

Hành trình của mỗi người là khám phá chính mình.

NGUYỄN TUẤN QUỲNH

HÃY SỐNG

Ở THẾ

CHỦ ĐỘNG



TRƯỜNG ĐẠI HỌC
SOCIETY

TRƯỜNG ĐẠI HỌC

TRƯỜNG ĐẠI HỌC

TRƯỜNG ĐẠI HỌC

Hành trình của mỗi người là khám phá chính mình.

NGUYỄN TUẤN QUỲNH

HÃY SỐNG
Ở THẾ CHỮ
CHỦ ĐỘNG



alphabooks®
www.alphabooks.vn



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG XÃ HỘI

Nguyễn Tuấn Quỳnh

HÃY SỐNG Ở THỂ CHỦ ĐỘNG

Tạo ebook: Tô Hải Triều

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Lời tựa

Nhìn lại về những năm tháng đã qua, tôi tin rằng cuộc đời mình được dẫn dắt bởi những ước mơ. Khi còn nhỏ, tôi ước lớn lên mình sẽ theo nghiệp của cha mẹ làm giáo viên. Và bây giờ, trong cuộc sống bận rộn của mình, tôi đã dành nhiều thời gian để chia sẻ với sinh viên và học viên về khởi nghiệp, con đường làm giàu, quản trị công ty... Không phải là một giáo viên toàn thời gian nhưng tôi cũng đã chia sẻ được những kiến thức, kinh nghiệm mà mình tích lũy được, như vậy cũng phần nào thỏa mãn ước mơ thời thơ bé của mình!

Như bao người khác, tôi ôm ấp trong mình rất nhiều mong ước. Những ngày đi làm đầu tiên, tôi ước ao được đi du lịch nước ngoài để tìm hiểu về thế giới bao la xung quanh mình. Tuy nhiên, điều kiện kinh tế gia đình và cá nhân không cho phép. Vậy là tôi đã đăng ký tham gia các cuộc thi mà giải thưởng là các chuyến đi du lịch. Vượt trên vài ngàn người, tôi đã xuất sắc đoạt Giải nhất cuộc thi “Thanh niên Việt Nam và thanh niên Châu Á bước vào thế kỷ XXI” do tàu Peace Boat và Hội Liên Hiệp Thanh Niên Việt Nam tổ chức với giải thưởng dành cho tôi là chuyến đi vòng quanh thế giới trên tàu trong 90 ngày qua 18 quốc gia. Qua thành công này, tôi nhận ra là ước mơ thôi không chưa đủ mà còn phải can đảm thực hiện. Và càng hiểu hơn triết lý “Thành công hay thất bại nằm ở hai chữ: Tôi muốn!”

Sau này, khi bắt đầu con đường kinh doanh, tôi mơ ước mình trở thành triệu phú đô la. Tôi không nghĩ có trong tay một triệu đô la là mình giàu có mà tôi coi đó là một thách thức. Tôi đã nỗ lực hết mình trong công việc, sống tích cực, cởi mở với mọi người, quan tâm đến khách hàng và yêu thương nhân viên cùng với quyết tâm luôn phấn đấu trở thành người giỏi nhất. Trời đã không phụ lòng người. Năm 35 tuổi, tôi đã cầm được trong tay một triệu đô la Mỹ đầu tiên nhờ vào kết quả làm việc xuất sắc của mình. Với nhiều người, đây không phải số tiền lớn nhưng với tôi, khi có nó trong tay, tôi tự tin hơn, tin vào năng lực của bản thân. Đồng thời, tôi cũng hiểu hơn sức mạnh của sự chia sẻ, hỗ trợ và yêu thương. Tôi sẽ không là gì cả nếu như không nhận được sự giúp đỡ, yêu thương của những người xung quanh. Và để xứng đáng với lòng tin yêu đó, tôi phải sẵn sàng cho đi. “Vi người chính là cách vì mình tốt nhất!”

Thị trường chứng khoán Việt Nam đi vào hoạt động, tôi lại ước mơ:

một ngày nào đó, tôi sẽ được điều hành một công ty niêm yết. Tên và thông tin về công ty của tôi sẽ được nhiều người biết đến. Chỉ là mơ ước vậy thôi bởi vì lúc đó, tôi còn đang làm việc tại một công ty quốc doanh. Không hiểu sao, dòng đời cuốn tôi đi, trải qua nhiều công việc và công ty khác nhau. Để hôm nay nhìn lại, tôi đang là Chủ tịch Hội đồng Quản trị (HĐQT) kiêm Tổng Giám đốc một công ty niêm yết và còn tham gia vào HĐQT của hai công ty khác cũng đang được niêm yết nữa. Giấc mơ ngày xưa đã thành hiện thực!

Và trong sâu thẳm, tôi mong muốn sẽ có được những tác phẩm của riêng mình. Tôi muốn nhìn thấy tên mình trên bìa sách. Điều này, còn là sự chia sẻ và cho đi mà tôi luôn tâm niệm. Và bây giờ, trên tay bạn, là một tác phẩm, một đứa con tinh thần của tôi. Cuốn sách là tập hợp những bài viết và tâm huyết của tôi trong thời gian qua. Những trang sách đã phản ánh những suy nghĩ của tôi, những trăn trở, chia sẻ với thế hệ trẻ, những chuyến đi thú vị đến các nước trên thế giới và công việc kinh doanh mà tôi yêu thích. Tôi chia sẻ, tôi đi, tôi viết, tôi là doanh nhân là một phần rất lớn và quan trọng trong cuộc đời tôi!

Tôi nhận ra rằng, khi bạn có những ước mơ cháy bỏng, thôi thúc và bạn hăm hở bắt tay thực hiện nó, bạn sẽ tạo ra được một cuộc sống thú vị và có giá trị. Tôi cho rằng, hành trình cuộc đời của con người, chính là khám phá ra những năng lực và khả năng của bản thân. Việc hoàn thành và xuất bản cuốn sách này là một thành tựu nho nhỏ trên con đường khám phá và thử thách chính tôi!

Xin chân thành cảm ơn Cha Mẹ, những người luôn ủng hộ các hoạt động xã hội của tôi, cảm ơn anh Nguyễn Cảnh Bình đã ưu ái viết lời giới thiệu, cảm ơn các bạn ở Alpha Books đã hỗ trợ nhiệt tình và chăm chút để cuốn sách được hoàn thành trong thời gian rất ngắn và ra mắt bạn đọc!

TP. Hồ Chí Minh, tháng 3 năm 2014

NGUYỄN TUẤN QUỲNH

”Hãy sống ở thể chủ động”

Cách đây đã 13 năm, vào tháng Chín năm 2001, khi còn là một kỹ sư làm việc ở Petrolimex, tôi tình cờ tham dự cuộc thi viết về mối quan hệ giữa Việt Nam và Ấn Độ trong thế kỷ XXI do Bộ Ngoại giao và Đại sứ quán Ấn Độ tại Hà Nội tổ chức. Tôi được giải nhất ở khu vực phía Bắc và giải thưởng là một chuyến đi thăm Ấn Độ trong một tuần. Người bạn đồng hành trong chuyến đi đó là người đoạt giải nhất ở khu vực phía Nam. Đó chính là Nguyễn Tuấn Quỳnh.

Thật tình cờ là chúng tôi có nhiều điểm giống nhau nên rất dễ chia sẻ và trao đổi: cùng làm trong lĩnh vực xăng dầu (Tuấn Quỳnh khi đó làm việc cho Sài Gòn Petro) và cùng sinh năm 1972, cùng thích viết lách nên thật tự nhiên, chúng tôi trở nên thân thiết với nhau. Trong suốt chuyến đi, với tôi, Tuấn Quỳnh luôn là một người bạn mạnh mẽ, sôi nổi, và tự tin, năng động thích khám phá thế giới. Tôi ngạc nhiên hơn khi biết Quỳnh đã tham gia nhiều hoạt động xã hội, viết báo cho Tuổi Trẻ, hoạt động hăng hái ở Thành Đoàn TP. Hồ Chí Minh.

Sau khi rời Petrolimex để viết sách rồi lập nên Alpha Books vào đầu năm 2005, chúng tôi vẫn liên lạc, chia sẻ thông tin, định hướng và mỗi lần tôi vào Sài Gòn, cũng như khi có dịp ra Hà Nội, chúng tôi vẫn hay gặp nhau. Và rồi Quỳnh cũng rời Petro Sài Gòn để theo đuổi niềm đam mê của riêng mình.

Cuộc đời tưởng như chỉ khiến chúng tôi gặp nhau một lần ở New Delhi nhưng rồi giống như một xu hướng tất yếu khiến, dần dần chúng tôi có nhiều hoạt động giống nhau và gặp nhau ở nhiều điểm chung.

Ở thành phố Hồ Chí Minh, Tuấn Quỳnh thường có nhiều dịp chia sẻ, trao đổi kinh nghiệm khởi nghiệp, và phát triển nghề nghiệp cho các bạn trẻ. Quỳnh tham gia sáng lập trường Doanh Chủ và rất nhiều hoạt động khác cho giới trẻ.

Quỳnh cũng có quá nhiều kinh nghiệm về nghề nghiệp, kinh doanh, đầu tư đủ để có thể nói không hết với giới trẻ và cũng tham dự nhiều hoạt động xã hội, thanh niên, nắm giữ nhiều vị trí quan trọng ở nhiều doanh nghiệp.

Năm 2013, Quỳnh nói về ý tưởng viết sách kể về những kinh nghiệm, suy nghĩ của mình cho các bạn trẻ. Tôi thật bất ngờ khi cuốn sách đầu tiên ra mắt sớm như vậy. Vì thế Alpha Books rất vui mừng khi được là nơi anh gửi gắm bản thảo.

Tôi tin rằng nhiều bạn trẻ đã và sẽ còn học hỏi được nhiều từ Quỳnh, một thư viện, một kho kinh nghiệm sống đầy ắp các bài học, các trải nghiệm, cả thành công và thất bại...

Trên tay các bạn là cuốn sách tập hợp những gì Quỳnh đã và đang theo đuổi, tập hợp những gì Quỳnh đã làm đã nói và đã đi qua. Đó cũng chính là những suy nghĩ, trăn trở của Quỳnh dành cho giới trẻ.

Như tiêu đề cuốn sách, Quỳnh sẽ tiếp tục cuộc hành trình của anh: không mệt mỏi, khuyến khích, động viên và cả phê phán, chỉ ra những sai trái của các bạn trẻ, đó vẫn là tính cách của Quỳnh kể từ khi chúng tôi lần đầu gặp nhau hồi 2001.

Đây là cuốn sách đầu tiên của anh, chủ động sống, khám phá và đóng góp cho xã hội và tôi tin rằng sẽ còn nhiều cuốn sách hữu ích khác của Tuấn Quỳnh dành cho mọi người.

Xin giới thiệu với các bạn cuốn sách của bạn tôi, Nguyễn Tuấn Quỳnh.

TP Hồ Chí Minh, tháng 3/2014

NGUYỄN CẢNH BÌNH
CEO Alpha Books

Phần 1

Sẻ chia kinh nghiệm

Sống an phận, lười tự học là nguyên nhân thất bại

Trong môi trường các doanh nghiệp nói riêng và xã hội nói chung, như tôi quan sát, có nhiều bạn trẻ bằng lòng với công việc mình đang làm. Các bạn còn thờ ơ với sách vở, xem việc có tấm bằng đại học là đủ. Nhiều bạn chỉ thích lang thang trên mạng và đang trôi vô định trong dòng đời.

Nhiều bạn đang chọn cuộc sống làng nhàng và không có nhu cầu tự học hay tự hoàn thiện bản thân. Và như là một sự tất yếu, may mắn chỉ mỉm cười với những người luôn nỗ lực vươn lên và chủ động tạo cơ hội cho mình.

Là lãnh đạo cao nhất của doanh nghiệp, tôi luôn mong muốn công ty mình trở thành một tổ chức học hỏi. Tôi thành lập thư viện, tặng sách hay cho nhân viên, tổ chức các buổi đào tạo, quan tâm đến hoạt động của Đoàn thanh niên, hỗ trợ chi phí học đại học cho nhân viên... Tôi mong muốn tạo điều kiện để các bạn trẻ trong công ty có cơ hội phát triển bản thân thông qua việc tự học.

Tuy nhiên, người lãnh đạo hay đàn anh đi trước chỉ có thể gợi mở, định hướng, tạo điều kiện chứ không thể bắt ép nhân viên đọc sách hay thúc ép tham gia các khóa học. Chưa kể dù có ngồi trong lớp học đi nữa mà người đó không thích hoặc không muốn ứng dụng điều mình học vào cuộc sống, biến kiến thức của thiên hạ thành tài sản của bản thân thì thời gian ngồi trong lớp học cũng thành vô ích!

Cho nên, chia sẻ với những bạn trẻ, tôi cho rằng điều đầu tiên cần phải xác định học hỏi là một nhu cầu của bản thân, để mỗi người có thể giỏi hơn, hoàn thiện mình hơn ngày hôm qua.

Một ngày trôi qua mà không tiếp thu, tích lũy được điều gì mới, có ích thì đó là một ngày lãng phí!

Việc tích cực học hỏi có thể chưa mang lại ngay vị trí tốt hơn trong công việc nhưng chắc chắn với tinh thần cầu tiến và thái độ sẵn sàng học hỏi, bạn trẻ đó sẽ làm tốt hơn công việc được giao và giúp ích được những

người xung quanh. Hơn nữa, chính kiến thức được tích lũy và những thành công nho nhỏ trong công việc sẽ giúp chúng ta tự tin và vui sống.

Internet, sách vở hiện nay là nguồn kiến thức vô tận. Tôi biết rất nhiều người thành đạt, giàu có và lớn tuổi hơn tôi nhưng đang không ngừng học hỏi. Vừa rồi tôi có trò chuyện với cô Tôn Nữ Thị Ninh. Cô Ninh cho biết một trong những điều tiếc nuối nhất trong cuộc đời cô là có một giai đoạn vì quá bận rộn nên cô không có thời gian đọc sách.

Các bạn nhân viên từng vào phòng làm việc của tôi và thấy tôi đọc sách. Và mỗi lần bước chân vào cửa hàng sách, tôi luôn choáng ngợp kèm theo nỗi lo lắng. Có quá nhiều sách mới, kiến thức mới mà mình cần phải biết. Tác dụng và ý nghĩa của việc đọc sách chắc không cần phải nhắc lại. Tôi rất tâm đắc với câu nói của Thomas Carlyle: “Chúng ta sẽ trở thành gì, phụ thuộc vào điều chúng ta đọc sau khi tất cả thầy cô giáo đã xong việc với chúng ta. Trường học vĩ đại nhất chính là sách vở.”

Cần có huấn luyện viên

Cũng hãy xem ví dụ về các vận động viên tennis nhà nghề. Đa số họ đều có huấn luyện viên và nếu vận động viên phải thi đấu với huấn luyện viên, có lẽ đa số vận động viên sẽ chiến thắng. Thế nhưng, tại sao họ vẫn cần huấn luyện viên. Vì huấn luyện viên là người có thể nhìn ra những điểm mà vận động viên chưa hoàn thiện và giúp họ rèn luyện để cải tiến.

Trong đời thực cũng vậy. Ngoài những người thầy trên lớp, bạn vẫn nên tìm kiếm để có được những người thầy ngoài giảng đường, giúp định hướng và chỉ ra được những điểm chưa tốt để mình hoàn thiện. Bạn có thể học hỏi và ghi nhận những lời chỉ dẫn từ lãnh đạo phòng, các bạn đồng nghiệp, người thân trong gia đình.

Cuối cùng, việc tự học còn đến từ sự dần thân và trải nghiệm. Chính thực tế khắc nghiệt sẽ là người thầy khó tính nhưng giàu kinh nghiệm. Chỉ có hành động mới mang lại kết quả và thất bại sẽ giúp bạn trưởng thành.

Để can đảm dần thân, bạn cần một thái độ sống tích cực và sẵn sàng học hỏi. Thomas Edison đã không lùi bước sau 999 lần thất bại trước khi phát minh thành công bóng đèn điện. Có thể các công việc khi bắt đầu chỉ là những công việc giản đơn, buồn tẻ. Nhưng nếu bạn hoàn thành một cách xuất sắc, bạn sẽ được công nhận. Tôi định nghĩa sự chuyên nghiệp chính là

việc hoàn thành công việc được giao vượt trên sự mong đợi. Bạn hãy trở thành một người làm việc chuyên nghiệp như giá trị cốt lõi của công ty đã đề ra.

Luôn luôn có cơ hội thành công và làm giàu cho những bạn không ngừng học hỏi và nỗ lực vươn lên. Cuộc sống vốn công bằng. Bạn sẽ nhận được những gì mình nỗ lực và cho đi. Hãy đừng bằng lòng với một cuộc sống buồn tẻ, lằng nhằng mà hãy cố gắng đọc sách, học tập trong và ngoài giảng đường, dần thân, trải nghiệm để sống một cuộc đời có ích.

Học tập là sự nghiệp của cả một đời người!

Hãy làm người có ích trước khi giàu có

TT - Bài viết “Sống làng nhàng, lười học là nguyên nhân thất bại” đăng tải trên Tuổi Trẻ Online ngày 21-11-2013 đã lập tức trở thành đề tài cho một diễn đàn sôi nổi về lối sống trẻ trên Tuổi Trẻ.

Anh có bất ngờ khi bài viết của mình đã được đông đảo bạn trẻ hưởng ứng đến mức trở thành một diễn đàn không?

Thật lòng, tôi bất ngờ vì điều này. Những điều tôi viết ra xuất phát từ những gì tôi quan sát được từ các bạn trẻ xung quanh mình. Tôi cũng cảm nhận được sự bất lực, tự ti ở một số bạn trẻ trước cuộc sống khắc nghiệt khi cơ hội vươn lên, khẳng định mình là không dễ dàng. Những nhận định của tôi thật ra không mới và trước tôi cũng có nhiều người đề cập. Nhưng có lẽ vì nó rơi vào thời điểm ngay sau ngày 20/11, khi mọi người đang nói nhiều về việc học, cũng như có khá nhiều bạn trẻ đang mất phương hướng trong cuộc sống, không biết phải tiếp tục tự học như thế nào, nên bài viết của tôi đã nhận được sự quan tâm.

Những ý tưởng nào trong diễn đàn có thể nói dài suy nghĩ của anh? (cái nào ấn tượng)

1. Thái độ sống: Tôi nghĩ rằng, điều quan trọng nhất đối với tất cả mọi người nói chung và các bạn trẻ nói riêng, là thái độ sống. Nếu như chúng ta có một thái độ sống tích cực, mở rộng lòng, sẵn sàng giúp đỡ những người xung quanh cũng như hoàn thiện bản thân thì chắc chắn, chúng ta sẽ có một cuộc sống có ý nghĩa và có ích.

2. Xác định được mục đích của cuộc đời: việc xác định được mục đích của đời sẽ giúp chúng ta dễ dàng hơn khi phải có những quyết định quan trọng, đảm bảo rằng mọi việc mình làm đều hướng tới một mục tiêu mà mình đã xác định. Mỗi khi thực hiện công việc nào đó, dù nhỏ bé, chúng ta đều biết rằng mình đang làm vì điều gì, cho ai và kết quả mình sẽ nhận lại là gì.

Là một lãnh đạo “cao cấp” lâu năm của các doanh nghiệp, có “quyền

sinh sát” trong việc tuyển người, trong mắt anh, hiện nay các bạn trẻ có thể phân vào những nhóm thế nào, có ưu khuyết điểm gì?

Trong quá trình tuyển dụng và quản lý nhân viên, đặc biệt là các bạn trẻ, tôi thấy có 5 nhóm người sau:

Nhóm tích cực: là những bạn trẻ có thái độ sống tích cực, cởi mở, sáng tạo, sẵn sàng học hỏi và chấp nhận thách thức. Họ không chỉ làm tốt công việc chuyên môn mà còn tích cực tham gia các hoạt động xã hội, từ thiện. Ưu thế của họ là được mọi người yêu mến và có điều kiện để được bổ nhiệm vào vị trí cao hơn. Khuyết điểm của họ là đa mang nên đôi khi thiếu tập trung.

Nhóm thực dụng: là những bạn trẻ có chí tiến thủ, làm tốt công việc được giao, biết cách thể hiện mình với cấp trên nhưng thường sống khép kín, ít quan tâm đến những người xung quanh, chỉ làm những gì có lợi cho mình. Ưu điểm của họ là luôn hoàn thành tốt công việc được giao. Khuyết điểm là họ không hòa đồng với tập thể, tinh thần đồng đội kém.

Nhóm vô tư: là những bạn trẻ có thái độ sống tích cực, cởi mở, nhưng kết quả làm việc không cao vì thiếu kỹ năng hoặc kiến thức cần thiết. Họ sẵn sàng nhận những công việc mới nhưng lại không hoàn thành tốt và cần sự chỉ dẫn và kiểm tra chặt chẽ. Ưu điểm của họ là sự năng nổ, tích cực. Khuyết điểm là thiếu chiều sâu, cần sự hướng dẫn và kiểm tra thường xuyên.

Nhóm làng nhàng: là những bạn trẻ không có mục tiêu phấn đấu, sống an phận, làm việc theo lối mòn và cho hết giờ. Họ không bao giờ có sáng kiến hoặc không đưa ra chính kiến của mình. Đôi khi, họ còn tự ti và không tin vào năng lực bản thân, thậm chí, rất ngại khi tiếp xúc với sếp. Ưu điểm của họ là không gây bất kỳ rắc rối gì cho tập thể nhưng họ thiếu tính sáng tạo, không tạo ra giá trị gia tăng cho doanh nghiệp.

Nhóm tiêu cực: là những bạn trẻ hoặc không có năng lực hoặc có năng lực nhưng hoang tưởng về bản thân, không chăm chỉ làm việc và luôn có cái nhìn tiêu cực về cuộc sống, trách than sếp không đánh giá đúng khả năng của mình. Họ phàn nàn về tất cả những gì diễn ra xung quanh nhưng không làm bất kỳ điều gì để cải thiện tình hình. Nhóm này thì không có ưu điểm. Khuyết điểm của họ là không đóng góp được gì mà còn gây ra mất đoàn kết, ảnh hưởng xấu đến tinh thần làm việc của tập thể.

Anh có nói rằng khá trăn trở khi chọn viết khía cạnh “sống làng nhàng”, thiếu tự học của giới trẻ, tại sao không phải là những vấn đề khác? Còn điều gì anh muốn nói với các bạn nữa không?

Tôi khá đau lòng khi nhìn thấy nhiều bạn trẻ chọn cho mình một cuộc sống làng nhàng. Thái độ sống như vậy, không chỉ ảnh hưởng đến bản thân họ mà còn tác động xấu đến cộng đồng và xa hơn là dân tộc, đất nước này. Ngoài ra, một vấn đề khác mà tôi cũng đang trăn trở và muốn nói với các bạn trẻ, đó là tư tưởng muốn làm giàu nhanh, làm giàu bất chấp thủ đoạn, đạo đức. Tôi thường xuyên được tiếp xúc, lắng nghe các ý tưởng kinh doanh hay dự án khởi nghiệp của một số bạn trẻ. Tôi đánh giá cao khát khao làm giàu của họ. Tuy nhiên, khi phân tích sâu các ý tưởng, dự án của họ, trong nhiều trường hợp, tôi thấy sự nóng vội, ảo tưởng, mong muốn làm giàu nhanh, chứ không phải là một sự đầu tư bài bản, dài hơi, thận trọng. Tôi thường chia sẻ với họ về con đường làm giàu của mình và nhiều người khác mà tôi biết. Trong đó, sự nỗ lực bền bỉ, tạo ra giá trị cho cộng đồng, phấn đấu trở thành người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình, sẵn lòng giúp đỡ những người xung quanh là những giá trị không thể thiếu để làm giàu. Mà những điều này đều cần thời gian. Cho nên, hãy trở thành người có ích trước khi trở nên giàu có.

Anh đã khởi đầu cuộc đời với phương châm thế nào để không trở nên lèng xèng? Yếu tố may mắn thuận lợi khách quan, “trời định” chiếm bao nhiêu%?

Tôi nghĩ rằng xuất phát điểm của tôi cũng tương tự như nhiều bạn trẻ. Tôi tốt nghiệp đại học năm 1994 và bắt đầu đi làm với vị trí nhân viên bình thường ở một công ty dầu khí. Điều duy nhất tôi tâm niệm là khi đã làm công việc gì thì phải luôn phấn đấu trở thành người giỏi nhất trong lĩnh vực đó. Tôi luôn tự nhủ, mình không phải là người thông minh nên để có được thành công tôi phải chuẩn bị kỹ và nỗ lực nhiều hơn người khác. Tôi thử thách bản thân qua các cuộc thi và tôi thường đạt được những giải cao nhất. Ví dụ như: thủ khoa thi tốt nghiệp phổ thông cơ sở 39/40 điểm; á khoa thi cao học MBA; thủ khoa Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh – DBA; Giải nhì hội thi “Sinh viên nghiên cứu khoa học” Đại học Kinh Tế TP. Hồ Chí Minh 1994; Giải nhất cuộc thi do tàu Peace Boat và Hội Liên Hiệp Thanh Niên Việt Nam tổ chức và giải thưởng là du lịch vòng quanh thế giới năm 1999; Giải nhất cuộc thi viết về tổ chức về mối quan hệ Việt Nam - Ấn Độ trong thế kỷ XXI do Đại sứ quán Ấn Độ tổ chức và giải thưởng là một chuyến du lịch Ấn

Độ năm 2001; Giải nhất cuộc thi Tuỳ bút xanh của Báo Tuổi Trẻ năm 2010, 2011; Giải thưởng “Doanh nhân được yêu thích nhất” năm 2011; Giải thưởng “Giảng viên doanh nhân được yêu thích nhất” năm 2013...

Tôi nghĩ rằng, khi đặt mục tiêu rõ ràng trong công việc với những yêu cầu cao dành cho bản thân, tôi có đích đến cụ thể để vươn tới. Vấn đề là định ra con đường và bắt tay vào thực hiện nó. Bên cạnh đó, với bản chất của một cán bộ Đoàn, tôi luôn tích cực tham gia các hoạt động xã hội cũng như sẵn lòng hỗ trợ, giúp đỡ những người xung quanh, đặc biệt là dìu dắt những bạn trẻ. Tôi xem sự thành công của họ cũng chính là sự thành công của mình. Tôi cũng xốc nổi, đa mang và va vấp, thất bại nhiều nhưng tôi chưa bao giờ nản chí hoặc thiếu tự tin. Tôi đã trưởng thành từ những thất bại của bản thân, nhất là trong việc điều hành kinh doanh và đối nhân xử thế.

Tôi cho là may mắn giữ vai trò hết sức quan trọng trong cuộc sống. Nhưng với tôi, trong nhiều trường hợp trừ việc mua xổ số hoặc đánh cược, may mắn chính là kết quả của sự nỗ lực làm việc trước đó. Tôi đã từng có cơ hội để kiếm tiền, tôi đã “chộp” lấy cơ hội đó. Nhưng cơ hội chỉ mở ra cho tôi khi tôi đã làm việc cật lực và xuất sắc. Tôi tin mọi thứ trong cuộc đời này đều có “duyên” của nó. Và “may mắn” cũng là “duyên” của sự cố gắng, nỗ lực mà đôi khi chúng ta không nhận thấy được.

Nhiều bạn trẻ trong diễn đàn mình đã từng mất phương hướng, buông xuôi và thất bại rồi làm lại, có bạn đạt những thành công nho nhỏ, anh có thể chia sẻ thêm với nhóm bạn trẻ này không?

Các bạn có thể chỉ nhìn thấy những thành công của tôi khi tôi đang điều hành một vài doanh nghiệp lớn. Nhưng các bạn nên biết rằng, tôi cũng đã từng chịu trách nhiệm chính cho sự phá sản của ba công ty và mất mát không ít tiền. Điều quan trọng là tôi đã trưởng thành hơn qua những lần thất bại đó.

Tôi tin rằng đằng sau sự thất bại là cánh cửa mở ra sự thành công. Vì thế, khi thất bại, hãy chịu đau rồi nghiền ngẫm và tự tin đứng lên, bước tiếp trên con đường đã chọn với thái độ sống lạc quan, tích cực. Chúng ta cũng biết rằng tất cả những vĩ nhân của nhân loại đều đã trải qua vô vàn những thất bại. Vì vậy, hãy coi thất bại là yếu tố không thể thiếu nếu bạn muốn vươn tới thành công. Đừng nản lòng!

Trong khi giới trẻ còn loay hoay và đối với đa số giàu có vẫn là mục tiêu lớn thì anh lại khẳng định giai đoạn kiếm tiền của anh đến đây là đủ, bao

nhieu là đủ và đủ xong thì anh sẽ sống thế nào?

Thật ra, tôi tin vào triết lý nhà Phật: “Biết đủ là đủ!”. Tôi không chọn một cuộc sống xa hoa nên những gì tôi đang có cũng đủ để tôi bằng lòng. Tôi có một định nghĩa vui về “sự đủ” của mình: Bước vào nhà hàng, gọi món ăn mà không cần quan tâm đến giá; và đủ tiền để chi trả cho chuyến du lịch mà mình muốn đi!”

Lúc này, tôi vẫn đang cố gắng hết sức để làm tốt các công việc của mình; dành thời gian cho các hoạt động xã hội, đặc biệt là chia sẻ với các bạn trẻ; viết sách và lang thang đây đó.

Theo anh những chữ quan trọng nhất mà giới trẻ cần phải thuộc là gì?

Sống có mục đích và sống có ích.

Anh đã đạt những thành công cho riêng mình, anh sẽ làm gì thiết thực để giúp những bạn trẻ khác?

Tôi dành nhiều thời gian để tham gia các hoạt động với giới trẻ, đặc biệt là sinh viên; viết sách và trực tiếp chỉ dẫn, hỗ trợ những bạn trẻ xung quanh mình.

Bằng cấp hay hoạt động xã hội?

Khi đã là nhà quản lý cấp cao thì chắc chắn bạn phải ít nhất một lần tham gia vào quá trình tuyển dụng nhân viên mới. Đọc qua hồ sơ, chủ yếu là quá trình công tác và bằng cấp, cùng với 15 đến 30 phút phỏng vấn trực tiếp, bạn buộc phải quyết định có nên tuyển dụng ứng viên này hay là không. Ở một số công ty chúng ta sẽ có bảng đánh giá ứng viên với các thang điểm rõ ràng. Tuy nhiên, mặt trái của bảng đánh giá là dường như chúng ta chỉ mới đánh giá phần “lượng” chứ chưa phải phần “chất” của một cá nhân. Cá nhân tôi đã phạm vài sai lầm khi tuyển dụng nhân sự vì đánh giá sai phần “chất”. Mỗi đến tận sau này khi quyết định chọn một ứng viên nào đó, đặc biệt là những vị trí chủ chốt, tôi chú trọng đến một số yếu tố như: tích cực tham gia các hoạt động xã hội (cứu trợ, từ thiện, Mùa Hè Xanh, v.v...), các bạn có tố chất hài hước, từng là cán bộ Đoàn, Hội Sinh viên, biết chơi thể thao, đặc biệt là các trò tập thể... hơn các bạn chỉ có bằng cấp cao (MBA, Ph.D) hoặc thành tích học tập xuất sắc. Tất nhiên, nếu ứng viên đáp ứng được cả yêu cầu về hoạt động xã hội và thành tích học tập sẽ quá hoàn hảo. Có thể tôi không hoàn toàn đúng, nhưng với những công sự đã tuyển gần đây thì tôi hoàn toàn hài lòng.

Vì vậy, nhằm đảm bảo tính xây dựng và duy trì văn hóa của mình, các doanh nghiệp nên tuyển chọn những cá nhân biết chia sẻ, nhiệt thành, vui vẻ và có thái độ thân thiện. Tôi rất tâm đắc với phương châm tuyển người của hãng hàng không Southwest Airlines. Khi tuyển dụng các nhân sự ở mọi cấp độ đều tập trung vào bảy điểm cơ bản, các doanh nghiệp có thể tham khảo dưới đây: 1. Thái độ chia sẻ

2. Lòng nhiệt tình
3. Khả năng ra quyết định
4. Tinh thần đồng đội.
5. Khả năng giao tiếp.
6. Tự tin.
7. Các kỹ năng làm việc độc lập.

Herb Kelleher - cựu Chủ tịch Tập đoàn Southwest Airlines cho rằng: “Nếu bạn là một người hướng ngoại và tận tâm, muốn quan tâm và chăm sóc người khác, cũng như thích làm việc theo nhóm thì chắc chắn chúng tôi muốn được làm việc với bạn. Ngược lại, nếu bạn là người khép kín và nguyên tắc, thích chế độ nghiêm ngặt và khuôn phép, thích môi trường được quản lý chủ yếu bằng các quy tắc và điều lệ thì không có nghĩa bạn là người xấu, song bạn chưa phù hợp với chúng tôi.” Khi đã xây dựng được văn hóa doanh nghiệp thì sức ép quản lý của ban lãnh đạo sẽ được giảm đi nhờ sự chia sẻ của cấp dưới. Các nhân viên được quyền chủ động trong công việc sẽ tự biết quản lý và cần phải làm gì trong những tình huống khó khăn. Đây chính là phương diện quan trọng của việc quản lý theo văn hóa và quản lý bằng văn hóa.

Hồ sơ sự nghiệp – để có công việc mơ ước

Bạn đang là sinh viên và lo lắng vì chưa có kinh nghiệm nên sẽ gặp khó khăn khi xin việc?

Hay bạn vẫn còn loay hoay để có đúng công việc mình hằng mong muốn bấy lâu, nhưng cũng chưa biết làm sao để có được nó?

Nói cách khác, bạn thấy mình chưa chuẩn bị đầy đủ những gì cần thiết để dựng xây sự nghiệp?

Trong bài viết này, tôi sẽ chia sẻ những yếu tố quan trọng và rất cần cho chặng đường “săn tìm” công việc và xây dựng sự nghiệp tương lai của bạn: từ việc chuẩn bị tư tưởng, rèn luyện chuyên môn và kỹ năng mềm, đến việc chuẩn bị một bộ hồ sơ thật sự độc đáo, khác biệt...

Chuẩn bị tư tưởng.

Yếu tố hàng đầu giúp bạn thành công trong mọi lĩnh vực, không riêng phương diện tạo lập công việc – chính là *sự tự tin vào bản thân*. Không tin vào tài năng, thể mạnh và giá trị của mình, bạn không thể tạo ra bất kỳ thành công bên ngoài nào. Nếu có vững bên trong thì bên ngoài mới mạnh. Niềm tin bản thân giữ vai trò rất quan trọng: bạn tin mình thành công, có được công việc vừa ý, chắc chắn bạn sẽ có được điều mình muốn; ngược lại, bạn sẽ thất bại chính trong suy nghĩ của mình. Henry Ford đã rất đúng khi nói điều này: “*Dù bạn nghĩ mình làm được hay không, bạn vẫn luôn đúng*”

Tích cực tìm việc.

Trong thời gian chờ đợi để có được công việc mơ ước, bạn làm gì? Ngồi chờ? Hay lao ra ngoài để săn tìm? Như bạn biết, cơ hội là rất nhiều, nhưng nó sẽ không bao giờ tự tìm đến với bạn; mà chính bạn phải nỗ lực tìm kiếm và đón nhận bằng thái độ chủ động và tích cực của mình.

Các mối quan hệ trong cuộc sống rất có giá trị cho con đường tìm việc của bạn. Nhờ các mối quan hệ, bạn sẽ gia tăng cơ hội biết thêm nhiều thông tin công việc. Vậy, ở bước đầu tiên, trong thời gian chuẩn bị này, bạn cần tạo

dụng các mối quan hệ ý nghĩa. Tiếp theo, bạn cần tham khảo nhiều thông tin tuyển dụng để tìm thấy các cơ hội việc làm cho mình – qua các phương tiện truyền thông, cả online và offline: báo đài, website, tờ rơi, bảng đăng tuyển...

Bên cạnh đó, bạn cần gửi hồ sơ ứng tuyển của mình đến những cơ quan, công ty có công việc bạn muốn và nếu được, sau khi gửi hồ sơ, hãy chủ động gọi điện cho nhà tuyển dụng, gợi ý sắp xếp cuộc gặp với họ để trao đổi cơ hội hợp tác giữa hai bên.

Việc làm đến từ “giá trị gia tăng” của bạn.

Ở đây, *giá trị gia tăng* chính là năng lực mà bạn đóng góp để tạo ra giá trị cho công ty. Ngoài kiến thức, chuyên môn sẵn có, bạn còn phải chuyên tâm phát triển các kỹ năng khác của mình, vì trong thế giới công việc ngày nay, kỹ năng mềm sẽ đóng vai trò quyết định phần lớn thành công của bạn.

Bạn thể hiện các kỹ năng ấy chính qua *thái độ sống* tích cực với từng giây từng phút trong cuộc sống; qua những đam mê, khát khao và mơ ước cháy bỏng mà bạn hằng nuôi dưỡng và theo đuổi mỗi ngày; qua các *kinh nghiệm* - dù ít hay nhiều - xoay quanh chuyên môn, sở trường của bạn; qua các *mối quan hệ* với những người trong lĩnh vực bạn muốn dấn thân vào.

Hãy nỗ lực mỗi ngày và trong từng phút giây để phát triển mọi kỹ năng cùng sở trường, thế mạnh của mình. Vì đó là “con bài” chủ chốt giúp bạn thắng được “ván bài” công việc.

Công cụ đi sẵn: hồ sơ xin việc.

Làm sao nhà tuyển dụng biết rõ bạn là ai nếu bạn không nói rõ về mình? Làm sao họ dám tuyển bạn nếu bạn không thể hiện các giá trị to lớn mà bạn có thể mang lại cho doanh nghiệp của họ? Và làm sao họ có thể “để mắt” đến bạn nếu bạn “có vẻ” không có gì đặc biệt và khác lạ hơn rất nhiều ứng viên khác?

Công cụ quan trọng đầu tiên để chinh phục nhà tuyển dụng chính là *hồ sơ xin việc*. Trong mắt nhà tuyển dụng, điều đầu tiên họ muốn thấy là một bộ hồ sơ ấn tượng, thu hút sự chú ý của họ. Nếu không biết cách đầu tư một bộ hồ sơ xin việc tốt để “lọt vào mắt xanh” của nhà tuyển dụng thì bạn khó lòng có được công việc mong muốn. Vậy, nội dung hồ sơ cần có những điều cốt

yếu gì?

Hồ sơ xin việc phải thể hiện chính xác các giá trị bản thân của bạn. Nói cách khác, nó phải là tấm gương phản chiếu con người bạn. Ngoài những thủ tục phải có như: CV, lý lịch cá nhân, bảng điểm, bằng cấp liên quan, thư giới thiệu, giấy khám sức khỏe, bản sao CMND, hộ khẩu...), bạn còn phải làm rõ những điều này trong hồ sơ của mình: Bạn *đọc đáo* ở đâu, *khác biệt* chỗ nào và *lý do họ phải tuyển* bạn là gì: đó chính là *linh hồn* của bộ hồ sơ xin việc. Nghĩa là, bạn phải cho nhà tuyển dụng thấy được: *tuyển bạn chính là một hoạt động đầu tư sinh lãi cho công ty của họ.*

Bạn không nên đơn thuần là chỉ liệt kê các công việc mình đã và đang làm, hãy cho thấy những nét khác lạ và giá trị đóng góp của bạn qua từng công việc đó. Từng công việc, từng kinh nghiệm và thành tích đã đạt được: bạn phải ghi rõ thông tin chi tiết, kèm theo dẫn chứng với các con số cụ thể.

Ví dụ, không nên viết chung chung như: *“Tôi có kinh nghiệm quản lý nhiều dự án...”* - mà hãy là: *“Trong năm 2013, tôi đã quản lý thành công mười dự án với tổng ngân sách là 500 tỷ đồng và đội dự án khoảng 20 người...”*

Vài chi tiết nhỏ nhưng không kém phần quan trọng mà bạn cần lưu ý khi soạn hồ sơ: đừng bao giờ có thái độ khen hay chê đối với công ty hay sếp cũ của mình; nên nói đúng sự thật, không thổi phồng, cường điệu; kiểm tra kỹ lưỡng để tránh lỗi chính tả, ngữ pháp; email gửi đi phải thật nghiêm túc, trịnh trọng.

Hồ sơ xin việc của bạn phải được cập nhật liên tục: đây là điều rất quan trọng. Ngay cả khi bạn đang có một công việc ổn định đi chăng nữa, nhưng cũng đừng quên ghi thêm vào hồ sơ của mình những kinh nghiệm, thành tích, kết quả, chứng nhận... mà bạn gặt hái được trong quá trình làm việc. Bằng cách này, bạn sẽ luôn có một bộ hồ sơ có giá trị để khi cần thay đổi công việc, bạn sẽ ngay lập tức có đầy đủ thông tin để gửi đến các nhà tuyển dụng.

Một suy nghĩ khác: hình ảnh bạn trong thế giới ảo.

Ngày nay, mạng xã hội bùng nổ, dù vô tình hay cố ý, các thông tin cá nhân của bạn có thể sẽ xuất hiện trong thế giới ảo đó và lan đến cả những người liên quan và không liên quan đến bạn. Có bao giờ bạn nghĩ rằng các

thông tin ấy sẽ ảnh hưởng rất lớn đến khả năng tìm việc và, trên hết, là sự nghiệp tương lai của bạn?

Người ta sẽ đánh giá con người bạn không chỉ các cuộc gặp gỡ tiếp xúc ngoài đời mà còn qua những gì bạn thể hiện ra trong thế giới ảo. Do đó, hãy lưu ý với từng thông tin bạn đưa lên Internet. Không nên để người khác có cái nhìn tiêu cực, đánh giá không tốt về hình ảnh của bạn. Bạn hãy thể hiện đúng giá trị tích cực của mình trong thế giới đó như khi bạn thể hiện trong thế giới thực hằng ngày.

Tóm lại, ngay từ lúc này, bạn hãy chuẩn bị cho mình một bộ hồ sơ sự nghiệp thật chuyên nghiệp và khác biệt. Hãy tận dụng mọi cơ hội để tìm kiếm các công việc thật sự phù hợp. Hãy luôn có thái độ tích cực, tự tin vào bản thân và nỗ lực mỗi ngày để trau dồi thật tốt chuyên môn và các kỹ năng mềm của mình. Hãy tích cực khám phá giá trị bản thân qua sách vở, qua các hoạt động xã hội và xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp. Đó là những gì cần thiết để bạn tạo lập và gặt hái thành công trong cuộc sống và sự nghiệp của chính mình.

Khát vọng khởi nghiệp

Khi tham gia buổi nói chuyện về việc xác định mục tiêu cuộc đời tại hai trường đại học lớn nhất thành phố, tôi phần nào hiểu được khát vọng trở thành doanh nhân của các bạn trẻ. Khi nói về nghề nghiệp tương lai của mình, đa số các bạn sinh viên đều mong muốn trở thành doanh nhân thành đạt. Các câu hỏi phổ biến vẫn là: *Khi ra trường, em nên đi làm trước rồi mở công ty hay nên khởi nghiệp luôn? Em dự định kinh doanh mặt hàng A, dịch vụ B, theo anh có khả thi không? Làm sao có thể huy động vốn để kinh doanh? V.v....*

Các bạn sinh viên đã nghiên cứu và tìm hiểu khá kỹ con đường để trở thành doanh nhân chứ không đơn thuần là mơ ước viễn vông. Họ biết khá tường tận các rủi ro, trắc trở của công việc kinh doanh nhưng vẫn rất đam mê với lựa chọn của mình. Nhìn các bạn sinh viên trình bày ước mơ và đam mê của họ, tôi lại nhớ đến những câu nói nổi tiếng của Steve Jobs: *“Tôi hiểu thứ duy nhất khiến mình vững vàng chính là niềm đam mê. Bạn phải tìm ra bạn thích cái gì. Nó đúng với công việc và cả những người thân yêu của bạn. Công việc chiếm phần lớn của cuộc đời và cách duy nhất để thực sự hài lòng là hãy làm những gì bạn tin nó sẽ trở nên tuyệt vời.”* Và với nhiều bạn trẻ hiện nay, đam mê của họ chính là trở thành một doanh nhân thành công.

Bên cạnh đó, có vài lần tôi tham gia Hội đồng giám khảo chấm thi các dự án kinh doanh của sinh viên và doanh nhân trẻ. Dẫu còn nhiều điều chưa khả thi nhưng các chủ dự án đều rất tâm huyết và mong muốn được triển trong thực tế. Khi tôi hỏi, có ai dám bỏ hết tài sản đang có, thậm chí phải vay mượn người thân để thực hiện dự án kinh doanh của mình không, thì câu trả lời tôi nhận được là Có.

Tôi tham gia giảng dạy lớp Quản lý và Điều hành doanh nghiệp tại trường Doanh Chủ. Đa số học viên là các bạn trẻ, trong đó có người là chủ doanh nghiệp và cũng có những người đang ấp ủ giấc mơ khởi nghiệp. Lý do đưa họ đến lớp là muốn chuẩn bị thật kỹ càng về kiến thức và học hỏi kinh nghiệm cần thiết để sự nghiệp kinh doanh của mình thành công.

Trong lớp, tôi có đưa ra bài tập tình huống. Tôi phát cho mỗi người một triệu đồng và trong vòng 24 giờ, họ phải kinh doanh thế nào để sinh lợi nhiều nhất. Sau đó, bài tập tiếp theo, tôi phát cho mỗi người năm kẹp giấy và

cũng yêu cầu trong vòng 24 giờ phải triển khai kinh doanh để mang lại hiệu quả cao nhất.

Kết quả là, không có tiền trong tay, phải thực sự vận dụng trí tuệ, sự nhanh nhạy và ý chí cũng như cơ bắp, các học viên trong bài tập thứ hai lại kiếm được nhiều tiền hơn, hiệu quả hơn bài tập đầu tiên. Qua đó, các bạn học viên đã nhận thức được một điều rất cơ bản: vốn rất quan trọng nhưng không phải là tất cả. Để kinh doanh thành công thì khát vọng, ý chí, trí tuệ và sự năng động chính là những yếu tố cần thiết. May mắn thay, tôi nhận thấy điều này hiện diện rất rõ trong thế hệ trẻ ngày nay.

Tôi tham gia sinh hoạt trong cộng đồng các doanh nhân trẻ và các bạn hay nhờ tôi tư vấn. Có những bạn khi thành lập doanh nghiệp chỉ biết việc kinh doanh, bán hàng mà không hề hiểu biết gì về loại hình công ty, kế toán, hạch toán.. Nhưng dường như những khiếm khuyết này không làm giảm nhiệt huyết và khát vọng doanh nhân của họ.

Có thể nói, các doanh nhân trẻ hiện nay có thái độ làm việc rất chuyên nghiệp, tầm nhìn dài hạn, năng động, cố gắng tìm ra sự khác biệt để phát triển và có tinh thần học hỏi rất cao. Những lĩnh vực nào chưa giỏi hoặc chưa nắm bắt được, họ đã mạnh dạn tìm kiếm bên ngoài. Điều đáng ghi nhận ở họ chính là nhận thức rất rõ về trách nhiệm của mình với xã hội. Các chương trình từ thiện, hoạt động xã hội luôn nhận được sự ủng hộ và tham gia tích cực của các doanh nhân trẻ. Họ đang cố vũ cho tinh thần doanh nhân Việt không nên hơn thua, ganh đua nhau trong việc sắm xe hơi đắt tiền, máy bay hay du thuyền mà hãy tranh đua về tấm lòng và trách nhiệm với cộng đồng, xã hội.

Theo thống kê, tỷ lệ thành công của các doanh nghiệp mới thành lập là rất thấp. Thông thường khoảng 70% doanh nghiệp bị phá sản sau hai năm thành lập. Nhưng với thế hệ doanh nhân trẻ ngày nay, với khát khao làm giàu cho mình và cho đời, mong muốn khẳng định bản thân, được trang bị kiến thức khá đầy đủ, tôi tin tưởng rằng đây sẽ là thế hệ vàng của doanh nhân Việt Nam. Họ hoàn toàn có thể thực hiện được lời căn dặn của doanh nhân Bạch Thái Bưởi cho các con của mình cách đây gần một thế kỷ: *“Các con phải làm sao để ngọn cờ của công ty người Việt Nam ta phấp phới trên năm châu, bốn biển, để cả thế giới biết đến người Việt Nam, đất nước Việt Nam.”*

Con đường làm giàu

Vài năm gần đây, khi biết tôi tham gia lãnh đạo một vài công ty niêm yết, hay phụ trách đầu tư cho một công ty lớn, giảng dạy về vàng và chứng khoán, nhiều bạn bè hỏi: Nên đầu tư vào mã nào? Thời điểm này nên mua hay bán vàng?

Tôi cười và trả lời rất thật lòng là không biết. Tôi cũng không giấu là mình đã từng thua lỗ rất nặng khi đầu tư vào vàng và chứng khoán.

Tôi có tham gia giảng dạy và chia sẻ kinh nghiệm về đầu tư vàng và chứng khoán tại trường Doanh Chủ, TP. Hồ Chí Minh. Đa số học viên là những người chưa đầu tư bao giờ. Tôi thường bắt đầu bài giảng của mình bằng câu hỏi: “Học viên nào muốn trở nên giàu có?” 100% học viên giơ tay. Câu hỏi tiếp theo là “Học viên nào muốn làm giàu từ đầu tư vàng và chứng khoán?” thì khoảng 70% cánh tay giơ lên. “Học viên nào có tiền gửi ngân hàng và có thể đem đi đầu tư từ một tỷ trở lên?” Chỉ còn 1-2 cánh tay giơ lên.

Sau đó, tôi bắt đầu bài giảng của mình và đưa ra các số liệu thua lỗ của các quỹ đầu tư nước ngoài tại Việt Nam trong năm 2008, trong đó có những quỹ thua lỗ đến 70% vốn. Câu hỏi cuối cùng của tôi là “Có học viên nào trong lớp nghĩ rằng mình đầu tư giỏi hơn các quỹ đầu tư nước ngoài tại Việt Nam?” Không có cánh tay nào. Vậy, câu kết luận ở đây là gì? Đầu tư vào thị trường chứng khoán và vàng ở Việt Nam hết sức rủi ro. Ngay cả những người giỏi nhất, chuyên nghiệp nhất vẫn có thể thua lỗ. Vậy, bạn có nên đầu tư vào thị trường chứng khoán không?

