



Rasheed Ogunlaru

**KHÔNG
CHỈ LÀ LỢI
NHUẬN**

Kinh doanh với cả trái tim

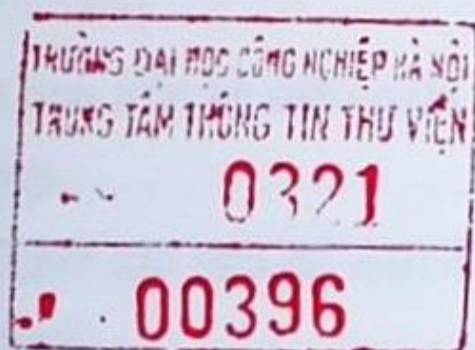


NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA

RASHEED OGUNLARU
— Người dịch: Nguyễn Tư Thắng —

KHÔNG CHỈ LÀ LỢI NHUẬN

Kinh doanh với cả trái tim



NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA

MỤC LỤC

Lời giới thiệu.....	7
Dẫn nhập	9
1. Hiểu rõ bản thân: Biết mình là ai và theo đuổi hành trình cá nhân.....	13
2. Khách hàng: Xây dựng một doanh nghiệp được khách hàng yêu mến	41
3. Can đảm: Tận dụng tiềm lực của bạn	70
4. Hợp tác: Tăng cường sức mạnh của doanh nghiệp thông qua những mối quan hệ.....	90
5. Trao đổi và chuyện trò: Biến những mối tiếp xúc thành khách hàng.....	124
6. Sáng tạo: Sự pha trộn kỳ diệu giữa cảm hứng và hành động.....	164
7. Lòng trắc ẩn: Làm thế nào để thực sự chăm sóc doanh nghiệp?.....	213
8. Thay đổi: Làm thế nào đổi mặt, định hình, và chấp nhận sự thay đổi?.....	230

Lời giới thiệu

Tôi nhớ khi đang trên đường đến Thư viện Anh (British Library) để chủ trì buổi hội thảo hàng tháng dành cho doanh nhân, tôi tự hỏi không biết phải bắt đầu nó ra sao. Sau đó, tôi cũng nghĩ ra được một cách. Tôi đến và nói với người tham dự:

Sẽ có hai buổi hội thảo cùng lúc tại căn phòng này trong ngày hôm nay: một dành cho khối óc và một dành cho trái tim. Trí óc các bạn muốn biết: Tôi phải làm cách nào để việc tham dự này có hiệu quả? Tôi hy vọng sẽ có sự mới mẻ. Còn trái tim chỉ muốn hướng về chính bạn. Trong chừng mực nào đó, nó không muốn gì cả, chỉ là hiện hữu.

Mọi người trong thính phòng gật đầu, đồng tình, mỉm cười và im lặng công nhận. Tôi nói những lời tương tự ở hầu hết các cuộc nói chuyện của tôi trong nhiều năm qua. Tôi nói những lời tương tự với hàng ngàn thính giả ở những địa điểm khác

nhau tại các sự kiện khác nhau, và phản ứng luôn như nhau.

Chúng ta đều biết những điều đó là đúng, nhưng thường đánh mất sự cân bằng và sự tinh táo. Nếu trái tim không hướng dẫn bạn, tại sao bạn lại hiện hữu? Cả khối óc và trái tim đều cần thiết cho chuyến hành trình, cho việc kinh doanh của bạn. Cuốn sách này sẽ, có lẽ là lần đầu tiên, mang khối óc và trái tim bạn lại với nhau.

Khi trái tim và khối óc cùng hòa nhịp, điều kỳ diệu sẽ xảy ra, bạn sẽ nhận đôi vận may để thành công. Khi cơ hội đến, bạn sẽ nắm lấy nó với khối óc sáng suốt và trái tim mạnh mẽ. Cuộc sống của bạn sẽ là một hành trình bình an và hạnh phúc.



