



Cùng nhau luyện tập PHƯƠNG PHÁP LUẬN SÁNG TẠO

CÔNG TY HÀ LÊ ĐỨC PHÁT

Trần Thế Hưởng

Nếu bạn vừa bảo vệ thành công xuất sắc luận văn tốt nghiệp và có tới 5 công ty mời bạn về làm với họ, bạn sẽ làm thế nào?

Bạn không thể “phân nhỏ” thành 5 người giống “y chang” bạn, do đó, có lẽ bạn buộc phải chọn một công ty để “trao thân gửi phận”. Khi đó, có thể xảy ra ba khả năng của việc lựa chọn: hài lòng hoàn toàn, chưa hài lòng và khả năng cuối cùng, chắc bạn cũng biết: thất vọng.

Sự thành bại của một quyết định hay còn gọi là lời giải bài toán, theo bạn, yếu tố đầu tiên là gì? Có thể có nhiều câu trả lời, tùy theo cách nhìn của mỗi người, nhưng theo sơ đồ quá trình suy nghĩ mà bạn được giới thiệu trong khóa học Phương pháp luận sáng tạo tại TSK, bạn có biết câu trả lời không? Xin thưa, đó là quá trình tiếp thu thông tin, còn gọi là quá trình hiểu bài toán.

Như chúng ta đã biết, hiểu là quá trình thu thập những đặc tính, ý nghĩa, giá trị... cần thiết về đối tượng (còn gọi là đối tượng bài toán) để người giải làm cơ sở ra quyết định (lời giải) cuối cùng. Tuy nhiên, quá trình này càng trở nên khó khăn hơn khi những thông tin cần biết lại bị chủ thể (đối tượng bài toán) dấu đi và cố tình gây nhiễu. Hãy thử đặt mình vào hoàn cảnh, ở đó bạn phải tìm hiểu một người để gắn bó với họ suốt đời hoặc phải đem hết tài sản của bạn hợp tác kinh doanh hoặc phải gửi đứa con còn bé cho một người... mà những điều bạn biết (thông tin) về họ rất mong manh, lúc ấy bạn sẽ thấy vấn đề khó khăn biết dường nào.

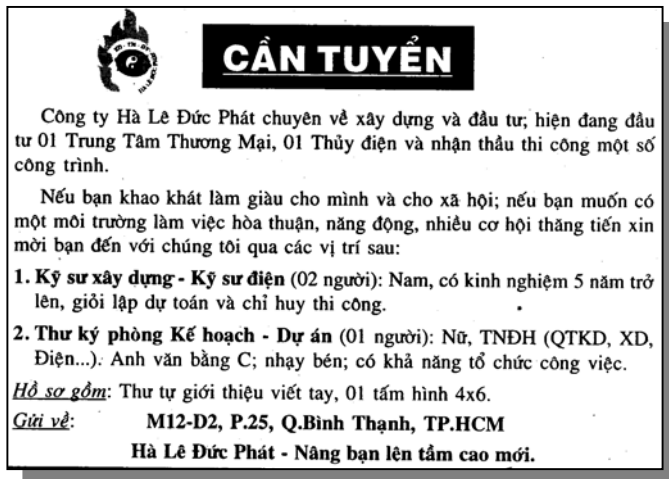
Trong hoàn cảnh như thế, bạn sẽ giải quyết được vấn đề nếu biết sử dụng giai đoạn: ***Tìm thêm thông tin từ môi trường bên ngoài*** trong sơ đồ này. Ở đây, môi trường bên ngoài có thể hiểu là môi trường mà đối tượng bài toán tồn tại, hoạt động như một yếu tố. Có thể bạn phân vân: môi trường thì mênh mông mà đối tượng bài toán chỉ là một cọng cỏ trong thảo nguyên bao la, làm sao tìm được thông tin muốn có về đối tượng bài toán?

Bao giờ cũng vậy, khi xem xét hoặc lựa chọn một đối tượng mà không muốn mắc phải sai lầm, người ta phải dựa vào những tiêu chí. Những tiêu chí này cần phù hợp với thế giới xung quanh một cách khách quan, chúng được những nhà chuyên môn gọi là quy luật. Bạn còn nhớ những quy luật nào được học tại TSK?

Quy luật về tính tương hợp của hệ thống là một trong những quy luật phải xuất hiện trong bất cứ đối tượng nào (nếu đối tượng đó muốn hoạt động tốt) và có mặt trong mọi lĩnh vực. Chỉ cần nhìn vào sự tương hợp giữa các yếu tố có trong hệ thống (ví dụ cách đối xử của con đối với cha mẹ và ngược lại, cách cư xử của nhóm người này với nhóm người khác trong một công ty...), nhìn vào sự

tương hợp giữa lời nói và hành vi của một con người, nhìn vào cách hành xử của hệ đó với hệ khác có trong hệ thống (ví dụ cách giải quyết xung đột giữa quyền lợi của công ty này với công ty khác trong một thị trường, cách phục vụ khách hàng của công ty)... là chúng ta có một tập hợp thông tin “nặng ký” về đối tượng bài toán, cho dù đối tượng bài toán muốn che dấu mọi thông tin về nó.

