

MATSUSHITA KONOSUKE

Nhà sáng lập Tập đoàn Panasonic

*Mỗi
ngày
một bài
học*

*365 triết lý hay nhất
về kinh doanh và cuộc sống
của người Nhật*

An Nhiên dịch

LỜI DỊCH GIẢ

Matsushita Konosuke – tác giả của những lời vàng ý ngọc trong cuốn sách này – được mệnh danh là “vị Thánh của ngành kinh doanh” Nhật Bản. Ông là người sáng lập ra Công ty Điện khí Matsushita – tiền thân của Tập đoàn Panasonic lừng danh ngày nay. Có lẽ ai trong chúng ta cũng từng nghe qua hoặc trực tiếp sử dụng các sản phẩm điện máy Nhật Bản thương hiệu Panasonic hay National. Đó chính là “những cô con gái yêu” mà “người cha” Panasonic đã hết lòng chăm sóc và gửi gắm cho khách hàng. Vâng, Matsushita Konosuke không chủ trương bán sản phẩm để kiếm càng nhiều tiền càng tốt, mà chủ trương “vật tâm nhất như”, nghĩa là bán sản phẩm kèm tấm lòng, nhận tiền cùng sự hài lòng từ khách hàng. Với chủ trương này, ông đã nâng tầm việc chế tạo sản phẩm và kinh doanh. Và tôi nghĩ đó cũng chính là bí quyết khiến cả thế giới phải nghiêng mình kính phục nước Nhật và người Nhật kể từ sau Thế chiến II cho đến tận hôm nay.

Đọc những lời tâm tình mộc mạc mà khúc chiết ông gửi gắm trong cuốn sách nhỏ này, bạn sẽ được củng cố lòng tin với những sản phẩm “made in Japan” không chỉ vì chất lượng của bản thân sản phẩm mà còn bởi tấm lòng của những người làm ra sản phẩm đó. Sinh thời, Matsushita có đề cập đến việc mong nước Nhật không chỉ là cường quốc kinh tế mà còn phải là “nước lớn về tinh thần” nhưng tôi cho rằng ông đã góp phần tạo nên một nước Nhật như thế rồi.

Matsushita Konosuke sinh năm 1894 tại Wakayama, là con trai thứ ba trong một gia đình có bảy anh chị em. Chưa đầy 10 tuổi, ông đã phải nghỉ học, xa cha mẹ, đi học việc ở Osaka để kiếm sống và phụ giúp gia đình. Ông bắt đầu tiếp xúc với kinh doanh khi làm thêm ở tiệm bán xe đạp. Năm 16 tuổi, Konosuke có mối quan tâm đặc biệt đến các thiết bị điện và cho rằng, trong tương lai, các thiết bị này sẽ trở nên phổ biến. Với suy nghĩ đó, ông xin vào làm việc cho Công ty Bóng đèn Osaka. Trong khoảng thời gian này, ông quay lại trường học, vừa học vừa làm, đến năm 18 tuổi thì vào Trường Kansai Shoko, Osaka. Năm 1917, bước vào tuổi 23, ông xin nghỉ việc, bắt đầu sự nghiệp kinh doanh đui đèn do mình thiết kế, cùng hai người bạn, vợ (bà Mumeno) và người em vợ (Iue Toshio, về sau tách ra thành lập Công ty Sanyo). Khoảng cuối năm, hai người bạn rút lui do tình hình kinh doanh ảm đạm. Nhưng sau đó, may mắn đã đến với Matsushita khi Công ty Điện khí Kawakita đặt hàng linh kiện quạt máy với số lượng lớn. Nhờ vậy, xưởng sản xuất của Matsushita trụ lại được.

Tháng Ba năm 1918, xưởng chế tạo đồ dùng điện máy Matsushita được thành lập, đánh dấu sự ra đời của Tập đoàn Panasonic hôm nay. Qua thời gian, xưởng của ông ngày càng phát triển với các sản phẩm điện tiện dụng thời bấy giờ như đui đèn đôi, đèn xe đạp, pin, bàn ủi... Năm 1925, thương hiệu National được sử dụng lần đầu tiên. Năm 1929, ông đổi tên xưởng sản xuất thành Công ty Điện khí Matsushita. Từ đó trở về sau là chuỗi ngày ông cố gắng hiến toàn bộ tâm sức cho công việc kinh doanh với mục đích cao cả: nâng cao chất lượng cuộc sống, phát triển kinh tế, đem lại phần vinh cho xã hội. Dù rằng suốt thời gian này, không chỉ Nhật Bản mà cả thế giới đều phải trải qua biết bao biến cố, khói lửa chiến tranh bùng phát khắp nơi.

Ngoài ra, trong cuộc đời và sự nghiệp kinh doanh của Matsushita Konosuke còn có các mốc lịch sử đáng nhớ sau:

- Năm 1945: Sau Thế chiến II, Công ty Matsushita bị kết tội vì từng tham gia sản xuất đồ quân dụng. Sau bao lần khiếu kiện vất vả với sự ủng hộ của đông đảo nhân viên, ông và Công ty Matsushita mới được phép hoạt động trở lại nhưng phải quay về điểm xuất phát ban đầu: từ con số 0.
- Năm 1946: Viện Nghiên cứu Chính trị - Kinh tế (tiền thân của Viện Nghiên cứu Tổng hợp PHP) ra đời.
- Năm 1951: Đi Mỹ thị sát và chứng kiến khoảng cách kinh tế giữa Mỹ và Nhật Bản.
- Năm 1952: Ký kết hợp tác kỹ thuật với Công ty Philips (Hà Lan).
- Năm 1955: Thương hiệu Panasonic xuất hiện lần đầu tiên với dòng sản phẩm loa nghe tính năng cao. Ẩn đằng sau chữ Panasonic (có nghĩa là tất cả: “pan” và âm thanh: “sonic”) là khát vọng âm thanh của sản phẩm sẽ lan tỏa khắp toàn cầu.
- Năm 1964: Quyết định thực hiện chế độ làm việc năm ngày/tuần.
- Năm 1980: Thành lập Học viện Chính trị - Kinh doanh Matsushita.
- Năm 1989: Qua đời vì bệnh viêm cuống phổi, để lại một gia tài khổng lồ về vật chất lẫn tinh thần cho cả thế giới.

An Nhiên

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

LỜI NÓI ĐẦU

Một năm có 365 ngày. Nếu mỗi ngày đều tốt đẹp, chúng ta sẽ có một năm đầy ý nghĩa, từ đó kết thành cuộc đời trọn vẹn. Dù hiểu rõ vậy nhưng thực tế, trong đời sống thường nhật, khó mà có chuyện ngày nào cũng thuận buồm xuôi gió hết, phải vậy không?

Kết thúc một ngày, nhìn lại, có khi chúng ta thấy hài lòng vì mình đã làm tốt sống tốt, nhưng cũng có khi chúng ta tiếc nuối “phải chi mình làm thế này thì hay hơn”, “biết vậy đừng làm thế kia thì tốt rồi”. Nhưng thiết nghĩ, chính những khoảnh khắc đó sẽ giúp chúng ta có cơ hội nhìn lại bản thân và không quên tự nỗ lực nâng cao tinh thần để ngày sau lại tốt hơn ngày trước.

Quyển sách này được biên tập từ những câu chuyện về cuộc sống, sự nghiệp kinh doanh và quốc gia - xã hội mà người sáng lập Viện Nghiên cứu Tổng hợp PHP¹, Matsushita Konosuke, từng viết hoặc chuyện trò trong nhiều thời điểm khác nhau. Từ đó, chúng tôi tuyển chọn 366 mẫu chuyện, lời nói của ông và biên tập thành sách Mỗi ngày một bài học vào năm Chiêu Hòa thứ 56 (1981).

Chúng tôi cố gắng theo đúng nguyên văn các ghi chép, trích dẫn được viết cuối sách nhưng vì lý do trang sách có hạn nên đôi chỗ chúng tôi giản lược.

Tháng Tư năm Bình Thành thứ nhất (1989), Matsushita ra đi. Tuy không thể thêm vào những câu chuyện mới, nhưng chúng tôi vẫn hy vọng các thông điệp mà ông gửi gắm trong cuốn sách này sẽ luôn hữu ích với bạn, nhất là những khi gặp phải khó khăn phiền muộn, băn khoăn trăn trở. Để từ đó, từng ngày, từng năm bạn sống đều khởi sắc, tốt đẹp và bạn sẽ có được một cuộc đời trọn vẹn, ý nghĩa. Được như vậy, chúng tôi cảm thấy hạnh phúc lắm thay.

Tháng Hai năm Bình Thành thứ 11 (1999)

Viện Nghiên cứu Tổng hợp PHP

THÁNG 1

Ngày 01: Ngày Tết với tâm hồn tươi mới

Nếu cây tre chỉ là một thân cây trơn tuột không có đốt, vậy thì làm sao nó có được sức mạnh chống đỡ giông bão? Rõ ràng, cây tre cần có đốt. Năm tháng trôi qua cũng cần có những mốc thời gian tương tự như đốt tre. Nếu không, thời gian sẽ trôi tuột chẳng lưu lại vết tích gì cả. Ít nhất mỗi năm một lần, chúng ta cần tạo ra một cột mốc để sửa đổi bản thân và môi trường xung quanh, nuôi dưỡng sức mạnh vượt qua cuộc đời dài đằng đẵng phía trước.

Do vậy, ngày Tết có ý nghĩa vô cùng sâu sắc, đáng để chúc mừng vì luôn đem lại sự tươi mới cho tâm hồn chúng ta. Vào dịp Tết, chúng ta có thói quen nghĩ đến những việc mà ngày thường không nghĩ đến, muốn nói lời xin lỗi về những việc không hay đã xảy ra, mong có thêm dũng khí cũng như niềm hy vọng mới.

Ngày 02: Lòng tin tạo nên sự vĩ đại

Khi leo núi Koya do đại sư Kobo² khai phá, tôi học được một điều vô cùng đáng quý. Ngày nay, đường sá, phương tiện giao thông như xe cộ, cáp treo, mọi thứ đều vô cùng tiện lợi, nhưng một nghìn một trăm mấy mươi năm³ về trước mà đại sư đã mở đường khai phá một nơi hẻo lánh, xa xôi như vậy để mở đạo trường thì tôi nghĩ, chấp niệm hay tín niệm của đại sư Kobo mãnh liệt đến mức không tưởng tượng nổi. Và chúng ta rất khó lòng chạm đến cảnh giới đó. Thế nhưng, qua câu chuyện này, tôi nhận ra một điều rất ý nghĩa. Đó là lòng tin trong trái tim con người có thể tạo nên những thứ vĩ đại đến không tưởng và tôi ngộ ra rằng mình cũng cần có niềm tin mạnh mẽ với bản thân.

