

TINH THẦN CHIẾN ĐẤU RỰC LỬA

Lưu Chung Tuyền
CEO SotaTek

Ngược sóng để bứt phá

Nhân vật truyền cảm hứng ●

Trước thềm năm mới Giáp Thìn 2024 cùng lắng nghe những chia sẻ tâm huyết của anh Lưu Chung Tuyền - CEO SotaTek với câu chuyện truyền cảm hứng về SotaTek - một doanh nghiệp vẫn ngược sóng để tăng trưởng rất mạnh mẽ trong bối cảnh khó khăn chung của thị trường và ngành.



SotaTek là thành viên lớn nhất của Sota Holdings, đơn vị chuyên cung cấp giải pháp công nghệ thông tin toàn diện cho các tập đoàn đa quốc gia, doanh nghiệp vừa và nhỏ trên toàn thế giới, với đội ngũ 500+ chuyên gia sở hữu kiến thức và kinh nghiệm chuyên sâu về công nghệ thông tin (IT), ứng dụng Blockchain, AI (Trí tuệ nhân tạo), gán nhãn dữ liệu (Annotation), phát triển phần mềm, ứng dụng web/điện thoại, VR (Virtual Reality) & MR (Mixed Reality), giải pháp ERP (Enterprise Resources Planning) cho doanh nghiệp.



Với tầm nhìn trở thành đơn vị tiên phong trong việc ứng dụng các giải pháp công nghệ tiên tiến nhất, SotaTek quyết tâm đạt mục tiêu trở thành doanh nghiệp hàng đầu khu vực Đông Nam Á trong việc cung cấp dịch vụ CNTT cho mọi ngành nghề cùng mạng lưới khách hàng toàn cầu.

Thành lập từ tháng 09/2015 với chỉ 7 thành viên, sau hơn 8 năm phát triển hiện SotaTek đã có hơn 1200 nhân sự và có văn phòng hiện diện ở nhiều quốc gia như: Nhật Bản, Hàn Quốc, Úc, Mỹ với khách hàng tới từ hơn 30 quốc gia trên toàn thế giới. Dự kiến trong Quý 1 năm 2024, SotaTek sẽ thành lập thêm chi nhánh tại Singapore và Thái Lan để mở rộng thị trường.

Mặc dù khởi đầu từ 3 không: không khách hàng, không tiền, không tài sản, nhưng hiện tại SotaTek đã có 7 khách hàng thuộc Fortune 500 và là công ty hàng đầu khu vực Đông Nam Á về công nghệ Blockchain.



Đó là những thành tựu vô cùng ấn tượng và đáng ngưỡng mộ của đội ngũ SotaTek. Tuy nhiên, “không có con đường nào trải đầy hoa hồng”, SotaTek cũng gặp phải không ít khó khăn trên hành trình phát triển của mình. SotaTek thành lập ở thời điểm không phải là thời điểm “vàng” của ngành IT services, có thể nói là “late in the game” nên SotaTek đã xác định mình phải chọn hướng đi khác biệt để tạo lợi thế cạnh tranh, và may mắn đã có những thành quả nhất định với công nghệ Blockchain.



Tuy nhiên, Blockchain vẫn chưa thể phổ biến rộng rãi và thị trường Crypto luôn có những biến động không thể tránh và điều đó cũng đã ảnh hưởng không nhỏ tới SotaTek. Năm 2022 khi thị trường Blockchain/Crypto thăng hoa thì doanh thu tới từ dịch vụ phát triển cho khách hàng Blockchain chiếm tới 70% doanh thu của SotaTek. Đến năm 2023, một cuộc suy thoái kép xảy ra khi “mùa đông” xảy đến với thị trường Blockchain nói riêng và công nghệ nói chung (Tech winter). Mặc dù vậy với đội ngũ xuất sắc của mình, SotaTek đã vững vàng vượt qua năm 2023 đầy thử thách mà không phải “layoff” bất kỳ ai, đồng thời cũng đã chuyển mình thành công để trở thành công ty “Enterprise IT services” khi doanh thu từ mảng Blockchain chỉ còn chiếm tỷ trọng khoảng 20% tổng doanh thu.

Chúng ta thường nói “Trong nguy có cơ” nhưng để có thể “biến nguy thành cơ” thì không phải là một điều dễ dàng. Cú chuyển mình thành công của SotaTek không phải là một sự may mắn, mà là hệ quả tất yếu đến từ tầm nhìn xa và sự chuẩn bị kỹ lưỡng của đội ngũ.

Anh Tuyền chia sẻ, Tech winter là điều khó dự đoán, nhưng Crypto winter thì đội ngũ SotaTek biết chắc chắn nó sẽ xảy ra (chỉ là không biết chính xác thời điểm) nên ngay trong lúc đang được hưởng thành quả rực rỡ với những dự án Blockchain, đội ngũ của SotaTek đã có sự chuẩn bị kỹ càng để chủ động đón nhận “mùa đông” đến một cách bình thản nhất.

