

LEONARD A. SCHLESINGER
CHARLES F. KIEFER
PAUL B. BROWN



Just
Start
Bước Đầu
Khởi Nghiệp

- Take Action
- Hành động
 - Embrace Uncertainty
 - Kiên trì
 - Create the Future
 - Sáng tạo



NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA

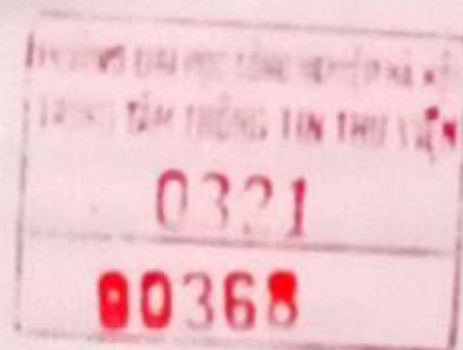
Leonard A. Schlesinger,
Charles F. Kiefer và Paul B. Brown

Người dịch: TRUNG SƠN

Bước đầu KHỞI NGHIỆP



*Hành động
Kiên trì
Sáng tạo*



NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU.....	7
PHẦN MỘT: Làm gì khi đối diện với điều chưa biết.....	17
Chương 1: Làm gì khi bạn không thể dự đoán tương lai.....	19
Chương 2: Tầm quan trọng của mong muốn.....	39
PHẦN HAI: Hành động như thế nào trong một tương lai bất định...	65
Chương 3: Hành động nhanh chóng với những phương tiện sẵn có.....	67
Chương 4: Đánh giá những tổn thất chấp nhận được.....	81
Chương 5: Kiến tạo cơ hội dựa trên những yếu tố bất ngờ.....	103
Chương 6: Thiết lập nguồn lực thông qua hợp tác.....	117
PHẦN BA: Vận dụng hành động sáng tạo trong thực tế.....	135
Chương 7: Sử dụng dự đoán và hành động sáng tạo khi nào?.....	137
Chương 8: Sử dụng hành động sáng tạo tại nơi làm việc.....	157
Chương 9: Sử dụng hành động sáng tạo với gia đình và bạn bè.....	177
Chương 10: Hành động sáng tạo tạo ra một thế giới tốt hơn.....	187



MỤC LỤC

1. ...

2. ...

3. ...

4. ...

5. ...

6. ...

7. ...

8. ...

9. ...

10. ...

11. ...

12. ...

13. ...

14. ...

15. ...

16. ...

17. ...

18. ...

19. ...

20. ...

Hành trình ngàn dặm bắt đầu bằng một bước đi.

Lão Tử, triết gia Trung Quốc
(604–511 trước Công nguyên)

0. 00

LỜI NÓI ĐẦU

Hành trình tri thức của chúng tôi – với tư cách người thuyết giảng, nhà cải cách và doanh nhân – là để trả lời cho câu hỏi bạn có thể đạt đến thành công như thế nào trong thế giới ngày nay. Để tìm ra câu trả lời, chúng tôi nhìn vào những người đã phấn đấu và đạt kết quả tốt nhất trong môi trường bất định: những người tạo dựng nhiều doanh nghiệp. Họ không chỉ suy nghĩ một cách khác biệt, mà còn hành động một cách khác biệt. Dựa vào kinh nghiệm của họ, chúng tôi xây dựng một phương pháp theo từng bước đã được kiểm chứng để định hướng trong môi trường bất định, chắt lọc những điều cơ bản đã giúp họ thành công và chỉ ra rằng nó hiệu quả như thế nào. Quá trình này đã có hiệu quả đối với chúng tôi. Chúng tôi biết rằng nó cũng sẽ có hiệu quả đối với bạn, và như một sản phẩm phụ thú vị, nó còn làm cho thế giới này trở thành một nơi chốn tốt đẹp hơn.

Đa số chúng ta đã chuẩn bị vất vả cho tương lai mà mình kỳ vọng, tuy vậy, nó không diễn ra như



chúng ta dự tính. Điều này hoàn toàn đúng nếu bạn là người gặp thất bại, hay là một sinh viên mới tốt nghiệp không có việc làm, là nhà quản lý đối mặt với những xáo trộn không ngớt trong công việc, mà ngay cả khi bạn là ông chủ, vì phải vật lộn với những công nghệ rối rắm và những đối thủ cạnh tranh mới, những người chẳng biết từ đâu xuất hiện khiến mọi sự tắc nghẽn. Tất cả đều gây xáo trộn và bối rối cực kỳ.

Sự việc *không* diễn ra theo như cách thức chúng ta đã được hướng dẫn để tin rằng tương lai là có thể dự đoán; và nếu siêng năng học tập, chúng ta có thể có được công việc mong muốn trong một môi trường yêu thích, rồi chúng ta sẽ có cuộc sống hạnh phúc và thành công. Nhưng thực tế không diễn ra chính xác như vậy. Nhiều người trong chúng ta, có thể là phần lớn, không đạt được những gì mình mong muốn.

