1. Văn hóa Phân cấp

* Giá trị cốt lõi: Ổn định, trật tự, kỷ luật, hiệu quả nội bộ.
* Ưu điểm:

- Duy trì sự ổn định và hiệu quả trong dài hạn.  
- Giảm rủi ro, đảm bảo chất lượng và nhất quán.

* Ví dụ: Toyota là ví dụ tiêu biểu cho văn hóa phân cấp, nơi mọi thứ vận hành theo quy trình rõ ràng và kỷ luật chặt chẽ. Nhân viên làm việc theo hướng dẫn cụ thể, các cấp quản lý giám sát và đảm bảo mọi thứ diễn ra đúng chuẩn. Nhờ cấu trúc tổ chức ổn định và kiểm soát tốt, Toyota duy trì được chất lượng cao và hiệu suất lâu dài.

2. Văn hóa Gia đình

* Giá trị cốt lõi: Gắn kết, trung thành, tinh thần đồng đội, chia sẻ.
* Ưu điểm:

- Xây dựng tinh thần đoàn kết cao.  
- Môi trường làm việc thân thiện, giữ chân nhân viên tốt.

* Ví dụ: FPT mang đậm nét văn hóa gia đình, với môi trường làm việc thân thiện và đề cao sự gắn kết giữa các thành viên. Nhân viên được quan tâm như người nhà, từ công việc đến đời sống. Lãnh đạo đóng vai trò hỗ trợ, đồng hành, tạo cảm giác an toàn và gần gũi. Chính nhờ vậy mà tinh thần đoàn kết và sự trung thành trong công ty luôn được duy trì.

3. Văn hóa Sáng tạo

* Giá trị cốt lõi: Sáng tạo, linh hoạt, tầm nhìn, cải tiến liên tục.
* Ưu điểm:

- Tăng khả năng đổi mới, thích ứng nhanh với thay đổi thị trường.  
- Tạo động lực và sự hứng khởi cho nhân viên

* Ví dụ: Google là đại diện rõ ràng cho văn hóa sáng tạo, nơi ý tưởng mới luôn được khuyến khích và thử nghiệm. Nhân viên được tự do khám phá, làm việc linh hoạt và không ngại sai sót. Lãnh đạo tạo cảm hứng và mở đường cho đổi mới, giúp công ty không ngừng tạo ra những sản phẩm đột phá.

4. Văn hóa Thị trường

* Giá trị cốt lõi: Hiệu quả, cạnh tranh, thành tích, định hướng khách hàng.
* Ưu điểm:

- Tập trung vào kết quả cụ thể.  
- Giúp tổ chức phát triển nhanh, tăng năng suất và cạnh tranh cao.

* Ví dụ: Viettel thể hiện rõ tinh thần cạnh tranh và hướng tới kết quả – đặc trưng của văn hóa thị trường. Mọi hoạt động đều xoay quanh mục tiêu tăng trưởng, mở rộng thị phần và phục vụ khách hàng tốt hơn. Nhân viên được kỳ vọng làm việc hiệu quả, chủ động và luôn nỗ lực vượt mục tiêu đề ra.