Chúng tôi cũng luôn lạc quan tin rằng suy thoái kinh tế cũng là động lực và cú hích để nhiều công ty lớn phải cắt giảm chi phí, và đó chính là thời điểm vàng cho các công ty IT services/outsourcing.

Việc chuyển sang target vào tệp khách hàng lớn cũng là một thử thách không nhỏ đối với đội ngũ SotaTek từ cách bán hàng, cách làm presales, báo giá cũng như delivery. SotaTek rất may mắn có một đội ngũ đã thấm nhuần tư tưởng "Agility" nên khi biết mục tiêu cần đạt, mọi người đã xác định rất nhanh các nguồn lực còn thiếu để bổ sung, sau đó thực thi quyết liệt để đạt được mục tiêu đã cam kết.

Để đạt được các mục tiêu tăng trưởng thách thức như vậy trong bối cảnh khó khăn chung của ngành, anh Tuyến và ban lãnh đạo của SotaTek tin rằng chỉ có giấc mơ đủ lớn là không đủ, để lan tỏa được tầm nhìn, mục tiêu, đội ngũ lãnh đạo là người luôn phải đi đầu và làm gương.

Trong một thế giới biến động không ngừng, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ với sự thay đổi diễn ra hằng ngày thì việc tạo ra và duy trì môi trường học tập không ngừng cũng là một thách thức không nhỏ mà ban lãnh đạo phải là người tiên phong. Và chính điều này cũng góp phần giúp cho việc thực thi linh hoạt (Agility) được chính xác và hiệu quả.

Trong một năm 2024 được dự báo là vẫn còn không ít khó khăn, thách thức, nhưng với nội lực mạnh mẽ và tinh thần chiến đấu rực lửa, đội ngũ SotaTek vẫn tự tin chinh phục mục tiêu tăng trưởng ít nhất 30% mỗi năm liên tục trong 10 năm tới và IPO tại 1 thị trường chứng khoán nước ngoài.

Xin cảm ơn những chia sẻ vô cùng tâm huyết của anh Lưu Chung Tuyến!

Chúc anh Tuyến và SotaTek có một năm 2024 đột phá mạnh mẽ - break new ground!



ĐỘNG LỰC GÌ ĐỂ GDP NĂM TỚI TĂNG THÊM 1,5 - 2 ĐIỂM PHẦN TRĂM?

Xu hướng ●



“Rủi ro, bất định, thận trọng”

là ba từ khóa được nhiều dự báo nhận định về kinh tế toàn cầu năm 2024. Nhưng chúng ta vẫn còn những động lực để thúc đẩy tăng trưởng cao hơn so với dự báo.

Những rủi ro, thách thức lớn

Kinh tế Việt Nam những tháng cuối năm 2023 thể hiện xu hướng tích cực hơn, giúp tăng trưởng GDP cả năm đạt 5,05% và là một trong những nền kinh tế tăng trưởng cao trong khu vực và thế giới.

Khu vực nông nghiệp tiếp tục là bệ đỡ cho nền kinh tế, một số ngành dịch vụ tăng trưởng ổn định, còn khu vực công nghiệp sau những trắc trở đầu năm, có xu hướng phục hồi tích cực về cuối năm.

Năm 2024, kinh tế thế giới được dự báo tăng trưởng chậm hơn (khoảng 2,4%), Mỹ và Trung Quốc tăng trưởng chậm lại. Nhưng các dự báo đều cho thấy tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam tốt hơn, ở mức 5,5% trong năm 2024 và 6% trong năm 2025.

Từ bối cảnh vẫn chịu nhiều biến động, có thể tóm lược bốn rủi ro, thách thức lớn với kinh tế thế giới và Việt Nam năm 2024.

- Thứ nhất, xung đột địa chính trị còn vô cùng phức tạp và gia tăng cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn.
- Thứ hai, rủi ro về tài chính, tiền tệ, sự đổ vỡ của một số ngân hàng tại Mỹ, Thụy Sĩ; nợ gồm cả nợ công, nợ tư thế giới đều cao, rủi ro nợ xấu và vỡ nợ gia tăng. Trong khi đó, tình hình tại Việt Nam yên ổn hơn.
- Thứ ba, câu chuyện an ninh lương thực, an ninh năng lượng vẫn luôn là một vấn đề rất lớn đối với thế giới và trong đó có Việt Nam.
- Thứ tư, giá cả, lạm phát, lãi suất toàn cầu giảm nhưng còn ở mức cao, rủi ro tài chính, tiền tệ tăng khiến tiến trình phục hồi kinh tế toàn cầu chậm hơn (subdued growth).

Lực cản là gì?

Nhìn lại bức tranh tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2023 để đánh giá triển vọng phục hồi năm 2024, có thể thấy rõ từ những động lực tăng trưởng truyền thống phía cung, lĩnh vực dịch vụ đóng góp vô cùng quan trọng, năm vừa qua đóng góp trên 60%.