Chúng tôi nghĩ rằng cách chúng ta được dạy là để suy nghĩ và hành động trong một tương lai có thể dự đoán, nhưng điều đó không có tác dụng nhiều trong thế giới ngày nay.

Nền giáo dục đã làm cho chúng ta thấm nhuần tư tưởng này, khiến cho ít nhiều đó vẫn là cách duy nhất mà chúng ta tiếp cận sự việc. Nhưng cách tiếp cận xem ra rất khôn ngoan này lại chẳng khôn ngoan chút nào khi mọi chuyện là bất khả dự đoán và thực tế đó là nguyên nhân gây thất vọng cho hầu hết chúng ta.

Nếu bạn không thể lên kế hoạch hay dự đoán cách thức để thành công, thì cách tốt nhất để bạn

đạt được mục tiêu là gì? Đó là một câu hỏi dễ gây nản lòng.

Quyển sách này sẽ cung cấp câu trả lời. Nó bắt đầu với lập luận cơ bản là thế giới đang trở nên bất định hơn, do đó cách tư duy đã đưa chúng ta đến nơi thậm chí sẽ càng không đầy đủ để đưa chúng ta đi tiếp. Kết quả là chúng ta cần một lối tư duy mới, để bổ sung chứ không phải thay thế cho cách suy nghĩ mà chúng ta đã được dạy để lập luận (phần lớn sẽ vẫn là dự đoán được và bạn không cần phải từ bỏ một loạt kỹ năng hữu ích trong những tình huống nhất định. Bạn chỉ cần những công cụ mới cho các tình huống mới). Bạn sẽ tìm thấy phương thức hành động mới này ở những trang sau.

Đặc biệt, chúng tôi sẽ trao cho bạn một phương thức đã được chứng minh để đương đầu với sự bất định, một phương pháp được hình thành từ việc nghiên cứu những người tạo dựng nhiều doanh nghiệp – những người đã khởi nghiệp thành công hai hay nhiều công ty. Vì sao lại là họ? Khá đơn giản. Vì họ đã làm chủ một quy trình để đương đầu với điều bất định. Và không gì bất định hơn là việc khởi sự một công ty. Dựa vào cách họ tiếp cận và giải quyết các vấn đề, chúng tôi trình bày với bạn:

- Các chiến lược và chiến thuật tốt nhất để sử dụng trong tương lai.
- Cách giảm thiểu mọi rủi ro trong những quyết định mà bạn đưa ra.

- Cách thu hút những người cùng chí hướng tham gia vào dự án của bạn.
- Vì sao chuỗi “Hành động, Học hỏi, Xây dựng và tiếp tục Hành động” là tiến trình hoạt động tốt nhất và quan trọng nhất khi đối diện với điều chưa biết.

Những ý tưởng đã được kiểm chứng này nên đưa vào sử dụng dù bạn đang khởi sự một dự án mới hay một doanh nghiệp. Trong thực tế, chúng hữu ích cho mọi mặt trong cuộc sống. Chúng sẽ giúp bạn vượt qua những gì không rõ ràng và đạt được mục tiêu mong muốn.

Chúng tôi biết cách tiếp cận này có hiệu quả, vì chính chúng tôi đã sử dụng nó trong việc tạo ra quyển sách này. Đó cũng là cách tiếp cận được trường Cao đẳng Babson áp dụng, trường hàng đầu thế giới giảng dạy về tinh thần khởi nghiệp.

Như chúng tôi đã nói, hầu hết các doanh nhân đều hành động theo cách khác biệt. Tất nhiên, đôi khi họ sử dụng các dự đoán, đặc biệt khi công ty hoạt động suôn sẻ. Nhưng các doanh nhân cũng sử dụng những gì mà chúng tôi gọi là Hành động sáng tạo (creaction); một từ kết hợp giữa sáng tạo (creation) và hành động (action). Hành động sáng tạo tóm lại là: tương lai có thể giống hay không giống quá khứ, nhưng bạn không cần dành nhiều thời gian để tự hỏi nó sẽ diễn ra như thế nào nếu như bạn lập kế hoạch để định hình (tức là sáng tạo) tương lai.

Chúng tôi tự hào về chương mở đầu, nhưng khi kết thúc chương, chúng tôi nhận ra hai điều:

1. Những người tạo dựng doanh nghiệp lập luận khác biệt với người khác, nhưng thế giới không chờ đợi một quyển sách “suy nghĩ khác biệt” nữa. Đã có hàng ngàn quyển sách như vậy cho đến thời điểm này.
2. Việc suy nghĩ (một cách khác biệt hay không) rất quan trọng, nhưng nếu bạn không hành động thì sẽ không có gì thay đổi. Các họa sĩ có thể nghĩ ra nhiều ý tưởng, nhưng nếu không cầm cọ vẽ thì họ không thể tạo nên bức tranh. Và nếu đang kinh doanh, bạn có thể suy nghĩ tất cả những gì mình muốn về một sản phẩm hay dịch vụ mới; nhưng khi chưa hiện thực hoá ý tưởng, thì không có gì cụ thể để chứng minh với mọi người về suy nghĩ đó.