Câu trả lời là *“Nên! Nhưng đừng đầu tư bằng vốn vay, hãy đầu tư bằng một phần vốn mà bạn có. Hãy đầu tư vào những cổ phiếu nào mà bạn am hiểu và có nhiều thông tin nhất. Việc đầu tư này giúp cho cuộc sống của bạn thêm phong phú, bạn sẽ học hỏi và hiểu biết thêm.”* Tuy nhiên, nếu như bạn không phải là một người có gia sản kếch xù hoặc được thừa hưởng gia tài khổng lồ thì chắc chắn con đường làm giàu của bạn không phải từ đầu tư vào vàng hay chứng khoán.

Tôi kể lại một chút về con đường nghề nghiệp của mình không phải để khoe khoang mà chỉ để minh chứng cho nhận định ở cuối bài. Sau năm năm

làm việc tại một công ty xăng dầu, tôi được giao nhiệm vụ điều hành kinh doanh gas, thương hiệu S. Hãng gas S. đã có mặt rất sớm trên thị trường và đã có lúc chiếm được thị phần lớn nhất tại Việt Nam. Tuy nhiên, vào thời điểm đó, do nhiều lý do, sản lượng gas S. đã giảm xuống rất thấp, thị trường bị cạnh tranh gay gắt bởi các đối thủ mới gia nhập thị trường, vỏ bình gas bị trả lại rất nhiều và khách hàng mất niềm tin.

Một số khách hàng lớn nhất lúc đó đã ngưng kinh doanh gas S. và chuyển sang mua hàng của các đối thủ cạnh tranh... Sáu tháng đầu tiên ở vị trí điều hành kinh doanh gas S., tôi đã dành toàn bộ thời gian đi thăm và gặp gỡ với tất cả các khách hàng từ Đà Nẵng đến Cà Mau. Tôi đã đề xuất những chính sách kinh doanh phù hợp, tổ chức các hội nghị khách hàng khu vực, thực hiện các chương trình khuyến mãi và nâng cao chất lượng dịch vụ, phục vụ khách hàng. Đồng thời, tôi đã kêu gọi sự hợp tác của khách hàng, lắng nghe và chia sẻ những khó khăn với khách hàng cũng như ghi nhận những ý kiến đóng góp của họ để hoàn thiện chính sách kinh doanh của công ty.

Nhờ vậy, kết quả kinh doanh của gas S. được khôi phục và tôi khẳng định được năng lực của mình trong lĩnh vực kinh doanh gas. Chính nhờ sự thể hiện xuất sắc trong việc điều hành kinh doanh gas S., tôi được mời về một công ty gas tư nhân với một số điều kiện rất ưu đãi về cổ phần. Tôi cùng với lãnh đạo công ty gas này đã nỗ lực làm việc và chỉ sau hai năm, công ty gas này đã trở thành top 5 công ty kinh doanh gas dân dụng lớn nhất ở phía Nam tại thời điểm đó.

Khi rời khỏi công ty, tôi đã bán số cổ phiếu mà mình nắm giữ và thu được một khoản tiền khá lớn. Và hiện nay, khi tham gia vào Ban Tổng Giám đốc của PNJ và là Chủ tịch HĐQT của một vài công ty, không tính đến thu nhập từ các khoản đầu tư cá nhân thì tiền lương, tiền thưởng và các khoản thù lao trong hội đồng quản trị của tôi là khá cao so với mặt bằng chung của xã hội.

Tôi cũng biết nhiều trường hợp tương tự. Vào thời điểm vàng son của thị trường chứng khoán, một người bạn của tôi đã được một quỹ đầu tư hàng đầu của Mỹ mời về làm Tổng Giám đốc và thu nhập được “offer” là không dưới hai triệu đô la mỗi năm. Anh được chào mời hậu hĩ như vậy vì trước đó anh được đánh giá là một trong những nhà đầu tư thành công nhất tại thị trường Việt Nam. Rồi một số bạn bè tôi đang làm việc cho các tập đoàn lớn trong và ngoài nước đều có thu nhập rất cao và xứng đáng vì họ đã thể hiện

được sự chuyên nghiệp và xuất sắc trong vị trí công tác của mình.

Nhìn rộng ra, khi tìm hiểu về những doanh nhân thành công và được đánh giá là giàu nhất trên thị trường chứng khoán của Việt Nam trong những năm gần đây, chúng ta sẽ thấy họ là những người xuất sắc trong lĩnh vực kinh doanh của mình. Họ toàn tâm toàn ý, tập trung gây dựng nên doanh nghiệp của mình và phát triển, mở rộng nó lên. Họ có thể thông qua thị trường chứng khoán để huy động vốn hoặc đôi khi bán đi một phần cổ phiếu của mình nhưng tất cả những người này, không ai khởi nghiệp là nhà đầu tư chứng khoán. Họ cần một khoảng thời gian làm việc liên tục tập trung ít nhất là trong 8-10 năm để xây dựng thành công doanh nghiệp của mình.

Trong cuốn “*Những kẻ xuất chúng*”, tác giả Malcolm Gladwell đã nghiên cứu về những tỷ phú giàu nhất thế giới hiện nay như Bill Gates, Steve Jobs, ban nhạc The Beatles hay các luật sư thành đạt ở phố Wall... Ông rút ra kết luận rằng những người xuất chúng phải là những người biết nắm bắt được cơ hội do hoàn cảnh, thời đại mang lại và phải kiên trì làm việc, rèn luyện. Không có ai thành công mà không phải trải qua 10.000 giờ luyện tập, tương đương khoảng 8-10 năm.

Do môi trường làm việc của mình, tôi thường xuyên tiếp xúc với rất nhiều bạn trẻ có khát vọng làm giàu cháy bỏng. Một khiếm khuyết phổ biến của họ là rất tin vào các câu chuyện làm giàu nhanh chóng nhờ đầu tư vào vàng, chứng khoán hay địa ốc; họ luôn cố gắng tìm kiếm các cơ hội làm giàu ở bên ngoài; sẵn sàng bỏ công việc mà mình yêu thích và nhảy việc chỉ vì tiền lương chênh lệch vài trăm đô la. Họ không nhận ra rằng, con đường để trở nên giàu có đòi hỏi thời gian, sự nỗ lực phấn đấu để hoàn thiện bản thân cũng như trở thành người giỏi nhất, chuyên nghiệp nhất trong lĩnh vực nghề nghiệp của mình.

Khát vọng làm giàu là hoàn toàn chính đáng. Vậy trong thời đại hiện nay, đâu là con đường làm giàu cho những bạn trẻ mà khởi đầu là hai bàn tay trắng? Qua chính kinh nghiệm của bản thân cũng như quá trình chiêm nghiệm, nghiên cứu và tìm hiểu từ những anh chị, bạn bè xung quanh mình, tôi nhận ra rằng, một trong những con đường làm giàu chính đáng và có cơ may thành công nhất chính là hãy làm tốt nhất công việc mà bạn yêu thích, đam mê. Hãy luôn phấn đấu trở thành một trong những người giỏi nhất, chuyên nghiệp nhất trong lĩnh vực nghề nghiệp của mình.

Để trở thành một người giỏi nhất trong lĩnh vực nào đó thì cần phải hội đủ ba yếu tố: *có ước mơ, có thầy giỏi và kiên trì luyện tập*. Bên cạnh đó, bạn cũng cần phải nhanh nhạy nắm bắt được các cơ hội mở ra như hợp tác, cộng tác với người khác hoặc tự mình xây dựng và phát triển một hay nhiều doanh nghiệp. Ngay cả khi bạn không thích trở thành doanh nhân hoặc chủ doanh nghiệp thì ít nhất bạn sẽ là một người làm thuê xuất sắc và chuyên nghiệp với chế độ đãi ngộ thỏa đáng.

Kinh nghiệm sẻ chia

Khi một năm học sắp kết thúc là sẽ thêm một lứa sinh viên sẽ bước vào đời và bắt đầu những ngày đi làm chính thức đầu tiên của mình.

Tôi đã may mắn hướng dẫn một số sinh viên làm luận văn tốt nghiệp cũng như tham gia những buổi giao lưu với sinh viên. Và câu hỏi tôi thường phải trả lời nhiều nhất chính là: *Anh có thể chia sẻ điều gì với những bạn sinh viên chuẩn bị đi làm?* Và đây là câu trả lời của tôi:

1. Xây dựng định hướng cuộc đời:

Bạn phải suy nghĩ nghiêm túc xem mình muốn trở thành người như thế nào? 5 năm, 10 năm nữa, bạn sẽ là ai? Có như vậy, bạn mới vẽ được bản đồ cuộc đời của mình. Tuy nhiên, định hướng này cũng chỉ mang tính định hướng và không cứng nhắc. Rất có thể bạn sẽ phải thay đổi nó khi hoàn cảnh đổi thay. **Quan trọng là bạn luôn chủ động “điều khiển” cuộc đời mình.**

2. Kỹ năng ngoại ngữ (tiếng Anh) và tin học:

Trong thời đại này, tiếng Anh là yêu cầu bắt buộc. **Bạn có thể lơ là học vài thứ nhưng phải cố gắng học tốt tiếng Anh, đây là phương tiện tiếp cận với thế giới.** Hãy lên kế hoạch học tiếng Anh ngay từ hôm nay. Tin học, theo tôi, dẫu không quan trọng bằng ngoại ngữ nhưng nó là một kỹ năng cần có trong kỷ nguyên “công nghệ số” này.

3. Hãy làm tốt những công việc bình thường nhất:

20 năm trước, tôi tốt nghiệp đại học với thành tích xuất sắc và được nhận vào một công ty dầu khí lớn. Bản thân đang mang trong mình những dự định to tát nhưng những công việc đầu tiên tôi được giao là photocopy tài liệu, đánh máy văn bản, giao nhận hồ sơ, dịch tài liệu... đó thật sự là những công việc nhàm chán.

Tuy nhiên, tôi đã rất vui vẻ và tập trung để làm tốt. Điều này giúp tôi tự tin vì nhiều lần sau này, trong những hoàn cảnh đặc biệt, một mình tôi có thể “độc lập tác chiến” từ photo, fax tài liệu, phiên dịch... Ngoài ra, các bạn nhân viên của tôi cũng ”ngưỡng mộ” sếp hơn khi biết rằng sếp có thể làm tốt những công việc «tầm thường» nhất. Triết lý ở đây là **“Nếu không thể làm**

tốt những chuyện nhỏ, ai sẽ dám giao cho bạn những chuyện lớn hơn?”

4. Xây dựng và phát triển các mối quan hệ:

Bạn nên chú trọng đến việc này. Xây dựng các mối quan hệ với các bạn đồng nghiệp, bạn đồng môn, cùng ngành... sẽ làm phong phú thêm cuộc sống và là cơ hội tốt để bạn học hỏi, nâng cao trình độ chuyên môn. Hãy chủ động, hãy tích cực tham gia các câu lạc bộ, hội, nhóm... ngành nghề, cộng đồng. Tuy nhiên, triết lý của xây dựng mối quan hệ không phải ở **kỹ thuật tạo quan hệ** mà chính là **quá trình hoàn thiện bản thân**. Hãy phấn đấu trở thành một người “thú vị” mà nhiều người muốn kết bạn!

5. Hãy sống chân thành và đạo đức:

Năm nay tôi đã 42 tuổi, có vẻ vẫn còn hơi sớm để nói đến chuyện sống có đạo đức. Sống chân thành thì dễ hiểu, vậy sống có đạo đức là như thế nào? Tôi tin vào hai quy luật của cuộc đời: nhân quả và bù trừ. Vào đời từ những năm 20 tuổi, tôi đã sống và tuân thủ nó và đã nhận được từ cuộc đời rất nhiều. Hãy mở lòng ra, mọi người sẽ yêu thương và chia sẻ với bạn!

6. Phấn đấu trở thành người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình:

Chắc chắn trong cuộc đời, bạn sẽ phải làm nhiều công việc khác nhau. Tuy nhiên, **cho dù làm việc gì, bạn phải luôn phấn đấu trở thành người giỏi nhất**. Có thể bạn sẽ không đạt danh hiệu người giỏi nhất nhưng tôi tin những cố gắng, nỗ lực của mình, bạn sẽ được đồng nghiệp, lãnh đạo hoặc cộng đồng nhìn nhận và nhờ đó, bạn sẽ có thêm nhiều cơ hội tốt để chọn lựa. Trên hết, ai cũng muốn được kết bạn, làm việc hoặc hợp tác cùng những chuyên gia giỏi nhất!

7. Sống cân bằng:

Đây có vẻ là một yêu cầu khó trong xã hội bận rộn và nhiều mối lo lắng như hiện nay. Tuy nhiên, bạn nên tập cho mình những thú vui riêng để cân bằng cuộc sống và giữ cho tâm trí được sáng suốt, vui vẻ. Hãy chơi một môn thể thao nào đó, hoặc đi du lịch, câu cá, đọc sách... sẽ giúp bạn không bị áp lực công việc đè nặng suốt 24 tiếng mỗi ngày. Ngoài ra, cũng đừng quên chú ý đến sức khỏe của mình.

8. Chăm ngôn sống của tôi:

“Hãy sống ở thể chủ động, ở cách khách quan, ở thì hiện tại và ở ngôi thứ nhất. Hãy sử dụng động từ: Yêu Thương!”

Lòng biết ơn

John Templeton, một nhà đầu tư chứng khoán nổi tiếng trên thế giới đã phát biểu một câu nói mang đậm triết lý như sau: *“Hãy cố gắng đếm những điều tốt đẹp bạn nhận được, rồi bạn sẽ có được lòng biết ơn.”*

Có thể từ đó đến nay, bạn chưa hoàn toàn ý thức được ý nghĩa trọn vẹn của biết ơn hoặc cảm thấy không cần phải biết rõ giá trị thâm sâu hay tác dụng của nó, nhưng nếu để ý một chút, bạn sẽ thấy rằng trong một ngày cụ thể nào đó của mình, luôn có những khoảnh khắc bạn cảm thấy vui tươi, mãn nguyện vì những điều này điều kia – dù nhỏ, thậm chí rất nhỏ.

Và dù không nói thành lời nhưng cảm giác vui tươi nhẹ nhàng lại thể hiện từ sâu đáy lòng tâm tình có thể gọi là lòng biết ơn đích thực.

Nói rõ hơn, trong cuộc sống thường ngày, bất kỳ lúc nào bạn thềm thốt lên những câu bộc phát đơn giản như *“Trời hôm nay đẹp quá”* hay *“Món mình đang ăn rất ngon”*, *“Câu ấy là người rất chân thành, đáng mến”*... nghĩa là ở một khía cạnh nào đó, bạn đang thể hiện *sự biết ơn* của mình.

Rất nhiều thực tế đáng buồn xảy ra trong xã hội ngày nay khiến chúng ta mất niềm tin vào con người và cuộc sống. Tuy nhiên, giữa cuộc sống có vẻ “loạn xạ” và đầy rẫy những điều tiêu cực hiện nay, vẫn còn đó bao điều tốt đẹp khác có thể vực dậy niềm tin của mình, có thể mang lại cho cuộc sống này nhiều giá trị và ý nghĩa.

Vấn đề là, để thấy được những điều tốt đẹp đó, bạn phải *nỗ lực tìm kiếm*. Bạn phải nỗ lực tìm kiếm những điều tốt đẹp thì chắc chắn những điều tốt đẹp sẽ hiện diện ngay trong cuộc sống của bạn. Khi đó, bạn sẽ thấy cuộc đời vẫn còn lắm điều ưu ái cho mình và tự khắc lòng biết ơn cũng sẽ theo đó xuất hiện. Đây cũng chính là ý nghĩa câu nói của John Templeton.

Cuộc sống bao giờ cũng có hai mặt. Để thấy “cuộc đời vẫn đẹp sao” thì bạn phải phóng tầm nhìn lên khỏi những gì tiêu cực.. Và trên hết, hãy tập thể hiện thái độ biết ơn – đôi khi chỉ hai tiếng “cám ơn” xuất phát từ đáy lòng – trước những điều tốt đẹp bạn nhận được ở từng giây phút trong cuộc sống hằng ngày.

Thái độ biết ơn đem lại niềm tin vào cuộc sống, và nghị lực, trước hết

là cho chính bản thân bạn. Bởi không có lòng biết ơn – biết ơn đời và biết ơn người – bạn sẽ chóng thấy cuộc sống trở nên vô nghĩa, kém giá trị. Bởi không có lòng biết ơn, bạn sẽ dễ dàng rơi vào trạng thái mất niềm tin và thấy mọi sự trở nên vô nghĩa..

Tại sao phải có ý thức biết ơn về mọi thứ trong cuộc sống này?

Bởi lòng biết ơn sẽ nhắc bạn nhớ đến những điều tích cực. Vẫn còn điều gì đó khiến bạn tin tưởng; vẫn còn điều gì đó mang lại ý nghĩa sống cho bạn; vẫn còn điều gì đó khiến cho bạn thấy mạnh mẽ hơn để dẫn thân hết mình óng ròn vẹn. Khi đó, dù xung quanh xuất hiện nhiều khó khăn thì bạn vẫn không bị lung lạc hay nao núng, buông xuôi, và vững tin vào sức mạnh của những điều tốt đẹp.

- *Bởi lòng biết ơn sẽ biến những điều tiêu cực, bi quan thành những điều lạc quan, tích cực.* Bạn đang gặp phải một vấn đề nào đó trong công việc? Hãy biết ơn vì bạn đang có một công việc để làm. Bạn đang gặp phải thách thức, trở ngại nào đó? Hãy biết ơn vì cuộc sống của bạn không trôi qua trong vô vị, buồn chán. Bạn đang mắc phải sai lầm nào đó? Hãy biết ơn vì bạn có thể học hỏi và rút ra nhiều kinh nghiệm quý giá từ sai lầm đó.

- *Bởi lòng biết ơn sẽ giúp bạn hiểu rõ điều gì quan trọng lúc này.* Bạn sẽ khó lòng than phiền về những điều nhỏ nhặt nếu bạn biết ơn vì mình đang có một gia đình hạnh phúc, đang có một sức khỏe tốt, đang có công việc ổn định. Bạn sẽ khó cảm thấy mệt mỏi những hóa đơn hàng tháng khi bạn biết ơn mình đang có một mái nhà đỡ nắng che mưa.

- *Bởi lòng biết ơn sẽ giúp bạn tri ân những người khác.* Chỉ cần nói lên hai tiếng “*Cám ơn*” với ai đó là bạn đang tạo nên một điều có ý nghĩa cho họ, cho bản thân mình. Hãy gọi điện cho họ. Hãy gửi email cho họ. Hãy ghé chỗ làm hay chỗ ở của họ, chỉ để nói hai tiếng cảm ơn. Chỉ cần dành vài phút để nói với họ lý do tại sao bạn biết ơn họ, đó là điều quan trọng và đẹp đẽ mà bạn có thể mang lại cho cuộc sống của họ. Ai cũng thích được đánh giá cao và được trân trọng giá trị con người và công việc họ làm. Nói “*Cám ơn*” bạn chẳng mất mát điều gì, nhưng lại khiến người khác cảm thấy vui vẻ và bạn cũng nhận được nhiều niềm vui từ điều đó.

Hãy tìm mọi dịp có thể, bất kể lớn nhỏ, để tỏ lòng biết ơn của bạn với cuộc đời, với con người, đặc biệt những người thân thiết và gần gũi quanh bạn.

Hãy biết ơn vì bạn không thể có tất cả mọi thứ mình muốn, vì nếu như vậy thì bạn còn điều gì để trông mong, để chờ đợi?

Hãy biết ơn vì bạn không biết điều gì đó, đó là cơ hội để bạn học hỏi.

Hãy biết ơn những thời khắc khó khăn, vì nhờ đó mà bạn trưởng thành.

Hãy biết ơn những giới hạn của mình, vì bạn có cơ hội để phát triển bản thân, sống trọn với khả năng mình có.

Hãy biết ơn những lỗi lầm của mình, vì khi đó bạn sẽ nhận được những bài học giá trị.

Hãy biết ơn mỗi khi bạn thấy mệt mỏi, chán chường, vì đó là lúc bạn có cơ hội thể hiện tinh thần mạnh mẽ để vượt qua.

Hãy tìm ra những điều tốt đẹp bạn nhận được mỗi ngày, và hãy tập thể hiện lòng biết ơn. Vì chính lòng biết ơn sẽ giúp bạn thưởng nếm được trọn vẹn những hương vị tuyệt hảo nhất trong kiếp sống con người.

Những “ngôi sao cô đơn” trong công việc

Tôi đang giữ vị trí lãnh đạo ở một số công ty và tham gia trực tiếp vào công tác tuyển dụng, đào tạo và quản lý nhân viên. Tôi có dịp tiếp xúc và làm việc với rất nhiều bạn trẻ mà ở đây tôi tạm gọi là “những ngôi sao cô đơn”.

Đặc điểm chung của họ là còn khá trẻ, vừa tốt nghiệp đại học hoặc cao học ở nước ngoài, kinh nghiệm làm việc chưa nhiều nhưng khá tự tin về bản thân.

Khi phỏng vấn tuyển dụng, các bạn này đều thể hiện mong muốn được làm việc tại doanh nghiệp và thích thú với công việc được phân công cũng như các điều kiện chính sách mà công ty dành cho họ. Khoảng sau một tháng, thậm chí một tuần làm việc, tôi thường nhận được một email khá dài từ nhân viên này và bạn muốn mời tôi đi uống cafe để trao đổi.

Các cuộc trao đổi không hoàn toàn giống nhau nhưng đều có chung nội dung: *Tại sao anh A, chị B lại là sếp trực tiếp của em, họ có giỏi hơn em đâu? Em chỉ muốn làm việc độc lập và báo cáo trực tiếp cho anh thôi. Tại sao lương em chỉ có bấy nhiêu trong khi anh C, chị D không xuất sắc hơn em, thậm chí bằng cấp của họ không bằng mà lại nhận lương cao hơn em? Tại sao ý tưởng của em xuất sắc như vậy mà lãnh đạo lại không chấp thuận? Tại sao các anh chị trong phòng lại không thân thiện với em?...* Nói chung, cơ man những thắc mắc mà các bạn trẻ đưa ra.

Đã trải qua những năm tháng tuổi trẻ, tôi hiểu và thông cảm với các nhân viên của mình. Câu trả lời chung của tôi là:

“Về chế độ chính sách và vị trí của em trong tổ chức, em đã được thông báo rõ ngay từ đầu và em đã đồng ý. Tuy nhiên, hiện nay những vấn đề này chỉ là điểm khởi đầu mà thôi. Em đừng vội phàn nàn về thu nhập hay sếp trực tiếp của mình mà hãy cố gắng thể hiện năng lực, giá trị bản thân và sự đóng góp cụ thể của em cho công ty. Tôi và các lãnh đạo công ty đủ sáng suốt và kinh nghiệm để đánh giá chính xác năng lực của em. Tương lai của em phụ thuộc vào chính bản thân và sự đóng góp, chia sẻ của em chứ không

bị ảnh hưởng bởi anh A hay chị B.

Về nguyên tắc, nếu em làm việc xuất sắc thì một ngày nào đó, em có thể trở thành sếp của họ. Còn về ý tưởng, em có sáng tạo nhưng chưa nghiên cứu và tìm hiểu kỹ, nên đề xuất đưa ra chưa phù hợp và không ứng dụng được. Ngoài ra, trong quan hệ cư xử, em thiếu hòa đồng. Khi mọi người trang trí phòng nhân dịp năm mới thì em kiếm cớ đi ra ngoài; khi mọi người cùng nhau sắp xếp lại kho hàng thì em cũng không có mặt mặc dù anh đã email kêu gọi cả phòng cùng tham gia. Vì vậy, khoan trách mọi người không thân thiện với em mà em hãy nhìn lại bản thân mình!”

Sau cuộc nói chuyện, tôi cũng gặp riêng lãnh đạo trực tiếp của bạn nhân viên này, tôi chia sẻ lại với họ những suy nghĩ, bức xúc mà tôi đã ghi nhận và cùng thống nhất cách thức hỗ trợ và khuyến khích bạn trong thời gian sắp tới.

Là người quản lý đồng thời là một nhà tuyển dụng, tôi biết công ty đã tốn nhiều chi phí để tuyển nhân viên vào rồi đào tạo họ. Khi bắt đầu quen việc mà họ lại ra đi vì những lý do nhỏ nhặt thì người thiệt hại đầu tiên chính là công ty. Vì vậy, tôi thấy mình phải có trách nhiệm cao độ với các bạn nhân viên mới, đặc biệt là các nhân viên “ngôi sao” này.

Tôi quan sát và góp ý thẳng thắn cho nhân viên trẻ qua email hoặc trò chuyện trực tiếp. Nếu tôi góp ý bằng email thì đều Bcc cho quản lý trực tiếp. Các góp ý có thể liên quan đến cách cư xử, lời ăn tiếng nói, thậm chí là cách trả lời điện thoại hoặc cách viết email của nhân viên.

Và với quan sát của mình, tôi nhận thấy sau 2-3 tháng, nếu bạn nào trụ lại được thì sau đó sẽ làm việc rất tốt; ngược lại có bạn sẽ xin nghỉ và tìm cơ hội ở doanh nghiệp khác. Nếu có điều kiện, tôi vẫn dõi theo những bạn trẻ này ở chỗ làm mới và thật lòng cầu mong họ sẽ thành công.

Tôi không cho rằng các doanh nghiệp mà mình đang tham gia quản lý đều có môi trường làm việc và cơ hội thăng tiến tốt cho các bạn trẻ. Vấn đề tôi muốn nêu ra ở đây là các bạn trẻ khi bắt đầu đi làm cần chuẩn bị cho mình tính kiên nhẫn, sự khiêm tốn, óc cầu tiến, khả năng làm việc tập thể. Đừng đòi hỏi quyền lợi cho mình hoặc tị nạnh so sánh với người khác mà hãy thể hiện giá trị bản thân, khả năng chia sẻ và sự đóng góp của mình. Tôi tin chắc là những nỗ lực và cố gắng của bạn sẽ được ghi nhận và tưởng thưởng xứng đáng.

Bạn giỏi, bạn còn trẻ, bạn có quyền kiêu hãnh nhưng đừng ảo tưởng và nhiễm bệnh ngôi sao. Hãy trở thành ngôi sao lấp lánh trong dải ngân hà, chứ đừng biến mình thành những “*ngôi sao cô đơn*”.

Tài sản mối quan hệ

1. Làm thế nào để làm quen với những chuyên gia, doanh nhân thành đạt khi em chỉ là một thanh niên bình thường?

Năm 2011 – 2012, tôi đã tham gia trong những buổi nói chuyện với sinh viên tại 12 trường học trong địa bàn thành phố, hai hội thảo lớn là *Big Show Làm giàu* tại Sài Gòn – Hà Nội – Đà Nẵng và *Tự tin khởi đầu thành công* mới của Vietnamworks. Tôi thấy có hai cách chính để các bạn tiếp cận: (1) Gặp gỡ trực tiếp tại hội thảo. (2) Gửi email hoặc tin nhắn trên Facebook, Linkedin, Anphabe... Trong hiểu biết hạn hẹp của mình, tôi luôn sẵn lòng và cố gắng trả lời các thắc mắc của các bạn trẻ. Tôi nghĩ, đừng vội nản chí khi người bạn muốn tiếp cận ngại chia sẻ hoặc quá bận để trả lời. Các bạn cứ chủ động, tự tin trao đổi và đặt câu hỏi. Với 10 người mà bạn muốn tiếp cận và trao đổi thì tôi tin bạn sẽ có ít nhất 6 câu trả lời!

2. Anh có thể chia sẻ ví dụ về mối quan hệ mà anh đã xây dựng, gìn giữ và nhờ nó mà anh thành công?

Cám ơn bạn! Một trong những mối quan hệ tôi đã tạo lập và duy trì thành công, giúp đỡ tôi nhiều trong công việc, đó là các tổng đại lý gas tại miền Nam. Năm 2002, công ty gas mà tôi được phân công điều hành gặp khủng hoảng và khó khăn, sản lượng kinh doanh giảm còn 1/2. Tại thời điểm đó, tôi đã dành sáu tháng để đi thăm tất cả khách hàng từ Đà Nẵng tới Cà Mau. Tôi cố gắng giải quyết nhanh những khó khăn mà khách hàng đang gặp phải và giúp họ phát triển được hoạt động kinh doanh. Tôi lên kế hoạch nói chuyện qua điện thoại với khách hàng của mình ít nhất mỗi tuần một lần để duy trì mối quan hệ và nắm bắt thông tin thị trường. Các khách hàng đã thấy được sự chân thành và thật lòng quan tâm đến công việc kinh doanh của họ nên đã tin tưởng, hợp tác. Chính nhờ sự giúp sức quan trọng của khách hàng, công ty gas của tôi đã được vực dậy và sản lượng tăng cao, trở lại vị trí đứng đầu Việt Nam tại thời điểm đó. Ngược lại, tôi đã điều hành kinh doanh khéo léo, minh bạch, công bằng và quan tâm đến quyền lợi khách hàng nên họ đều làm ăn khá khả. Sau đó, tôi rời công ty gas này và tiếp tục sự nghiệp kinh doanh của mình ở hai công ty gas nữa. Khách hàng đều ủng hộ và “đi theo” tôi. Nhờ vậy, hoạt động kinh doanh của hai công ty sau này cũng rất tốt. Tôi càng thấm thía một chân lý đơn giản là **“People don’t care how much you know until they know how much you care!”**

3. *Mỗi ngày, anh dành thời gian bao lâu cho việc xây dựng các mối quan hệ? Anh đã làm gì và lợi ích mà anh nhận lại được từ những mối quan hệ này?*

Tôi không lên kế hoạch dành bao nhiêu thời gian nhất định trong ngày cho các mối quan hệ. Thay vì đó, tôi xin trả lời câu hỏi một ngày tôi dành thời gian như thế nào. Mỗi ngày tôi mất hơn hai tiếng để tham gia các hoạt động xã hội (*YBA, các mạng xã hội...*). Ngoài ra, do tính chất công việc nên tôi cũng thường xuyên tiếp xúc với doanh nhân nên vì thế các mối quan hệ ngày càng mở rộng.

Câu hỏi thứ hai, tôi làm những gì? (1) Luôn sẵn lòng nếu thấy mình có thể giúp đỡ chuyện gì. Khi cần giúp đỡ, hỗ trợ cũng luôn tự tin mở miệng “nhờ vả”. (2) Dành thời gian ăn sáng, ăn trưa để gặp gỡ bạn bè. Có những buổi chiều hoặc tối vẫn thường ngồi “bù khú” với anh em.

Về lợi ích của networking và việc đầu tư vào networking mang lại cho cá nhân tôi là làm cho cuộc sống thêm phong phú, có nhiều bạn, những người thầy chia sẻ, tư vấn, hỗ trợ và hướng dẫn khi gặp khó khăn. Những thành quả nho nhỏ trong công việc có được ngày hôm nay, phần lớn đến từ các mối quan hệ của mình.

4. *Làm sao giữ được mối quan hệ với người thành công hơn mình?*

Gìn giữ một mối quan hệ thật sự tức là bạn có “giao tiếp” với người đó. Với những người thành công hơn, bạn vẫn có thể mang lại giá trị cho họ về mặt tình cảm hoặc tinh thần, sự quan tâm và lắng nghe. Cách tốt nhất là tôn trọng, mong muốn được học hỏi từ họ, không ngại đặt câu hỏi một cách lịch sự và khéo léo mà người đó có thể trả lời, tư vấn. Ngoài ra, cho dù thành công hơn, họ vẫn cần sự quan tâm, giúp đỡ, động viên. Bạn có thể thể hiện sự quan tâm bằng cách tặng những món quà nhỏ như một quyển sách hay, hoặc đơn giản là email, comment, messages trên Facebook, trang blog cá nhân...

5. *Làm sao chuyển mối quan hệ thành nguồn vốn?*

Mối quan hệ được chuyển thành nguồn vốn khi nhờ nó mà chúng ta tạo được giá trị về vật chất và/hoặc tinh thần cho bản thân và người xung quanh. Để được như vậy thì mối quan hệ phải đủ thân và tin tưởng lẫn nhau. Bạn có thể sử dụng mối quan hệ mình đang có để làm những việc có ích, tức là đã

chuyên nó thành tài sản. Cụ thể là bạn sẽ hoàn thiện bản thân hơn, trưởng thành hơn, làm việc tốt hơn, hiệu quả hơn nhờ những người bạn, người thầy mình có. Ngoài ra, nhờ có mối quan hệ, bạn trở nên sống có ích, có giá trị hơn và có thể giúp đỡ những người xung quanh.

6. Kiến thức rộng có phải là điều kiện tiên quyết để trở thành người giỏi tạo dựng các mối quan hệ?

Kiến thức rộng không phải yếu tố quyết định. Yếu tố quyết định bạn có phải người giao tiếp giỏi nằm ở thái độ sống, cách cư xử, sự cởi mở, vui vẻ. Những điều này sẽ quyết định xem người ta có quý mến bạn không. Rồi sau đó mới tới kiến thức và kinh nghiệm sống phù hợp với mối quan hệ.

7. Trong xã hội, đang có nhiều người dùng tiền để mua mối quan hệ. Anh suy nghĩ như thế nào về vấn đề này?

Định nghĩa về mối quan hệ của tôi: là mối ràng buộc giữa hai người mà họ cảm thấy có thể chia sẻ một số giá trị với nhau, thực sự tôn trọng và yêu quý nhau. Những mối quan hệ tôi có được ngày nay đều dựa trên tình cảm là chính, vai trò đồng tiền gần như không xuất hiện. Nếu có, chỉ là những món quà mang tính tình cảm. Tôi biết nhiều người sử dụng đồng tiền để có được sự quen biết, giúp đỡ từ người khác nhưng nếu chỉ dừng lại như vậy thì tôi cho rằng đó là sự mua bán hơn là mối quan hệ. Còn sau đó, họ thân thiết và gắn bó với nhau thì đó là một mối quan hệ. Như vậy, tôi nghĩ trong xã hội vẫn có những mối quan hệ xây dựng từ đồng tiền nhưng không phải tất cả các mối quan hệ đều như vậy.

8. Em là sinh viên mới tốt nghiệp và không có nhiều mối quan hệ. Vậy em cần làm gì để được tuyển dụng?

Trên thực tế, chỉ những vị trí quản lý mới yêu cầu kinh nghiệm. Khi tuyển dụng các bạn trẻ ở vị trí nhân viên hay tập sự, các công ty sẽ không yêu cầu kinh nghiệm làm việc. Hiện nay, đa số các công ty xem mối quan hệ quen biết là một ưu thế chứ không phải là điều kiện quan trọng nhất khi tuyển nhân viên. Vì vậy, bạn nên tự tin và chuẩn bị tốt cho “chiến dịch” tìm việc của mình. Các vấn đề cần lưu ý là: thái độ sống và làm việc, kiến thức chuyên môn, các kỹ năng cần thiết. Bạn nên chuẩn bị cho mình câu trả lời tốt nhất cho câu hỏi: *Bạn có phù hợp với văn hóa công ty này? Bạn có thể đóng góp gì cho công ty?*

9. Có nên tiếp tục cho đi không nếu như phần nhận lại của mình quá ít và không tương xứng?

Hiện nay, “Givers Gain” (tạm dịch: Cho là nhận) đang là triết lý sống được nhiều người tán đồng. Trong mỗi quan hệ, cho đi quá nhiều mà không nhận lại được gì, thì mỗi quan hệ đó đúng là không win – win nhưng bạn cũng không là người “thua”. Tôi tin ông trời rất công bằng, tổng những gì mình cho đi sẽ bằng tổng những gì mình nhận lại. Có thể sự cho đi và nhận lại đó không đến từ cùng một người. Nhưng tôi vẫn tin là nếu bạn cho đi một cách chân thành, không vụ lợi thì trong tương lai, bạn sẽ nhận lại những điều tương tự từ người khác!

10. Em làm nhân viên mới. Làm cách nào để em xây dựng được mối quan hệ tốt với đồng nghiệp?

Bạn là một nhân viên mới trong một tập thể, bạn có thể:

- Phần đầu tốt nhất và chuyên nghiệp nhất công việc của mình.
- Thái độ sống tích cực, sẵn sàng giúp đỡ, hỗ trợ người khác trong công việc và cuộc sống.
- Sẵn sàng lắng nghe, học hỏi từ đồng nghiệp của mình. Có ý thức xây dựng văn hóa tổ chức, tạo môi trường làm việc thân thiện, tích cực.

11. Làm thế nào để biết đâu là những mối quan hệ mà mình cần xây dựng?

Để làm giàu mối quan hệ, theo tôi thì bạn cần xác định mục tiêu cuộc đời và con người mà bạn muốn trở thành. Bạn muốn trở thành ai trong thời gian trước mắt (giai đoạn ngắn hạn từ 2-3 năm) và lâu dài. Đặt mình vào vị trí đó, xem xét và đánh giá để trở thành con người như vậy, mình cần những mối quan hệ như thế nào? Từ đó, bạn tham gia vào các môi trường thích hợp để xây dựng những mối quan hệ cần thiết.

Trong thực tế, tôi nghiệm ra được một điều rằng, dường như những người mình gặp trong cuộc đời đều có cái duyên nào đó. Có những mối quan hệ đã xây dựng từ lâu rồi và mãi sau này bạn mới nhận thấy rất có giá trị.

Tôi muốn gửi đi thông điệp: **Hãy sống tốt, tích cực, lạc quan, sẵn**

sàng lắng nghe, chia sẻ và giúp đỡ những người xung quanh một cách vô tư. Hãy mang lại giá trị, niềm vui cho người khác và trở thành một người thú vị để người khác muốn kết bạn với mình. Đây là sự đầu tư cho tài sản vô hình nhưng rất có giá trị và tôi tin là bạn sẽ nhận được “lợi nhuận” từ sự đầu tư này trong suốt cuộc đời.

12. Điều nên và không nên khi xây dựng mối quan hệ?

- Không nên: lợi dụng và thiếu chân thành.

- Nên: đặt mình vào vị trí của người khác để hướng đến một mối quan hệ win - win. Hãy trở thành người có giá trị, có sức hút, biết quan tâm đến người khác và thú vị để người khác muốn kết bạn với mình.

13. Có phải networking giỏi phải là người hướng ngoại?

Đặc tính của một người networking giỏi, được nhiều người nghĩ là sự quảng giao, dễ kết bạn. Tôi nghĩ rằng điều đó không đúng.

Theo tôi, người networking giỏi không phụ thuộc vào việc người đó hướng nội hay hướng ngoại, mà phụ thuộc vào tính cách, thái độ sống và khả năng tạo giá trị của họ. Chỉ có thể nói, người hướng ngoại sẽ dễ dàng hơn trong việc mở đầu câu chuyện nhưng nó không quyết định chất lượng của networking. Tôi biết một vài anh chị đang làm networking tốt là tuýp người hướng nội nhưng họ mang cho mình sự mạng kết nối mọi người với nhau và tạo ra giá trị cho nhau. Họ đã và đang rất thành công với hoạt động networking của mình.

14. Có phải tiền hoa hồng là cách quan trọng nhất để duy trì mối quan hệ với khách hàng?

Theo quan điểm cá nhân tôi, tiền hoa hồng không phải quan trọng nhất để duy trì mối quan hệ với khách hàng. Tôi xin chia sẻ một trường hợp mà tôi đã trải qua:

Cách nay 11 năm, một khách hàng của công ty chúng tôi là tổng đại lý gas ở một tỉnh miền Trung do không trung thực trong khai báo thuế nên bị cảnh sát kinh tế kiểm tra. Sau đó, đơn vị cảnh sát đã yêu cầu công ty chúng tôi cung cấp số liệu. Nếu theo cách hành xử bình thường, tôi sẽ cung cấp trung thực số liệu và khách hàng sai thì họ sẽ phải chịu trách nhiệm trước

pháp luật. Tôi chọn cách hành xử khác. Tôi coi khó khăn hiện nay của khách hàng là khó khăn của mình. Tôi đã cung cấp số liệu nhưng đồng thời cũng trao đổi với cảnh sát kinh tế phụ trách hồ sơ về những khó khăn của khách hàng và chủ động tạo cơ hội để khách hàng gặp gỡ và giải trình rõ ràng, đầy đủ với cơ quan chức năng. Sau sự việc, khách hàng này đã trở thành khách hàng trung thành của công ty, không những gắn bó với công ty mà còn với cá nhân tôi nữa.

Qua câu chuyện này, tôi muốn chia sẻ suy nghĩ, với tôi, khách hàng không phải là thượng đế mà là người cùng chiến tuyến với mình, không phải là đối tượng đối lập với mình. Như vậy, chúng ta cần quan tâm tới quyền lợi của họ, tạo điều kiện cho họ phát triển doanh nghiệp, cũng như chia sẻ những khó khăn. Tôi đặc biệt muốn nhấn mạnh rằng tiền hoa hồng không có tính quyết định. Điều chúng ta nên làm là tôn trọng khách hàng, chia sẻ và đặc biệt phải giúp họ phát triển doanh nghiệp. Và như vậy, chúng ta sẽ cùng phát triển với khách hàng của mình.

15. Em là một doanh nhân trẻ, mới bước vào thương trường. Anh có thể chia sẻ với em cách thức xác định những mối quan hệ cần xây dựng để giúp công việc kinh doanh hiệu quả?

Tôi xin có vài dòng chia sẻ với bạn về việc xác định những mối quan hệ cần xây dựng để giúp công việc kinh doanh có hiệu quả như sau:

1. Xây dựng mối quan hệ với vài chuyên gia giỏi trong lĩnh vực của bạn, những người mà tôi vẫn hay gọi là sư phụ. Họ là người có thể giúp ta định hướng và chỉ ra những điều mà chúng ta chưa hoàn thiện. Nhân đây, tôi đưa ra một công thức để trở thành người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình, cần hội đủ ba yếu tố: lòng đam mê; những người Thầy giỏi, đóng vai trò chỉ ra và hướng dẫn để giúp mình hoàn thiện thêm kiến thức, kinh nghiệm và thái độ sống; khổ luyện, người ta ước tính cần luyện tập có định hướng từ 8.000 giờ đến 10.000 giờ.

2. Cộng đồng doanh nhân kinh doanh cùng ngành nghề trên tinh thần hợp tác, chân thành và cùng phát triển. Bởi, trong nền kinh tế hiện nay, nếu hợp tác với những đơn vị lẽ ra là đối thủ cạnh tranh sẽ giúp bạn hạn chế mất mát, tổn thất. Chú ý điều quan trọng trong mối quan hệ này win-win.

3. Cơ quan nhà nước có liên quan trong lĩnh vực hoạt động của mình, đặc biệt là chính quyền địa phương, thuế, đầu tư, công an...

4. Cộng đồng doanh nhân: đây là nơi có thể tìm kiếm sự tư vấn cũng như giới thiệu khách hàng cho bạn. Đồng thời, bạn cũng sẽ có cơ hội học hỏi và có thêm những người bạn thân thiết, giúp cân bằng cuộc sống.

5. Nhà đầu tư và tổ chức tín dụng, vì trong quan hệ kinh doanh không thể thiếu yếu tố gọi vốn đầu tư hoặc vay vốn ngân hàng.

6. Đội ngũ nhân viên: vì đây là đội ngũ mà bạn cùng chia sẻ giá trị, hợp tác tốt để phát triển công ty.

7. Mọi quan hệ gia đình.

8. Vài người bạn thân, có thể là bạn học phổ thông, hay đại học, đồng nghiệp hoặc bạn bè cùng kinh doanh. Đây là những người luôn ủng hộ và sẵn sàng chia sẻ với bạn những khó khăn trong cuộc sống. Bởi một trong những đặc tính của người làm kinh doanh, đặc biệt ở những vị trí lãnh đạo cao cấp, đó là sự cô đơn. Họ rất cần những người để chia sẻ trong những giai đoạn khó khăn.

Tiếp theo, cần phải làm thế nào hay tập trung vào điều gì?

1. Quan hệ bền vững khi có thể mang lại giá trị cho mối quan hệ đó. Muốn như thế, bạn phải trở thành người thú vị, hấp dẫn, sẵn sàng chia sẻ và mang lại giá trị cho người khác.

2. Sự chân thành và bất vụ lợi trong việc xây dựng mối quan hệ.

3. Thời gian và công sức. Tích cực và mang lại giá trị, tôn trọng, đánh giá cao mối quan hệ bạn có thì mới có thể duy trì được lâu dài.

Phần 2

Doanh nhân

Bảng tự kiểm của tôi

Tôi có cam kết với hai cô công chúa nhỏ của mình là chiều Chủ nhật sẽ dành cho việc đi xem phim ở rạp. Tôi đã cố gắng thực hiện nghiêm túc lời hứa này, thế nhưng vẫn không tránh khỏi những lần đi công tác. Hai cô công chúa không phiền trách gì ba nhưng đã “ghi sổ” đầy đủ những lần ba “thiếu nợ”. Tất nhiên, tôi cũng cố gắng “trả nợ” đầy đủ. Dắt tay con đi ăn, xem phim hoặc đi shopping, luôn mang lại cho tôi niềm hạnh phúc khó tả.

Công việc, bạn bè, ngoại giao, đối tác... tất cả đều có thể trao đổi dễ dàng hơn ở trên bàn nhậu. Văn hóa “nhậu” của nhiều doanh nhân như tôi hiện nay là uống nhiều, nói nhiều, cười nhiều và... ngày hôm sau là ê ẩm. Đã không ít lần thức giấc vào nửa đêm, sau cơn say, đầu đau như búa bổ, tôi đã tự hứa với lòng là sẽ hạn chế lại, không uống nhiều nữa. Vậy mà, chiều hôm sau, tôi lại tiếp tục ngồi quán, tiếp tục nói cười trong men bia và sau đó ngật ngưỡng trở về nhà. Bạn bè cũ lâu ngày gặp lại đều chê trách “sắp thành ông Địa rồi Quỳnh ơi!”

May mà tôi có thể lực tốt vì chơi thể thao suốt thời trai trẻ và hiện nay vẫn tranh thủ chơi tennis vào buổi sáng sớm nên cũng còn đủ sức để làm việc. Đương nhiên, nếu tôi cứ kéo dài lối sống như vậy thì không ổn. 42 tuổi rồi, không còn trai trẻ, sung sức như ngày xưa được. Lại một lần nữa tự hứa với mình, sang năm mới, phải bớt nhậu nhẹt và giành nhiều thời gian cho gia đình hơn.

Hiện tôi đang điều hành kinh doanh vài công ty và tham gia hoạt động trong hai Hội đoàn. Vì vậy, đi công tác là chuyện thường như cơm bữa. Cho nên, tôi luôn đặt trọng tâm trong công việc là phải đào tạo, huấn luyện và giao quyền cho nhân viên. Tôi may mắn có được những cộng sự tốt, làm việc nhiệt tình, có trách nhiệm. Qua email, tin nhắn SMS, tôi có thể điều hành được công việc ở nhà. Rõ ràng, việc tôi không có mặt thường xuyên ở công ty cũng đã giúp nhân viên trưởng thành hơn rất nhiều. Các bạn đã phải biết cách sắp xếp, chuẩn bị trước những văn bản cần chữ ký của tôi, chủ

động giải quyết công việc và đoàn kết, hợp tác tốt với nhau. Một thực tế là khi tôi đi công tác, các báo cáo của nhân viên lại rõ ràng, chi tiết hơn khi tôi có mặt ở văn phòng.

Cuối năm nhìn lại, vẫn thấy còn nhiều điều tôi chưa làm được cho nhân viên của mình. Vẫn còn những chỉ tiêu kinh doanh quá cao, chưa hợp lý; lối hành xử đôi khi còn dễ dãi, chưa nghiêm khắc; một số chương trình huấn luyện quan trọng chưa thực hiện được; còn một vài gia cảnh nhân viên khó khăn chưa được quan tâm... Quả là làm “sếp” trẻ và giỏi bây giờ khó thật. Vừa phải biết sử dụng quyền lực để đảm bảo mệnh lệnh đưa ra được thực hiện nghiêm túc, vừa phải sống chan hòa, yêu thương nhân viên... Mặc dù tôi đã đạt được những kết quả nhất định trong việc xây dựng một đội ngũ nhân viên mạnh, giỏi chuyên môn, đoàn kết, hợp tác tốt nhưng rõ ràng tôi còn phải cố gắng nhiều. Tất cả nhân viên đều đặt niềm tin vào “sếp” và họ luôn quan sát tôi, đòi hỏi ở tôi nhiều hơn. Nhờ đó tôi nhận ra rằng, bản thân mình cũng cần phải hoàn thiện hơn, chuyên nghiệp hơn và mở lòng nhiều hơn. Tôi đã đi làm được 20 năm kể từ ngày tốt nghiệp đại học, nhưng năm vừa qua là một năm đáng nhớ nhất. Tôi đã đảm nhận công việc Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm với một tập thể 300 con người. Cũng vì thế mà tôi luôn dặn lòng phải cố gắng học hỏi và tập trung làm việc. Chuyện kinh doanh thành công với tôi nó không chỉ giải quyết việc “cơm áo gạo tiền” mà lớn hơn, nó còn giúp tôi tự tin và cảm thấy mình sống có ích.

Trước đây, khi làm ở một công ty quốc doanh lớn, tôi nghĩ rằng mình đã học hỏi và nắm bắt được nhiều điều. Tôi đã sai. Qua những năm trải nghiệm, tôi đã nhận ra rằng thứ mình biết là quá nhỏ bé so với thế giới bao la bên ngoài. Làm Tổng Giám đốc, tức là phải chịu trách nhiệm và “trả giá” cho các quyết định của mình, điều ấy buộc tôi phải thận trọng và phải không ngừng học hỏi. Học để tồn tại, học để phát triển, học để thành công.

Tôi biết mình đang có ba người thầy tốt mà phải tận dụng tối đa để học tập. Một là từ sách vở và Internet. Hiện nay, sách về quản trị, tiếp thị, bán hàng, tâm lý cuộc sống... có rất nhiều. Tôi chọn lựa và đặt mục tiêu phải đọc hết những cuốn sách quan trọng. Không có thời gian đọc trong giờ làm việc thì đọc ở trên xe, trên máy bay, trước khi đi ngủ hoặc thời gian rảnh trong các chuyến đi công tác. Và tôi đã áp dụng được nhiều điều từ những quyển sách mà mình từng ngẫu nhiên đọc này.