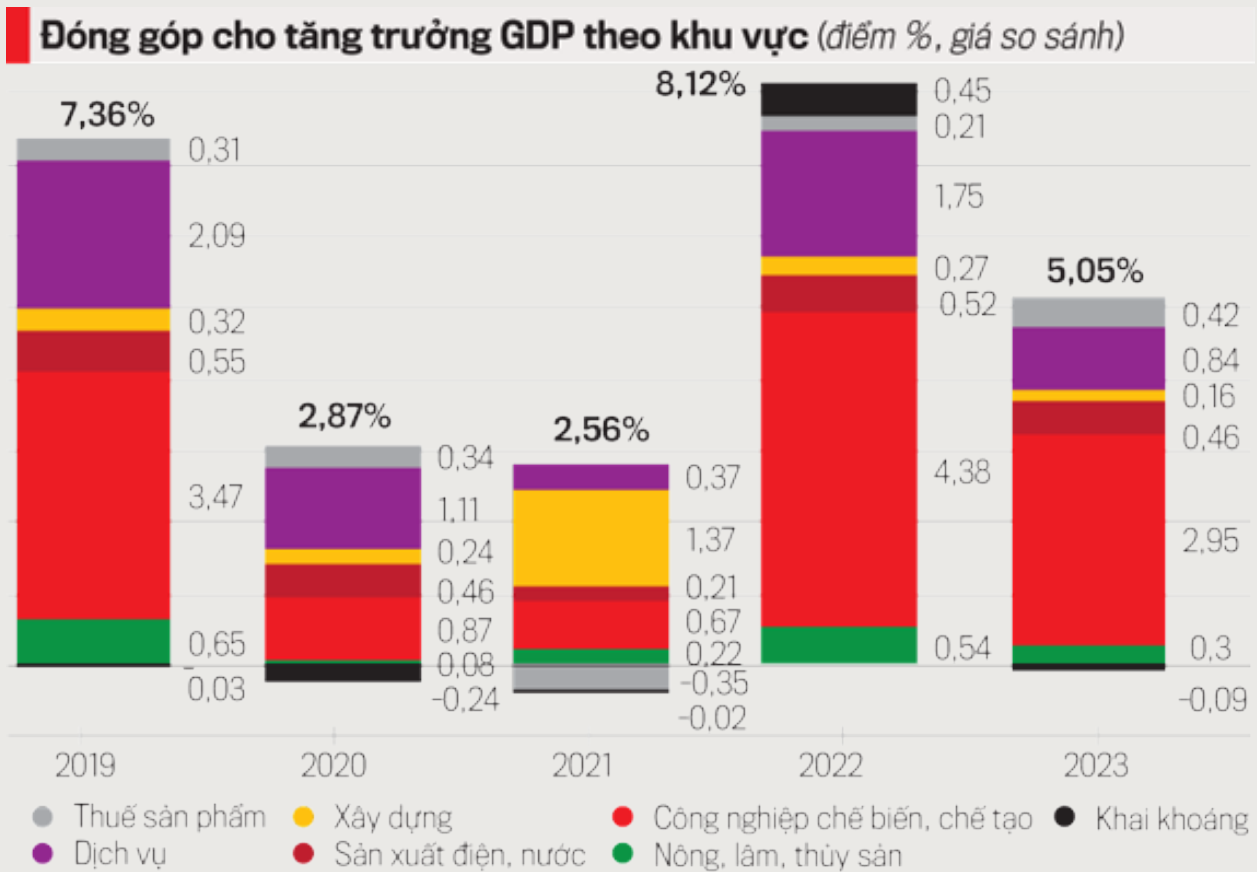
Khối ngành dịch vụ du lịch phục hồi, kích thích cầu tiêu dùng gia tăng và lan tỏa mạnh tới sản xuất của nhóm ngành dịch vụ khác như vận tải, lưu trú ăn uống, lễ hành, hoạt động nghệ thuật, vui chơi giải trí.

Tiếp đó, lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo dù có xu hướng phục hồi tích cực trong những tháng cuối năm nhưng đóng góp khá khiêm tốn, khoảng 1,51 điểm phần trăm.

Xét về phía cầu, hai yếu tố gồm đầu tư tư nhân và tiêu dùng cần phải “kích” tốc độ tăng trưởng. Năm 2023, tiêu dùng cuối cùng cả năm chỉ

tăng 3,52%, đóng góp 2,07 điểm phần trăm vào tăng trưởng chung. Đây cũng là mức rất thấp trong nhiều năm vừa qua, chỉ bằng một nửa so với tiêu dùng cuối cùng những năm trước (khoảng 7%).

Bên cạnh đó, kích cầu đầu tư tư nhân là cần thiết khi chỉ tăng 2,7%, đây là mức thấp chưa từng có trong 10 năm vừa qua, thấp hơn cả thời kỳ dịch Covid-19 (năm 2020 là 3%). Để kích cầu đầu tư tư nhân, điều duy nhất là lấy lại niềm tin bằng việc cải thiện mạnh mẽ hơn môi trường đầu tư kinh doanh.



