



KHÁT VỌNG SÁNG TẠO

Nguyễn Minh Tân

Khi quyết định viết những dòng này, tôi chợt nhớ tới sáng kiến nhỏ của một người bạn. Cách đây mấy năm, tôi cùng mấy anh bạn góp vốn mở một trung tâm tin học. Lúc đầu, hoạt động đào tạo khá sôi động nên trung tâm phát triển khá tốt. Tuy nhiên, sau đó do nhiều người có khả năng mua máy và tự học nên hoạt động đào tạo bị giảm sút rõ rệt. Chúng tôi chuyển dần sang sửa chữa và buôn bán nhỏ nhưng rất khó thu hút khách hàng. Tình hình lâm vào hoàn cảnh khó khăn. Chúng tôi bàn bạc và anh bạn tôi đã đưa ra một ý tưởng. Thế là chúng tôi thiết kế một mẫu quảng cáo nhỏ bằng ngón tay, khá bắt mắt, trên đó có ghi số điện thoại của trung tâm và thuê một cô sinh viên đi dán trước màn hình máy tính của rất nhiều cơ quan trong thành phố. Ngay lập tức có rất nhiều cuộc điện thoại gọi đến yêu cầu chúng tôi giúp đỡ: từ việc sửa máy hỏng, thay thế phụ tùng, đổ mực máy in đến cài đặt chương trình, v.v... Và chúng tôi đã làm không hết việc. Tôi chợt nhận ra một điều rằng: hiệu quả của sáng tạo là vô cùng lớn, chỉ một sáng kiến nhỏ có thể làm xoay chuyển tình thế. Từ đó trong tôi luôn văng vẳng hai chữ: SÁNG TẠO.

Khi bước chân lên bục giảng, tôi lại thấy rằng chỉ bản thân mình sáng tạo thôi thì chưa đủ, cần phải khơi nguồn sáng tạo của lớp lớp sinh viên. Từ đó, tôi hoạt động vô cùng hăng say. Với lợi thế của một bí thư đoàn thanh niên cùng với khát vọng của tuổi trẻ, tôi đã tổ chức được rất nhiều cuộc thi về sáng tạo cho sinh viên. Chúng tôi đã vô cùng kinh ngạc trước sức sáng tạo của tuổi trẻ, của con người Việt Nam. Tôi tin là như vậy.

Qua các cuộc thi đã có rất nhiều sinh viên trưởng thành và đạt được giải cao ở các cuộc thi có quy mô lớn hơn. Tuy nhiên cũng có một số ít đã không thể vươn xa. Tôi đi tìm hiểu và nhận thấy: không phải sinh viên đó không có năng lực mà ở họ còn thiếu lòng quyết tâm, ngại vượt khó. Tôi rất thích câu nói của một ai đó: con đường vượt qua khó khăn ngắn và nhanh nhất là hãy đi xuyên qua nó. Cách đây hai năm, em trai tôi đang làm trong ngành cơ khí với mức lương khá cao ở thủ đô thì đột nhiên đòi về quê để mở xưởng sản xuất mà trong tay không hề có một đồng vốn nào. Khi nói lên dự định thì không một ai trong gia đình đồng ý ngoại trừ tôi. Cuối cùng, chúng tôi cũng thuyết phục được mọi người. Thế là bao nhiêu sổ đỏ, sổ lương đều mang ra thế chấp ngân hàng hết. Rất không may là do chưa có nhiều kinh nghiệm về thiết bị nên máy móc liên tục hỏng hóc, trong suốt bảy tháng liền không ra được sản phẩm. Nhưng khi đã khắc phục được sự cố về máy móc và sản xuất tốt thì không tài nào tiêu thụ nổi, bán thế nào người ta cũng không mua hoặc mua rất ít. Công suất mỗi ngày là 2 tạ nhưng có tháng chỉ bán được 30 kg. Hàng hoá ứ đọng, vốn không thể lưu chuyển, trong khi sức ép về tiền vay ngân hàng ngày càng ghê gớm. Dù có điện thoại liên lạc nhưng một lần em tôi không chịu nổi, đã đi xe máy hơn trăm cây số trong đêm để chỉ nói với tôi một câu: có lẽ em phải bán máy thôi anh ạ. Tôi thấy em trai trong trạng thái sụp đổ hoàn toàn.

