2004, trong “sự kiện đặc biệt Phú Long” đã thể hiện bản lĩnh vững vàng, bình tĩnh.

Mao Trung Quần là con trai Mao Lý Tường - người sáng lập Tập đoàn Phương Thái sau khi kế nhiệm đã đưa tên ban đầu của Tập đoàn Phi Tường đổi thành Tập đoàn Phương Thái, đưa sản phẩm súng đánh lửa chuyển thành dụng cụ bếp, giành được thành công từ trước đến nay chưa hề có. Ngày nay, Mao Lý Tường đã hoàn toàn từ bỏ công việc kinh doanh hàng ngày.

Mao Lý Tường nói: “Tôi đã tổng kết những kinh nghiệm giáo

huấn của mọi người và ngộ ra một đạo lý. Bên cạnh tôi có một doanh nghiệp, doanh nghiệp này làm ăn cũng không tồi. Người cha năm nay đã 60 tuổi, người con năm nay đã 38 tuổi nhưng ông trước sau vẫn coi con mình như đứa trẻ con, bởi vậy ông mới gọi con cho làm xưởng trưởng một xưởng gia công, vẫn luôn tìm người kế tục, ông không chịu nhả ra. Kết quả là đến năm 61 tuổi sinh bệnh, lại gọi người con trở về công ty tiếp nhận, tầng lớp cán bộ trong công ty bất phục, bỏ đi gần hết, doanh nghiệp không bước qua được khó khăn.”

“Thành công vài năm gần đây của Phương Thái và cố gắng của con tôi là không thể tách rời, cho dù là sản phẩm mới triển khai nên trong công tác kinh doanh tiêu thụ đều tự thân nó đi đầu giám sát, tốn nhiều tâm huyết. Bởi vậy, trong vấn đề người kế tục, tôi luôn luôn cho rằng: nếu như con tôi thực sự có tài năng thì mới nên nhận nhiệm vụ này. Cổ nhân có câu: “Chọn hiền tài không phân biệt thân sơ”, nếu như cố ý chọn người khác làm kế tục thì đó là cách làm giả dối. Mao Lý Tường tự hào nói như vậy. Buông tay mới có thể bay được, cố sống cố chết giữ chặt trong tay thì vĩnh viễn không thể bay cao được. Đương nhiên buông tay không có nghĩa là buông lỏng. Buông tay mới có thể đứng được cao hơn, nhìn xa hơn, dẫn dắt càng tốt hơn.

14. CẦN CÓ NHÂN QUAN CỦA NHÀ GÂY DỰNG SỰ NGHIỆP

THƯỜNG ĐẠO CỦA THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG

Đọc vạn quyển sách, đi vạn dặm đường, kết giao vạn người bạn, lập nghiệp vạn năm.

THƯỜNG NHÂN TRIẾT GIANG TỰ BẠCH

Rất nhiều người theo đuổi vinh hoa, theo đuổi mục tiêu nhưng điều theo đuổi quan trọng hơn là sự tôn trọng và thừa nhận của xã hội đối với anh. (Chủ tịch Tập đoàn Ochid-Trịnh Kiên Giang).

Nên mưu cầu cho việc công, không nên mưu cầu việc riêng. Khi mưu cầu việc công to gan lớn mật cũng không sao, khi mưu cầu việc riêng, gan càng nhỏ càng tốt. (Chủ tịch Tập đoàn Thanh Xuân Bảo-Phùng Căn Sinh.).

Tùng Hạ Hạnh cho rằng quá trình trưởng thành của thương nhân thành ba giai đoạn: từ nhà sáng nghiệp đến trở thành nhà doanh nghiệp, và cuối cùng là nhà gây dựng sự nghiệp. Rất nhiều thương nhân Triết Giang bắt đầu từ sáng nghiệp, và từ đó trở thành nhà doanh nghiệp, nhưng muốn thực hiện từ nhà doanh nghiệp trở thành nhà gây dựng sự nghiệp như Phi Diệu thì cần phải có nhân quan nhất định.

Tùng Hạ Hạnh nói: bản thân bắt đầu từ năm 65 tuổi mới bước vào giai đoạn nhà gây dựng sự nghiệp.

Nhà gây dựng sự nghiệp cần nhân quan như thế nào? Tùng Hạ Hạnh cho rằng đó chính là cần có nhân tiền chiến lược siêu việt và có nguyện vọng về lợi ích.

Tùng Hạ Hạnh năm 90 tuổi, có người hỏi ông: “Ông có kế hoạch lâu dài nào không?”. “Có”. Ông trả lời không chút do dự.

“Vậy thì giới hạn của kế hoạch đó là bao nhiêu năm?”

Ông thông thả trả lời: “500 năm”.

Tùng Hạ Hạnh ung dung trả lời, biểu hiện sự tự tin cao do của

ông đối với tương lai, và đây chính là tố chất đặc biệt của nhà gây dựng sự nghiệp.

