



# GẶP LẠI TRƯỞNG BAN LIÊN LẠC ...

*Anh Trần Văn Thành (TVT), trưởng ban liên lạc cựu học viên nhiệm kỳ đầu tiên là khách mời của mục Thành công với PPLST trong số này, mời các bạn cùng tham dự.*

**BTSK:** Chào anh, xin anh giới thiệu về bản thân với bạn đọc BTSK

**TVT:** Tôi sinh năm 1958, cư ngụ tại 39 Đỗ Ngọc Thạch Q.5, TPHCM, email: nguyengkhiem@hcm.fpt.vn. Tôi đến với môn học PPLST vào năm 1995 (khóa 77 sơ cấp) và khóa 2 TC vào năm 1977, Sau đó học ôn lại vào năm 2000. Tôi hiện đang kinh doanh trên lãnh vực vải, địa ốc, xây dựng hạ tầng khu dân cư và nông – ngư nghiệp.

**BTSK:** Với tư cách là người điều hành của công ty, xin anh vui lòng kể ra vài thành công trong quản lý công ty.

**TVT:** (cười) Khi chúng tôi mua lại hàng hóa và nhận chuyển nhượng hệ thống bán hàng (phân phối) của công ty Tropica VN, một công ty con thuộc tập đoàn Tropica, Pháp, (chuyên kinh doanh hạt giống), hoạt động tại VN đã 5 năm, chúng tôi phải giải quyết trước hết vấn đề nhân sự của công ty này. Theo tinh thần môn học, khi hệ chuyển trạng thái (ở đây công ty Tropica VN chuyển từ sự quản lý của người Pháp qua sự quản lý của chúng tôi) cần bảo đảm hệ ít thay đổi nhất mà vẫn thực hiện được chức năng của hệ trong giai đoạn mới. Do đó, chúng tôi đã bố trí và đào tạo lại những nhân viên chưa đáp ứng các yêu cầu của công ty, tránh đưa các yếu tố mới vào hệ. Kết quả của việc bố trí lại nguồn nhân lực chỉ có 3 nhân viên chuyển qua công ty khác trong số gần 60 nhân viên của công ty.

Có thể nói, các luận điểm trong bài giảng về tư duy hệ thống đã giúp đỡ tôi rất nhiều, đặc biệt luận điểm: "sự phát triển của tính hệ thống phụ thuộc vào từng yếu tố, từng mối liên kết chứ không phụ thuộc vào một bộ phận tinh hoa nào đó của hệ thống" đã định hướng suy nghĩ của tôi trong việc giải quyết vấn đề nhân sự của công ty.

**BTSK:** Theo anh cho biết, kinh doanh vải là hoạt động của gia đình, nghĩa là trước khi anh chuyển qua kinh doanh ở các lĩnh vực khác, anh đã "lăn lộn" với thị trường này rất lâu và hẳn là anh đã áp dụng những kiến thức đã thu được từ môn PPLST để giải quyết vấn đề ?

**TVT:** Mẫu mã là một vấn đề hết sức nhạy cảm trong một thị trường luôn thay đổi. Ai đưa ra những mẫu vải đáp ứng kịp nhu cầu, thậm chí có tính dẫn dắt nhu cầu người tiêu dùng, người đó sẽ chiếm lĩnh thị trường. Thành công đầu tiên sau khi học PPLST là việc tôi đưa ra mẫu vải mới với đặc tính vải có chỗ dày chỗ mỏng, tôi gọi là vải sọc. Mẫu vải này đã hoàn toàn chiếm lĩnh thị trường hơn một năm. Không chỉ thay đổi về kiểu dáng mà tôi còn

thay đổi các thông số kỹ thuật của vải, chẳng hạn khi nhập vải từ đơn vị đối tác ở nước ngoài, tôi nhận thấy sợi polyester bên cạnh các ưu điểm ít nhăn, mềm mại, nó còn một số nhược điểm như ít thấm mồ hôi, gây khó chịu khi sử dụng. Để khắc phục các bất lợi này, tôi đặt các nhà máy dệt tại Việt Nam làm ra loại vải có pha thêm sợi Tetron Cotton và sản phẩm này được phía đối tác nước ngoài và thị trường trong nước đánh giá cao.

**BTSK:** Thành công mà anh đã đạt được, tôi nghĩ mọi người, đặc biệt là các học viên của TSK rất thú vị. Anh có thể “bật mí” cho mọi người biết anh đã sử dụng công cụ tư duy nào để có được các thành công mà anh vừa nói, thậm chí cả những thành công chưa định nói ?