Người thầy thứ hai của tôi là các đàn anh đi trước. Tôi may mắn có

những người anh, người thầy giỏi giang và sống chân tình. Qua cách họ sống, cách họ điều hành doanh nghiệp, cách họ đạt được thành công và chấp nhận thất bại, tôi đã “ngộ” ra được nhiều điều. Và điều lớn nhất tôi rút ra cho mình là “hãy sống chân thành và yêu thương mọi người! Là người được đánh giá là thông minh và nhanh nhạy nhưng qua tấm gương của các bậc đàn anh, hơn ai hết, tôi đã thấu hiểu giá trị của từ “đạo đức”. Điều thứ hai mà tôi học được là phải biết “chia sẻ”. Tôi nhớ hoài về một đêm ở Hàn Quốc, vị cựu Phó chủ tịch tổ chức Doanh nhân trẻ thế giới người Nhật Bản đã tâm sự với tôi: “Tự thấy bản thân mình là công dân toàn cầu thì chưa đủ. Hãy sống, làm việc, cống hiến để nhiều bạn trẻ Việt Nam có cơ hội trở thành công dân toàn cầu, tiếp cận được với nền kinh tế, khoa học kỹ thuật tiên tiến!” Một người “bạn lớn” khác của tôi là Tiến sĩ Tan - người Singapore, năm nay đã trên 80 tuổi, sáng lập ra Công ty Crocodile, nằm trong top 500 thương hiệu mạnh nhất của Châu Á, đã nhiều lần sang Việt Nam. Ông từng làm từ thiện ở rất nhiều nơi và với Việt Nam, ông đã tặng hàng trăm chiếc xe lăn. Ông từng tâm sự: Với ông, ý nghĩa của cuộc đời này chính là sự chia sẻ!

Người thầy thứ ba của tôi là các nhân viên và đồng nghiệp. Họ là thế hệ trẻ, có nhiều suy nghĩ, sáng tạo và đặc biệt là không chấp nhận lối mòn. Nhìn vào họ, buộc tôi phải tự điều chỉnh lại mình, thay đổi tư duy và phải ngày càng chuyên nghiệp hơn. Và tôi luôn tự nhủ rằng nếu mình đã may mắn có nhiều đàn anh tốt thì bản thân đối với các nhân viên, tôi cũng phải trở thành một bậc đàn anh như vậy. Năm qua, tôi đã đi công tác nước ngoài thường xuyên. Tôi luôn tâm niệm là khi bước chân ra ngoài và khoác trên mình chiếc áo “doanh nhân Việt Nam” thì mọi hành xử, giao tiếp, ăn nói... phải lịch sự và chuyên nghiệp. Tôi muốn họ phải tôn trọng mình và dân tộc mình. Những lần đàm phán hay thuyết trình thành công dự án trước các đối tác nước ngoài đã giúp tôi thêm vững tin vào năng lực bản thân cũng như khơi dậy được trong tôi lòng tự hào dân tộc. Tôi biết mình không còn trẻ nhưng cũng chưa gọi là già. Ở tuổi 42, tôi biết rằng mình còn phải nỗ lực rất nhiều để “thành nhân” nhưng tôi luôn vững tin vào tương lai. “Hãy cố lên, Quỳnh nhé!”

CEO cần làm gì để vượt qua thách thức

Trong thời kỳ khó khăn như hiện nay, các Tổng Giám đốc (CEO) đang phải đối diện với rất nhiều thách thức: thách thức từ môi trường kinh doanh bất ổn, khó dự báo bên ngoài; từ nội lực chưa mạnh, chưa hiệu quả của doanh nghiệp lẫn những thách thức từ chính bản thân CEO. Vượt qua được những thách thức này, lèo lái con thuyền doanh nghiệp đến thành công là một công việc khó khăn nhưng đầy hấp dẫn, thú vị, chỉ dành cho các CEO vừa có tâm, vừa có tầm.

Theo một cuộc khảo sát của IBM thực hiện gần đây với 1.500 Tổng Giám đốc điều hành từ 60 quốc gia thuộc 33 lĩnh vực ngành nghề trên toàn thế giới, các CEO đều cho rằng môi trường kinh doanh hiện nay có mức độ bất ổn cao và ngày càng trở nên phức tạp. Sự thay đổi nhanh chóng của công nghệ đã dẫn đến một số ngành nghề, dịch vụ mới phát sinh và cũng giết chết nhiều ngành nghề truyền thống. Sự phát triển của công nghệ thông tin đã tác động sâu sắc đến hoạt động bán hàng, tiếp thị, hậu cần, dịch vụ chăm sóc khách hàng, nghiên cứu thị trường và cả trong lĩnh vực sản xuất. Vì vậy, việc không bắt kịp tốc độ phát triển của công nghệ là một rủi ro rất lớn đối với hoạt động của doanh nghiệp. Cách đây vài năm, không ai tin là gã khổng lồ trong lĩnh vực phim ảnh là Kodak sẽ phải nộp đơn xin phá sản. Cũng không ai có thể tin Nokia lại vất vả trong cuộc chiến tồn tại hay không tồn tại trong lĩnh vực kinh doanh điện thoại di động. Nhưng chỉ cần không nắm bắt kịp thời xu thế phát triển của công nghệ mà những gã khổng lồ trong quá khứ chỉ còn là anh chàng tí hon trong hiện tại.

Trong bối cảnh khó khăn, tạo ra lợi nhuận cho công ty là một thách thức lớn với CEO. Thực tế những năm vừa qua, tại Việt Nam, hàng chục ngàn công ty đã làm ăn thua lỗ và đóng cửa, giải thể. Doanh thu thấp, tồn kho lớn, công nợ bị chiếm dụng, cạnh tranh gay gắt... cùng với năng lực điều hành doanh nghiệp còn hạn chế, đã tác động xấu đến kết quả kinh doanh. Bên cạnh đó, CEO cũng luôn phải đối diện với yêu cầu phải kinh doanh có hiệu quả, trả cổ tức cao từ cổ đông. Trong các năm qua, lãi suất tiền gửi ngân hàng khá cao và cổ đông luôn kỳ vọng, cổ tức trả bằng tiền mặt phải cao hơn lãi suất tiền gửi. Đây là yêu cầu hoàn toàn chính đáng khi điều kiện kinh doanh bình thường nhưng trong giai đoạn khó khăn, đòi hỏi này trở thành thách thức lớn với các CEO.

Bài học vỡ lòng của doanh nhân là dòng tiền (cash flow) thì quan trọng hơn lợi nhuận. Vì vậy, trong giai đoạn khó khăn, với dòng tiền yếu, thậm chí là âm, các CEO phải mất rất nhiều tâm trí để xoay trở. Khó khăn trong việc

tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, khách hàng chiếm dụng và trả nợ không đúng hạn, không có giám đốc tài chính hoặc giám đốc tài chính làm việc không tốt... đều có thể tác động đến dòng tiền và làm CEO mất ăn, mất ngủ. Tôi tin rất nhiều CEO đã trải qua những ngày tháng đau đầu với dòng tiền của mình và mất rất nhiều thời gian với nó. Vì vậy, tôi đánh giá, quản lý dòng tiền yếu, cũng là một thách thức đáng kể với các CEO hiện nay.

Tại nhiều công ty khách quan mà nói, CEO là người làm việc xuất sắc nhất, giỏi giang nhất. Trong khi đó, để công ty có thể phát triển bền vững, công ty rất cần một đội ngũ nhân sự xuất sắc, thậm chí là giỏi hơn CEO. Do lỗ hổng từ việc đào tạo tại nhà trường, thiếu môi trường cạnh tranh và đánh giá chính xác kết quả làm việc của nhân viên, cũng như chưa gắn kết quả làm việc với thu nhập nên tại nhiều công ty Việt Nam, hiệu suất làm việc của nhân viên rất thấp.

Một điều mà tôi quan sát thấy và cảm thấy lo ngại là một bộ phận nhân viên hiện nay, bằng lòng với những gì đang có, thiếu khát vọng vươn lên, thiếu sự sáng tạo trong công việc, không chịu học hỏi nên dần trở thành những nhân viên lười nhàn với hiệu quả làm việc không cao. Nguồn nhân lực không mạnh luôn là thách thức và nỗi ám ảnh cho các CEO hiện nay.

Tôi là thành viên Hội đồng Quản trị (HDQT) của Công ty Cổ phần Alpha Books. Hàng tháng, Alpha Books xuất bản hơn mười cuốn sách về quản trị kinh doanh, trong đó, đa số là những kiến thức mới. Tại Việt Nam, có vài nhà xuất bản như Alpha Books và đang cung cấp cho bạn đọc rất nhiều sách về quản trị kinh doanh. Mỗi khi bước vào nhà sách, tôi tin là rất nhiều CEO bị choáng ngợp bởi những cuốn sách mới.

Mỗi ngày, khi dành thời gian vào mạng và đọc về kinh doanh, tôi tin các CEO cũng sẽ bối rối trước lượng kiến thức to lớn đang được truyền tải. Các khóa đào tạo, hội thảo, thậm chí là các lớp MBA... luôn làm các CEO phải cân nhắc, xem xét để quyết định có tham gia hay không. Ngày nay, có thể nói CEO đang ngụp lặn trong biển kiến thức mới. Và nỗi lo sợ bị tụt hậu, sở hữu những kiến thức, kinh nghiệm lỗi thời, không còn phù hợp là nỗi lo có thực của CEO. Trong khi đó, thời gian và khả năng tiếp thu của CEO là có hạn. Việc tự học, tự hoàn thiện bản thân trở thành một thách thức với các CEO, không chỉ ở Việt Nam mà còn trên toàn thế giới.

Với những thách thức như vậy, stress trở thành chuyện tất yếu với

CEO. Theo một nghiên cứu nhằm trả lời cho câu hỏi “Sự căng thẳng tác động tới khả năng lãnh đạo như thế nào?”, đã nhận được kết quả là: có tới 88% lãnh đạo cho rằng: công việc là nguồn gây căng thẳng nhiều nhất trong cuộc sống của vai trò lãnh đạo làm tăng mức độ căng thẳng. Hơn 2/3 lãnh đạo được hỏi tin rằng mức độ căng thẳng của họ hiện nay cao hơn so với 5 năm trước. Ngoài ra trong một nghiên cứu khác cũng chỉ ra rằng có tới 75% doanh nhân Việt Nam thường xuyên đối mặt với tình trạng stress.

Với những thách thức như vậy, làm sao CEO có thể vượt qua để lèo lái thành công doanh nghiệp của mình?

Theo tôi, công việc đầu tiên của CEO khi quản trị doanh nghiệp vượt qua giai đoạn khó khăn hiện nay là cần đánh giá chính xác xu hướng phát triển của ngành và đánh giá toàn diện doanh nghiệp để xây dựng chiến lược phát triển phù hợp!

Doanh nghiệp cần phải trả lời được các câu hỏi: ngành nghề chúng ta đang kinh doanh sẽ phát triển như thế nào trong 5, 10 năm sắp tới? Chúng ta là ai và chúng ta có những giá trị gì? Những cơ hội nào nên được theo đuổi? Những lĩnh vực mới nào nên được đầu tư, phát triển? Làm gì để có thể tận dụng và khai thác có hiệu quả những nguồn lực hiện có của công ty? Làm gì để công ty có thể phát triển được những năng lực cạnh tranh bền vững trong các lĩnh vực hoạt động của mình và tạo ra sự cộng hưởng trong sự phát triển của toàn bộ tổ chức?

Tiếp theo, doanh nghiệp cần phải xem xét và tiến hành tái cấu trúc. Về bản chất, đó chính là việc tiến hành thay đổi doanh nghiệp một phần hay toàn diện, tự làm mới mình cho phù hợp với tình hình hiện tại để nâng cao năng suất kinh doanh, nâng cao tính cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Hầu hết các doanh nghiệp đều nhận thấy vai trò cần thiết phải tái cấu trúc doanh nghiệp nhưng khi tiến hành đều gặp khó khăn từ phía bên trong doanh nghiệp nên công tác truyền thông nội bộ phải được triển khai tốt và chuyên nghiệp. Quan trọng nhất, chính là nhận thức và quyết tâm cao độ, đồng lòng của Ban Tổng Giám đốc và các nhà quản lý cấp cao. Quá trình tái cấu trúc là quá trình liên quan chặt chẽ đến con người. Công ty cần phải tổ chức lại bộ máy nhân sự theo hướng gọn nhẹ, chuyên nghiệp và phải đặc biệt quan tâm đến hệ thống đánh giá nhân viên, lương, thưởng và chính sách đào tạo, phát triển nhân viên.

Việc hợp tác, liên kết với các công ty cùng ngành hàng để chia sẻ kinh nghiệm quản lý, mua hàng với giá cạnh tranh, bán hàng với giá tốt, luôn là giải pháp có thể xem xét khi thị trường khó khăn. Trong kinh doanh, tôi cho rằng việc hợp tác đúng cách, với tinh thần hai bên cùng thắng, luôn mang lại kết quả tốt.

Trong khó khăn, tiền mặt là vua (Cash is King)! Việc quản trị dòng tiền mặt tốt luôn mang lại cho bạn sự vững tin và sẵn sàng cho các cơ hội kinh doanh tốt. Hơn nữa, luật pháp Việt Nam không bảo vệ chủ nợ. Việc nhiều doanh nghiệp phá sản vì không thu được nợ là bài học tốt. Quan điểm của tôi, trong giai đoạn khó khăn này, an toàn tài chính phải được đặt lên hàng đầu. Có thể xem xét việc tỷ lệ lãi thấp đi nhưng có thể thu được tiền ngay. Các quy chế bán hàng, quy chế tài chính, quy chế mua sắm vật tư, xây dựng cơ bản và quy chế quản trị công ty cần phải được ban hành và giám sát việc thực hiện một cách nghiêm túc để công ty hoạt động minh bạch và tránh được những rủi ro có thể phòng ngừa được.

Các cổ đông và nhà đầu tư muốn CEO phải duy trì được hình ảnh này ngay cả trong những thời điểm căng thẳng nhất. Là CEO, bạn cần nhớ rằng thái độ điềm tĩnh và lạc quan của bạn lúc này sẽ giữ chân các nhà đầu tư, cổ đông, nhân viên, khách hàng ở lại với bạn. Vì vậy, việc duy trì một sức khỏe tốt, một tinh thần lạc quan là yêu cầu bắt buộc đối với CEO.

Với công ty Việt Nam, hoạt động HĐQT có nhiều đặc thù riêng và vẫn còn nhiều điểm yếu. Điểm yếu đầu tiên là chủ doanh nghiệp vẫn chưa nhận thức đúng về vai trò của các thành viên HĐQT. Trong giai đoạn khó khăn, việc mời gọi những chuyên gia, doanh nhân có tâm, có tầm, tham gia vào HĐQT và tôn trọng các ý kiến của họ là việc nên làm. Tại Công ty PNJ, khi bán cổ phần cho các cổ đông nước ngoài, có sự tham gia vào HĐQT của các thành viên từ ngoài công ty, từ các quỹ đầu tư, chất lượng các quyết định của HĐQT đã tốt hơn rất nhiều. HĐQT trở thành một cơ quan tham mưu, định hướng và chất vấn tốt, giúp Ban điều hành hoàn thành tốt được công việc với hiệu suất và sự cẩn trọng cao.

CEO không thể chèo lái con tàu kinh doanh một mình. Do đó, nếu CEO thật sự quan tâm đến nhân viên, không sa thải ồ ạt, không hạ mức lương... tức là bạn đã khuyến khích tinh thần và chinh phục niềm tin của nhân viên trong giai đoạn khó khăn. Chắc chắn, có sự mâu thuẫn lợi ích trước mắt giữa cán bộ công nhân viên và cổ đông xoay quanh chính sách lương, thưởng. Là

CEO, bạn phải xử lý hài hòa mối quan hệ này! Ngoài ra, các phần thưởng về mặt tinh thần như các giải thưởng về quản trị, bán hàng xuất sắc, việc trân trọng ghi nhận những đóng góp của nhân viên, việc tạo môi trường làm việc thân thiện, tích cực... luôn giúp nhân viên gắn bó lâu dài với công ty. Tôi tâm đắc với triết lý: Công ty giữ nhân viên không bằng anh em giữ nhau!

Cuối cùng vẫn là sức mạnh của sự tập trung. Drucker từng nói: “Quan trọng không kém và cũng là công việc chỉ CEO mới có thể làm, là xác định xem chúng ta tham gia hay không tham gia kinh doanh trong lĩnh vực nào? Chúng ta nên hay không nên làm gì?” Nhiệm vụ của CEO là phải xác định những lĩnh vực cạnh tranh mà công ty có thể giành chiến thắng.

Để vượt qua giai đoạn khó khăn hiện nay, tôi nghĩ rằng các CEO cần liên tục học hỏi, tìm tòi và trải nghiệm với khát vọng lớn. Chúng ta cũng đã có nhiều doanh nhân đủ bản lĩnh để áp dụng những cái mới, nắm bắt xu hướng và thành công. Tuy nhiên, chúng ta cần nhiều hơn nữa những CEO như vậy để nâng tầm toàn bộ nền kinh tế Việt Nam.

Tôi là doanh nhân

Công thức chung của những doanh nhân “vượt khó” thành công

Dân Trí, 16/12/2013

Theo ông Nguyễn Cảnh Bình - Chủ tịch Công ty Cổ phần Alpha Books và ông Nguyễn Tuấn Quỳnh - Tổng Giám đốc Công ty SFC, thành công bền vững sẽ dành cho những ai làm việc chăm chỉ một cách thông minh, dám nghĩ dám làm và có các lựa chọn đi trước thời đại.

5 năm kể từ sau khi kinh tế Việt Nam lâm vào khó khăn, nhiều giá trị trong thương trường đã thay đổi, công thức làm giàu và tiến đến thành công cũng khác trước nhiều. Theo ông Nguyễn Cảnh Bình - Chủ tịch Công ty Cổ phần Alpha Books và ông Nguyễn Tuấn Quỳnh - Tổng Giám đốc Công ty SFC, về lâu dài, thành công bền vững sẽ dành cho những ai biết làm việc chăm chỉ một cách thông minh, dám nghĩ dám làm, luôn luôn đổi mới, sáng tạo và có các lựa chọn đi trước thời đại.

PV: Chào ông Tuấn Quỳnh, được biết có những giai đoạn “cao điểm” ông tham gia điều hành đến 6 doanh nghiệp một lúc, đồng thời còn giữ vị trí Phó Chủ tịch Hội Doanh Nhân trẻ TP HCM, đi dạy, tham gia các hoạt động xã hội... Để đảm đương được lượng trách nhiệm quá lớn như vậy, ông có cần một chỉ số IQ gấp đôi và một sức khỏe gấp đôi người khác?

Ông Nguyễn Tuấn Quỳnh: Tôi là một người rất bình thường, thông minh trung bình và sức khỏe tầm tầm. Điều duy nhất giúp tôi có thể làm được nhiều việc một lúc, chính là tình yêu với công việc mà mình đang làm. Mẹ tôi đã nhiều lần phàn nàn vì sự đa mang, tham công tiếc việc này của tôi. Và tôi đã trả lời là: Nếu một ngày nào đó, con không yêu thích công việc đó nữa, con sẽ từ bỏ.

Tuy nhiên, làm nhiều việc cùng một lúc, đòi hỏi tôi phải rất tập trung mới có thể tạo ra những kết quả tốt đẹp. Bây giờ, tôi đã làm ít hơn, buông bỏ bớt và sống chậm lại.

PV: Vậy còn ông Cảnh Bình? Để đưa một doanh nghiệp mới thành lập lên vị trí “top” của khối xuất bản tư nhân trong vòng tám năm, hẳn lịch làm việc của ông phải rất dày đặc?

Ông Nguyễn Cảnh Bình: Vâng cảm ơn bạn. Một ngày của tôi thường bắt đầu từ 6h và kết thúc vào 24h. Nhưng từ nhiều năm trước tôi đã có cách làm việc như vậy rồi. Có lẽ tôi khó lòng ngồi yên một chỗ và luôn tìm ra những việc mới, những ý tưởng mới để theo đuổi. Song càng ngày công việc càng nhiều lên và phạm vi, lĩnh vực lẫn mức độ khó khăn cũng rộng và lớn hơn trước.

PV: Chúng ta thường tự hào rằng người Việt Nam chăm chỉ, thông minh, nhưng bài học từ những doanh nhân nổi tiếng thường cho thấy sự dấn thân, dám nghĩ dám làm mới là yếu tố làm nên thành công lớn. Ông Tuấn Quỳnh có thể chia sẻ yếu tố dấn thân, dám nghĩ dám làm đã ảnh hưởng thế nào đến cuộc đời và sự nghiệp của ông?

Ông Nguyễn Tuấn Quỳnh: Tôi tốt nghiệp đại học năm 1994 và bắt đầu đi làm với vị trí nhân viên bình thường ở một công ty dầu khí. Điều duy nhất tôi tâm niệm là khi đã làm công việc gì thì phải luôn phấn đấu trở thành người giỏi nhất trong lĩnh vực đó. Tôi luôn tự nhủ, mình không phải là người thông minh. Vì vậy, để có được thành công tôi phải chuẩn bị kỹ và nỗ lực nhiều hơn người khác.

Tôi thử thách bản thân qua các cuộc thi và kết quả là tôi thường đạt được những giải cao nhất. Ví dụ như: Giải Nhất Cuộc thi do tàu Peace Boat và Hội Liên Hiệp Thanh Niên Việt Nam tổ chức và giải thưởng là du lịch vòng quanh thế giới năm 1999; Giải nhất cuộc thi do Đại sứ quán Ấn Độ tổ chức viết về mối quan hệ Việt Nam-Ấn Độ trong thế kỷ XXI và giải thưởng là một chuyến du lịch Ấn Độ năm 2001; Giải nhất cuộc thi *Tuỳ bút xanh* của Báo Tuổi Trẻ Online năm 2010, 2011; Giải thưởng “*Doanh nhân được yêu thích nhất*” năm 2011; Giải thưởng “*Giảng viên doanh nhân được yêu thích nhất*” năm 2013...

Tôi nghĩ rằng, khi đặt mục tiêu rõ ràng trong công việc với những yêu cầu cao dành cho bản thân, tôi có đích đến cụ thể để vươn tới. Vấn đề là định ra con đường và dám dấn thân, bắt tay vào thực hiện nó. Bên cạnh đó, với tố chất của một cán bộ Đoàn, tôi luôn tích cực tham gia các hoạt động xã hội cũng như sẵn lòng hỗ trợ, giúp đỡ những người xung quanh, đặc biệt là dìu dắt những bạn trẻ.

Tôi xem sự thành công của họ cũng chính là sự thành công của mình. Tôi cũng xốc nổi, đa mang và va vấp, thất bại nhiều nhưng tôi chưa bao giờ

nản chí hoặc thiếu tự tin. Tôi đã trưởng thành từ những thất bại của bản thân, nhất là trong việc điều hành kinh doanh và đối nhân xử thế.

Tôi cho là may mắn giữ vai trò hết sức quan trọng trong cuộc sống. Nhưng với tôi, trong nhiều trường hợp trừ việc mua xổ số hoặc đánh bài, may mắn chính là kết quả của sự nỗ lực, dần thân, làm việc trước đó. Tôi đã từng có cơ hội để kiếm tiền, tôi đã “chộp” lấy cơ hội đó. Nhưng cơ hội chỉ mở ra cho tôi khi tôi đã làm việc cật lực và xuất sắc. Tôi tin mọi thứ trong cuộc đời này đều có “duyên” của nó. Và “may mắn” cũng là “duyên” của sự cố gắng, nỗ lực mà đôi khi chúng ta không nhìn thấy rõ ràng được.

PV: Với ông Cảnh Bình, sự dám nghĩ dám làm của ông thể hiện rõ khi ông bắt tay vào làm dòng sách tri thức, lĩnh vực được xem là nhiều thử thách nhất. Ông quyết định bước chân vào lĩnh vực này đơn thuần chỉ do đam mê, hay vì khi đó ông đã nhìn ra cách thức giúp doanh nghiệp mình phát triển? Khi đó ông có sợ thất bại không và đâu là những lựa chọn khó khăn nhất của ông từ trước đến nay?

Ông Nguyễn Cảnh Bình: Ban đầu tôi làm hoàn toàn do đam mê, nhưng phải nói thêm là tôi luôn có niềm tin và càng ngày càng tin hơn vào điều mình đã tin. Tôi tin rằng, khi xã hội phát triển, con người cần nhiều tri thức hơn chứ không phải ít đi. Xã hội chúng ta sẽ phát triển hơn, văn minh hơn, tri thức hơn dù lẽ ra nó hẳn đã phải tốt hơn lắm rồi... Vì thế, tôi tin có thị trường cho mình, có nhiều người cần đến mình.

Thất bại là điều hoàn toàn có thể xảy ra với bất kỳ ai. Tôi cũng đôi khi nghĩ đến nó, và từng đương đầu, đối diện với nó, tưởng chừng như thất bại không tránh khỏi. Nhưng đúng hôm đó tôi tự đặt câu hỏi cho mình. Liệu mình có tham lam không, có dốt không, có lười không? Không, tôi tin rằng tôi không như thế! Vậy thì tôi chẳng phải lo lắng nhiều. Vấn đề là làm thế nào điều hành công ty cho thật hiệu quả. Làm thế nào để chọn sách chất lượng, để có được nhân sự giỏi, để bán hàng tốt... Vậy thôi.

Về các lựa chọn, tôi nghĩ cá nhân tôi và Alpha Books đã từng có hai lựa chọn khó khăn. Đó là năm 2006 chúng tôi phải lựa chọn về dòng sản phẩm: Sẽ thiên về các sản phẩm giải trí mang lại lợi nhuận cao hay là sản phẩm có giá trị, có đóng góp cho sự phát triển của dân trí dù lợi nhuận mang lại không nhiều? Cuối cùng tôi đã chọn lựa chọn thứ hai với các dòng sách đọc giả đã quen thuộc như hiện nay.

Lựa chọn khó khăn thứ hai là mở rộng hay không mở rộng công ty trong bối cảnh khủng hoảng bắt đầu lan rộng, và có ảnh hưởng rõ nét đến kinh tế và đời sống của người dân. Cuối cùng cá nhân tôi lại tiếp tục chọn lựa chọn thứ hai bởi tôi tin rằng những gì thực sự có giá trị vẫn có thể trụ vững và phát huy. Tôi cũng luôn luôn khuyến khích nhân viên của mình đổi mới, sáng tạo hơn nữa trong công việc, lĩnh vực của mình. Bởi tôi tin rằng, nhu cầu của khách hàng luôn luôn có, nó chỉ biến đổi từ dạng này sang dạng kia mà thôi. Điều quan trọng là mình nắm bắt, đón đầu và đáp ứng được nhu cầu đó.

PV: Về phía ông Tuấn Quỳnh, theo quan điểm lãnh đạo của ông thì yếu tố tiên phong đi đầu có vai trò thế nào đối với con đường phát triển của một doanh nghiệp? Ông có thể cho biết một số trường hợp mà ông thấy tâm đắc?

Ông Nguyễn Tuấn Quỳnh: Tôi nghĩ rằng, yếu tố tiên phong đi đầu có vai trò quan trọng đối với sự phát triển doanh nghiệp.

Tại một số công ty, tạo ra sản phẩm, mới, lạ, độc đáo là tiêu chí cho hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm. Có công ty đẩy nhanh tốc độ tung ra sản phẩm mới, vừa xây dựng được giá bán cao, vừa đẩy các đối thủ cạnh tranh ở thế người đi sau. Nếu đối thủ cạnh tranh “bất chước” sản phẩm nào đó thì cũng là lúc công ty kịp tung ra mẫu mới và bán với giá cao; còn mẫu cũ thì hạ giá để cạnh tranh với đối thủ. Với chiến lược này, một số công ty đã phân nào tạo được vị thế tiên phong trên thị trường.

Samsung là một ví dụ. Nhận ra sự chuyển đổi từ công nghệ analog sang công nghệ kỹ thuật số (digital) sẽ mang đến nhiều cơ hội mới nên cuối năm 1998, Samsung đầu tư hàng tỷ USD vào việc nghiên cứu, sản xuất hàng loạt chip điện tử và màn hình tinh thể lỏng LCD. Và chỉ 4 năm sau, đến tháng 12/2003, Samsung đã sản xuất 1 triệu chiếc TV loại này và trở thành công ty dẫn đầu thị trường. Đồng thời, vào năm 2002, Samsung đã đầu tư mạnh vào bộ nhớ flash. Nhờ vậy, Samsung trở thành nhà cung cấp và cũng là đối thủ cạnh tranh phân cứng lớn nhất của Apple.

Những quyết định táo bạo trên đã giúp Samsung đạt được những khoản lợi nhuận khổng lồ. Samsung đầu tư vào lĩnh vực công nghệ mới và âm thầm phát triển, sau đó chớp lấy thời cơ, áp đảo thị trường bằng cách cho sản xuất hàng loạt sản phẩm, với một tốc độ càng nhanh càng tốt.

PV: Với những gì hai ông vừa chia sẻ, dường như con đường dẫn đến

thành công của các doanh nhân đều có chung công thức. Và điều này cũng có sức thu hút rất lớn đối với công chúng. Năm 2012, quyển Tiểu sử Steve Jobs của Alpha Books đã tạo ấn tượng trong ngành xuất bản khi bán hết 15.000 quyển trong tháng đầu ra mắt. Ông Cảnh Bình có thể giải thích giúp vì sao lại như vậy?

Ông Nguyễn Cảnh Bình: Công chúng và nhất là giới trẻ Việt Nam đang khao khát thần tượng cho mình, không chỉ giới doanh nhân công nghệ mà ở nhiều lĩnh vực khác. Họ muốn có một hình mẫu để theo đuổi, để học tập, để hâm mộ, để ca ngợi, để tìm hiểu và để yêu quý.

Steve Jobs xứng đáng là người như thế với những thành tựu ông đã làm được, với tính cách độc đáo, lạ lẫm có phần kỳ quặc, với tầm nhìn và ý chí nghị lực. Steve Jobs ở đúng bối cảnh công nghệ, trong đúng ngành rất hot là điện thoại thông minh, ở một cường quốc là nước Mỹ, lại qua đời đúng ở đỉnh cao sự nghiệp, hoàn toàn vừa khớp với mẫu thần tượng của công chúng Việt Nam.

PV: Ông Tuấn Quỳnh có quan tâm tìm hiểu sự nghiệp và cách làm việc của các doanh nhân tầm cỡ thế giới không? Theo ông, trong ngành công nghệ sau Steve Jobs và Bill Gates, trẻ hơn thì có Mark Zuckerberg, nhân vật nào sẽ để lại những bài học lớn cho thế hệ trẻ?

Ông Nguyễn Tuấn Quỳnh: Tôi thích học hỏi từ những người đi trước, đặc biệt là các doanh nhân tầm cỡ thế giới. Gần đây, tôi rất thích vị lãnh đạo tập đoàn Samsung, ông Lee Kun Hee với câu nói nổi tiếng “*Hãy thay đổi tất cả trừ vợ và con bạn.*”

Ông Lee Kun Hee đã gặp rất nhiều thất bại trong 13 năm đầu tiên lãnh đạo tập đoàn Samsung và thậm chí, đã có lúc đứng trên bờ vực phá sản. Tuy nhiên, chỉ vài năm sau đó, Samsung đã trở thành tập đoàn hàng đầu thế giới dưới sự lãnh đạo của Lee Kun Hee. Bí quyết của sự thành công này chính là **Phải thay đổi!** Trong thư chúc tết đầu năm 1993, Lee Kun Hee đã gửi một thông điệp mạnh mẽ: không thay đổi ngay lập tức thì Samsung sẽ bị phá sản!

Ông bắt đầu bằng những thay đổi đơn giản. Ông quyết định thay đổi giờ làm việc của công ty: 180 ngàn công nhân viên Samsung áp dụng giờ làm việc mới: từ 7 giờ sáng đến 4 giờ chiều nhằm tránh kẹt xe. Bên cạnh đó, ông sử dụng đồng hồ cát trong các cuộc họp, để không chế thời gian và các cuộc họp phải ngắn, gọn để mọi người dành thời gian cho công việc.

Một điểm độc đáo nữa ở Lee Kun Hee là chính sách “Dùng chất lượng để chấn chỉnh doanh nghiệp”. Ông kêu gọi: “Người Samsung phải mạnh dạn vứt bỏ quan niệm truyền thống trước nay trọng sản lượng, nhẹ chất lượng; nếu không, Samsung sẽ không thể tồn tại được trong thế kỷ XXI. Hàng không đạt tiêu chuẩn là một thứ khối u nguy hiểm, là kẻ địch của chúng ta, là căn nguyên của mọi thất bại trong kinh doanh. Samsung phải chuyển hướng phương thức sản xuất, phải làm ra các sản phẩm có giá trị cao, làm ra nhiều mặt hàng với số lượng mỗi serial không nhiều, phải làm hàng xịn”.

PV: Môi trường kinh doanh ở mỗi quốc gia mỗi khác. Vậy tấm gương và bài học của doanh nhân ở các nước khác có đem lại điều gì bổ ích cho người đọc Việt Nam?

Ông Nguyễn Cảnh Bình: Chắc chắn là có nhưng sẽ ở các mức độ khác nhau dù mọi doanh nhân thành công đều phải sở hữu những ý chí, nghị lực lớn lao. Thành công của các danh nhân Mỹ nhờ ở ý tưởng kinh doanh và môi trường, hệ sinh thái kinh doanh của họ giúp cho họ có thể vươn lên dẫn đầu. Còn bài học từ các quốc gia gần gũi chúng ta hơn như Hàn Quốc, Singapore, Malaysia, hay Nhật Bản hẳn giúp các bạn trẻ học được ý chí của con người có thể mang lại những gì...

Với tôi, tinh thần lao động chăm chỉ, kiên trì và ý chí lớn lao, vượt qua những khó khăn tất yếu sẽ xuất hiện là chìa khóa then chốt làm nên thành công ở Việt Nam, nhưng tri thức sẽ giúp họ thành công bền vững.

PV: Câu hỏi cuối dành cho ông Tuấn Quỳnh, một người dù thành công đến mấy thì vẫn sẽ có những người thành công hơn. Ông có bao giờ so sánh mình với ai đó để đặt ra mục tiêu phấn đấu?

Ông Nguyễn Tuấn Quỳnh: Tôi chưa bao giờ so sánh mình với ai khác. Tôi chỉ nỗ lực học hỏi, làm việc để mỗi ngày trôi qua đều có giá trị và đáng sống. Tôi muốn mình của ngày hôm nay phải vị tha, nhân hậu và trí tuệ hơn mình của ngày hôm qua.

Xin cảm ơn hai ông!

Đầu năm, nói chuyện vốn

Những ngày cuối năm, vấn đề thường được các doanh nhân trao đổi nhất là dự báo tình hình kinh doanh trong năm tới sẽ như thế nào? Và câu trả lời phổ biến vẫn là tình hình có lẽ sẽ xấu nhưng tinh thần doanh nhân thì tự tin hơn. Có lẽ vì đã trải qua những năm tháng đầy khốn khó thì bản năng sinh tồn của doanh nhân Việt đã được thử thách và trui rèn. Một thái độ sẵn sàng đối phó với những diễn biến có thể còn xấu hơn năm qua đã giúp người làm kinh doanh tự tin và bình tĩnh hơn.

Ngày cuối năm, tôi đến chúc Tết một vị lãnh đạo của UBND TP. HCM, ông cũng đặt câu hỏi về dự báo tình hình kinh doanh trong năm tới. Cuối cùng, ông chúc là doanh nhân nào bị quan sẽ dự báo sai và tình hình kinh tế sẽ khả quan hơn trong năm mới. Lý luận của ông là khi mà mọi người đã sẵn sàng cho một kịch bản xấu và có những giải pháp cho nó thì khó khăn sẽ được khắc phục, trở ngại sẽ được vượt qua và vì vậy, tình hình chung sẽ tốt hơn!

Bài toán có lẽ là khó nhất cho doanh nghiệp, đặc biệt là dân doanh hiện nay là vốn. Hơn 97% doanh nghiệp Việt Nam là doanh nghiệp vừa và nhỏ, trong đó có đến 91% là nhỏ và siêu nhỏ. Theo khảo sát chỉ có 20% số doanh nghiệp này tiếp cận được với nguồn vốn ngân hàng. Một trong những ngân hàng lớn nhất của Việt Nam là Vietcombank thì cũng chỉ dành 8-10% vốn tín dụng của mình cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Theo thống kê của Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ Hà Nội thì các trở ngại mà doanh nghiệp không thể vay vốn ngân hàng là: 77% do tài sản thế chấp; 60% do phương án kinh doanh; 50% do thủ tục hành chính và 45% do lãi suất! Trong khi đó, các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam cùng với 133.000 hợp tác xã và 3 triệu hộ kinh doanh cá thể đang đóng góp đến 60% GDP, đóng góp 40% ngân sách, 40% hàng hóa tiêu dùng và xuất khẩu cũng như giải quyết 50% lao động của xã hội. Hằng năm, các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã tạo ra khoảng 1 triệu việc làm mới!

Theo tính toán, hằng năm các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đang trả lãi cho ngân hàng khoảng 221 nghìn tỷ đồng, trong khi lợi nhuận sau thuế của họ chỉ khoảng 75 ngàn tỷ đồng, tức là tiền lãi ngân hàng gấp 3 lần lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp. Hay nói một cách nôm na, các doanh nghiệp đang ẽ cổ “nuôi” ngân hàng với mức lãi suất cho vay trong năm 2011

không thấp hơn 20% và được xem là một trong những mức lãi suất cao nhất thế giới!

Chúng ta cũng có những nghịch lý rất đặc thù Việt Nam. Đó là, các ngân hàng nông thôn sau khi nâng cấp trở thành ngân hàng đô thị thì không chú trọng phục vụ cho các doanh nghiệp nhỏ và hộ nông dân. Trong khi 80% trong tổng số 3.000 ngân hàng ở Mỹ, chỉ phục vụ cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tại một số nước Bắc Á, mô hình ngân hàng, tổ chức tài chính chuyên cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ rất thành công. Họ nhận được sự hỗ trợ của chính phủ về thuế, về tỷ lệ dự trữ bắt buộc và một số ưu đãi khác để họ có thể làm tốt hoạt động tài trợ vốn cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Ví dụ như tại Nhật Bản có Công ty Tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ (JFC), là công ty nhà nước trực tiếp hỗ trợ cho cá nhân và doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ. Hàn Quốc có Công ty Quản lý Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SBC) được chính phủ thành lập từ năm 1979, đảm nhiệm việc cung cấp tài chính và các chương trình phi tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ... Quốc gia láng giềng Thái Lan có Ngân hàng Phát triển Doanh nghiệp vừa và nhỏ, với chức năng chính là hỗ trợ, tăng cường năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ...

Ở Việt Nam, chúng ta cũng có Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ nhưng có rất ít doanh nghiệp biết đến Quỹ này. Vấn đề của Việt Nam là cái gì thế giới có, Việt Nam cũng có. Tuy nhiên, chúng ta thiếu sự đầu tư chiều sâu để các định chế, tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp mà chính phủ lập ra thực sự hữu ích và đạt được hiệu quả cao nhất.

Hiện nay, có đến 31% công ty niêm yết trên sàn HOSE và trên 50% trên sàn HNX đang giao dịch dưới mệnh giá thì thị trường chứng khoán lúc này không còn là một kênh huy động vốn khả thi nữa. Năm 2014, theo kế hoạch tổng đầu tư toàn xã hội sẽ tiếp tục giảm, nếu so sánh với năm 2011 là 38,9% GDP thì năm nay dự báo chỉ khoảng 30% GDP; tăng trưởng tín dụng ngân hàng cũng sẽ bị siết chặt thì rõ ràng, sẽ rất khó khăn cho doanh nghiệp vừa và nhỏ khi mong chờ vào nguồn vốn ngân hàng.

Trong khi chờ đợi nền kinh tế và đặc biệt là hệ thống ngân hàng được tái cấu trúc, các tổ chức, định chế Nhà nước hỗ trợ doanh nghiệp hoạt động thực chất và hiệu quả thiết thực hơn, thì chắc chắn các doanh nghiệp sẽ không ngồi yên. Địa chỉ đầu tiên mà doanh nghiệp tìm đến vẫn sẽ là ngân hàng. Để có thể vay vốn được, doanh nghiệp cần tự hoàn thiện chính mình,

hoàn thiện cơ cấu tổ chức, minh bạch các hoạt động kinh doanh và sổ sách kế toán, để xác lập các căn cứ đáng tin cậy cho ngân hàng thẩm định và cho vay. Bên cạnh đó, việc huy động vốn từ các cổ đông, nhân viên, đối tác cũng cần được xem xét. Đây có lẽ là một kênh huy động vốn khả thi nhất cho doanh nghiệp hiện nay. Theo Bộ Kế hoạch Đầu tư, trong thời gian sắp tới, có thể sẽ ra đời Quỹ hỗ trợ tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ với số vốn từ 3.000 đến 5.000 tỷ đồng. Số tiền này không lớn nhưng cũng là xuất phát ban đầu cần thiết cho chính sách hỗ trợ dài hơi hơn cho doanh nghiệp trong thời gian sắp tới.

Gần đây, tôi tiếp khá nhiều các quỹ đầu tư, nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là từ Mỹ, Bắc Á và Úc. Họ đều đánh giá đây là thời điểm tốt nhất để đầu tư vào các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp được quản trị tốt. Vì vậy, lúc này cũng là thời điểm thích hợp để doanh nghiệp vừa và nhỏ tìm kiếm các đối tác tốt, không chỉ là bổ sung, cơ cấu lại nguồn vốn mà còn là có thể hỗ trợ nhiều mặt cho doanh nghiệp!

Một mùa xuân mới lại về. Nhìn dòng người rồng rắn mua sắm Tết tại các siêu thị những ngày cuối năm vừa rồi, tôi vẫn có niềm tin to lớn vào sức mua của thị trường nội địa Việt Nam. Chúc tất cả các doanh nhân Việt luôn đủ sức khỏe, nhẫn nại, vững vàng, khéo léo và không ngừng đổi mới để lèo lái thành công doanh nghiệp của mình trong năm nay và những năm tiếp theo!

Doanh nhân: người học trò không bao giờ tốt nghiệp!

Tôi là doanh nhân và tôi yêu công việc của mình. Mỗi ngày trôi qua, tôi đều tự hỏi: Ngày hôm nay, mình đã học được điều gì? Có những điều hết sức giản đơn nhưng ngấm lại rất thấm thía. Doanh nhân lớn lên qua từng cuộc họp do mình chủ trì hoặc tham gia, qua những lần ngồi xét kỷ luật nhân viên hoặc những buổi café sáng với bậc đàn anh, đàn chị. Là doanh nhân cũng sẽ có nhiều lần “cấp cập” đến trường hoặc tham dự hội thảo. Đi học là cách làm mới mình tốt nhất! Vừa nghe diễn giả hoặc thầy, cô giáo trình bày vừa suy nghĩ ngay mình sẽ áp dụng điều vừa học vào công việc như thế nào. Có vài lần ngay sau buổi học, doanh nhân gọi điện thoại ngay về công ty, yêu cầu anh A, phòng B phải thực hiện chuyện này, chuyện kia là những điều vừa lĩnh hội được. Doanh nhân đi học không chỉ nhằm mục đích nâng cao kiến thức cho mình mà còn có suy nghĩ, học để về truyền đạt, chia sẻ lại với nhân viên!

Doanh nhân phải học cách chấp nhận cuộc sống. Cuộc sống vốn đa dạng, phức tạp và không công bằng. Những “lệ” không thành luật, những “thực tế khách quan”, những mảng màu tối sáng của xã hội là những chuyện mà doanh nhân đối diện hằng ngày và học cách chấp nhận nó. Có một câu nói rất hay mà doanh nhân đồng cảm “Cái gì thuộc về con người đều không xa lạ với tôi!”

Doanh nhân vì doanh nghiệp và vì mình, phải học cách thể hiện và khẳng định bản thân. Sự thể hiện này đôi khi cũng cần sự giúp sức của truyền thông nhưng vẫn trên nền tảng là trí tuệ, năng lực và trái tim của người làm kinh doanh. Những hào quang giả hiệu, những trò lố lăng gây shock, những hư danh luôn chấp chới bay xung quanh. Doanh nhân phải tỉnh táo lắm mới không để vướng vào và để thương hiệu cá nhân của mình thật sự có giá trị và phù hợp với phong cách sống mà mình đã chọn.

Là doanh nhân tức là phải học cách quản trị gia đình một cách tốt nhất. Những cuộc chiêu đãi, những chuyến công tác xa luôn bắt người doanh nhân ra khỏi tổ ấm của mình. Doanh nhân phải học cách bù đắp tình yêu thương cho con, luôn cho thấy mình hiện diện bên con trong khi đi công tác xa nhà. Là doanh nhân tức là thường xuyên hôn con khi con đã ngủ say vì mình về

nhà muợn; là mua cho con bao thứ đồ chơi hiện đại đắt tiền như là sự chuộc lỗi; là luôn nói “Yes” trước gần hết những yêu cầu của con! Là doanh nhân với những mối quan hệ trong gia đình, luôn phải đứng trước sự kỳ vọng và mong mỏi của người thân. Doanh nhân mặc nhiên được xem là người nhiều tiền, thành đạt nên có trách nhiệm vật chất với những người thân trong gia đình là đương nhiên dẫu đôi khi doanh nhân không có nổi một triệu đồng trong ví và sắp đến ngày đáo hạn ngân hàng nhưng chưa biết xoay sở ra sao!

Doanh nhân tức là phải học cách làm việc, sống chung với những người ghét mình. Trong doanh nghiệp và các mối quan hệ bên ngoài, chắc chắn doanh nhân bị vài người ghét, nhất là nhân viên dưới quyền. Nhưng doanh nhân không có lựa chọn nào khác ngoài việc hiểu, chấp nhận và sống chung với sự ghen ghét đó. Doanh nhân bản lĩnh sẽ nhìn thấy điều tốt đẹp, thể mạnh của người ghét mình để sử dụng hoặc cộng tác mà bỏ qua những hiềm khích, thị phi.

Là doanh nhân tức là phải học cách sống chung với stress. Stress đến từ bốn phương tám hướng, từ cạnh tranh khốc liệt của thị trường, từ sự yếu kém của nhân viên, từ vài chính sách vĩ mô chưa phù hợp, từ sự bất bình đẳng trong kinh doanh, từ áp lực vốn vay và cả từ sự không êm ấm trong gia đình. Chưa kể đến, làm doanh nhân tức là chấp nhận sống với những giây phút cô đơn. Cô đơn trong các quyết định quan trọng mà không thể chia sẻ với ai như đề bạt, kỷ luật cán bộ; quyết định thực hiện những thương vụ có rủi ro cao và những quyết định có gắn với chữ “Không”! Với các áp lực như vậy, doanh nhân vẫn phải cười nói, vẫn phải mạnh mẽ để nhân viên vững lòng, vẫn phải dịu dàng với con để con luôn trong sáng, thơ ngây. Mà cảm dỗ xung quanh doanh nhân nhiều lắm. Những cuộc nhậu li bì bên chiến hữu, những trận “tỷ thí” đỏ đen là cách mà không ít doanh nhân xả stress bên cạnh những người khác chọn cách chơi thể thao, đọc sách, đi du lịch, tập yoga để vượt qua áp lực công việc! Và những chuyến công tác nếu có dư dả chút ít thời gian cũng sẽ là những chuyến đi du lịch thú vị, giúp doanh nhân giải tỏa bao áp lực.

Là doanh nhân, đặc biệt là nam doanh nhân ngoài tiệc tùng triền miên còn phải học cách “nhậu bị động”! Có rất nhiều lần tự hứa với lòng là hôm nay “nghỉ nhậu” nhưng vì mối quan hệ, vì nể nang, vì chuyện làm ăn, đành “bấm bụng” đến nhà hàng. Và một khi đã uống vào rồi thì rất khó mà dừng lại. Sức khỏe vì vậy mà cũng lụi tàn đi. Ông Chu Dung Cơ có một câu nói rất hay đại ý là: *“Tiền bạc rồi sẽ là của con, địa vị là tạm thời, vẻ vang là*

quá khứ, sức khỏe là của mình.” Hơn ai hết doanh nhân nhận thức rất rõ điều này. Doanh nhân bây giờ cũng phải học cách “quản trị bản thân” mà quan trọng nhất là quản trị sức khỏe của mình. Từ golf, tennis, cầu lông đến bơi lội, đá bóng, đi bộ... rồi những lần khám bệnh định kỳ 6 tháng, 1 năm là cách mà nhiều doanh nhân đang thực hiện. Doanh nhân rất cần bề ngoài nên sức khỏe kém, thần sắc không tốt, chắc chắn sẽ gây lo lắng cho mọi người!

Doanh nhân còn phải học cách yêu thương và chia sẻ với mọi người xung quanh nhất là những mảnh đời bất hạnh, thiếu may mắn. Sự sẻ chia đó có ý nghĩa nhất vẫn là dành cho những người công nhân, nhân viên còn nghèo khó trong doanh nghiệp của mình và sau đó lan rộng ra đến những người cần sẻ chia trong xã hội. Ngân sách dành cho hoạt động xã hội của mỗi doanh nghiệp là có hạn mà sự hiệu triệu sẻ chia thì lúc nào cũng có nên việc chọn lựa đối tượng, rồi “của cho không bằng cách cho” luôn làm doanh nhân đau đầu. Tôi biết, rất nhiều người đã phải sử dụng tiền túi của mình để làm công tác xã hội vì ngân sách doanh nghiệp không kham nổi!

Doanh nhân còn phải học cách yêu nước theo kiểu của mình. Không quá tự tôn dân tộc, không quá huyếch hoặc mình nhưng vẫn luôn tự hào là con Rồng cháu Tiên. Trong hoạt động giao thương quốc tế, trong những diễn đàn, hội nghị đa phương, doanh nhân vẫn phải thể hiện được sự chuyên nghiệp, sự năng động và trách nhiệm với màu cờ sắc áo của mình. Trong những lần nhìn lá cờ Việt Nam được vinh danh, bay phấp phới trên đấu trường quốc tế, doanh nhân cũng là những người rớt nước mắt đầu tiên. Phải so kè, cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài mỗi ngày, tinh thần tự hào dân tộc càng ngày càng được hun đúc trong tâm khảm của doanh nhân Việt.