Nguồn: Niên giám thống kê 2022, Báo cáo tình hình KT-XH năm 2023; Tính toán của Viện ĐT&NC BIDV



Đâu là động lực mới

Xét về các động lực tăng trưởng mới, theo ông Lực, có nhiều động lực mới, có thể kể đến như:

- Chuyển đổi số và ứng dụng khoa học, công nghệ;
- Năng suất lao động và năng suất các yếu tố tổng hợp (TFP);
- Đẩy mạnh cải cách thể chế kinh tế;
- Tăng trưởng xanh và chủ động thích ứng biến đổi khí hậu;
- Nâng cao vị thế trong chuỗi giá trị toàn cầu thông qua phát triển công nghiệp hỗ trợ;
- Đẩy mạnh liên kết vùng, thúc đẩy vai trò của các đầu tàu kinh tế - xã hội;
- Tận dụng cơ hội từ hội nhập và ngoại giao kinh tế.

Lượng hóa sơ bộ nếu Việt Nam làm tốt động lực mới, mỗi năm có thêm từ 1,5 - 2 điểm phần trăm, như vậy, tốc độ tăng trưởng GDP thay vì chỉ được 5%, sẽ tăng lên mức 6,5 - 7%.

Tuy nhiên, thời gian qua mới chỉ hô hào, tạo cơ chế và tung chính sách mới nhưng thực thi thành công không lại là câu chuyện khác.

Tóm tắt bài tham luận tại Diễn đàn Kịch bản Kinh tế Việt Nam thường niên lần thứ 16 của TS. Cấn Văn Lực, Thành viên Hội đồng Tư vấn chính sách tài chính tiền tệ quốc gia.

Góc Quản trị ●

KINH DOANH VỚI TINH THẦN CHIẾN ĐẤU RỰC LỬA

Tôi thường hay nói với những lãnh đạo doanh nghiệp vừa và nhỏ đã tự bỏ tiền túi theo học triết lý kinh doanh ở Câu lạc bộ Doanh nhân trẻ “Seiwa Juku” rằng:

“KHÔNG CÓ LĨNH VỰC NÀO CẦN TINH THẦN CHIẾN ĐẤU CỦA CÁC MÔN THỂ THAO ĐỐI KHÁNG NHƯ ĐẤM BỐC, ĐẤU VẬT, SUMO,... BẰNG LĨNH VỰC KINH DOANH”.

Lý do là không phải doanh nghiệp nào cũng có thể trang bị đầy đủ nguồn lực kinh doanh. Do đó, để có thể chiến thắng trong cuộc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, những doanh nghiệp vừa và nhỏ không thể thiếu tinh thần chiến đấu như thể đang hùng hực cháy.

Bản thân tôi cũng vậy.

Khi tôi khởi nghiệp Kyocera với hai bàn tay trắng, nếu nhìn tổng thể ngành công nghiệp gốm sứ khi đó, các doanh nghiệp tiếng tăm nhiều không đếm xuể.

Dù như thế tôi vẫn không biết mệt mỏi, liên tục thuyết giảng cho nhân viên của mình rằng “chúng ta sẽ trở thành số một tại Kyoto, sau đó sẽ trở thành số một Nhật Bản, và tiến tới trở thành số một trên thế giới”.

Tôi đã thách thức bản thân bằng một tinh thần chiến đấu hùng hực cháy “không chấp nhận thua” các doanh nghiệp dẫn đầu trên mọi phương diện, từ nhận đơn hàng đến sản xuất.

Cũng có lúc tôi hò hét, cổ động nhân viên của bộ phận kinh doanh bị thất bại trong cạnh tranh, không được nhận đơn hàng, đang thụt lùi rằng “thôi được, nếu các cậu không làm được thì tôi sẽ dùng súng máy bắn vào lưng các cậu. Đàng nào cũng bị bắn chết nếu lùi lại, hãy tiến lên phía trước với áp lực thụt lùi mình sẽ chết”.

Người lãnh đạo quyết định sự tồn vong của doanh nghiệp, đời sống của nhân viên nhờ vào người lãnh đạo đảm bảo tiền lương bằng việc có được đơn đặt hàng bằng mọi cách, bất kể thế nào cũng phải hoàn thành mục tiêu kinh doanh đã đề ra, chuẩn bị những bước tiếp theo cho tương lai.

Nếu bản thân mình và người khác không bị dồn đến mức đó thì không thể đạt được mục tiêu kinh doanh cao đã đề ra.

Kyocera không biết giới hạn của bản thân, cho dù các đơn đặt hàng có khó đến thế nào cũng nhận “chúng tôi sẽ làm được”, đã thử sức phát triển các sản phẩm khó hơn khả năng của mình, chúng tôi đã nhọc tâm khổ trí hoàn thành việc sản xuất, giao sản phẩm cho khách hàng. Để rồi, trong lĩnh vực gốm sứ tinh luyện cao cấp, Kyocera đã phát triển thành doanh nghiệp được xem là số một thế giới, song song đó đã phát huy kỹ thuật gốm sứ tinh luyện cao, là nòng cốt ở nhiều lĩnh vực, hiện tại doanh số đã tăng trưởng đạt quy mô 1.300 tỷ yên.