Dẫn nhập

Không phải ai bước vào kinh doanh cũng chỉ vì mục đích kiếm tiền. Họ muốn gây ảnh hưởng, đóng góp, hiện thực hóa ước mơ, tạo ra một điều gì đó xứng đáng và có giá trị. Họ muốn tránh cảnh buồn tẻ, phô bày kỹ năng và năng lực của mình. Nhưng chẳng bao lâu, nhiều chủ doanh nghiệp rơi vào bế tắc, bỏ qua những điều quan trọng, và vật lộn để có sự cân bằng cuộc sống.

Đồng thời, thế giới - và thế giới kinh doanh - đang thay đổi. Thương trường đông đúc hơn và náo nhiệt hơn bao giờ hết. Những nhà kinh doanh có đạo đức đi theo con đường riêng của họ và được dẫn dắt bởi trái tim. Họ muốn xây dựng doanh nghiệp dựa trên giá trị của họ, đó là phục vụ bạn, phong cách sống của bạn, và những mối quan tâm rộng lớn hơn của bạn.

Bảy nguyên tắc trong cuốn sách này sẽ giúp bạn thành lập một doanh nghiệp thịnh đạt và thích thú với sự thành công của bản thân.

Sẽ tới một kỷ nguyên mới, một kỷ nguyên của những doanh nhân có đạo đức: kinh doanh với trái tim rộng mở - bạn và những người khác trong tâm trí.

Nhà kinh doanh có đạo đức là người muốn làm chủ một doanh nghiệp mà họ thực sự tha thiết. Họ thường hoạt động trong một lãnh vực - hoặc vì một sự nghiệp nào đó - gắn gũi với trái tim họ, và là những người có quan điểm độc lập, không theo khuôn mẫu.

Nhìn chung, những nhà kinh doanh có đạo đức muốn làm chủ một doanh nghiệp gắn liền với những giá trị và phong cách sống của họ. Đôi khi họ mệt mỏi và căng thẳng vì những lỗi mòn trong hành động, nên cần sự cân bằng, sự vui vẻ, sáng tạo hơn cho công việc và đời sống, hoặc đơn giản là tìm kiếm nguồn cảm hứng tươi mới. Một số biết đích xác họ đang đi về đâu và được dẫn dắt tới những gì viết trong cuốn sách này, như thể nó có sự cộng hưởng với họ; những người khác vẫn đang tìm kiếm con đường riêng - một con đường mới - và sẽ tìm thấy lời hướng dẫn hữu ích từ cuốn sách này. Hầu hết ước ao định hình hoặc làm chủ con đường của mình, số mệnh của mình.



Cuốn sách này giúp bạn theo hai cách: một là bạn sẽ có được cái nhìn sâu sắc hơn cũng như tràn đầy cảm hứng và sáng tạo; hai là bạn sẽ tập trung hơn, có chiến lược hơn, tạo ra nhiều sản phẩm và hiệu quả hơn. Cả hai khía cạnh đều cần thiết cho bạn suốt chuyến hành trình.

Một mặt, các chương trong cuốn sách này sẽ giúp phát triển doanh nghiệp của bạn - bất kể đang ở giai đoạn nào. Bắt đầu bằng **việc hiểu rõ bản thân**, bạn sẽ biết mình đang ở đâu, mình muốn gì từ cuộc sống và việc kinh doanh, và bằng cách nào đề ra hoặc điều chỉnh những mục tiêu và nhận biết bước tiếp theo. Đây chưa hẳn là toàn bộ cuộc hành trình; duy trì được hướng đi là điều cam go, phát triển rồi duy trì một doanh nghiệp đòi hỏi **tính sáng tạo** để cân bằng và quản lý cuộc đời và việc kinh doanh, cũng như phát triển những mối quan hệ thực sự và phong phú, cùng với **lòng trắc ẩn**.

Mặt khác, bạn vẫn là thuyền trưởng của con tàu. Cuốn sách này sẽ thôi thúc, tiếp thêm sinh lực, và soi sáng bạn suốt cuộc hành trình. Sự mở lòng đón chào và áp dụng những lời khuyên khôn ngoan liên quan đến bạn và cộng hưởng với bạn, sẽ làm nên điều kỳ diệu.