Là doanh nhân tức là phải học hằng ngày rất nhiều điều từ công việc, khách hàng, đối tác, nhân viên và nhà trường, sách vở! Cho nên, tôi tâm niệm: doanh nhân là người học trò không bao giờ tốt nghiệp!

Động viên nhân viên: không chỉ là tiền!

Đã vào những tháng cuối năm, việc khen thưởng của công ty luôn là mối quan tâm hàng đầu của nhân viên và là nỗi đau đầu của các chủ doanh nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh khó khăn hiện nay. Tuy nhiên, các chủ doanh nghiệp đều nhận thức rất rõ là một trong những chính sách động viên nhân viên hiệu quả nhất chính là khen thưởng.

Tôi còn nhớ cách đây bốn năm, trên chuyến bay về từ Bắc Kinh sau khi nhận giải thưởng Top 500 nhà bán lẻ hàng đầu khu vực Châu Á Thái Bình Dương, tôi đã nghe CEO của một công ty bán lẻ hàng đầu Việt Nam chia sẻ về điều kiện để trở thành cửa hàng trưởng của công ty anh là: Đủ 18 tuổi, có bằng phổ thông trung học, biết cách chăm sóc khách hàng và quan trọng nhất là biết cách động viên nhân viên. Các vấn đề khác của cửa hàng như giá bán, quản lý hàng tồn kho, đặt hàng, chấm công... đã có công cụ ERP xử lý. Và chỉ sau hai năm từ ngày nói chuyện đó, công ty này đã có hơn 200 cửa hàng, phủ kín các tỉnh thành của Việt Nam với kết quả kinh doanh rất ấn tượng. Tôi rất tâm đắc với yêu cầu của người quản lý phải biết chăm sóc, động viên nhân viên. Điều này có thể nói là điểm yếu nhất của các công ty và các nhà quản lý Việt Nam. Tôi tìm hiểu và thấy rằng trong bảng mô tả công việc các chức danh quản lý hiện nay, gần như không công ty nào đề cập đến việc này. Với tôi, động viên nhân viên là yêu cầu bắt buộc và quan trọng nhất của người quản lý.

Khi những nỗ lực của nhân viên được ghi nhận và tương thưởng xứng đáng, họ sẽ cảm thấy thoải mái và hiệu quả làm việc được nâng cao. Chúng ta vinh danh những cố gắng, những kết quả tốt đẹp trong quá khứ để hướng tới những thành quả xuất sắc hơn trong tương lai. Bên cạnh đó, những nhân viên khác cũng có tấm gương tốt để phấn đấu và noi theo.

Có nhiều cách để động viên nhân viên. Đó có thể là lời động viên, chia sẻ khi nhân viên gặp khó khăn; khen ngợi công khai trước nhiều người khi nhân viên hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ; dành các chính sách ưu ái cho nhân viên như được tự do chọn giờ đi làm, làm việc ở nhà hoặc đi về sớm, đi làm trễ vào những ngày đặc biệt với cá nhân đó; các buổi ăn tối, hát karaoke cùng với nhau; gửi thiệp sinh nhật viết tay cho nhân viên... và quan trọng

nhất là việc khen thưởng định kỳ của công ty thông thường là dịp cuối năm.

Hiện nay, có rất nhiều công ty coi nhẹ hoặc không chú trọng đến công tác khen thưởng. Có công ty chỉ khen thưởng nhân viên cuối năm chỉ vài trăm ngàn cùng tờ giấy khen. Nhưng cũng có công ty thưởng nhân viên cuối năm với số tiền lớn. Theo một số nghiên cứu thì khen thưởng bằng tiền sẽ bị nhân viên quên đi nhanh chóng chỉ sau một vài tháng. Vì vậy, bên cạnh việc khen thưởng bằng tiền, chúng ta cần chú trọng đến những giá trị tinh thần khi vinh danh nhân viên.

Nhìn lại quá trình đi làm của mình, những thành tích mà tôi tự hào nhất luôn gắn liền với những bằng khen và các buổi vinh danh trân trọng. Tôi thật sự không nhớ những lúc như vậy mình đã được thưởng bao nhiêu tiền. Tôi luôn khoe các bằng khen trang trọng của mình với con, những người thân và đồng nghiệp. Và với tôi, tiền không phải là phần thưởng cao nhất dành cho một nhân viên xuất sắc mà cũng cần có sự ghi nhận về tinh thần mà bằng khen là cần thiết. Ngoài ra, cách trao phần thưởng, bằng vinh danh cho nhân viên cũng hết sức quan trọng vì tục ngữ Việt Nam đã có câu: của cho không bằng cách cho.

Vì vậy, trong dịp cuối năm này, đặc biệt là một năm khó khăn thì việc vinh danh những nhân viên xuất sắc là hết sức cần thiết. Tôi nghĩ là không chỉ là những giá trị vật chất bằng tiền mà chính những ghi nhận mang tính động viên tinh thần và sự trân trọng khi vinh danh sẽ luôn phát huy tác dụng tốt, giúp nhân viên nỗ lực làm việc và tạo động lực để những người khác noi theo. Là chủ doanh nghiệp, nhà quản lý, hãy luôn chứng tỏ cho các nhân viên hiểu rằng, họ được ghi nhận và đánh giá cao về những kết quả họ đóng góp cho công ty và sự thành công của doanh nghiệp phần lớn phụ thuộc vào nỗ lực của đội ngũ nhân viên.

Doanh nhân Việt Nam thời hội nhập

Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 của WTO. Thế giới ngày nay trở thành một làng toàn cầu với hơn 7 tỷ dân và hàng triệu doanh nghiệp thuộc nhiều quốc gia, dân tộc khác nhau. Và doanh nhân Việt Nam, bây giờ cũng trở thành doanh nhân “toàn cầu”. Họ bắt buộc phải có tầm nhìn và kỹ năng quản lý toàn cầu để lèo lái doanh nghiệp mình thắng tiến đến bến bờ thành công.

Ngày 10 tháng Mười một năm 2006, tôi trình bày phần phát biểu của mình về tình hình kinh tế Việt Nam và hoạt động của doanh nhân Việt Nam tại một hội nghị doanh nhân trẻ quốc tế. Tất cả bạn bè các nước đều biết Việt Nam vừa trở thành thành viên WTO nên đã vui vẻ chúc mừng. Tuy nhiên, cũng không ít người bạn đã chia sẻ với tôi những lo lắng cho doanh nhân Việt Nam khi hội nhập vào sân chơi toàn cầu. Tôi hiểu, một sân chơi mới, rộng hơn, to hơn, nhiều cơ hội hơn, đầy thách thức hơn đã mở ra cho dân tộc Việt Nam, cho cộng đồng doanh nhân Việt Nam.

Trên chuyến bay từ Seoul về lại TP. Hồ Chí Minh, tôi suy nghĩ về hình ảnh hợp tác và cạnh tranh trong thời đại toàn cầu hóa, giống như một cuộc chạy marathon. Doanh nhân Việt Nam vừa phải vượt qua chính mình, vừa phải cố gắng tiến nhanh về đích. Tôi lại nghĩ đến các bạn trẻ doanh nhân trẻ của mình, những người đang “chơi” chính trong sân chơi toàn cầu. Chúng tôi phải làm gì, học hỏi, tích lũy thêm kinh nghiệm gì... để có thể giữ vững và phát triển doanh nghiệp của mình, góp phần vào sự thành công của nền kinh tế Việt Nam và phát huy lòng tự hào dân tộc?

Rõ ràng, sân chơi đã rộng lớn hơn rất nhiều, doanh nhân Việt Nam sẽ phải hợp tác và cạnh tranh với những công ty mà có thể là những tập đoàn hàng đầu thế giới mà cũng có thể là vô danh, cách chúng ta nữa vòng trái đất. Câu tục ngữ “biết người biết ta, trăm trận trăm thắng” của ông cha là luôn luôn đúng, nhưng làm sao để “biết người” và “biết ta” cho thấu đáo, chính xác và khoa học?

Tôi biết, rất nhiều người đã tự hỏi là tại sao Việt Nam với “rừng vàng biển bạc”, có nhân dân cần cù nhưng chúng ta vẫn chưa thoát khỏi nghèo

nàn lạc hậu? Tất nhiên, có nhiều lý do, cả chủ quan lẫn khách quan. Nhưng theo tôi, có một lý do rất quan trọng và ngày càng trở nên quan trọng hơn từ khi chúng ta tiến hành mở cửa, tham gia WTO, tôi muốn nói đến một thực trạng là Việt Nam chưa có một cộng đồng doanh nhân chuyên nghiệp. Đánh giá chung về đội ngũ hơn 500 ngàn doanh nhân Việt Nam hiện nay, có thể thấy rằng đa số là còn hạn chế về trình độ văn hóa, kiến thức và kỹ năng quản lý. Số liệu điều tra mới đây của Bộ Kế hoạch Đầu tư trên 63.000 doanh nghiệp ở 36 tỉnh thành cho thấy: Số chủ doanh nghiệp Việt Nam có trình độ đại học trở lên chiếm 40,81%, cao đẳng 3,56%, trung học chuyên nghiệp 12,33% và 43,3% chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ trung học phổ thông trở xuống. Tôi hiểu rằng, nhận thức và năng lực điều hành doanh nghiệp không nhất thiết chỉ dựa vào sự đào tạo trong trường lớp, nhưng việc hạn chế về trình độ của các doanh nhân đang là một khó khăn lớn của doanh nghiệp trong quá trình cạnh tranh và hội nhập.

Một điểm yếu nữa của doanh nhân Việt Nam là khả năng sử dụng ngoại ngữ, ứng dụng công nghệ thông tin và đặc biệt là ít đọc sách, ít tham gia học hỏi từ các khóa huấn luyện và không có thói quen sử dụng tư vấn chuyên ngành. Có một bài báo trên mạng internet nhận xét khá xác đáng là: phần lớn các doanh nhân Việt Nam rất ít giành thời gian của mình cho gia đình và đặc biệt là để vui chơi với các con ở lứa tuổi cần sự chăm sóc và tình thương của cả bố lẫn mẹ. Trong lúc đó, ngoài công việc tại cơ quan, họ đã giành quá nhiều thời giờ cho các hoạt động giao tế, vui chơi với bạn bè. Kinh nghiệm ở nước ngoài cho thấy những doanh nhân thành công lớn là những người biết phân bổ quỹ thời gian hợp lý. Sự phân bổ quỹ thời gian thiếu cân đối dễ dẫn đến sự xáo xáo trong gia đình, ảnh hưởng rất lớn đến việc học tập và tuổi thơ của con cái cũng như sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Tôi đã giật mình khi đọc những lời nhận xét này vì nó hoàn toàn đúng với chính bản thân mình. Tôi ngẫm lại và phải xấu hổ thừa nhận rằng thời gian tôi ngồi trên các chuyến bay, dạo gần đây còn nhiều hơn cả thời gian cùng học bài, hoặc chơi với hai cô “công chúa” của mình.

Một điểm yếu nữa của doanh nhân Việt Nam, theo tôi đó là phần lớn các doanh nhân chúng ta chưa có lịch làm việc khoa học như các đồng nghiệp ở nước ngoài. Lịch làm việc của doanh nhân Việt Nam chưa phản ánh các chương trình ưu tiên và trọng điểm, chưa dành nhiều thời gian để tham dự các buổi hội thảo trong nước hoặc quốc tế, hoặc họp với các chuyên gia tư vấn để thảo luận các vấn đề phát triển công ty mang tính chiến lược mà vẫn mang tính bị động, nhằm giải quyết các vấn đề hằng ngày. Trong đa

số doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, chủ doanh nghiệp phải làm quá nhiều việc nhưng hầu hết lại không phải việc của mình. Một điều kiện mang tính đặc thù là đại đa số doanh nghiệp Việt Nam đang ở quy mô vừa và nhỏ, chưa có sự tách biệt rõ ràng về quyền sở hữu và quyền quản lý nên chủ doanh nghiệp vừa là người sở hữu vừa là người quản trị, điều hành.

Vì vậy, ngoài kiêm nhiệm nhiều chức năng và phải ôm đồm quá nhiều việc, họ cũng chưa có điều kiện, thời gian để trang bị kiến thức đầy đủ về lĩnh vực này. Mặt khác, để trở thành một nhà quản trị, điều hành giỏi, ngoài chuyện được học hành, đào tạo bài bản, còn có những yêu cầu thuộc về tố chất bẩm sinh. Một cuộc khảo sát khác mới đây cũng cho thấy chỉ có 42% doanh nhân Việt Nam cho biết công ty của mình đã có “lập kế hoạch chi tiết và cụ thể” cho năm tới, trong khi 41% nói là chỉ xây dựng “kế hoạch tổng quát”, và 15% không lập kế hoạch. Có đến 88% doanh nghiệp có tầm nhìn và chiến lược kinh doanh bình thường và yếu!

Nếu đã “biết mình” với những mặt còn yếu và tồn tại thì doanh nhân Việt Nam cần phải xây dựng cho mình những phẩm chất nào để có thể tồn tại và phát triển trong thời đại toàn cầu hóa này? Sau khi cuốn *Thế giới phẳng* được xuất bản và nhất là sau khi Việt Nam trở thành thành viên WTO, đã có nhiều đúc kết về những phẩm chất, kỹ năng cần có, đối với doanh nhân Việt Nam trong quá trình toàn cầu hóa. Tôi đã đọc rất nhiều bài viết về vấn đề này và nhận thấy là doanh nhân Việt Nam vẫn có rất nhiều cơ hội để nâng cao trình độ, năng lực của bản thân, gia tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp để thành công.

Theo đánh giá của tôi, một trong những phẩm chất cần thiết của doanh nhân trong thời đại toàn cầu hóa, chính là khả năng tư duy và tầm nhìn toàn cầu. Gia nhập sân chơi toàn cầu, yêu cầu đầu tiên đối với các doanh nghiệp là chủ động tìm hiểu luật chơi, nghiên cứu kỹ những thỏa thuận, hiệp ước mà Việt Nam ký với các nước, để hiểu rõ những thuận lợi và khó khăn, sắp xếp lại sản xuất và kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh. Ra biển lớn rất cần biết rõ quy luật của thời tiết; các doanh nghiệp nên chú trọng hơn nữa việc nắm bắt thông tin về những biến động trên thị trường thế giới. Tư duy và tầm nhìn toàn cầu giúp cho doanh nhân có hiểu biết sâu sắc về thị trường hàng hóa, dịch vụ mà mình đang kinh doanh, thấu hiểu rõ “chuỗi giá trị toàn cầu” và định hướng được vị trí tốt nhất trong chuỗi giá trị mà mình muốn nhắm tới. Khi tham gia sân chơi toàn cầu và kinh doanh trong “thế giới phẳng”, các doanh nghiệp phải vượt qua chính mình, phải hiểu biết và thành

thạo “luật chơi” mới, biết liên kết với đối tác đáng tin cậy trên toàn cầu. Vì vậy, văn hóa doanh nghiệp của người Việt Nam cần phải thay đổi theo hướng sẵn sàng liên kết, hợp tác để đôi bên cùng có lợi thay vì chỉ nghĩ đến quyền lợi của chính bản thân mình.

Bên cạnh việc xây dựng cho mình một “tâm nhìn và tư duy toàn cầu”, doanh nhân Việt Nam cần học hỏi và tạo cho mình “kỹ năng quản lý toàn cầu”. Xuất phát từ đặc điểm của nền kinh tế Việt Nam, phần lớn các doanh nhân đã không được đào tạo bài bản về khoa học quản lý. Cho nên, kỹ năng quản lý toàn cầu tức là áp dụng những phương thức quản lý tiên tiến, tổ chức sản xuất kinh doanh hiệu quả, khoa học, am hiểu pháp luật, thông lệ kinh doanh quốc tế và ứng dụng khoa học, công nghệ, đẩy mạnh nghiên cứu triển khai trong tất cả các khâu của quá trình kinh doanh... sẽ nâng tầm doanh nhân và doanh nghiệp, giúp cho hàng hóa và dịch vụ “made in Vietnam” có chỗ đứng vững chắc trên thị trường.

Ngoài hai tố chất nêu trên, doanh nhân Việt Nam cũng phải hội tụ những tố chất cần thiết khác như chỉ số EQ, nhạy cảm, khả năng tư duy chiến lược, tính cách nhanh nhạy và có uy lực của người chỉ huy. Đặc biệt, họ phải có đầy đủ sức khỏe để “chiến đấu” bền bỉ, chịu đựng được áp lực và thách thức.

Tôi rất may mắn được sinh hoạt, sống và cộng tác với cộng đồng doanh nhân trẻ ở TP. Hồ Chí Minh và quốc tế. Tôi cảm nhận được sự nỗ lực của bản thân và của các doanh nhân trẻ khác trong bối cảnh toàn cầu hóa này. Tôi có một niềm tin mạnh mẽ rằng, doanh nhân Việt Nam, đặc biệt là những doanh nhân trẻ đang mang trên vai một sứ mạng lịch sử, là “những chiến sĩ trong thời bình”, sẽ thành công trong “thế giới phẳng”, sẽ sáng tạo ra ngày càng nhiều những sản phẩm tri thức mang trí tuệ Việt, những hàng hóa mang thương hiệu Việt đầy sức cạnh tranh, khẳng định được tên tuổi của mình trên cả thị trường trong nước và thế giới!

Tản mạn về phá sản

1. Từ cuối năm ngoái, thông tin không mấy sáng sủa do VCCI công bố về các doanh nghiệp giải thể, phá sản, “biến mất” hoặc chết lâm sàng và có thể lên đến 10% số doanh nghiệp hiện có đã gây một cú shock đối với nền kinh tế. Làm kinh doanh trong thời điểm khủng hoảng kinh tế, thị trường bị co hẹp, van tín dụng ngân hàng bị khóa chặt, công nợ khó đòi tăng cao và hàng tồn kho ứ đọng... thì việc đóng cửa, phá sản hay sáp nhập cũng là điều hết sức bình thường. Thế mới biết, làm chủ doanh nghiệp không chỉ là đi xe đẹp, ở nhà cao, du hí nước ngoài, được ra lệnh, được kính trọng mà còn khôn khéo với việc bán hàng, thu nợ, trả lương cho nhân viên và đóng thuế. Trầm cảm, stress, mất ngủ, bạc tóc, đau nhức toàn thân cũng là điều hết sức bình thường. Cạnh tranh, thị trường, kinh doanh vốn khắc nghiệt và đào thải là tất yếu.

2. Năm 1991, khi còn là một cậu sinh viên năm thứ hai Đại học Kinh tế Hồ Chí Minh, tôi đã bắt đầu nghiên cứu về luật phá sản. Tôi tìm đọc các tài liệu trong Thư viện Khoa học tổng hợp Hồ Chí Minh, cũng như nghiên cứu Luật phá sản doanh nghiệp quốc doanh của Trung Quốc. Tôi đã khá ngạc nhiên về tính nhân bản của Luật phá sản. Với suy nghĩ non nớt lúc đó, tôi đã cho là nếu như để doanh nghiệp phá sản, không trả được nợ thì người chủ phải đi tù. Trong khi đó, Luật phá sản các nước lại cho phép chủ doanh nghiệp được thương lượng với các chủ nợ, được hỗ trợ, tạo điều kiện để gầy dựng lại hoạt động kinh doanh và chỉ khi nào đã cố gắng hết sức mà vẫn không thể vực dậy, doanh nghiệp mới được phát mãi, phá sản và người chủ sẽ bị cấm không được lập một doanh nghiệp mới trong một thời gian. Sau này, tôi nhận thức sâu sắc là kinh doanh luôn đối diện với rủi ro. Nên chuyện thành bại cũng là lẽ thường. Không chỉ có những doanh nghiệp vừa và nhỏ mới bị phá sản. Các công ty đa quốc gia lừng lẫy một thời vẫn nộp đơn phá sản như trường hợp của Kodak, General Motors...

3. Qua 18 năm làm kinh doanh, tôi đã trực tiếp tham gia hoặc tư vấn cho nhiều thương vụ mua bán công ty. Riêng trong năm 2011 là hai thương vụ sáp nhập và một thương vụ bán đứt công ty cho một đối tác và họ sử dụng tài sản công ty vào một mục đích kinh doanh khác. Vụ sáp nhập đầu tiên là giữa hai nhà phân phối lớn tại TP. Hồ Chí Minh của một nhãn hiệu có uy tín. Trước đây, họ là đối thủ cạnh tranh quyết liệt của nhau. Mặc dù, trong các hội nghị, họp mặt, họ vẫn gặp nhau, tay bắt mặt mừng, thống nhất với nhau

về chuyện này, chuyện kia nhưng lập tức ngay sau đó là những chiêu thức cạnh tranh khốc liệt, đúng nghĩa với câu thành ngữ: thương trường là chiến trường! Một nhà phân phối vì lý do cá nhân muốn rút lui khỏi thị trường và nhiều người lăm le muốn nhảy vào mua lại. Tôi đã tư vấn cho nhà phân phối còn lại mạnh dạn đàm phán mua lại, sáp nhập hai công ty với nhau để giảm chi phí và tăng sản lượng kinh doanh, tăng “tiếng nói” trên thị trường. Vụ sáp nhập thành công và hiện nay, công việc kinh doanh của họ rất tốt! Người bán thì cũng khá hài lòng với mức giá cao hợp lý cũng như nhân viên của mình vẫn đảm bảo được việc làm với thu nhập tốt hơn.

4. Trong năm 2011, tôi cùng Hội đồng quản trị đã xin ý kiến cổ đông để bán một công ty chế biến gỗ xuất khẩu. Công ty đã hoạt động được tám năm và thị trường chính là xuất khẩu đồ gỗ cho các siêu thị ở Anh, Hàn Quốc thông qua các công ty thương mại Đài Loan, Hongkong. Do không có thương hiệu riêng và thị trường xuất khẩu rất bấp bênh, đặc biệt là khi nền kinh tế thế giới bị khủng hoảng nên công ty thường xuyên bị thiếu đơn hàng. Để đảm bảo có việc làm cho công nhân, công ty phải “quor quào” các đơn hàng có trên thị trường với mức giá không có lời. Các đơn hàng lạ thì tỷ lệ phế phẩm lại cao, càng sản xuất thì càng bị lỗ. Vì vậy, tôi đã đề xuất bán lại công ty này. Có cổ đông sáng lập của công ty, là những người đầu tiên gây dựng nên xí nghiệp gỗ đã rất buồn lòng và chất vấn tôi gay gắt. Tại sao lại bán xí nghiệp gỗ khi đó là xương máu của một thể hệ cô chú đi trước? Tại sao các công ty chế biến gỗ khác vẫn tồn tại và phát triển mà mình lại đi bán, v.v...? Tôi đã giải trình đầy đủ bằng những số liệu và thực trạng hoạt động, hiệu quả của xí nghiệp gỗ và sau đó, đã nhận được sự đồng thuận của cổ đông. Rõ ràng, tâm lý coi việc bán doanh nghiệp hay sáp nhập là một sự thất bại đang rất phổ biến trong nhận thức của nhiều người.

5. Một vấn đề nữa đó là tinh thần của nhân viên, đặc biệt là các cán bộ chủ chốt của những doanh nghiệp bị sáp nhập. Tâm lý lo lắng, sợ mất việc làm, sợ không được trọng dụng là phổ biến. Mặc dù, ai cũng hiểu rằng, những người mua lại công ty đều mong muốn đây là một khoản đầu tư có hiệu quả và cũng không thể tìm đâu ra những nhân viên tốt hơn những nhân viên hiện hữu. Tôi đã chia sẻ với những nhân viên của mình là phải hết sức tự tin. Mỗi chúng ta đều có những giá trị nhất định, đều có thể làm xuất sắc công việc được giao và sẽ làm việc ở những công ty nào mà chúng ta thấy phù hợp. Chúng ta có quyền chọn lựa “Chúa tốt để phò”. Và giai đoạn sáp nhập là thời điểm mà chúng tôi đánh giá tốt nhất bản lĩnh của nhân viên. Những người tự tin, bình tĩnh và vẫn làm tốt các công việc của mình trong

giai đoạn sáp nhập là những người xuất sắc và thường sẽ tiếp tục được trọng dụng dưới “triều đại mới!”

6. Thông tin đồn đại trên thị trường trong những vụ sáp nhập cũng là vấn đề đau đầu. Tôi có khá nhiều kinh nghiệm “xương máu” về vấn đề này. Tôi đã tham gia một cuộc đàm phán để bán lại một công ty A do tôi điều hành cho một công ty lớn hơn trong ngành là B. Lãnh đạo cao cấp hai bên đã cam kết giữ bí mật thông tin và ký thỏa thuận bảo mật. Vậy mà, một giờ sau cuộc đàm phán, thông tin đã xuất hiện trên thị trường. Ngày sau, nhân viên kinh doanh của công ty B đã đến khách hàng của công ty A để thông báo việc công ty mình sẽ mua lại trong khi tiến trình đàm phán chỉ vừa bắt đầu và chưa có điều gì cụ thể hết. Thị trường náo loạn, khách hàng gọi cho tôi liên tục. Tôi cũng không thể trách lãnh đạo công ty B được vì thị trường cạnh tranh quá khốc liệt. Cuối cùng, vì một số lý do khác nữa, chúng tôi đã dừng lại việc đàm phán bán công ty A và phải thông tin công khai cho khách hàng của mình!

7. Phá sản, giải thể, sáp nhập sẽ là những từ phổ biến trong những ngày sắp tới. Theo thống kê thì 70% các doanh nghiệp mới thành lập tồn tại không quá ba năm. Với môi trường kinh doanh nhiều biến động, chính sách vĩ mô thay đổi nhanh và không ổn định, nhất quán, việc kinh doanh càng ngày càng khó khăn, rủi ro thất bại là rất cao. Vì vậy, bên cạnh những câu chuyện thành công, cũng rất cần chia sẻ những thông tin, câu chuyện về thất bại cho cộng đồng, đặc biệt là các bạn trẻ, đang hăm hở bước vào con đường kinh doanh. Bên cạnh đó, Luật phá sản cũng cần được xem xét, điều chỉnh cho phù hợp để những doanh nghiệp không thành công, có thể được “chết” theo đúng luật, các quan hệ nghĩa vụ, trách nhiệm được giải quyết dứt điểm. Qua đó, cái nhìn của xã hội với những doanh nhân “phá sản” cũng thân thiện và chia sẻ hơn!

Tất niên!

Những ngày giáp Tết, tôi vất vả với các buổi tiệc tất niên. Chỗ nào cũng tình nghĩa hết. Một buổi tối, chạy 2, 3 sô là bình thường. Chúc mừng, cúng ly, hát hò liên tục đến mức khàn tiếng và hăm hấp sốt!

Có những tiệc tất niên sang trọng, uống Ballentine, có ca sĩ nổi tiếng hát giúp vui và cũng có những bữa tất niên đạm bạc, chỉ là một bữa cơm trưa để tiễn công nhân về quê ăn Tết! Những buổi tất niên, dù sang dù hèn vẫn thấm đượm tình đồng nghiệp!

Tiệc tất niên là một dịp để tôi chia sẻ và lắng nghe tâm sự của nhân viên. Khi mà không khí buổi tiệc thân mật, khoảng cách giữa sếp và lính như gần lại, người ta dễ mở lòng hơn. Có những người, đôi khi cả năm tôi chỉ gặp một lần vào dịp này. Qua các cuộc trò chuyện, tôi nhận ra rằng, nhân viên để ý sếp rất kỹ. Những bài báo tôi viết, những lần tôi xuất hiện trên truyền hình... được các bạn nhân viên nhắc với sự ngưỡng mộ. Còn bản thân tôi thì ngưỡng chín người khi nghe như vậy!

Không những thế, những lời nói tại bàn tiệc, dù là lúc tôi đã ngà ngà say cũng được nhân viên ghi nhận và chú ý. Sau buổi tiệc, một chị trưởng phòng gặp tôi và nói: Chị rất thích cách tôi cư xử trong tiệc tất niên hôm qua, đó là khi tôi nói với một bạn nhân viên khi bạn này gọi tôi là sếp: “Hãy gọi anh là anh thôi!” Tôi có nhớ mang máng chuyện này nhưng không ngờ những lời mình nói, tưởng vô thưởng vô phạt lại bị cấp dưới để ý như vậy. Hoặc là chỉ cần nhìn thấy tôi suy tư, có bạn nhân viên đã cầm ly bia đến mời và hỏi: “Sao nhìn anh buồn vậy?” Lại phải cười, nói, reo hò để không khí tiệc tất niên luôn sôi động, để những người đồng nghiệp thân yêu cảm nhận trọn vẹn tình cảm ấm áp của một gia đình thứ hai!

Tiệc tất niên cũng là dịp để mọi người tổng kết lại một năm trong không khí nhẹ nhàng, vui vẻ. Nhờ vậy mà những nhận xét, đánh giá cũng chân thành và tích cực hơn. Có lẽ đây cũng là dịp tốt nhất để góp ý và giải bày. Với tâm lý còn những gì uẩn khuất trong lòng thì nói ra để năm sau bắt đầu bằng những niềm vui, sự hợp tác tích cực, tôi cũng đã nhận được rất nhiều đánh giá, chia sẻ của nhân viên với bản thân mình. Tôi tâm niệm là đã làm quản lý phải là một người ”đàn anh“ thật sự. Phải bao dung, phải thông cảm, biết cách đứng đằng sau nhân viên và phải dám chịu trách nhiệm. Vì

vậy, tiệc tất niên cũng là nơi thể hiện sự ”đàn anh“ của mình. Những sai sót, lỗi lầm của nhân viên trong năm vừa qua, sẽ được góp ý nhẹ nhàng với thiện ý mong muốn nhân viên mình sẽ tốt hơn, hoàn thiện hơn! Tôi lớn lên, trưởng thành cũng nhờ những lần như vậy!

Tiệc tất niên cũng là nơi để nói lên lời cảm ơn. Có nhiều nhân viên đã làm việc xuất sắc trong suốt năm qua nhưng tôi chưa khen ngợi họ bao giờ. Có thể là ít có cơ hội gặp gỡ riêng hoặc tâm lý đợi đến cuối năm, mới đánh giá kết quả làm việc một lần nên tại tiệc tất niên, tôi luôn động viên khen ngợi những đồng nghiệp xuất sắc. Tôi hiểu cái siết chặt tay, lời động viên, khen ngợi luôn là những động lực mạnh mẽ để mọi người nỗ lực và phấn đấu hơn nữa trong tương lai. Chợt nhận ra rằng, sao mình tiết kiệm lời khen ngợi trong năm quá vậy! Một lần khen ngợi vào dịp tất niên là quá ít!

Tiệc tất niên cũng là dịp để nhìn về tương lai. Khi sống trong không khí tập thể gắn bó, đoàn kết, các mục tiêu, kế hoạch của năm sau dường như không còn là quá khó để đạt được. Rất nhiều sáng kiến, đề xuất thiết thực được đưa ra trong những bữa tiệc như vậy. Dường như, bứt ra khỏi văn phòng với những áp lực triền miên, sức sáng tạo của con người được phát huy?

Cuối năm không chỉ dự tiệc tất niên ở công ty của mình mà còn được công ty bạn bè, đối tác mời. Chỗ nào cũng tình nghĩa. Đã đi chỗ này rồi mà không dự chỗ khác thì thể nào cũng bị trách móc. Vậy là phải ráng sắp xếp để đi dự đầy đủ nhất có thể được. Vào tiệc, cứ ngồi nhấp nhòm để khai mạc tiệc xong, ăn 2, 3 món đầu là chạy qua chỗ khác. Tần suất chạy sô còn hơn ca sĩ ngôi sao. Nếu các nơi tổ chức tất niên gần nhau thì còn đỡ. Không may, ở hai đầu thành phố thì chỉ có thể đi xe ôm vì ô tô thì kẹt cứng.

Có tiệc tất niên, không chỉ có nhân viên mà còn có sự tham dự của người thân trong gia đình. Nhìn những bé bụ bẫm trong khi nhân viên mình thì gầy còm, hiểu thêm về trách nhiệm và sự giỏi giang của nhân viên. Nhớ lại món tiền thưởng mà mình sắp trao, chạnh lòng vì thấy nó ít ỏi quá so với vật giá leo thang cũng như gánh nặng trong việc chăm lo con cái của nhân viên. Lại ngậm ngùi!

Tất niên nhiều nghĩa là ăn nhiều, uống nhiều, là không tập thể dục, là tăng cân, là thiếu ngủ, là bệnh tật. Dẫu biết rất rõ như vậy nhưng không tránh được. Một ông anh khuyên là phải biết nói ”Không”, bỏ tất niên mà về chơi

với con. Nói thì dễ nhưng làm sao khó quá. Nếu như ai đã từng chứng kiến sự mong đợi của nhân viên khi có mặt sếp dự tất niên thì sẽ thông cảm và chia sẻ được! Cũng may, mỗi năm chỉ có một lần Tết để mà tất niên!

Lại hát nghêu ngao: “Tết nhất làm chi, ai bày, tết nhất làm chi...”

Hạnh phúc của doanh nhân

Ngày cuối năm mà lịch họp vẫn dày đặc. Cố gắng đi làm sớm, đến quán café quen, ăn sáng một mình và dành cho bản thân những phút giây tĩnh lặng. Chợt nhớ vừa rồi, khi tham gia giảng dạy cho 40 bạn sinh viên xuất sắc nhất của Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, mình đã yêu cầu các em phải dành ít nhất là 5 phút mỗi ngày để suy nghĩ về bản thân. Các em rất tâm đắc, ghi chép cẩn thận nhưng mình thì đã không thực hiện được! Mới thấy, thời gian mình dành cho bản thân ít ỏi quá!

Nhịp sống hối hả, những cuộc họp triền miên, những chuyến công tác trong và ngoài nước liên tục, ăn uống thất thường, rượu bia vô độ đã làm mình già và yếu đi thấy rõ. Gần đây, lại không duy trì được việc chơi tennis đều đặn, cơ thể trở nên nặng nề. Lần khám sức khỏe định kỳ sắp tới, chắc chắn là sẽ phải uống thuốc. Nhớ lần vừa rồi tại Thâm Quyển, một ông bác sĩ theo trường phái Tây Tạng, đoán bệnh qua vân tay, đã phán chắc nịch là: Anh bị mỡ trong máu, cholesterol cao, thận yếu... phải mua ngay thuốc của chúng tôi về uống nếu không thì tình trạng sẽ càng tồi tệ hơn. Mình đã tủm cười và nói rằng, bác sĩ nói chính xác, mười người như em thì đến chín người bị như vậy rồi! Bác sĩ Tây Tạng này thất vọng ra mặt khi mình không mua “tiên dược” của họ và cũng không mua luôn thuốc trị bồng, “công hiệu mà giá rẻ bất ngờ”!

Mỗi ngày, khi thức giấc buổi sáng, mình cảm nhận rõ cuộc đời là những sự lựa chọn. Với mình, sẽ lựa chọn chuyện đưa con đến trường, dẫn con vào lớp học, hôn con và chúc con học giỏi với chuyện xách vợt tennis ra sân. Thật lòng mà nói, dạo sau này, mình đều chọn việc đưa con đến trường. Mình luôn nhận thấy thời gian mình dành cho hai con quá ít ỏi. Hai thiên thần nhỏ, hai cô công chúa của mình thì lại quá dễ thương và đáng yêu, “đeo” ba tới cùng mỗi khi có thể. Đến công ty, lại lên danh sách các công việc phải làm trong ngày, cũng theo thứ tự ưu tiên từ trên xuống. Đó cũng là những sự lựa chọn. Buổi trưa thì phải quyết định là sẽ ăn cơm văn phòng chung với các đồng nghiệp vui nhộn hay lang thang bên ngoài. Cuối giờ chiều, khi ngược nhìn ngoài cửa sổ thì màn đêm đã sập xuống thì lại phải trả lời câu hỏi, về nhà sớm với con hay đi lai rai với bạn bè! Cho nên, mình rất tâm đắc với định nghĩa: ”Hạnh phúc là sáng muốn đi làm và tối muốn về nhà!”

Trong thời đại mà sự thay đổi diễn ra chóng mặt, việc tự học là điều bắt buộc. Một tuần vào lại nhà sách là thấy choáng ngợp với các cuốn sách vừa xuất bản. Chỉ cần đọc những cái tựa thôi là đã thấy lo lắng. Làm sao đọc hết được đây? Mà xem qua thì thấy cuốn sách nào cũng hay, cũng cần cho công việc và cuộc sống. Rồi những lúc lang thang trên mạng, vào những trang web hay, lại kinh hoàng với những kiến thức mới. Đọc ngẫu nhiên như sợ nó biến mất, ghi ghi chép chép, copy lưu vào máy tính nhưng gần như chưa bao giờ xem lại. Vì vậy, càng cảm nhận sâu sắc “bể kiến thức” mênh mông và sự hiểu biết hạn hẹp của mình!

Bây giờ cũng có rất nhiều khóa học hay, ngày càng đi sâu vào vấn đề tâm lý, động viên con người hơn là kỹ năng, kỹ tri. Tranh thủ thời gian đi học, tham gia tích cực vào những buổi lên lớp mà sẵn sàng bỏ qua việc vị trí xã hội, kinh nghiệm quản lý của mình có thể cao hơn người đứng lớp hoặc mình quá già so với các bạn đồng học khác. Lại tìm thấy niềm vui trong việc tiếp nhận kiến thức mới, có thêm những người bạn hay việc bình thân thay mặt nhóm lên trình bày theo yêu cầu của thầy. Học xong một khóa lại muốn học tiếp khóa khác nhưng sợ trùng với lịch đi công tác sắp tới. Về nhà, thì suy nghĩ miên man việc vận dụng những điều đã học cho công việc và cuộc sống cá nhân. Nghiệm ra được một điều, những kiến thức kinh doanh học được hoàn toàn có thể áp dụng vào cuộc sống, đặc biệt là việc giáo dục con trẻ. Sau khi học về MBO (quản trị theo mục tiêu), OGSM, KPI ở trường thì về nhà trao đổi liền với con về định hướng cuộc đời, mục tiêu học hành, các phương pháp để đạt được mục tiêu và các thước đo đánh giá. Con gái, vui vẻ chấp nhận và nghiêm túc thực hiện mà không biết rằng, những chuyện này, ba vừa được học trên lớp!

Khối lượng công việc ngày càng tăng, áp lực đè nặng lên vai mình và những đồng nghiệp. Đôi khi vì bận rộn quá, stress quá mà con người trở nên nóng tính, cáu gắt và khép kín, thu mình lại. Mình đã chọn cách sống cởi mở, chân thành và mong muốn những đồng nghiệp cũng giống vậy. Nhưng đúng là không thể! Sự phân công rạch ròi, “tôi tắm mày mặt” với công việc làm nhiều bạn “mackeno” với mọi thứ xung quanh. Vai trò điều tiết, chia sẻ của lãnh đạo là bắt buộc. Qua đó, càng cảm nhận sâu sắc sự may mắn của bản thân và yêu thương hơn những bạn đồng nghiệp. Bởi vì, nếu như không có sự ổn định nhất định về tài chính cá nhân, không ở một vị trí nhất định trong công ty, có chắc là mình sẽ luôn giữ được nụ cười trên môi, sự phóng khoáng và mở lòng như vậy không?

Một bạn nhân viên tâm sự: *Em hơn 30 tuổi rồi, lương ba cọc ba đồng, đang ở nhà thuê, làm sao em dám cưới vợ sếp ơi?* Nhìn lại thì đa số nhân viên đều có hoàn cảnh tương tự. Thương các em lắm! Tâm sự với các em về quãng đường vừa qua của mình: cũng ở nhà thuê nhỏ xíu trong khu tập thể của một trường học, lấy vợ khi là anh nhân viên quèn với lương thấp hơn bây giờ nhiều. Mười mấy năm đi làm, gặp nhiều may mắn cùng với sự cố gắng của bản thân và sự hỗ trợ giúp đỡ của những người xung quanh, bây giờ cuộc sống của mình đã tạm ổn. Mình thật lòng mong muốn và cầu chúc các em sẽ can đảm lập gia đình và thành công trong cuộc sống! Nhiều em cười buồn nhưng rồi cũng gửi thiệp cưới! Hạnh phúc và ý nghĩa cuộc đời đôi khi là đi cùng với sự nỗ lực, vượt qua khó khăn của mỗi người!

Quán café đang mở những bản nhạc xuân rộn rã. Ở cái tuổi và trong trạng thái cảm nhận được sự hữu hạn của đời người, mình vẫn thấy một niềm vui nho nhỏ dấy lên trong lòng. Ngày mai, sẽ là một ngày đầu năm mới! Còn bao dự định, ấp ủ, ước mơ sẽ được thực hiện trong những ngày sắp tới! Càng yêu quý hơn mỗi giây phút mình may mắn có mặt trong cuộc đời này!

Trải nghiệm tìm giá trị

Được biết đến như một trong những doanh nhân trẻ có khả năng đảm nhiệm cùng lúc nhiều cương vị khác nhau, ở những doanh nghiệp khác nhau, cuối năm 2012, doanh nhân Nguyễn Tuấn Quỳnh khiến nhiều người ngạc nhiên khi anh từ nhiệm vị trí Phó Tổng Giám đốc Công ty CP vàng bạc đá quý Phú Nhuận (PNJ). Và sau đó, trái ngược với dự định “nghỉ hưu”, anh nhận lời đảm nhiệm một vị trí mới tại SFC - Công ty CP Nhiên Liệu Sài Gòn. Những trải nghiệm mới khiến “nhân sự cấp cao” như anh khó có thể nghỉ ngơi.

Trở thành từ PNJ

- Một câu hỏi mà có lẽ nhiều người thắc mắc: Điều gì khiến anh từ nhiệm cương vị lãnh đạo tại một công ty đang ăn nên làm ra và anh cũng đã có thời gian dài gắn bó?

Tôi làm PNJ khoảng năm năm, từ 2007 cho đến 2012. Nhưng việc tôi từ nhiệm cương vị Phó Tổng Giám đốc PNJ vì tôi biết mình không phải là người phù hợp với kinh doanh nữ trang. Tôi đã gắn bó với ngành xăng dầu, gas từ năm 1994, sau khi tốt nghiệp Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.

Tại PNJ, tôi cũng được giao phụ trách hoạt động đầu tư và kinh doanh gas. Năm 2008, tôi đã là Chủ tịch HĐQT SFC. Vì vậy, tôi nghĩ chặng đường 5 năm làm việc ở PNJ của mình đã tương đối đủ.

Tôi vẫn muốn mình được làm việc trong lĩnh vực mà mình có kiến thức, mối quan hệ, đó là lĩnh vực xăng dầu. Bên cạnh đó, tuy từ nhiệm nhưng tôi không phải đã nghỉ ở PNJ hoàn toàn. Hiện nay, tôi vẫn là thành viên HĐQT của PNJ.

- Chia tay công việc khi đang ở một vị trí cao cấp, điều này theo lẽ thông thường sẽ khiến nhiều người cho rằng anh có vấn đề gì đó, với những ấn tượng có thể không hoàn toàn tốt đẹp, về nơi mình đã ra đi ?

Tôi khẳng định PNJ là môi trường rất tốt. Trước khi về PNJ, tôi trải qua các công việc ở một doanh nghiệp nhà nước và một Công ty cổ phần có quy mô nhỏ. Chỉ khi bước vào PNJ, tôi mới được thực sự làm việc ở một Công ty

lớn, chuyên nghiệp, có văn hóa doanh nghiệp tốt. Những trải nghiệm tại PNJ chính là hành trang quan trọng để tôi tự tin trên chặng đường tiếp theo của mình, đặc biệt trong việc quản trị điều hành doanh nghiệp.

- Đó là lý do khiến anh nhận lời làm Tổng Giám đốc tại SFC - nơi mà anh cũng đã gắn bó nhiều năm với cương vị Chủ tịch HĐQT ?

SFC cũng là một doanh nghiệp thành lập từ năm 1975 và đã từng là Công ty cung ứng chất đốt cho thành phố những năm sau giải phóng. Doanh thu của SFC trong năm 2012 là trên 2.100 tỷ. PNJ đang là cổ đông lớn nhất của SFC nên việc tôi tham gia điều hành SFC cũng là bình thường. Tất nhiên, tính chất công việc của Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc là rất khác nhau. Tôi có may mắn là đã gắn bó với Công ty SFC trong suốt 5 năm nên cũng không quá ngỡ ngàng khi bắt tay vào công việc Tổng Giám đốc.

- Quay trở lại với đúng thiên hướng và niềm yêu thích của mình là kinh doanh xăng dầu, anh “như cá gặp nước”?

Thật sự, tôi thấy thích và tự tin. Xăng dầu là lĩnh vực tôi đã gắn bó gần 20 năm. Tuy nhiên, khi đảm trách chức vụ Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc, tôi vẫn cảm thấy áp lực rất lớn. Bởi kinh doanh xăng dầu tại thời điểm hiện nay rất khó khăn.

Hầu hết các công ty bán lẻ xăng dầu lớn hiện đều đã niêm yết và có thể dễ dàng kiểm tra được kết quả hoạt động kinh doanh. Qua đó, có thể thấy là lợi nhuận của các doanh nghiệp bán lẻ xăng dầu đang khá thấp. Nguyên nhân là do cơ chế quản lý xăng dầu hiện nay còn nhiều bất cập và thù lao bán lẻ xăng dầu bị duy trì ở mức thấp. Điều này buộc doanh nghiệp phải tập trung, chuyên nghiệp hơn, cắt giảm chi phí, quản trị nhân sự tốt và nhanh nhạy với thị trường.

Do đó, tôi phải cố gắng học từ sách vở, từ chỉ dẫn của người đi trước và những trải nghiệm của chính bản thân để nâng cao năng lực điều hành, và hoàn thiện bản thân.

Tôi ý thức rất rõ là việc điều hành của Tổng Giám đốc ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Tôi cũng hiểu là mình đang chịu trách nhiệm không chỉ với 300 cán bộ lao động của SFC mà còn với gia đình của họ, với cổ đông, đối tác...

CEO - công việc tốt nhất để hoàn thiện bản thân

- Điều này dường như rất trái ngược với ý định trước đây, khi anh chia sẻ rằng mình muốn “nghỉ hưu”...

Khi tôi chia sẻ ý định muốn “nghỉ hưu”, tức là muốn nghỉ các công việc đang trực tiếp điều hành, không có nghĩa là tôi cắt đứt hoàn toàn với các công ty mình đang gắn bó. “Nghỉ hưu” theo nghĩa đó, tôi muốn dành nhiều thời gian hơn cho các hoạt động xã hội, đào tạo, chia sẻ. Nhưng khi được yêu cầu, tôi vẫn sẵn sàng và hăm hở cho công việc mới.

Tôi nhận ra rằng, trong hành trang của mình, tôi chưa bao giờ là CEO của một công ty lớn nên đây là một cơ hội tốt để tôi thử thách bản thân và trải nghiệm. Công việc này, cũng sẽ giúp tôi có thêm nhiều kiến thức, kinh nghiệm để chia sẻ với các bạn trẻ, thế hệ đàn em. Tuy nhiên, nhiệm kỳ Tổng Giám đốc của tôi cũng chỉ có ba năm mà thôi!

- Có thể hiểu anh không muốn trách nhiệm của mình dài lâu với SFC?

Thực tế, theo điều lệ mới của công ty, nhiệm kỳ của tôi là ba năm. Có thể hết thời gian đó HĐQT sẽ xem xét và bản thân tôi cũng vậy. Như đã nói, lúc này, tôi chỉ tập trung toàn lực để thực thi tốt nhất công việc điều hành của mình. Ở đời, gắn bó với nhau cũng cần có cái duyên nữa!

- Tôi thấy hiện tại anh đang tham gia đào tạo tại Trường Doanh Chủ và anh cũng là Chủ tịch HĐQT tại đây?

Ở đó tôi là cổ đông lớn nhất. Trường Doanh Chủ thành lập từ năm 2007 và hiện nay, đang là nơi đào tạo có uy tín trong lĩnh vực đầu tư cá nhân, quản trị doanh nghiệp, nghiệp chủ, khởi nghiệp... Tôi yêu thích công việc chia sẻ, giảng dạy vì tôi cho rằng, đây là công việc có ý nghĩa xã hội rất lớn. Tôi mong muốn thế hệ đi sau sẽ giỏi hơn, thành công hơn nhờ vào nỗ lực của họ và những chia sẻ của thế hệ đi trước.

- Được biết anh còn là Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Văn hóa Phương Nam, Phó Chủ tịch Hội Doanh Nhân Trẻ TP HCM - YBA... Nhiều chức danh quản lý như vậy có khiến anh mất tập trung với công việc ở SFC ?

Tôi vẫn tập trung nhiều thời gian và công sức với SFC. Các công ty khác, tôi chỉ tham gia HĐQT nên cũng không mất quá nhiều thời gian. Đây

đều là các công ty lớn và có ban điều hành chuyên nghiệp.

Tại thời điểm này, công việc kinh doanh rất khó khăn. Tôi nghĩ “hơn nhau” là ở mức độ tập trung. Tập trung toàn thời gian. Tập trung toàn tâm trí. Hơn nữa, nhờ sự tham gia HĐQT ở các công ty khác cũng giúp tôi có thêm những mối quan hệ mà còn bổ sung thêm kiến thức, kinh nghiệm trong quản trị điều hành.

- Mặc dù nhiệm kỳ ba năm của anh mới bắt đầu nhưng anh nghĩ thế nào về “nghề CEO”?

Đó là một nghề khá thú vị. Nó đòi hỏi nhiều, nhưng giá trị mang lại cho người làm CEO cũng rất lớn. Thật ra, một trong những giá trị lớn nhất của nghề CEO chính là việc buộc người giữ vị trí này phải tự học, tự hoàn thiện bản thân cẩn trọng, suy xét thấu đáo cũng như chịu trách nhiệm về kết quả công việc của mình và của tập thể. Bên cạnh đó, CEO còn là người quyết định văn hóa doanh nghiệp, tác động rất mạnh đến thương hiệu của công ty nên CEO còn phải gương mẫu và chuyên nghiệp.

- Vậy theo anh, vừa là CEO, vừa là Chủ tịch HĐQT - đó là thuận lợi hay áp lực?

Điều đó tùy thuộc ở từng công ty. Tôi là người nghiên cứu về quản trị doanh nghiệp và cũng là người cổ vũ cho xu hướng nên tách hai vị trí đó ra. Tuy nhiên, trong hoàn cảnh thực tế của từng doanh nghiệp, vẫn có thể đưa ra các lựa chọn. Việc nắm giữ vai trò chủ tịch HĐQT tại SFC trong năm năm qua cũng giúp tôi hiểu rõ doanh nghiệp.

