



# 6 Câu Hỏi Từ Tư Duy Vận Hành Doanh Nghịệp Đến Thành Công Cá Nhân

ESG & Sustainability Transformation

Hung NINH

12/2023

ESG Transformation



## 6 Câu Hỏi Từ Tư Duy Vận Hành Doanh Nghiệp Đến Thành Công Cá Nhân

### Các câu hỏi:

1. Nên làm việc chăm chỉ hay làm việc thông minh?
2. Người trẻ nên khởi nghiệp hay đi làm thuê?
3. Tôi là người hướng nội, phải chăng tôi chỉ nên làm công việc như nghiên cứu và hỗ trợ phía sau bức rèm?
4. Tôi có thể làm gì khi kém may mắn và chẳng bao giờ có cơ hội?
5. Không có tiền nên tôi không thể khởi nghiệp?
6. Tôi nên làm việc vì tiền hay vì đam mê?

### Nên làm việc chăm chỉ hay làm việc thông minh?

Tôi chưa thấy bất kỳ ai trên thế giới này thông minh nhưng lười biếng, và ngược lại cũng chưa gặp ai chăm chỉ làm việc chỉ bằng kỹ năng thông thường mà tạo được một sự nghiệp đáng ngưỡng mộ. Do vậy, hãy dừng tranh cãi về câu hỏi: "Nên làm việc chăm chỉ hay làm việc thông minh?".

Theo dự đoán của Diễn đàn Kinh tế Thế giới, vào năm 2030, 800 triệu người lao động trên toàn cầu sẽ bị robot và AI thay thế. Tuy nhiên, chỉ một năm gần đây, chúng ta đã thấy không chỉ các lao động chân tay. Trong vòng 5 năm tới, không chỉ những công nhân trong các nhà máy may, da giày, lắp ráp điện tử sớm bị mất việc vì robot và AI. Hàng triệu trí thức hay chuyên gia như các nghệ sĩ, biên kịch, kiến trúc sư, lập trình, chuyên gia tài chính, sẽ bị thay thế nhanh nhất. Nhưng, thay bằng sợ hãi và ngăn chặn, chúng ta chẳng còn cách nào khác là sống chung và tận dụng công nghệ để luôn tiến lên phía trước. Thế mạnh của con người chính là cảm xúc và sự sáng tạo không giới hạn, chúng ta cần phát huy những thế mạnh đó trước khi AI học được điều đó.

Hãy bắt đầu từ thay đổi tư duy của giới chủ và lãnh đạo cấp cao về chính những gì doanh nghiệp đang làm. Nếu bạn muốn vượt lên thì không có cách nào tốt hơn là thực hiện song song tăng giá trị của cùng một dự án với sử dụng ít nguồn lực nhất có thể, như thời gian ngắn hơn, sử dụng ít năng lượng và nguyên liệu hơn và chi phí thấp hơn.

Phải rồi, ai cũng biết là thế, còn cách làm thì sao? Để tôi nói bạn, công nghệ chính là chìa khóa và đã được lịch sử chứng minh ngay từ cuộc cách mạng công nghiệp đầu tiên. Khi đó, những xưởng dệt ở vùng ngoại ô London mạo hiểm đối mặt với rủi ro đình công và biểu tình, để thay phần lớn các thợ thủ công bằng các cỗ máy kỳ quái và ồn ào, có thể vận hành suốt ngày đêm. Sự kiện này đã gây sững sốt cho toàn Châu Âu lúc bấy giờ, bởi chất lượng cũng như tốc độ tạo ra các tấm vải có thể dài vô tận. Không có gì ngạc nhiên khi lịch sử luôn lặp lại, dù chúng ta nói đến các tiến bộ công nghệ hay sự nổi lên của các thế lực mới đi kèm với sự lụi tàn của những đế quốc khổng lồ.

Chính sự tò mò và không dễ dàng thỏa hiệp tạo nên các khám phá mang tính cách mạng. Thế giới kinh doanh luôn vận động, dù bạn có đang ăn hay đang ngủ. Một doanh nghiệp tự thỏa mãn với thành công của mình chắc chắn sẽ bị đẩy xuống phía sau và sớm bị đào thải. Ví dụ điển hình, Nokia từng là biểu tượng của điện thoại di động và Toshiba hay Sony rao giảng khắp thế giới thế nào là điện tử gia dụng và làm sao kết hợp với công nghệ giải trí. Giờ họ đang ở nơi đâu?

