



## Cùng nhau luyện tập PHƯƠNG PHÁP LUẬN SÁNG TẠO



Minh Quân

Trong cuộc đời mỗi người, cụm từ "*giải nhò*..." xuất hiện trong lời nói thông thường để cho sôi tiết cuộc sống, ảnh hưởng đến việc xảy ra không như mong đợi. Trước khi bạn luận về cụm từ "*giải nhò*" này, mời các bạn cùng đọc một câu chuyện đăng trên trang web: <http://www.nld.com.vn/tintuc/kinh-te/cau-chuyen-kinh-te/96988.asp>

... Cuối năm 2003, nhân dịp sôi nổi của một công ty du lịch biển, công ty xuất nhập khẩu XX tại Hải Phòng đã ký hợp đồng nhập khẩu một lượng lớn cá hồi tươi từ Nhật Bản. Rút kinh nghiệm từ lần thất bại trước, các cán bộ có kinh nghiệm đã ký hợp đồng mua cá hồi tươi theo nhiều khoản, tính toán kỹ lưỡng mức giá thị trường, và giải pháp nào, nếu việc cá hồi giao hàng và công việc vận chuyển loại hàng tươi sống Hải Phòng về công ty cá nhân này, các cán bộ trên cũng đã mua nhiều thời gian và công sức để thông thạo với nhà xuất khẩu, yêu cầu danh cho mình 09 năm: **Những gói riêng các thiết bị để hàng hóa của xưởng cá hồi được bảo đảm khi hàng về tới cảng, mọi thủ tục phải thanh toán nhanh.** Bởi vì đây là một mặt hàng rất nhạy cảm, liên quan tới tính mạng con người. Hơn nữa, đây là lần đầu tiên, công ty công tác với một công ty du lịch lớn cho nên việc giao hàng phải rất nhanh.

Những việc lớn này xong xuôi, chỉ còn việc chờ đợi là nhận hàng từ cảng về. Nghĩ đây là một việc đơn giản, phòng ngừa quyết định giao việc cho một nhân viên trẻ rất nhiệt tình, nhanh nhẹn với lời dẫn dắt "Đừng lo, anh này chắc chắn, cũng phải giao hàng cho khách đúng thời hạn, chốt tín là xong".

Nhân viên này đã xuống cảng rất sớm, lo liệu "cửa trước" theo hướng thông lệ. Chỉ còn việc chờ đợi tàu về cảng. Những thất bại không may, do một số cán bộ vội vàng, tàu cập cảng muộn hơn 2 giờ. Chính vì thế mà lái thuyền trung vào giờ giao ban của cảng. Chờ đợi quá lâu rồi mới bắt đầu thông phòng lái khách hàng nếu gọi nên giúp đỡ nhân viên này chờ đợi nhanh chóng nhận hàng, giao cho khách, hoàn thành niềm vui "chốt tín là xong". Thế là anh ta nảy ra "sáng kiến" lo nốt cái phần "thông lệ"



cho các cấp vớt thay ca nên nước ứ đọng ở trên cảng nhận hàng ngay khi giao ban kết thúc. Nhận hàng xong xuôi, anh hãm hời gọi nên bắt đầu với trống phồng, xếp hàng lên ô tô để đưa về công sở long cặm thay rất nhẹ nhàng và thoải mái vì nhận hoàn thành công việc.

Những niềm vui chờ nước bao lâu, khách hàng nhận gọi nên khiêu nài: Toàn bỏ lái hàng nếu bị thiếu đầy an toàn, mà xuống cầu hoặc không có đầy an toàn thì chẳng còn giải trừ gì nữa. Ngay lập tức, nhận việc này phải lao xuống cảng, lo thêm một phần "thông lệ" nữa nên nước vào kho bãi tìm lại số đầy cầu hoặc số của mình. Sau rất nhiều thời gian tìm kiếm và mãi chưa thấy bóng nước thêm các nhận việc của cảng, cuối cùng anh cũng phải chấp nhận số thật: Lái hàng nước chuyển về Việt Nam hoàn toàn không có đầy cầu hoặc gọi kem.