Để thắng trong thế giới kinh doanh, điều cần hơn hết là tinh thần chiến đấu, tính ngoan cường, khí khái, “dù thế nào đi nữa, dù có chuyện gì đi nữa”, cứ mặc kệ tất cả mà tiến lên. Người đốt lên được “tinh thần chiến đấu rực lửa”, nỗ lực không thua bất kỳ ai sẽ sống sót, người không có tinh thần chiến đấu, không nỗ lực cố gắng thì chỉ có biến mất mà thôi.

- Chiến thắng bản thân: Việc đạt được mục tiêu chính mình đã đề ra bằng một thứ duy nhất là “tinh thần chiến đấu rực lửa” giống với việc chiến thắng bản thân mà thể thao đòi hỏi, như môn chạy marathon chẳng hạn. Tuy nhiên, khi người lãnh đạo cao nhất đã làm gương, đã đi đầu thực hiện nhưng công việc không suôn sẻ, thì nên đường đường chính chính nói rằng “tôi thành thật xin lỗi (...) sang năm tôi sẽ cố gắng hơn nhiều”.
- Chiến thắng cho đến khi giành thắng lợi: kể từ khi sáng lập công ty, tôi đã liên tục chạy với tốc độ mà người ta nói là “bất khả thi”. Cho dù thông thường người ta có nghĩ rằng bất khả thi thì chúng ta hãy dừng

Nếu bản thân mình và người khác không bị dồn đến mức đó thì không thể đạt được mục tiêu kinh doanh cao đã đề ra.

cảm thử làm, hãy nỗ lực không ai sánh bằng, luôn có tinh thần mãnh liệt, thường xuyên tìm tòi sáng tạo, luôn nỗ lực cố gắng.

- Chia sẻ mục tiêu kinh doanh: “Tinh thần chiến đấu rục rủa” nên lan rộng trong toàn bộ tập thể nhân viên, trong toàn thể doanh nghiệp.
- Đánh cược cả tính mạng của mình để bảo vệ tập thể: Đây không phải là tinh thần chiến đấu thô bạo, ngay lập tức dùng bạo lực, mà là tinh thần chiến đấu như một người mẹ bảo vệ, ôm ấp che chở cho con mình.
- Không khuất phục trước những biến động kinh tế: Không chỉ đối với những đối thủ ở ngay trước mắt (đối thủ cạnh tranh), mà ngay cả với những biến động kinh tế ập đến, người lãnh đạo phải đối mặt bằng “tinh thần chiến đấu rục rủa”, không được đổ lỗi cho các biến động kinh tế, chẳng hạn như đồng yen tăng giá hay suy thoái trong điều hành hoạt động kinh doanh,...
- Đối diện với khủng hoảng kinh tế: Khủng hoảng dầu mỏ làm cho đơn hàng của Kyocera khi đó giảm còn 1/10 chỉ trong vòng sáu tháng. Mặc dù trong tình hình như vậy, tôi đã tiến lên điều hành hoạt động kinh doanh với ý chí mạnh mẽ rằng “cho dù có phải đánh cược cả mạng sống của mình tôi cũng quyết bảo vệ nhân viên và công ty”. Và không chỉ khắc phục được những biến động kinh tế, duy trì được công ty, trong tình hình không thuận lợi đó, tôi cũng đã thực hiện được việc đa dạng hóa kinh doanh năng lượng mặt trời. Tạo đà tăng trưởng và đem lại lợi nhuận cho Kyocera.
- Quyết định đóng băng việc tăng lương: vào tháng 11/1974, tôi tập hợp ban điều hành lại, đề xuất cắt giảm lương toàn bộ nhân viên cấp quản lý từ giám đốc là tôi trở xuống đến trưởng nhóm phụ trách.

Khủng hoảng là cơ hội để tăng trưởng. Chúng ta có thể phát triển từ việc lấy khủng hoảng làm cơ hội để tăng cường sức mạnh, chuẩn bị cho những bước nhảy vọt tiếp theo. Như hoa anh đào xinh đẹp nở vào mùa xuân. Người ta nói rằng nếu hoa anh đào trải qua thời tiết càng lạnh trong mùa đông thì nở hoa càng đẹp. Bằng việc đẩy mạnh sự gắn kết với nhân viên, cắt giảm mọi chi phí, tất cả nhân viên đều tham gia bán hàng, nỗ lực phát triển sản phẩm mới.

Theo cách này, những nhà lãnh đạo phải hiểu được rằng khủng hoảng chính là cơ hội mà tự nhiên ban tặng cho mình để làm cho doanh nghiệp vững mạnh hơn, và phải nỗ lực cố gắng hết sức mình để cải thiện việc kinh doanh. Ngoài ra, việc người lãnh đạo phải tiên phong đi đầu, luôn có khí khái rằng tuyệt đối không chấp nhận thua khủng hoảng, nói cách khác là luôn có “tinh thần chiến đấu rục rủa” là hoàn toàn cần thiết.