Tôi nói: nếu thế thì cả nhà sẽ ra đứng đường. Đêm đó hai anh em thao thức tới gần sáng. Hôm sau đi làm sớm chợt nghe thấy người bán báo rao về vụ án Nguyễn Việt Tiến tham nhũng mỗi tháng riêng tiền gọi đầu đã hết... 2.000 USD mà nước mắt tôi cứ tự nhiên tuôn ra. Rất may là sau những nỗ lực đến tột cùng thì giờ đây xưởng đã sản xuất không kịp hàng để bán ra. Tôi nghĩ rằng nếu đầu hàng thì không còn gì để nói nữa. Và như vậy, sáng tạo và bản lĩnh phải luôn song hành.

Xen kẽ với các giờ giảng, tôi thường nói về vấn đề sáng tạo và sinh viên lắng nghe với sự say sưa kỳ lạ. Rồi bất chợt họ cũng hào hứng say sưa nói về những ước mơ, những dự định của mình. Có một lần khi biết tôi có thời khoá biểu dạy ở một lớp nọ, anh bạn đồng nghiệp đến chia sẻ: dạy lớp đấy chán lắm, rất hòng mà chúng nó cứ ì cả ra. Khi dạy, tôi thấy lớp đấy cũng trầm thật, nhưng tôi nghĩ không phải là đã hết cách. Trong một giờ giảng, tôi đã ra một bài toán về tính sáng tạo, sau một chút lưỡng lự các sinh viên cũng bắt tay vào giải, bất chợt có một sinh viên reo lên và đưa ra lời giải đúng. Tôi đề nghị cả lớp dành một tràng pháo tay thật to cổ vũ cho bạn, đồng thời hôm sau tôi tặng sinh viên đó một cuốn sách nói về gương cần cù sáng tạo và yêu cầu cả lớp truyền tay nhau đọc. Thật bất ngờ, phong trào học tập của lớp đó sôi động hẳn lên và kết quả học tập cuối kỳ cũng khả quan hơn trước. Với cương vị của một giảng viên, tôi nghĩ rằng không chỉ truyền đạt những kiến thức chuyên môn mà cần phải thổi bùng lên ngọn lửa đam mê sáng tạo trong những con người trẻ tuổi kia. Họ đang khao khát biết nhường nào. Mới đây tôi có tổ chức một buổi giao lưu khá đặc biệt: mời các cựu sinh viên đã tương đối thành công về nói chuyện với sinh viên trong trường. Khi tôi bước ra sân khấu, hàng nghìn sinh viên dưới hội trường đã vỗ tay không ngừng, tôi chỉ biết đứng im và... cười. Một cảm xúc rất đặc biệt dâng trào trong tôi. Đó là nguồn cổ vũ vô cùng lớn lao. Tôi tự hứa, cần phải làm một điều gì đó dành tặng cho họ.

Và giờ đây, khi đọc xong những cuốn sách như: Biển giấc mơ thành sức mạnh đi tới, Phương thức Toyota, Thế giới phẳng... trong tôi lại trào dâng một khát khao mãnh liệt. Đó là làm thế nào để thật nhiều người có được kiến thức cơ bản về Phương pháp luận sáng tạo (TRIZ) và Cải tiến liên tục (Kaizen). Tôi và nhiều người nữa do không được học ngay từ thời sinh viên những vấn đề này nên đã gặp không ít những khó khăn, thất bại. Giờ đây cần phải nhanh chóng truyền tải những kiến thức này tới càng nhiều người càng tốt. Món quà mà tôi đang tự tay gói ghém dành tặng cho những con người trẻ tuổi mà tôi hằng yêu mến và kỳ vọng là đây. Tôi đã mất ăn mất ngủ nhiều ngày đêm để trình lãnh đạo nhà trường dự thảo kế hoạch phát triển hai môn này và đang hồi hộp chờ đợi kết quả. Liệu kế hoạch có được phê duyệt? Liệu giấc mơ của tôi có thành hiện thực?