Liên lạc với nhà xuất khẩu, anh ta mới nước biết, vì theo yêu cầu của công ty, thiết bị quan trọng sẽ nước trong gói riêng, nên trong quá trình vận chuyển hàng lên tàu, những bao kiện này nên bỏ gói lại. Ấy là số suất từ phía nhà xuất khẩu, do nội hải cam kết sẽ gói ngay chuyển tàu sau số đầy nài an toàn cho công ty. Tuy nhiên, bên cạnh việc phải xin lỗi "khách hàng của mình", công ty lại phải nói mặt với một vấn đề nữa: Nộp thuê nhập khẩu cho những bao kiện chờ đầy an toàn sẽ nước nhập về trong thời gian tới. Bởi vì, do quá nhanh nhẹn, nhận việc nước giao nhiệm vụ nài hoàn thành toàn bộ thủ tục hải quan nhập khẩu lái hàng và kỹ thuật nhận lái hàng hoàn toàn này nui. Nhờ vậy, những bao kiện đầy an toàn sẽ nước coi lái một lái hàng mới. Nếu coi thể nhận hàng, công ty sẽ phải làm thủ tục hải quan thêm một lần nữa và nên thuê nhập khẩu cho số lái đầy an toàn này lần tới. Nếu nài nói ô nài lái xuống cầu hoặc nước hướng một thuê ô nài hơn so với với đầy nài, do nội hải nên, công ty nài phải chịu một thiết bị không nôi

Không những thế khách hàng của công ty lái công ty du lịch, vì chờ lái xuống cầu nài nài phải giảm bớt hoạt động của mình trong thời gian nên khách. Một thiết bị không nôi Nếu thể hiện "chốt tín" của mình công ty nài phải ngấm ngấm bỏ ra một khoản nên bù đắp khai. Cuối cùng, bao công sức bỏ ra, nài phần, kỹ thuật nôi, ch vì một lái nôi công ty nài lái nài trong thông vui này...

Qua câu chuyện trên, chắc hẳn anh nhận việc trên nên tình kia cũng nhờ những người coi trách nhiệm trong công ty nôi nên trên trời về nên thiết bị không mong muốn và nhờ thế cảm thấy "giải nhõ..." nhất nên xuất hiện trong suy nghĩ cũng nhờ lời nói của họ.

Người xóa câu: "**Một suy nghĩ không cần than khi nài lo cho bán biển. Một ngày lái không chu nài khi gặp di hòa nên trên nài**". Nhờ vậy, nếu làm cho chu nài, nếu suy nghĩ cho cần than thì cảm thấy "giải nhõ..." kia sẽ chẳng có công hoặc vô tình vút trong lời nói chán chường của ai nôi. Vậy muốn "**lái cho chu nài**" thì cần suy nghĩ nhờ thế nài, nhất lái trong thời nài thông tin nhiều và nhanh nhờ ngày nay?

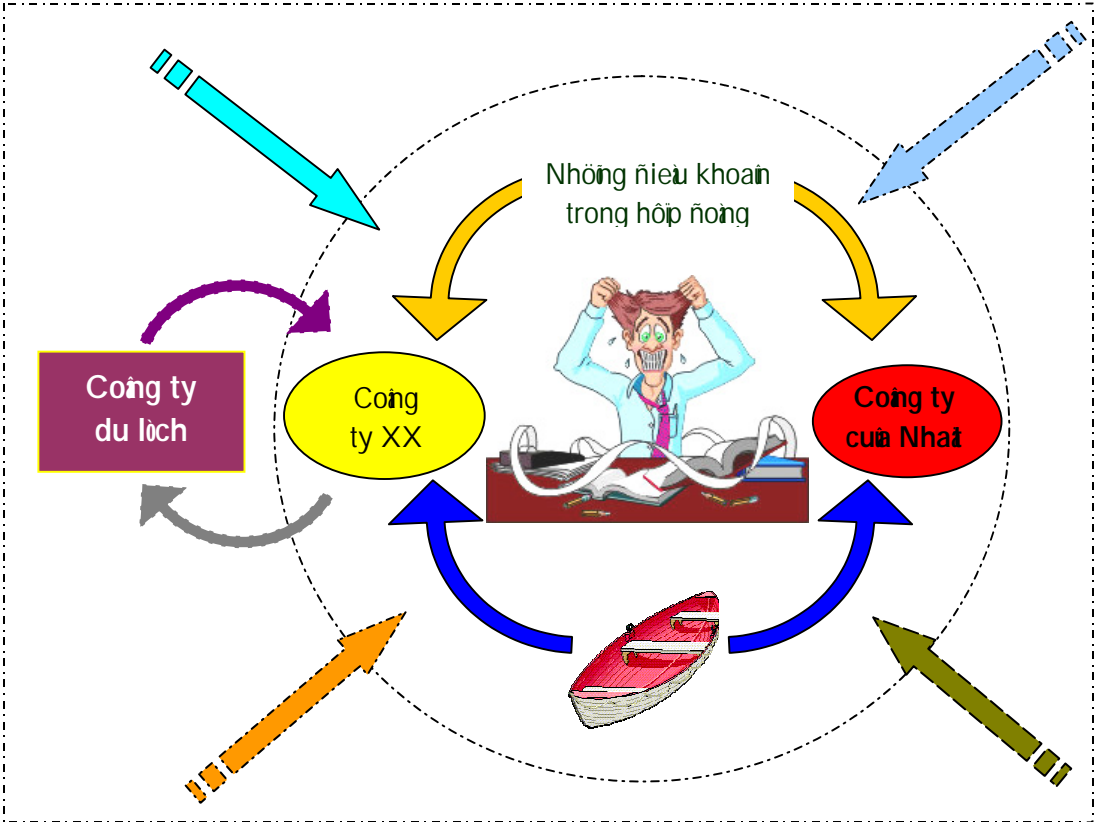
Trong bài giảng Phương pháp luận sáng tạo (PPLST) tại Trung tâm Sáng tạo (TSK), hân các bạn nên nhiều này: mỗi khi phải cần nài một vấn đề, hãy sử dụng không gian để thông nài xem xét vấn đề. Nghĩa lái chúng ta cần môi "chín man hình" nài "thấy" nước những nôi lái cũng nhờ số nài nài nâng và nên lái hướng lên vấn đề chúng ta phải giải quyết và cao hơn nài lái thấy nước sẽ rang buốt lái nhau của chúng. Trên những thông tin thu nước nhờ không gian để thông, chúng ta nên lái lập một danh sách câu hỏi lái công cụ hướng dẫn quá trình xem xét, nài giải vấn đề