Tóm tắt Chương 2 của sách “Tinh thần chiến đấu rục rủa”.

Tác giả: Inamori Kazuo.



Gặp gỡ Libero

Về sự tiến hóa và vận hành của thế giới



Trong không gian ấm cúng của một quán cafe nhỏ góc phố Hàm Nghi, Hà Nội, buổi trò chuyện được dẫn dắt bởi TS. Vũ Đức Liêm đã thu hút gần 40 khách đến tham dự.

Mở đầu bằng một nhận định: "Người ta có thể dùng lịch sử để biện minh cho mọi thứ", anh Liêm đã đưa người tham gia tới lịch sử tiến hóa của loài người, các cuộc chạy đua thiết chế trong lịch sử thế giới.

Đặc biệt, anh Liêm vô cùng khéo léo khi kết hợp các câu chuyện lịch sử với âm nhạc, với những xúc cảm, khiến người tham gia say đắm trong dòng chảy lịch sử.

Các trao đổi liên tục được đưa ra trong buổi gặp gỡ, xoay quanh các câu chuyện về nguồn gốc của loài người và tương lai của thế giới, về sự phát triển của nhân loại, hay định nghĩa về hạnh phúc. Bên cạnh đó, một cách làm sử mới cũng dần lộ diện: việc đưa các biến số vào khai thác bức tranh lịch sử. Điều này thể hiện phương pháp tư duy lịch sử của con người cũng dần thay đổi, các nhà sử học có chăng cần phải sử dụng tư duy liên ngành (?)

Hẹn gặp lại mọi người trong các số Gặp gỡ Libero tiếp theo!

Hội thảo “Lịch sử giáo dục khai phóng tại Việt Nam và những gợi mở”




Ngày 13/01/2024, hội thảo “Lịch sử giáo dục khai phóng tại Việt Nam và những gợi mở” do Viện Phát triển giáo dục khai phóng Libero và Trường Đại học Việt Nhật phối hợp tổ chức đã diễn ra thành công tốt đẹp.

Sự kiện vinh dự có sự góp mặt của các thầy cô giáo trường Đại học Việt Nhật, trường Đại học KHXH & NV, các chuyên gia của Viện Libero cùng với các sinh viên, học viên và bạn bè thân hữu.

Mở đầu chương trình là tham luận “Giáo dục khai phóng tại Việt Nam và Nhật Bản qua kinh nghiệm của bản thân tôi” với phần trình bày của GS. TS Furuta Motoo - Hiệu trưởng Trường Đại học Việt Nhật.

GS. TS Furuta Motoo chia sẻ: “Từ kinh nghiệm của bản thân tôi cho thấy, việc triển khai giáo dục khai phóng ở Việt Nam là công việc không hề dễ dàng, nhưng có thể từng bước thực hiện được bằng cách điều chỉnh mô hình giáo dục khai phóng phù hợp với tình hình thực tế ở Việt Nam. Trường Đại học Việt Nhật sẽ nhất định tiếp tục kiên trì triết lý giáo dục khai phóng và quảng bá triết lý này ở Việt Nam.”



“Câu chuyện Đại học Phan Châu Trinh, một thử nghiệm giáo dục khai phóng nhọc nhằn” là tham luận tiếp theo được trình bày bởi TS. Chu Hảo - Viện trưởng Viện Phan Châu Trinh, nguyên Hiệu phó Trường Đại học Phan Châu Trinh. Trong phát biểu của mình, TS. Chu Hảo đã chia sẻ về lịch sử các trường giáo dục khai phóng trên thế giới và ở Việt Nam; thực trạng giáo dục Việt Nam hiện nay nói chung và khái lược tình hình giáo dục khai phóng nói riêng.

Tiếp nối chương trình, anh Dương Trọng Tấn - Giám đốc Viện Libero đã có bài tham luận với chủ đề “Khái lược tình hình giáo dục khai phóng ở Việt Nam hiện nay”. Qua nghiên cứu cá nhân, anh Tấn nhận thấy ngày càng có nhiều sự quan tâm về giáo dục khai phóng trên phạm vi toàn thế giới. Ở Việt Nam, hiện nay đã có hàng chục cơ sở giáo dục tích cực triển khai giáo dục khai phóng theo những mức độ và cách thức khác nhau để gia tăng sự khác biệt, thúc đẩy các mục tiêu giáo dục phù hợp với bối cảnh thế kỉ 21. Dẫu vậy, vẫn còn ít nguồn thông tin (nhất là thông tin chuyên sâu, thực hành), ít "sân chơi" cho người thực hành giáo dục khai phóng. Anh cũng đề cập tới ý tưởng hình thành “mạng lưới giáo dục khai phóng” tại Việt Nam.

