# Câu 1: Cần chuẩn bị những gì cho khởi nghiệp sau này?

## Khả năng sáng tạo, tìm kiếm ý tưởng

Yếu tố đầu tiên và có tính quan trọng nhất khi bắt đầu con đường khởi nghiệp của bạn đó là bạn phải có khả năng sáng tạo và không ngừng tìm tòi những ý tưởng mới mẻ. Nó cũng là câu trả lời thỏa đáng cho câu hỏi "khởi nghiệp từ đâu?". Trong cuộc sống hàng ngày, bất cứ ai cũng có thể cho ra đời ý tưởng song sự khác biệt lớn nhất giữa những người bình thường và người khởi nghiệp là họ sẽ áp dụng chúng vào hoạt động kinh doanh nhằm mục đích sinh lời. Sự sáng tạo cũng làm cho chúng ta khác biệt hoàn toàn so với các đối thủ.

## Nguồn vốn cho khởi nghiệp

Một yếu tố quan trọng khác bên cạnh ý tưởng khởi nghiệp chính là nguồn vốn. Giả sử doanh nghiệp khởi nghiệp của bạn là một cái cây thì vốn là nguồn dinh dưỡng nuôi sống nó. Bạn không thể thực hiện được những kế hoạch mình ấp ủ cho dù nó có tiềm năng đến đâu nếu như không có vốn. Vốn có thể đến từ nhiều nguồn khác nhau, do bạn tự chuẩn bị hoặc kêu gọi, đi vay,.... Chúng cũng được nhìn nhận như thứ đòn bẩy cho sự thành công sau này của doanh nghiệp khởi nghiệp.

## Kiến thức nền tảng và kiến thức chuyên môn về khởi nghiệp

Khi làm chủ một doanh nghiệp, bạn buộc phải sở hữu lượng kiến thức cơ bản đồng thời không ngừng trau dồi thêm cho mình thật nhiều kiến thức chuyên môn của ngành nghề phục vụ cho mục đích khởi nghiệp.  Khởi nghiệp cần chuẩn bị gì trong một lĩnh vực bất kì, bạn cũng nên tìm hiểu kỹ càng về những kiến thức xung quanh lĩnh vực đó.

## Sự nỗ lực và kiên trì, có ý chí, quyết tâm cao

Không phải ai khi mới bắt đầu khởi nghiệp cũng có được thành công, ngược lại tỷ lệ thất bại chiếm đa số. Nhưng tại sao hiện nay ngày càng có nhiều người vẫn không ngừng khởi nghiệp? Khởi nghiệp làm gì mà lại có sức hấp dẫn đến như vậy? Đó chỉ có thể là nhờ sự kiên trì và nỗ lực của con người.

 Khi mới bắt đầu, chúng ta nào biết được bản thân cần làm thế nào cho đúng mà chỉ có thể lên kế hoạch và dần thực hiện để rồi liên tục rút kinh nghiệm cho đến khi tìm ra quy trình làm việc phù hợp nhất, tối ưu hóa nhất mà thôi. Nếu bạn là người sợ thất bại hoặc nóng vội, bạn khó có thể tồn tại được trong làn sóng khởi nghiệp hiện nay.

# Câu 2: Chuẩn mực đạo đức của doanh nhân chân chính là gì?

Đạo đức kinh doanh của 1 doanh nhân chân chính là một tập hợp các nguyên tắc, chuẩn mực có tác dụng điều chỉnh, đánh giá, hướng dẫn và kiểm soát hành vi của các chủ thể kinh doanh. Đạo đức kinh doanh chính là đạo đức được vận dụng vào trong hoạt động kinh doanh.

Vấn đề đạo đức tiềm ẩn trong mọi khía cạnh, lĩnh vực của hoạt động quản lý và kinh doanh. Chúng là nguồn gốc dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng đối với uy tín, sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp. Vì vậy, nhận ra được những vấn đề đạo đức tiềm ẩn có ý nghĩa rất quan trọng để ra quyết định đúng đắn, hợp đạo lý trong quản lý và kinh doanh. Các doanh nghiệp càng ngày càng nhận rõ vai trò và coi trọng việc xây dựng hình ảnh trong con mắt xã hội.