Ngày 03: Không có "thời đại không có tính xác thực"⁴

Người ta hay nói "thời đại không có tính xác thực", nó thường xuyên biến đổi. Tuy thực tế có những việc bất ngờ cứ liên tiếp xảy đến, gây ra sự hỗn loạn, nhưng tôi không đồng ý với cái gọi là "tính không xác thực". Tôi cho rằng tất cả các hiện tượng không xác thực đều do chính con người sinh ra. Khi bản thân con người suy nghĩ không chắc chắn, hành động sẽ không chính xác.

Vì vậy, nếu dẹp bỏ những suy nghĩ và hành động không xác thực, mọi thứ sẽ trở nên xác thực. Tôi nghĩ tính tự giác khi làm việc là một điều quan trọng. Và thay đổi cách ứng xử căn bản đối với tương lai, chuyển từ tư tưởng "thời đại không có tính xác thực" sang tư tưởng "tương lai là thời đại xác thực" mới là việc quan trọng, cần kíp mà chúng ta phải làm.

Ngày 04: "Lúc khởi đầu đã có Ngôi lời"⁵

Trong Kinh thánh có câu: "Lúc khởi đầu đã có Ngôi lời"⁵. Dù không hiểu hết ý nghĩa sâu xa của câu này nhưng tôi nghĩ ở góc độ nào đó, nó khá phù hợp trong lĩnh vực kinh tế.

Nghĩa là, nhà kinh doanh, người đứng đầu phải lên tiếng trước tiên. Nói cách khác, lãnh đạo doanh nghiệp phải là người đầu tiên đưa ra ý tưởng và chia sẻ mục đích của ý tưởng đó cho

mọi người. Triển khai cụ thể như thế nào thì để các phòng ban và nhân viên cùng suy nghĩ, nhưng việc chuyển hóa ý tưởng thành lời nói thì phải do chính lãnh đạo thực hiện.

Không chỉ dừng lại ở phạm vi công ty kinh doanh, tôi nghĩ nên triển khai cách làm này trên phạm vi toàn quốc.

Ngày 05: Nuôi dưỡng tầm nhìn xa

Bồi đắp, nuôi dưỡng tầm nhìn chiến lược là vấn đề cực kỳ quan trọng đối với người lãnh đạo. Nó quan trọng đến mức nhiều người cho rằng nếu không có tầm nhìn xa thì sẽ không

Bồi đắp, nuôi dưỡng tầm nhìn chiến lược là vấn đề cực kỳ quan trọng đối với người lãnh đạo. Nó quan trọng đến mức nhiều người cho rằng nếu không có tầm nhìn xa thì sẽ không có tư cách làm lãnh đạo. Thời đại biến chuyển không ngừng, không ít trường hợp ngày hôm qua đúng nhưng hôm nay lại trở nên lạc hậu.

Vì vậy, một khi nắm bắt được xu hướng thay đổi của thời đại, dự đoán được cục diện trong tương lai và có những phương sách đối phó thích hợp thì sẽ có được sự phát triển cho công ty, sự yên bình cho đất nước.

Đối diện với bất kỳ vấn đề nào mà vội vàng tìm đối sách để xử lý nhất thời thì nhất định quá trình giải quyết vấn đề sau đó sẽ không suôn sẻ. Cho nên tâm trí ta phải luôn ghi nhớ một điều: hãy nuôi dưỡng tầm nhìn xa.

Ngày 06: Trái tim chân thật

Nếu hỏi trái tim chân thật là trái tim như thế nào thì chắc chắn câu trả lời không thể chỉ dừng lại ở hình ảnh một trái tim ôn hòa, không làm trái ý người khác. Tôi cho rằng ý nghĩa thật sự của “chân thật” phải là sự mạnh mẽ mang tính tích cực.

Trái tim chân thật chính là trái tim không gợn chút riêng tư, hay nói cách khác là một tâm hồn vô tư, biết nhìn nhận, đánh giá sự việc đúng bản chất mà không chịu ảnh hưởng bởi bất kỳ điều gì khác. Tâm hồn trong sáng ắt sẽ sinh ra sức mạnh để nắm bắt bản chất vốn có của sự vật.

Vì vậy, trái tim chân thật là trái tim thấu hiểu đạo lý, có thể nhìn rõ bản chất của sự vật, sự việc để có cách ứng xử thích hợp.

Ngày 07: Nhiệt tình là nam châm

Một người nào đó, dù có bao nhiêu tài năng và kiến thức đi chăng nữa mà thiếu hẳn lòng nhiệt tình thì cũng chỉ như chiếc bánh vẽ mà thôi. Ngược lại, dù kiến thức thiếu hụt, tài năng hạn chế nhưng nếu chúng ta luôn làm việc hết mình, tràn đầy nhiệt huyết thì vẫn có thể tạo ra nhiều điều tốt đẹp. Kể cả trường hợp không làm được, nhưng nhìn cách chúng ta tận tâm tận lực vì công việc thì tinh thần sẵn sàng hỗ trợ, giúp sức vốn không dễ dàng phát lộ sẽ nảy sinh trong tâm trí người khác một cách tự nhiên. Rồi họ sẽ bù đắp những lỗ hổng về kiến thức, khiếm khuyết về tài năng, giúp chúng ta xử lý công việc một cách trọn vẹn.

Như thanh nam châm hút những hạt sắt xung quanh, lòng nhiệt tình cũng thu hút người xung

quanh và khiến mọi thứ xoay chuyển theo hướng tích cực.

Ngày 08: Tư tưởng nguyện cầu

Tôi cho rằng không tự mình làm việc, chỉ biết cầu Trời khẩn Phật để xin lợi lộc, may mắn và hạnh phúc là thái độ không nên có của con người. Trên đời này, chẳng thể nào có được những thứ lợi lộc dễ dàng và sẵn tiện như thế.

Nhưng một khi nghiêm túc bắt tay vào làm việc gì, mà muốn việc đó thành công, hay việc đó phải thành công, người ta thường nảy sinh tâm lý muốn cầu khẩn đấng siêu nhiên. Cũng có trường hợp người ta tự đặt ra một ước mong nào đó để cầu Trời khẩn Phật. Không chỉ thể hiện sự nghiêm túc, chân thành, việc làm này còn mang ý nghĩa nâng cao lòng quyết tâm. Tôi cho rằng có tư tưởng nguyện cầu như vậy là rất tốt.

Ngày 09: Trời mưa thì che dù

Người làm kinh doanh phải hành động theo quy luật tự nhiên của đất trời. Tôi không nói chuyện gì to tát cả, đơn giản là nếu trời mưa thì ta che dù, vậy thôi.

Nghĩa là đi thu tiền những nơi phải thu, khi không bán được hàng thì đừng miễn cưỡng mà nên nghỉ, khi nào bán được lại sản xuất. Nói cách khác, cứ thuận theo tự nhiên mà làm.

Có người không thu tiền ở những nơi phải thu mà lại đi vay mượn nguồn vốn mới. Theo tôi, trước khi nghĩ đến chuyện vay mượn, hãy dùng toàn lực để thu hồi vốn. Đã làm như vậy rồi mà vẫn thiếu tiền thì lúc đó hãy đi vay. Điều quan trọng là thực hiện chuyện cực kỳ đơn giản đó như thế nào cho đúng.

Ngày 10: Công việc là do xã hội phân công

Hầu như nghề nghiệp, công việc trong xã hội đều do chính chúng ta lựa chọn dựa theo nhu cầu, sở thích và chúng ta làm công việc đó bằng sức lực của chính mình. Tuy nhiên, để nói một cách chính xác thì những công việc, nghề nghiệp đó khởi nguồn từ nhu cầu của xã hội. Có thể nói rằng, không phải chúng ta muốn làm việc đó mà là được xã hội phân công. Nghề cắt tóc ra đời là do nhu cầu có đầu tóc gọn gàng, đẹp đẽ của con người. Điều này đúng với với tất cả mọi ngành nghề.

Một khi nghĩ rằng chúng ta có được công việc này, nghề nghiệp kia là nhờ xã hội trao cho thì chúng ta sẽ có lòng biết ơn thật sự.

Ngày 11: Nhận biết mặt tốt của Nhật Bản

Tôi cho rằng không có đất nước nào may mắn như Nhật Bản. Dân số chỉ hơn một trăm triệu người và hầu như đều thuộc một dân tộc, nói cùng một ngôn ngữ, lại được thiên nhiên ban tặng điều kiện khí hậu, phong thổ vô cùng thuận lợi. Không gìn giữ một đất nước tốt đẹp như vậy và giúp nó phát triển mạnh mẽ thì chúng ta còn có thể làm gì? Nếu nghĩ được như thế và thực hiện nghiêm túc, chúng ta sẽ lần lượt mở ra những con đường thúc đẩy đất nước phát triển.

Để làm được điều đó, trước tiên phải hiểu rõ đất nước của chính mình. Chúng ta phải hiểu rõ bản thân, hiểu rõ đất nước Nhật Bản, con người Nhật Bản. Đương nhiên không phải tất cả đều tốt đẹp. Khuyết điểm là khuyết điểm, phải khắc phục, sửa chữa. Nhưng tạm gác qua những hạn chế thì vẫn còn rất nhiều mặt tốt chúng ta cần phải biết và phát huy.

Ngày 12: Xây dựng cuộc đời

Tôi nghĩ, nếu như hằng ngày chúng ta cứ làm việc một cách vô thức cho xong, cho qua chuyện thì thật sự rất gay go. Dù là làm gì cũng nên tự đặt ra một mục tiêu nào đó. Mỗi một ngày trôi qua, chúng ta đều có mục tiêu của ngày đó, đồng thời xây dựng mục tiêu mỗi tháng, mỗi năm cho bản thân. Đó mới là điều quan trọng.

Đương nhiên sẽ có những thời điểm mọi việc đều suôn sẻ, nhưng cũng sẽ có thời điểm gặp khó khăn. Chúng ta không còn cách nào khác ngoài việc chấp nhận thực tế. Tuy nhiên, nhìn ở góc độ khác, những thử thách đó sẽ giúp cuộc đời của chúng ta phong phú và ý nghĩa hơn.

Ngày 13: Không bị gò bó trong khuôn mẫu

Trong quá trình làm việc, chúng ta luôn tự tạo ra khuôn mẫu cho chính mình.