HIỂU RÕ BẢN THÂN

Biết mình là ai và theo đuổi hành trình cá nhân

Hành trình tìm kiếm bản thân cũng giống như thức giấc vào một ngày đầy sương mù. Nhưng hãy kiên nhẫn vì sương mù sẽ tan và mọi thứ xung quanh đều có thể nhìn rõ. Con đường ở đó, sẵn sàng cho ta theo đuổi.

Có lẽ chủ đề phổ biến nhất mà ai cũng băn khoăn là khao khát muốn hiểu rõ bản thân, muốn tìm ra một hướng đi cả về đời sống cá nhân lẫn sự nghiệp. Người ta dường như không hiểu rõ về con đường mình đang đi, không cảm thấy được sự chắc chắn.

Chương này của cuốn sách sẽ giúp bạn hiểu rõ bạn là ai, tại sao bạn bước vào kinh doanh và bạn đang đi đến đâu. Hãy bắt đầu với những câu hỏi:

- ♥ Bạn là ai?
- ♥ Tại sao bạn ở đây?

- ♥ Tại sao bạn kinh doanh?
- ♥ Kinh doanh có ý nghĩa gì đối với bạn?
- ♥ Bạn muốn thành tựu những gì từ việc kinh doanh?
- ♥ Những mục tiêu và khát vọng của bạn hôm nay có giống hôm qua không?

Đây là những câu hỏi rất quan trọng. Hãy bỏ ra ít phút để tự hỏi những câu hỏi này, dù bạn đã kinh doanh 20 năm, hay vừa tốt nghiệp, hay có ý muốn từ bỏ một sự nghiệp từng gắn bó. Nhiều chủ doanh nghiệp thành đạt nhưng vẫn chưa có câu trả lời rõ ràng cho những câu hỏi này. Một khi bạn hiểu rõ - và hạnh phúc - với những câu trả lời, những hoài nghi sẽ giảm đi và thậm chí tan biến.

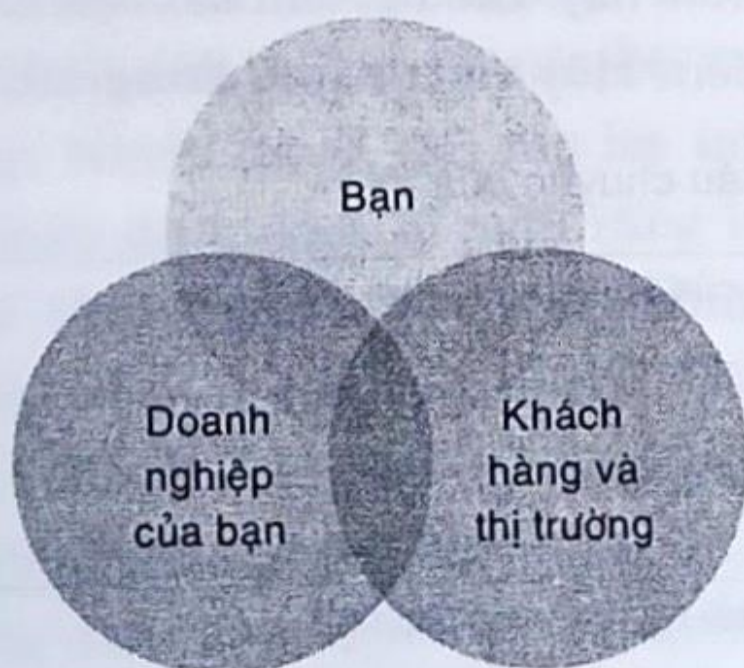
GIỮ CÂN BẰNG TRONG KINH DOANH

Có 3 khía cạnh để điều hành một doanh nghiệp thành đạt:

1. Bạn: Không có bạn, sức khỏe của bạn, tham vọng và trái tim của bạn, sẽ không có kinh doanh. Đó là những khía cạnh của kinh doanh mà nhiều người bỏ qua. Cuộc hành trình của bạn khởi sự từ đây. Nếu bỏ qua, có thể bạn sẽ xây dựng nên một doanh nghiệp "thành công" nhưng sẽ chẳng bao giờ được thỏa nguyện và có thể phải trả giá đắt cho nó.