Trở lại với tình huống lựa chọn nơi làm việc được đề cập ở phần đầu. Giả sử bạn nhận được thông tin tuyển dụng của công ty Hà Lê Đức Phát (xem hình), giả sử chuyên môn của bạn đáp ứng tốt với các yêu cầu đòi hỏi và tiền lương mà công ty này dự định trả là hoàn toàn thoả mãn nhu cầu hiện tại của bạn (có phần cao hơn các công ty khác cũng đang mời gọi bạn về làm). Và giả sử, 98% quyết định của bạn nghiêng về lựa chọn công ty này, bạn sẽ làm gì?



CÂN TUYỂN

Công ty Hà Lê Đức Phát chuyên về xây dựng và đầu tư; hiện đang đầu tư 01 Trung Tâm Thương Mại, 01 Thủy điện và nhận thầu thi công một số công trình.

Nếu bạn khao khát làm giàu cho mình và cho xã hội; nếu bạn muốn có một môi trường làm việc hòa thuận, năng động, nhiều cơ hội thăng tiến xin mời bạn đến với chúng tôi qua các vị trí sau:

- 1. Kỹ sư xây dựng - Kỹ sư điện** (02 người): Nam, có kinh nghiệm 5 năm trở lên, giỏi lập dự toán và chỉ huy thi công.
- 2. Thư ký phòng Kế hoạch - Dự án** (01 người): Nữ, TNDH (QTKD, XD, Điện...); Anh văn bảng C; nhạy bén; có khả năng tổ chức công việc.

Hồ sơ gồm: Thư tự giới thiệu viết tay, 01 tấm hình 4x6.

Gửi về: **M12-D2, P.25, Q.Bình Thạnh, TP.HCM**
Hà Lê Đức Phát - Nâng bạn lên tầm cao mới.

Thông thường, chắc bạn sẽ gọi điện đến công ty, can đảm hơn thì gặp người đại diện công ty để hỏi thêm những thông tin muốn biết. Những câu hỏi đại loại như: công ty thành lập được bao nhiêu năm, tôn chỉ của công ty là gì, quy mô hoạt động của công ty, các hoạt động xã hội nào công ty từng tham gia, trình độ chuyên môn của ban giám đốc, những thành công nào công ty đã đạt được...

Có thể tất cả những câu hỏi bạn hỏi đều nhận được câu trả lời đầy đủ, chính

xác và khi đó, lẽ đương nhiên là bạn chọn công ty này. Theo bạn, việc lựa chọn của bạn sẽ rơi vào khả năng nào trong số ba khả năng nói ở trên (hài lòng hoàn toàn, chưa hài lòng, thất vọng)?

Khả năng thứ nhất. Không phải.

Bạn không tin ư?. Vâng, mọi việc là ở chỗ này.

Có bao giờ một người nào đó (có một vị trí trong xã hội và tinh thần không có gì bất ổn) lại nói hết những sai lầm, những tật xấu, những thủ đoạn đã dùng để hại người khác... của họ cho bạn nghe, một cách tự giác không?. Tôi chưa từng thấy, ngoại trừ những nhân vật tôi thấy trong phim, tiểu thuyết hoặc những người sắp từ giã cõi đời.

Vậy làm sao “nghe” được những thông tin “trái chiều” ấy?

Theo triết học duy vật biện chứng, trong cái vẻ “tròn trịa, trơn chu” của một đối tượng nào đấy nhất định sẽ có chỗ “gồ ghề, méo mó” và nếu bạn phát hiện ra chỗ “gồ ghề, méo mó” ấy, bạn sẽ có điểm tựa để đi sâu vào cái mà đối tượng không muốn bạn biết. Trong thông tin tuyển dụng của công ty Hà Lê Đức Phát, bạn có để ý tới cái logo của công ty không? (xin nói nhỏ với bạn, đấy chính là cái “gồ ghề” trong cái “tròn trịa” đấy).

Trong thế giới rất đa dạng của chúng ta, bạn có thể có ý nghĩ giống với một người nào đó nhưng chắc chắn không có chuyện giống nhau đến “tuyệt vời” khi thể hiện ý nghĩ ấy thành một logo, một sản phẩm. Vậy thì phải có ai đó “lỡ tay cầm nhầm” chứ. Để trả lời câu hỏi này, chúng ta phải bật “màn hình quá khứ” của đối tượng:

Với “màn hình quá khứ” của TSK:

Ngày ấy, khi TSK mới thành lập (4.1991) vài tháng, thầy Dũng yêu cầu tôi thiết kế logo của Trung tâm. Theo Thầy đã vài năm nên tôi nghĩ vấn đề này là chuyện nhỏ. Sau thời gian suy nghĩ, tôi đưa ra ý tưởng: một anh chàng nằm tréo chân dưới gốc cây đọc sách sáng tạo. Thật may mắn vì ý tưởng đó được thay thế bằng biểu tượng như các bạn đã thấy. Thầy Dũng có kể về lịch sử ra đời logo của TSK cùng các ý nghĩa của logo trong hồi ký “Về các biểu tượng dùng trên Báo tường TSK” in trong phần phụ lục của “Giáo trình tóm tắt PPLST” phát cho các học viên và BTSK số 2, trang 12-14, ra tháng 12/1999. Thầy Dũng là tác giả của các ý tưởng và bản vẽ phát thảo. Anh Nguyễn Hồ Bắc lúc đó là sinh viên Đại học kiến trúc, học viên khóa 26 vẽ thành bản chính thức. Sau năm 1992 logo của TSK được in trên giấy chứng nhận cấp cho các học viên PPLST.