Ví dụ, khi thiết kế mẫu máy radio, vốn không có quy định kiểu dáng nào cả, có thể là hình tam giác hay hình tròn, nhưng hầu hết mọi mẫu radio đều có hình hộp. Lạ lùng thay, không chỉ riêng việc này mà nhìn chung, con người thường có khuynh hướng xấu là tự mình tạo ra khuôn mẫu rồi chui vào đó. Có thể đây là một cách bảo vệ bản thân, nhưng nếu cứ suy nghĩ hạn hẹp trong khuôn mẫu gò bó thì tâm hồn cũng trở nên trì trệ, trí tuệ không thể minh mẫn, tinh thần khó mà đạt tới trạng thái tự do tự tại. Trên đời này, có rất nhiều cách nhìn nhận sự việc. Tùy thời điểm, tùy tình huống mà chúng ta thay đổi, ứng biến sao cho phù hợp để từ đó, tạo ra động lực cho sự phát triển.

Ngày 14: Suy thoái kinh tế cũng là điều tốt

Kinh tế phát triển đương nhiên là chuyện tốt. Tuy nhiên, kinh tế suy thoái cũng chưa chắc là điều đáng lo ngại, mà cần đánh giá dựa trên từng thời điểm.

Nếu đánh giá từ một góc nhìn, có thể ta sẽ coi giai đoạn đó là suy thoái. Nhưng nhìn nhận tổng thể thì sẽ thấy, suy thoái lại là một bước phát triển trong cả quá trình.

Trong giai đoạn suy thoái, tình hình đúng là khó khăn thật, nhưng chính nhờ suy thoái, chúng ta sẽ có được nhiều thu hoạch không ngờ đến. Nhờ suy thoái kinh tế mà ta biết những điều chưa từng biết, ngộ ra nhiều điều khác rồi từ đó nghĩ cách đối phó. Vì vậy, ngay trong lúc nền kinh tế suy thoái, vẫn có không ít việc có khả năng phát triển. Nếu nhìn từ góc độ trên, tôi cho rằng suy thoái kinh tế cũng hàm chứa những mặt tích cực.

Ngày 15: Thanh xuân là sự trẻ trung trong tâm hồn

Thanh xuân là sự trẻ trung trong tâm hồn. Nếu tâm hồn tràn ngập niềm tin, hy vọng, dũng khí và luôn theo đuổi những điều mới mẻ, thanh xuân sẽ thuộc về chúng ta mãi mãi.

Đây là quan điểm mà tôi có được từ ý của một bài thơ⁶. Lẽ thường, mỗi năm, con người ta ngày một già đi. Đó là quy luật tự nhiên. Nhưng tôi nghĩ, về khía cạnh tinh thần, ngày ngày tôi vẫn duy trì được cảm giác tươi mới như thời thanh xuân dù đã bao nhiêu tuổi đi chăng nữa. Ước vọng mãnh liệt của tôi là không muốn đánh mất tinh thần tươi trẻ. Nhất là dạo gần đây, cá nhân tôi thực sự không muốn tâm hồn mình bị lão hóa và tôi cũng cảm thấy rằng môi trường xung quanh đòi hỏi tôi phải như vậy.

Ngày 16: Bushido (võ sĩ đạo) và sự tin cậy

Ngày xưa, tầng lớp samurai (võ sĩ) luôn được xếp trên tầng lớp bình dân và rất được tôn kính. Mọi người thường cho rằng lý do là vì samurai có vũ lực (quyền đeo kiếm) nhưng không chỉ có vậy. Thực tế, các samurai rất coi trọng đạo nghĩa, luôn ghi nhớ tinh thần của một võ sĩ. Nói cách khác, các samurai luôn thấu hiểu “đạo” nên được người dân tôn kính và tin cậy.

Có thể áp dụng điều này trong doanh nghiệp. Người lãnh đạo có “đạo” của người lãnh đạo, nhân viên có “đạo” của nhân viên. Bên nào cũng có công việc đương nhiên phải làm. Nếu cả hai đều thông suốt điều này với tinh thần trách nhiệm, đó sẽ là cơ sở cho mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau và cũng là động lực để nâng cao mối quan hệ đó. Vì vậy trước tiên, hãy cùng nhau quán triệt, nhìn nhận con đường của bản thân đúng với vị trí của mình.

Ngày 17: Giữ vững quyết tâm

Điều quan trọng đối với người lãnh đạo là phải có ý chí. Chỉ có ý chí và quyết tâm mới tạo nên nhiệt huyết và ý tưởng cho công việc. Vì vậy, cần lập chí và quyết tâm thực hiện trong tất cả mọi việc. Nhưng không phải chỉ lập chí, quyết tâm một lần rồi thôi, mà cần kiên quyết theo đuổi ý chí đó đến cùng. Để làm được điều này, chúng ta phải không ngừng tự làm mới bản thân.

Có người chỉ lập chí một lần với quyết tâm mạnh mẽ mà đã tạo nên thành tích vô cùng vĩ đại. Lại có những người vì yếu đuối nên chẳng thể theo đuổi được việc gì lâu bền dù đã từng quyết tâm.

Ngày 18: Như dòng nước máy...

Nước máy sau khi đã qua xử lý sẽ mang một giá trị riêng. Ngày nay, nếu ai lấy cắp vật gì có giá trị sẽ bị quy tội. Nhưng chắc chắn, không có chuyện khách bộ hành vịn vôi nước máy ở trước cổng tòa nhà nào đó để uống mà bị quy tội cả, đúng không?

Vậy, qua việc nguồn nước máy có giá trị vô giá, trực tiếp duy trì sự sống của chúng ta nhưng nhờ có nguồn cung dồi dào mà hành vi nói trên được tha thứ, chúng ta có thể thấy điều gì?

Đó chính là sứ mệnh tạo ra nguồn vật chất quý giá mà vô tận như nguồn nước máy của nhà sản xuất. Thứ gì càng quan trọng, chúng ta càng cần gia tăng số lượng, làm cho nó nhiều lên và cung cấp với giá gần như miễn phí.

Tôi cho rằng, sứ mệnh kinh doanh thật sự của chúng ta là đây.

Ngày 19: Biết người biết mặt biết lòng

Tôi cho rằng, không thể phân tích trái tim con người bằng lý thuyết suông. Vì trên thực tế, tuy lý trí bảo “làm như vậy tốt hơn”, nhưng đôi khi con tim vẫn hành động ngược lại. Nếu cho là chuyện phiền phức thì đúng là phiền phức thật, nhưng rõ ràng chúng ta cũng có thể hiểu đó là một trong những quy tắc của con người. Một khi có thể cảm nhận dù chỉ là một phần của điều này thì chúng ta sẽ biết được những suy nghĩ tiềm ẩn trong lòng người khác.

Vậy làm sao để nhìn thấu những suy nghĩ chân thật nhất trong trái tim người khác? Câu trả lời là: chỉ có thể đạt được qua quá trình trải nghiệm, giao tiếp với nhiều người mà thôi. Điều quan trọng, chúng ta phải dùng đôi mắt chân thật nhất, dùng cái tâm trong sáng nhất để quan sát thì mới có thể cảm nhận được nhịp đập của trái tim người khác.

Ngày 20: Duyên đến từ những lời phàn nàn

Những lá thư khen ngợi của khách hàng đúng là rất đáng quý, nhưng tôi nghĩ nhận được thư phàn nàn lại càng đáng quý hơn. Giả dụ một khách hàng bất mãn với công ty nhưng chẳng bao giờ phàn nàn chuyện gì cả mà chỉ tự nhủ “không mua sản phẩm của công ty đó nữa”, và thế là mọi việc sẽ chấm dứt. Nhưng nếu họ nói ra lời bất mãn, dù lúc đó họ có nghĩ “tôi sẽ không bao giờ mua hàng của hãng này nữa”, thì ta sẽ biết và tìm ra nguyên nhân của sự bất mãn đó, rồi thành tâm xử lý, giải quyết tận gốc. Tôi tin rằng, có nhiều trường hợp, mối lương duyên được tạo ra từ thành ý như vậy.

Vì thế, khi tiếp nhận những lời phàn nàn, hãy nghĩ đây là “cơ hội kết duyên lành”, xem nó như một cơ may mà tận dụng.

Ngày 21: Va chạm với đời

Có lần, thấy nhân viên trong công ty tụ tập bàn luận rất sôi nổi, tôi hỏi: “Có chuyện gì vậy?” thì họ trả lời: “Tụi em đang bàn luận về sản phẩm mới chuẩn bị chào bán, không biết bán có chạy không?”

Tôi liền bảo: “Các cậu không biết cách duy nhất là phải va chạm thực tế sao? Đồng ý là cần tranh luận ở mức độ cần thiết để xem có bán được hay không, nhưng nếu tranh luận trên mức đó thì chẳng để làm gì cả, phải ‘va chạm với đời’ mới được. Có cách nào hơn cách hỏi trực tiếp người mua?”

Sau khi đã suy đi tính lại mọi vấn đề rồi thì chỉ còn việc dũng cảm bắt tay vào làm, thế thôi. Tôi cho rằng không chỉ ở lĩnh vực kinh doanh mà trong chính trị hay những lĩnh vực khác của đời sống hằng ngày, chúng ta cũng cần phải hành động như vậy.

Ngày 22: Trả nợ năm tháng

Ba mươi năm sau chiến tranh⁷, trong hệ thống chính trị, giáo dục và cả cách suy nghĩ, cách nhìn cuộc sống, có vô vàn điều vô ích và không tạo ra năng suất đã vô tình phát sinh rồi gia tăng chóng mặt. Những thứ đó chồng chất, dồn lại và ùn ùn đẩy vật giá lên cao, dẫn đến tình trạng như ngày hôm nay.

Chúng ta không nghĩ những gì cần nghĩ, không cải thiện những thứ cần cải thiện. Và cứ thế, sau những năm tháng dài, món nợ đời ngày càng chồng chất. Nói điều này không phải để truy vấn,

xem người nào sai lầm rồi quy lỗi cho họ, mà là để thấy chúng ta sẽ phải trả món nợ đó theo từng phần tương ứng. Điều quan trọng nhất là chúng ta có được thái độ tự giác, nghiêm túc trong việc trả những món nợ này hay không?

Ngày 23: Trước khi tạo ra vật chất hãy chú trọng bồi dưỡng con người

Trước đây, từ rất lâu rồi, tôi từng nói với các nhân viên trẻ, nếu khách hàng thân thiết có hỏi: “Công ty Điện khí Matsushita sản xuất cái gì?” thì cứ trả lời: “Công ty Điện khí Matsushita là nơi bồi dưỡng con người và tạo ra sản phẩm điện khí.”

Lúc ấy, tôi chỉ có một suy nghĩ: Sự nghiệp nằm ở con người, do vậy trước tiên phải nuôi dưỡng con người trưởng thành. Một công ty có những con người chưa trưởng thành và chín chắn thì không thể thành công, nên tôi mới nói những lời như vậy. Thế rồi, suy nghĩ đó được các nhân viên thấm nhuần và trở thành nguồn động lực thúc đẩy công ty phát triển mạnh mẽ hơn bao giờ hết, mặc cho kỹ thuật, nguồn vốn lúc ấy vẫn còn nghèo nàn, lòng tin chưa đủ mạnh mẽ.