Do đó, khi đảm nhiệm thêm cương vị Tổng Giám đốc, tôi không thấy có áp lực. Có chăng, áp lực lớn nhất chính là trước đây nếu công ty kinh doanh không tốt, mình còn có chỗ đổ thừa cho ban điều hành (cười...). Bây giờ, thì không thể đổ thừa cho ai được nữa. Chính vì lẽ đó, lại càng phải suy nghĩ, cân nhắc ở cả hai cương vị của một người đại diện cổ đông lớn lẫn một người điều hành.

Thành công = Đam mê + thầy giỏi + sự khổ luyện

- Hơn 40 tuổi, đảm nhiệm rất nhiều cương vị khác nhau. Suốt quãng thời gian làm doanh nhân, người thầy nào chỉ lối, hay cuốn sách nào gói đầu giường là kim chỉ nam cho công việc cho anh?

Ở trường đại học, tôi thân và kính trọng thầy Trần Hoàng Ngân - Phó Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh. Còn ở ngoài đời, tôi có hai người thầy, cũng là hai người đã chia sẻ, dạy dỗ và như hai anh chị lớn trong gia đình: một là chị Cao Thị Ngọc Dung - Tổng Giám đốc PNJ, hai là anh Lê Văn Hòa - nguyên Tổng Giám đốc Saigon Petro.

Về sách, tôi đọc nhiều nhưng có lẽ tâm đắc nhất vẫn là cuốn *Sức mạnh của sự tập trung*. Có lẽ bởi nó viết đúng một điểm tôi thấy mình còn yếu. Thời gian qua, bên cạnh cái được, cái mạnh tôi có là sự trải nghiệm, chia sẻ ở nhiều doanh nghiệp, thì cái dở cũng chính là sự thiếu tập trung. Tôi đã đúc kết và ra một công thức đối với sự thành công là cần : *Đam mê, thầy giỏi và sự khổ luyện*. *Khổ luyện tức là phải tập trung !*

- Ngoài ưu điểm về sự trải nghiệm ở nhiều doanh nghiệp khác nhau. Vậy anh đánh giá sự nổi trội của mình ở điểm nào?

Có lẽ là thái độ sống tích cực và sẵn lòng giúp những người xung quanh. Nhờ điểm này, tôi có nhiều bạn, những người luôn sẵn sàng chia sẻ, giúp đỡ. Cũng như, tôi có được nhiều cộng sự tốt luôn hợp tác và ủng hộ khi tôi cần.

- Vậy còn mục tiêu anh dành cho cá nhân?

Tôi đang có kế hoạch viết hai quyển sách về khởi nghiệp, quản trị doanh nghiệp và tập hợp các bài tùy bút tôi đã viết trong 20 năm qua. Ngoài ra, nếu thu xếp được thời gian, tôi sẽ lại... vác balo lên đường.

- Xin cảm ơn anh và chúc những trải nghiệm CEO của anh thật sự thú vị!

Báo Diễn Đàn Doanh Nghiệp

Thành viên hội đồng quản trị: cần được đào tạo!

Tôi tham gia Hội đồng Quản trị (HĐQT) của một số công ty. Tôi học hỏi rất nhiều từ công việc này. Tôi cũng có dịp để chia sẻ những kiến thức và kinh nghiệm của mình về vai trò của HĐQT với các doanh nhân trẻ. Tôi tham gia các cuộc họp HĐQT hàng tuần, hàng tháng, hàng quý... tùy thuộc vào kế hoạch làm việc của từng công ty. Mọi thứ diễn ra ổn thỏa cho đến ngày... một số thành viên HĐQT của ngân hàng bị khởi tố. Tôi bị sốc vì hai lý do: Thứ nhất, tôi rất kính trọng một vài vị thành viên HĐQT đó; thứ hai, xưa nay, chủ yếu chỉ có Tổng Giám đốc hoặc các cán bộ thừa hành mới bị dính đến pháp luật chứ làm gì có HĐQT. Về nguyên tắc, HĐQT điều hành công ty bằng nghị quyết chứ không làm cụ thể. Nghị quyết mà cũng sai pháp luật sao? Trước mắt, tôi thấy các thành viên HĐQT trong các công ty mà tôi làm việc đã cẩn trọng hơn rất nhiều. Nội dung biên bản và nghị quyết đã được soi rất kỹ với nhiều góc độ để đảm bảo tính tuân thủ pháp luật. Ấu đó cũng là một tín hiệu tích cực.

Suy nghĩ kỹ thì thấy, việc HĐQT sai là hoàn toàn có thể xảy ra. Chúng ta có rất nhiều trường, lớp để đào tạo CEO nhưng chưa có bất kỳ chương trình đào tạo nào dành cho thành viên HĐQT. Mà HĐQT lại là người đi thuê và chỉ đạo CEO. Ở mỗi công ty, chỉ có một CEO nhưng lại có 5 - 7 thành viên HĐQT. Dường như, nhìn nhận của cổ đông và chính các thành viên HĐQT đều cho rằng, đây là công việc giản đơn. Điều này, cũng thể hiện qua mức thù lao cho công việc này. CEO có thể nhận lương hàng chục triệu đến trăm triệu đồng/tháng nhưng đa số thành viên HĐQT đang nhận thù lao khiêm tốn chỉ vài triệu đồng/tháng! Chúng ta đòi hỏi rất nhiều thứ ở CEO về kinh nghiệm, bằng cấp, năng lực nhưng với thành viên HĐQT thì đơn giản hơn rất nhiều, chỉ cần trên 18 tuổi là được! Không những vậy, tại nhiều công ty, từ CEO cho đến nhân viên thấp nhất đều được đánh giá kết quả làm việc thông qua các chỉ tiêu KPI cụ thể. Nhưng gần như không có thước đo nào được áp dụng để đánh giá kết quả làm việc của HĐQT. Chưa kể, một số thành viên HĐQT, đặc biệt là những người đại diện vốn của tổ chức chỉ tham gia cho "có tụ", thường xuyên vắng mặt tại các cuộc họp hoặc cả năm, không có ý kiến đóng góp có giá trị nào cho công ty. Các vị này không hành xử như là người chủ thực sự của công ty. Ngược lại, tại nhiều công ty nhỏ hoặc mang tính gia đình, HĐQT lại can thiệp rất sâu và lấn sân vào công

việc điều hành của CEO. Các công ty như vậy thường thiếu tính minh bạch trong quản trị và trong đa số các trường hợp, CEO sẽ ra đi sau một thời gian ngắn vì không thể điều hành được. Bên cạnh đó, việc kiêm nhiệm đồng thời hai vị trí Chủ tịch HĐQT kiêm CEO cũng đang rất phổ biến tại các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay. Điều này, pháp luật không cấm nhưng tại nhiều công ty, việc vị lãnh đạo cao nhất vừa “đá bóng, vừa thổi còi” đã ít nhiều tác động đến sự minh bạch và hệ thống kiểm soát trong quản trị doanh nghiệp, cũng như, không phát huy được vai trò và tiếng nói của các thành viên HĐQT.

Trong Diễn đàn CEO 3.0 vừa qua, một đại biểu đã đặt câu hỏi: Chúng ta đang mong muốn có một thế hệ CEO 3.0 nhưng chúng ta đã có được những vị thành viên HĐQT 3.0 hay chưa? Và câu trả lời là chưa! Vậy thì giấc mơ về thế hệ CEO 3.0 vẫn còn xa vời!

Đã đến lúc cần nhìn nhận nghiêm túc thành viên HĐQT là một công việc quan trọng, cần được đào tạo, có cơ chế giám sát thích hợp và đãi ngộ tương xứng. Tôi nghĩ là, cần xem xét việc tổ chức đào tạo bài bản và cấp chứng chỉ cho những ai muốn trở thành thành viên HĐQT các công ty, trước mắt là các công ty đại chúng. Điều này, sẽ đảm bảo việc các thành viên HĐQT hiểu rõ được vai trò, trách nhiệm và các nghĩa vụ, quyền lợi có liên quan. Đồng thời, chúng ta có thể học tập mô hình quản trị công ty hiện đại, trong đó HĐQT sẽ thuê các cá nhân/ban tư vấn độc lập và chuyên nghiệp về nhân sự, pháp lý, tài chính, chiến lược... để hỗ trợ mình.

Phần 3

Những con đường tôi qua

Đến quê hương của Kangaroo

Cuối tháng Mười một năm 2013, tôi đã đến với nước Úc - xứ sở của 100 triệu con cừu và hoàn thành giấc mơ lang thang năm châu bốn bể của mình!

Sau một chặng bay kéo dài khoảng 8 tiếng 30 phút, Melbourne chào đón chúng tôi với ánh nắng lấp lánh và nhiệt độ bên ngoài khoảng 15 độ C và nhìn từ máy bay khi hạ cánh, rất nhiều đồng cỏ bao la đã xuất hiện.

Dù không phải thủ đô của Úc, Melbourne vẫn là trung tâm văn hóa lớn nhất và nhiều lần được bình chọn là một trong những thành phố đáng sống nhất trên thế giới, với năm tiêu chí: tính ổn định, đời sống văn hoá, dịch vụ y tế, môi trường, giáo dục và hạ tầng.

Tôi bắt đầu hành trình khám phá thành phố này từ nhà thờ Thánh Patrick, được xây dựng từ đá xanh và sa thạch, điển hình cho kiến trúc Gothic ở cuối thế kỷ 18, đầu thế kỷ 19. Nhà thờ này là một trong hai nhà thờ lớn nhất nước Úc cả về chiều rộng và độ cao.

Khu vườn Fitzroy, rộng 26ha, xanh ngút ngàn với nhiều cây cổ thụ làm tôi nhớ đến Vườn Táo ở Matxcova. Nơi đây có ngôi nhà của Thuyền trưởng James Cook nổi tiếng (1728-1779). Ông là nhà thám hiểm người Anh và là người châu Âu đầu tiên đặt chân lên bờ biển miền Đông nước Úc. Ông đã tổ chức ba cuộc hải hành từ Anh sang Thái Bình Dương và bị giết trong một cuộc xung đột với thổ dân ở quần đảo Hawaii. Để tưởng nhớ công lao của James Cook, chính phủ Úc đã mua lại ngôi nhà cổ xưa của gia đình Cook ở quận Yorkshire, Anh quốc, được xây cất từ năm 1755 và năm 1933 để chuẩn bị đưa ra đấu giá. Năm 1934, ngôi nhà được tháo dỡ và đưa về dựng lại ở Melbourne.

Một địa điểm cũng rất nổi tiếng tại Melbourne, nơi các lúa đôi ngày xưa thường hò hẹn - nhà ga trên đường Flinders đối diện Quảng trường Liên

bang. Nhà ga cổ kính với vòm cửa cong và những chiếc đồng hồ phía trên.

Chiều Melbourne, trời bắt đầu se se lạnh. Tôi đến khu người Việt là Footcray với các dãy phố bán đồ Việt Nam. Bước chân vào quán Trà Vinh và gọi một tô mì thịt tươi để cảm nhận chút hương vị quê hương, tất nhiên, mùi vị cũng không thể giống hoàn toàn quê nhà.

Tôi cũng có một trải nghiệm thú vị khi làm “nông dân kiều Úc” khi đi hái dâu và cherry trong vườn. Sau một tiếng đứng nắng, tôi hái được 1kg dâu tây và 1kg cherry. Du khách được phép ăn thoải mái và nếu muốn mua về thì phải trả 5 đô la Úc cho 1kg dâu và 10 đô la Úc cho 1kg cherry.

Rời Melbourne, tôi bay đến Canberra - thủ đô hành chính của Australia nằm cách Sydney khoảng 300 km và cách Melbourne khoảng 600 km. Canberra có diện tích 2.358km², dân số khoảng 310.000 người. Được thành lập vào năm 1913, Canberra là phương án dàn xếp trong cuộc cạnh tranh để trở thành trung tâm của các cơ quan chính phủ giữa hai thành phố Sydney và Melbourne. Canberra theo tiếng thổ dân có nghĩa là “*nơi họp mặt*” nên nơi đây không giống một thủ đô mà nó là một khu rừng có thành phố xen lẫn trong đó.

Hồ Burley Griffin là hồ nhân tạo nằm ở trung tâm thành phố Canberra, chỉ rộng khoảng 6,6km². Một bên hồ có cột nước Captain Cook Memorial Jet, được xây dựng nhân dịp kỷ niệm 200 năm ngày Thuyền trưởng Cook phát hiện ra vùng bờ biển phía đông nước Úc. Cột nước này nếu được mở hết cỡ thì có thể đạt tới độ cao 147m.

Tòa nhà Quốc hội Úc với kiến trúc hiện đại, được sử dụng từ 1998. Trên nóc toà nhà là cột cờ gồm bốn thanh thép trắng nâng ngọn cờ lên cao tới 81m. Nội thất sảnh chính rất sang trọng, cổ điển và bên ngoài phòng họp ở tầng hai có giới thiệu lịch sử Quốc hội, treo tranh sơn dầu chân dung của 30 vị thủ tướng qua các nhiệm kỳ.

Khách du lịch được phép tham quan và dự khán các cuộc họp đang diễn ra ở Thượng viện hoặc Hạ viện với yêu cầu giữ trật tự và không quay phim, chụp ảnh.

Bảo tàng Chiến tranh rất hoành tráng với mái vòm và hàng cột cao, hồ nước nhỏ kéo dài trước ngọn lửa tưởng niệm vĩnh cửu. Hành lang danh dự hai bên ghi tên hơn 100.000 binh sĩ người Úc đã hy sinh trong các cuộc

chiến, trong đó có chiến tranh Việt Nam.

Rời Canberra, tôi bắt xe buýt đến Sydney. Khi đặt chân đến Sydney là tôi nghĩ ngay chuyện đi thăm Nhà hát Con sò (*Sydney Opera House*). Gần nửa đêm, tôi ngồi uống bia ngắm nhìn cầu cảng Sydney, ánh đèn lung linh, các chiếc thuyền du lịch nhiều màu chạy ngang dọc trong tiếng nhạc jazz xập xình, những chú chim bồ câu dạn dĩ đậu ngay trên bàn, tự nhiên thấy đời mình nhẹ tênh! Xuất phát từ nhu cầu cần một địa điểm lớn để tổ chức các chương trình biểu diễn âm nhạc hoành tráng vào thập niên 40, Thống đốc bang New South Wales, Joseph Cahill, đã tổ chức cuộc thi tìm kiếm thiết kế nhà hát lớn cho thành phố Sydney. Trong số 233 bản thiết kế đến từ 32 quốc gia, thiết kế của kiến trúc sư người Đan Mạch, Jorn Utzon đã được chọn. Nhà hát có kiến trúc độc đáo hình con sò hay những cánh buồm no gió ra khơi.

Sydney buổi sáng trời âm u, mưa nhẹ nhưng cũng không làm giảm đi sự hăm hở của tôi khi đến thăm gấu Koala và kangaroo để hoàn thành ước nguyện cho chuyến đi này. Những chú gấu Koala hiền lành nhưng kangaroo lại rất dạn dĩ khi tiếp xúc với con người.

Mỗi khi đi nước ngoài, tôi đều đến khu người Việt sống. Tại Melbourne, tôi đã đến thăm Footcray và ăn thử món hủ tiếu mì, gọi một ly cafe sữa đá ở nhà hàng Vĩnh Long. Và chiều nay, tôi đã ghé đến trung tâm thương mại Old Town Centre Plaza, mà từ đầu năm 2011 được đổi thành Saigon Palace, nơi tập trung cộng đồng người Việt đông thứ hai ở Sydney sau Cabramatta. Trong lịch sử nước Úc, đây là lần đầu tiên có địa danh mang tiếng Việt. Tôi thử gọi một đĩa bánh cuốn và một ly cafe, ngồi ngay trên lề đường để nhìn và nghe những người Việt Nam qua lại nói chuyện, để hiểu và cảm nhận cuộc sống của “đồng bào” mình!

Cuộc sống ở Sydney có lẽ thoải mái và dễ dàng hơn ở Melbourne. Gặp lại một đồng nghiệp cũ, giờ đang sống với cô con gái 11 tuổi. Cô đã học xong và sẽ đi làm cô giáo dạy trẻ ở tuổi 38, nhưng cô cho biết rất hài lòng với cuộc sống nơi này. Ở đây, sống trong cộng đồng người Việt thì hoàn toàn giống như ở quê nhà vì tất cả đều sử dụng tiếng Việt. Tôi cũng nghe đâu đó những lời đề nghị ở lại đây nhưng tôi đã xác định “đất” của mình là quê nhà! Rời nước Úc, tôi sẽ nhớ chú kanguru, cherry và món sườn cừu!

Nước Nga – Matxcova trong tôi

“**Matxcova không tin vào nước mắt**” là tên một bộ phim của Liên Xô mà tôi đã được xem vào những năm 80 của thế kỷ trước. Tuổi thơ của tôi gắn liền với văn hóa Nga khi tôi đọc “*Timua và đồng đội*”, “*Nói gót Ti mua*” hay xem phim “*Hai anh em*”, “*17 khoảnh khắc mùa Xuân*”, “*Hồ sơ thần chết*”... Tôi còn nhớ một câu thơ vui: “Trắng nước Nga tròn hơn trắng nước Mỹ. Đồng hồ Liên Xô tốt hơn đồng hồ Thụy Sĩ!”

Lớn lên một chút, tôi lại say mê “*Thuyền trưởng và Đại úy*”, “*Sông Đông êm đềm*”, “*Chiến tranh và hòa bình*”... nên ước mơ một lần đến Nga hết sức cháy bỏng trong tôi, mà tôi cũng vừa đọc xong “*Vô Hồn*” để hiểu thêm phần nào về nước Nga hiện đại.

Vậy là tôi đã có cơ hội đến Matxcova vào cuối tháng Tám năm 2007, với đoàn doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh. Thế nhưng ấn tượng đầu tiên ở nước Nga lại là một kỷ niệm không đẹp. Ở sân bay quốc tế Demodedovo, chúng tôi mất hơn hai tiếng mới làm xong thủ tục nhập cảnh. Một đoàn doanh nghiệp, thành phần là các Tổng, Phó Tổng Giám đốc, lại mang theo sản phẩm trưng bày nên hành lý chất cao như núi. 3 giờ sáng ở sân bay, không tài nào tìm ra xe đẩy. Cuối cùng, chúng tôi phải ra tận bãi xe ô tô để mang xe đẩy vào!

Tuy nhiên, các ấn tượng không tốt về nước Nga trôi qua rất nhanh vì Matxcova đẹp quá, đẹp đến nao lòng. Công viên Vườn táo, đại học MGU, Quảng trường Đỏ, sông Olga và Volga, phố Arbat cũ và mới... những đại lộ to, đường vành đai, metro rộng lớn, rừng cây, công viên làm cho Matxcova khung cảnh thanh bình và hiền hòa nhưng không kém phần hiện đại.

Đến Nga mới hiểu hơn về tính nguyên tắc của họ. Các sản phẩm của Nga bao giờ cũng chắc chắn và bền, mặc dù có thể mẫu mã không đẹp. Ở Matxcova, người dân cũng không tận dụng triệt để mặt bằng phố để mua bán như ở Việt Nam. Nhịp sống có vẻ cũng chậm rãi chứ không ồn ào, cuồn cuộn như Sài Gòn.

Người Nga rất yêu thiên nhiên. Tất cả các cây cối mọc ở ven đường khu vành đai hay trung tâm đều được lập hồ sơ quản lý. Vì vậy, tỷ lệ cây xanh ở Matxcova chiếm đến 40% diện tích. Các dòng sông chảy ngang thành

phố đẹp và thơ mộng. Tôi bất ngờ khi chứng kiến hàng ngàn người tắm sông vào buổi chiều. Họ cắm trại thành từng nhóm nhỏ dọc hai bờ sông, tắm sông và cả tắm nắng. Chiều nhẹ nhẹ trôi. Tôi đi tàu trên sông và nghe bài “*Chiều Matxcova*”, mới thấy giai điệu của nó man mác buồn và da diết biết chừng nào!

Matxcova, tất cả các xe chạy trên đường đều có thể là taxi. Bạn đứng trên lề đường, vẫy tay, nhiều xe sẽ thắng lại và sẵn sàng chở bạn đi với giá cả thỏa thuận. Điều này là một điểm đặc biệt mà tôi chưa từng gặp ở nơi nào trên thế giới.

Phố Arbat, một con phố nổi tiếng đã từng đi vào văn học, giờ trở thành con phố đi bộ với các nhà hàng, cửa hiệu mở cửa đón khách du lịch. Đây đó, một ban nhạc đang chơi những bài hát vui nhộn, khách qua đường có thể bỏ tiền vào chiếc mũ phía trước. Từng đoạn đường, có những họa sỹ đường phố vẽ chân dung cho khách bộ hành. Trên một số bức tường dài là những bức tranh do các họa sỹ vô danh vẽ với vô số chủ đề. Có cả bức tượng Putin, nhỏ hơn người thật một chút, đứng giữa phố Arbat để du khách chụp hình lưu niệm.

Quảng Trường Đỏ, trái tim của nước Nga, trái tim của Matxcova, luôn là nơi thu hút khách du lịch và cả người dân địa phương nhiều nhất. Đỉnh tháp Kremlin, Nhà thờ Lớn, Lăng Lenin, Tọa độ số 0, Quảng trường mênh mông... nơi đây đã chứng kiến biết bao hăng trầm của Matxcova nói riêng và nước Nga nói chung.

Nhiều người đã cảnh báo tôi về tình hình an ninh ở Matxcova. Tuy nhiên, một tuần ở đây, tôi không hề gặp bất kỳ rắc rối gì. Những người bạn Nga tôi gặp đều rất thân thiện và dễ mến.

Cuộc sống của đa số người Việt ở Nga vẫn còn vất vả vì tình hình kinh doanh, thương mại ở Nga ngày càng khó khăn. Luật pháp bắt đầu quy định chặt chẽ, đặc biệt là thuế và hải quan nên nhập lậu hàng vào Nga trở nên khó khăn hơn và chi phí cũng tăng nhiều. Xu hướng “buôn” hàng Tàu lại xảy ra phổ biến nên hàng Trung Quốc bắt đầu làm “chủ trận địa” ở thị trường Nga, kể cả những mặt hàng Việt Nam từng “làm mưa làm gió” như dệt may, nông sản. Vì vậy, các vị “soái” người Việt ở Nga đều đã chuẩn bị hậu phương vững chắc cho mình ở quê nhà. Đồng thời, lượng tiền đầu tư từ Nga nói riêng và Đông Âu nói chung, đổ về Việt Nam ngày càng nhiều. Đây là

luồng đầu tư rất lớn nhưng rất khó xác định chính xác số lượng bao nhiêu vì đa số đều bằng con đường phi chính thức.

Rời Matxcova, tôi tin mình sẽ trở lại nơi này, đặc biệt là mùa Đông, để thấy tuyết rơi và câu cá trên băng ở dòng sông Volga. Tôi chỉ cảm thấy nuối tiếc một điều là tượng đài Hồ Chí Minh ở trung tâm Matxcova được tạc không đẹp.

Trước giờ lên máy bay, tôi đã nói với một người bạn Việt ở Nga rằng: Nếu như tôi chỉ có một mình trên cõi đời này, có lẽ, tôi sẽ rất hạnh phúc nếu được sống ở Matxcova!

Tôi tin mình sẽ sớm quay lại nơi này. Tạm biệt, Matxcova!

Mandalay, cố đô hiền hòa của Myanmar

Mandalay nằm ở miền Trung Myanmar và là thủ đô cuối cùng của Myanmar. Sau Yangon, có lẽ đây là nơi nhiều du khách tìm đến nhất. Chúng tôi may mắn đã “book” được vé máy bay đến đây trong mùa du lịch cao điểm ở Myanmar.

Sân bay nội địa tràn ngập du khách và trên *boarding pass* không có thông tin cửa ra máy bay. Tôi đi xem xét thì cũng chỉ có 2 cửa và khi đến chuyến bay nào thì nhân viên hàng không sẽ cầm bảng thông báo đi lòng vòng trong phòng chờ. Chuyến bay từ Yangon đến Mandalay mất 1 tiếng 20 phút và có phục vụ bánh ngọt rất ngon.

8 giờ sáng, chúng tôi đến sân bay quốc tế Mandalay và cô hướng dẫn địa phương tên Thin Thin đã chờ chúng tôi ở bên ngoài. Điểm đầu tiên chúng tôi ghé thăm là cơ sở dệt may quần áo truyền thống của dân bản địa. Nhìn chung họ làm thủ công với máy móc khá đơn sơ nhưng cửa hàng bán áo, xà rồng, vải tơ lụa thì tràn ngập hàng hoá với màu sắc sặc sỡ. Chúng tôi mua một chiếc áo lụa nữ giá 60 đô la, xà rồng nữ với giá 20 đô la, xà rồng nam 10 đô la, túi vải nữ giá 18 đô la!

Sau đó, chúng tôi ghé cây cầu Ubein nổi tiếng có chiều dài 1,2km với 1068 cây cột. Đây là cây cầu bằng gỗ tẻch dài và cổ nhất thế giới bắc qua hồ cạn Taungthaman. Cây cầu được người dân Ubein xây dựng vào giữa thế kỷ 19, vì không có tay vịn nên rất khó khăn và phải cẩn thận thì mới đi qua hết cây cầu. Chính vì thế, ngoài việc Ubein được xếp hạng là một trong mười cây cầu cheo leo, nguy hiểm nhất thế giới và còn là địa điểm quen thuộc của dân địa phương và du khách đến ngắm cảnh mặt trời lặn cuối ngày. Ở dưới hồ, lúc chúng tôi đến, khoảng chục người phụ nữ đứng câu cá và hai cô gái bán chim phóng sinh là một con cú mèo! Một đôi du khách đã mua nó với giá 5.000 kyat. Giữa cầu, có một họa sĩ vẽ tranh bằng mực tàu và dao lam rất độc đáo.

Rời cầu Ubein, chúng tôi đến thăm Học viện Phật giáo Mahagandhayon. Chúng tôi tham quan bếp ăn tập thể nấu cho 1.000 nhà sư ăn với nồi cơm khổng lồ được nấu chín bằng hơi nước. Tất cả gạo, đồ ăn đều

do những người dân có lòng thành mang đến cúng dường. 1.000 nhà sư, mỗi người cầm một chum sành, xếp hàng trong yên lặng, chậm rãi bước đến nhận cơm và các loại bánh. Sau đó, họ vào nhà ăn đã được dọn sẵn thức ăn và dùng bữa trưa, đảm bảo trước 12 giờ và bên ngoài là những vị khách du lịch đông đúc và ồn ào. Ở Myanmar có hai kiểu trường đào tạo Phật giáo. Một là trường Đại học Phật giáo như học viện này và loại hình khác là trường chuyên dạy về thiền định.

Điểm tiếp theo chúng tôi đến thăm là chùa Maha Muni Pagoda, được xây dựng năm 1784 và là ngôi chùa linh thiêng thứ hai ở Myanmar. Chùa có bốn mặt với những hành lang dài và mặc dù đến vào giữa trưa nhưng có rất đông người đang cầu nguyện. Điều không vui là giữa chánh điện có tượng Phật lớn bằng vàng nhưng chỉ có nam giới mới được phép tiếp xúc và dát vàng lên tượng. Phụ nữ bị cấm đến gần và chỉ được ngồi nguyện cầu phía dưới.

Chúng tôi dùng bữa trưa ở nhà hàng sân vườn Elephant với các món ăn địa phương như bánh tráng, gỏi cà tím, thịt heo kho, cá hấp, canh rau cùng bia Myanmar. Ở đây, còn có món tráng miệng là chè chuối nước dừa và chuối nướng mật ong rất ngon. Bữa ăn trưa thịnh soạn cho bảy người nhưng chúng tôi chỉ phải trả có 80 đô la!

Cung điện hoàng gia Mandalay nằm dưới chân đồi và du khách phải mua vé vào cổng là 10 đô la. Tôi phải đưa tờ 100 đô la đến lần thứ ba mới được chấp nhận. Trong Thế chiến thứ hai, Nhật đã thả bom và phá hủy toàn bộ cung điện này. Myanmar đã gần như phải xây mới toàn bộ cung điện, dù khá đẹp và công phu nhưng cá nhân tôi lại thấy nó không có hồn! Có lẽ vậy mà ngày Chủ nhật nhưng cung điện lại rất vắng!

Điểm cuối cùng chúng tôi đến thăm là ngôi chùa trên đỉnh đồi Mandalay mà phải đi qua ba lần thang cuốn. Chúng tôi hoàn toàn bất ngờ trước vẻ đẹp rực rỡ của ngôi chùa. Ngoài tháp vàng vươn cao, ngôi chùa còn có bốn tượng Phật lớn ở tứ phương. Với dịch vụ cho thuê ống nhòm để chiêm ngưỡng toàn cảnh thành phố Mandalay từ trên cao, tôi phóng tầm mắt nhìn ra xa và điểm nhấn nổi bật vẫn là những đỉnh tháp vàng của các ngôi chùa.

Chúng tôi quay lại sân bay quốc tế Mandalay vào bốn giờ chiều để làm thủ tục quay về Yangon. Hẹn gặp lại, cố đô Mandalay!

Quê hương của Fidel Castro

Là doanh nhân, tôi thường có những chuyến đi công tác ở nước ngoài. Tuy nhiên, vào cuối tháng Tư năm 2009, tôi lại dành 15 ngày phép tham gia Hội trại Quốc tế đoàn kết Cuba tại thủ đô La Havana. Với tôi, giấc mơ thời thơ ấu được đặt chân đến quê hương của Fidel Castro, được đắm mình trong sóng nước của biển Caribe đã thành hiện thực.

Để đến Cuba tôi phải trải qua cuộc hành trình khá dài và gian khổ. Tôi quá cảnh tại Bangkok và bay đến Paris và từ Paris bay sang La Havana. Tổng thời gian bay và chờ quá cảnh 26 tiếng mà giá vé máy bay cũng không hề rẻ, xấp xỉ 3.000 đô la. Nhưng những trải nghiệm tại Cuba là hết sức quý giá và “đáng đồng tiền”!

Tôi đổi tiền tại sân bay quốc tế La Havana, khoảng 1.000 đô la Mỹ sang tiền CUC (đơn vị tiền tệ của Cuba với tỷ giá 1 USD = 0,879 CUC). Ở Cuba, có 2 loại tiền tệ: đồng peso dành cho người dân Cuba và CUC dành cho người nước ngoài và 1 đồng CUC đổi lấy 20 peso. Khi đọc biên nhận, tôi phát hiện mình chịu phí rủi ro và phí đổi tiền là 10% nên số tiền tôi nhận được chỉ tương đương 800 đô la. Lý do phải chịu 10% phí là vì Cuba đang bị Mỹ cấm vận nên họ không khuyến khích nhận tiền đô la. Nếu đổi từ EUR sang CUC thì không phải chịu mức phí rủi ro này! Thêm một bài học kinh nghiệm cho tôi trong việc đi du lịch mà không chịu tham khảo thông tin trước!

Cảm nhận đầu tiên của tôi là đường phố La Havana sạch sẽ, được quy hoạch và xây dựng rất tốt. Các con đường đều khá rộng rãi với vỉa hè thoáng đãng nên tôi nghĩ La Havana xứng đáng với tên gọi Viên ngọc bích của Caribe với những tòa nhà cổ tuổi đời hàng trăm năm, các công viên lớn và rất nhiều tượng đài. Đặc biệt là thành phố có rất nhiều cây xanh và cỏ thụ, đường chạy dọc bờ biển Malecon với pháo đài Moro tạo cho La Havana sự quyến rũ và gợi cảm. Đến La Havana, tôi không thể tin được đây là quốc gia đang bị Mỹ cấm vận kinh tế..

Tám giờ tối, chúng tôi đến Hội trại Quốc tế Julio Antonio Mella (CIJAM), cách trung tâm La Havana 47 km. Chúng tôi nhận phòng với tiêu chuẩn 8 người/phòng/4 giường tầng. Trong phòng được trang bị ba quạt treo tường và một bóng đèn, tủ kệ đều rất cũ kỹ. Mỗi người được phát cho một

cục xà bông và một cuộn giấy vệ sinh. Tôi hiểu mình sẽ quay lại cuộc sống giống thời sinh viên xa xưa!

Khẩu phần ăn sáng ở trại khá đơn giản và không thay đổi trong suốt kỳ trại: một ly sữa và miếng bánh mì nhỏ, ngoài ra còn có ổi và cam. Đoàn Việt Nam với sự hỗ trợ của các bạn sinh viên Việt Nam ở Cuba đã mang vào trại bếp điện để nấu mì gói. Chúng tôi dậy sớm và nấu mì ăn lót dạ trước, sau đó mới ăn sáng ở nhà ăn, nhờ vậy mà cả đoàn luôn đảm bảo sức khỏe tham gia chương trình. Buổi trưa và buổi tối chúng tôi ăn cơm theo kiểu Cuba gồm một tô súp, cơm trắng trộn với súp đậu đen, thịt gà hoặc thịt heo nướng. Cơm Cuba có cho thêm dầu, muối và hơi khô nên khó ăn, tuy nhiên, sau ngày đầu tiên lạ lẫm thì chúng tôi cũng quen dần với các bữa ăn này.

Chúng tôi được tham gia các buổi lao động thu hoạch khoai mì, khoai sọ và xoài. Đất ở Cuba đa số là đất đỏ, rất màu mỡ nên năng suất trồng trọt rất cao. Chúng tôi đã lao động như những nông dân Cuba thực thụ. Trong chương trình trại, chúng tôi được tham quan Bảo tàng Cách mạng, Bảo tàng Mỹ thuật, Đài tưởng niệm Che ở Santa Clara; gặp gỡ đạo diễn và diễn viên điện ảnh hàng đầu và xem những bộ phim nổi tiếng của Cuba; nghe trình bày về kinh tế Cuba, quan hệ Cuba – Mỹ, tham gia Lễ kỷ niệm Ngày Quốc tế Lao động 1/5 được tổ chức trọng thể tại Quảng trường Cách mạng; gặp gỡ người thân của năm người Cuba yêu nước đang bị Mỹ giam giữ. Chúng tôi cũng tham dự Hội nghị quốc tế đoàn kết với Cuba tổ chức tại Trung tâm Hội nghị quốc tế.

Những ngày trại qua nhanh. Đêm Quốc tế, cũng là đêm cuối cùng ở trại, trong tiết mục của đoàn Việt Nam, chúng tôi đã hướng dẫn toàn trại sinh hát bài “*Như có Bác Hồ trong ngày vui đại thắng*”. Đứng trên sân khấu, bắt nhịp bài hát, tôi đã rất xúc động khi gần 200 con người đã hòa chung nhịp ca. Câu hát “*Việt Nam, Hồ Chí Minh muôn năm*” đã ngân vang trong đêm Cuba. Đây cũng là tiết mục được đánh giá là ấn tượng nhất trong đêm hôm đó.

Khi chương trình trại kết thúc, tôi đã khoác ba lô và tự mình khám phá cơ hội kinh doanh tại đây. Để tìm hiểu về thị trường Cuba, nơi đầu tiên tôi tìm đến chính là siêu thị. Tại thủ đô La Havana có gần mười siêu thị lớn. Gọi là lớn nhưng diện tích mỗi siêu thị cũng chỉ tới đa khoảng 200m². Tôi vào siêu thị Mercadogần khách sạn Melia Cohiba, trên đường bờ biển Malecon. Phần siêu thị bán hàng bách hóa rộng chừng 150m² và chủ yếu bày bán thực

phẩm. Có Coca Cola, mì gói Vifon, cà phê Nestle, bia Heneiken, bia Becks và cả bia Tsingtao (Trung Quốc). Giá cả thì không rẻ chút nào vì Cuba phải nhập khẩu gần như toàn bộ các sản phẩm đang bày bán tại siêu thị. Giá một số hàng hóa vào thời điểm tháng Năm năm 2009 vào khoảng: mì gói Vifon Việt Nam là 0,85 CUC (1 CUC = 20.000Việt NamĐ); Heneiken ở siêu thị có giá 1,65 CUC/lon; Coca Cola là 0,70 CUC/lon; Nescafe giá 4,95 CUC/hộp; bia Tsingtao là 1,6 CUC/lon... Sau này, tôi mới nhận ra dù đạo luật cấm vận của chính phủ Mỹ gần nửa thế kỷ thì hàng hóa của Mỹ vẫn xuất hiện rất nhiều ở Cuba. Tôi dễ dàng bắt gặp các cửa hàng ở khu thương mại Capitolio bán giày Nike, thuốc lá Marlboro và Coca Cola thì có khắp nơi.

Trung Quốc cũng hiện diện rất đậm nét ở Cuba. Các công ty Trung Quốc đang liên doanh với Cuba để khai thác dầu khí, niken... Hàng Trung Quốc cũng xuất hiện nhiều tại siêu thị và ở Cuba không có lấy nhà hàng Việt Nam nào thì tại La Havana có một khu phố Tàu hoành tráng hơn chục nhà hàng, với cách bài trí rất “China Town”.

Chúng tôi vào nhà hàng Thiên Tân ở khu phố Tàu. Lúc này, quán cũng không đông khách lắm. Chúng tôi gọi ba món ăn và đề nghị nhà hàng cố gắng làm nhanh vì tất cả đều đói lả sau một ngày lang thang ở La Havana. Chúng tôi đợi 30 phút và không có món nào được dọn lên. Một người trong đoàn gọi phục vụ đến và ra dấu phàn nàn. Thêm 10 phút nữa trôi qua và cũng không có món nào cả. Anh bạn doanh nhân Việt Nam đã sống mười năm ở Cuba đi cùng đã cười tủm tỉm và nói: “Không thể giục nhà hàng phục vụ nhanh hơn được đâu. Phải chấp nhận chờ đợi thôi. Nếu bây giờ bực mình, bỏ đi quán khác thì cũng phải bắt đầu chờ đợi như vậy!” Đó là bài học đầu tiên của tôi về sự kiên nhẫn tại Cuba.

Rất nhiều doanh nhân Việt Nam đã sang Cuba để tìm cơ hội kinh doanh nhưng đa số đều không trụ lại được. Hiện nay, tại Cuba chỉ có khoảng mười gia đình Việt Nam và bốn công ty Việt Nam đang mở văn phòng tại Cuba.

Anh Kim, đại diện công ty Thái Bình tại Cuba cho biết: “Trong hai năm đầu tiên, tôi gần như không làm gì cả mà chỉ dành thời gian tìm hiểu đối tác Cuba cũng như chờ đợi sự thẩm định, đánh giá của phía bạn dành cho công ty tôi. Chỉ qua năm thứ ba mới bắt tay vào kinh doanh thật sự.”

Thị trường Cuba có những thuận lợi và khó khăn rất đặc thù. Thuận lợi là nhà nước quản lý toàn bộ hoạt động của nền kinh tế. Các công ty nhà nước

nhập khẩu hàng hóa và phân phối trên khắp cả nước thông qua ba hệ thống cửa hàng, siêu thị với hơn 3.000 điểm bán hàng. Vì vậy, khi đối tác Cuba đã chịu mua hàng thì coi như được độc quyền phân phối với số lượng bán sẽ lớn và gần như không bị cạnh tranh. Ngược lại, khó khăn cơ bản nhất tại Cuba hiện nay là vấn đề thanh toán. Thông lệ là người bán sẽ phải cung cấp tín dụng cho người mua với thời hạn 360 ngày. Cá biệt với tình hình khó khăn tài chính hiện nay, một số khoản thanh toán bị kéo dài đến 480 ngày. Chính vì khó khăn này mà thời gian trước, một số doanh nhân Việt Nam ở Đông Âu qua tìm hiểu thị cơ hội kinh doanh tại thị trường Cuba đã không trụ lại vì đây không phải là thị trường “đánh nhanh rút gọn”.

Ở Cuba chỉ có hai thành phần kinh tế: quốc doanh và công ty nước ngoài. Tại Cuba, người nước ngoài rất được tôn trọng và luật pháp cũng có nhiều quy định bảo vệ người nước ngoài. Tuy nhiên, trong quy định mở công ty nước ngoài tại Cuba lại có một điều kiện ngặt nghèo là phải có quan hệ kinh doanh trực tiếp hoặc gián tiếp với một công ty Cuba trong ít nhất hai năm gần đây. Đây là trở ngại cho các công ty nước ngoài muốn xâm nhập vào Cuba.

Hiện nay chỉ có ba công ty Việt Nam đang nhập khẩu hàng từ Việt Nam vào Cuba, chủ yếu là các mặt hàng may mặc, thực phẩm, giày dép. Ngoài ra, Petro Vietnam cũng đặt văn phòng đại diện ở Cuba để hợp tác khai thác dầu khí. Tổng công ty Đầu tư Phát triển nhà và đô thị (HUD) đã ký biên bản ghi nhớ hợp tác với tập đoàn Palmares (Cuba) để xây dựng sân golf, dự án nhà ở La Havana và khách sạn năm sao ở Santa Lucia.

Hơn 15 ngày lang thang qua nhiều vùng miền của Cuba để gặp gỡ trao đổi với một số sinh viên, nhân viên đại sứ quán và doanh nhân Việt Nam ở Cuba, tôi nhận thấy cơ hội rõ rệt nhất của doanh nghiệp Việt Nam tại thị trường này chính là hợp tác kinh doanh trong việc khai thác các nguồn tài nguyên hiện có của nước bạn như dầu mỏ, khai khoáng, du lịch, bất động sản, cơ sở hạ tầng, viễn thông... là rất tiềm năng. Việc xuất khẩu đến Cuba các mặt hàng tiêu dùng cũng có thể xem xét với điều kiện phải cạnh tranh được về giá và có chính sách ưu đãi tín dụng cho nhà nhập khẩu Cuba. Lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam khi thâm nhập thị trường Cuba chính là sự tương đồng về thể chế chính trị cũng như mối quan hệ đoàn kết gắn bó giữa hai dân tộc trong suốt thời gian qua. Với tình hình quan hệ Mỹ - Cuba đang ngày càng âm dần và các doanh nhân Mỹ đang “vội vã” đặt chân vào thị trường Cuba thì trong thời gian rất gần sắp đến, tôi tin chắc kinh tế

Cuba sẽ có những biến chuyển mạnh mẽ. Tôi rất mong là mình sẽ có dịp quay trở lại để chứng kiến sự phát triển của đảo quốc Caribe xinh đẹp này trong đó, có sự góp phần của doanh nhân Việt!

Nhật ký Trường Sa

Ngày 3/6

Trường Sa, vùng đất thiêng liêng của Tổ quốc đón chúng tôi với cái nắng bỏng rát. Thời tiết vùng này là như vậy, buổi sáng mưa giăng giăng thì buổi trưa đã nắng cháy. Tôi được chào cờ, duyệt binh trước lá cờ đỏ tung bay và cột mốc Trường Sa lịch sử với vĩ độ 08 độ 33'30" và kinh độ 111 độ 55'55". Tôi nghẹn lời khi hát Quốc ca, nước mắt lăn dài trên mặt. Trường Sa thân thương là đây và tôi tự hào vì đã đặt chân đến vùng đất linh thiêng này.

Chúng tôi đến thắp hương tại Đài Liệt sĩ. Thiếu tướng hải quân Bùi Sĩ Trinh run run phát biểu: *“Quần đảo Hoàng Sa và Trường Sa mãi mãi là phần lãnh thổ thiêng liêng không thể tách rời của Tổ quốc Việt Nam. Những rặng san hô, từng hạt cát, cành cây, ngọn cỏ nơi đây đều mang hình hài của hồn thiêng sông núi, thấm đẫm bao mồ hôi sương máu của các thế hệ người con đất Việt. Mùi nhang thoang thoang bay trong gió, nắng chiếu thẳng đứng trên đỉnh đầu, tôi cảm nhận hương hồn của các anh hùng liệt sĩ như đang quanh quất đâu đây...”*

Một góc đường bằng trên đảo là những bao đá xây dựng được người dân cả nước chuyển về đây với lòng yêu nước và ý thức xây dựng Trường Sa hùng mạnh. Lá cờ bằng gốm sứ của chị Thu Thủy cũng trong giai đoạn hoàn tất và chính thức khánh thành vào ngày 6 tháng Sáu năm 2012. Chúng tôi ghé thăm Nhà tưởng niệm Hồ Chủ tịch, chùa Trường Sa Lớn và thăm mộ liệt sĩ trong đảo. Ở vùng đất này, sự có mặt của ngôi chùa đã làm cho cuộc sống của người dân và cả người lính nhẹ nhàng hơn, đời thường hơn.

Tôi đi bộ một vòng quanh đảo. Cát trắng, biển xanh, những bãi đá đen kéo dài, đảo rợp mát với bóng cây bàng, cây tra và đặc biệt là cây bàng vuông. Buổi chiều, trên sân bóng đá và bóng chuyền rất đông cầu thủ. Bên cạnh những giao thông hào, công sự, ụ súng thì đảo vẫn rất thanh bình. Đảo đẹp đến nao lòng! Đẹp nhất với tôi là những đứa trẻ xinh xắn trong bộ quân phục xanh trắng của hải quân.

Buổi ăn tối rôm rả và thắm đượm tinh thần quân dân. Một lần nữa, gần 300 con người lại hô vang: *“Trường Sa, Hoàng Sa, Việt Nam!”*. Vui nhất là trong đêm văn nghệ là các chiến sĩ trẻ đã hái hoa đại, hoa sứ để tặng cho các

ca sĩ nữ, như tâm lòng mộc mạc, chân thành của người lính nơi đảo xa này.

Tôi rời đêm văn nghệ và lui về phía sau. Không gian thật khoáng đãng. Tôi ngả mình trên đường băng, ngắm nhìn trời đêm với vầng trăng trên cao và gió lồng lộng thổi, mát rượi... Âm nhạc, vũ điệu và những tiếng reo hò vẫn rộn rã trên sân khấu đặc biệt trước cột mốc Trường Sa lịch sử. Đêm dần trôi, tình người, tình quân dân quện chặt như không muốn rời xa...

Ngày 7/6

Sống ở trên tàu HQ 571 quả là có nhiều niềm vui. Đó là:

1. Không cần tiền.

Từ khi lên tàu, tôi cất luôn ví vào ba lô và không màng đến tiền bạc nữa vì trên tàu có ai bán gì đâu mà mua. Chuyện mua bán trên tàu, trở về thời kỳ trước khi có tiền tệ, đó là trao đổi hàng hoá và trao tặng. Ví dụ, tôi có quả bưởi thì xin đổi với hộp bánh chẳng hạn. Tôi cần một SIM Viettel thì được anh Chính, bạn của Nga ở CMC tặng. Thú thật, nếu yêu cầu tôi trả mười triệu cho SIM này tôi cũng sẵn lòng. Trong chuyến đi có nhiều bạn bị thất lạc ba lô, sổ tay, máy ảnh... và quà “hậu tạ” to nhất là hai thùng mì gói. Trúng đậm nhất trong khoản nhận hậu tạ là các chàng trai vui tính ở phòng D1. Tôi đâm ra nghi ngờ về khả năng nhặt được của rơi của các chàng trai này!

2. Ngày ăn bốn bữa, ngày ngủ ba lần.

Giờ giấc các bữa ăn trên tàu của chúng tôi như sau: 6 giờ ăn sáng, 11 giờ 30 ăn trưa, 5 giờ chiều ăn tối và 9 giờ 30 tối thì ăn đêm. Các bữa ăn đều tấm tắp, không bỏ sót bữa nào. Các món ăn được thay đổi liên tục, nhà bếp cũng dự trữ lượng thức ăn khổng lồ. Ngoài ra, thức ăn còn được bổ sung bằng cá biển do thủy thủ và hành khách câu được. Tôi may mắn đã được thưởng thức cá bò sừng, cá mập trên tàu. Và mỗi ngày, ngoài giấc ngủ đêm, tôi còn có thêm được hai giấc ngủ ngắn từ 9 giờ 30 - 11 giờ và từ 13 giờ - 15 giờ nếu không phải vào đảo. Tàu lác lác, giấc ngủ của tôi càng ngon. Cho nên ý định giảm cân của tôi trong chuyến đi này đã thất bại toàn tập với chế độ ăn ngủ như vậy. Đầu chuyến hành trình, tôi đăng hình lên facebook và ở nhà mọi người đã la ó vì tôi “tăng trọng” thấy rõ.

3. Kiên nhẫn với Viettel.

Tự đáy lòng mình, tôi phải cảm ơn Viettel vì đã nỗ lực phủ sóng trên các đảo trong quần đảo Trường Sa. Với tôi, đây cũng là bằng chứng hùng hồn về chủ quyền của Việt Nam. Có sóng điện thoại, Trường Sa gần hơn với đất liền và cũng giúp tôi giữ được liên lạc. Mỗi lần nhìn thấy điện thoại nhấp nháy báo có sóng, tức thì tôi hiểu là tàu đang ở gần một đảo nào đó của Việt Nam. Tuy nhiên, Viettel ở đảo chỉ có tín hiệu GPRS và rất yếu. Trên tàu, sóng mạnh nhất là ở trên cabin. Tôi ở tầng D, là tầng thấp nhất nên tín hiệu điện thoại trong phòng rất chập chờn. Việc kiểm tra mail, truy cập internet hết sức khó khăn và chậm chạp. Để vào được facebook phải chờ đến hàng chục phút, đăng một status cũng bằng từng ấy thời gian, còn nếu đăng hình thì chắc chắn là không dưới 15 phút. Kiểm tra mail cũng vậy, đôi khi chỉ thấy tiêu đề email mà không đọc được nội dung. Tuy nhiên, tôi vẫn hát vang câu ca: “Có còn hơn không, có còn hơn không!”. Và anh em trên tàu còn thể hiện tình thương với nhau qua việc tắt chế độ GPRS ở iPad hay điện thoại của mình để những người khác có thể truy cập internet dễ dàng hơn.

4. “Toàn tàu thức giấc, thức giấc toàn tàu!”