Và đó là lúc mọi chuyện trở nên rõ ràng.

Vâng, dĩ nhiên những người khởi nghiệp luôn suy nghĩ khác biệt; nhưng điều quan trọng không kém là họ có khuynh hướng muốn biến suy nghĩ thành hành động ngay lập tức để xem họ có đúng hay không.

Hình ảnh những người khởi nghiệp nêu ra ý tưởng, làm việc miệt mài để hoàn thiện nó rồi chuyển giao sản phẩm sáng tạo ấy ra thị trường không phải là việc thường xảy ra. Con đường tiêu biểu hơn là họ nêu ra ý tưởng, thực hiện một bước nhỏ để khảo sát ý tưởng đó có được quan tâm không, và nếu nó

có tiềm năng được thị trường chấp nhận, họ sẽ thực hiện bước tiếp theo. Nếu không có được phản ứng mong muốn, họ sẽ tập hợp lại để thực hiện bước đi khác theo một hướng khác.

Nói cách khác, họ: Hành động

Học (từ hành động đó), và

Xây dựng (từ sự hiểu biết đó), rồi tiếp tục Hành động.

Chu kỳ này lặp lại cho đến khi doanh nhân ấy thành công hay biết rằng mình sẽ không thành công; hoặc quyết định tìm kiếm một cơ hội khác để theo đuổi.

Chuỗi Hành động, Học, Xây dựng và tiếp tục Hành động là điều khiến cho cách suy nghĩ của những doanh nhân trở nên khác biệt – và cách họ suy nghĩ có tầm quan trọng cực kỳ đối với chúng ta.

Thông thường, khi gặp trở ngại, chúng ta tự nhủ: “Đừng nản lòng, bạn đã có một kế hoạch tốt, hãy nỗ lực gấp đôi và tập trung sức mạnh để vượt qua”. Đó là một Xác quyết cổ điển. Vì Xác quyết là đặt ra mục tiêu và thiết lập kế hoạch hữu hiệu hay tối ưu dựa trên một dự đoán về tương lai; một khi mục tiêu được đặt ra, bạn cho là đúng để bám sát kế hoạch (vì mục tiêu và kế hoạch xuất phát từ dự đoán của bạn, chúng phải đúng). Do vậy, khi có điều gì diễn ra không như mong đợi, bạn cần phải nỗ lực nhiều hơn.

Các doanh nhân có cách tiếp cận khác. Họ nêu ra một ý tưởng (“Tôi muốn tạo dựng doanh nghiệp

riêng, tôi nghĩ tôi sẽ bắt đầu với một công ty PR”) và họ thực hiện.

Ban đầu, họ đánh giá phản ứng của thị trường (“Xem nào, dường như mở một công ty PR lúc này thì không hợp lý lắm. Nhưng có một vài khách hàng thích cách mà tôi giải thích rằng họ nên giao tiếp với các nhân viên của mình như thế nào về những gì họ đang thử làm với chiến lược PR của họ. Có lẽ, tôi nên quên PR đi, vốn là việc giao tiếp bên ngoài, và tập trung vào việc giao tiếp nội bộ”).

Nói cách khác, những doanh nhân không chú tâm vào kế hoạch (khởi sự một công ty PR), mà chú tâm vào mục tiêu (trong trường hợp này “khởi sự một doanh nghiệp thành công của riêng mình”).

Đó là Hành động sáng tạo thuần túy. Nếu trong Xác quyết, bất cứ điều gì làm gián đoạn hay làm bạn chệch hướng khỏi kế hoạch của mình – những bất ngờ, trở ngại,... – đều là tiêu cực, thì Hành động sáng tạo xem việc gặp những bất ngờ, trở ngại gần giống như điều tích cực; (“thực tế không còn ai muốn mở công ty PR nữa là điều tốt; nó cho thấy rằng tôi không nên lãng phí thời gian cố xây dựng một công ty như vậy. Thay vào đó nó cho tôi cơ hội thực hiện giao tiếp nội bộ”).

Khi đối diện với một tương lai bất định – “Tôi tự hỏi có ai muốn thuê dịch vụ PR mới của công ty mình hay không” – những doanh nhân hành động để tìm ra, thay vì ngồi đó cố đoán xem những gì sẽ xảy

ra. Cách tiếp cận đương đầu với một tương lai chưa biết là lý do khiến chúng tôi quyết định thay đổi kế hoạch về những gì chúng tôi sẽ viết.