Sự tập trung vào những điều thực sự quan trọng và đem đến giá trị cao nhất chính là sức mạnh tạo nên sức bật trong công việc. Những người thành công thường suy nghĩ về những



ưu tiên mà họ cần dành phần lớn nguồn lực vào, trong khi hầu hết những người khác lãng phí phần lớn thời gian và nguồn lực quý giá của họ vào những thứ kém quan trọng.

Nếu là một người tham vọng, bạn hẳn không cam tâm khi thấy đồng nghiệp hoàn thành trong 1 năm công việc mình làm trong 10 năm. Có nhiều cách để tạo được đòn bẩy này, ví dụ kiến thức, tài chính, mối quan hệ, công nghệ, thương hiệu. Những đòn bẩy này cần một quá trình, và mọi hành trình cần những bước đầu tiên.

Cách đây vài năm, tôi biết một doanh nghiệp tại Châu Âu vốn là khách hàng lớn của nhiều nhà sản xuất hàng dệt may tại Việt Nam. Họ không thể chậm chân trong “đại xu thế toàn cầu hóa kiểu mới” – ESG, nên bắt đầu tiến hành đánh giá và báo cáo hiệu suất về các mục tiêu phát triển bền vững, làm cơ sở đặt mục tiêu cải thiện ảnh hưởng tới môi trường và xã hội. Quá trình này tốn khá nhiều neron thần kinh của lãnh đạo tập đoàn, ảnh hưởng tới hoạt động hàng ngày của các bộ phận nghiệp vụ và kéo dài hàng năm. Lý do thì nhiều, nhưng có thể khái quát một số điểm như sự đa dạng và phức tạp các số liệu liên ngành của cả 3 nhóm yếu tố E, S và G không được hệ thống hiện có hỗ trợ toàn diện nên họ phải vừa làm vừa dò đường, kết hợp giữa thủ công và máy tính. Trong đó, rất nhiều các số liệu thường xuyên thay đổi, đặc biệt là dữ liệu phi tài chính và phi cấu trúc, nên việc chọn sử dụng khá cảm tính và ngay lập tức lạc hậu. Ngoài ra, không có nhân sự chuyên trách về phát triển bền vững cũng gây rất nhiều khó khăn trong các lựa chọn và quyết định liên quan.

Trong tuần cuối cùng trước khi Công ty dự định công bố Báo cáo ESG thường niên đầu tiên, họ biết rằng không hề hài lòng về kết quả và muốn sử dụng công nghệ để cải thiện quy trình báo cáo, tương tự như Công ty vẫn đang thực hiện với Báo cáo Tài chính.

Sau khi được tư vấn xác định nhu cầu thực tế, cũng như xuất phát điểm hiện có của Công ty trong hành trình ESG, họ đã phác thảo ra lộ trình rõ ràng, giúp xây dựng nhóm làm việc và đào tạo những hạt nhân ESG đầu tiên. Công ty cũng dễ dàng xác định được các bên liên quan và vì thế chọn được các bộ tiêu chuẩn báo cáo phù hợp nhu cầu và đặc thù. Việc số hóa bằng công nghệ điện toán đám mây trong toàn bộ quá trình lập Báo cáo ESG gây choáng cho toàn bộ những cán bộ chủ chốt trong dự án, bởi tốc độ, sự chính xác và thân thiện trong sử dụng. Vị CEO còn thốt lên “Wow” khi vào một buổi chiều nhận thấy hệ thống đã cập nhật số liệu mới nhất thay cho thông số buổi sáng hôm đó. Và quan trọng là tính năng cho phép phân quyền và kiểm soát truy cập cũng như biên tập, xác nhận, đặc biệt là các thông tin nhạy cảm, tất cả trên một nền tảng duy nhất. Công nghệ này cũng kết nối tương thích với tất cả các phần mềm quản trị Công ty đang sử dụng, để đưa ra các Báo cáo theo nhiều định dạng và khuôn khổ khác nhau.

### **Người trẻ nên khởi nghiệp hay đi làm thuê?**

Tôi thường nghe câu hỏi rằng người trẻ nên khởi nghiệp hay đi làm thuê, điều này gợi tôi nhớ lại quan điểm sai lầm của mình về tài chính khi còn trẻ: “mọi người trở nên giàu có nhờ được trả lương cao”. Nếu bạn cầu tiến và sẵn sàng chấp nhận thất bại, khởi nghiệp khi còn trẻ đem đến cho bạn nhiều giá trị như sự can đảm và các kỹ năng sẽ theo suốt cuộc đời, để khám phá tiềm năng bản thân, ngay cả khi bạn khởi nghiệp thất bại. Bằng chứng là tôi đã học được vô số thứ hay ho khi thành lập một doanh nghiệp lữ hành mini khi còn rất trẻ. Đừng tìm kiếm bất kỳ trường học nào có thể dạy bạn kiến thức khởi nghiệp, hãy bước ra và tự trải nghiệm thế giới rộng lớn đầy màu sắc và luôn biến đổi ngoài kia.