Đạo đức, đạo lý kinh doanh đang giữ một vai trò, có một ý nghĩa thực tiễn hết sức quan trọng không chỉ cho quá trình hội nhập của quốc gia, của DN, mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận và sự phát triển bền vững của DN trong cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4.

# Câu 3: Khái quát quá trình từ ý định đến hành động khởi nghiệp?

Đầu tiên, người khởi nghiệp cần có ý tưởng khởi sự, ý tưởng khởi sự ở đây xuất phát từ các vấn đề trong thực tiễn xã hội ở thời điểm hiện tại hoặc tương lai gần, nói cách khác, ý tưởng khởi sự giống như là giải pháp cho một vấn đề nào đó trong thực tế. Việc phát hiện vấn đề đó còn phụ thuộc vào yếu tố thời gian, nếu vấn đề ở qua xa so với thực tế thì doanh nghiệp cần duy trì đủ nguồn vốn và nhân lực cho tới thời điểm đó. Việc xác định mục tiêu là bước quan trọng tiếp theo, theo đó, người khởi nghiệp cần xác định rõ mục tiêu, điều mình cần từ hoạt động kinh doanh, hoặc điều mà người khởi nghiệp muốn từ nền tảng để định hướng cho hoạt động kinh doanh.

Tiếp theo, người khởi nghiệp cần đánh giá tính khả thi của ý tưởng, có kế hoạch chi tiết cho doanh nghiệp trong tương lai. Việc đề ra kế hoạch chi tiết không những nhằm mục đích chủ động cho sự phát triển của doanh nghiệp, mà còn ảnh hưởng đến công tác chuẩn bị cho rủi ro có thể xảy ra. Tuy nhiên, cũng có rất nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xây dựng kế hoạch phát triển, đặc biệt là khó khăn về doanh thu và dòng tiền, dẫn đến bị động khi phát sinh thêm chi phí trong sản phẩm. Doanh nghiệp mới phát triển rất khó khăn trong việc kêu gọi vốn đầu tư từ các công ty lớn hoặc thế chấp với ngân hàng, cũng có các doanh nghiệp vì không kiểm soát được dòng tiền mà dẫn đến âm hụt doanh thu rồi phá sản, thậm chí có doanh nghiệp bị các công ty cho vay thâu tóm.

Sau khi có ý tưởng và xác định được các kế hoạch trong tương lai, người khởi nghiệp cần hành động để hiện thực hóa ý tưởng. Người khởi nghiệp cần duy trì đủ nguồn vốn để doanh nghiệp tồn tại cho đến thời điểm tạo ra doanh thu đầu tiên. Do đó, người khởi nghiệp cần có thời gian dài làm việc không chỉ tích lũy kinh nghiệm, kiến thức cho bản thân mà còn phải tích lũy cả vốn để khởi nghiệp. Sau khi doanh nghiệp có những đơn hàng đầu tiên, người khởi nghiệp có thể dựa vào các số liệu đó và các dự kiến trong tương lai để kêu gọi vốn hoặc vay vốn từ ngân hàng để phát triển doanh nghiệp nhanh hơn.

Khi doanh nghiệp đã đi vào hoạt động ổn định được một thời gian, các bài toán khác từ khách hàng yêu cầu người khởi nghiệp luôn thay đổi, nâng cấp sản phẩm khởi nghiệp của mình. Khởi nghiệp đã khó, duy trì được doanh nghiệp càng khó hơn. Để doanh nghiệp đạt được những doanh thu tăng đều hàng năm, người khởi nghiệp phải luôn biết tìm kiếm nhân tài, giữ chân người có năng lực và đạo đức ở công ty, liên tục đổi mới, đặt ra nhiều yêu cầu để phục vụ khách hàng tốt hơn.