Ngày 24: Tin tưởng vào công ty

Tôi cho rằng, khi nhắc đến nhược điểm của công ty mình, điều quan trọng là chúng ta cùng nhau bàn bạc và khắc phục một cách chân thành. Nhưng phải lưu ý, không được để người ngoài công ty biết. Nói quá lên một chút, là phải có lòng tin vào công ty đến mức không tiết lộ việc công ty ngay cả với cha mẹ mình.

Nếu tất cả mọi người đều làm việc với tinh thần đó thì ai cũng sẽ có lòng tin mạnh mẽ dành cho công ty. Nhờ vậy công ty mới phát triển, toàn thể nhân viên trong công ty đều hạnh phúc và căng tràn nhiệt huyết hoàn thành sứ mệnh mà công ty hướng tới.

Ngày 25: Tín niệm “dung thông vô ngại”

Tôi cho rằng, khi nhắc đến nhược điểm của công ty mình, điều quan trọng là chúng ta cùng nhau bàn bạc và khắc phục một cách chân thành. Nhưng phải lưu ý, không được để người ngoài công ty biết. Nói quá lên một chút, là phải có lòng tin vào công ty đến mức không tiết lộ việc công ty ngay cả với cha mẹ mình.

Nếu tất cả mọi người đều làm việc với tinh thần đó thì ai cũng sẽ có lòng tin mạnh mẽ dành cho công ty. Nhờ vậy công ty mới phát triển, toàn thể nhân viên trong công ty đều hạnh phúc và căng tràn nhiệt huyết hoàn thành sứ mệnh mà công ty hướng tới.

Ngày 25: Tín niệm “dung thông vô ngại”

Phật giáo có câu “dung thông vô ngại⁸.” Câu này thật ra không có gì khó hiểu hay cao siêu cả. Tôi nghĩ rất đơn giản thế này: Giả sử, khi đang đi trên đường, có một tảng đá lăn xuống chặn trước mặt khiến ta không đi tiếp được thì chúng ta nên làm gì? Leo qua tảng đá rồi đi cũng là một cách. Nhưng nếu không thể leo được thì ta tránh tảng đá, đi đường vòng. Tôi nghĩ đó chính là “dung thông vô ngại”.

Tất nhiên, cũng có lúc không có cả đường vòng. Những khi đó, ta sẽ nghĩ cách khác. Tôi cho

rằng khi chúng ta không để tình cảm bản thân chi phối, luôn áp dụng triết lý “dung thông vô ngại” trên mỗi con đường mình đi thì sẽ có cách ứng xử phù hợp với cuộc đời.

Ngày 26: Bốn phần sở đoản, sáu phần sở trường

Con người ta ai cũng có sở đoản, sở trường. Vì vậy, khi tiếp xúc với nhiều người, cùng làm việc với nhau, ta sẽ chứng kiến những sở đoản, sở trường khác nhau, đa dạng và phong phú.

Trong trường hợp đó, nếu chỉ nhìn thấy sở đoản của cấp dưới, ta khó lòng sử dụng cậu ấy và hẳn cậu ấy cũng chẳng vui gì. Vậy nên ta hãy nhìn và nghĩ cách phát huy sở trường của cậu ấy để sử dụng nhân lực hiệu quả. Khi năng lực bản thân được cấp trên ghi nhận, cấp dưới sẽ có động lực làm việc chăm chỉ hơn. Đương nhiên, chỉ thấy điểm mạnh mà không màng điểm yếu cũng không được. Theo tôi, nhìn người mà thấy được bốn phần sở đoản, sáu phần sở trường là tốt rồi.

Ngày 27: Cạnh tranh quá mức là tội ác

Cạnh tranh lành mạnh là chính đáng, nhưng nếu quá mức sẽ trở thành tội ác, phải loại trừ. Những công ty lớn có nguồn vốn mạnh, hay những công ty đầu ngành lại càng phải biết tự kiềm chế trong lúc cạnh tranh. Giả sử các công ty nhỏ có cạnh tranh thái quá một chút mà các công ty lớn vẫn kiểm soát được thì ngành nghề đó cũng không bị hỗn loạn. Nhưng nếu công ty đầu ngành lại khởi đầu, mở màn cho cuộc cạnh tranh quá khích thì cũng như chiến tranh thế giới, ngành nghề đó sẽ hỗn loạn và sa sút, dẫn đến việc đánh mất lòng tin của người tiêu dùng. Có thể nói, công ty càng lớn, trách nhiệm đối với sự phát triển vững mạnh của ngành nghề càng cao.

Ngày 28: Ăn no, mặc ấm, biết lễ nghĩa

Người Trung Quốc có câu: “Ăn no, mặc ấm, biết lễ nghĩa⁹.” Đây là câu nói được truyền tụng từ hơn hai nghìn năm trước, nhưng ngày nay vẫn được sử dụng rộng rãi vì nó mang ý nghĩa, triết lý phù hợp với mọi người.

Ở nước Nhật hiện nay, người ta không chỉ “ăn no, mặc ấm, biết lễ nghĩa”. Trái lại, có nhiều trường hợp phải nói là “ăn no, mặc ấm mà lễ tiết ngày càng rối loạn”. Điều này rõ ràng quá ư bất thường. Chúng ta cần điều chỉnh xã hội trở lại thế cân bằng, tạo nên sự phồn vinh cho cộng đồng, hạnh phúc cho mọi người. Để làm được điều đó, tôi cho rằng, điểm cốt lõi trước tiên là chúng ta cần xét lại lối suy nghĩ ích kỷ, chỉ biết bản thân, từ đó nhắc nhở lẫn nhau.

Ngày 29: Tiên ưu hậu lạc

“Tiên ưu hậu lạc” là câu nói tắt của người Trung Quốc thời xưa đề cập đến tinh thần của người làm quan. Câu đầy đủ tạm dịch là: Lo trước cái lo của thiên hạ¹⁰. Nhưng tôi nghĩ câu “tiên ưu hậu lạc” này không chỉ dành cho người làm quan mà người lãnh đạo doanh nghiệp cũng nên coi trọng và lưu tâm.

Đương nhiên, thỉnh thoảng, người lãnh đạo cũng cần nghỉ ngơi, có những thú vui riêng, nhưng kể cả những lúc như vậy cũng đừng cho phép mình chỉ biết có chơi mà trong tâm phải “tiên ưu” đã. Nói cách khác, là phải suy nghĩ, đưa ra ý tưởng, phát kiến trước tiên. Tôi nghĩ, là người

lãnh đạo doanh nghiệp thì phải không ngừng đưa ra ý tưởng để thúc đẩy doanh nghiệp của mình phát triển.

Ngày 30: Không tô vẽ bản thân

Trong đời sống hằng ngày, tôi rất thận trọng trong việc thể hiện bản thân, tránh dùng những lời nói hoa mỹ tô vẽ cho hành động của mình. Thoạt nghe, điều này có vẻ rất đơn giản nhưng thật ra lại không hề dễ dàng. Đặc biệt, những người có tham vọng thành công thường có khuynh hướng thể hiện mình hơn người khác.

Nhưng con người ai cũng có tố chất khác nhau, dù vất óc tìm cách tô vẽ bản thân bao nhiêu đi nữa cũng không thể che giấu được bản chất, tính cách của mình, rồi cũng sẽ tới lúc bị bại lộ. Và lúc đó, bạn sẽ đánh mất lòng tin của mọi người ngay lập tức. Trong suy nghĩ của tôi, chính trực mới là con đường xử thế an toàn nhất.

Ngày 31: Dù đời có trăm nghìn âu lo

Không ít trường hợp người làm kinh doanh phải đối diện với nhiều vấn đề cần trăn trở, suy nghĩ cùng một lúc. Nhưng theo kinh nghiệm lâu nay của bản thân, tôi nhận ra một điều là: Người ta không thể cùng một lúc nghĩ đến nhiều mối bận tâm khác nhau. Rốt cuộc, khi ta đã biết được đâu là nỗi âu lo lớn nhất của mình thì các ưu tư, phiền muộn khác chỉ đứng hàng thứ hai, thứ ba. Vì vậy, dù có hàng trăm, hàng ngàn vấn đề đi nữa, ta chỉ cần suy nghĩ tới một vấn đề lớn nhất đó mà thôi. Đương nhiên, chúng ta không thể chỉ giải quyết một vấn đề khó khăn mà bỏ qua những khó khăn khác, nhưng sau khi giải quyết xong một vấn đề khó khăn cụ thể nào đó, bạn sẽ nhận ra giá trị của bản thân, của cuộc đời để thêm vững tin vào chính mình. Chỉ cần nghĩ vậy và dũng cảm bắt tay thực hiện, đường đời sẽ mở rộng thênh thang trước mắt.

THÁNG 2

Ngày 01: Trời trao một thứ

Tên đời này không có chuyện gì bất hạnh trăm phần trăm. Cứ năm mươi phần bất hạnh thì sẽ có năm mươi phần hạnh phúc. Làm người cần hiểu điều đó. Con người ta thường vô cùng sung sướng khi mọi việc suôn sẻ, nhưng chỉ cần chuyện xấu đi lại bi quan ngay. Đây là điểm yếu của con người. Vì thế, chúng ta phải hạn chế điều đó, cố gắng sống vui vẻ, thoải mái trong bất cứ trường hợp nào. Phải luôn có lòng tin và không được đánh mất hy vọng.

Dựa theo câu: “Trời không trao cho ai hai thứ”, chúng ta có thể nói lại theo cách này: “Trời không cho ai hai thứ nhưng chắc chắn sẽ cho một thứ.” Nếu chúng ta quý trọng và nuôi dưỡng thứ duy nhất được trời ban đó thì mọi việc sẽ ổn thôi.

Ngày 02: Trước tiên phải yêu thích

Hầu mọi người đều từng nghe câu “có thích mới giỏi” và câu này có thể áp dụng với việc buôn bán, kinh doanh. Nếu muốn làm ăn phát đạt, trước tiên chúng ta phải quan tâm, hứng thú và yêu thích kinh doanh. Khi chúng ta thích rồi thì việc nỗ lực sẽ chẳng còn là khó khăn, vất vả nữa mà ngược lại, thoải mái và dễ dàng hơn. Và khi ấy, chúng ta không chỉ làm cho có, cho xong mà là toàn tâm toàn ý làm thật xuất sắc. Tôi cho rằng đây chính là con đường dẫn đến thành công.

Ta hay nói “người nào việc nấy”, trong kinh doanh cũng vậy. Người nào thích kinh doanh thì làm kinh doanh. Nếu được như thế, ai ai cũng có thể hoàn thành tâm nguyện của đời mình.