Phó chủ nhiệm Ủy ban tỉnh Triết Giang là Nhan Xuân Hữu nói: “Cuộc độ sức trên chiến trường là cuộc độ sức giữa những nhà chiến lược, cuộc độ sức của những nhà doanh nghiệp, nói cho cùng là tư duy chiến lược của những nhà doanh nghiệp, cuộc độ sức nắm bắt chiến lược. Là nhà doanh nghiệp thì tố chất quan trọng nhất là tư duy chiến lược, tố chất nắm bắt chiến lược.”

Doanh nghiệp sau khi phát triển đến một trình độ nhất định, nhân quan của nhà doanh nghiệp phải đạt đến độ chín của nhà gây dựng sự nghiệp. Chỉ có khí phách tinh thần của nhà gây dựng sự nghiệp mới biểu hiện được sự tiến lên không ngừng.

Nhà kinh tế học người Pháp đã trải qua nghiên cứu gần nửa thế kỷ tuyên bố: “Khí phách tinh thần trong sự phát triển của một khu vực đóng vai trò vô cùng quan trọng”. Nhà kinh tế học nổi tiếng Lê Dĩ Ninh trong bài viết của mình về nhà doanh nghiệp, nói là “một loại tố chất”. Trong cách nhìn của ông, nhà doanh nghiệp chân chính có thể miêu tả từ ba phương diện: đầu tiên là từ biết nhìn xa trông rộng, có thể phát hiện cơ hội kiếm tiền mà người khác không dễ dàng nhận ra. Thứ hai là có đảm lược, dám xông xáo. Thứ ba là có năng lực tổ chức, tức là có thể đưa các yếu tố sản xuất sắp xếp lại thành một năng lực tổ hợp có hiệu suất sản xuất cao. Phù hợp với ba điều kiện trên có thể gọi là nhà doanh nghiệp.

Chủ tịch Tập đoàn Sam Sam là Trịnh Vĩnh Cương nói: “Điều đáng buồn nhất của những nhà doanh nghiệp Trung Quốc là doanh nghiệp do chính mình gây dựng lên cuối cùng đã chết trong chính tay mình.”

Ông nói: “Thương trường như chiến trường, vai trò của tôi chính là nguyên soái.”

Tướng quân và nguyên soái khác nhau ở chỗ: tướng quân thắng được nhờ chiến thuật, nguyên soái thắng được nhờ chiến lược.

“Anh lập doanh nghiệp là để làm gì?” Câu trả lời là không phải

là kiếm tiền mà là để thực hiện một số lý tưởng. Thực hiện một số lý tưởng này mới là động lực chính ban đầu của sự theo đuổi thật sự của bản thân, một loại mục tiêu, đó chính là mục tiêu sự nghiệp của tôi". Ông Lục Thành đã nói như vậy, vì thế ông luôn luôn nỗ lực hết mình.

Nam Tồn Huy là người rất chú trọng đến sự nghiệp công ích. Năm 1999 là thời kỳ ông tiến hành nghiệp vụ kinh doanh tại Mỹ. Trên báo chí, ông được biết có người đệ trình lên Quốc hội Mỹ đề nghị bỏ chế độ tối huệ quốc, lý do là chính phủ Trung Quốc chỉ chú trọng hỗ trợ doanh nghiệp quốc hữu, còn với doanh nghiệp tư nhân thì tiến hành gây áp lực, bài xích. Nam Tồn Huy vô cùng tức giận, lập tức đệ trình thư lên Quốc hội và tổ chức họp báo vài lần công bố, bản thân đã trải qua thời kỳ lập xưởng từ không đến có, từ nhỏ đến to, giải thích rõ ràng chính phủ Trung Quốc đối với doanh nghiệp tư nhân không có sự kỳ thị. Sự kiện này đã trở thành bản tin thời sự được báo chí đăng tải rất nhiều.

Nam Tồn Huy với tinh thần trên đã được rất nhiều người tín nhiệm, có cả một số chính phủ các nước. Nói chung, hộ chiếu xuất cảnh của người bình thường chỉ là thị thực nhập cảnh một lần, kỳ hạn rất ngắn, cho dù là nhân viên bộ ngoại giao thì thị thực nhập cảnh có thời hạn nhiều nhất là 3 năm. Nhưng cục đăng ký xuất nhập cảnh Singapore lại cấp cho Nam Tồn Huy thị thực có giá trị 5 năm. Singapore chỉ cấp cho hai người thương nhân Trung Quốc, Nam Tồn Huy là một trong hai người. Qua đó có thể thấy chính phủ Singapore tôn trọng và tín nhiệm như thế nào đối với Nam Tồn Huy.

Chủ tịch Tập đoàn Bác Dương là Nhung Cự Xuyên cho rằng: làm doanh nghiệp không nên quá "chuyên tâm" mà cần làm "người vô tâm", cái đó gọi là "vô tâm cấy liễu". Trên thực tế, anh quá chú tâm vào sự việc, thường sẽ không thành công. Ví dụ: người đứng trên vách núi sẽ không đứng được lâu, cuối cùng sẽ bị rơi xuống. Nhưng đứng ở chỗ khác rộng bằng phẳng thì có thể đứng vững ổn định, tại sao như vậy? Đây là do nguyên nhân người đứng trên vách núi đã quá chú tâm". Nhung Cự Xuyên đã giải thích như vậy.