Ở phần sau của chương trình, TS. Phạm Hùng Hiệp - Chương trình Research Coach in Social Sciences đã đem đến những thông tin vô cùng hữu ích thông qua bài tham luận “Tổng quan một số nghiên cứu về giáo dục khai phóng”. Bắt đầu từ ngày 09/09/2023. TS. Phạm Hùng Hiệp và các cộng sự thuộc Viện Nghiên cứu Giáo dục và Chuyển giao Tri thức - Trường Đại học Thành Đô đã phối hợp cùng Viện Libero xây dựng “Tổng quan nghiên cứu về giáo dục khai phóng từ 1908-2022 từ dữ liệu Scopus”. Đến nay, nhóm đã khái quát được một số kết luận đáng kể như: giáo dục khai phóng là chủ đề “kinh điển” trong nghiên cứu khoa học giáo dục, và vẫn tiếp tục thu hút được sự quan tâm của giới nghiên cứu; có 4 hướng nghiên cứu chính: (i) Triết lý chung, (ii) Giáo dục đại học, (iii) Chương trình, phương pháp và đánh giá, và (iv) giáo dục khai phóng và các chuyên ngành hẹp; sự hiểu biết của cộng đồng học thuật Việt Nam về giáo dục khai phóng dường như còn hạn hẹp, sự đóng góp của cộng đồng học thuật Việt Nam cho nghiên cứu giáo dục khai phóng trên thế giới vẫn còn khiêm tốn,...

Dành cho những người quan tâm đến cơ sở dữ liệu của nghiên cứu xin mời ghé thăm tại: <https://research.libero.school/>



Tinh thần chiến đấu mãnh liệt và khát vọng bền bỉ thấm sâu vào tiềm thức theo triết lý của Inamori Kazuo

Trong cuốn sách “Triết lý kinh doanh của Kyocera”, Inamori Kazuo đã đưa ra một số quan điểm, tư tưởng, triết lý ý nghĩa như:

Cái tâm cần khiêm tốn, biết tự nhận ra những điểm chưa tốt của mình và luôn luôn nỗ lực, có lòng biết ơn, luôn tươi vui, đón nhận mọi thứ với niềm vui và thiện ý.

Làm việc hết mình không phải để đánh bại đối phương hay vì thắng thua, làm hết mình để bản thân được sống. Niềm vui mà trái tim chúng ta thực sự cảm nhận được nằm trong công việc, dù bỏ bê công việc đi tìm niềm vui từ sở thích cá nhân thì đó cũng chỉ là niềm vui tức thời, chứ không phải niềm vui thực sự. Nếu chúng ta không thể tìm thấy sự thỏa mãn trong công việc, cuối cùng chúng ta sẽ cảm thấy thiếu thốn một điều gì đó.

Để có thể tự mình bùng cháy, chúng ta cần phải vừa yêu thích những gì mình đang làm vừa có mục tiêu rõ ràng. Cảm nhận đầu tiên về người biết bùng cháy là họ có khao khát chiến thắng và luôn tích cực trong tất cả mọi việc. Thêm một điều nữa cách để họ tự bùng cháy là họ mang trong mình trách nhiệm và sứ mệnh. Dù có những việc rất nhàm chán, nhưng chúng ta vẫn nên coi công việc được giao là thiên chức của mình và dành toàn bộ tâm lực cho nó. Nếu không ngừng nỗ lực hết mình, chắc chắn chúng ta sẽ thấy được chân lý.

Dù bị áp đặt vào hoàn cảnh khó khăn, bạn cũng nhất quyết không được phép chạy trốn. Giữa lúc bị dồn ép, nếu cảm nhận được tính cấp bách của sự việc và bằng mọi cách phải giải quyết được, chúng ta sẽ dễ dàng tìm ra phương hướng giải quyết vấn đề.

Chúng ta nhất quyết không được phép vô thức lặp lại những công việc của ngày hôm qua. Điều thiết yếu là vừa phải làm việc hết mình vừa tự phê bình và cải tiến công việc. Bằng cách lặp đi lặp lại tư duy sáng tạo, chúng ta sẽ đạt được những tiến bộ đáng kinh ngạc.

Khi chúng ta tập trung ý thức một cách nghiêm túc vào điều gì đó với mục đích cụ thể đó chính là tập trung có chủ ý. Không phải chỉ vất vả làm cho xong việc mà đối với bất cứ một công việc nào dù là nhỏ bé, chúng ta cũng luôn phải tập cho mình thói quen tập trung ý thức một cách nghiêm túc.

Để đạt được mục tiêu đặt ra chúng ta phải nắm giữ một khát vọng mạnh mẽ bền bỉ. Dù là mục tiêu nào thì đầu tiên chúng ta vẫn phải tự khắc vào tim mình ước mong mãnh liệt dù thế nào cũng phải hoàn thành. Để sử dụng tiềm thức trong cuộc sống hàng ngày để mang lại cảm hứng bạn cần phải luôn luôn ý thức một cách mạnh mẽ để ghi nhớ mọi việc, thực hiện đi thực hiện lại để những điều đó thấm sâu vào tiềm thức.