Tôi nghĩ rằng "Giấc mơ Việt Nam" chính là sự cộng hưởng những giấc mơ giản dị của từng con người Việt Nam. Đó chính là ước mơ sáng tạo. Cần phải thổi bùng lên ngọn lửa đam mê sáng tạo trong mỗi con người Việt Nam. Phải biết cách tổ chức, tạo môi trường thuận lợi cũng như động lực thúc đẩy để họ bộc lộ hết khả năng. Điều đó không hề đơn giản chút nào.

Và, nếu ai đó còn nghi ngờ về sức sáng tạo của con người Việt Nam thì hãy xem: những thần đèn Cẩm Lũy với những lần chuyển nhà thần kỳ, những kỹ sư Phan Đình Phương với những sản phẩm mang nhãn hiệu An Sinh, những anh nông dân hai lúa với giấc mơ chế tạo máy bay, còn nhiều và còn nhiều nữa. Những con người Việt Nam, từ nông dân chân chất cho đến trí thức thành thị đều có thể sáng tạo tuyệt vời. Đó là những minh chứng sinh động nhất.

Đất nước hình chữ S này đã phải trải qua biết bao đau thương và mất mát. Nhờ sáng tạo mà "rũ bùn đứng dậy sáng lòa". Giờ đây con thuyền đã ra biển lớn, sóng to gió cả còn khôn

lường. Con đường nào để đi tới bến bờ thành công?

Trong vòng hơn một thế kỷ qua, chỉ có Nhật Bản và Singapore lọt được vào top những nước phát triển. Nhờ đâu vậy? Hẳn ai cũng biết: nhờ cần cù và sáng tạo mà đi lên.

Cùng là máu đỏ da vàng đấy. Việt Nam ơi! Liệu Người có tiến bước?



Một biểu tượng của kinh tế thị trường

Alan Phan¹

Trong nền kinh tế thị trường, mọi chuyện đều có thể xảy ra. Nếu Facebook có thể đạt thị giá 100 tỷ đô la trong 8 năm (từ 1 ngàn đô la khởi nghiệp) thì Facebook cũng có thể mất 32 tỷ đô la về thị giá chỉ trong 20 ngày. Các tay chơi tự do kiện nhau về mất mát, nhưng không ai chạy đến chính phủ xin cứu trợ.

Cả tháng nay, thế giới tài chính bàn tán không ngớt về IPO của Facebook với một định giá kỷ lục là 100 tỷ đô la (tương đương GDP của Việt Nam và lớn hơn GDP của 124 quốc gia khác) cho một công ty thành lập trong một căn phòng nội trú 8 năm về trước với 1 ngàn đô la giữa 2 sinh viên. Công ty Facebook sẽ thu về 16 tỷ đô la tiền mặt từ IPO; có doanh thu 6.3 tỷ đô và lợi nhuận trước thuế khoảng 2.2 tỷ đô; nhưng tài sản lớn nhất là 900 triệu thành viên trên khắp thế giới.

Bỏ qua những lời ngợi khen hay chê bai, thán phục hay dửng dưng về sự trở dậy của một đế chế IT mới, tôi tìm ra vài điều thú vị từ hiện tượng Facebook này, nhất là khi nhìn từ một xã hội gần như tương phản:

1. Mô hình kinh doanh khác biệt

Khác với các công ty IT khác như Google phải thu nhật dữ liệu qua trăm ngàn máy chủ, hay Microsoft phải trang bị Windows và các phần mềm lên các máy tính, các thành viên của Facebook đã tự nguyện cho lên trang mạng xã hội này các thông tin dữ liệu cá nhân của mình để Facebook hưởng lợi bằng cách khai thác thương mại quảng cáo với những doanh nghiệp khách hàng. Có thể nói Facebook chỉ là một trang mạng, không hơn không