*Nếu bạn không thể dự đoán tương lai –
và ngày càng không thể dự đoán –
thì hành động sẽ quyết định mọi việc.*

KHI MỌI CHUYỆN ĐỘT NHIÊN SÁNG TỎ

Như chúng tôi nhận ra, hầu hết các doanh nhân không chỉ có cái nhìn khác biệt về thế giới, mà cách họ giải quyết vấn đề một cách thành công cũng đáng để được ghi chép lại và giải thích. Nói cách khác, *phương pháp của họ hiệu quả với hầu hết mọi người.*

Cho đến nay, phần lớn những nghiên cứu thường tập trung vào hành vi khởi nghiệp, vốn thực sự là phong cách riêng; không có ai khởi nghiệp theo cùng một cách thức. Nhưng không chỉ nhìn vào hành vi của họ, chúng tôi còn muốn nghiên cứu suy nghĩ dẫn đến hành vi đó nữa.

Nó khiến người ta “vỡ lẽ” vì hai lý do:

Thứ nhất, trong thế giới ngày càng khó dự đoán hiện nay, bạn không thể suy nghĩ – hay thậm chí tiếp cận mọi chuyện – hoặc không thể hình dung ra tương lai với bất cứ sự chắc chắn nào. Thay vì suy nghĩ cách

hành động mới, vốn lại là hành vi dự đoán, bạn cần hành động theo cách riêng để tạo ra tương lai như mong muốn. Đó là điều mà các doanh nhân thực hiện khi đối diện với điều không thể biết – và là một cách tiếp cận công việc mang lại hiệu quả cho bạn.

Thứ hai, bạn sẽ hiểu công việc mà các doanh nhân thực hiện luôn hoạt động hiệu quả ở bất cứ nơi đâu!

ĐÃ TÌM THẤY!

Bạn có thể thấy vì sao chúng tôi lại phấn khích và muốn chia sẻ những gì mình đã phát hiện như vậy. Trong khi viết chương đầu, chúng tôi đã tình cờ sử dụng Hành động sáng tạo, cách lập luận sáng tạo được các doanh nhân thành công sử dụng. Chúng tôi không lập kế hoạch để viết hay thực hiện việc nghiên cứu thị trường các độc giả tiềm năng của mình. Thay vào đó, chúng tôi chỉ đầu tư một ít thời gian và nỗ lực viết một chương sách rồi cảm nhận nó có đúng hay không (“chúng tôi có thực sự muốn viết một quyển sách ‘suy nghĩ khác biệt’ nữa hay không?”). Chúng tôi học được một điều (“vì việc tạo ra quyển sách này không làm chúng ta phấn khích, hãy hình dung điều sẽ làm chúng ta phấn khích”), và rồi chúng tôi thử vài cách khác.

Chúng tôi phác thảo kế hoạch ban đầu và đã chuyển điều tiêu cực mà chúng tôi từng nghĩ (thế giới

không muốn một quyển sách suy nghĩ khác biệt) thành điều tích cực – quyển sách mà bạn hiện đang đọc.

Mặc dù trọng tâm của sách là sử dụng Hành động sáng tạo trong kinh doanh (bao gồm việc khởi sự các doanh nghiệp mới) vì đó là những lĩnh vực mà chúng tôi hiểu biết rõ nhất, thỉnh thoảng chúng tôi sẽ có những ví dụ khác, vừa đủ để nhấn mạnh rằng khái niệm Tư duy và Hành động theo tinh thần Khởi nghiệp – để chỉ việc sử dụng dự đoán và sáng tạo cùng nhau – cũng hiệu quả ở bất cứ nơi đâu.

Vì cách tiếp cận như thế hiệu quả ở mọi nơi nên đây là quyển sách dành cho mọi người. Chúng ta đều đang phấn đấu để tìm cách ứng xử với một thế giới ngày càng bất định. Vì vậy, khi đối mặt với vấn đề này, đa số chúng ta đã phản ứng theo một trong hai cách mà không cách nào là hữu ích. Hoặc chúng ta đứng yên tại chỗ chỉ vì không biết phải làm gì; hoặc chúng ta tiếp tục nghĩ rằng có thể dự đoán dễ dàng mọi chuyện trong tương lai, cho dù nó bất định đến đâu.

Chúng tôi đưa ra một lựa chọn thứ ba: làm cho Tư duy và Hành động theo tinh thần Khởi nghiệp trở thành một khái niệm bao hàm và hấp dẫn, kích thích càng nhiều người càng tốt áp dụng phương pháp của nó trên phạm vi rộng. Đây là cách chúng tôi có thể giúp kích thích giá trị kinh tế và xã hội lớn lao đồng thời xây dựng một thế giới tốt đẹp và lạc quan hơn.