Việc chấp nhận rủi ro khi bắt đầu sự nghiệp thường dễ dàng hơn. Bạn không có nhiều thứ để mất và ngược lại, có thể được rất nhiều. Khi đã đạt đến mức độ thành công nhất định, bạn có thể lựa chọn những rủi ro hợp lý, bớt mang tính đánh đổi hơn.

Tuy nhiên, đừng chần chừ quá lâu. Theo quan sát của tôi, vấn đề thường xảy ra với người đã dành nhiều thời gian cố gắng cho những gã khổng lồ là họ rất khó bỏ lại tâm lý dễ chịu và cuộc sống êm đềm đó sau lưng, đó là cách thức các nhà độc quyền loại bỏ các đối thủ



tiềm tàng. Ngay cả khi họ rời đi, cảm dỗ quay trở lại công việc này vẫn rất lớn. Con người thường ưu tiên lợi ích ngắn hạn và cảm giác dễ chịu hơn là hướng tới sự thỏa mãn dài hạn.

Với một doanh nghiệp nhỏ, do nữ làm chủ, lại ở một nền kinh tế còn chưa phát triển như Việt Nam, chìa khóa để cạnh tranh sòng phẳng và rút ngắn khoảng cách chính là ứng dụng công nghệ và tầm nhìn về phát triển bền vững, sánh ngang và chung tay với các tên tuổi hàng đầu thế giới, hóa giải các thách thức của thời đại như bất bình đẳng xã hội, cạn kiệt tài nguyên, hay ô nhiễm môi trường.

Ngay cả khi bạn xác định trở thành người làm thuê thành công, bạn cũng buộc phải tích lũy cho mình những giá trị cực kỳ khác biệt và nổi trội, cũng như đầu tư sớm vào những tài sản có khả năng tăng giá trị theo thời gian. Trong thời đại công nghệ 4.0, không chỉ nhóm lao động chân tay sẽ bị máy móc và AI thay thế, mà còn có những chuyên gia, giảng viên, nhà hoạch định cũng sẽ bị Super AI thay thế. Gần như không ai trong danh sách giàu nhất thế giới sống nhờ nguồn lương bổng. Họ đều là những người sở hữu những tài sản có giá trị tăng nhanh.

Đó có thể là cổ phần doanh nghiệp, bất động sản, tuyệt tác nghệ thuật, tài nguyên hiếm, sở hữu trí tuệ hoặc những thứ tương tự khác. Nhưng bằng cách này hay cách khác, bạn cần sở hữu một tài sản tăng trưởng thay vì chỉ tập trung bán thời gian và sức khỏe của mình.

### **Tôi là người hướng nội, phải chăng tôi chỉ nên làm công việc như nghiên cứu và hỗ trợ phía sau bức rèm?**

Một doanh nghiệp có đội ngũ R&D mạnh, cùng hệ thống sản xuất tối tân; lại có tác động tích cực với môi trường và xã hội là chưa đủ, nếu sản phẩm bạn làm ra không được chuyển thành giá trị bền vững cho công ty. Bạn phải tự tin trình bày kế hoạch của mình tới khách hàng, nhân viên, báo chí, nhà đầu tư, ví dụ như công bố Báo cáo Phát triển Bền vững. Điều này đòi hỏi một tầm nhìn đầy cảm hứng, kỹ năng giao tiếp tốt, có sức thu hút nhất định và bằng chứng khoa học về khả năng thực hiện.

Kỹ năng giao tiếp và bán hàng cũng giống như một trong những bánh răng trong chiếc đồng hồ. Tự tin vào bản thân là chưa đủ, bạn phải có khả năng thuyết phục người khác điều mà bạn đang tin tưởng. Các bạn trẻ đi xin việc thực ra là đang rao bán và thuyết phục khách hàng mua các giá trị mà bạn có tiềm năng tạo ra cho doanh nghiệp, thông qua những gì họ thể hiện trên CV, mạng xã hội, cũng như khi phỏng vấn. Ngay cả các nhà khoa học xuất chúng, nếu không có năng lực thuyết phục và đàm phán thì các phát kiến của họ cũng mãi cất tủ mà không đem lại giá trị gì cho chính họ, chứ chưa nói đến xã hội. Tất cả công việc, tới một mức độ nào đó, đều trở thành công việc bán hàng.