¹ <http://www.gocnhinalan.com/bai-tieng-viet/mt-biu-tng-ca-kinh-trng.html>

kém, và dịch vụ duy nhất là để bạn bè gia đình kết nối và chia sẻ. Một ý tưởng trị giá 100 tỷ đô la? Và một mô hình kinh doanh hoàn toàn do khách hàng chủ động, họ tiếp thị và bán cho nhau dịch vụ kết nối này mà Facebook không phải trả đồng nào.

2. Facebook chỉ có thể xảy ra ở Mỹ

Dưới chế độ tư bản ích kỷ, mọi người tự do theo đuổi lợi nhuận và ý thích của mình, không cần ai cho phép. Nếu bạn ngu xuẩn và mất tiền của bạn hay của khách hàng ký gởi, thì đó là một lựa chọn dựa trên căn bản tự nguyện. Thêm vào đó, văn hóa của nền kinh tế Mỹ coi chuyện thất bại là một sự kiện bình thường, không gì để bài bác.

Nếu Zuckerberg, hay Larry Page hay Steve Jobs trước đây, sống ở một xã hội như Trung Quốc thì thế giới chắc chắn không có Facebook hay Google hay Apple. Các sinh viên trẻ này không phải là các hoàng tử đỏ hay có đủ quan hệ chính trị để sáng tạo một công ty với mô hình kinh doanh chưa hề hiện diện. Các hoàng tử công chúa thực ngoài đời thì bận rộn khoe các "đồ chơi" thể hiện đẳng cấp. Các đầu óc quan chức thì chắc chắn không thể hiểu nổi một quan niệm sống và chia sẻ quá tự do và cách mạng kiểu này của thế hệ mới. Và chắc chắn, sáng tạo không thể thực hiện bằng biện pháp hành chính, nghị quyết hay khẩu hiệu.

3. Sự khép kín của các tỷ phú Facebook



PHOTO: CHRIS RATCLIFFE - POOL/GETTY IMAGES

Sau IPO, phần lớn các nhân viên trẻ vây quanh Zuckerberg đã trở thành triệu phú đô nhiều lần, kể cả anh bạn thiết kế logo cho Facebook. Các phóng viên truyền thông đã để ý đến cuộc sống khép kín bình dị của những nhà triệu phú mới này. Sheryl Sandberg, COO, xây căn nhà nằm dưới đất trong một khu rừng để tránh những tương phản khá lớn với môi trường. Zuckerberg mua một biệt thự 6 triệu đô, sau khi thị trường định giá tài sản cá nhân anh là 32 tỷ đô. (Một đại gia cỡ nhỏ Việt vừa mời tôi ăn tân gia ở khu Thảo Điền và khoe là đã chi 5 triệu đô cho căn biệt thự ở đây). Zuckerberg cũng vừa tổ chức đám cưới với cô bạn gái bác sĩ, mời 100 khách, chi ra khoảng 27 ngàn đô. (Chỉ bằng một phần hai mươi tiền của đại gia Hà Tĩnh chi ra cho đám cưới con trai, mà Zuck lại quên mời Mr. Đàm và Quang Lê).

4. Sáng tạo cần hủy diệt để tiến bộ

Kiểm tiền theo định chế thị trường vô cùng vất vả. Vừa mới đăng quang xong, Facebook đã phải đối diện với bao cạnh tranh, cũng như các lời tiên đoán về số tuổi của mình. Đe dọa lớn

không chỉ là nhà khổng lồ Google +, mà là cả ngàn công ty đang nằm trong các phòng nội trú hay các nhà để xe khắp thế giới. Nhược điểm của Facebook về ứng dụng cho các điện thoại thông minh đã khiến một nhà phân tích IT cho là Facebook sẽ biến mất sau 10 năm. Các nhà giao dịch chứng khoán thích so sánh Facebook với Yahoo. Họ cho rằng Yahoo sau khi ra đời khoảng 7 năm cũng đạt thị giá hơn 100 tỷ đô và chỉ 6 năm sau, còn 30 tỷ đô.