**TVT:** Đối với các cựu học viên của TSK thì chẳng có gì mới, chỉ có điều tôi biết dùng cái gì và dùng khi nào. Nói theo ngôn ngữ của môn học, đó là các công cụ trong PPLST như là đường số 2 và đường số 1 là vấn đề tôi đang "vật lộn" giải quyết, quá trình này gọi tên là...là...

**BTSK:** Là "tính nhạy bén của tư duy". Nhưng câu trả lời của anh vẫn chưa thỏa mãn sự mong chờ của nhiều bạn đọc, có phải anh không muốn nói không ?

**TVT:** Không phải tôi không muốn nói mà cảm thấy nói cái mà mọi người đã biết thì cảm thấy "kỳ kỳ!". Chẳng hạn nguyên tắc Phẩm chất cục bộ, các bạn học qua PPLST đều biết, nhưng khi nhìn mẫu vải nhập từ nước ngoài, tôi thấy nguyên tắc này chưa được áp dụng. Cụ thể ở trong nguyên tắc này, nội dung thứ hai có nói: "Các phần khác nhau của đối tượng phải có chức năng khác nhau và chính điều này dẫn tới ý tưởng "vải sọc".

Đưa ra một ý tưởng mới đã khó, đưa ra nhiều ý tưởng mới trong thời gian ngắn cũng không dễ. Thị trường là một hệ luôn vận động, bất cứ một sản phẩm, mẫu mã nào đều có thời gian “sống” nhất định, nghĩa là sản phẩm, mẫu mã đó thỏa mãn nhu cầu của khách hàng trong một khoảng thời gian có thể vài tháng, vài năm và sau đó sẽ được thay thế bằng một sản phẩm, mẫu mã mới khác. Để có thể giữ được phần thị trường đã có, tôi phải đưa ra nhiều mẫu vải mới và điều tôi có thể tự hào là nhiều năm dẫn đầu trên thị trường về mẫu mã. Thành công này khiến các đối thủ cạnh tranh luôn tìm cách chiếm hữu các kiểu mẫu mà tôi sắp đưa ra.

Với những mẫu vải mới tôi đưa ra, nói cách khác là tôi đi tìm sự đa dạng của một lời giải đã có, công cụ để giải quyết vấn đề này là các phương pháp tích cực hóa tư duy như Đối tượng tiêu điểm, Phân tích hình thái...

**BTSK:** Anh kinh doanh vải nhưng anh không đầu tư vào nhà máy dệt, như vậy để bảo đảm có sản phẩm anh phải chuyển qua “hệ trên”. Ở hệ này, anh cần giải quyết nhiều vấn đề, trong đó có những vấn đề thuộc về “mối liên kết giữa các yếu tố”. Anh có thể kể một vài bài toán anh đã giải xong ?

**TVT:** Tôi không chỉ kinh doanh vải sản xuất trong nước mà còn kinh doanh vải được sản xuất ở nước ngoài. Thông thường, để nhập hàng từ nước ngoài về, bên cạnh các thủ tục hải quan còn phải có sự chuẩn bị kho hàng để từ đó có thể giao cho bạn hàng. Nếu một trong các khâu đó có vấn đề (những sai lầm thường xảy ra ở khâu kê khai hải quan), việc kinh doanh sẽ diễn ra không theo dự định, điều này dẫn tới lợi nhuận sụt giảm và tôi đã gặp thất bại như vậy vài lần.

Sau khi hiểu được ý nghĩa và nội dung của nguyên tắc Thực hiện sơ bộ, Dự phòng, Sao chép, Phẩm chất cục bộ, Phân nhỏ, Đẳng thế... tôi yêu cầu nhân viên phụ trách việc nhập khẩu kiểm tra các chứng từ do bạn hàng ở nước ngoài gửi tới, nếu phát hiện các sai sót, không phù hợp với yêu cầu của hải quan Việt Nam thì gửi bản sao đã được điều chỉnh cho bạn hàng trước khi xếp hàng xuống tàu. Với sự thay đổi này chúng tôi không còn phải chịu các phí tổn cho hãng vận chuyển do tàu phải nằm ở bến đợi hoàn tất các thủ tục hải quan.

Một thành công khác nữa là trước kia, hàng thường được nhập vào kho, sau đó tôi mới tìm kiếm bạn hàng. Khi hiểu được nguyên tắc Liên tục tác động có ích, tôi thấy hàng phải chờ trong kho là không cần thiết. Kết hợp với nguyên tắc Ứng suất sơ bộ, Thực hiện sơ bộ, Phẩm chất cục bộ, tôi đã giao hàng cho bạn hàng ngay tại cảng mà không cần thuê mướn nhà kho. Thành công này đã giúp tôi giảm nhiều chi phí, thời gian...

**BTSK :** Anh đã vận dụng các kiến thức PPLST để giải quyết các vấn đề gặp phải trong các công việc kinh doanh của mình, vậy anh có sử dụng các kiến thức đó để giúp đỡ những người khác không ?