# Câu 4: Doanh nhân thường gặp phải bẫy tâm lý khởi nghiệp thất bại như thế nào ?

## Sợ thất bại , ngại thay đổi

Khi khởi nghiệp, thất bại là điều chẳng ai muốn nhưng không vì thế mà hoạt động rón rén không dám bứt phá, không dám đương đầu. Quá trình kinh doanh sẽ phải trải qua chặng đường rất dài và nó sẽ có những thay đổi không đoán trước được. Không ít các doanh nghiệp khởi nghiệp ôm khư khư ý tưởng ban đầu của mình mà không hề để ý rằng tâm lý khách hàng đã thay đổi, xu hướng thị trường đã thay đổi.

Làm kinh doanh rất cần sự an toàn nhưng an toàn quá đôi khi lại thất bại. Một mình vượt qua khỏi vùng an toàn để tiến xa hơn lên phía trước sẽ được gọi là nhà vô địch. Nhưng ngược lại cũng một mình mình một vùng trời của sự an toàn lại là kẻ thất bại. Nếu sợ thất bại, có lẽ thương trường không phải là nơi dành cho doanh nghiệp của bạn. Chỉ khi dám đối mặt với thất bại, thành công mới có thể mỉm cười.

## Có tầm nhìn nhưng không có chiến lược

Ý tưởng chỉ là yếu tố khởi đầu, sẽ có rất nhiều ý tưởng hay ho nhưng chỉ được viết trên giấy và không có cơ hội thực thi. Ý tưởng tốt coi như “đầu xuôi đuôi lọt”. Tuy nhiên điều đó chưa đủ, để có hoạt động ổn định và thành công các doanh nghiệp cần phải có một chiến lược và tầm nhìn dài hạn.

Chiến lược bao gồm: Chiến lược kinh doanh, chiến lược bán hàng, Chiến lược nhân sự, chiến lược marketing,… tất cả chung quy lại chính là những cách thức hoạt động của doanh nghiệp để đạt được mục tiêu đã đề ra. Chiến lược giống như xương sống của doanh nghiệp, nếu không thể tạo ra nó mọi thứ của tổ chức đều không có chỗ bám trụ.

Để thành công, người kinh doanh phải hiểu được các yếu tố nào mang lại thành công. Điều này bắt đầu từ việc học hỏi những kinh nghiệm thành công hay thất bại của các đối thủ. Người doanh nhân cần phải tìm hiểu tất tần tật về đối thủ cạnh tranh, từ thị phần, khách hàng, danh mục sản phẩm, người lãnh đạo chủ chốt, hoạt động tuyển dụng cho đến mối liên hệ của doanh nghiệp đó đối với các chính trị gia cấp cao... Cùng lúc đó, họ phải tự so sánh thực lực của mình với đối thủ theo từng mục như trên.

Cuối cùng, người doanh nhân phải biết thế mạnh cạnh tranh của mình là gì. Nếu như không có thế mạnh nào, tốt nhất bạn nên nhanh chóng xây dựng chúng hoặc là sớm chấm dứt sự nghiệp kinh doanh của mình thôi. Không có một chiến lược hoàn chỉnh là nguyên nhân chính gây ra những căng thẳng, xung đột, sai lầm, đổ lỗi lẫn nhau và sau cùng là thất bại.

## Ôm đồm quá nhều việc cùng 1 lúc

Ôm đồm quá nhiều việc một lúc là hiện trạng xảy ra ở nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp. Có thể họ nghĩ rằng, họ có thể làm tốt ở lĩnh vực này và cũng có thể làm tốt ở lĩnh vực kia. Nếu không thử họ sẽ không biết mình phù hợp với lĩnh vực nào nhất. Trong kinh doanh, không có chuyện thử, đã làm là làm thật. Muốn thử đương nhiên bạn phải trả một cái giá tương đương với mức độ bạn muốn thử.

Đa nhiệm là điều tốt nhưng đôi khi đa nhiệm lại trở thành cái bẫy đẩy các startup đến bờ vực phá sản. Thay vì “tham chiến” và có mặt trên mọi mặt trận, hãy tập trung vào một việc mà bạn nghĩ mình thực sự làm tốt và đó thực sự là điểm mạnh của mình. Bởi đối thủ tầm cỡ lớn có kinh nghiệm và “bộ óc” làm việc lâu năm hơn bạn.