Với “màn hình quá khứ” của công ty Hà Lê Đức Phát:

*Trong giờ giải lao tại TSK, anh Hà Hồng Vũ, sinh năm 1967, học viên khóa 163 sơ cấp (khai giảng ngày 19.9.2000) trao đổi với tôi về công ty của anh, nhân bài giảng đề cập đến cách đặt tên của một công ty. Anh tự hào về cái tên “Hà Lê Đức Phát” vì dài hơn thông thường nên nó “lạ”, và vì “lạ nên người ta nhớ lâu”. Đối với tôi, sẽ **nhớ rất lâu** về cái tên này. Bạn có muốn biết vì sao tôi **nhớ rất lâu** không?¹*

Từ “màn hình quá khứ” của công ty Hà Lê Đức Phát, bạn có thể nhìn thấy những thông tin mà người ta không muốn bạn biết. Và khi bạn “biết” cái mà người ta không muốn bạn biết, bạn sẽ có thể tìm ra những thông tin khác. Khi đó, việc nhận ra bản chất của họ thật dễ dàng.

Đến đây, chắc bạn không còn bỡ ngỡ khi tôi phủ nhận việc bạn “hài lòng hoàn toàn” khi chọn làm việc trong công ty này. Bởi vì, liệu bạn có “hoàn toàn hài lòng” làm việc chung với một người “lỡ tay cầm nhầm” của thầy mình những cái thầy phải mất công suy nghĩ mới có được và người thầy ấy vẫn “một mình” truyền bá những kiến thức rất mới (không chỉ đối với Việt nam mà còn mới cả đối với thế giới văn minh) một cách phi lợi nhuận không? Và liệu có bảo đảm trong quá trình hoạt động, họ sẽ không “lỡ tay cầm nhầm” những cái chính bạn phải đổ mồ hôi mới có được? Và xa hơn nữa là của những người khác?... Trừ khi chính bạn cũng có thâm niên “lỡ tay cầm nhầm”!

Ai có thể bảo đảm rằng, từ “lỡ tay cầm nhầm” đến “lỡ tay” lường gạt, “lỡ tay” hãm hiếp người khác là chẳng có mối liên hệ nào?

Câu nói: “ở trong chăn mới biết chăn có rận” có thể xem là sự hối hận khi không chú ý hiểu đối tượng trước khi “chui vào chăn”. Muốn không hối hận, người ta phải biết tìm ra cái “gồ ghề” trong cái “tròn trịa” để có những quyết định đúng trong cuộc đời. Chúc các bạn thành công.

¹ Được các học viên của TSK cho biết trên trang quảng cáo Báo Tuổi Trẻ ra ngày 22.9.2004 công ty Hà Lê Đức Phát có sử dụng logo của TSK, tôi gọi điện xin gặp giám đốc. Sau khi biết tôi từ TSK gọi đến, cô thư ký cho biết giám đốc bận, không gặp được. Sau nhiều lần không liên lạc được, tôi viết thư gửi đến công ty, trong đó đề cập tới việc sử dụng logo của TSK với những lời lẽ của những người đã biết quy luật về tính tương hợp của hệ.

- Một năm sau, được học viên của TSK cho biết trên trang quảng cáo Báo Tuổi Trẻ ra ngày 20.9.2005 công ty Hà Lê Đức Phát sử dụng logo của TSK, tôi gọi điện xin gặp giám đốc. Chắc các bạn cũng biết kết quả. Do đó, tôi phải “chuyển qua chiều khác” và tìm được số di động của anh Hà Hồng Vũ. Lúc này, anh Vũ chịu hẹn gặp để trao đổi vấn đề logo của TSK và công ty của anh là “anh em sinh đôi” sau khi “*đi công tác về*”.

Sau hơn hai tháng chờ đợi, tôi gọi tới máy điện thoại di động của anh Vũ. Sau khi nghe tôi xưng tên, anh ta để điện thoại di động nói chuyện với tôi, còn anh có lẽ đi ra ngoài “*có chút chuyện riêng*”. Đã từng thấy cảnh này trong phim, nhưng cách hành xử của một giám đốc, một học trò (nói theo ông bà ta: nhất tự vi sư, bán tự vi sư) không còn nhỏ dại làm tôi **nhớ mãi và nhớ rất lâu** là như thế.