Đây là câu khẩu lệnh ấn tượng nhất trên tàu. Những ngày đầu, cứ 5 giờ sáng khi cả tàu còn say ngủ thì từng hồi chuông lạnh lốt hay chính xác là “nhức nhối” và không ai có thể ngủ tiếp sau khi chuông reo. Và khẩu lệnh tiếp theo được lặp đi lặp lại là “Toàn tàu thức giấc, thức giấc toàn tàu!” Sáng nào cũng nghe nên mọi người đều thuộc và câu này có nhiều biến thể nhất như: “Ăn sáng toàn tàu, toàn tàu ăn sáng!” hay “Toàn tàu say sóng, say sóng toàn tàu!” hoặc “Toàn tàu đi tắm, đi tắm toàn tàu!”... Sau này, kết thúc chuyến đi, chắc chắn mọi người tham gia chuyến hành trình sẽ không bao giờ quên được tiếng chuông báo thức và khẩu lệnh “Toàn tàu thức giấc, thức giấc toàn tàu!”.

Ngày 10/6

Tôi đứng trên nóc nhà giàn DK121, nhìn ra xung quanh biển cả mênh mông và phải thốt lên “Biển đảo quê hương ta giàu và đẹp lắm!” Nhà giàn nằm giữa biển cả nhưng không cô đơn khi tấm lòng yêu thương của cả nước đang hướng về đây. Xa xa là chiếc tàu HQ571 thân quen đã gắn bó với tôi trong suốt cuộc hành trình. Rời DK121, điểm cuối cùng mà đoàn hành trình đến thăm, một cảm giác tự hào xen lẫn chút tiếc nuối dấy lên trong tôi. Ký ức về những ngày vừa qua như một cuốn phim chiếu chậm với bao xúc cảm...

Tôi rất ấn tượng và thấm thía với câu nói của sư thầy trụ trì chùa Trường Sa Lớn: “Trường Sa còn là Việt Nam còn!”. Ngẫm nghĩ thấy rất có lý và càng thêm trân trọng những hy sinh thầm lặng của những chiến sĩ ở Trường Sa. Ở đất liền, việc thể hiện lòng yêu nước có thể là đóng góp tiền, viết bài trên các trang mạng, trên blog, Facebook... Nhưng nếu so sánh với những khó khăn, gian khổ, nguy hiểm, mất mát và có thể là hy sinh của các chiến sĩ ở Trường Sa thì lòng yêu nước đó chưa là gì cả. Với tôi, lòng yêu nước thật sự là ở đây, trên quần đảo Trường Sa thân yêu này. Tôi biết có những chiến sĩ chưa từng thấy mặt con dù các cháu đã tròn một tuổi. Với các đảo chìm, doanh trại nhỏ nhưng các chiến sĩ vẫn phải chắc tay súng, và luôn trong tình trạng sẵn sàng chiến đấu. Trên một số đảo của ta, chỉ cần thấy có dấu hiệu đang xây dựng là tàu chiến Trung Quốc sẽ xuất hiện do thám và gây hấn.

Trong chuyến đi, một sĩ quan hải quân đã ước ao sẽ được một lần dẫn đoàn đi thăm Hoàng Sa. Anh bạn ngồi cạnh tôi hỏi: “Anh có muốn đi không?” Tôi trả lời: “Tại sao không?” Trường Sa, Hoàng Sa là một phần máu thịt, không thể tách rời của đất mẹ Việt Nam cơ mà! Tuy nhiên, tôi vẫn có chút xót xa khi thông tin về Hoàng Sa hiện nay vẫn còn quá ít. Tàu đang lắc lư và tiếp tục giai đoạn cuối của cuộc hành trình về lại với đất liền. Chuyến hành trình này rồi cũng sẽ kết thúc nhưng tôi tin rằng, trong trái tim của tất cả chúng ta, Trường Sa mãi mãi thiêng liêng và những kỷ niệm đẹp, những trải nghiệm của chuyến đi này sẽ không bao giờ phai nhạt...

Hẹn gặp lại nhé Trường Sa và mong lắm một ngày được đến với Hoàng Sa!

Những ngày ở Mỹ

Chuyến đi này là khi tôi tham gia một chương trình huấn luyện về quản trị hiệu quả kéo dài trong ba tuần tại Mỹ do Bộ Ngoại giao Mỹ tài trợ thông qua Hội đồng Thương mại Việt Mỹ.

New York

Chương trình đào tạo chiều thứ Sáu kết thúc khá muộn, tôi và hai người bạn vội về khách sạn để đón xe buýt lên New York. Có câu nói rằng chưa đến New York là chưa đến Mỹ. Chuyến xe bus Grey Hound lăn bánh khỏi

thủ đô Washington DC lúc 6 giờ 45 với giá vé khứ hồi là 69 đô la, cao hơn xe bus ở China Town. Hành trình đến New York kéo 4 tiếng 20 phút, vừa đủ cho để đánh một giấc ngắn và tôi tranh thủ kiểm tra email ngay trên xe. Khách sạn tôi đã đặt trước là Edison Hotel, đường số 45, với giá cho twin room là 230 đô la/đêm. Tuy nhiên, không may là khách sạn hết phòng và họ đã hủy booking của tôi. Chúa ơi! Hai người bạn đồng hành vẫn ngủ ngon trên xe vì yên chí phòng đã được đặt sẵn. Tôi đành phải tìm thêm vài khách sạn nữa ở New York và cẩn thận chép vào điện thoại để khi đến đó còn biết chỗ mà tìm, đặc biệt là khách sạn Carter của một Việt kiều.

Chúng tôi xuống nhà ga ở Quảng trường Thời đại và choáng ngợp trước khung cảnh náo nhiệt của New York. Những tòa nhà cao tầng, đèn sáng lung linh, dòng người đông như hội, mặc dù lúc này đã là 12 giờ đêm. New York không hổ danh là “Thành phố không bao giờ ngủ”! Đủ màu da, đủ lứa tuổi đang chen lấn nhau trên đường. Tình hình vệ sinh ở New York kém hơn hẳn so với thủ đô Washington DC. Chúng tôi đến khách sạn Carter trên Phố 42. Anh chàng tiếp tân da đen lắc đầu nguầy nguậy: “Anh không đặt phòng trước, chúng tôi hết phòng rồi!” 12 giờ 30 đêm, nghe lời từ chối mà tôi bối rối quá! Tuy nhiên, tôi vẫn cố vớt vát: “Chúng tôi là người Việt Nam, chúng tôi được giới thiệu đến đây vì khách sạn này có chủ là người Việt Nam, tôi có thể gặp quản lý được không?” Rất may, quản lý là người Việt và chúng tôi nhanh chóng có được một phòng với giá khá rẻ 116 đô la/đêm. Thật quá may mắn!

Chúng tôi đi bộ ra Quảng trường và các bảng quảng cáo bằng đèn rất lớn, chạy dọc theo các tòa nhà cao tầng. Đi lòng vòng để kiếm một nhà hàng Tàu nhưng không thấy nên đành phải ghé vào một nhà hàng Hàn Quốc có bán cơm. Đồ ăn ở đây cũng hợp khẩu vị và giá khá rẻ.

Sáng hôm sau, chúng tôi đi tàu điện ngầm đến bên phà để ra thăm Tượng Nữ thần Tự do; sau đó, ghé thăm Wall Street, Ground Zero, China Town. Đặc biệt, chúng tôi ăn trưa tại nhà hàng Việt Nam có tên Nha Trang ở phố Centre. Ở đây, một tô phở giá 5 đô la, đĩa cơm bò lúc lắc, cơm chiên Dương Châu là 6 đô la. Phố Tàu thì đông nghịt người mua bán. Ở cái xứ thực thi nghiêm túc nhất về quyền sở hữu trí tuệ thì tại China Town này, đồ nhái, đồ giả vẫn được bày bán tràn lan. Người Trung Quốc giỏi thật! Họ lập ra những khu mua bán sầm uất ở các thành phố lớn trên thế giới và biến nó thành một địa điểm để du khách đến chơi và mua sắm. Lang thang ở New York đến 7 giờ tối, chúng tôi lại lên xe bus của Grey Hound và quay về lại

Washington DC. 11 giờ 30 đêm, chúng tôi về đến khách sạn và kết thúc một ngày ngao du ở New York.

Một ngày làm tình nguyện viên cho Foodbank

Sáng thứ 7, cả đoàn đi làm tình nguyện cho Foodbank tại thành phố Tulsa, bang Oklahoma. Công việc cụ thể là gì thì chúng tôi vẫn chưa biết!

Rời khách sạn, xe chạy khoảng 30 phút thì đến một khu vực khá đẹp. Chúng tôi bất ngờ khi biết đây là nơi ở của người có thu nhập thấp, đa số là người da màu. Foodbank Tulsa là tòa nhà đẹp và khá lớn. Số tiền đầu tư để xây tòa nhà này là do một cá nhân tài trợ. Foodbank Tulsa, là một tổ chức NGO (*Non Government Organization*), có nhiệm vụ nhận sự tài trợ, ủng hộ thức ăn của các tổ chức (chủ yếu là các siêu thị, cửa hàng thực phẩm), các công ty và cá nhân; sau đó, phân phối lại cho khoảng 440 điểm, là các nơi có nhu cầu tại 24 quận của bang Oklahoma. Hiện nay, hàng tuần, Foodbank đang cung cấp bữa ăn cho 50.000 người, tương đương với 539.000 bữa ăn trong một tháng. Foodbank được trang bị hệ thống kho chứa khá hiện đại và khá lớn. Họ có kho đông lạnh để giữ thức ăn, hệ thống kho kệ chứa hàng khô. Với nhu cầu như hiện nay, Foodbank có thể dự trữ được thức ăn dùng trong hai tháng rưỡi.

Mặc dù hôm nay là sáng thứ Bảy nhưng ở đây rất nhộn nhịp. Chúng tôi gặp một nhóm thanh niên trẻ khoảng 14-15 tuổi, mặc áo thun đỏ, tóc cắt ngắn đang xếp hàng trước nhà vệ sinh...nữ! Hỏi ra mới biết, đây là các thiếu sinh quân đến đây để làm tình nguyện. Vì để đảm bảo năng suất làm việc nên viên chỉ huy đã yêu cầu tất cả các tình nguyện viên phải đi vệ sinh trước khi vào việc. Vì vậy, họ đã độc chiếm luôn cả nhà vệ sinh nữ để “giải quyết” nhanh.

Chúng tôi đi tham quan một vòng tòa nhà Foodbank, hệ thống nhà kho, nhà bếp và khu vực làm việc của tình nguyện viên. Các thành viên trong đoàn rất ngạc nhiên khi biết đây là một tổ chức tình nguyện, không có mối quan hệ gì với nhà nước. Trong tổng số thực phẩm mà họ nhận tài trợ thì chỉ có 5% là từ các cơ quan chính phủ.

Rồi cũng đến lúc chúng tôi bắt tay vào việc. Công việc cụ thể là chúng tôi sẽ chuẩn bị bữa ăn cuối tuần cho các em thiếu nhi. Đó là một túi thực phẩm gồm 12 món như: sữa, bánh kẹo, snack, bánh mì, nước cam... đảm bảo cho một đứa trẻ có thể ăn uống trong hai ngày cuối tuần mà không cần

phải mua gì thêm. Phần thực phẩm này chủ yếu dành cho các em nghèo hoặc mồ côi. Chúng tôi có tất cả 15 người và chia ra thành từng nhóm nhỏ, mỗi nhóm phụ trách bỏ vào túi hai món thực phẩm. Mọi người tạo thành một dây chuyền làm việc. Chúng tôi nhìn số lượng thùng carton thực phẩm chờ được phân phối mà phát ngợp. Nhưng phải bắt tay vào làm thôi!

Chúng tôi muốn làm nhanh hơn thời gian quy định nên mọi người đều hăng say, háo hức. Nhiệt tình nhất là Madeline, cô bé 8 tuổi dễ thương, con gái của Mr. Berry, người hướng dẫn chương trình của chúng tôi ở Oklahoma. Madeline nhanh nhẹn chạy qua chạy lại giữa các nhóm để hỗ trợ và phân phối hàng. Lâu lâu, cô bé lại nhảy vào thùng rác to để giẫm các vỏ hộp xuống cho gọn gàng. Mọi người vừa làm vừa đùa với nhau, ai cũng cố gắng làm thật nhanh để người ở chuyên sau “vắt vả”. Tuy nhiên, vì mọi người đều cảm thấy vui vẻ, thoải mái nên công việc khá suôn sẻ. Tổng kết sau 1 tiếng 15 phút làm việc, chúng tôi đã đóng gói được 77 thùng carton, tương đương khoảng 5.000 phần thức ăn trẻ em. Wow! Vậy là chúng tôi vượt định mức đề ra được khoảng 15 phút.

Rời Foodbank, chúng tôi trở về lại khách sạn. Với tôi, công việc tình nguyện hôm nay đã để lại một kỷ niệm đẹp trong cả chuyến đi này.

San Jose

Tôi rời Dallas và bay đến San Francisco. Đón chúng tôi tại phi trường là ba người bạn. Chúng tôi chạy về San Jose, ra khỏi San Francisco vài dặm thì tôi thấy hai bên đường là hàng loạt công ty công nghệ. Tôi dễ dàng nhận ra Google, Yahoo, Sun... đây chính là Thung lũng Silicon, niềm tự hào một thời của nước Mỹ. Tuy nhiên, sau khi bùng nổ hàng loạt công ty dotcom vào những năm đầu thế kỷ 21 thì hiện nay đã có rất nhiều công ty đã phá sản, làm cho bộ mặt của Thung lũng Silicon không còn tươi tắn và sung sức như xưa. Có khá nhiều tòa nhà, từng là văn phòng, trụ sở của các công ty dotcom nay bị bỏ trống, việc kinh doanh vì thế mà cũng chậm lại. Một anh bạn của tôi chuyên đi đấu thầu mua thanh lý trang thiết bị, máy tính của các công ty lớn và bán lại cho các công ty nhỏ hơn có nhu cầu hoặc bán lẻ cho biết đang tạm thời nghỉ hưu, không làm gì cả vì nhu cầu thị trường giảm mạnh quá. Thời hoàng kim, anh có thể tham gia hai cuộc đấu thầu mỗi ngày. Anh đi khắp các tiểu bang ở Mỹ để mua bán. Còn bây giờ, giỏi lắm trong một tháng chỉ còn vài cuộc đấu thầu nên anh dành nhiều thời gian để đánh tennis hơn là kinh doanh.

Thung lũng Silicon còn nổi tiếng vì có các trường đại học hàng đầu nước Mỹ như Stanford, USC, Berkeley... Khung cảnh của Stanford khá thơ mộng nên nhiều đôi uyên ương đã đến đây để chụp hình đám cưới. Chúng tôi đến ăn tối tại nhà hàng Vũng Tàu, khu downtown của San Jose. Ở đây có đầy đủ các món ăn Việt Nam, kể cả bánh khọt, rau muống luộc, thịt kho dưa giá... Cộng đồng người Việt ở San Jose và vùng phụ cận có thể lên đến 250.000 người. Người Việt ở đây không sống tập trung như Orange County mà lại trải đều ra khắp nơi. Vì vậy, đi đến đâu cũng thấy các bảng hiệu Việt Nam xung quanh các ngôn ngữ khác như Mỹ, Mexico và Hàn Quốc. Quán cà phê Việt Nam ở San Jose có một nét tương tự như các quán Hooters, đó là các cô gái phục vụ đều khá xinh và ăn mặc rất “hấp dẫn”. Tuy nhiên, sẽ sai lầm nếu cho rằng các cô phục vụ này vì nghèo mới đi làm như vậy. Anh bạn tôi cho biết, các em này đều đi xe Lexus hoặc Mercedes, giá không dưới 100.000 đô la! Tiền lương của nhân viên phục vụ ở đây khoảng 3.000 đô la/tháng cộng với tiền tip cũng khoảng như vậy nên các em sống khá ung dung.

Cuộc sống ở San Jose khá bình lặng và êm đềm. Sau 9 giờ tối, hầu hết các cửa hàng đều đóng cửa. Ở đây, cộng đồng Việt Nam tự hào là những người đã làm thành phố San Jose thức dậy. Những năm sau 1975, San Jose là một thành phố buồn tẻ, kinh tế chậm phát triển. Chỉ từ khi có người Việt đến định cư, tổ chức các hoạt động kinh doanh, ăn uống, dịch vụ thương mại sau đó là người Mỹ, Thái Lan, Hàn Quốc kéo đến thì bộ mặt thành phố San Jose mới thay đổi nhanh chóng.

Khí hậu San Jose hơi nóng và không có mùa rõ rệt vì nằm giữa thung lũng, ba bề là núi. Buổi sáng, chúng tôi đến ăn phở ở quán 54. Tô phở ở đây cũng khá to. Tôi chợt nhận ra rằng, lý do tô phở ở Mỹ to hơn tô phở ở Việt Nam rất nhiều là do chi phí trong một tô phở thì phần đắt nhất là tiền chỗ ngồi và tiền công phục vụ, trong khi tiền nguyên liệu cho tô phở như bánh phở, thịt... thì không đáng là bao. Vì vậy, để có thể làm hài lòng khách hàng, chủ tiệm phải làm tô phở lớn, đáng đồng tiền bát gạo. Ngoài ra, đó cũng còn là bài toán so sánh giữa tô phở Việt Nam với bữa ăn của các dân tộc khác như đồ ăn nhanh của Mỹ, đồ ăn của Mỹ, Hàn Quốc, Hawaii... Tức là, phải làm sao cho tô phở Việt Nam cung cấp đầy đủ calories cho người dùng, đặc biệt là người Mỹ với cái giá chấp nhận được. Ở Mỹ, nếu có 10 đô la thì có thể vào ăn phở vô tư nhưng không thể vào bất kỳ tiệm ăn nào khác!

Chuyến đi này đã giúp tôi hiểu hơn về cụm từ “xã hội dân sự”, tức là

vai trò trung tâm của người dân. Chính phủ thu thuế và có trách nhiệm rõ ràng đến việc đáp ứng nhu cầu chính đáng của người dân. Bất kỳ người dân nào cũng có quyền góp ý, đề đạt ý kiến của mình và yêu cầu chính phủ phải giải quyết. Ngược lại, chính phủ Mỹ hoặc chính quyền tiểu bang, thành phố, quận, hạt... chỉ có trách nhiệm về đường xá, cung cấp nước, cứu hỏa, cảnh sát, giáo dục (tùy tiểu bang); còn lại tất cả các hoạt động khác là do người dân tự tổ chức và thực hiện. Vai trò của các tổ chức xã hội là hết sức quan trọng trong xã hội Mỹ hiện nay. Thứ hai tôi nhận thấy là một trong những quan tâm hàng đầu của chính phủ Mỹ là vấn đề tạo công ăn việc làm. Khi đi tham quan các nhà máy, cơ sở sản xuất thì điều đầu tiên người ta giới thiệu với tôi không phải là công nghệ tiên tiến hay hiệu quả kinh doanh mà là công ty này sử dụng bao nhiêu lao động. Thứ ba, người dân Mỹ rất tôn trọng pháp luật và điều này thể hiện rất rõ trong việc giao thông trên đường hoặc trong hoạt động của các tổ chức xã hội. Cuối cùng, thứ tự ưu tiên trong xã hội là phụ nữ, trẻ em, vật nuôi và đàn ông... tưởng nói đùa cho vui nhưng thực tế là hoàn toàn chính xác!

Sa mạc Gobi

Tôi tham gia đoàn Hội Hữu nghị Việt Nam Mông Cổ đến thăm đất nước Mông Cổ vào dịp Quốc khánh ngày 11 tháng Bảy năm 2012. Khao khát một lần được đến với thảo nguyên bao la, cưỡi ngựa, bắn cung trên quê hương Thành Cát Tư Hãn đã được thỏa mãn. Con người Mông Cổ chân thật, hiếu khách, thảo nguyên xanh tươi với những đàn gia súc đủng đỉnh gặm cỏ và những chiếc “ger” - tên gọi của chiếc lều độc đáo, ngôi nhà di động của các cư dân thảo nguyên đã cuốn hút tôi. Lễ hội mừng Quốc khánh được tổ chức với các hội thi đua ngựa và vật cổ truyền. Đặc biệt, toàn bộ hơn một triệu dân ở thủ đô Ulambator đã đổ về vùng quê, ở lều và tham gia các lễ hội truyền thống trong suốt ba ngày.

Trong chương trình của đoàn không đến thăm sa mạc Gobi. Nhưng tôi đọc rất nhiều tài liệu về Gobi và có người đã nói rằng: chưa đến Gobi là coi như chưa đến Mông Cổ. Vậy thì, tôi cùng một anh bạn quyết định sẽ ở lại thêm một ngày nữa để đến được Gobi cho thỏa chí. Tuy nhiên, mọi chuyện không đơn giản...

Mùa này, đến Gobi chỉ có con đường duy nhất là đi máy bay. Và cũng chỉ có hãng hàng không duy nhất có chuyến bay từ Ulambator đến Dalanzadgad (sân bay tại sa mạc Gobi) là Eznis Airway. Tuy nhiên, các chuyến bay đều chật kín vì khách nước ngoài đến du lịch dịp quốc khánh rất đông và họ cũng thích đến Gobi. Các máy bay của Eznis lại nhỏ, loại cánh quạt SAAB 340 chỉ chở tối đa 70 người. Quốc khánh, các hãng du lịch đóng cửa nên việc book vé mua tour gần như không thể. Tôi và chị bạn người Mông Cổ đã chạy đến hai công ty tour lớn nhất ở Ulambator nhưng cũng đều đóng cửa. Sau khi gọi điện thoại, hỏi thăm khắp nơi thì chúng tôi biết được còn một văn phòng của Eznis mở cửa từ 12 giờ đến 17 giờ chiều. Đến nơi thì rất may còn được vài chỗ trống nhưng khi trả tiền (khoảng một triệu tiền Mông Cổ, tức khoảng 7 triệu VNĐ cho một vé khứ hồi) thì hơi ôi, họ chỉ nhận tiền Mông Cổ, không nhận đô la và cũng không thể thanh toán bằng thẻ tín dụng. đành phải giữ chỗ trước và ngày mai quay lại trả tiền và nhận vé.

Tôi về khách sạn và mơ màng cho chuyến đi. Ung dung lên Agoda để đặt khách sạn thì phát hiện là không có khách sạn để đăng ký. Cuống cuống tìm kiếm trên Internet để có thông tin về khách sạn ở sa mạc Gobi và nhận ra mình sai lầm vì hoàn toàn không có khách sạn và rất ít thông tin về dịch vụ

lưu trú ở đây. Cuối cùng, tôi cũng tìm được thông tin về khu nhà lều - khách sạn “năm sao sa mạc” tên là Three Camel Lodge với những nhận xét tích cực về nơi này. Khi gọi điện thoại để tìm hiểu về khu nhà lều này thì được biết nó cách sân bay 70km và ở giữa sa mạc. Tôi vót vát hỏi thêm là họ có biết khách sạn hay nhà lều nào gần sân bay không thì cô nhân viên trả lời một cách dứt khoát: giờ này mà tôi mới book khách sạn cho ngày mai là đã quá trễ và văn phòng ở Ulambator của cô chỉ làm việc đến 6 giờ chiều và tôi có thể thanh toán tiền bằng đô la. Tôi đâm lo và vội vàng gọi taxi để đến văn phòng của Three Camel Lodge. Và sau một hồi trao đổi, tôi phải trả 870 đô la cho 30 tiếng đồng hồ ở sa mạc với lều hạng sang có nhà vệ sinh bên trong, xe đưa đón từ sân bay và đi đến các điểm cần tham quan. Đặc biệt, ngoài tiền trả cho tài xế, thuê xe, tôi còn phải trả tiền bữa ăn cho tài xế. Đúng 6 giờ chiều, tôi rời khỏi văn phòng với lời chúc mừng: *“Anh sẽ là người khách Việt Nam đầu tiên đặt chân đến Three Camel Lodge, sa mạc Gobi.”*

Mất khoảng hơn một tiếng bay từ Ulambator, sa mạc Gobi đã hiện ngoài khung cửa sổ. Sa mạc Gobi là sa mạc lớn nhất châu Á, lớn thứ tư trên thế giới và là vùng giáp ranh giữa Trung Quốc và Mông Cổ. Khác với suy nghĩ của nhiều người, Gobi không chỉ có những bãi cát mà phổ biến nhất vẫn là sa mạc sỏi đá, cồn cát và núi đá.

Nhiệt độ ở Gobi khoảng 40oC nhưng tôi vẫn cảm thấy mát. Đón chúng tôi tại sân bay là một anh chàng tài xế khá cao lớn và hiền lành. Anh không nói được tiếng Anh và điều khiển chiếc Land Cruiser hàm hồ. Chuyến đi tại Gobi của tôi chính thức bắt đầu. Mùa này, sa mạc có mưa lác đác nên cỏ vẫn mọc xanh và trong sa mạc không có đường đi, xe chạy trên những lồi mòn và thường xuyên chạy lên cỏ. Trên đường về khách sạn, tôi yêu cầu tài xế dừng xe mỗi khi có đàn gia súc gặm cỏ. Đón chúng tôi tại khách sạn, cô quản lý Khaliun đã thống nhất với chúng tôi chương trình tour một ngày ở đây. Khaliun nói tiếng Anh khá tốt và thân thiện. Tôi nhận nhà lều của mình và hài lòng với tiện nghi của nó. Như vậy, đúng là tôi đang ở khách sạn năm sao giữa lòng sa mạc. Tôi đi vòng quanh khu nhà lều, khoảng 20 lều được dựng lên ở đây cùng với một căn làm nhà ăn và câu lạc bộ. Nhà lều chúng tôi chỉ có nhà vệ sinh bên trong nhưng vẫn phải tắm ở khu tập thể bên ngoài. Ở đây sử dụng toàn bộ năng lượng mặt trời và trong phòng có sẵn đèn cầy phòng khi hết điện. Nhà lều có trồng rau, bầu bí trong nhà kính nên các bữa ăn đều có đầy đủ rau xanh. Tại phòng câu lạc bộ có tivi và đầu máy với các bộ phim về du lịch Mông Cổ và Gobi. Cô nhân viên phục vụ vừa làm vừa tự học tiếng Anh với cuốn sách mở sẵn trên quầy bar.

Trải nghiệm đầu tiên của chúng tôi khi khám phá sa mạc Gobi là đi cưỡi lạc đà hai bướu Bactria, loại lạc đà chỉ có ở đây. Theo dân địa phương thì lạc đà là động vật rất có ích với cuộc sống của du mục. Lông lạc đà được dùng để dệt vải, sữa là đồ uống bổ dưỡng và đặc biệt, phân khô có thể dùng làm nhiên liệu. Da lạc đà dùng làm giày và yên. Tôi phải trả khoảng 10 đô la cho một lần cưỡi lạc đà đi lòng vòng và chụp hình. Tuy nhiên, các chú lạc đà nhìn thì rất oai vệ nhưng mùi lại rất hôi. Anh bạn đi cùng đã ho sặc sụa khi leo lên lưng lạc đà. Sau khi đi một vòng, chúng tôi được mời vào ger uống sữa ngựa và mua đồ lưu niệm. Tôi từ chối vì không chịu được mùi chua của món sữa ngựa lên men.

Rời các chú lạc đà Bactria, chúng tôi đến thăm các cồn cát. Cát trắng trải dài và chất cao thành đụn, nổi bật giữa sa mạc đá. Tuy nhiên, so với bãi cát ở Phan Thiết thì các đụn cát ở đây không lớn bằng. Và ấn tượng nhất với tôi là bầu trời xanh, mây trắng ở sa mạc buổi chiều. Đẹp đến nao lòng. Anh bạn đi cùng lắm bâm: đây là bầu trời đẹp nhất mà anh từng thấy và đủ cảm hứng để anh ta làm thơ!

Chúng tôi đón hoàng hôn xuống dần trên sa mạc tại khu vực bãi đá đỏ. Trước khi đi, chúng tôi được biết khoảng 8 giờ tối thì mặt trời sẽ lặn. Ở Mông Cổ, mùa này, ngày rất dài. 4 giờ thì trời đã sáng và 21 giờ mới bắt đầu tối. Ánh hoàng hôn nhuộm vàng không gian. Đêm ở sa mạc đầy sao. Khi chúng tôi quay trở về ger thì đã “hết” điện. Ngọn đèn cây lung linh và mùi nhang thơm thoang thoảng dỗ tôi vào giấc ngủ say.

Sáng hôm sau, vượt hơn 40km, chúng tôi đến thăm Bảo tàng thiên nhiên tại Gobi. Đây là một khu núi đá có trứng khủng long hóa thạch. Tôi thuê ngựa để đi sâu vào trong, với giá 10 đô la. Núi đá hùng vĩ sừng sững giữa sa mạc mênh mông, ở giữa là dòng suối và có những tảng băng chưa tan hết. Cha con người Mông Cổ cho thuê ngựa cùng với chúng tôi đi sâu vào trong núi rất có ý thức bảo vệ môi trường, trong khi chúng tôi mê mải chụp hình thì họ lặng lẽ thu gom các vỏ chai mà du khách vứt lại trong núi!

Rời sa mạc Gobi, tôi có hàng trăm tấm ảnh về các đàn gia súc như ngựa, lạc đà, dê, cừu vì với tôi, đây là minh chứng sinh động cho sức sống mãnh liệt của người dân Mông Cổ. Băng qua sa mạc, tôi không thể tưởng tượng được rằng, hàng ngàn năm qua, người Trung Quốc, người Mông Cổ đã phi ngựa qua lại trên mảnh đất này. Ấn tượng mạnh nhất là hình ảnh những đứa trẻ rất dễ thương, sống tách biệt trên sa mạc. Các bé đều rất khỏe

manh, xinh xan va hieu khach.

Trên chuyến bay từ Gobi về lại Ulambator, tôi cảm thấy hạnh phúc với 30 tiếng mình được sống ở sa mạc đặc biệt này và biết rằng, sẽ khó có dịp được quay trở lại! Tạm biệt Gobi!

Theo dấu chân của Hemingway ở La Havana, Cuba.

Tôi quyết định tự mình khám phá những nơi mà nhà văn Mỹ, đoạt giải Nobel năm 1954, Ernest Hemingway đã từng sống và sinh hoạt tại thủ đô La Havana, Cuba. Cô bán tour của Havanatour đã tận tình hướng dẫn cho tôi những địa điểm cần đến. Chỉ trừ ngôi biệt thự Finca Vigia, nơi ông sống những năm 1939-1961, nằm về phía Đông và cách trung tâm La Havana 15km, các điểm còn lại đều nằm trong khu phố cổ nên việc tham quan khá dễ dàng.

Điểm đầu tiên tôi đến là quán bar Bodeguitar trên đường Empedrado. Quán bar nằm trong một con phố nhỏ, cách nhà thờ lớn chừng 50m. Như nhiều quán bar khác ở La Havana, Bodeguitar chỉ mở cửa sau 11 giờ sáng. Bên trong có khá nhiều hình ảnh về Hemingway, đặc biệt là bút tích của ông được treo trang trọng trên quầy bar “*My favourite mojitos in Bodeguitar. My daiquiri in Flodirita.*” Mojitos là một loại cocktail rất nổi tiếng ở Cuba, được pha chế bằng rượu rum, đường, nước chanh và lá bạc hà tươi. Nó có mùi thơm và vị cay cay. Trên quầy bar của Bodeguitar luôn để mười ly mojitos pha sẵn để phục vụ khách hàng mà đa số là khách du lịch. Khi tôi đến Bodeguitar, phía trước có một bà lão ăn mặc sặc sỡ, ngậm một điếu xì gà to. Với khách du lịch Cuba, bà lão này rất nổi tiếng vì hình của bà được in trên cuốn guide book của Lonely Planet. Khi khách du lịch đến thăm Bodeguitar, bà lão đều cười rất tươi và mời gọi chụp hình lưu niệm chung, giá cho một tấm ảnh chụp chung là 1 CUC. Tôi chụp hình chung với bà lão một tấm ảnh và đưa 3 CUC. Bà lão cười rất tươi, không trả lại tôi tiền thừa và yêu cầu chụp thêm hai tấm nữa!

Rời Bodeguitar, tôi đi dọc theo một con phố cổ là đến khách sạn Mundos Hotel. Đây là khách sạn mà Hemingway đã từng ở giai đoạn 1932-1939. Hồi ấy, ông ở phòng 511 và bây giờ nơi này trở thành phòng trưng bày một số hiện vật của ông. Khách sạn Mundos nằm ngay góc đường với màu sơn đỏ nhạt. So với những khách sạn 4-5 sao khác nằm ở dọc bờ biển ở La Havana thì Mundos không tiện nghi và hiện đại bằng nhưng giá thuê phòng lại rất đắt. Giá một phòng bình thường là 185 CUC/đêm! Trong khi đó, tôi ở tại khách sạn bốn sao Riviera ngay bên bờ biển mà chỉ phải trả 50 CUC/đêm. Lý do của sự đắt đỏ này là vì nhà văn Hemingway đã từng ở tại đây! Tại

sảnh của khách sạn Mundos, hình ảnh Hemingway hiện diện khắp nơi. Người bảo vệ khách sạn đã vui vẻ chụp hình giúp tôi. Anh ta cũng cho biết mùa này khách đến ở tại khách sạn không nhiều, đa số là khách du lịch đến tham quan, chụp ảnh.

Tôi đi dọc con phố cổ Opispo hướng về khu quảng trường Capitolio với vô số các cửa hàng, nhà hàng ở hai bên đường. Đây là khu phố mua bán chính của La Havana nên mặc dù đã 11 giờ 30 sáng thứ Tư nhưng đường phố đông nghịt người. Trước các cửa hàng, người ta rồng rắn xếp hàng để đợi được vào cửa hàng mua sắm. Hàng hóa ở La Havana không nhiều và không phong phú vì đa số là hàng nhập khẩu do các công ty quốc doanh độc quyền nhập khẩu và phân phối. Đi bộ khoảng 500m từ khách sạn Mundos, tôi đến quán bar Flodirita, nơi đã phục vụ cho Hemingway những ly Daiquiry thơm lừng. Ở đây, có một bức tượng Hemingway bằng đồng đang đứng cạnh quầy bar và đặt tại góc quán, kích cỡ gần bằng người thật. Tất cả khách du lịch đến đây đều chụp hình chung với bức tượng này. Cũng như ở Bodeguitar hay khách sạn Mundos, Flodirita cũng có rất nhiều hình ảnh về Hemingway, đặc biệt là những tấm ảnh chụp chung giữa Hemingway và lãnh tụ Fidel Castro.

Tôi gọi đồ ăn trưa ở Flodirita, giá đồ ăn ở đây đắt gấp đôi so với quán khác. Đến sau tôi là một đoàn du khách Canada. Hướng dẫn viên luôn miệng giới thiệu về món ăn ở đây và cũng không ngần ngại nói thẳng: đề nghị du khách lưu ý vì giá ở đây không rẻ chút nào!

Rời Flodirita, tôi thuê xe taxi đến Finca Vigia là nhà ở của Hemingway từ năm 1939-1961. Ngôi nhà này được chính phủ Mỹ công nhận là địa điểm nằm trong Sách đỏ và là một trong hai địa điểm thuộc danh sách Sách đỏ bên ngoài nước Mỹ. Chính phủ Mỹ cũng đã tài trợ cho Cuba để tôn tạo và gìn giữ ngôi nhà này.

Ngôi nhà nằm trên một ngọn đồi với diện tích 36.000m². Vườn rộng và trồng rất nhiều loại cây ăn trái. Phong cảnh thanh bình và yên ả. Vé vào tham quan là 6 CUC/người và lệ phí mang máy chụp hình là 5 CUC. Theo quy định thì khách phải tắt đèn flash khi chụp hình.

Ngôi nhà đã được gìn giữ rất tốt. Tôi đi vòng quanh ngôi nhà và hình dung được phần nào cuộc sống của nhà văn trước đây. Có hai thứ nhiều nhất trong ngôi nhà này là sách và đầu thú rừng. Nó thể hiện được hai niềm đam

mê lúc sinh thời của Hemingway: đọc sách và săn bắn. Theo thống kê, có 9.000 quyển sách được lưu giữ ở đây và trên các cuốn sách này đều có bút tích của Hemingway. Tôi đếm được có khoảng mười đầu thú được treo trên tường ở các phòng trong nhà. Chiếc máy đánh chữ cũ mà Hemingway đã dùng để ghi lại những sáng tác bất hủ của mình vẫn nằm ngay ngắn trong phòng ngủ. Toàn bộ phòng khách, phòng làm việc, phòng ngủ và cả phòng vệ sinh đều mở cửa để cho du khách chiêm ngưỡng. Các nữ quản lý tòa nhà khá thân thiện và giúp tôi chụp hình phía trong các gian phòng vì du khách chỉ được đứng bên ngoài. Hemingway có đặt kính viễn vọng đặt ở lầu vọng cảnh, phía sau ngôi nhà lớn. Từ đây, ông có thể ngắm nhìn thành phố La Havana xa xa với tòa nhà tháp Capitolio và Quảng trường Cách Mạng. Điều đặc biệt là chuyếc thuyền Pilar mà Hemingway thường đi câu cũng như là bối cảnh cho tiểu thuyết nổi tiếng “*Ông già và biển cả*” vẫn được gìn giữ khá tốt và đặt trang trọng ở một góc vườn. Tôi ghé lại cửa hàng lưu niệm ở gần cửa ra vào. Ở đây, có rất nhiều bưu thiếp, đồ lưu niệm có hình ảnh của nhà văn. Đặc biệt, có cả hình ảnh nguyên mẫu ngoài đời thật của ông lão đánh cá trong tác phẩm “*Ông già và biển cả*”.

Trong cuộc hành trình theo dấu chân của nhà văn Hemingway ở La Havana, đặc biệt là khi đến thăm nhà của ông, tôi có cảm tưởng là ông vẫn còn đang sống và vẫn ở đâu đây!

Tôi nhận ra một điều là Cuba rất giỏi trong việc khai thác các điểm du lịch. Không phải tự nhiên mà Cuba đã thu hút được hơn 2,5 triệu du khách đến thăm mỗi năm, trong bối cảnh bị Mỹ cấm vận như hiện nay. Cuba không chỉ có những bờ biển đẹp, thủ đô La Havana cổ kính mà còn có những di tích văn hóa thu hút được sự quan tâm và chiêm ngưỡng của du khách.

Tôi nhủ thầm, có lẽ đất nước Cuba xinh đẹp, người dân hiền hòa, thân thiện, hương vị Mojotos và Daiquiry nồng cay đã góp phần giúp nhà văn Mỹ Ernest Hemingway cho ra đời những tác phẩm bất hủ mà hơn thế kỷ nay vẫn làm nhiều thế hệ bạn đọc trên thế giới say mê!

Thị trường Myanmar: tiềm năng và cơ hội

Từ ngày 26 đến 30 tháng Mười năm 2012, cùng với 20 doanh nghiệp YBA, tôi đã đến thăm và tìm hiểu cơ hội đầu tư tại Myanmar. Chuyến đi tuy ngắn nhưng để lại trong lòng tôi ấn tượng sâu đậm về một dân tộc sùng đạo Phật và đang thay đổi từng ngày.

Chúng tôi ở tại một khách sạn bốn sao nằm ở trung tâm thủ đô Yangon. Bữa ăn sáng ở khách sạn không có nhiều món nhưng cũng tạm ổn với cháo trắng, cơm chiên, trứng ốp la... Từ tầng 15 của khách sạn, phóng tầm mắt ra xa có thể thấy thành phố Yangon rộng lớn và rất đẹp.

Đến thăm Hội chợ hàng Việt Nam vào sáng sớm nên khách chưa đông lắm. Đa số các gian hàng của Việt Nam là hàng tiêu dùng nên người dân Myanmar rất thích. Nhiều khách hàng đã kỳ kèo để được mua hàng trưng bày. Đa số các công ty Việt Nam tham gia hội chợ đều bán hàng trừ vài công ty chỉ trưng bày nhưng không bán lẻ. Có bốn gian hàng của Myanmar tham gia hội chợ, trong đó một công ty bán đồ mỹ nghệ làm từ vỏ sò, một công ty đá quý, một công ty may mặc và một công ty bán sách tiếng Anh nói về môi trường đầu tư tại Myanmar.

Chúng tôi có cơ hội làm việc với các doanh nhân trẻ ở Myanmar. Ấn tượng lớn nhất là các bạn doanh nhân Myanmar nói tiếng Anh rất tốt và đầy tự tin. Qua trao đổi, tôi được chia sẻ: Có ba nhận định sai lầm của nhà đầu tư nước ngoài khi đến Myanmar:

- 1. Bất động sản Myanmar rất rẻ.*
- 2. Giá nhân công của Myanmar thấp.*
- 3. Doanh nhân Myanmar ít kinh nghiệm và thiếu linh hoạt.*

Thứ nhất, bất động sản ở Myanmar không hề rẻ. Trong hai năm qua, giá bất động sản tại đây đã tăng gấp ba lần vài giá thuê thấp nhất hiện nay là 10 đô la/m²/năm. So với Việt Nam, một số khu công nghiệp ngoại thành TP. HCM, giá cho thuê là 30-40 đô la/m²/50 năm.

Thứ hai, giá nhân công của Myanmar chỉ thấp đối với lao động phổ thông. Mức lương phổ biến cho những người lao động giản đơn là 70 đô la/tháng. Nhưng với lao động có trình độ, nói được tiếng Anh thì mức lương bình quân phải từ 500 đô la/tháng trở lên. Tuy nhiên, do năng suất lao động ở đây thấp, không có sự hỗ trợ nhiều của máy móc nên tính ra giá nhân công không rẻ chút nào.

Thứ ba, thật ra dưới thời thuộc địa của Anh, Myanmar đã là một cường quốc về xuất khẩu dầu và khoáng sản. Mặc dù 80% dân số theo đạo Phật nhưng Myanmar không bị ảnh hưởng gì bởi nền văn hóa Trung Quốc. Ở đây, ít ai biết đến Khổng Tử, Lão Tử... Myanmar chịu ảnh hưởng bởi nền văn hóa phương Tây. Bởi vậy, doanh nhân ở đây rất hiểu biết và đặc biệt thận trọng trong các thỏa thuận, ký kết hợp đồng.

Do thể chế chính trị hiện nay ở Myanmar là dân chủ, đa đảng, có đảng đối lập nên các quan chức đều làm việc trên tinh thần phục vụ và cẩn trọng. Chuyện tham nhũng trước đây là phổ biến nhưng hiện nay đã giảm nhiều. Myanmar hiện có 40.000 doanh nghiệp và tập trung tại các đô thị lớn như Yangon, Mandalay... Cơ sở hạ tầng về giao thông thì tạm ổn. Họ có tuyến đường sắt chạy xuyên quốc gia, nhiều đường bay nội địa giữa các vùng và phương tiện di chuyển chủ yếu của người dân là xe ô tô. Về viễn thông thì yếu kém vì chưa có sự tham gia của các công ty nước ngoài. Myanmar vẫn còn thiếu điện. Tại Yangon vẫn còn bị cúp điện. Tuy nhiên, kế hoạch đến năm 2017 thì Myanmar sẽ đủ điện và có thể xuất khẩu từ các dự án thủy điện đang triển khai.

Về hệ thống phân phối thì chủ yếu là siêu thị và chợ. Thương nhân nước ngoài chưa được phép tổ chức bán lẻ tại Myanmar. Vì vậy, doanh nghiệp muốn bán hàng vào Myanmar, phải chọn được nhà nhập khẩu. Thuế nhập khẩu hàng hóa vào Myanmar bao gồm thuế thương mại 10% và thuế nhập khẩu. Đến 2015, Myanmar sẽ áp dụng biểu thuế theo AFTA thì mức thuế nhập khẩu hàng hóa tối đa là 5%.

Buổi làm việc với Đại sứ Việt Nam tại Myanmar đã cho chúng tôi thêm những thông tin hết sức thú vị. Người dân Myanmar thật tâm không thích Trung Quốc và Thái Lan. Với Trung Quốc, người dân Myanmar gần đây đã biểu tình chống đối vì cho rằng Trung Quốc chỉ quan tâm đến vơ vét tài nguyên và sản xuất gây ô nhiễm môi trường. Còn với Thái Lan, trong lịch sử Myanmar đã có 32 cuộc chiến với Thái Lan, trong đó Myanmar thắng 31

trận và đã hai lần chiếm được Bangkok.

Triết lý đạo Phật đã thấm nhuần vào tư tưởng của người dân Myanmar. Trong đó, triết lý quan trọng nhất là: *“Không tham lam những thứ không phải của mình.”* Năm 1939, Đảng Cộng sản Miến Điện ra đời và kêu gọi người dân cướp tài sản của địa chủ. Tuy nhiên, người dân đã không nghe theo vì họ cho rằng, địa chủ giàu vì kiếp trước họ tu tốt, còn người dân nghèo vì kiếp trước họ không tu. Cùng tinh thần này nên tại Myanmar, gần như không xảy ra tệ nạn trộm cướp. Tỷ lệ ngoại tình, ly dị ở Myanmar cũng rất thấp.

Xét về tài nguyên thì Myanmar giàu có hơn nhiều so với Việt Nam. Họ chỉ thua Việt Nam về than đá. Tuy nhiên, họ rất khâm phục khi với tài nguyên không nhiều như vậy nhưng Việt Nam vẫn đang dẫn đầu về xuất khẩu nông sản, cà phê, tiêu, đồ gỗ...

Năm 1959, Bác Hồ có đến thăm Myanmar. Lúc đó, Đại học Yangon được xếp thứ 19 trên thế giới về chất lượng đào tạo. Tỷ lệ biết đọc, viết của người Myanmar khá cao. Hiện nay, khi thực hiện chính sách mở cửa, Myanmar chỉ cho phép các trường đến từ Mỹ và Anh tổ chức đào tạo ở Myanmar.

Tổng thống Myanmar vẫn chưa thông qua luật đầu tư mới do Quốc Hội đệ trình vì ông cho rằng, luật còn quá bảo thủ và bảo hộ doanh nghiệp trong nước quá đáng.

Nhìn chung, Myanmar vẫn là một thị trường tiềm năng cho doanh nghiệp Việt Nam. Tuy nhiên, lúc này, có vẻ chúng ta đang chậm chân hơn Trung Quốc, Singapore và Thái Lan.

Rời Myanmar, mỗi doanh nhân đều có những nhận định của riêng mình. Đa số đều đánh giá đây là thị trường tiềm năng và họ sẽ sớm quay trở lại để có thể thâm nhập một cách hiệu quả.

Tôi là cổ động viên bóng đá Việt Nam!

Là một “tín đồ” cuồng nhiệt của túc cầu giáo, nhiều năm qua, tôi đã theo chân đội tuyển Việt Nam trong các chuyến du đấu nước ngoài lẫn trong nước. Tôi đã có rất nhiều kỷ niệm vui buồn trong những lần mặc chiếc áo đỏ với sao vàng giữa ngực, hò hét trên các sân vận động Bacolod (Philippines), Korat (Thái Lan), Nation Stadium (Thái Lan) và Mỹ Đình (Việt Nam)...

12/2005 - Seagames 23: Bacolod (Philippines) – Kỷ niệm buồn

Đoàn cổ động viên có khoảng 100 người, trong đó có vợ chồng nghệ sĩ Bảo Quốc. Chúng tôi đến Bacolod và khuấy động sự yên tĩnh của thành phố đảo ở phía Nam Philippines này. Ở trận đấu bán kết, Việt Nam đã xuất sắc vượt qua Malaysia. Cổ động viên chiếm toàn bộ khán đài B, đại quốc kỳ 600m² nằm kiêu hãnh trên sân vận động. Khi đội tuyển Việt Nam ghi bàn, một cổ động viên vui quá đã ôm ảnh Bác Hồ chạy xuống sân và bị cảnh sát Philippines dùng dùi cui đuổi chạy ngược lên khán đài. Việt Nam lọt vào trận chung kết. Niềm vui to lớn này bị giảm đôi chút khi kết thúc trận đấu, các cầu thủ Việt Nam đã không chào khán giả. Nhưng không sao, với cổ động viên, quan trọng nhất là đội nhà đã chiến thắng. Đêm hôm đấy, cổ động viên đã đến thăm đội tuyển, ủng hộ tiền và động viên tinh thần...

Trước trận chung kết, từ rất sớm, cổ động viên đã kéo đến khách sạn nơi đội tuyển đóng quân, trải rộng lá cờ tổ quốc và hát vang, chào đón các cầu thủ ra xe bus đến sân vận động thi đấu. Thế nhưng, các cầu thủ U23 Việt Nam đã lặng lẽ bước lên xe, không nhìn và không chào cổ động viên. Một sự thất vọng và lo lắng hiện lên trên từng khuôn mặt cổ động viên. Để rồi sau đó hai tiếng chúng tôi chứng kiến một trận thua bạc nhược và khó hiểu của Việt Nam trước Thái Lan. Tôi nhớ hoài những hình ảnh không đẹp của trận đấu đáng quên đó như cảnh Quốc Vượng bay song phi đập vào chân cầu thủ Thái Lan ở giữa sân trong một tình huống rất bình thường như muốn nhận thêm một thẻ vàng để ra sân, là hành lang cánh trái luôn bị bỏ trống để Thái Lan dễ dàng khai thác và ghi bàn... Râm ran trên khán đài là thông tin về đội tuyển Việt Nam bán độ. Xót xa lắm! Kết thúc trận đấu, khi nhận giải nhì, các cầu thủ Việt Nam cúi gằm mặt và thiếu não, cổ động viên thì tê tái. Đêm đó, ở Bacolod, một số cổ động viên đã uống say và mất ngủ. Rõ ràng, Việt Nam

vẫn còn kém hơn Thái Lan rất nhiều nhưng người hâm mộ không chấp nhận một trận thua bạc nhược như vậy. Tôi về cùng chuyên bay với đội tuyển. Một không khí nặng nề bao trùm trong suốt chuyến bay.

12/2007 - Seagames 25: Korat (Thái Lan) – Thất vọng

Lại một lần nữa tôi đeo ba lô theo đội tuyển. Trước khi đi, tôi viết cho Tuổi Trẻ Online một bài báo ngắn về tâm sự của một cổ động viên yêu bóng đá Việt Nam. Đại ý là, cho dù đã có những lần thất vọng, những kỷ niệm buồn, nhưng cổ động viên vẫn đồng hành cùng đội tuyển Việt Nam, vẫn chờ mong những chiến thắng, vẫn khát khao cảm giác ngọt ngào của chức vô địch!