Vậy trong tình huống này, nếu chúng ta lái nên nhận việc trên hoặc oai hơn một chút, lái nên trống phồng thì dùng không gian để thông nài xem xét vấn đề này nhờ thế nài?

Theo khai niệm không gian để thông, khi chúng ta chọn công ty xuất nhập khẩu phía Việt Nam và công ty xuất nhập khẩu xuống cầu hoặc phía Nhà Bè lái để thông nài xem xét và thời

niệm ký hợp đồng nhập khẩu là xuống cầu hỏi hiện tại tại Nhật Bản làm gì thời gian hiện tại và chi tiết xem xét là trao đổi hàng hóa thì hệ trên của hệ này chọn sẽ là các cơ quan liên quan nên việc xuất nhập khẩu, chẳng hạn như Bộ giao thông (Cảng, phòng tiền vận tải...), Bộ thông mại, Bộ chủ quản... cũng nhờ mô trường (thời tiết, tình hình xã hội, kinh tế mỗi quốc gia và cao hơn là phạm vi thế giới...), các doanh nghiệp là khách hàng của công ty xuất nhập khẩu XX và công ty xuất khẩu phía Nhật Bản, còn hệ đối sẽ là công ty xuất nhập khẩu XX, hệ đối nên là nhân viên trong công ty XX.

Hệ đối nên (nhân viên trong công ty XX) chịu sự tác động, chỉ phối bởi hệ đối (công ty xuất nhập khẩu XX), nên những nội quy, quy tắc ở trong nội bộ công ty. Hệ đối (công ty xuất nhập khẩu XX) chịu sự ràng buộc bởi những nguyên tắc ở trong kinh doanh, nên biết trong thông mại quốc tế với hệ xem xét, cuối cùng là với công ty xuất khẩu xuống cầu hỏi phía Nhật Bản. Hệ xem xét (công ty xuất nhập khẩu phía Việt Nam và công ty xuất khẩu xuống cầu hỏi phía Nhật Bản) chịu sự kiểm soát của các cơ quan liên quan nên việc xuất nhập khẩu và chịu sự tác động của mô trường cũng nhờ các khách hàng của họ. Các tác động, ảnh hưởng trên, theo ngôn ngữ hệ thống, gọi là mối liên kết giữa các hệ trong không gian hệ thống.



Trong hệ mà chúng ta đã chọn, nếu hai yếu tố là công ty xuất nhập khẩu XX và công ty xuất khẩu xuống cầu hỏi phía Nhật Bản thì mối liên kết giữa hai yếu tố này sẽ trao đổi về tài chính, uy tín, những nội khoản trong hợp đồng kinh tế...