Con người có xu hướng không thích sự thay đổi, thích giữ nguyên hiện trạng. Tuy nhiên, nếu không dám thách thức khó khăn và chinh phục những điều mới mẻ mà muốn yên phận với hiện tại chúng ta sẽ bắt đầu thụt lùi. Chinh phục thử thách nghĩa là đặt ra mục tiêu cao hơn, vừa phủ định hiện tại vừa tạo ra điều mới mẻ. Bạn cần có lòng dũng cảm để đương đầu với gian nan, sự nỗ lực cùng tính kiên nhẫn để không cảm thấy mệt mỏi trước bao cam khổ. Ý thức về sứ mệnh, tinh thần trách nhiệm tạo nên lòng can đảm và dũng khí.

Công việc là một thế giới của sự chiến đấu nghiêm túc và trong đó chúng ta luôn kỳ vọng chiến thắng. Tuy nhiên càng muốn giành chiến thắng, chúng ta càng phải chiến đấu với vô vàn khó khăn, áp lực. Những lúc như vậy chúng ta thường có xu hướng nao núng, đưa ra những thỏa hiệp bề cong chính niềm tin chúng ta ôm ấp. Khởi nguồn của thứ năng lượng khiến con người có thể loại bỏ khó khăn và áp lực chính là tinh thần chiến đấu kiên cường. Dù khó khăn vất vả thế nào cần đốt cháy tinh thần chiến đấu mãnh liệt nhất định không thất bại, chắc chắn sẽ đạt được.

Cuộc đời là một cách phác họa bản thân. Bằng cách trân trọng bản thân, sống thật nghiêm túc từng giây phút, cuộc đời sẽ thay đổi hoàn toàn. Bản thân chúng ta là sự tồn tại rất quan trọng trong vũ trụ này.

Nội dung cuốn sách của Inamori Kazuo chứa đựng rất nhiều điều mới mẻ khiến tôi phải thay đổi cách nghĩ trước đây của mình. Ví dụ như:

Đưa ra mục tiêu một cách lạc quan, lập kế hoạch một cách bi quan, thực hiện một cách lạc quan.

Người lãnh đạo cần có dũng khí, lòng can đảm và tinh thần sẵn sàng chinh phục thử thách để đưa ra lựa chọn mục tiêu phù hợp. Khi xác định được mục tiêu, việc lập kế hoạch một cách bi quan đảm bảo lường trước được hết các tình huống và chuẩn bị trước các phương án khi kịch bản xấu xảy ra. Khi bắt đầu thực hiện cần có tinh thần lạc quan để chiến đấu đạt được mục tiêu đến cùng.

Luôn luôn làm việc sáng tạo.

Đôi khi với những việc nhỏ, ta vô thức lặp đi lặp lại những hành động của ngày hôm qua và nghĩ rằng dành nguồn lực sáng tạo cho những việc lớn. Tuy nhiên điều này tạo thành thói quen, khiến ta không rèn luyện óc sáng tạo thường xuyên. Thay đổi nhận thức về điều cần thiết để rèn luyện thói quen quan sát và cải tiến mọi lúc mọi nơi.

Nắm giữ khát vọng mạnh mẽ bền bỉ thấm sâu vào trong tiềm thức và Tinh thần chiến đấu mãnh liệt, Sở hữu tinh thần sẵn sàng chinh phục thử thách, Sống nghiêm túc mỗi ngày là những điều quan trọng đối với tôi. Lấy ví dụ về việc xem những video giải trí trên mạng chẳng hạn, điều đó mang lại cho tôi niềm vui nhưng không thực sự đọng lại điều gì. Khi tôi tốn quá nhiều thời gian vào việc đó, xen lẫn những niềm vui khi giải trí đôi khi là cảm giác tội lỗi khi đang lãng phí nhiều thời gian vô ích. Niềm vui mà trái tim chúng ta thực sự cảm nhận được nằm trong công việc, dù bỏ bê công việc đi tìm niềm vui từ sở thích cá nhân thì đó cũng chỉ là niềm vui tức thời, chứ không phải niềm vui thực sự. Nếu chúng ta không thể tìm thấy sự thỏa mãn trong công việc, cuối cùng chúng ta sẽ cảm thấy thiếu thốn một điều gì đó.

Tuy nhiên, điều khiến tôi cảm thấy băn khoăn và trăn trở là khi dồn ép diễn ra quá mức và trong một thời gian dài sẽ tác động tiêu cực tới sức khỏe thể chất & tâm lý, đôi khi dẫn đến tâm lý chạy trốn. Vậy làm cách nào để kiểm soát việc dồn ép bản thân một cách hợp lý, tránh gây ảnh hưởng tiêu cực tới bản thân?

- Trích Reflection của học viên Nguyễn Thảo Quỳnh Trang -
NeoManager K12 về cuốn sách "Triết lý kinh doanh của Kyocera" -