Ngày 03: Đạo làm người

Chúng ta cùng sinh sống, giúp đỡ nhau trong một cộng đồng rộng lớn. Vậy phải làm sao để có được một cộng đồng tốt đẹp? Câu trả lời là: Phải tìm ra con đường mà mọi người đều sống được.

Đức Phật Thích Ca từng thuyết giảng: “Chúng sinh không duyên thì khó cứu độ.” Đã như vậy, chúng ta chỉ còn cách cùng thấu triệt đạo lý này, cùng tạo thành mối duyên. Để làm điều đó, chúng ta hãy ghi nhận những gì thuộc về người khác, hòa hợp thành một tổng thể và cùng nhau phát triển. Đây chính là con đường đi của con người, tức “đạo làm người”. Chúng ta cần cùng nhau dựa trên đạo lý phát triển đó để tập hợp tri thức của mọi người, mạnh mẽ tiến bước.

Ngày 04: Doanh nghiệp là công cụ của xã hội

Thông thường, người ta cho rằng mục tiêu của một doanh nghiệp là theo đuổi lợi nhuận. Đồng ý rằng lợi nhuận không thể thiếu trong việc tổ chức, điều hành một doanh nghiệp vững mạnh nhưng nếu nói đó là mục tiêu nhất thiết phải đạt được thì lại không phải. Điều căn bản ở đây chính là thông qua công việc, chúng ta tạo ra sự phát triển cho cộng đồng và trên con đường hoàn thành sứ mệnh căn bản đó, chúng ta nhận được lợi ích. Đây mới là điểm mấu chốt.

Xét theo ý nghĩa đó thì về bản chất, kinh doanh không phải là việc tư mà là việc công và doanh nghiệp là công cụ của xã hội. Vì vậy, dù là doanh nghiệp của cá nhân cũng không nên suy nghĩ trên lập trường riêng tư mà phải thường xuyên suy nghĩ, đánh giá dựa trên quan điểm: liệu việc này/điều đó sẽ đem lại kết quả tốt lành hay gây ra tổn thất cho đời sống cộng đồng.

Ngày 05: Công việc được đón mừng

Tôi cho rằng nếu nghĩ công việc là thứ đem lại niềm vui cho mọi người và sự phát triển cho xã hội, chúng ta sẽ có thêm dũng khí để đi tới thành công.

Ví dụ, nếu nhân viên của công ty sản xuất đồ chơi mặt chược cho rằng chơi mặt chược là xấu thì việc kinh doanh của công ty khó có thể tiến triển. Ngược lại, họ phải làm việc với tâm thế đường đường chính chính như: “Mình đang sản xuất và bán đồ chơi mặt chược để giúp những người lao động giải tỏa đầu óc căng thẳng sau một ngày làm việc vất vả và đem lại niềm vui cho họ.” Một khi mọi người trong công ty đều suy nghĩ như vậy, ai cũng tìm thấy niềm vui trong công việc thì tự nhiên công ty sẽ thành công thôi.

Ngày 06: Ý thức quốc gia đúng đắn

Lâu nay, một mặt, mọi người trên thế giới hô hào khẩu hiệu “thế giới đại đồng”, nhưng mặt khác các nước lại đứng trên lập trường quốc gia quá độ, luôn ưu tiên lợi ích quốc gia mình trước nên mâu thuẫn trên thế giới cứ xảy ra không ngừng.

Nhật Bản thì sao? Thật ra, ý thức quốc gia của Nhật Bản vô cùng mờ nhạt và có vẻ bất ổn. Chỉ khi nào từng cá nhân có ý thức đúng đắn về bản thân, có nhân sinh quan và tính tự chủ cao thì mới dễ dàng hòa hợp với người khác, không kiêu căng cũng không nhún nhường. Đất nước cũng vậy. Người dân một nước giao lưu với các nước khác dựa trên nền tảng ý thức quốc gia đúng đắn là điều vô cùng quan trọng. Thái quá cũng không được mà nửa vời cũng không xong.

Ngày 07: Trải nghiệm ngày bình an vô sự

Liệu có phải là: chúng ta chỉ có được những trải nghiệm đáng giá sau khi gặp một việc thành công hay thất bại nào đó trong đời không? Theo tôi thì không hoàn toàn như vậy. Chắc chắn sau một ngày bình an vô sự, khi nhìn lại bản thân, tự vấn thành công hay thất bại, chúng ta sẽ có những suy nghĩ như: “À, việc đó mình có hơi dở một chút, biết đâu có cách hay hơn.” Tôi cho rằng khi chúng ta nghĩ như thế cũng đã là một trải nghiệm tuyệt vời rồi.

Quan trọng là tâm thế xem trọng, tích lũy nghiêm túc cả những việc nhỏ bé lặp đi lặp lại hằng ngày của chính chúng ta, chứ không chỉ là những trải nghiệm có hình có dạng.

Ngày 08: Mức giá bao gồm giá trị tinh thần

Tôi cho rằng không thể kinh doanh thực sự nếu chỉ định giá một dịch vụ, một công việc chuyển phát hay các tiện ích khác từ những đánh giá tổng hợp hoặc đơn giản là do người ta định giá như vậy nên tôi như thế.

Ví dụ, chúng ta bán một món hàng, giá các cửa hàng bên ngoài niêm yết là 10 nghìn yên nhưng tùy trường hợp, có khi ta bán với giá 10.500 yên. Có khách hàng sẽ hỏi: “Tại sao lại mắc tiền

hơn chỗ khác?” Liệu chúng ta có thể trả lời như thế này không: “Tuy giống nhau nhưng sản phẩm của chúng tôi có kèm thêm một thứ, đó là tinh thần và nhiệt huyết của chúng tôi”?

Tôi cho rằng trong kinh doanh cần phải tính thêm giá trị tinh thần của công ty, cửa hàng khi quyết định giá cả. Các bạn nghĩ sao?

Ngày 09: Giá trị của từng bước một

Công việc lúc nào cũng nhiều vô số kể. Muốn sản xuất cái kia, muốn hoàn thành cái nọ, phải chi có cái này thì hay biết mấy, có làm được món hàng như vậy không nhỉ – cứ thế, chúng ta nghĩ hết việc này đến việc khác. Và để làm được, cần nhân lực, cần tiền vốn, bao nhiêu là mong muốn, nguyện vọng, dường như không giới hạn. Vậy, có con đường nào đi đến thành quả nhanh hơn cách đi từng bước một không? Nhất định là không rồi. Rõ ràng, không có con đường nào ngoài con đường nối kết từng bước một. Chỉ cần bước từng bước một trên con đường lớn là được. Không cần đối sách, chiến lược, không cần gì cả. Cứ từng bước, một, rồi hai, rồi ba... thì sẽ đến đích, đúng không? Chúng ta phải chậm rãi nếm trải sự quý giá của từng bước đi đó.

Ngày 10: Hai người cùng đi

Trên chiếc nón rơm của người đi hành hương núi Koya mà đại sư Kobo khai phá đều có viết mấy chữ “đồng hành nhị nhân” (hai người cùng đi). Nghĩa là dù bạn ở đâu, đi đâu cũng không cô đơn. Bạn luôn có đại sư đi cùng.

Nghĩa là trong lòng người theo tín ngưỡng tam muội^{[11](#)}, đại sư vẫn đang sống và tồn tại cho đến ngày nay.

Đương nhiên, thể xác ngài không thể tồn tại như sinh thời. Nhưng ta vẫn cảm nhận được đại sư đang ở đây thông qua những lời răn dạy còn lưu truyền cho đến ngày nay. Nói chân lý tồn tại vĩnh cửu là nói đến hình ảnh này chăng?

Ngày 11: Yêu nước

Sau chiến tranh, đất nước Nhật Bản đã phát triển rất mạnh mẽ nhưng lạ thay, không mấy ai nói ra miệng từ “tinh thần yêu nước”. Nếu nói ra cũng không được hoan nghênh. Thậm chí có người còn cho rằng yêu nước thái quá sẽ dẫn đến chiến tranh với nước khác. Nhưng tôi không nghĩ vậy. Càng yêu nước, chúng ta càng phải thân thiện kết giao với láng giềng. Yêu đất nước, mến láng giềng như yêu bản thân sẽ tạo nên hạnh phúc cho chính chúng ta. Chẳng phải chính tâm thế ấy là sứ mệnh to lớn của từng người dân sao?

Ngày 12: Vui mừng khi nhân viên đề xuất ý kiến

Tôi nghĩ, muốn nhân viên làm việc với tinh thần hoan hỉ thì việc cấp trên, hay thể hệ đi trước vui vẻ tiếp nhận đề xuất của cấp dưới và của thể hệ đi sau là vô cùng quan trọng. Có thể đề xuất đó không thể ứng dụng vào thực tế ngay lập tức nhưng hành động và tinh thần nhiệt huyết xứng đáng được đón nhận. Thái độ vui vẻ của cấp trên khi nhân viên đưa ra đề xuất là cực kỳ quan trọng.

Nếu kế hoạch cấp dưới đưa lên mà cấp trên một mực nói: “Cậu làm không được”; có đề xuất

khác thì lại nói: “Ôi chà, cái này cũng không ổn” thì tự nhiên nhân viên sẽ nghĩ: “Có lên kế hoạch như thế nào cũng vô ích, thôi khỏi làm.” Khi ấy, chắc chắn họ không muốn làm việc nữa. Cách hành xử như thế không đem lại bất kỳ sự tiến bộ hay phát triển nào cho công ty cả.

Ngày 13: Nếu từng người không trưởng thành...

Nếu có chiếc máy đo độ trưởng thành về mặt chuyên môn và tư duy của nhân viên trong một năm thì đúng là chuyện đáng mừng với công ty. Nhưng thực tế không có máy móc nào đo được sự tiến bộ của sức mạnh tổng hợp, hay nói cách khác là năng lực hoạt động hay tài năng, trí tuệ của từng người. Dù vậy, tôi cho rằng ít nhất, bạn phải nói được mình đã trưởng thành 5%, 10% hay 15% so với trước đó. Rõ ràng việc mỗi chúng ta tự xem lại mình và đánh giá năng lực, sự tiến bộ của bản thân là rất quan trọng.

Tôi nghĩ, nếu mỗi cá nhân không lớn lên, không trưởng thành thì sức mạnh của toàn thể xã hội sẽ không thể nào nâng cao được.

Ngày 14: Dung mạo cũng là sản phẩm

Lâu nay tôi hầu như không bận tâm đến vẻ ngoài của mình, điều này khiến vẻ ngoài của tôi có nhiều điểm kém hấp dẫn. Có một lần, khi đến một tiệm cắt tóc nổi tiếng ở Ginza, tôi được người thợ cắt tóc khuyên thế này:

- Ông không chăm sóc đầu tóc của mình thì cũng như làm vấy bẩn sản phẩm vậy. Là một giám đốc, đại diện công ty mà vẻ ngoài thế này thì sản phẩm công ty sẽ không bán chạy được. Nếu không để tâm đến những việc nhỏ, dù là cắt tóc thôi, thì khó làm nên việc lớn.