Lần này, tôi không đi theo tour của Viettravel mà tự thu xếp chuyến đi. Đến sân thi đấu tại một trường đại học, chúng tôi bắt gặp rất nhiều bạn bè – những cổ động viên trung thành, rực rỡ trong màu áo đỏ. Bên cạnh cổ động viên còn có một đoàn cán bộ của VFF sang ủng hộ đội tuyển. Không khí trên khán đài cũng nóng không kém những lần thi đấu trước. Tôi biết có nhiều bà con Việt kiều ở cách Korat 500 – 700 km cũng đến đây để ủng hộ đội tuyển. Người bạn Thái đi cùng tôi cũng ngạc nhiên về tinh thần ủng hộ cuồng nhiệt của cổ động viên Việt Nam. Tại Korat, tôi đã trao đổi và chụp hình lưu niệm với anh chàng cổ động viên số 1 Thái Lan. Xét về trình độ tổ chức và ủng hộ đội tuyển thì Thái Lan vẫn chuyên nghiệp hơn Việt Nam. Dầu vậy, sự có mặt của cổ động viên vẫn là một sự khích lệ lớn cho đội tuyển.

Bóng ma bán độ vẫn treo lơ lửng trong tâm trí cổ động viên. Và, một lần nữa, đội tuyển U23 Việt Nam đã làm buồn lòng người hâm mộ khi thua 0-4 trước Singapore. Vị ngọt chiến thắng dường như quá xa vời với đội tuyển Việt Nam.

Khi tôi trở về nhà, ba tôi cũng rất đau buồn với kết quả đáng thất vọng của đội tuyển. Ông khuyên tôi, thôi đừng đi theo đội tuyển nữa vì dường như, trình độ bóng đá Việt Nam vẫn còn khoảng cách với các đội khác trong khu vực và quan trọng hơn, cầu thủ Việt Nam đã không “đu lửa” khi ra sân, chưa cảm nhận được niềm vinh dự khi khoác trên mình màu áo-màu cờ Tổ quốc! Ba tôi, một cựu cầu thủ của đội tuyển sinh viên Sài Gòn những năm 60 thế kỷ trước, yêu bóng đá cuồng nhiệt mà đã phải nói những lời chua xót như vậy!

21/12/2008 - AFF Cup 2008: National Stadium (Singapore) - Tuyệt

vời

Khi biết tôi sẽ đi Singapore để xem trận bán kết lượt về với Singapore, ba đã khuyên tôi nên ở nhà vì chắc chắn tôi sẽ ê chề chứng kiến cảnh Việt Nam bại trận như những lần trước. Tôi cũng hiểu khả năng thắng trận này của Việt Nam là rất nhỏ. Nhưng có điều gì đó thôi thúc tôi, cứ lên đường đi!

Ra sân bay, tôi rất vui vì gặp rất nhiều đàn anh là những doanh nghiệp nổi tiếng, thành đạt cũng bay đi Singapore với mục tiêu duy nhất: ủng hộ đội tuyển Việt Nam. Sân National Stadium của Singapore hôm đó đã đón 55.000 khán giả, trong đó có khoảng 5.000 khán giả Việt Nam. Có thể nói, gần như toàn bộ người Việt Nam ở Sing đã đến sân vận động để ủng hộ đội nhà. Tôi bắt gặp nhóm khoảng 50 công nhân Việt Nam, còn mặc đồ bảo hộ lao động, rờn rợn nối đuôi nhau lên khán đài; một cặp vợ Việt, chồng Sing vì không quyết định được là sẽ ngồi ở khu vực của cổ động viên nước nào nên đành ngồi ngay dải phân cách. Và tất nhiên, tôi gặp lại rất nhiều bạn bè cũ, những cổ động viên trung thành đã theo đội tuyển nhiều mùa giải qua. Chúng tôi, chỉ có một nhóm, ngồi lọt thỏm trong sân nhưng về mức độ cuồng nhiệt và ủng hộ, cổ động đội tuyển lại tỏ ra lấn lướt hơn 50.000 người Sing. Chính báo chí của Sing sau đó cũng phàn nàn là cổ động viên Singapore đã thờ ơ với đội tuyển và thiếu lửa, thua xa cổ động viên Việt Nam.

Khi Quang Hải ghi bàn, tôi cảm thấy mình bay bổng. Mọi người xung quanh đều nhảy cẫng lên. Bị ép sân liên tục, tình cảm của cổ động viên Việt Nam bị dồn nén cực độ. Bàn thắng quý giá này đã làm mọi người thăng hoa. Tuyệt vời quá!

Dẫu rằng, sau trận đấu, đã có những va chạm nhỏ giữa cổ động viên hai đội, trong đó, cũng có phần lỗi của cổ động viên Việt Nam. Nhóm cổ động viên cuối cùng rời sân đã là 1 giờ 30 sáng, tức là sau ba tiếng rưỡi kể từ khi kết thúc trận đấu. Nhưng không hề gì, tất cả đều hể hả với chiến thắng của đội tuyển. Đêm đó, ở Sing, có nhiều cổ động viên đã ăn mừng đến 4 giờ 30 sáng! Trong cuộc đời làm cổ động viên của mình, đây là lần đầu tiên tôi cảm nhận được trọn vẹn niềm vui chiến thắng. Về khách sạn, vào *Việt Namexpress.net* để xem lại bàn thắng lịch sử này, tôi đã khóc vì sung sướng!

Trên chuyến bay về lại Việt Nam, tại phòng chờ, chúng tôi lại nói chuyện rôm rả về trận chung kết sắp tới, lại hẹn hò với nhau, hẹn gặp nhau ở Bangkok, Mỹ Đình.

28/12/2008 - AFF Cup 2008: Mỹ Đình (Việt Nam) - Nước mắt sung sướng!

Tôi đã không thể đi Bangkok ngày 24/12 được vì đó là đêm Noel. Tôi đã đi quá nhiều nên muốn dành đêm Giáng sinh với gia đình. Chúng kiến trận thắng lịch sử của Việt Nam trên đất Thái, tôi hiểu rằng, mình sẽ phải có mặt ở Mỹ Đình 28/12!

Trong một buổi liên hoan sau cuộc họp doanh nhân trẻ ở TP. Hồ Chí Minh, anh Võ Quốc Thắng đã khởi xướng việc ủng hộ cho đội tuyển. Tất cả mọi người tham dự đều rất đồng tình. Đây cũng là tấm lòng của Hội Doanh Nhân Trẻ TP. Hồ Chí Minh - YBA dành cho đội tuyển. Bóng đá đã không đơn thuần là một môn thể thao mà nó còn là niềm tự hào dân tộc.

Trên chuyến bay ra HN, trưa ngày 28/12, tôi cũng gặp rất nhiều doanh nhân. Câu chuyện rôm rả ở phòng chờ sân bay cũng chỉ xoay quanh trận đấu chiều nay. Chuyến bay bị delay hai lần và cuối cùng cũng cất cánh được.

Tôi bị cuốn theo dòng người đông nghịt vào sân Mỹ Đình nên tìm được chỗ ngồi thì trận đấu đã bắt đầu được 5 phút. Đã nhiều lần xem bóng đá trên sân Mỹ Đình nhưng chưa bao giờ tôi sống trong không khí cuồng nhiệt đến như vậy. Ngay cả khi bị Thái Lan dẫn 1-0, cổ động viên Việt Nam cũng không quá lo lắng. Một sự tự tin chưa từng có của đội tuyển trên sân và của cổ động viên trên khán đài.

Khi Công Vinh đánh đầu ghi bàn vào phút bù giờ cuối cùng, cả sân vận động Mỹ Đình bùng nổ. Tôi đứng lên trên ghế, hò reo và khóc. Những giọt nước mắt sung sướng lăn dài trên má. 5 năm theo đội tuyển, lần đầu tiên tôi mới cảm nhận được hương vị ngọt ngào của chức vô địch. Ở dưới sân, anh Võ Quốc Thắng, tung bay cùng lá quốc kỳ, đang cùng các cầu thủ chạy vòng quanh sân, để chia vui và cảm ơn cổ động viên. Tôi khóc một lần nữa! Tuyệt vời quá, đội tuyển Việt Nam ơi!

1 giờ sáng, tôi về đến khách sạn. Việc đầu tiên là vào Internet để xem lại bàn thắng. Rất may, trên website của *Tuổi Trẻ Online* có clip khá đầy đủ. Tôi xem đi xem lại pha ghi bàn của Công Vinh và lặng lẽ khóc! Sáng hôm sau, gặp huấn luyện viên Calisto ở khách sạn La Thành, tôi đã cảm ơn ông và hy vọng ông sẽ tiếp tục công việc HLV trưởng đội tuyển bóng đá Việt Nam trong thời gian sắp tới.

Là doanh nhân lại ôm đồm nhiều việc, chuyện theo chân đội tuyển là không dễ dàng. Nhưng với tôi, ủng hộ đội tuyển không chỉ vì mê bóng đá cũng không phải vì không khí sôi động của những khán đài mà còn là niềm tự hào dân tộc. Tôi luôn tự hứa với lòng, sẽ cố gắng thu xếp để có thể tiếp tục đồng hành cùng đội tuyển bóng đá Việt Nam đâu biết rằng, không phải bao giờ Việt Nam cũng chiến thắng!

Triều Tiên Ký sự

Từ ngày 8 đến ngày 17 tháng Tư năm 2012, tôi tham gia đoàn Việt Nam sang thăm Triều Tiên tham dự các hoạt động chào mừng kỷ niệm 100 năm ngày sinh của Chủ tịch Kim Nhật Thành.

Tôi đã rất háo hức khi có cơ hội đến thăm quốc gia được cho là còn nhiều bí ẩn này. Đoàn chúng tôi ra sân bay Bắc Kinh sớm ba tiếng. Quầy của hãng hàng không Triều Tiên Koryo Air không một bóng người vậy mà chỉ trong vòng 30 phút thì xuất hiện cả một đám đông chờ đợi. Tất cả đều là khách quốc tế đến với Triều Tiên. Trong ngày 11 tháng Tư năm 2012, có bốn chuyến bay từ Bắc Kinh đến Bình Nhưỡng. Hiện tại, về đường hàng không, chỉ có thể bay đến Bình Nhưỡng từ Trung Quốc hoặc Nga. Tôi gặp lại anh bạn người Úc, họa sĩ George Burchett cũng đáp chuyến bay đi Triều Tiên. George sinh ra tại Hà Nội và là con của phóng viên chiến trường nổi tiếng, Wilfred Graham Burchett, người đã sát cánh với bộ đội Việt Nam trong hai cuộc kháng chiến và đã nhiều lần gặp Bác Hồ. Họa sĩ George hiện sống tại Hà Nội và đang cùng với con trai của mình thực hiện một bộ phim tư liệu về Việt Nam. Anh đã đến Triều Tiên một lần cách đây mười năm. Chúng tôi lục tục làm thủ tục check-in chuyến bay. Tôi hết hoảng vì cả đoàn không có tên trong danh sách hành khách chuyến bay JS222. Rồi sau đó được biết là đoàn Việt Nam được đưa vào chuyến bay JS322 sau đó một tiếng. Người có kinh nghiệm nhất trong đoàn về Triều Tiên cười cười và thông báo: *“Mọi người yên tâm, sẽ còn những trục trặc nho nhỏ nữa nhưng rồi đâu sẽ vào đấy thôi!”* Sau đó, đúng là có những trục trặc nữa như sai họ của một chị trong đoàn và thiếu tên một người nhưng cuối cùng, tất cả đều có *boarding pass*. Vì đoàn chúng tôi mang khá nhiều quà cho trường Mẫu giáo Kim Sang, đơn vị kết nghĩa với trường Mẫu giáo Việt Triều – Hà Nội cùng hai món quà cho lãnh đạo Triều Tiên nên hành lý bị quá cước 40kg. Cô nhân viên đại diện của Koryo Air xinh đẹp đã vui vẻ đóng dấu “Chấp nhận” cho số lượng quá cước trên khi nghe tôi trình bày về những món quà thăm đượm tình hữu nghị Việt Triều của chúng tôi!

Khi bước lên chiếc máy bay TU-154 khá cũ và nhỏ thì tôi thật sự lo lắng. Tìm đến chỗ ghi trên *boarding pass* thì đã có hành khách ngồi. Cô tiếp viên Triều Tiên xinh đẹp nhẹ nhàng chuyển chúng tôi sang vị trí khác. Trên máy bay vẫn còn những chiếc gạt tàn thuốc, các hộp đựng đồ phía trên thì khá nhỏ, các nút vặn đều đã cũ. Máy bay nổ máy khoảng 50 phút mới cất

cánh. Bù lại, đồ ăn trên máy bay lại nhiều và ngon. Nước uống phục vụ gồm rượu, nước ngọt, bia, nước suối đều là sản phẩm của Triều Tiên. Sau gần hai giờ bay, chiếc TU-154 đã hạ cánh nhẹ nhàng trên đường băng sân bay Bình Nhưỡng. Tôi vỗ tay chúc mừng cho một chuyến bay bình an. Bình Nhưỡng đón chúng tôi trong cơn mưa lất phất. Tôi điền vào hai mẫu đơn nhập cảnh. Khi làm thủ tục, cô nhân viên an ninh hỏi tôi có phải đang làm việc tại công ty PNJ không? Tôi tròn xoe mắt và gật đầu. Sau này, tôi mới biết là danh sách đoàn Việt Nam gửi cho bạn cụ thể đến từng chi tiết nhỏ! Một yêu cầu bắt buộc của an ninh Triều Tiên là phải gửi lại điện thoại di động ở sân bay. Mặc dù, bạn có mang điện thoại vào thì cũng không thể sử dụng được vì không có dịch vụ chuyển vùng quốc tế. Tại Triều Tiên, một hãng viễn thông Ai Cập đang cung cấp dịch vụ di động và hiện có khoảng một triệu thuê bao. Tuy nhiên, người Triều Tiên chỉ có thể gọi cho người Triều Tiên và người nước ngoài sử dụng mạng riêng và cũng chỉ gọi được cho người nước ngoài! Tôi bắt đầu những ngày không điện thoại, không tin nhắn, không Internet và không Facebook từ lúc này. Tôi gặp rắc rối với hai món quà mang theo vì nhân viên hải quan bắt buộc tôi phải mở ra để kiểm tra. Tôi giải thích bằng tiếng Anh đó là mặt trống đồng và là quà tặng dành cho Đại tướng Kim Jong Un nhưng anh chàng vẫn không hiểu. Tôi phải vòng hai tay lại thành hình tròn và sau đó làm dấu hiệu đánh trống thì anh chàng mới xiêu lòng và cho qua.

Từ sân bay về khách sạn, trời sụp tối và mưa lất phất vậy mà ngoài đường vẫn còn nhiều người dân đang cần mẫn chăm sóc các bồn hoa. Có lẽ, họ đang khẩn trương để kịp cho đại lễ kỷ niệm 100 năm ngày sinh của Chủ tịch, lãnh tụ vĩ đại Kim Nhật Thành! Chúng tôi ở tại khách sạn bốn sao Yanggakdo, nằm trên một bán đảo ở thủ đô Bình Nhưỡng, bên cạnh sông Đại Đồng. Khách sạn có 47 tầng và đầy đủ tiện nghi bao gồm nhiều nhà hàng, cửa hàng, massage, sàn disco, karaoke và cả một casino nhỏ ở tầng hầm. Ấn tượng đầu tiên của tôi về nơi này là những con đường rộng thênh thang, xe cộ vừa phải, không có xe gắn máy và những cô cảnh sát xinh đẹp đứng ở các giao lộ để điều khiển giao thông. Tuy nhiên, do tiết kiệm điện nên buổi tối không có đèn đường. Hai bên đường là những chung cư thấp dưới tám tầng để không cần lắp thang máy. Màu sắc chủ đạo là trắng và xám. Người dân Bình Nhưỡng rất yêu hoa, gần như tất cả các ban công của các chung cư đều được trồng hoa. Bên cạnh khách sạn tôi ở cũng có một khu đất rộng được phủ ni lông để trồng hoa. Các đoàn quốc tế tay bắt mặt mừng với nhau tại sảnh của khách sạn. Rất nhiều người quen biết nhau từ trước và họ đã đến Triều Tiên nhiều lần. Ai cũng cảm thấy hạnh phúc và may mắn vì

có mặt tại Bình Nhưỡng vào thời điểm đặc biệt này. Có tất cả là 64 đoàn quốc tế với gần 300 người. Đoàn Việt Nam chụp hình lưu niệm với đoàn Thổ Nhĩ Kỳ, Mông Cổ và Indonesia. Sáng hôm sau, tấm hình đó được đăng trang trọng trên báo Triều Tiên.

Buổi ăn tối đầu tiên của chúng tôi là tại nhà hàng Triều Tiên trong khách sạn. Có kim chi muối, kim chi nước, cá chiên, thịt băm, cơm trắng nấu bằng gạo Triều Tiên, hạt dài và dẻo, như vậy cũng đã vượt sự tưởng tượng và mong đợi của tôi. Tôi nhâm nhi thưởng thức bia Taedong-gang (Đại Đồng Giang) nổi tiếng, hương vị rất đậm đà và thơm ngon. Đây cũng là niềm tự hào của Triều Tiên khi bia Đại Đồng Giang là mặt hàng được xuất khẩu sang Mỹ. Công ty sản xuất bia Taedong-gang là đơn vị quốc doanh có trụ sở tại Bình Nhưỡng. Dây chuyền sản xuất bia được nhập từ Anh với giá 1,5 triệu đô la từ năm 2002. Tháng Sáu năm 2011, Mỹ đã nhập khẩu 400.000 chai bia Taedong-gang. Tôi ra quầy điện thoại tại khách sạn để gọi điện về nhà. Chi phí cho bốn phút gọi điện thoại về Việt Nam là 5 đô la. Ở đây, cũng có dịch vụ email nhưng bạn chỉ có thể gửi đi từ địa chỉ email của khách sạn. Cửa hàng trong khách sạn bán nhiều mặt hàng là đặc sản của Triều Tiên như mật gấu, sâm núi, sâm tự nhiên, nấm linh chi, thuốc An Cung, mỹ phẩm làm từ sâm, gạo Triều Tiên, váy Triều Tiên, đồ lưu niệm... cùng với thuốc lá 555 nhập tiểu ngạch từ Việt Nam, bia Heineken, bánh ngọt... Nói chung hàng hóa khá đầy đủ và phong phú. Tất cả đều được niêm yết bằng đồng won của Triều Tiên nhưng khách chỉ có thể thanh toán bằng đô la, Euro hoặc Nhân dân tệ. Tỷ giá vào khoảng 1 Euro bằng 130 Won, 1 đô la bằng 99 Won và 1 Nhân dân tệ ăn 16 won. Suốt cuộc hành trình chín ngày ở Triều Tiên, tôi không được nhìn thấy đồng tiền won. Bạn cũng không thể sử dụng thẻ tín dụng Visa hay Master ở đây. Tại khách sạn tôi ở thì ngoài những kênh truyền hình của Triều Tiên, Trung Quốc thì có 2 kênh nước ngoài là NHK tiếng Anh và BBC News. Tuy nhiên, người dân không xem được hai kênh này.

Sáng sớm, kéo rèm cửa, tôi nhìn từ lầu 26 xuống dòng sông Đại Đồng hiền hòa và quang cảnh thành phố xa xa. Trời mờ sương và phong cảnh thanh bình. Chúng tôi đến thăm Vạn Cảnh Đài là quê hương của Chủ tịch Kim Nhật Thành và tham gia lễ trồng cây tại đây. Trên đường đi, tôi mở máy quay phim để ghi lại hình ảnh phố phường Bình Nhưỡng trong buổi sớm mai. Có nhiều xe điện trên đường gợi nhớ hình ảnh của Hà Nội ngày trước. Khá nhiều xe đắt tiền với các thương hiệu Lexus, Mercedes, BMW... bên cạnh những chiếc xe công nông, xe buýt, xe tải chạt kín người. Bình Nhưỡng

cũng có taxi với giá mà nhân viên sứ quán Việt Nam cho biết là khá rẻ. Điều đặc biệt là taxi ở đây là những chiếc Volkswagen Passat thanh lịch. Xe đạp thì chỉ lưu thông trên lề đường. Các ga tàu điện ngầm thì người lên xuống tấp nập. Theo lời giới thiệu của anh Kim, người Triều Tiên làm phiên dịch cho chúng tôi, là một cựu sinh viên khoa tiếng Việt, ĐH Tổng Hợp Hà Nội năm 1984-1988, thì hệ thống tàu điện ngầm ở thủ đô Bình Nhưỡng được xây dựng từ những năm 60 của thế kỷ trước. Có tất cả 17 trạm với 24 km tàu điện ngầm với độ sâu từ 100-200m. Đây là hệ thống tàu điện ngầm sâu nhất thế giới và ngoài chức năng vận chuyển hành khách thì nơi này có thể là hầm trú ẩn khi chiến tranh xảy ra. Tôi để ý thấy là các con đường thềm thang ở Bình Nhưỡng đều không có tên và các chung cư không được đánh số. Ngay cả các tòa nhà mà tôi biết chắc là cơ quan chính phủ cũng không có bảng tên. Tôi thắc mắc điều này thì được trả lời là vì lý do an ninh. Tôi có kỷ niệm đáng nhớ trong chuyến đi đến núi Bạch Đầu, vùng căn cứ địa trong cuộc kháng chiến chống phát xít Nhật của chủ tịch Kim Nhật Thành. Sau hơn một giờ bay từ Bình Nhưỡng bằng máy bay IL62 của Liên Xô cũ, chúng tôi đến được khu vực núi Bạch Đầu. Trời đổ tuyết trắng xóa và thời tiết là -5 độ. Chúng tôi tới thăm khu vực có bức tượng đồng Kim Nhật Thành cao sừng sững trên 5m, ngọn lửa tượng trưng cho thuyết Chủ thể (Juche) và nói lên tinh thần bất khuất của quân và dân Triều Tiên giữa bạt ngàn tuyết trắng. Sau đó, xe đưa chúng tôi đi xuyên qua rừng đến căn nhà gỗ là nơi đã sinh ra ông Kim Jong Il vào năm 1942. Một buổi lễ tưởng niệm đã được tổ chức tại đây, giữa trời tuyết trắng, trong hơn một giờ. Tôi rét run và chân tay tê cứng. Trở lại xe để di chuyển về sân bay thì xe của tôi gặp sự cố vì tuyết rơi quá dày nên xe không thể vượt dốc. Cả đoàn xuống xe và bắt đầu đẩy. Chiếc xe bus cũ kỹ nhích lên được một chút rồi trôi tự do thì mọi người hốt hoảng chạy dạt sang hai bên. Có một cô gái Triều Tiên luống cuống đứng phía sau khi xe đang tuột nhanh. Rất may, anh bạn Việt Nam trong đoàn đã kịp kéo cô bé này ra. Một tình bạn đẹp đẽ Việt Nam – Triều Tiên đã nảy nở từ đó. Sau ba giờ vật lộn với bão tuyết, ý chí và sức lực của khoảng 40 con người với nhiều màu da đã chiến thắng tuyết trắng. Chúng tôi đã dùng bữa trưa vào lúc 6 giờ chiều và bay về Bình Nhưỡng an toàn. Những ngày ở Triều Tiên, chúng tôi đã tham dự Hội nghị đoàn kết thống nhất Triều Tiên, lễ khánh thành tượng đồng Kim Nhật Thành, Kim Jong Il, lễ duyệt binh, lễ kỷ niệm 100 năm ngày sinh Chủ tịch Kim Nhật Thành, xem biểu diễn văn nghệ, bắn pháo hoa và đến thăm và giao lưu với thầy trò trường Đại học Kim Nhật Thành... Chúng tôi cảm nhận được tình cảm yêu thương, quý mến và đoàn kết của nhân dân thế giới dành cho Triều Tiên. Sau khi nghe tin vụ phóng vệ tinh thất bại, tôi có hỏi anh bạn Kim phiên dịch về suy nghĩ của anh. Anh ta

cho biết là cảm thấy buồn nhưng đây là vấn đề khoa học kỹ thuật nên chuyện chưa thành công cũng là bình thường. Tuy nhiên, việc thất bại này không ảnh hưởng đến sự hân hoan, vui mừng của người Triều Tiên trong dịp kỷ niệm 100 năm ngày sinh của Chủ tịch Kim Nhật Thành.

Những ngày ở Triều Tiên, tôi đã chứng kiến sự kính trọng của người dân dành cho lãnh tụ, đặc biệt là Kim Jong Un. Người Triều Tiên nhận thấy Kim Jong Un có gương mặt và dáng đi rất giống ông nội Kim Nhật Thành khi còn trẻ, đặc biệt là giọng nói cũng rất giống. Vì vậy, tại lễ duyệt binh, khi Đại tướng Kim Jong Un bước ra lễ đài để vẫy chào, cô bạn Ri Mi Hwang đứng bên cạnh tôi đã khóc nức nở. Sau đó, tôi hỏi lý do của những giọt nước mắt thì Hwang trả lời là chưa bao giờ cô được nhìn thấy lãnh tụ Kim Jong Un gần đến vậy và tự nhiên nước mắt cứ trào ra. Hay tại lễ khánh thành tượng đồng Kim Nhật Thành và Kim Jong Il, hàng triệu người Triều Tiên tham dự lễ đã vừa vẫy hoa vừa khóc. Khi phóng viên VTV hỏi một người dân về chiều cao của bức tượng, câu trả lời là chiều cao bằng sự kính trọng mà người dân Triều Tiên dành cho lãnh tụ của họ.

Vì lý do an ninh nên trong các sự kiện quan trọng nên chúng tôi không được mang theo máy chụp hình. Đêm cuối cùng, đoàn Việt Nam muốn được ăn tối ở một nhà hàng bên ngoài khách sạn. Dưới sự dẫn đường và đi cùng của anh bạn Triều Tiên phụ trách đoàn thì sau đó, tại bữa ăn, vẫn có sự tham gia của một nhân viên an ninh. Khi chúng tôi tính tiền, bước ra bên ngoài thì thấy có một nhóm nhân viên an ninh đang ở đó, có lẽ, họ làm nhiệm vụ bảo vệ cho đoàn. Tôi rất muốn đến thăm Bàn Môn Điểm, nơi giáp biên giới Hàn Quốc nhưng không thể thực hiện được vì cần phải làm thủ tục trước từ 7-10 ngày.

Ở Bình Nhưỡng, tiền lương bình quân của người lao động là 20 đô la/tháng và nhà nước cấp nhà, nhu yếu phẩm, quần áo... Học sinh được miễn học phí và người dân được chăm sóc sức khỏe miễn phí. Cuộc sống ở đây nếu so sánh theo tiêu chuẩn vật chất của các nước xung quanh thì có thể còn nghèo nhưng những người dân mà tôi gặp vẫn lạc quan và tin tưởng vào sự lãnh đạo của Đảng Lao động Triều Tiên. Tôi rất bất ngờ khi đến thăm các nhà hát với sức chứa 3.000 – 4.000 chỗ ngồi hiện đại và tuyệt đẹp, tháp Juche sừng sững, Khải Hoàn Môn vững chãi và các cụm tượng đài, nghĩa trang liệt sĩ oai nghiêm... Tôi cũng may mắn được chứng kiến màn trình diễn pháo hoa tuyệt vời trong đêm 15 tháng Tư năm 2012 bên sông Đại Đồng. Tôi tham dự cuộc họp với Bộ Giáo dục Triều Tiên thì được biết âm

nhạc là môn học bắt buộc và chú trọng khi còn ở bậc mẫu giáo. Chính vì thế, trong chuyến thăm Hà Nội của 14 bé thuộc trường mẫu giáo Kim Sang vào tháng Hai năm 2012, cô giáo trường mẫu giáo Việt Triều kết nghĩa đã nhận xét các bé Triều Tiên đã hát rất hay, múa đẹp và tính kỷ luật hơn hẳn các bé Việt Nam đồng trang lứa.

Hiện nay, Triều Tiên đang gặp nhiều khó khăn về lương thực. Theo thông tin từ sứ quán Việt Nam thì hàng năm, Triều Tiên chỉ có thể sản xuất tổng cộng 4,6 triệu tấn lương thực phục vụ cho 25 triệu dân, trong khi Việt Nam là 50 triệu tấn lương thực cho 90 triệu dân. Vì vậy, hàng năm Triều Tiên phải nhập khẩu hoặc nhận viện trợ từ 10 đến 15 triệu tấn lương thực. Nhiều tổng công ty Việt Nam muốn bán gạo qua Triều Tiên nhưng gặp khó khăn về thời hạn và phương thức thanh toán. Ngay cả tại sứ quán Việt Nam, mỗi khi nhận lương là phải bay về Bắc Kinh chứ không thể nhận tiền chuyển khoản trực tiếp tại Bình Nhưỡng. Một điều cũng khá hy hữu là ngoài 11 nhân viên sứ quán và 17 người thân ở cùng thì tại Triều Tiên không có bất kỳ một khiếu nại nào. Trong chuyến đi này, tôi có gặp gỡ và trao đổi với ba công ty của Triều Tiên muốn hợp tác, kinh doanh với Việt Nam, bao gồm một công ty khai thác vàng; một công ty kinh doanh hàng thủ công mỹ nghệ và nhà hàng; một công ty khai thác đá quý và sản xuất nữ trang. Họ đều là các công ty quốc doanh và mong muốn giới thiệu cho thế giới biết về nền văn hóa Triều Tiên, sự khéo léo và cần cù của người Triều Tiên cũng như muốn tạo thêm việc làm cho người dân. Tại thời điểm này, hợp tác kinh doanh với nhau gặp nhiều trở ngại do Triều Tiên đang bị Mỹ cấm vận và việc thanh toán rất khó khăn. Chúng tôi cũng đã bàn bạc chi tiết hai dự án tương đối khả thi liên quan đến việc mở nhà hàng Triều Tiên ở TP. Hồ Chí Minh và tổ chức tour du lịch cho khách Việt Nam đến Bình Nhưỡng trong thời gian tới.

Tôi rời Bình Nhưỡng trong sự luyến tiếc. Ri Mi Hwang, cô nhân viên làm việc Ủy ban người nước ngoài nhỏ nhắn; Ri Ung Chon, cô phục vụ nhà hàng dễ thương hay anh chàng Kim “phiên dịch”... đều để lại cho tôi những kỷ niệm sâu sắc về người Triều Tiên hiền hòa, tình cảm và chịu khó. Thủ đô Bình Nhưỡng vẫn đang tiếp tục phát triển và thay đổi mỗi ngày. Khách sạn Koryo 105 tầng, xây dựng từ năm 1978 đến nay đã gần như hoàn thiện và chuẩn bị mở cửa đón khách. Tôi tin rằng, Triều Tiên sẽ cởi mở trong chính sách của mình nhằm phát triển kinh tế, đặc biệt là ngành du lịch và trở thành một điểm đến thú vị và hấp dẫn. Tôi mơ ước sẽ trở lại nơi này để được ngắm nhìn bình minh trên sông Đại Đồng, nhâm nhi bia Taedong-gang và thưởng

thức màn đồng diễn Ariang nổi tiếng! Hẹn gặp lại, Triều Tiên!

Những kỳ quan của tôi

“Mùa thu vàng” của Levitan

Tôi không phải là người có nhiều kiến thức về hội họa. Tuy nhiên, ngay từ nhỏ, tôi đã rất ấn tượng và yêu thích các bức tranh về phong cảnh của Nga qua nét cọ của Isaac Levitan. Sinh ra trong một gia đình trí thức nghèo gốc Do Thái ở Nga, Levitan sớm bộc lộ tài năng từ khi chưa tới đôi mươi. Ở tuổi mười tám, Levitan đã đạt được những giải thưởng quốc gia về mỹ thuật. Levitan đã để lại gần 100 bức tranh vẽ mùa thu, chưa kể đến những bản phác họa. Chúng được tạo nên từ những hình ảnh quen thuộc như dòng sông nhỏ uốn quanh, những dòng xoáy lá của những cây bạch dương vàng lè loi, chậm chạp lặng lẽ trên bầu trời còn chưa trở gió. Tôi may mắn được đến nước Nga năm 2008, chứng kiến mùa thu tuyệt đẹp ở nước Nga nên càng yêu thêm tranh Levitan. Trong số 100 bức tranh về mùa thu của ông, tôi thích nhất là *Mùa thu vàng*. Tác phẩm này được vẽ vào năm 1895 nhưng màu vàng của rừng bạch dương nước Nga vào thu thật quyến rũ.

Bờ biển Cayo Largo – Cuba

Sau một giờ bay từ thủ đô La Havana, tôi đến đảo Cayo Largo, nơi được mệnh danh là một trong những bãi biển đẹp nhất thế giới. Cuba có gần 6.000 km bờ biển với 289 bãi biển tự nhiên trong đó Cayo Largo và Cayo Coco, Varadero... là những bãi biển thu hút nhiều du khách nhất. Bên cạnh cát trắng, biển xanh, Cayo Largo còn có những dải đá ngầm thích hợp để lặn biển. Bờ biển thoải thoải nên du khách có thể tắm thỏa thích, dễ dàng và an toàn. Bầu trời trong xanh, cát trắng cùng nét hoang sơ của Cayo Largo đã trở thành thế mạnh lôi cuốn du khách, đó là chưa kể đến các món hải sản được phục vụ tại đây. Tôi vẫn nhớ mãi hương vị của tôm hùm nướng và các loại cocktail được thưởng thức ở bờ biển này.

Thành phố Cape Town - Nam Phi

Tôi đến Cape Town vào cuối tháng Mười năm 2009 cùng với đoàn doanh nghiệp trẻ Việt Nam. Thật không ngoa khi ví Cape Town như thiên đường du lịch, viên ngọc xanh của Lục địa đen. Nhiều du khách bình chọn

Cape Town là điểm du lịch lý tưởng vì ba yếu tố: hoang dã, hiện đại và vẻ đẹp độc đáo của miền đất trù phú nhất châu Phi. Cape Town quyến rũ với bờ biển “đi bộ mỗi chân, ngắm nhìn mỗi mắt”. Cape Town nổi tiếng nhờ bến cảng và vương quốc thực vật Cape, bao gồm núi Bàn (Table Mountain) và mũi Điểm (Cape Point). Thật tuyệt vì chúng tôi đã có một ngày để dạo quanh bán đảo Cape, chiêm ngưỡng cảnh quan thoáng đãng, lộng gió của Sea Point và vịnh Hout; sải bước trên bãi biển Boulders để tìm hiểu về cuộc sống của các chú chim cánh cụt, tham quan ngọn hải đăng trên mũi Điểm hay chụp một tấm hình lưu niệm với mũi Hảo Vọng, điểm cực Nam châu Phi mà Đại Tây Dương và Ấn Độ Dương gặp nhau.

Đền Taj Mahal - Ấn Độ

Năm 2001, tôi tham gia cuộc thi Quan hệ Việt Nam - Ấn Độ trong thế kỷ XXI do Đại sứ quán Ấn Độ tại Việt Nam tổ chức và đạt giải nhất, phần thưởng là chuyến du lịch bảy ngày tại Ấn Độ. Và công trình kiến trúc ấn tượng nhất đối với tôi tại Ấn Độ là đền Taj Mahal. Ngôi đền là một kỳ quan mà vua Shah Jahan đã xây bằng cả trái tim mình, minh chứng cho tình yêu vĩnh hằng giữa ông và hoàng hậu Mumtaz. Shah Jahan lên ngôi năm 37 tuổi và là một trong những hoàng đế giàu nhất hành tinh thời bấy giờ, hoàng hậu Mumtaz, mẹ của 13 đứa con, đã kiệt sức trong lần sinh nở cuối cùng và qua đời ở tuổi 35. Người ta kể rằng, chỉ hai tuần sau khi hoàng hậu Mumtaz mất, râu tóc nhà vua đã bạc trắng. Ông quyết tâm cho xây một ngôi đền tưởng niệm vĩ đại nhất từ xưa đến nay cho người vợ yêu quý của mình. Các nhà kiến trúc giỏi nhất thời đó, từ Trung Hoa, Ba Tư, Thổ Nhĩ Kỳ, Syria và cả Hy Lạp đều được triệu đến để thực hiện giấc mơ đế vương. Năm 1652, ngôi đền được hoàn thành, phải mất 22 năm để xây dựng ngôi đền với hơn 20.000 thợ nề, thợ mộc, nghệ nhân về đá hoa, thợ làm đồ gốm và thợ kim hoàn.

Phố cổ Hội An

Tôi yêu Hội An và có nhiều kỷ niệm đẹp với phố Hoài cổ kính, bình dị nhưng không kém phần nên thơ, đẹp đẽ này. Tôi yêu Hội An vì những dãy phố cổ gần như nguyên vẹn, kiểu nhà hình ống xuyên suốt từ phố nọ sang phố kia, đặc biệt là dãy phố nằm sát bờ sông Hoài. Tôi yêu những đêm rằm, mừng Một, Hội An lung linh trong những chiếc đèn lồng đủ màu và sự bình yên sâu lắng của Hội An. Theo thống kê của Trung tâm Quản lý bảo tồn di tích Hội An, đến nay, Hội An có 1.360 di tích, danh lam thắng cảnh. Các danh thắng được phân thành 11 loại, gồm 1.068 nhà cổ, 19 ngôi chùa, 43

miếu thờ thần linh, 28 ngôi đình, 38 nhà thờ tộc, 5 hội quán, 11 giếng nước cổ, 1 cầu, 44 ngôi mộ cổ. Riêng trong khu vực đô thị cổ đã có hơn 1.100 di tích. Hội An cũng lưu giữ nền tảng văn hóa phi vật thể khá đồ sộ. Cuộc sống của cư dân với những phong tục tập quán, sinh hoạt tín ngưỡng, nghệ thuật dân gian, lễ hội văn hóa đang được bảo tồn và phát huy cùng với cảnh quan thiên nhiên thơ mộng, các làng nghề truyền thống, các món ăn đặc sản... làm cho Hội An ngày càng trở thành điểm đến hấp dẫn.

Khách sạn Sofitel Metropole Hà Nội

Tôi thường xuyên đi công tác tại Hà Nội. Tôi ở khách sạn Sofitel Metropole vài lần và rất nhiều lần gặp gỡ bạn bè, đối tác ở quán cà phê trong khách sạn. Tôi thích Sofitel Metropole vì phong cách kiến trúc cổ kính của thời Pháp thuộc, do hai nhà đầu tư người Pháp xây dựng từ năm 1901, nằm ngay trung tâm Hà Nội, gần hồ Hoàn Kiếm và Nhà hát Lớn tráng lệ. Sofitel Metropole đã kỷ niệm hơn một thế kỷ hoạt động và là khách sạn năm sao đầu tiên ở Hà Nội. Nơi đây từng là nơi từng đón tiếp danh hài Charlie Chaplin, minh tinh màn bạc Paulette Goddard, diễn viên điện ảnh Jane Fonda và cựu Tổng thống Pháp Jacques Chirac.

Phần 4

Tản văn, tạp bút

Còn bao điều chờ đợi trước thêm xuân

Là một doanh nhân, “Tết” với tôi luôn là một từ mang lại nhiều cảm xúc trái ngược nhau. Tết đến tức là đã hết một năm kinh doanh đầy sóng gió, rất cần thời gian để ngồi nghiền ngẫm, đánh giá những được mất hơn thua, để hiểu mình và trưởng thành hơn.

Tôi tham gia điều hành nhiều công ty, nên chuyện đánh giá kết quả đã đạt được trong năm mất rất nhiều thời gian. Các con số phản ánh kết quả thì có thể dễ dàng đánh giá được, nhưng những sai lầm của mình trong điều hành, trong xử thế thì khó nhìn nhận hơn rất nhiều.

Tổng kết năm cũ là một việc phải làm nhưng cũng không quan trọng bằng việc xây dựng kế hoạch cho năm mới. Tốc độ phát triển phải cao, tất cả các chỉ tiêu đều phải xây dựng một cách tiên tiến trong bối cảnh khó khăn, khủng hoảng vẫn còn hiển hiện. Lại thêm một thách thức rất dễ gây bạc đầu, nhăn trán mặc dù tuổi đời chưa đến 40!

Tết đến cũng mang theo sự lo toan về tiền thưởng cho nhân viên. Chúng kiến sự vất vả, quần quật làm việc của nhân viên, đặc biệt là công nhân trực tiếp sản xuất, càng làm lòng mình day dứt vì sự chăm lo vẫn còn khiêm tốn. Công nhân đến từ mọi miền của đất nước, chung lưng đấu cật để mong có thu nhập, cuộc sống tốt hơn. Nhìn những nụ cười, lời chia tay, chúc Tết nồng ấm tình người của công nhân trong tiệc tất niên hay buổi gặp mặt đầu xuân, rất nhiều lần tôi đã cay cay sống mũi. Tôi đã phát biểu rất thẳng thắn trước đội ngũ cán bộ chủ chốt rằng, nếu như để công nhân bị nhận lương thấp, điều kiện làm việc không đảm bảo thì đó là lỗi, là trách nhiệm của chúng ta, trong đó có bản thân tôi!

Tết đến cũng đồng nghĩa với tiệc tùng liên miên. Rượu bia lênh láng, thức ăn ê hề, những lời chúc tụng, những cái cụng ly, những gương mặt đỏ

gay và những lời hát nghêu ngao cuối tiệc. Cũng không thể chê bai gì các tiệc tất niên này. Vì đó cũng là dịp để mọi người xích lại gần nhau hơn và cảm nhận được cái tình đồng nghiệp, nhận thức rõ ràng hơn chúng ta là một tập thể! Chỉ ước ao là mình đừng uống nhiều và đừng ép bạn mình uống như vậy. Vì ai cũng biết là xung quanh mình vẫn còn nhiều mảnh đời bất hạnh cần bàn tay sẻ chia, đặc biệt là mỗi dịp Xuân về!

Công ty tôi có một truyền thống rất tốt đẹp đó là trực tiếp tổ chức các hoạt động hỗ trợ đồng bào nghèo ăn Tết. Chúng tôi đã mang những phần quà đến với các đồng bào nghèo ở các địa phương xa xôi trên cao nguyên hoặc đồng bằng sông Cửu Long. Chúng tôi tặng quà cho các anh chị ở Hội người mù của quận, cho các em bé khuyết tật... Nhìn món quà Tết của mình trong tay những người bác, người chị có hoàn cảnh khó khăn, thật lòng tôi không cảm thấy hãnh diện; mà len lỏi cả xót xa khi nhận ra những gì mà tôi và các đồng nghiệp của mình mang lại cho họ còn nhỏ bé quá!

Tết đến, tức là có một vài ngày nghỉ, như một khoảng tĩnh lặng trong cuộc đời bận rộn, để dừng lại và nhìn nhận lại bản thân. Khi Xuân về, trong không khí tràn ngập niềm vui, trong cái nắng hanh hanh vàng và tiết trời dịu mát giao mùa, sự chiêm nghiệm về bản thân, cảm nhận hạnh phúc và ý nghĩa cuộc sống lại trở dậy trong tôi. Không còn tự hỏi ta là ai giữa hỗn mang này nữa, nhưng vẫn phải trả lời cho câu hỏi ta phải làm gì để là chính mình, để có thể cống hiến và chia sẻ nhiều hơn? Cảm nhận cuộc đời đang ngấn dần không phải là một cảm nhận dễ chịu và hiểu rằng mình còn nợ cuộc đời này quá nhiều luôn là một điều day dứt!

Mỗi khi Xuân về, tôi thấy lòng mình bồi hồi. Niềm vui sướng khi Tết đến của những ngày thơ bé không còn nữa. Vẫn nhèn nhẹn, nặng nề đâu đó những điều mình chưa làm được, những day dứt, trăn trở cho những ngày sắp đến! Nhưng tôi vẫn yêu lắm cuộc đời này! Mùa xuân ơi!

Nguyễn Tuấn Quỳnh (giải Nhất)

Giải Tùy bút “Xuân hạnh phúc”

năm 2010 của Báo Tuổi Trẻ

Cuối năm

Cuối năm! Mắt nhìn vào màn hình mà đầu óc cứ lơ mơ. Giá chúng khoán nhảy chập chờn nhưng cũng không lôi kéo được sự quan tâm. Hình như, được mất lúc này không phải là điều quan trọng nữa!

Cuối năm! Trên bàn đầy thiệp chúc Tết và lịch năm mới. Nhưng vẫn chưa có thời gian để đi lang thang tìm cho mình cái lịch bàn phù hợp. Còn lịch “kính biếu” này sẽ được tặng lại cho người khác. Một số cuốn sẽ theo ba mẹ về quê!

Cuối năm! Bên ngoài, các bạn nhân viên đang tất bật, điện thoại đổ chuông liên tục. Công việc nhiều hơn và ai cũng muốn làm cho xong. Vất vả cả năm rồi nhưng cuối năm còn mệt hơn nữa. Làm để sống hay sống để làm đây?

Cuối năm! Kế hoạch năm sau khá nặng. Phải bắt tay thực hiện từ bây giờ. Nên cũng chẳng có nhiều thời gian rảnh để nghĩ vu vơ. Vòng quay cuộc đời cứ như vậy. Lập kế hoạch - cắm đầu thực hiện - tổng kết đánh giá - lập kế hoạch cho năm sau! Đó là các kế hoạch đo được bằng con số. Còn kế hoạch về lòng yêu thương và tình cảm thì sao?

Cuối năm! Tự nhiên muốn gác hết mọi thứ lại, quây balô đi đâu đó một mình, ngồi lặng lẽ nhìn mặt trời lên trên biển, nhâm nhi ly cà phê nơi phố núi mờ sương hay độc ẩm trong quán vắng ven đường. Ta ham hố và bon chen quá nên ít có thời gian sống cho riêng mình! Buồn!

Cuối năm! Nhớ lại những gương mặt vừa quen vừa lạ. Có những người chỉ gặp một lần trong đời, những vùng đất đã đến và sẽ không bao giờ quay lại. Chợt cảm nhận tình người, tình đất nồng ấm, thiết tha.

Cuối năm! Không khí chùn lại hẳn. Cũng đúng thôi vì ai cũng muốn có chút tĩnh lặng cho riêng mình. Ngày xưa, mình sống vô tư và ít nghĩ ngợi nên không cảm nhận gì về những lần giao chuyển thời gian. Còn bây giờ, càng lớn tuổi càng trầm tư hơn, càng cảm nhận được ý nghĩa sâu sa của cuộc đời, kiếp người.

Cuối năm! Chẳng bao lâu nữa sẽ sang một năm mới với nhiều dự định cho riêng mình! Buồn hay vui, sung sướng hay đau khổ thì vẫn phải sống,

phải tự tin và tiến về phía trước. Dù sao thì cũng phải cảm ơn sự tươi đẹp của cuộc đời và tính bản thiện của con người.

Cuối năm! Tức là sắp thêm một tuổi. Tức là không còn trẻ và không còn khỏe. Tức là mơ ước đôi khi chỉ là ước mơ. Nhắm mắt và cảm nhận cõi đời mênh mông quá! Trong đầu vang lên khe khẽ câu hát “Sống trong đời sống cần có một tấm lòng... để gió cuốn đi!”

Cuối năm!!!

Xuân về trong nỗi nhớ

Gia đình tôi có truyền thống là hằng năm, vào mùng 2 Tết, cả nhà sẽ tụ họp về quê ở xã Tương Bình Hiệp, Thủ Dầu Một, Bình Dương. Đây vừa là dịp để cả nhà sum họp ngày đầu năm, đồng thời cũng là đám giỗ của chú Bảy, một liệt sĩ đã được phong anh hùng. 34 năm qua kể từ năm 1976 là như vậy!

Chỉ một năm trước đây thôi, bà nội tôi, trung tâm của gia đình, ở độ tuổi trên 90, vẫn lụm cụm thu xếp cho ngày mùng 2 Tết này. Bà đi chợ trước cả tháng, mua đồ làm mắm sặt, món ăn yêu thích của các con cháu. Bà tự lên thực đơn và chuẩn bị một mình. Con cháu nhiều lần đề nghị bà nội nghỉ đi, đừng vất vả như vậy nữa, chúng tôi có thể thuê người đến nấu đám giỗ nhưng nội không đồng ý. Nhìn cảnh bà cụ già trên 90 tuổi, lưng còng, đi bộ lên chợ Cũ cách nhà một cây số, mua từng con cá sặt, trái đu đủ... để về làm đám giỗ cho con, mới cảm nhận hết tấm lòng lớn lao của người mẹ Việt Nam.

Chú Bảy hy sinh trong đợt tấn công vào Sài Gòn, Tết Mậu Thân năm 1968. Khi ấy, chú Bảy thuộc lực lượng an ninh vũ trang T4, đã cảm tử chiến đấu ở khu vực chợ Thiếc, Quận 11 bây giờ, để chống trả cuộc truy quét của Mỹ ngụy và giúp cho Bộ chỉ huy tiền phương rút về căn cứ an toàn. 11 chiến sĩ an ninh T4 đều đã dũng cảm hy sinh trong trận đó. Sau đó vài tháng, tại Ban Tuyên huấn Trung ương Cục Miền Nam, cha tôi đã nhận được giấy báo tử của chú Bảy. Sợ bà nội buồn, cha tôi đã giấu kín tin này.

Tháng Năm năm 1975, khi nước nhà thống nhất, bà nội hỏi cha: Sao thằng Bảy chưa về? Cha sợ nội buồn nên trả lời: Nó còn bận một số công việc, chắc là sẽ về sau. Bà nội không nói gì. Bữa cơm sum họp đầu tiên, cha thấy trên bàn, nội dọn dư một bộ chén, đĩa. Nội khóc và nói: “Cái này là dành cho thằng Bảy. Má biết là nó đã hy sinh rồi!” Linh tính người mẹ đã mách bảo cho nội biết khi đưa con yêu dấu của mình nằm xuống!

Chú Bảy mất năm 1968 nhưng phải đến hơn 20 năm sau, gia đình mới tìm được mộ. Tại lễ cải táng để đưa hài cốt chú Bảy về nghĩa trang liệt sĩ thành phố, bà nội đã khấn rõ ràng: Chiến tranh loạn lạc nên có thể người nằm dưới mộ này không phải là thằng Bảy, con tôi. Nhưng dù là ai thì đây cũng là liệt sĩ Cách mạng và gia đình xin phép được hương khói!

Tuổi thơ của tôi, hễ Tết đến là cha mẹ cho về nội. Cho nên, ký ức về Tết của tôi luôn có hình bóng của bà nội, về những bữa ăn ngày Tết đậm bạc nhưng rất ngon, là những câu chuyện nội kể khi tôi khóc rầm rức nhớ nhà, là món mứt dừa nội làm vừa dẻo vừa ngọt lịm...