2. Doanh nghiệp của bạn: Bản chất của doanh nghiệp bạn là gì? Hình dạng, cấu trúc, đội ngũ nhân viên, hệ thống, chính sách, và trình tự nào sẽ cần phải có để hoạt động? Không có một nghệ thuật quản lý và tác nghiệp hoặc mô hình hữu hiệu, doanh nghiệp của bạn sẽ vật lộn với trăm thứ khó khăn. Mọi thứ có thể sẽ thay đổi qua thời gian, và sẽ có thêm nhiều thách thức nữa.
3. Khách hàng và thị trường: Khách hàng và khách hàng tiềm năng của bạn là ai? Họ muốn gì và muốn như thế nào? Họ nhìn thế giới này ra sao? Điều gì đang xảy ra trên thương trường? Cụ thể, khách hàng muốn gì ở bạn? Bạn sẽ duy trì mối liên hệ với những thay đổi ra sao?

Hình 1.1 Ba khía cạnh của kinh doanh



Đây là khoảng không gian giao nhau của ba vòng tròn: *bạn, doanh nghiệp của bạn, khách hàng*

và thị trường, nơi mà việc làm ăn thực sự nhộn nhịp. Đây là nơi định hình sự thành công của doanh nghiệp.

KỂ CÂU CHUYỆN CỦA BẠN

Bạn là ai? Câu chuyện bạn muốn kể là gì? Các chủ doanh nghiệp ít khi nào chịu suy nghĩ về câu chuyện độc đáo của họ. Câu chuyện của bạn rất quan trọng, nó chứa đựng nhiều đầu mối giá trị cho biết bạn muốn gì và có thể đóng góp những gì. Nhiều khách hàng muốn biết bạn là ai và lý do tại sao bạn làm việc ấy. **Bạn và câu chuyện của bạn chính là điều khiến bạn khác biệt trên thương trường.**

Hãy nhìn lại cuộc đời và sự nghiệp của bạn tính đến ngày hôm nay. Điều gì dẫn dắt bạn khởi nghiệp và phát triển? Hãy viết ra như Bảng 1.1, dưới đây.

Bảng 1.1 Câu chuyện của tôi

Câu chuyện của tôi tính đến thời điểm này
Tại sao tôi khởi nghiệp kinh doanh?



Hãy suy nghĩ về điều bạn muốn làm và ước mơ của bạn. Nhiều người lâm vào cảnh thất vọng (thường là trong nhiều năm hoặc nhiều thập niên) vì đã theo đuổi ước mơ và thành đạt của người khác. Bạn cũng có thể đang thất vọng vì không biết *chính xác* mình muốn gì - và tại sao.

Trong suốt cuộc hành trình, hình dạng, kích cỡ, và cả những đặc điểm của ước mơ rồi sẽ thay đổi. Bạn có thể khởi sự với những ước mơ lớn lao nhưng sau đó lại muốn thu giảm chúng. Nhưng điều ngược lại cũng có thể xảy ra. Ước mơ gắn kết với tài năng, vậy bạn hãy bỏ ra chút ít thời gian cho điều này. Chính xác bạn muốn sáng tạo điều gì?

Những điều liên quan đến hành trình

Hiểu rõ bản thân cũng bao gồm việc biết rõ hành trình phát triển doanh nghiệp liên quan đến những gì. Hình ảnh ẩn dụ về việc leo núi sẽ làm rõ điều này. Nhiều người ước mơ leo núi, nhưng ít ai thực hiện được. Một số nghĩ rằng leo núi dễ hơn thực tế. Nhưng bạn không biết leo núi khó đến mức nào cho đến khi bắt tay leo thử. Cần phải có sự kết hợp giữa sức mạnh tinh thần, tầm nhìn, khả năng và đội ngũ phù hợp. Rủi ro rất cao, và không phải ai cũng dám thực hiện. Một số người liều lĩnh, không rút ra bài học từ người khác và không chuẩn bị tốt. Tất nhiên, leo những con dốc thoải thoải thì dễ hơn.