Đầu tư vào kỹ năng truyền cảm hứng, giao tiếp hiệu quả đa nền tảng, là một khoản đầu tư đáng giá. Để giao tiếp mạch lạc, trước tiên hãy đảm bảo suy nghĩ của bạn rõ ràng và sau đó sử dụng ngôn ngữ đơn giản, ngắn gọn. Bán hàng là một kỹ năng có thể cải thiện theo thời gian nếu bạn thực hành.

### **Tôi có thể làm gì khi kém may mắn và chẳng bao giờ có cơ hội?**

Cuộc sống không cho ai hết mọi thứ và tất nhiên chẳng người nào không có gì. Bạn hãy nhìn xung quanh mình, ngay chính các ông bà chủ của bạn, họ không ngẫu nhiên có được thành công dễ dàng nếu không có một thời trăn trở và nếm mật nằm gai. Ngay cả những cậu ấm, cô chiêu được thừa kế tài sản họ cũng phải nỗ lực rất nhiều vì kỳ vọng và cái bóng cực lớn của thế hệ trước.

Ngay tại Việt Nam, không thiếu những tấm gương truyền cảm hứng thách thức số phận của những người tàn tật, hay thậm chí còn chưa bao giờ biết bật đấng sinh thành.





Bạn vẫn khẳng định rằng mình không có cơ hội? Hãy ra ngoài và tự tạo ra cơ hội cho riêng mình. Mấy chục năm nay, tôi vẫn thường nghe những lời than vãn về việc thời buổi này không thể kiếm ra tiền. Liệu có bao giờ, ngay cả trong các cuộc đại khủng hoảng như 2008 hay thời kỳ đại dịch Covid-19, xã hội không có tiền? Tôi xin nhắc bạn rằng, năm 2020, rất nhiều cá nhân và công ty đã có bước phát triển thần thánh trong những thời khắc chết chóc nhất, điển hình là những tay bán khẩu trang y tế, vac xin, buôn bao cao su, giao dịch chứng khoán, hay những sản phẩm hợp thời khác trên nền tảng số. Thay bằng ngồi chờ dưới gốc và than vãn, hãy tìm cách tạo ra cái thang và từng bước leo lên hái táo. Tiền đầy ắp ngoài kia kia.

### **Không có tiền nên tôi không thể khởi nghiệp?**

Thật sai lầm nếu bạn từng nghĩ tất cả các start-up kỳ lân đều có xuất phát điểm là những đại gia. Thực tế là họ không thể có ngày hôm nay nếu thiếu các nhà đầu tư thiên thần khi họ mới chỉ như trứng nước trong đại dương đang được thống trị bởi các con cá mập đói mồi. Các nhà đầu tư này không quan tâm đến độ dày cái ví của bạn, ngược lại họ rất coi trọng bạn xuất sắc như thế nào và có thể tạo ra những giá trị khác biệt gì. Vì thế câu hỏi bạn cần đặt ra là bạn đã thực sự sẵn sàng?

Đã qua thời kỳ bong bóng khi start-up mọc lên như nấm sau mưa và các quỹ đầu tư ép các doanh nghiệp phải tối đa hóa lợi nhuận bằng mọi giá để sớm hiện thực hóa khoản đầu tư của họ. Giờ đây, tốc độ tăng trưởng chậm hơn và sự ổn định đang giúp các công ty thu hút tài trợ của các nhà đầu tư thể hệ mới cho các danh mục tài chính xanh hay đầu tư tác động. Ngày càng nhiều nhà đầu tư ủng hộ việc tạo ra "doanh nghiệp giống lạc đà" để đạt được tăng trưởng bền vững hơn hoặc "doanh nghiệp giống ngựa vằn" ưu tiên tính bền vững và tác động đến cộng đồng - cả hai đều là những cách tiếp cận đáng xem xét trong môi trường đầu tư mạo hiểm ngày nay.

Hầu hết mọi người đều hiểu các công ty sẽ có giá trị hơn nếu có ít đối thủ cạnh tranh. Điều này cũng đúng với cá nhân bạn. Những kiểu công việc mà nhiều người có thể thay thế và làm được tương tự bạn, sẽ không được tưởng thưởng hậu hĩnh. Định vị được bản thân một cách độc đáo và tạo nhiều giá trị hơn đồng nghiệp, đó là rào cản cho đối thủ và tiền sẽ từ từ tới.

Cách tốt nhất để trở nên khó cạnh tranh là xây dựng đòn bẫy cho riêng mình. Ví dụ, bạn có thể mạnh nhờ các mối quan hệ, xây dựng thương hiệu cá nhân hoặc giỏi ở nhiều lĩnh vực khác nhau...