Tôi lớn lên, không về quê ăn Tết như thời thơ bé. Gia đình tôi chỉ tụ họp lại vào ngày mừng 2. Tết năm Canh Dần vừa rồi, như linh tính báo trước, tôi về dự đám giỗ và đồng thời chụp rất nhiều hình ảnh với nội. Các con tôi và những người thân cũng quây quần bên nội và tôi bấm máy liên tục. Nội cười móm mém, tóc bạc trắng như cước, còn rất khỏe mạnh, minh mẫn và sắp đặt đám giỗ đâu ra đó. Nội hạnh phúc khi thấy con cháu về đông đủ và sum vầy trong ngày đầu Xuân.

Vậy mà, chưa đầy năm tháng sau thì nội mất. Nội ra đi nhẹ nhàng như chìm vào một giấc ngủ sâu. Cả nhà cuống cuống tìm một bức ảnh của nội để thờ. Cha tôi nhớ đến chuyện tôi chụp rất nhiều hình của nội dịp Tết và nhờ tôi lựa một tấm đẹp nhất để rửa ra làm ảnh thờ. Tuy nhiên, khi dọn dẹp lại đồ đạc của nội, cha tôi mới phát hiện ra, nội đã đóng khung sẵn 1 tấm ảnh của mình và đó chính xác là khung ảnh dùng để thờ khi nội mất. Tất cả những cô chú sống bên cạnh bà nội mà hoàn toàn không biết đến tấm ảnh này. Nội đã chuẩn bị cho sự ra đi của mình một cách chu đáo đến như vậy.

Quê hương với tôi là gắn liền với hình ảnh của nội. Mỗi khi ai nhắc đến quê hương, trong lòng tôi lại nhớ da diết đến nội với nụ cười móm mém, với những món ăn quê nội nấu. Mùa xuân trong tôi cũng ngập tràn hình bóng của nội. Xuân này, gia đình cũng sum họp ngày mừng 2 Tết nhưng không có nội. Có lẽ vì vậy mà với tôi, Xuân này, niềm vui không trọn vẹn. Con nhớ nội, nội ơi!

(Vượt qua gần 400 bài dự thi, tác phẩm *Xuân về trong nỗi nhớ* của Nguyễn Tuấn Quỳnh và Forsythia, loài mai vàng đất lạ của NTTK đã giành được giải nhất đồng hạng của cuộc thi Tùy bút Xuân hoài hương năm 2011 của Báo Tuổi Trẻ!)

Nhật ký xuân

Ngày 28 tháng Chạp...

Hôm nay, mới thật sự là nghỉ Tết. Thôi thì bao lo toan, bộn bề, dang dở của năm cũ tạm gác lại để chuẩn bị đón Xuân về. Sáng nay, hai cô công chúa nhỏ đã bắt đầu dọn dẹp phòng, quét sân và chuẩn bị nấu bánh tét. Mặc dù, bạn bè đã cho khá nhiều bánh chưng, bánh tét, đủ dùng trong những ngày Tết nhưng mẹ vẫn nấu bánh trong sự háo hức của hai bạn nhỏ. Mỗi bạn sẽ gói riêng cho mình một cái bánh cũng như sẽ tích cực tham gia việc thêm củi vào bếp và canh nồi bánh.

Ngày 29 tháng Chạp...

Trước giao thừa 5 phút, mình rời nhà để đi chùa và hái lộc. Trời đêm lạnh. Phố vắng. Tất cả những nhà ở mặt tiền đường đều mở cửa và có một mâm cúng ông bà để phía trước. Nhà khá giả thì mâm cúng sung túc, nhà nghèo thì giản đơn. Có một cặp vợ chồng nghèo, ăn mặc xuềnh xoàng, ngồi bên cạnh nhau, tay trong tay và nhìn nhau âu yếm. Hạnh phúc! Có nhà để một chùm bong bóng màu đỏ và đúng giao thừa thì chích nổ đi dùng thay pháo! Vui! Đình Phong Phú vẫn đông người đến viếng. Khói nhang nghi ngút. Lời nguyện cầu lâm râm!

Điện thoại báo tin nhắn liên tục. Những lời chúc tốt lành cho một năm mới hanh thông, may mắn. Xúc động khi đọc từng dòng tin nhắn vì biết rằng, ở đâu đó còn có người nhớ đến mình, yêu thương mình!

Quay về nhà và xông đất. Ba lom khom thấp nhang cho mâm cúng thiên địa để giữa sân. Mùi nhang trầm thoang thoảng. Mình cảm nhận được sự linh thiêng của trời đất lúc giao mùa!

Mùng 1 Tết...

Nhớ lời của ông Chu Dung Cơ: Tiền bạc là của con, địa vị là tạm thời, vẻ vang là quá khứ, sức khỏe là của mình! Vì chỉ có sức khỏe là của mình nên sáng sớm ngày đầu năm, mình mặc áo đỏ ra sân quần vợt với ước mong vạn sự may mắn, hanh thông! Dù sao, sức khỏe và may mắn là hai yếu tố cần thiết cho một cuộc sống hạnh phúc và thành công.

Về nhà, mình chuẩn bị các bao lì xì để mừng tuổi cha mẹ cũng như các em Tý, Nương, Tiến, Thanh. Mình luôn lì xì nhiều hơn sự mong đợi của mọi người vì muốn mang lại niềm vui nho nhỏ cho cả nhà trong ngày đầu năm.

Mùng 2 Tết...

Hôm nay, mình về quê Bình Dương để làm đám giỗ cho chú Bảy và thắp nhang cho ông bà nội. Quê nội là tất cả những ký ức tốt đẹp của tuổi thơ. Cây khế ngọt trước nhà, cây chôm chôm mảnh khảnh ngoài vườn mà lũ cháu về vặt sạch từ trái chín đến trái non cũng có dáng nội lòm khòm chăm sóc! VẬY mà đây đã là cái Tết thứ hai, mình không còn có nội!

Hạnh phúc cho những ai có mảnh vườn xưa thắm đượm ký ức tuổi thơ và bây giờ vẫn còn nội, ngoại đứng dựa cửa trông con cháu về mỗi khi Tết đến, Xuân về!

Mùng 3 Tết...

Tối mùng 3, bạn bè cấp Ba tụ họp. 22 năm đã trôi qua kể từ ngày rời mái trường Nguyễn Hữu Huân. Một lớp chuyên A1 “khét tiếng” về học giỏi, đá banh hay với hơn 30 học sinh xuất sắc. Bây giờ, ngồi lại chỉ còn bảy đứa.

Tóc trên đầu của đứa nào cũng đã chớm bạc nhưng tình bạn vẫn vậy. Họ đã ở bên cạnh, ủng hộ mình không phải vì mình nổi tiếng mà chỉ đơn giản: chúng ta là bạn của nhau!

Rượu nồng, tình ấm, tiếng cười vang. Ngồi lại với nhau đây và hy vọng Tết năm sau gặp lại. Vài ngày nữa, Thế Anh, Đức Vinh sẽ quay về Mỹ, Đài Loan và tiếp tục cuộc đời xa xứ. Sáng mai, Đình Thông sẽ nhảy xe ra Quy Nhơn để thực hiện hành trình kiếm tìm hạnh phúc. Không sao cả vì cuộc đời là vậy! Miễn là trong cái sôi động, hối hả, tất bật và quay quắt của cuộc đời, chúng mình vẫn cảm nhận được tình bạn ấm nồng trong tim.

VẬY là, mình bước qua tuổi 40! Thời gian còn lại là không dài. Mình đang ở độ tuổi cảm nhận được cuộc sống rõ rệt nhất. Và hơn bao giờ hết, mình yêu lắm cuộc đời này!

Mùa Xuân ơi...!

Ngày đầu năm

Gia đình tôi là “tam đại đồng đường”. Tôi sống cùng cha mẹ và vợ con. Cha mẹ và bản thân tôi rất tin tưởng vào những tập tục của ngày đầu năm mới. Đầu tiên, đó là việc xông đất. Ngày xưa, khi tôi còn ở khu tập thể, rất nhiều gia đình hàng xóm nhờ tôi “xông đất” dùm. Có lẽ họ thấy tôi dễ thương, học hành giỏi giang nên muốn nhờ tôi xông đất để mang lại sự hanh thông trong năm mới. Còn với gia đình tôi, cha mẹ thường dẫn trước một người bạn mà gia đình tôi yêu mến cũng như tên của họ là những chữ: tài, lộc, phúc, đức... đến xông nhà. Nhưng mười năm gần đây, tôi là người chịu trách nhiệm xông đất. Khi vừa cúng giao thừa xong, tôi sẽ đi cúng đình. Gần nhà tôi, có đình Phong Phú, nổi tiếng là linh thiêng trong vùng. Tôi hòa vào dòng người xe đông đúc vô cùng đình. Khói nhang nghi ngút, lòng người thì nghiêm trang, kính cẩn, lẩm rẩm cầu mong cho một năm mới tốt lành. Sau khi cúng đình, chui qua lưng ”ông ngựa trắng“ trước cổng để cầu sức khỏe, tôi sẽ hái một cành cây nhỏ, coi như lộc của đất trời và trở về nhà xông đất. Tôi không biết là mình có mang đến may mắn cho gia đình hay không nhưng cho đến năm nay, tôi vẫn được chọn để làm công việc này.

Sau đó, là một lễ nghi không thể thiếu của bản thân tôi: khai bút đầu xuân! Tôi giữ thói quen này đã nhiều năm nay, từ khi còn là một cậu bé học cấp 2. Ngày xưa, khi khai bút, tôi viết về những ước mơ, dự định của mình trong năm mới, đặc biệt là liên quan đến kết quả học tập. Còn sau này, khi đã đi làm, khai bút đầu xuân lại là những cảm nhận, cảm xúc trong thời khắc giao mùa. Nó là những ghi nhận khi tôi lặng yên, nhìn sâu vào lòng mình, trong khung cảnh trời đất giao mùa và mình đã già thêm một tuổi. Tôi thường viết thành bài tùy bút và gửi cho vài người bạn thân thiết đọc hoặc post lên blog của mình. Cá biệt năm vừa rồi, tôi gửi bài tùy bút này dự thi *Tùy bút Xuân* của Báo Tuổi Trẻ và đạt giải Nhất. Tôi vui không phải vì giải thưởng mà vì có người đồng cảm với mình.

Sáng mùng Một, tôi sẽ lì xì cho cha mẹ và những người giúp việc cho mình. Tôi thường lì xì một số tiền khá lớn. Tôi mong muốn mang lại niềm vui cho cha mẹ không phải vì số tiền mà vì niềm hạnh diện: con trai họ làm việc tốt và có thu nhập xứng đáng. Với những người giúp việc, đã vất vả cả năm, qua việc lì xì, tôi muốn cảm ơn họ. Tôi hiểu sâu sắc về việc phân công lao động xã hội. Không có họ, tôi tin chắc là mình không thể đạt được những thành công nhất định như hôm nay. Thật tâm, tôi yêu mến và tôn trọng tất cả

những người giúp việc cho gia đình mình! Họ đã không về nhà mà vẫn ở lại ăn Tết và phụ giúp cho gia đình tôi!

Ngày mừng Một, xuất hành đầu năm, tôi luôn mặc áo đỏ. Tôi tin rằng việc mặc áo đỏ không chỉ mang lại may mắn cho bản thân mà còn cho những người mà tôi gặp gỡ. Ngày cuối năm cũ, tôi đã kiểm tra xe, chùi rửa và đổ đầy xăng để cho chuyến xuất hành đầu năm không bị trục trặc. Tôi chở vợ con sang chúc Tết gia đình vợ và sau đó thì đi chùa. Tôi thường đến Chùa Một Cột ở Thủ Đức. Có đôi lần tôi cũng mua chim và thả phóng sinh ở đây. Những năm trước, khách vẫn cảnh chùa vào mừng Một không đông như những năm gần đây. Chùa đã mở rộng ra nhưng dường như quá tải với lượng khách nườm nượp từ khắp nơi kéo đến. Có lẽ khi cuộc sống quá ồn ào, con người vất vả với cuộc mưu sinh thì thấp nhang, lạy Phật trong ngày Tết sẽ làm lòng người ta bình an lại để rồi sau đó, yên tâm tiếp tục cuộc sống thường nhật của mình!

Sau đó, tôi sẽ đưa gia đình mình về nhà và đi lên nghĩa trang một mình. Tôi thấp nhang cho mộ chú Bảy ở nghĩa trang liệt sĩ thành phố. Tôi làm điều này với tất cả sự thành kính. Các năm trước, tôi luôn cầu nguyện chú Bảy phù hộ độ trì cho sức khỏe của bà nội. Năm nay, bà nội của tôi đã không còn nữa. Tôi nhớ bà nội lắm mỗi khi Xuân về. Cả tuổi thơ của tôi, Tết đến là về ở với nội! Sau đó, tôi ghé qua nghĩa trang thành phố để thấp nhang cho hai người dì đang yên nghỉ tại đây. Nghĩa trang ngày đầu năm vắng lặng. Tôi nhìn hai lọ hoa trên mộ và biết rằng các em tôi đi tảo mộ lúc nào!

Ngày đầu năm, tôi mua cho mình một tờ tử vi của chùa Khánh Anh. Tôi rất tin vào tử vi và tin vào sự may mắn của mình. Tôi đọc và ghi nhớ những điều thuận lợi, may mắn. Còn những gì chưa tốt hoặc khó khăn thì tôi quên ngay. Tôi tâm đắc với ý tưởng là: ngày đầu năm, người ta thường xem tử vi, coi bói để dự báo về tương lai. Nhưng cách dự báo chính xác nhất là hãy tự tay mình vẽ lên tương lai đó!

Khai bút đầu xuân

Ngày xưa, tôi vẫn có thói quen khai bút sau thời khắc giao thừa. Thói quen này bắt đầu kể từ khi tôi mới lớn. Ngày ấy, tôi thường khai bút bằng cách viết một bài tùy bút hoặc một bài thơ trên trang đầu tiên của cuốn sổ tay.

Trong năm, cuốn sổ tay sẽ lưu giữ những sáng tác của tôi hoặc những áng văn thơ hay. Cuốn sổ là một tài sản riêng tư mà tôi không chia sẻ cùng ai. Chính những dòng khai bút đã khuyến khích tôi sáng tác và nhờ vậy, tôi có những tác phẩm của riêng mình. Những sáng tác nho nhỏ cũng đã giúp tôi kiếm được một ít tiền nhuận bút và nhờ vậy, vượt qua được thời sinh viên khốn khó.

Những năm vươn vai thành người lớn, có nhiều cái Tết, tôi ngồi chết lặng trước trang giấy trắng mà không thể viết được một dòng khai bút. Đó là những khi tôi cảm thấy trống rỗng hoặc trong lòng ngổn ngang. Những cuốn sổ tay đó sẽ trống trang đầu tiên. Mỗi khi nhìn thấy trang giấy trắng đầu sổ tay, tôi lại cảm thấy mình đã đánh mất một điều gì.

Băng đi hơn nhiều năm gần đây, kể từ khi trở thành một nhà quản lý, tôi bỏ quên thói quen khai bút. Một phần có lẽ vì tôi không cảm nhận được ý nghĩa thiêng liêng của nó, một phần khác là vì tôi quen sử dụng máy tính, cây bút thường dùng để ký tên là chính. Khai bút trở thành chữ ký đầu tiên trong năm. Vì vậy, tôi rất cân nhắc để chữ ký đầu tiên phải may mắn, có “tài lộc”. Chuyện viết văn, làm thơ khai bút trở thành điều bất khả thi.

Vậy mà...

Trước thềm xuân, ngay thời khắc giao thừa thiêng liêng, tôi chợt nhớ lại thói quen khai bút đầu Xuân của mình và thán nhủ: mình lại sẽ trải lòng mình ra với giấy bút.

Có lẽ đó là giờ phút tôi chợt bắt gặp lại hình ảnh của mình hơn 20 năm về trước: tần ngần, mở lòng và lãng mạn. Tôi nhìn lại nét chữ của mình. Nó không còn nghiêng nghiêng, bay bướm như ngày nào. Ngày xưa, những bài thơ tôi chép tặng ai đó, luôn được xem như một tác phẩm nghệ thuật nho nhỏ vì nét bút phóng túng, tài hoa. Còn bây giờ... Chợt nhận ra, hình như, câu

chữ mà mình viết đẹp nhất có lẽ là tên mình vì trong nhiều năm qua, chỉ có cái tên là được viết nhiều nhất.

Tôi mở máy tính lên. Đã hơn hai giờ sáng của ngày đầu năm mới nhưng vẫn còn vài bạn bè đang online. Chúng tôi trao cho nhau những lời chúc mừng năm mới. Khi biết tôi đang viết khai bút, một người bạn thân đã nài nỉ: Anh gửi cho em xem nhé! Vậy là, sau những dòng khai bút trong cuốn sổ tay, tôi lại lọc cọc gõ lên máy tính.

Tôi rất muốn chia sẻ những cảm xúc của mình lúc này với bạn bè. Những dòng khai bút như lời ước nguyện tốt lành của tôi trong 365 ngày sắp tới.

Tôi yêu những dòng khai bút đầu Xuân của mình!

3 giờ sáng, ngày Mừng 1, 7/2/2008

Những người thầy trong đời

Trong cuộc đời mỗi người, chắc chắn ai cũng có những người thầy đã ảnh hưởng sâu sắc đến mình và nhiều khi làm thay đổi cuộc đời. Càng về sau, tôi càng hiểu ra người thầy không chỉ hạn hẹp là những người truyền đạt kiến thức trong nhà trường mà còn là những người tin tưởng, chia sẻ, hướng dẫn, chỉ bảo ta trong cuộc sống, giúp ta hoàn thiện hơn, sống có ích và ý nghĩa hơn!

Tôi may mắn có những người thầy như vậy. Người thầy đầu tiên làm thay đổi cuộc đời tôi là cô Tánh, giáo viên chủ nhiệm lớp Ba. Cô đã tin tưởng và giao phó cho một học sinh bình thường nếu không nói là nhút nhát, học lực trung bình như tôi làm lớp trưởng. Và đây chính là cú hích thật sự để tôi cố gắng học tập vì lớp trưởng mà học dốt thì nói không ai nghe. Những kết quả học tập tốt sau này của tôi bắt nguồn từ sự tin tưởng của cô. Mãi về sau, tôi gặp lại cô khi cô không còn làm giáo viên nữa và cuộc sống rất cơ cực. Cô vẫn nhận ra tôi, cậu học trò lớp Ba của 20 năm trước! Bây giờ thì cô đã không còn nữa! Tôi có một bài học sâu sắc từ cô mà tôi áp dụng thành công sau này trong điều hành kinh doanh đó là: muốn thay đổi một người và giúp họ phát huy hết năng lực mà họ có: hãy mạnh dạn bổ nhiệm họ vào vị trí cao hơn!

Người thầy thứ hai để lại dấu ấn trong tôi là thầy Thiện, dạy văn, chủ nhiệm tôi năm lớp Chín. Thầy đã đánh giá tôi đạo đức trung bình trong học kỳ I, cách chức lớp trưởng của tôi để rồi sau đó, cho dù tôi thi tốt nghiệp phổ thông cơ sở với điểm số 39/40, thủ khoa của quận Thủ Đức nhưng tôi đã không được tuyển thẳng vào lớp 10 vì đạo đức cả năm lớp 9 là khá, không đủ điều kiện để trở thành học sinh giỏi! Mâu thuẫn giữa thầy và tôi chỉ vì tôi bị bệnh ngôi sao khi tôi hiểu rất rõ mình là thủ lĩnh của lớp và ý vào sức học của mình. Ngày 20/11, tôi dẫn cả lớp đi picnic mà không vào trường dự lễ. Thầy gọi tôi lên trả bài và bực bội cho tôi một lúc 2 con zero. Các bài văn tôi viết hay đến thế nào đi nữa cũng chỉ được 4 - 5 điểm. Thầy “đi” tôi ra mặt. Các bạn bè trong lớp, đặc biệt là nhóm học giỏi ngầm ngầm ủng hộ tôi trong cuộc đối đầu với thầy chủ nhiệm. Kết quả học kỳ I, lớp tôi có kết quả học tập rất kém, thầy bị nhắc nhở và tôi thì chỉ là học sinh trung bình với điểm số môn Văn chỉ ở mức 6,0. Đầu học kỳ II, thầy đã chủ động gặp tôi tại sân trường khi tôi đang đá bóng. Thầy đề nghị một sự hợp tác giữa tôi và thầy vì tập thể lớp và vì bản thân tôi. Tôi đã đồng ý và trở lại cương vị lớp trưởng.

Kết quả là kết thúc năm học, lớp tôi là lớp duy nhất của khối 9, đậu tốt nghiệp 100%, tôi đậu thủ khoa và thầy được tuyên dương. Thầy đã đánh giá đạo đức của tôi trong học kỳ II là tốt và cả năm tốt, cũng như làm hồ sơ để tôi tuyên thệ nhưng Phòng Giáo dục đã không đồng ý. Với đạo đức khá cả năm, tôi phải đi thi lớp Mười. Thầy đã khóc và xin lỗi tôi. Đó cũng là lúc tôi hiểu thêm một điều, thầy cũng là con người và cũng có những sai lầm. Quan trọng là cho dù mình có ở vị trí nào đi nữa, khi sai lầm thì phải dám can đảm nhìn nhận và chịu trách nhiệm. Cũng như, luôn luôn có một điểm chung giữa những người tốt: đó là trách nhiệm với tập thể. Khi các tính cách va chạm nhau, hãy lấy trách nhiệm với tập thể là điểm chung để các cá nhân có thể bắt tay, nhìn về một hướng và nỗ lực để tập thể đạt kết như mong đợi!

Người thầy thứ ba có ảnh hưởng lớn đến tôi là những người sếp trực tiếp của tôi trong suốt 20 năm đi làm. Có những người rất tốt, nâng đỡ, yêu thương, chỉ bảo tôi như những người cha, người chị trong gia đình. Và cũng có những người mà tôi biết rõ, họ rất ghét tôi và muốn loại tôi khỏi tập thể mà họ đang quản lý. Chính nhờ họ, mà tôi đã phải nỗ lực rất nhiều, luôn chứng minh mình là người làm được việc, xuất sắc trong các công việc được giao. Họ cũng đã giúp tôi phải khéo léo trong cánh đối nhân xử thế. Nhờ họ, tôi cũng hiểu rằng, không có sự công bằng tuyệt đối và phải chấp nhận xã hội có nhiều loại người!

Và cuối cùng, khi tôi đứng trên bục giảng, giữ vị trí quản lý và đang coaching cho một số bạn trẻ, tôi ý thức rất rõ vai trò người thầy của mình. Tôi biết mình còn nhiều điều chưa tốt, chưa hoàn thiện nhưng những gì tôi chia sẻ, là tâm huyết của mình. Tôi luôn mong thế hệ đàn em, nhân viên của mình có thể xem tôi như một người bạn, có thể chia sẻ với tôi tất cả những điều vướng mắc trong cuộc sống. Qua đó, tôi cũng học được từ họ và giúp tôi làm công việc của mình tốt hơn!

Viết ngắn

1. Tích phúc

Càng già, tôi càng tin vào chuyện tích phúc. Khi lý giải tại sao người này lại thuận lợi, may mắn hơn người kia, một trong những nguyên nhân, theo tôi là do phúc đức mà ông bà cha mẹ họ để lại nhiều hơn. Bản thân tôi, khi gặp điều gì đó thuận lợi, tôi lại tin rằng, bên cạnh những cố gắng, nỗ lực của bản thân, tôi còn may mắn được phúc đức của tiền nhân phò trợ. Tôi buồn vì mình nhận ra điều này hơi muộn. Trong quá khứ, tôi không quan tâm đến điều này và đã làm nhiều điều không tốt cũng như có lẽ đã xài hoang phí phúc đức của ông bà! Buồn!

Trong chuyến đi đến quốc gia sùng bái đạo Phật Myanmar, tôi được nghe kể lại: vào những năm 1930, khi phong trào cộng sản nổi lên ở các nước trong khu vực, Đảng Cộng sản Myanmar cũng kêu gọi nhân dân vùng lên cướp tài sản, đất đai của địa chủ, nhà giàu nhưng không ai hưởng ứng cả. Vì theo quan điểm của người Myanmar, người giàu ở kiếp này là nhờ phúc đức ông bà ở kiếp trước nên người giàu không có tội!

Muộn còn hơn không, tôi cố gắng tích đức từ bây giờ vậy để không có lỗi với tiền nhân và hậu thế.

Suy cho cùng, cũng vì mục tiêu tối thượng của cuộc đời mình: thanh thản và bình an!

2. Những kỳ trại tuổi thơ

nhìn những mái lều đủ màu trong buổi chiều hè lồng gió tại công viên đẹp đẽ này, lòng tôi chợt se lại. Vậy là đã tám năm trôi qua kể từ ngày tôi chia tay với công việc của người chuyên trách hè cùng bao kỳ trại khó quên.

... Những kỳ trại với nồi cơm Thánh Gióng mà cho dù cố gắng lắm thì các anh chị phụ trách cũng không tránh khỏi “ba tầng”. Vậy mà các trại sinh vẫn xúm xít bên nhau dưới mái lều ăn uống, vui đùa vô tư. Chuyện phân công nhau rửa chén, kiếm củi, đi chợ... luôn là một công việc không dễ dàng. Những trò chơi vận động là những chất kết dính các thành viên lại với nhau. Tất cả vì màu cờ sắc áo của tiểu trại. Những đêm lửa trại hóa trang với đủ màu da, sắc phục và những tràng cười...

Kỳ trại nào rồi cũng đến lúc kết thúc. Những cuốn sổ lưu bút chuyền tay nhau, những chiếc khăn quàng với hàng trăm chữ ký ngoằn ngoèo cộng với cơn mưa và nước mắt, tất cả tạo nên một nỗi buồn chia tay rất riêng và rất thật...

Tôi, bạn bè và những đứa em thân yêu đã lớn lên rất nhiều qua từng kỳ trại. Có những cô bé chưa từng rời xa sự bảo bọc của mẹ cha, đi cắm trại mà có người nhà theo nhưng vẫn can đảm tham gia trò chơi đêm, vẫn tấm tắc khen ngon những món ăn nửa sống nửa chín. Những cậu bé mà tuổi thơ là chuỗi ngày dài cơ cực, đã cười tí mắt hăng hái tham gia trò chơi “đánh trận giả”. Để rồi khi bế mạc, cu cậu vừa nhỏ trại, dọn lều vừa khóc, tiếc cho ngày vui sớm qua mau.

Tôi vốn được gia đình nuông chiều, chưa từng phải chịu trách nhiệm về chuyện gì nhưng khi dẫn vài chục đứa em đi cắm trại, nhìn những đôi mắt thơ ngây trong sáng, đặt hết niềm tin vào mình, tôi đã phải cố gắng rất nhiều. Chính nhờ những kỳ trại, nhờ những đứa em thân yêu mà tôi tạo được cho mình lối sống tự lập và có trách nhiệm với người khác.

Xin cảm ơn tuổi thơ và những kỳ trại thân thiết đã xa

3. Ngày khai trường

“Hàng năm cứ vào cuối thu, lá ngoài đường rụng nhiều và trên không có những đám mây bàng bạc, lòng tôi lại nao nức những kỷ niệm hồi hộp của buổi tựu trường.” (*Thanh Tịnh, Tôi đi học*)

Lái xe ngang qua trường cũ, thấy các em học sinh líu ríu trong ngày khai trường, tiếng trống đội rền vang... nhớ quay quắt những ngày thơ bé. Đi bộ hơn hai cây số để đến trường, đi thành từng nhóm với đủ trò nghịch ngợm, vào lớp mà chỉ mong ra chơi để đá banh hoặc xà vào dãy hàng quán. Ngày xưa phải lâu lắm mới để dành được một đồng bạc để húp xì xụp tô cháo huyết của một bà già bán trước cổng trong những sáng sớm lạnh. Rồi những trận đá banh, mổ ngáo, tạt lon, đánh tán, thả lỗ... mê mết không nhớ giờ về. Và cả những tình cảm học trò ngây thơ của ngày mới lớn!

Tất cả đã lùi xa. Sáng nay, nhìn hai cô công chúa bình thản đến trường trong ngày khai giảng, lòng thoáng buồn. Cũng dễ hiểu vì thật ra, các bạn nhỏ đã đi học từ đầu tháng Tám. Khai giảng hôm nay chỉ là thủ tục chứ không phải thật sự bắt đầu năm học mới như ngày xưa của mình.

Thôi thì, chúc các bạn nhỏ có một năm học mới thật sáng tạo, ý nghĩa và đạt kết quả tốt!

4. Chào cờ

Sáng đầu tuần, chở hai cô công chúa đến trường rồi đi họp, có chạy ngang một trường tiểu học thì ngay đúng giờ chào cờ. Các bạn học sinh hát vang bài quốc ca trong khi lá cờ đỏ sao vàng bay phấp phới trên cao. Chợt giật mình. Hình như, hai ngôi trường quốc tế của hai cô công chúa không có chào cờ vào sáng thứ Hai thì phải? Mặc dù, an ủi là hai nàng đều thuộc quốc ca, kể cả lời hai nhưng vẫn thấy không vui. Dù sao, khi đứng nghiêm, hát vang quốc ca, nhìn lá cờ đỏ thiêng liêng vẫn mang lại cảm xúc tự hào dân tộc và nhận thức rất rõ: mình thuộc về đất nước này!

Nhớ lại những lần chào cờ gần đây mà mình đã vừa hát quốc ca vừa khóc: Chào cờ lúc 1 giờ trưa nắng tại đảo Trường Sa lớn, cảm nhận được hồn thiêng sông núi; Chào cờ lúc 6 giờ 30 phút sáng tại lễ tưởng niệm các liệt sĩ đã hy sinh tại nhà giàn DK trên tàu HQ571 trong mùi nhang trầm; Chào cờ lúc 9 giờ sáng khi mưa sục sùi tại Ngã Ba Đồng Lộc như thấy hương hồn các chị vẫn ở đâu đây; chào cờ lúc 19 giờ tại sân vận động quốc gia Singapore trong trận đấu lượt về AFF Cup 2008 giữa đội tuyển Việt Nam và Singapore khi mà cổ động viên Việt Nam ngồi lọt thõm giữa biển người Singapore nhưng tinh thần và khí thế rất mạnh mẽ. Có lẽ nhờ vậy mà trận này, Việt Nam thắng 1-0 và vào chung kết, sau đó vô địch!

Tôi hiểu, đất nước này còn nghèo, tốc độ phát triển còn chậm, chưa tương xứng với tiềm năng, kẹt xe, ô nhiễm, ngập lụt rồi tham nhũng, tiêu cực... làm rất nhiều người thờ dài, ngao ngán và không ít người quyết định chọn quốc gia khác để sống và mưu sinh. Tuy nhiên, tôi vẫn yêu tha thiết mảnh đất này và vẫn xúc động mỗi khi chào cờ hay nhìn thấy quốc kỳ Việt Nam tung bay. Trong khả năng bé nhỏ của mình, tôi vẫn sống, làm việc, cống hiến để thể hiện trách nhiệm công dân của mình.

Tôi nhớ dịp ra đảo Trường Sa lớn, gặp họa sĩ Nguyễn Thu Thủy, Công ty Nghệ thuật Tân Hà Nội, tác giả của quốc kỳ Việt Nam làm bằng gốm kích thước 12,4mx25m, trên mái tòa nhà hội trường của đảo. Chị cười hiền lành và cho biết, động lực thúc đẩy chị làm nên tác phẩm này là từ lòng yêu nước và tự hào dân tộc. Khi tôi xin chữ ký của “chúa đảo” là Thượng tá Đinh Văn Hải, Đảo trưởng đảo Trường Sa, anh cho biết lá cờ này cùng với cột mốc,

giúp đồng bào, đồng chí trong đất liền, kiều bào ở nước ngoài, xa hơn nữa giúp các nước trên thế giới hiểu đầy đủ hơn về nét văn hóa của người Việt Nam cùng chủ quyền biển đảo của Việt Nam là bất khả xâm phạm. Và khi chụp ảnh từ vệ tinh hay tìm kiếm trên trang Google Earth, lá cờ sẽ xuất hiện ở vị trí trung tâm đảo.

Một ngày cuối năm, viết lan man về những điều có vẻ chính trị, to tát nhưng thật ra, cũng chỉ muốn cổ súy một điều: nếu được, tất cả các công sở, trường học, đặc biệt là các doanh nghiệp... hãy tổ chức chào cờ mỗi tuần một lần, để mỗi người có dịp tĩnh tâm, có niềm tự hào dân tộc và nhận thức được trách nhiệm công dân của mình. Mong lắm thay!

5. Rượu Ơi và mình Ơi?

Rời đại học, tôi về làm việc cho một công ty dầu khí. 20 năm đã trôi qua, dẫu làm lung tung nhiều việc, nhiều ngành nhưng tôi chưa bao giờ rời xa xăng dầu, gas. Đặc điểm của dân xăng dầu là... nhậu nhiều! Tính tôi dĩ hòa vi quý sợ mất lòng, lại ham vui nên anh em thương, cuộc vui nào cũng gọi. Tôi trưởng thành, có nhiều đàn anh, đàn em và... lên đô từ những bàn nhậu khắp Nam Kỳ Lục Tỉnh lẫn miền Đông, miền Bắc, miền Trung và cả ở Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc! Tôi nổi tiếng với chiêu uống rượu đế bằng ly uống bia! Giang hồ ngành gas và bạn bè thân thiết đồn thổi: chưa thấy tôi say bao giờ! Ngay cả khi phỏng vấn nhân viên kinh doanh cho công ty xăng dầu, tôi cũng hỏi thăm về tử lượng của ứng viên.

Sinh nhật lần thứ 40, theo thông lệ và tình cảm, tôi có vài tiệc mừng và tất nhiên là không tránh khỏi những lần cạn ly. Trong tiệc sinh nhật do chính mình tổ chức, tôi uống rượu như uống nước, say sưa cười nói, bá vai bá cổ mọi người. Để rồi hôm sau, bị đứt phim toàn tập và gần như không nhớ gì về đêm hôm trước. Nhìn các món quà mà không biết là của ai tặng, phải hỏi lại; nghe kể lại những điều thất thố đã làm, tôi chỉ muốn độn thổ. Vài người bạn thì nằm bẹp gí suốt ngày hôm sau.

Huhu, tôi đau buồn nhận ra mình không còn trẻ, không còn khỏe và không thể uống nhiều như trước đây được nữa. Đành mở cốp xe, bỏ xuống các chai rượu yêu thích và tự hứa với mình: từ nay, nên uống vừa phải, chừa mục thôi!

Rượu Ơi và mình Ơi!

6. Trường Sa

Tôi rất ấn tượng và thấm thía với câu nói của sư thầy trụ trì chùa Trường Sa Lớn: “Trường Sa còn là Việt Nam còn!” Ngẫm nghĩ thì thấy rất có lý. Vì vậy, càng trân trọng hy sinh thầm lặng của những chiến sĩ ở Trường Sa. Ở đất liền, việc thể hiện lòng yêu nước có thể là góp tiền, viết bài trên các trang mạng, trên blog, facebook hoặc thậm chí là đi biểu tình. Nhưng nếu so sánh với những khó khăn, gian khổ, nguy hiểm, mất mát và có thể là hy sinh của các chiến sĩ ở Trường Sa thì lòng yêu nước đó chưa là gì cả! Với tôi, lòng yêu nước thật sự là ở đây, trên quần đảo Trường Sa thân yêu này! Tôi biết có những chiến sĩ khi con đã tròn tuổi mà vẫn chưa thấy mặt. Với các đảo chìm, doanh trại nhỏ bé, tù túng nhưng mười mấy chiến sĩ vẫn phải chắc tay súng, ăn đồ khô là chính, thiếu nước ngọt trầm trọng và luôn trong tình trạng sẵn sàng chiến đấu. Trên một số đảo của ta, chỉ cần thấy có dấu hiệu đang xây dựng là tàu chiến Trung Quốc sẽ xuất hiện để do thám và gây hấn!

Trong chuyến đi, một sĩ quan Hải quân đã ước ao sẽ được một lần dẫn đoàn đi thăm Hoàng Sa. Anh bạn ngồi cạnh tôi hỏi: Anh có muốn đi không? Tôi trả lời: Tại sao không? Trường Sa, Hoàng Sa là một phần máu thịt, không thể tách rời của đất mẹ Việt Nam cơ mà! Tuy nhiên, vẫn có chút xót xa khi thông tin về Hoàng Sa hiện nay là quá ít. Cho nên, gần đây, báo Thanh niên có bài viết về chuyện hai học sinh Việt Nam và Trung Quốc đi du học ở Mỹ thì bạn học sinh Trung Quốc có hiểu biết rất rõ ràng, rành mạch về Hoàng Sa trong khi bạn Việt Nam thì gần như không biết gì hết. Cũng không trách em học sinh Việt Nam này được vì rõ ràng, thông tin về Hoàng Sa hiện nay là rất ít ỏi. Tôi cho rằng đây là vấn đề lớn cần phải suy xét một cách thấu đáo!

Tàu đang lắc lư và tiếp tục cuộc hành trình đến với những chiến sĩ ở những đảo còn lại trong quần đảo Trường Sa. Biển động nên khẩu hiệu mới là: Toàn tàu say sóng. Say sóng toàn tàu!

Ở biển, trời sáng rất sớm. Một ngày mới đã bắt đầu. Tôi đang ngồi trên mũi tàu, gió phàn phật, muốn thổi bay laptop. Xa xa là những chiếc thuyền câu mực và một đảo chìm đứng sừng sững giữa biển khơi. Hôm nay, tôi sẽ hoàn tất một nửa chuyến hành trình. Chuyến đi đã trôi qua rất nhanh dẫu khá dài!

Chúc cả nhà một ngày bình yên như mong ước của tôi bây giờ là trời yên bể lặng!

7. Nhân vô thập toàn

Cuộc sống có nhiều quy luật được đúc kết. Đa số chúng ta đều thích đọc nó. Đọc, suy ngẫm để xác tín, để vỡ lẽ, để thực hiện hoặc chỉ để vui.

Sáng chủ nhật trời trong xanh, tôi dành thời gian để đọc những quy luật này và sau khi suy xét, tôi biết rằng mình đã làm nhiều điều không đúng. Có những câu nói hay, chí lý và ý nghĩa mà tôi sẽ không bao giờ dám post lên đây vì tôi xấu hổ khi đọc nó!

Dù sao, cũng tốt khi biết mình khiếm khuyết, méo mó và không hoàn thiện. Như vậy, mình nhìn cuộc đời, phán xét con người với sự bao dung, bình dị và chân thành. Nhân vô thập toàn!

Cuối cùng là, tôi không quan tâm tôi là ai trong mắt bạn. Tôi chỉ chú trọng xem tôi là ai trong mắt mình!

Chúc cả nhà có ngày Chúa Nhật bình an!

8. Bình an

Ngồi một mình trong văn phòng, lặng im và vắng vẻ. Lướt Facebook, cảm nhận những trần trở, nỗi niềm cùng những hân hoan, hạnh phúc của một thế giới sôi động bên ngoài và hít thở thật sâu để lắng nghe lòng mình. Những tình khúc bất hủ của Vũ Thành An da diết và vắng vắng bên tai. Chiều đang tàn dần trên phố. Tôi dọn dẹp bàn làm việc cũng như đang sắp xếp lại những ước mơ, dự định của mình trong những ngày sắp tới.

Vào những giờ phút cuối cùng của năm cũ, khi đối diện với chính mình, lại suy nghĩ miên man về những triết lý nhà Phật như tham ái, chấp trước, vô thường, duyên sinh vô ngã hay ngũ dục, lạc thú... càng hiểu hơn:

Con đường hướng nội tiến cho sâu,

Càng sâu, càng thấy lắm nhiệm màu.

Tâm khảm bao la không bờ bến,

Vũ trụ mênh mông đã thấm đâu.

Muốn kiếm tìm hạnh phúc, phải tìm ngay chính bên trong lòng mình! Trong tất cả mọi người, ai cũng có một nguồn hạnh phúc chân thật, nhưng ít có ai nhìn nhận được nguồn hạnh phúc này!

Không triết lý sâu xa, tôi nghĩ, hãy lấy sự bình an trong tâm hồn làm tiêu chí. Nếu tôi làm điều gì mà tôi cảm thấy bình an thì tôi sẽ tự tin thực hiện!

Câu chúc trong năm mới, tất cả mọi người luôn hạnh phúc, hạnh phúc từ trong tâm với sự thanh thản và bình an!

9. Bệnh

Đôi khi bạn cần phải bị bệnh, nhưng đừng để nặng quá. Khi nằm yên một chỗ, cảm thấy mình yếu đuối, mệt mỏi, bạn mới biết trân quý sức khỏe và chiêm nghiệm được nhiều điều mà khi bạn khỏe mạnh, lăn xả trong vòng xoáy cuộc đời, bạn không nhận ra. Câu hỏi lớn nhất với tôi khi bị bệnh đó là mình có đang sống hạnh phúc không? Con đường mà mình đang đi có đúng với mong muốn của mình không? Sẽ ra sao nếu mình thay đổi chuyện này, chuyện kia... Mọi thứ chạy loạn xạ trong tâm trí kể cả giấc mơ về một cuộc sống viên mãn, hạnh phúc! Khi bệnh, một giọng nói nhỏ vang lên trong lòng: sống chậm lại, sống chậm lại Quỳnh ơi! Khi bệnh, ở tuổi này, lại ý thức rất rõ về tính hữu hạn của đời người và sự phù du của cuộc đời. Vì vậy, cho dù là chọn cuộc sống như thế nào đi nữa, thì hãy sống thật với lòng mình; hãy làm những công việc mà mình yêu thích và cảm thấy có ý nghĩa; hãy mở lòng ra chia sẻ và yêu thương... Tôi đang bệnh..!

Chủ nhật

Lâu lắm rồi mới có một ngày Chủ nhật ở nhà, không phải dự hội nghị, thi đấu thể thao hoặc gặp gỡ ai đó. Đã từ lâu, tôi đưa ra một nguyên tắc là Chủ nhật phải ở nhà với vợ con mà gần đây, vi phạm liên tục. May mà, Chủ nhật hôm nay được ở nhà!

Chủ nhật, là sẽ để điện thoại sang chế độ silent, là sẽ không gọi lại cho các cuộc điện thoại nhờ mà mình đánh giá là chưa cấp thiết, là sẽ dành nhiều thời gian cho việc đọc sách và... ngủ. Tôi đang ở trong một giai đoạn mà giấc ngủ ngon, sâu và đủ giấc trở nên khó kiếm. Những giấc ngủ chập chờn và khi thức dậy thì mắt cay xè, đỏ quạch đã trở nên thường xuyên. Nhìn lại một tấm hình vừa chụp mới buồn bã thừa nhận: Mình già!

Chủ nhật, nghỉ ngơi và có chút thời gian cho riêng mình. Nhớ lại câu hỏi của một phóng viên: Mỗi ngày anh dành cho bản thân được bao nhiêu thời gian? Trả lời với báo chí thì buổi sáng sớm đánh tennis và buổi tối đọc sách. Nhưng trả lời chân thật với chính mình thì chỉ có buổi sáng đánh banh thôi. Buổi tối về nhà, trước khi đi ngủ, cầm cuốn sách lên thì mắt đã díp lại. Trước đây, các bộ truyện chương của Kim Dung chỉ cần “luyện công” liên tục ba đêm là xong. Nay thì cả tháng vẫn chưa đọc hết được cuốn thứ hai. Vấn nạn là buồn ngủ nhưng giấc ngủ lại không sâu và hay mộng mị.

Chủ nhật trời không nắng. Lòng người lại miên man. Nhìn lại cuộc sống của mình, tôi càng hiểu thêm về hạnh phúc. Hạnh phúc là cảm nhận được sự bình yên và thanh thản trong tâm hồn. Hạnh phúc không phải là chủ tịch công ty này, Tổng Giám đốc công ty kia, đi xe đắt tiền và càng không phải là sử dụng những tiện nghi sang trọng. Vì để làm Chủ tịch hay Tổng Giám đốc, vật chất xa hoa thì không phải là quá khó. Nhưng con đường để đạt được sự bình an trong tâm hồn mới thực sự chông gai. Biết vậy, hiểu vậy để không hùng hục trên con đường mưu cầu danh lợi.

Chủ nhật, được ở nhà với mẹ cha. Ăn chung với gia đình buổi cơm trưa, cơm tối, nghe kể lại những chuyện xóm giềng, bà con mới nhận ra mình đã tự cô lập với cộng đồng xung quanh. Lịch trình một ngày là sáng xách cặp đi, tối mịt mới về nhà. Có ngày, còn không kịp thấy mặt mẹ cha, dẫu ở chung nhà. Đúng là cuộc sống của mình bận rộn nhưng cũng không đến mức trở thành xa lạ với mọi người xung quanh như vậy. Một chút xót

xa!

Chủ nhật, tôi trở thành một đứa trẻ để chơi với hai đứa trẻ còn lại trong nhà. Nhìn các con lớn nhanh, thông minh, lanh lẹ, trong tôi không giấu nổi sự tự hào. Tần ngần nhìn con, nghe con kể chuyện mới hiểu ông bà nội là bạn thân của con hơn mình. Nên câu hỏi, con thương ai nhất nhà, ba bao giờ cũng đứng ở hàng sau cuối. Hợp lý thôi!

Chủ nhật, nhìn chiều xuống từ từ. Không gian tĩnh lặng nhưng lòng người dậy sóng. Hiểu rõ được một sự thật là cuộc đời này cũng còn nhiều điều trăn trở, khổ đau. Nhắm mắt lại và tự nhủ với lòng: đã làm người thì phải chấp nhận dần thân và trải nghiệm. Cũng như không thể đòi hỏi sự hoàn mỹ, vẹn toàn. Mình đã may mắn và đã nhận được quá nhiều từ cuộc đời, phải biết bằng lòng với cái mình có và học cách sẻ chia.

Chủ nhật ơi!

Khi anh hai có bồ

Khi anh Hai có bồ, Út nghĩ chẳng thêm chơi

Áo anh đó, hãy cố mà giặt lấy,

Lỡ có rách thì ráng ngồi vá vậy

Hay là mang nhờ chị ấy khâu cùng?

Anh Hai có bồ, đầu óc cứ rối tung

Ngồi học bài mà hồn ngoài cửa sổ

Những điểm yếu cứ ủa nhau cả ló

Bài kiểm nào chúng cũng nhảy sì lô.

Anh Hai có bồ, cái mặt cứ ngây ngô

Sáng đi học chở ai quên đợi Út

Ba cho tiền nên bao ai liên tục

Có ai rồi, quên dẫn Út đi chơi.

Anh Hai có bò, mỗi tối tập làm thơ

Dáng trầm ngâm trước trang giấy hàng giờ

Út mách mẹ : Ai phải đòn anh hờ ?

Mẹ bảo là : Anh Hai lớn ... giống ba !

Tết xa quê

Ký túc xá chiều xuân yên lặng quá

Khóc cô đơn giữa phố xá đông người

Dăm con trẻ quê xa chừ ở lại

Tết Sài Gòn pháo nổ chập chùng hoa

Ai bản thân cảm nhận thoảng hương qua,

Nhang dịu dịu như mẹ ta vừa thấp

Một dấu lặng giữa cuộc đời tất bật

Ta xa quê mẹ mãi ngóng ai về

Cạn ly thôi chống chọi với cơn mê

Rượu cay đầy chưa đủ làm ai khóc

Nhớ mẹ cha và quê nhà khó nhọc

Rượu chưa vào nước mắt đã trào ra

Phố dập dìu chợt áo trắng em qua

Em vôi vôi ta mơ về quê mẹ

Có cô bé bầy chừ ngồi đan nón

Nhớ một người, Xuân đến chẳng áo hoa!

Đừng

Em đừng khóc để đời còn chút nắng

Đừng mím môi để chim hót mùa sang

Đừng nuôi tiếc để lòng mình thanh thản

Đừng bước đi bỏ anh với chiều tàn

Hãy là em của những ngày tháng cũ

Mắt xoe tròn vô tư hát bên anh

Hãy là em của những đêm huyền hoặc

Chật vòng tay đôi môi ngọt thơm lành

Anh vẫn biết không có tình vĩnh cửu

Ta yêu nhau khắc khoải với ngày mai

Em đừng khóc, mắt huyền đừng khép lại

Tận muộn phiền xin một giọt sương mai!

Biết bao giờ?

Biết bao giờ ta lại nắm tay nhau

Đi lang thang giữa đất trời lạnh giá

Trời vào đông em mơ mùa nắng hạ

Trái lòng ra theo con chữ nhạt nhòa

Biết bao giờ ta trở lại biển xưa

Nép vào nhau nghe tiếng sóng xô bờ

*Con phố khuya tiếng cười rơi vụn vỡ
Môi trinh nguyên khao khát những mong chờ
Biết bao giờ ta trở về phố núi
Em co ro trong chiếc áo nâu sồng
Ta ngời hát gió đại ngàn lông lộng
Thác nguyên sơ héo hắt một nụ hồng
Biết bao giờ ta lặng lẽ bên nhau
Tay trong tay bên tách cà phê đắng
Những ký ức của tháng ngày lãng mạn
Hờ hững trôi trong nước mắt muộn màng.*

Có thể

*Có thể em đi qua tôi
Lẻ loi khoảng trời xanh thẳm
Tiếng chim hót vang phố chợ
Một người sao mãi lặng câm
Có thể em đi thật xa
Vườn xưa thu về vàng lá
Lao xao chiếc xích đu già
Chờ ai những chiều buồn bã
Có thể em sẽ quên tôi
Lãng quên một thời nông nổi*

Hoa hồng vườn xưa nở vội

Sáng thu chợt úa tàn rồi.

Biển xưa

Biết nói gì trước biển chiều nay

Hàng dương ngày ấy tóc em dài

Mắt em xanh biếc lời biển hát

Xao xuyên hồn anh chút nắng phai.

Một chiếc thuyền xa trôi với mây

Lao xao én lượn gió đong đầy

Dã tràng côی cút buồn xe cát

Ngo ngẩn chiều tàn rơi trên tay

Biển trẻ như tình ta thuở ấy

Em xa sóng nhớ dáng ai gầy

Em đi cùng biển quên hò hẹn

Nuối tiếc tình đầu trôi qua tay!

Tạo ebook: Tô Hải Triều

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com