# Câu 5: Làm thế nào doanh nhân có tránh được bẫy tâm lý khởi nghiệp thất bại

Bộ não của chúng ta là một thể thống nhất có sự liên kết của mọi thứ từ suy nghĩ, ý tưởng, hành động và nhận thức về hậu quả. Nhưng đôi khi, đối với một số việc chúng ta trở nên thái quá, tiêu cực và đánh giá sai. Các nhà tâm lý học gọi những trường hợp này là "biến dạng nhận thức", những bẫy tâm lý này khiến chúng ta nhận thức vấn đề khác với thực tế.

Những người thành công nhất đã nhận ra và tránh những lỗi này trong suy nghĩ. Dưới đây là một số bẫy tinh thần phổ biến nhất kìm hãm chúng ta khỏi thành công và cách vượt qua chúng:

## Lý giải theo cảm xúc

Sai lầm chúng ta hay mắc phải đó là nhầm lẫn cảm xúc của bản thân thành bằng chứng thực tế. Ví dụ: Tôi *cảm thấy*những ý tưởng của mình là vô giá trị, vì vậy tôi quyết định không chia sẻ chúng trong cuộc họp này.

Lý giải theo cảm xúc thường có thể khiến chúng ta đưa ra những lựa chọn sai lầm. Để chống lại lý giải cảm xúc, các chuyên gia tâm lý khuyên bạn nên tự hỏi mình những câu hỏi như: "Những cơ sở, bằng chứng hỗ trợ cho quyết định dựa trên cảm xúc của tôi là gì? Có phải cảm xúc của tôi đang chi phối quyết định của mình không và có cần phải xem xét lại chúng?". Khi bạn ngừng coi cảm xúc của mình là sự thật, bạn sẽ có được tư duy logic, sự rõ ràng trong suy nghĩ để đưa ra quyết định thông minh hơn.

## Đổ lỗi

Việc không chịu trách nhiệm về hậu quả mà bạn gây ra đồng nghĩa với việc bạn không học được gì từ những sai lầm của mình. Chúng ta thường đổ lỗi, buộc người khác phải chịu trách nhiệm cho hành động và cảm xúc của bản thân. Ví dụ: khi chuẩn bị đi làm, con mèo của bạn bỗng nhiên chạy trốn khỏi cửa. Ngay lúc này bạn sẽ nghĩ: "Hay lắm, giờ mình sẽ bị trễ làm và tất cả là lỗi của con mèo !".

Theo Whit Whitbourne, giáo sư danh dự về Khoa học Tâm lý và Não bộ tại Đại học Massachusetts Amherst: "Chúng ta thường đổ lỗi cho người khác vì nó giúp chúng ta bảo vệ lòng tự trọng của mình bằng cách tránh nhận thức về những sai sót hoặc thất bại của chính mình".



Nhưng việc không chịu trách nhiệm về hậu quả mà bạn gây ra đồng nghĩa với việc bạn không học được gì từ những sai lầm của mình. Mà để có thể phát triển thành công, trải nghiệm là yếu tố rất quan trọng.

"Việc đổ lỗi cho người khác là hành động phi lý, gây tổn thương đối phương", ông Gustavo Razzetti, tác giả của cuốn sách Stretch Your Mind. Ông nói rằng việc rèn luyện sự đồng cảm có thể giúp bạn bỏ thói quen đổ lỗi. "Hãy thử tập trung vào việc thấu hiểu người khác, thử đặt mình vào hoàn cảnh của họ, không phải lúc nào cũng nghĩ đến chuyện đúng-sai".

## Quan trọng hóa vấn đề

Nhiều người trong chúng ta thường quan trọng hóa vấn đề, bất kể điều gì.

Ví dụ: Tin tức thông báo rằng một cơn bão đang đến gần. Bạn ngay lập tức bắt đầu tưởng tượng những điều tồi tệ có thể xảy ra: "Nếu nhà tôi bị phá hủy thì sao? Lỡ người thân bị thương thì sao? Nếu tôi bị thương thì sao?".