Có nhiều chiến lược để khiến mình có thể mạnh riêng biệt, hãy chọn chiến lược riêng phù hợp với mình. " Bắt chước những gì người khác đang làm là một sai lầm".

### **Tôi nên làm việc vì tiền hay vì đam mê?**

Phải rồi, lại là tiền! Tiền thực sự là một phương tiện quan trọng, và xét ở khía cạnh nào đó có thể mua được cả hạnh phúc trong cuộc sống ngày nay. Nhưng tiền không phải quan trọng nhất và không bao giờ nên là mục tiêu duy nhất hướng tới của bất kỳ ai. Nếu bạn làm một công việc hay thực hiện một dự án mà đích đến chỉ là kiếm tiền thì bạn sẽ không đủ sự kiên định và quyết tâm để theo tới cùng. Vì nhiều khả năng bạn sẽ bỏ cuộc trước khó khăn, thất bại mà chắc chắn bạn sẽ gặp phải trên hành trình này. Hãy nghĩ vượt ra ngoài cổng làng, thành phố và thậm chí đất nước bạn đang sống. Tầm nhìn càng xa, bạn sẽ càng có động lực phấn đấu và đi được đường dài. Ngoài mục tiêu về tài chính, đam mê và lý tưởng sống mới đem lại cho bạn sức mạnh vô song để vượt qua mọi thử thách.

Hãy quan sát và tìm ra giải pháp, dù nhỏ, cho những vấn đề của bạn, của đất nước này, và của cả các thế hệ mai sau, chẳng hạn như về ô nhiễm môi trường hay biến đổi khí hậu.



Nếu không có lý tưởng và một tầm nhìn đủ dài, hẳn đơn vị phát triển và cung cấp tín chỉ carbon hàng đầu Việt Nam - Công ty Intraco, không thể hằng năm quy đổi được 4,5 triệu tín chỉ carbon trên thị trường quốc tế, bằng việc phát miễn phí 850.000 bếp đun cải tiến không khói và 364.000 thiết bị lọc nước cho các phụ nữ nghèo vùng xa. Góp phần giảm chặt phá rừng và bảo vệ sức khỏe phụ nữ và trẻ em - những người chủ yếu phải đi thu gom củi đun bếp nấu ăn và thường xuyên phải sử dụng nước.

Chỉ có niềm tin và đam mê khám phá những điều lớn lao mới khiến một người nhập cư trẻ từ Nam Phi như Elon Reeve Musk chấp nhận áp lực và vô số rủi ro để thành lập và điều hành cùng lúc hàng loạt doanh nghiệp tầm cỡ thế giới như SpaceX, Tesla, X, The Boring Company. Hẳn Ông ấy cũng chẳng mấy may bận tâm là mình vẫn đang là người giàu nhất thế giới hay tụt xuống hạng hai.

Cuộc sống này vốn là chuỗi các lựa chọn và thử sai đầy rủi ro, hầu hết mọi doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp đang có chút danh tiếng đều đánh giá quá cao rủi ro và lại đánh giá thấp phần thưởng. Đúng của ngày hôm nay chưa chắc đã đúng vào ngày mai, đặc biệt với tốc độ phát triển công nghệ theo năm và AI được tính bằng ngày. Nếu ai đó vẫn còn tâm lý cấm AI, sợ AI thì càng thụt lùi và sớm muộn sẽ bị AI đào thải. Chấp nhận rủi ro là điều quan trọng vì không thể lúc nào bạn cũng đúng. Bạn phải sẵn sàng thử nhiều thứ và thích nghi nhanh chóng. Vì thế bộ phận quản trị rủi ro là cần thiết với mọi công ty thực sự có tầm nhìn.

Tôi nhớ khi còn trẻ, tôi từng được giao quy hoạch một khu du lịch lớn của chủ đầu tư đầy tham vọng, mặc dù chưa từng có kinh nghiệm làm việc đó. Từ trần trở, lo lắng ban đầu, đến sự kinh ngạc về khả năng của mình khi thực sự kết hợp các bộ kỹ năng hiện có với năng lực của cộng sự. Bạn sẽ không biết năng lực, thể mạnh và giới hạn của mình nếu không cho mình cơ hội thử sai. Sẵn sàng coi mình là một tờ giấy trắng để có thể hào hứng như một đứa trẻ vẽ mọi điều mới mẻ lên, đó là tinh thần cần có của mọi start-up.

**Hung Ninh – Sustainability Director**

**[YTT Consulting](#)**