LỜI CUỐI

Người bước trên đường
Đâu hay phương ngang dọc
Mặn ngọt đắng cay
Ánh dương quan chối loà dẫn lối tôi đi
Xuân hạ thu đông mãi không rời
Không cúi đầu nhận thua
Lau sạch nước mắt đắng cay

.....

.....

.....

Đó là những ca từ mà ca sỹ Trần Lâm đã hát. Những ca từ do Lý Thư Phúc dùng tiếng nói từ đáy lòng mình viết nên. Trong phần đầu đoạn thơ, tôi cảm nhận sự gian khổ con đường đi đến thành công của thương nhân Triết Giang, nhưng đối với đại đa số người, những cái gì trông thấy chỉ là bề ngoài mà không thấy những cảm xúc mà thương gia Triết Giang đã trải qua.

Ngưỡng mộ, cảm ghét, coi thường,... đây là những thái độ khác nhau của mọi người đối với thương nhân Triết Giang, nhưng nó không ngăn trở bước chân tiến về phía trước của thương nhân Triết Giang.

“Con đường mình đi, người nói thay!

Hỏi lòng không thẹn, nào ai hay!”

Thương nhân Triết Giang không ưa nói những lời sáo đả rỗng, họ thích làm việc thật sự. Tôi đã thấy rất nhiều thương nhân Triết Giang không để tâm chú ý những lời đánh giá bên ngoài, họ cặm cũi

miệt mài với công việc của mình. Khi những người khác không tin tưởng lắm, đi xem xét những thương nhân Triết Giang lại phát hiện trong số họ rất nhiều người thành công.

Cho dù những đánh giá về thương nhân Triết Giang còn đôi chút khác nhau, nhưng chúng ta không phủ nhận những đóng góp cống hiến cho phát triển kinh tế và phát triển xã hội họ. Thương nhân Triết Giang đã trở thành một lực lượng thúc đẩy xã hội phát triển.

Biên soạn quyển sách này, tác giả vô cùng khâm phục thương nhân Triết Giang, không phải vì mình cũng là người Triết Giang mà là tinh thần dám mạo hiểm, sẵn sàng chịu khổ, cần cù chăm chỉ lao động đã làm tôi xúc động sâu sắc. Chính nhờ có tinh thần ấy đã khích lệ cổ vũ tác giả, tự hào về người Triết Giang, chúng ta hãy học tập và làm theo những bậc tiền bối Triết Giang.

- Ý thức kinh tế của người Triết Giang thấm vào tận xương tủy, dù là người trẻ tuổi bán rau ở chợ rau, cũng không coi bản thân là người buôn bán nhỏ mưu sinh hàng ngày. Họ coi mình đang làm kinh tế, đang làm giám đốc, họ thậm chí có cả danh thiếp.

Nhà kinh tế học Lưu Học Lương

- Điểm mấu chốt để doanh nghiệp Triết Giang thành công là người Triết Giang có một thứ tư chất kinh doanh. Triết Giang không có tài nguyên thiên nhiên tốt, cũng không có nguồn đầu tư quy mô lớn từ ngoài vào, mô hình hộ cá thể đem lại cho người Triết Giang cơ hội kinh doanh cao hơn người Đại lục thông thường đến hàng chục lần. Người Triết Giang được rèn luyện trong mọi trường này, tích lũy tư bản rất nhanh, việc này khiến thương nhân Triết Giang từ quan niệm đến hành vi đều đi trước người khác.

*Phó viện trưởng học viện Kinh Tế
Hàng Châu -Trịnh Dũng Quân.*

Triết Giang Thương Đạo

Trợ thủ làm giàu được hoan nghênh nhất Trung Quốc.

Vì sao ở đâu có thị trường, ở đó có người Triết Giang? Vì sao mà trong 500 doanh nghiệp lớn nhất Trung Quốc, doanh nghiệp của Triết Giang thường đứng hàng đầu? Vì sao trên danh sách xếp loại Forbes, người Triết Giang thường chiếm số đông? Thương nhân Triết Giang với tư cách là một tập thể doanh nhân, không chỉ tạo ra nhiều của cải, mà còn tạo ra cho giới thương nhân một triết học đáng học về thương mại. Kinh doanh nên học thương nhân Triết Giang, điểm ưu việt lớn nhất của thương nhân Triết Giang là tinh thần vươn lên.



Nhà Sách Kiến Thức

70 Trung Liệt, Đống Đa, Hà Nội

Tel: 04. 2215 5998 * 04. 353 79405/06

Mobile: 0903 408 530

E-mail: nhasachkienthuc@yahoo.com



Giá: 70.000 đ