**TVT :** Thưa có, một trong những người mà tôi giúp là một chủ tiệm ăn trên đường Nguyễn Trãi, nơi tôi thỉnh thoảng đến ăn sáng ở đó. Chuyện là thế này: tiệm ăn này tương đối đông khách nhưng căn nhà làm nơi buôn bán không phù hợp, cần sửa chữa lại. Chủ tiệm gặp khó khăn là: nếu ngưng bán để cải tạo ngôi nhà thì căn nhà sẽ rộng rãi, thoáng mát thuận lợi cho việc kinh doanh nhưng khách sẽ đi nơi khác ăn, do đó khả năng mất khách rất cao. Tôi thấy được cái đích cần đạt tới là: tiệm vẫn kinh doanh và nhà vẫn được sửa. Ở đây gặp phải mâu thuẫn: tiệm phải tiếp tục kinh doanh để không bị mất khách và tiệm phải phải ngưng kinh doanh để có không gian sửa chữa ngôi nhà. Để giải quyết mâu thuẫn vật lý này, xem xét các biến đổi mẫu dùng để khắc phục mâu thuẫn vật lý, tôi thấy phép chuyển hệ thống bốn chỉ rằng: "kết hợp các hệ đồng nhất hoặc không đồng nhất tạo thành hệ trên". Từ sự chỉ dẫn này, tôi đề nghị ông ta liên hệ những nhà bên cạnh để chuyển việc kinh doanh qua bên đó trong thời gian căn nhà được cải tạo. Ý tưởng thì đã có nhưng để thực hiện lại là cả một vấn đề. Do căn bên cạnh phải chuyển từ trạng thái không làm nơi kinh doanh qua trạng thái làm nơi kinh doanh, mà theo các nhận xét về tính ì của hệ thống, nếu không có sự chuẩn bị tốt thì việc chuyển trạng thái gặp khó khăn, nói cách khác là chủ nhân căn nhà bên cạnh không đồng ý cho thuê trong thời gian sửa chữa. Do thời gian sửa chữa có thể lựa chọn, tức là có thể điều khiển được thì vấn đề cần giải quyết trước là thuyết phục, thương lượng như thế nào để chủ nhà bên cạnh đồng ý cho thuê. Từ tinh thần của nguyên tắc Thực hiện sơ bộ, Ứng suất sơ bộ và Dự phòng, tôi gợi ý chủ tiệm tạo mối giao hảo thân thiện trước rồi sau đó mới đặt vấn đề thuê trên cơ sở bảo đảm quyền lợi của gia chủ. Một thời gian sau gặp lại, chủ tiệm cảm ơn tôi rất nhiều về những lời chỉ dẫn mà tôi đã học được từ TSK

**BTSK:** Anh áp dụng thành công một số kiến thức của môn học PPLST vào công việc của mình. Phải chăng do anh đã học PPLST nhiều lần? anh có thể nói với bạn đọc về kinh nghiệm trong quá trình học tập môn này không?

**TVT:** Ngay sau khi học xong khóa sơ cấp 77 tôi đã áp dụng thành công việc tạo ra các mẫu vải mới và tiến bộ nhiều khi học xong lớp trung cấp khóa 2 vào năm 1977. Trong quá trình

hoạt động, tôi thấy một số điểm trong bài giảng nắm chưa vững, vì vậy tôi quyết định học lại khóa sơ cấp 138. Sau khóa học này, tôi nắm tương đối vững phần hệ thống và tư duy hệ thống, bên cạnh những điều đã hiểu rõ trong các khóa học trước nên thu được nhiều thành công hơn.

Là người đi làm và được tiếp thu cách học thụ động từ quá khứ, chẳng hạn như muốn được thấy các lời giải có sẵn, do đó kết quả học tập chưa cao mặc dù rất thích môn học này. Ngoài ra, những nguyên nhân khác khiến tôi chưa thu được thành công trọn vẹn ngay từ lần học đầu tiên là ít đọc lại bài giảng trên lớp, ít tự đi tìm các ví dụ minh họa các kiến thức đề cập trong môn học thuộc lĩnh vực hoạt động của bản thân và chưa dành nhiều thời gian để suy xét sâu hơn những vấn đề được đề cập cũng như tìm thêm miền áp dụng của kiến thức PPLST.

**BTSK** : Cảm ơn anh đã dành thời gian để trao đổi kinh nghiệm với bạn đọc của Báo tường TSK. Chúc anh được nhiều thành công hơn nữa trong công việc và trong các hoạt động khác.



Anh Trần Văn Thành (bìa trái), nguyên trưởng ban liên lạc nhiệm kỳ một