5. Luôn luôn có tay đua nhanh hơn

Thực ra, mạng xã hội đầu tiên là MySpace, đã chào đời vào 2003, 2 năm trước Facebook. Nhưng MySpace vướng hai vấn đề. Một là ban quản trị chậm chạp hình thức kiểu quan lại vì nằm dưới quỹ đạo của News Corp (thích kiểm duyệt nội dung và ngăn cấm các đề tài gây khó chịu cho các chính phủ thân hữu như Trung Quốc) và hai là đội ngũ IT đã không cải tiến sản phẩm thường trực, gây vướng mắc kỹ thuật liên tục cho khách hàng. Khi gặp đối thủ nhanh hơn, sáng tạo hơn, nhỏ hơn...MySpace đã không cạnh tranh hữu hiệu và trở thành một viên gạch lót đường cho Facebook và các mạng xã hội khác như YouTube.

6. Càng lên cao càng té nặng

Các ngân hàng đầu tư như Morgan Stanley hay Goldman Sachs thường kiếm tiền vô khối cho mình và khách hàng thân thích của mình trong dịch vụ IPO. Đây là một hình thức ban phát ân huệ của các ngân hàng vì giá IPO thường được hạ thấp để sau khi IPO, giá cổ phiếu sẽ tăng vọt tạo ấn tượng cho công ty, ngân hàng bảo lãnh IPO và thị trường.



Tuy nhiên, IPO của Facebook lại gặp nhiều vấn đề ngoài dự đoán. Vì lòng tham, Morgan Stanley đã ra giá cao lợi dụng thời điểm tốt của thị trường và những chiêu PR quá tốt cho Facebook khắp thế giới. Được rao truyền là sắp vượt mặt các đàn anh như Google, Apple..., giá Facebook tại IPO ngày 18 tháng 5 là \$ 38 USD. Chỉ sau 20 ngày, hôm nay (7/6/2012), Facebook chỉ còn thị giá \$ 26. Các nhà đầu tư lỗ 31%. Mỗi tuần, Morgan Stanley, Nasdaq, Facebook,

Zuckerberg...và bất cứ ai liên quan đến vụ IPO của Facebook đều nhận hơn ngàn đơn kiện từ khắp nơi.

Từ góc nhìn của tôi, Facebook là một biểu hiện rất trung thực của nền kinh tế thị trường. Sự thành công của Facebook là một mô hình kinh doanh sáng tạo, nắm bắt nhu cầu thị trường nhanh chóng và luôn cải tiến để thỏa mãn khách hàng, xây dựng một thương hiệu đẳng cấp. Nhưng nền kinh tế thị trường cũng đẩy ra những cạnh tranh khốc liệt liên tục, từ các địch thủ cũ như Google + đến những doanh nhân mới chưa ai biết đến. Và trong nền kinh tế thị trường, mọi chuyện đều có thể xảy ra. Nếu Facebook có thể đạt thị giá 100 tỷ đô la trong 8 năm (từ 1 ngàn đô la khởi nghiệp) thì Facebook cũng có thể mất 32 tỷ đô la về thị giá chỉ trong 20 ngày. Các tay chơi tự do kiện nhau về mất mát, nhưng không ai chạy đến chính phủ xin cứu trợ.

Một điều chắc chắn: sẽ còn nhiều hiện tượng Facebook trong tương lai ở những xã hội mở. Bài học Facebook có thể dạy các nhà lãnh đạo kinh tế thế giới về một môi trường cần có để tạo dựng những công ty đột phá. Còn nếu cứ khư khư ôm giữ những định luật thời đồ đá, người dân của họ sẽ biến thành những con thạch sùng chỉ biết thở dài trong đêm tối.