Tôi cảm nhận sự chí tình, thấu đáo trong lời khuyên ấy và từ đó về sau, tôi quan tâm đến vẻ bề ngoài của mình hơn. Tôi đã được người thợ cắt tóc nọ dạy cho một bài học triết lý thời đại vô cùng quý giá.

Ngày 15: Xem xét bản thân

Người mạnh dạn kiểm điểm bản thân là người hiểu rõ bản thân mình. Kiểm điểm nghĩa là tự mình quan sát, nhìn thấu chính mình. Tôi gọi đây là “xem xét bản thân”, có thể hình dung theo cách thử lấy trái tim ra khỏi cơ thể và nhìn nhận lại chính mình. Người nào làm được điều này sẽ hiểu bản thân mình một cách chân thực, không chút thiên vị.

Những người như vậy hiếm khi sai lầm. Bởi họ biết năng lực của mình ở mức nào, cái gì phù hợp với mình, khuyết điểm của mình ở đâu... Họ luôn tự đánh giá bản thân một cách tự nhiên nhất, không bị ảnh hưởng bởi bất kỳ điều gì.

Ngày 16: Sự cô đơn của người có trách nhiệm cao nhất

Với những người đứng ở vị trí cao nhất của một tổ chức, cách nhìn nhận của người khác đối với họ, từ cấp dưới cho đến đồng nghiệp vốn cùng nhau làm việc lâu nay, đều thay đổi. Dù bản thân họ không thay đổi, cách nhìn của mọi người xung quanh vẫn thay đổi và sự thật hiển nhiên là vị trí của họ càng cao, số người bạn thân chịu nói sự thật cho họ biết càng ít đi. Với ý nghĩa đó, dù thích hay không thích, người chịu trách nhiệm cao nhất – người đứng đầu tổ chức

sẽ có nỗi buồn trong lòng. Nói cách khác, họ sẽ cảm thấy cô đơn.

Chính vì vậy, tính tình khiêm nhường, luôn chú ý đến những ý nghĩa toát ra từ cử chỉ, hành vi là vô cùng quan trọng đối với người lãnh đạo.

Ngày 17: Chết cũng là sự “sinh thành và phát triển”

Tôi nghĩ rằng đời người là quá trình sinh thành và phát triển, tức là mỗi ngày một mới. Quá trình con người sinh ra và chết đi chỉ là hình thức sinh thành và phát triển của con người mà thôi. Nếu sinh ra là phát triển thì chết đi cũng là phát triển.

Lâu nay, theo bản năng, con người rất ngại nhắc đến cái chết và luôn ôm trong lòng nỗi sợ hãi khó vượt qua được. Xét về lý, cái chết chắc chắn sẽ xảy đến.

Nhưng tôi mong chúng ta sớm nhận thức nguyên lý “sinh thành và phát triển” để hiểu rằng cái chết không phải là thứ đáng sợ, đau buồn hay khổ sở, mà chỉ là một giai đoạn trong quá trình phát triển. Chúng ta cần hiểu rằng vạn vật đều trải qua quá trình sinh thành, phát triển rồi chết đi, từ đó, đón nhận cái chết bằng sự bình thản và vui vẻ.

Ngày 18: Chủ nghĩa dân chủ kiểu Nhật Bản

Quan niệm căn bản của chủ nghĩa dân chủ thật sự rất đáng được trân quý. Có thể nói, việc áp dụng nó để tạo nên sự phát triển, phồn vinh cho quốc dân và quốc gia vô cùng quan trọng. Nhưng điều này phải được thực hiện dựa trên nền tảng truyền thống Nhật Bản, đặc tính riêng của Nhật Bản. Dù quan niệm căn bản như nhau nhưng hình thức cụ thể lại tùy thuộc vào đặc tính của từng nước, phải đa dạng. Nói cách khác, ở Mỹ thì có chủ nghĩa dân chủ kiểu Mỹ, Pháp có chủ nghĩa dân chủ kiểu Pháp, Nhật Bản có kiểu dân chủ của Nhật Bản. Nếu Nhật Bản quên đi truyền thống của quốc gia mình, thực hiện như Mỹ hay Pháp thì chỉ là chủ nghĩa dân chủ “mất gốc” mà thôi.

Ngày 19: Trên tốt nhất còn có tốt nữa

Ở công ty, mọi việc thường được thực hiện theo cách tốt nhất, mọi người cùng dựa vào đó mà nỗ lực hết mình. Nhưng nếu thay đổi vị trí, nhìn từ góc độ khách hàng thì đương nhiên sẽ có những yêu cầu, ý kiến mong nhà sản xuất làm thế này, hay thế nọ.

Nếu nghĩ như vậy sẽ thấy việc gì cũng thế, đã có tốt nhất rồi vẫn sẽ có tốt hơn, tốt hơn nữa, không ngừng phát triển. Tôi nghĩ, ở mỗi bước, mỗi giai đoạn, lắng nghe ý kiến khách hàng và chân thành xem xét là việc hết sức quan trọng. Lắng nghe ý kiến, cần phải sửa thì ta sửa. Đó là việc không thể không làm.

Ngày 20: Tức giận chính đáng, công minh

Với người làm lãnh đạo, không nên tức giận vì tình cảm cá nhân đơn thuần. Nhưng trong công việc, sau khi đã suy xét một cách công minh, người lãnh đạo lại cần có sự tức giận cần thiết đối với những việc không thể tha thứ.

Vì vậy, có thể nói, thủ tướng một nước phải biết cách tức giận với tư cách thủ tướng, giám đốc

một công ty phải biết tức giận theo cách của một giám đốc, nếu không, không thể thúc đẩy công việc một cách quyết liệt được. Cần phải nói thêm, dù ở Nhật Bản hay bất kỳ nơi đâu trên thế giới, những khi đối diện với khó khăn, hay vấn đề nan giải chồng chất thì điều cốt lõi là người làm lãnh đạo không được để tình cảm riêng tư chi phối, nhưng lại phải biết tức giận khi giải quyết việc chung.

Ngày 21: Nỗ lực hết mình, chờ đợi kết quả

Thành ngữ có câu: “Nỗ lực hết mình, chờ đợi kết quả.” Đây là câu nói cực kỳ đúng đắn và cho đến nay, tôi vẫn hay dùng để nhắc nhở bản thân. Ngày nào rồi cũng sẽ có rắc rối thôi. Chính những rắc rối đó khiến chúng ta do dự, băn khoăn, bi quan và đôi khi không thể dành hết tâm sức vào công việc. Đã làm người, không ai có thể tránh những việc đó. Nhưng những lúc như vậy, tôi thường dùng câu thành ngữ này để an ủi mình. Tôi tự cho rằng mình đã làm hết sức rồi, bây giờ chỉ còn chờ ông Trời quyết định thành quả.

Có quá nhiều vấn đề mà con người nhỏ bé không thể giải quyết được dù họ có vắt óc suy nghĩ bao nhiêu đi nữa. Vì vậy, do dự và băn khoăn là chuyện đương nhiên. Tôi cho rằng, vào những lúc như vậy, bạn cần phải có một cái nhìn thấu đáo về vấn đề đang gặp phải và hãy luôn tự nhủ: “Nỗ lực hết mình, chờ đợi kết quả.”

Ngày 22: Trân trọng nỗ lực của nhau

Người bán hàng cần biết và nhớ đến những vất vả trong quá trình sản xuất của các nhân viên chế tạo sản phẩm; ngược lại người làm ở khâu sản xuất phải biết cảm ơn nỗ lực của người bán để từ đó, tạo ra sản phẩm với tất cả tấm lòng. Hay người kế toán nên nghĩ dù chỉ một đồng cũng là kết tinh từ những giọt mồ hôi của bao người ở các phòng ban khác như kỹ thuật, sản xuất, thu mua... mà cố gắng phát huy dòng tiền của công ty trong khả năng lớn nhất.

Thế nên, chúng ta cần trân trọng mọi nỗ lực của người khác, cùng nhau thấu hiểu để phát huy sức mạnh tập thể và sau đó, cùng nhau tận hưởng thành quả thu được. Từ những việc nhỏ như vậy, chúng ta sẽ tạo ra sự phát triển tổng thể cho công ty.

Ngày 23: Đạo đức giống như “nước”

Sau chiến tranh, đất nước Nhật Bản thực hiện nhiều chính sách bị cho là đi ngược với giáo dục đạo đức. Tôi lại cho rằng giáo dục đạo đức cũng giống như “nước” vậy. Con người muốn tồn tại phải có nước. Nhưng nếu nước bị nhiễm tạp chất thì người uống sẽ bị bệnh. Vậy, nếu chúng ta hoàn toàn không đụng đến, không uống giọt nước nào thì sao? Vấn đề quan trọng nằm ở chỗ bản thân “nước” có giá trị của nó, ta không thể phủ nhận công dụng của nước và nhiệm vụ của chúng ta là phải loại bỏ tạp chất.

Tương tự, nếu nói giáo dục đạo đức có gì đó sai lầm rồi phủ nhận hoàn toàn thì chẳng phải là không biết đến bản chất của giáo dục đạo đức sao?

Ngày 24: Bí quyết xây thành Osaka

Cho đến nay, việc Toyotomi Hideyoshi¹² cho xây tòa thành Osaka nguy nga tráng lệ chỉ trong vòng một năm rưỡi vẫn là một điều vô cùng bí ẩn, không ai rõ tại sao có thể làm được. Tôi cho

rằng, một trong những nguyên nhân chính là ông đã áp dụng chế độ thưởng phạt phân minh trong quá trình xây dựng. “Ban thưởng hậu hĩnh cho người có công” và ngược lại, “với kẻ biếng nhác thì không chỉ giam vào ngục mà còn chém đầu không tha.” Lời đe dọa của Toyotomi khiến mọi người vì sợ chém đầu mà ra sức làm việc, còn lời hứa hẹn ban thưởng hậu hĩnh có tính động viên thì lại khích lệ mọi người hăng say làm việc. Có thể nói, đó là bí quyết xây thành Osaka.

“Tín thưởng tất phạt” là yếu tố cần thiết từ xưa đến nay, một khi con người còn tồn tại thì đó là lời giáo huấn quan trọng, như một chân lý.

Ngày 25: Là người bảy mươi điểm trở lên

Tôi nghĩ, trên đời này không thể nào có người hoàn hảo, không khiếm khuyết bất cứ điểm gì. Do vậy, đã là con người tất có lúc thành công mà cũng có khi phạm sai lầm. Điều đó không thể tránh khỏi, hay nói cách khác, là đặc điểm tự nhiên của con người.

