

(tham khảo từ www.lacai.com/news/chitiet.php?id=19903&cid=2)

Có tên khai sinh Hà Tôn Vinh, nguyên quán vùng Phát Diệm, Ninh Bình, nhưng ông Vinh mang quốc tịch Mỹ. Ông hiện sống cùng gia đình riêng ở Hà Nội, tham gia giảng dạy về quản lý dự án, hợp đồng rủi ro tại khoa quản trị kinh doanh, đại học quốc gia Hà Nội. Ông còn là cố vấn vùng châu Á của quỹ hỗ trợ đầu tư tư nhân trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng (Public Private Infrastructure Advisory Facility - PPIAF) đồng thời là thành viên hội đồng quản trị của hiệp hội thương mại Mỹ tại Hà Nội. Với những kinh nghiệm thực tiễn làm việc cùng giới kinh doanh và doanh nhân tương lai của Việt Nam, ông Vinh muốn chia sẻ một số suy nghĩ cá nhân về tư duy và ứng xử của người Việt khi bước vào thương trường.

❖ **Có điều gì từ phía sinh viên của ông ở Việt Nam khiến ông cảm thấy trần trở nhiều nhất?**

Không phải chỉ một điều, mà nhiều lắm (cười). Điều đầu tiên mà tôi thấy lo là các em không quen với quan niệm: sinh viên đại học phải độc lập tư duy và nghiên cứu là chính, thầy giáo chỉ là người hỗ trợ và góp phần chỉ dẫn công việc cho họ mà thôi. Thầy hỏi thì không chịu trả lời nhưng nếu họ hỏi lại thầy mà thầy lại gợi ý họ nên tự tìm hiểu và trả lời trước thì thầy sẽ bị kết luận là "chán phèo, không hiểu biết!". Điều đó ngược lại với sinh viên các nước khác trên thế giới mà tôi từng dạy qua. Họ hứng thú với câu trả lời "không biết" của thầy giáo, nó thường kích thích họ tự tìm hiểu để trả lời cho mình và diễn thuyết trước lớp trong các giờ học sau. Qua đó, họ đã tự học và có thêm kinh nghiệm hiểu biết cho mình nhiều hơn bao nhiêu lần những giảng giải của thầy.

Một trong nhiều nguyên do của tình trạng này là cung cách giảng dạy của nhà trường của ta, thầy giáo nói chung là giỏi và tốt bụng với sinh viên, nhưng cứ nguyên vẹn mãi tình trạng học "thầy đọc, trò ghi" như hiện nay thì thật khó tạo cho các em thói quen độc lập trong học tập. Điều thứ hai mà tôi thấy lo là các em chưa quen với việc tự tin vào khả năng của mình để tự kiếm việc khi ra trường. Có những em cứ chờ hoặc chấp nhận cảnh cha mẹ dẫn đi xin việc hộ, thậm chí chấp nhận cả những công việc trái với chuyên ngành học của mình. Có lẽ, cha mẹ chúng ta vẫn quen nghĩ các em còn nhỏ bé quá, cần bao bọc - lối nghĩ mang tính bao cấp tuyệt đối - mà các em thì không phản đối việc này vì nói chung nó khá an toàn... Tôi phải công nhận sinh viên Việt Nam rất thông minh, nhưng các em dường như chưa có một môi trường tương ứng để phát huy hết trí tuệ của mình, trước tiên là khi còn đi học và sau đó là ra đời.

❖ **Người ta vẫn nói người Việt mình sống cảm tính nên khả năng quản lý, đặc biệt là quản lý doanh nghiệp có nhiều hạn chế. Theo ông, khi ra thương trường quốc tế, doanh nghiệp Việt Nam đang mắc phải hạn chế nào đáng kể?**

Tôi chỉ thấy một điều là khi ra thương trường thế giới, doanh nghiệp Việt Nam, cả thành phần quốc doanh lẫn tư nhân đều thiếu nhiều thứ quá, trong đó nổi bật là thiếu sự tìm hiểu thấu đáo, đặc biệt là tìm hiểu hệ thống luật pháp nhà nước bảo trợ cho phía đối tác. Tình trạng ấy dẫn đến những vụ kiện tụng hoặc đơn giản hơn là huỷ bỏ hợp đồng làm ăn, không dám vào làm ăn với chúng ta. Tôi lấy ví dụ từ phía doanh nhân Mỹ. Họ là những người quá trọng pháp luật và theo đó là sự sòng phẳng trong làm ăn để đôi bên cùng có lợi. Tuy nhiên, doanh nghiệp của ta lại thường không bỏ được thói quen với các khoản chi "vòng vèo" mà người Mỹ rất không thích. Đây là một lý do khá tế nhị khiến cho một số doanh nhân Mỹ bỏ cuộc ở ta mà đầu tư sang những thị trường châu Á khác. Nếu nhìn vào bảng biểu những nước có số vốn đầu tư kinh doanh ở Việt Nam nhiều nhất thì đó lại là các nước châu Á, là vì họ dễ quen hơn với cái kiểu chi "vòng vèo" kia rồi, họ chấp nhận. Mỹ là một nguồn đầu tư kinh doanh lớn đồng thời là một thị trường lớn trên thế giới. Nếu doanh nghiệp của ta bỏ được thói quen kia khi làm ăn với người Mỹ thì chẳng khác nào như các cụ ta đã nói: "Bỏ con săn sắt, bắt con cá rô", cũng có nghĩa là ta đã chia tay với một thói quen tâm lý cố hữu của người Việt nói chung là thường chấp nhận cái lợi trước mắt mà không nhìn xa hơn đến cái lợi lâu dài.

❖ **Ông có nhiều kinh nghiệm trong kinh doanh như thế, tại sao ông không mở một doanh nghiệp của riêng mình ở trong nước?**

Tôi rất muốn đấy. Đó là một công ty tư vấn về đầu tư và kinh doanh. Thế nhưng theo quy định của chính phủ thì ai đó muốn đầu tư kinh doanh phải có vốn tài chính, những mấy loại kia, mà dạng công ty của tôi thì vốn chính là chất xám chứ không phải tiền. Có bạn hữu khuyên là đi qua ngân hàng, chi "vòng vèo" một tí chút để có được tấm giấy xác nhận nguồn vốn gửi tại ngân hàng; nhiều người vẫn làm thế. Tôi tin là chính phủ của ta biết được tất cả chuyện này, biết được có những hình thức kinh doanh không cần đến quy định về vốn tài chính. Nếu chúng ta chấp nhận dứt khoát loại bỏ tình trạng vòng vèo hình thức của đồng tiền hơn nữa, nghĩa là loại bỏ căn bệnh hình thức - một căn bệnh tâm lý cố hữu - mà thực tế hơn với chính sách thuế có hiệu quả - thì tôi tin là sẽ có hàng loạt các công ty tư vấn thực sự ra đời, thực tương ứng với một trí tuệ tuyệt vời của người Việt Nam. Tôi đã từng gặp phải câu hỏi của những người bạn quốc tế: "Tại sao người Việt Nam giỏi thế mà nước Việt Nam vẫn nghèo?".

❖ **Ông có trả lời được không?**

Tôi lại buộc phải trả lời "vòng vèo" đôi chút rằng vì Việt Nam có chiến tranh quá lâu, để lại trên đất nước một bãi rác khổng lồ và hiện nay dân tộc tôi đang phải nỗ lực quét dọn để cửa nhà khang trang, đặng có thể mời các bạn sang chơi.