Còn thế này, do những thất bại trước nên cũng nhờ giành được "uy tín" trước khách hàng và quyền lợi cần có của mỗi yếu tố (công ty XX và công ty của Nhật) nên các yếu tố có

trong hệ thống hiện tại của mình, do nội hệ thống hiện hữu những yêu cầu cần có thể hiện các giao dịch kinh doanh về mặt pháp lý (đối với niềm chọn làm thời gian hiện tại).

Nếu thời điểm ký hợp đồng nhập khẩu là xuống cầu hoặc hiện tại thì Nhà Bán làm các thời gian hiện tại thì thời điểm giao hàng sẽ là thời gian tổng lại của hệ thống này những ràng buộc trong hợp đồng kinh tế hoặc thể hiện cụ thể qua là xuống cầu hoặc các giao tại cùng. Là người giao nhiệm vụ hoặc là người nhận hàng, những câu hỏi cần có xuất hiện từ "mặt hình chín hệ", các biểu hiện với hệ thống thời gian tổng lại là:

1. Cái gì là quan trọng trong công việc hoặc giao hàng?
2. Nếu giới hạn uy tín công ty, cái gì là quan trọng: thời gian giao hàng hay chất lượng hàng hóa hay năng lực của hai?
3. Nếu chất lượng hàng hóa là yếu tố quan trọng nhất thì cái gì tạo nên chất lượng này: vật liệu, công nghệ sản xuất, số an toàn cho người sử dụng và cho môi trường?
4. Trong số những yếu tố này, yếu tố nào thuộc phạm vi kiểm soát/ kiểm soát được của người hoặc giao nhiệm vụ?
5. Nếu số an toàn cho người sử dụng thuộc về trách nhiệm kiểm soát của người hoặc giao nhiệm vụ thì người hoặc kiểm tra cái gì: tình trạng sản phẩm sử dụng của sản phẩm, cụ thể là xuống cầu bù thùng/nồi, các bộ phận cần kiểm tra (phao cầu sinh, dây đai an toàn, ngăn chứa thức phẩm, thiết bị thông tin... ) hay mức độ gây các rủi ro cho người sử dụng?
6. Những yếu tố nào có thể chi phối việc giao hàng như: thời tiết, biến động giá cả, thuế hải quan, số chính xác của các thông tin trong giấy tờ giao dịch, mức độ thông thạo nghiệp vụ của nhân viên, các "thủ tục rườm rà"... ?
7. Trong số những yếu tố này, yếu tố nào mình có thể kiểm soát được, yếu tố nào không thể kiểm soát được?
8. Nếu không kiểm soát được thì biện pháp đối phó cho số việc này như thế nào?
9. Khi nào thì nhiệm vụ hoặc giao hoặc coi là làm xong/ hoàn thành?
10. Nếu không thể hiện tốt nhiệm vụ hoặc giao, những hậu quả nào sẽ xảy ra và mức độ của những thiệt hại này như thế nào?

Nếu trả lời những câu hỏi trên, chắc chắn anh nhân viên trên sẽ trình cho công ty XX phải mất một khoản tiền hoặc thuê nhập khẩu là hàng đầy đủ để an toàn và nhờ thế giảm thiểu "giảm lỗ..." làm sao có thể xuất hiện.

Tức người hoặc Anh có câu: "**Hãy hy vọng về cái tôi nếp nhà những hãy chuẩn bị cho cái xấu nhà**". "Cái xấu" ở đây hoặc hiểu là những thiệt hại, những việc không mong muốn trong quá trình hoạt động do số không tin cậy giữa các bộ phận có trong hệ thống. Nhờ vậy, hệ thống phải tập, mức độ tin cậy giữa các yếu tố cũng phải hết sức chú ý nhiều này có nguồn gốc từ khái niệm "**hiệu ứng lan tỏa hệ thống**". Nếu không biết hoặc hiểu rõ hệ thống này, những người có trách nhiệm của công ty sẽ tiến hành các nhà hoặc cần thiết, cho dù thời gian, với phía nào tại khi hàng hoặc giao xuống cầu thì mọi việc không trở nên 'tối tệ' nhờ nhà này.

Thậm chí biết, **nhà suy nghĩ cho cần thận thì phải học suy nghĩ một cách nghiêm túc, hoặc một cách bài bản**. Tiết thay, việc này không phải ai cũng "**hiểu**" hoặc.