Nhưng nếu không nỗ lực để sống một cuộc đời làm được nhiều việc đúng hơn sai thì lại không phải là tâm thế thích hợp với con người.

Ví dụ, ta thử tính điểm cho bản thân bằng thang điểm 100 thì tôi chỉ mong chúng ta cùng nhau nỗ lực để dù có 30 điểm xấu thì ít nhất vẫn còn đạt mức 70 điểm tốt.

Ngày 26: Tinh thần chờ đợi thời cơ

Thử nhìn một công ty đang giậm chân tại chỗ, bạn sẽ thấy hầu như cứ có thời gian rảnh là họ sẽ cố lấy đơn đặt hàng cho bằng được. Kết quả, công ty chịu tổn thất lớn, dẫn đến tình trạng khó khăn, có khi sắp phá sản đến nơi. Ngược lại, với những công ty có suy nghĩ kiểu như “rảnh rang thì đành chịu, đây chỉ là tình trạng tạm thời, nhân dịp này ta xem lại thái độ phục vụ khách hàng quen thuộc đã lơ là lâu nay”, hoặc “tranh thủ kiểm tra tất cả máy móc” thì họ lại có cơ hội để phát triển. Những trường hợp thành công như vậy rất nhiều.

Việc này đúng là khó thực hiện nhưng tôi nghĩ, tinh thần nghỉ ngơi, biết chờ đợi thời cơ quan trọng lắm.

Ngày 27: Chỉ cần có thành ý

Gần đây, tôi có nghe được câu chuyện thế này. Vì nhận phải sản phẩm có linh kiện bị lỗi, một khách hàng đã trực tiếp đến công ty với ý định phàn nàn, nhắc nhở. Nhưng khi đến công ty, chứng kiến cảnh toàn thể nhân viên đang hết lòng với công việc thì vị khách đó không phàn nàn nữa mà ra về với niềm tin về công ty càng thêm bền chặt.

Từ chuyện này, tôi nhận ra điểm mấu chốt trong việc tổ chức và tiến hành công việc là nếu có lòng hăng say, nhiệt tình, thành thật thì có thể tạo ra sức mạnh vô cùng to lớn. Thái độ đó không chỉ mang lại niềm tin cho người chứng kiến mà còn trở thành nguồn động lực nâng cao thành quả công việc của bản thân mỗi người.

Ngày 28: Lòng biết ơn - van an toàn của hạnh phúc

Lòng biết ơn vô cùng quan trọng đối với con người. Tùy cách nhìn mà có thể nói lòng biết ơn là căn nguyên sinh ra niềm vui, hạnh phúc của nhân loại. Vì vậy, nơi nào không có lòng biết ơn thì sẽ không thể sinh ra hạnh phúc và cuối cùng, con người ở đó trở nên bất hạnh.

Lòng biết ơn càng mãnh liệt, mức độ cảm nhận hạnh phúc cũng càng cao. Có thể coi lòng biết ơn chính là van an toàn của hạnh phúc. Lòng biết ơn quan trọng đối với con người đến mức nếu đánh mất chiếc van an toàn đó, bóng dáng hạnh phúc sẽ hoàn toàn biến mất chỉ trong khoảnh khắc ngắn ngủi.

Ngày 29: Giữ gìn sức khỏe cũng là một phần công việc

Là con người, quan trọng nhất vẫn là sức khỏe, cả về thể chất lẫn tinh thần. Dù anh có tài năng bao nhiêu đi nữa mà không có sức khỏe thì không thể thực hiện công việc trọn vẹn, không thể phát huy hết tài năng được. Vậy điều gì cần thiết cho sức khỏe? Đó hẳn là dinh dưỡng, nghỉ ngơi và nhiều thứ khác nữa. Nhưng đặc biệt quan trọng là cách gìn giữ sự thư thái cho tâm hồn. Một người có tinh thần hăng say đến mức dành cả sinh mạng cho công việc lại thường không biết mệt mỏi hoặc đau ốm dù có bận rộn đến đâu.

Mong mọi người hãy nghĩ rằng, giữ gìn sức khỏe cũng là một phần của công việc, để từ đó có tinh thần minh mẫn trong một cơ thể khỏe mạnh bằng cách riêng của mình.

THÁNG 3

Ngày 01: Dũng khí thật sự

Tôi cho rằng thông thường, dũng khí thật sự là không đi ngược lại chính nghĩa, hoặc nếu lương tâm mình không cho là đúng thì nhất quyết không làm. Vì vậy, thiếu dũng khí là thái độ xuất hiện khi có sự mơ hồ trong nhận thức, hoài nghi về điều gì đó có đúng hay không.

Mỗi chúng ta luôn tự hỏi rồi tự trả lời rằng cái gì đúng. Nếu củng cố được lòng tin rằng sự đúng đắn này ta không thể bỏ qua, không thể làm ngược, lúc đó dũng khí sẽ xuất hiện và dù là người yếu đuối đến thế nào đi chăng nữa vẫn ẩn chứa một sức mạnh vô cùng to lớn.

Ngày 02: Chào buổi sáng với tinh thần tập trung

Nhiều công ty, cửa hàng thường tổ chức lễ chào buổi sáng trước khi bắt đầu công việc, nhưng liệu các bạn có đang làm theo thói quen không? Hễ công ty, cửa hàng nào đạt tới giai đoạn phát triển thuận lợi, được khách hàng đánh giá cao, ngân hàng cũng chịu cho vay... thì công ty, cửa hàng đó lại có khuynh hướng lơ là, thực hiện qua loa các buổi lễ chào buổi sáng vốn được thực hiện nghiêm túc trong thời gian đầu. Tôi cho rằng cả giám đốc và nhân viên đều phải chú ý đến thời điểm này.

Chúng ta cần thường xuyên lưu tâm, tập trung tinh thần vào buổi lễ chào buổi sáng. Nếu như việc này chỉ có tính hình thức, tôi nghĩ nó sẽ chẳng có tác dụng gì cả.

Ngày 03: Kinh doanh đập nước

Không cần nói chắc các bạn cũng biết, đập nước là công trình ngăn dòng chảy của sông ngòi để lợi dụng sức nước, từ đó ổn định nguồn nước cần thiết mà không bị lệ thuộc vào thời tiết, khí hậu.

“Kinh doanh đập nước” cũng mang ý nghĩa tương tự. Tùy vào các phương diện kinh doanh mà tạo nên sự phát triển ổn định để không bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi từ bên ngoài. “Đập” thiết bị, “đập” nguồn vốn, “đập” nhân viên, “đập” kỹ thuật, “đập” kế hoạch và khai thác sản phẩm... rất nhiều “đập”, hay nói cách khác, điểm cốt lõi là phải làm sao giữ được hoạt động kinh doanh nhịp nhàng, đều đặn.

Ngày 04: Tự mình làm nhân sự

Hôm trước, công ty đăng tuyển nhân viên phụ trách quảng cáo nhưng chẳng có ứng viên nào nộp hồ sơ cả. Điều này nằm ngoài dự kiến của tôi. Hỏi ra tôi mới biết, do mọi người ngại việc tự ứng cử bản thân và e dè về khả năng đóng góp cho công ty. Do đó, công ty phải tìm kiếm nhân viên có năng lực phù hợp với yêu cầu công việc từ bên ngoài.

Nhân viên đông, dù bộ phận nhân sự cố gắng đến mấy cũng không thể nắm bắt tính cách của từng người để phân công nhân sự thích hợp. Vì vậy, bản thân mỗi người tự làm nhân sự là tốt nhất. Hãy để họ mạnh dạn bày tỏ, thể hiện rằng “tôi là người phù hợp với công việc này”.

Ngày 05: Già làng, thợ săn và con cáo

Truyện cổ tích nọ kể về một già làng, thợ săn và con cáo. Trước mặt già làng, người thợ săn rất khúm núm. Già làng thường bị con cáo chơi xỏ nên e dè nó. Còn con cáo lại sợ người thợ săn vì không biết sẽ bị bắt lúc nào. Rốt cuộc trong ba nhân vật này, không thể phân định ai mạnh nhất, ai oai phong nhất.

Tôi nghĩ câu chuyện này vẫn còn có ý nghĩa đến tận hôm nay. Trong một cuộc tranh đua, việc cho rằng người thắng thì oai hơn còn người thua thì không oai chẳng đúng gì cả. Cũng không phải người có học thì cao quý hơn, hay người ít học là do đầu óc kém thông minh. Bởi rõ ràng mỗi người có một hoàn cảnh sống riêng. Nếu nghĩ được như vậy, ta sẽ sẵn lòng giúp đỡ người khác hoặc vui vẻ nhận sự giúp đỡ từ người khác để làm tốt công việc.

Ngày 06: Thử thách trước sự bất an

Có thể nói, dù ở bất kỳ thời nào, chúng ta cũng không thể ở trong tình trạng yên bình hoàn toàn. Tôi nghĩ đã là con người, ở mức độ nào đó, không thể không bất an, dao động và đó mới là hình ảnh thật sự của con người. Nhưng không phải vì vậy mà chúng ta run sợ trước bất an, dao động, như vậy thì chẳng thể làm được gì cả.

Dù cảm nhận được sự bất an nhưng chúng ta nên chấp nhận chiến đấu để loại bỏ cảm giác đó. Đối mặt với công việc khó khăn, những yêu cầu rắc rối, một mặt chúng ta cảm thấy lo lắng, nhưng mặt khác, tâm trí phải hoạt động, từ đó, đưa ra nhiều phương án để khắc phục. Tôi mong chúng ta luôn làm được như vậy.

Ngày 07: Di huấn của Saigo¹³

Saigo Takamori đã để lại di huấn như thế này:

“Chỉ nên thưởng bổng lộc cho người có công với đất nước. Không được trao địa vị, chức quyền chỉ vì lý do có công. Địa vị, chức quyền, phải trao cho người có năng lực phù hợp. Nếu chỉ vì có công mà trao địa vị cho người không có tài thì sẽ phá hoại đất nước.”

Tuy di huấn nói về việc quốc gia nhưng cũng có thể áp dụng trong cả sự nghiệp kinh doanh. Các công ty có khuynh hướng giao trọng trách cho những người có công lớn với công ty nhưng cần phải cực kỳ thận trọng. Quan trọng là phải giao vị trí cho đúng người, còn với người có công, chỉ cần báo đáp bằng bổng lộc.

Ngày 08: Lợi nằm ở gốc

Người xưa có câu: “Lợi nằm ở gốc.” Tôi nghĩ, câu này có nghĩa là lợi nhuận phát sinh từ việc nhập hàng một cách khôn ngoan. Trước tiên, chúng ta chọn hàng tốt và mua với giá phải chăng nhất trong khả năng có thể. Lợi nhuận sẽ phát sinh từ đó. Có thể “lợi nằm ở gốc” đề cập đến vấn đề này. Rõ ràng trong thực tế, việc nhập hàng rất quan trọng.