Sợ hãi, đặc biệt là nỗi sợ phi lý, là một phần của việc quan trọng hóa vấn đề. Trên thực tế, các nghiên cứu cho thấy việc luôn dự đoán kết quả tồi tệ nhất xảy ra không hề hữu ích, trái lại có thể dẫn đến lo âu và trầm cảm. Nhà tâm lý học Judith Beth khuyên bạn nên liệt kê ra hết những viễn cảnh tốt đẹp có thể xảy đến để tránh bẫy tâm lý này. Bạn có thể bình tĩnh, ít lo lắng hơn và tinh thần minh mẫn hơn.

## Sai lầm của sự công bằng



Khi rơi vào bẫy sai lầm về sự công bằng, bạn có xu hướng cảm thấy tức giận, bực bội hoặc thất vọng. Sai lầm về sự công bằng xảy ra khi một người tin rằng mọi tình huống nên được quyết định dựa trên công bằng. Ví dụ: Bạn cay cú khi đồng nghiệp được thăng chức còn mình thì không. Bạn cho rằng điều này là không công bằng. "Cô ấy hiếm khi đi làm đúng giờ còn tôi thì chăm chỉ hơn cô ấy rất nhiều." Nhưng, chắc hẳn từ nhỏ chúng ta đã được dạy rằng cuộc sống không phải lúc nào cũng công bằng. Khi rơi vào bẫy sai lầm về sự công bằng, bạn có xu hướng cảm thấy tức giận, bực bội hoặc thất vọng.

Vì vậy, thay vì để bản thân cảm thấy bất mãn, hãy tự nhủ: "Ai cũng muốn được thăng chức, nhưng tôi không có quyền kiểm soát điều đó. Có lẽ tôi nên nói chuyện với sếp của mình để tìm ra cách cũng có thể được thăng chức trong năm tới."

## Cá nhân hóa

Cá nhân hóa ở đây bao gồm cả việc tự làm, tự chịu trách nhiệm mọi thứ và nhận hết mọi lỗi lầm về mình bất kể lý do có hợp lý hay không. Ví dụ: Con trai thi đạt điểm kém, bạn cho rằng đó là lỗi của bạn vì không dành thời gian kèm con học.

Các nhà tâm lý học phát hiện ra rằng cá nhân hóa có thể dẫn đến cảm giác tội lỗi, xấu hổ và cảm thấy mình không thỏa đáng. Để khắc phục sự biến dạng nhận thức này, hãy thử "lùi lại một bước" và suy nghĩ lại về mọi việc, sau đó xem xét liệu tất cả có phải là lỗi của bản thân bạn hay không. Bằng cách nhìn nhận sự việc khách quan hơn, bạn sẽ phát hiện ra rằng có nhiều yếu tố khác nhau tạo ra kết quả và lỗi lầm không phải hoàn toàn là do bạn.

# Câu 6: Làm thế nào để doanh nhân tránh được bẫy tâm lý khởi nghiệp thất bại?

## Khuyến khích những người học trong công ty cộng tác với nhau

Khi những người học trong công ty của bạn giao tiếp với nhau, họ có cơ hội chia sẻ kinh nghiệm, tìm hiểu các phương pháp học tập thay thế và phương pháp tiếp cận, cũng như áp dụng những gì họ đang học vào thế giới thực bằng cách so sánh các kỹ năng và trình độ kiến thức.

Hợp tác là rất quan trọng đối với học tập kết hợp, khuyến khích những người học trong công ty của bạn nâng cao hiểu biết sâu sắc hơn về tài liệu đào tạo bằng cách chia sẻ suy nghĩ của họ và thảo luận các câu hỏi, mối quan tâm của họ với đồng nghiệp, cho dù là trên nền tảng truyền thông xã hội hay trong phòng tập thể chất.

## Theo dõi hiệu suất của người học trong công ty

Bất kể bạn đang cung cấp nội dung học tập kết hợp của mình trực tuyến hay trực tiếp, việc đánh giá hiệu suất và sự tiến bộ của học viên trong suốt thời gian đào tạo là điều bắt buộc. Xây dựng hệ thống đánh giá của bạn ở mọi giai đoạn: thêm bảng câu hỏi trực tuyến ngắn gọn vào cuối mỗi phần và định kỳ thực hiện các cuộc trò chuyện trực tiếp với những người học trong công ty của bạn. Bằng cách này, không chỉ nhân viên của bạn sẽ cảm thấy rằng họ có một hệ thống hỗ trợ vững chắc mà bạn còn có thể thu thập phản hồi có giá trị về sự tiến bộ của họ và hiệu quả của khóa học kết hợp của bạn.

## Chú ý đến tính nhất quán

Sự thiếu nhất quán giữa phương pháp phân phối trực tuyến và trực tiếp có thể phá hủy tính hiệu quả của chiến lược học tập kết hợp của bạn. Giữ cho các chế độ trực tuyến và ngoại tuyến của bạn được kết nối, bổ sung cho nhau. Chẳng hạn như bằng cách thêm câu hỏi cho mỗi chủ đề, câu trả lời mà người học của bạn có thể tìm thấy trong phần tiếp theo, cho dù trực tuyến hay ngoại tuyến. Trừ khi có mối quan hệ giữa các thành phần trực tuyến và ngoại tuyến của bạn, những người học trong công ty của bạn sẽ cảm thấy bị ngắt kết nối và trở nên ít có động lực hơn để tham gia vào sự kiện đào tạo.

## Khi bắt đầu, cân bằng giữa công việc – cuộc sống gần như là không thể

Để trở thành doanh nhân thành công là hành trình vượt xa hơn cả những gì được gọi là “sự chịu đựng”. Vì vậy để có thể đạt được những thành công mong đợi, các doanh nhân trẻ cần hiểu về mức độ của bản thân để từ đó có những hướng đi phù hợp. Khi bắt đầu tiếp cận công việc kinh doanh, cân bằng giữa cuộc sống – công việc quả thực là một “nhiệm vụ bất khả thi”. Tất cả công sức và tâm huyết của bạn đều được dồn cho công việc kinh doanh.

Doanh nhân trẻ cần nắm vững các mục tiêu và lịch trình của bản thân cũng như của doanh nghiệp để luôn kiểm soát công việc kinh doanh.

## Trung thực với bản thân về những điều mà bạn thật sự giỏi hoặc không giỏi

Có thể bạn chưa biết mình làm gì giỏi nhất nhưng bạn sẽ biết rất rõ những thứ mình còn yếu và cần khắc phục. Tuy nhiên, việc khắc phục tất cả những điểm yếu không phải là ưu tiên số một trong hành trình khám phá bản thân. Với những doanh nhân tham vọng, họ mong muốn có thể làm được càng nhiều việc càng tốt. Tuy nhiên điều này thường đến từ sự tự hào về bản thân hơn là mục đích họ muốn hướng tới. Trên thực tế, bên cạnh những việc bạn có thể làm giỏi và muốn hoàn thiện hơn nữa, thì biến những yếu điểm thành một lợi thế sẽ giúp bạn phát triển rất nhanh

## Chấp nhận mạo hiểm

Nhiều người không dám mạo hiểm bởi vì họ sợ phải nhận lấy thất bại. Tuy nhiên, nếu bạn là một doanh nhân, bạn cần phải tự hỏi chính mình rằng liệu sự mạo hiểm đó có đáng giá hay không?

Nếu cảm thấy sự liều lĩnh của mình là đáng bõ công, bạn cần biết vượt qua rào cản tâm lý lo sợ, e ngại và dũng cảm đương đầu với thử thách. Nếu thử thách là quá khó, hãy dành thời gian cho việc lên kế hoạch “tác chiến”, càng có nhiều sự chuẩn bị, mức độ mạo hiểm trong tình huống của bạn càng được giảm bớt. Và như đã đề cập ở trên, kinh doanh là sự thử thách về mức độ chịu đựng và sự kiên trì hơn bất cứ điều gì!