Tuy nhiên, cũng có người lý giải “lợi nằm ở gốc” này bằng cách đơn giản là mua vào với giá rẻ. Nhưng dứt khoát không phải như vậy. Tôi nghĩ điều cốt lõi là phải xem nơi cung cấp hàng giống như người mua hàng, đều quan trọng như nhau. Nếu không có tâm thế này, kinh doanh

sẽ khó lòng phát đạt.

Ngày 09: Phụ giúp ba ngày

Có câu “phụ giúp ba ngày” với ý nhắc nhở chúng ta nếu dành trọn tâm sức cho việc phụ giúp nhỏ nhặt trong ba ngày như thế làm công việc đó cả đời thì chắc chắn sẽ có được thành tựu to lớn. Cũng từ cách ứng xử như vậy mà ta có được tinh thần mạnh mẽ, không lung lay trước bất kỳ hoàn cảnh nào.

Có thể có người nói “nếu là công việc chính thức thật sự thì tôi sẽ cố gắng hết sức”, nhưng từ kinh nghiệm của mình, tôi thấy nếu anh không dành hết toàn bộ tâm sức vào công việc hiện có thì dù thay đổi bao nhiêu chỗ làm đi chăng nữa, dứt khoát anh cũng không thể làm tốt được.

Ngày 10: Tinh thần truyền thống của Nhật Bản

Tôi cho rằng tinh thần truyền thống của Nhật Bản cực kỳ ưu việt. Vậy tinh thần đó là gì?

Thứ nhất, đó là tinh thần yêu chuộng hòa bình với phương châm đề cao chữ “hòa”. Tinh thần “hòa” này được Thái tử Shotoku¹⁴ đề ra từ 1.400 năm trước.

Thứ hai, “quyết định sự việc dựa trên ý kiến của dân chúng”, tức chủ nghĩa dân chủ. Ngay cả trong Kojiki¹⁵ cũng có viết “yaoyorozu tức bát bách vạn (tám triệu) vị thần đã họp bàn và quyết định sự việc”. Có thể nói, Nhật Bản là quốc gia đầu tiên khai sinh chủ nghĩa dân chủ thật sự.

Thứ ba: duy trì bản sắc dân tộc. Từ thời xa xưa đến nay, người Nhật vẫn luôn tiếp nhận những giá trị đến từ bên ngoài, để rồi “Nhật Bản hóa” chúng mà không đánh mất bản sắc. Có thể nói, gìn giữ được ba trụ cột “hòa”, “dân chủ”, “bản sắc” cũng là việc quan trọng từ nay về sau.

Ngày 11: Thử nếm vị mặn của muối...

Ví dụ, có một giáo viên bơi lội dạy một khóa lý thuyết trong ba năm liền. Vậy người học có thể bơi được ngay không? Tôi nghĩ không chắc họ sẽ bơi được.

Hay nói về vị mặn của muối, nếu không cho nếm thử mà chỉ nói muối mặn, làm sao ta biết được? Chỉ khi nếm rồi, ta mới biết “à, đây là vị mặn của muối”.

Tương tự, nói về cách xử thế, tôi cho rằng, quá trình lĩnh hội những việc quan trọng trong đời chỉ có thể bắt đầu khi chúng ta làm gì đó và suy nghĩ, cân nhắc thận trọng về những gì đã làm.

Ngày 12: Làm việc khi thật sự tâm đắc

Tôi cho rằng trong buôn bán, kinh doanh, việc cực kỳ quan trọng và cần thiết là không thỏa hiệp, nửa vời, nhu nhược, hay nói cách khác, nếu mình không tâm đắc, không tin tưởng thì không nên tiến hành. Ví dụ, chúng ta có một đơn đặt hàng số lượng lớn. Trong trường hợp đó, chúng ta thường có khuynh hướng dễ dàng thỏa hiệp vì sợ sau này mất mối. Nhưng thường thì những khi như vậy lại hay thất bại.

Vì vậy, dù là đơn đặt hàng của ai, nếu bản thân ta không thỏa mãn, đồng ý tuyệt đối thì không

nhận. Nếu không có suy nghĩ căn bản như vậy thì khi gặp công việc lớn hơn, số lượng hàng nhiều hơn, ta sẽ mất kiểm soát, lúc đó không thể oán trách ai được.

Ngày 13: Giữ mối quan hệ tốt đẹp

Gần đây, sự cạnh tranh trong kinh doanh ngày càng khốc liệt, những người cùng ngành chỉ luôn nghĩ về đối thủ cạnh tranh. Đương nhiên, ý thức cạnh tranh là cần thiết nhưng thử nghĩ xem, đâu phải chúng ta kinh doanh để đánh bại người khác.

Vì vậy, cho dù bên cạnh có cửa hàng mới mở cùng ngành nghề thì không nên liếc mắt sắc như dao mà hãy đón chào họ. Cửa hàng mới cũng ứng xử với bậc đàn anh trong nghề sao cho đúng lễ nghĩa. Hình ảnh tốt đẹp như vậy sẽ nâng cao lòng tin của khách đối với cửa hàng. Vì thế, một mặt cạnh tranh đúng mực, mặt khác cùng nhau giữ mối quan hệ tốt đẹp với tư cách người đồng hành trên một con đường. Điều này rất quan trọng.

Ngày 14: Tình trạng xa rời con người là do con người tạo ra

Khoa học kỹ thuật phát triển cùng với nền văn minh hiện đại khiến con người bị xem nhẹ, bị lãng quên đang trở thành một vấn nạn hiện nay. Để xóa bỏ tình trạng “xa rời con người” đó, phải thường xuyên đặt hạnh phúc của con người lên hàng đầu. “Tại sao chế tạo cái máy mới kiểu này?”, “Liệu điều này có vì hạnh phúc của con người không?” – phải thường xuyên đặt những câu hỏi như vậy. Nếu luôn quan tâm đến những điều cơ bản đó thì dù tạo ra nhiều máy móc đến thế nào đi nữa vẫn không xảy ra tình trạng “xa rời con người”.

Nói cách khác, việc xuất hiện tình trạng “xa rời con người” như vậy không phải do máy móc mà là do chính con người không xem trọng nhau mà thôi.

Ngày 15: Đánh giá sức mạnh của công ty

Tôi thường xuyên tự đánh giá, kiểm tra lại công ty mình. Kể cả khi bắt đầu một công việc mới, tôi cũng chỉ suy nghĩ rồi để đó chứ không bắt tay vào làm ngay. Cũng như món ăn hôm nay là những món phù hợp, vừa miệng, hợp khẩu vị của bản thân tôi, có thêm nữa, ăn cũng không thấy ngon. Nếu chỉ là chuyện ăn uống thôi thì có thể điều chỉnh được bởi đó là cái bụng của mình, mình tự biết, nhưng tham vọng trong công việc, sự nghiệp nếu bị bội thực thì không điều chỉnh được, chỉ còn một cách là làm theo lương tâm, ý thức đúng đắn. Vì vậy, phải thường xuyên lưu tâm, nhìn lại bản thân và năng lực tổng hợp của công ty, từ đó, triển khai những công việc phù hợp. Với lãnh đạo, việc đánh giá, nhìn rõ sức mạnh của công ty vô cùng quan trọng.

Ngày 16: Nếu có 60% khả năng

Trong trường hợp nhờ người nào đó làm một việc giúp mình, quan trọng là phải đánh giá xem họ có phù hợp hay không. Nhưng thực tế thì khó lòng đánh giá được.

Vậy, chúng ta phải làm sao? Nếu thấy người này có thể làm được khoảng 60% thì nhất định đó là người phù hợp. Không phải không thể tìm được người làm tốt hơn thế, đến 80% chẳng hạn, nhưng sẽ mất thời gian vào việc tìm kiếm. Vì vậy, khi gặp chừng một người có thể làm việc với 60% khả năng thì cứ giao phó: “Anh bạn, cố gắng làm giúp tôi nhé.”

Khi đó, hầu như công việc sẽ suôn sẻ. Tuy không phải tất cả, nhưng sẽ có lúc đạt mức hoàn hảo 100 điểm.

Ngày 17: Lựa chọn nơi tu dưỡng

Con người ta, tùy vào lối sống khi còn trẻ ra sao mà về sau sẽ tạo ra sự khác biệt. Nếu thời trẻ, anh không tự nỗ lực tu dưỡng bản thân thì chắc chắn những năm về sau, sẽ có lúc phải hối hận.

Thế nhưng trong giới trẻ vẫn có người bất mãn tuyên bố: “Công việc này không phù hợp với tôi”, “Tôi không việc gì phải làm việc dưới quyền ông đó”... Đây là lối suy nghĩ ích kỷ, chỉ biết đến bản thân.

Để tìm được nơi làm việc thật sự phù hợp với mình, chúng ta phải tích lũy thật nhiều kinh nghiệm. Phải hiểu sâu sắc rằng chính việc tự rèn luyện, mài giũa dưới sự chỉ đạo của cấp trên khác mình về tính cách lẫn suy nghĩ mới giúp bản thân rèn giũa được nhiều hơn.

Ngày 18: Sống lâu lên lão làng và sự tiến cử, đề bạt

Tôi nghĩ, không thể nói về chế độ “sống lâu lên lão làng” và sự tiến cử, đề bạt bằng một vài dòng khi việc này tùy thuộc vào tình hình thực tế cũng như hoàn cảnh của mỗi công ty. Nhưng nếu nói về kinh nghiệm của bản thân, tôi ước chừng 70% là dựa vào vế đầu, còn 30% là đề bạt. Tôi nghĩ, nếu đổi ngược tỷ lệ này thành 30 - 70 thì có lẽ rất thú vị nhưng rõ ràng điều này còn lâu mới đạt được. Tôi cho rằng ở Nhật Bản hiện nay, chế độ “sống lâu lên lão làng” vẫn đang phổ biến, nếu nâng tỷ lệ đề bạt ở mức phù hợp thì sẽ có sự cân bằng tương đối hợp lý.

Tuy nhiên, đặt cược bao nhiêu phần trăm cho việc đề bạt theo năng lực thì phù hợp? Cũng có khi sự phát triển của công ty đòi hỏi lòng can đảm đặt cược vào việc đề bạt theo năng lực này.

Ngày 19: Tài nguyên của Nhật Bản: con người

Tài nguyên của Nhật Bản chính là con người. Nếu bây giờ lấy khỏi Nhật Bản khoảng 50 triệu người thì Nhật Bản sẽ gặp nguy ngay. Dân số đông là một tài nguyên vô cùng quý giá. Đó là chưa kể đến việc tài nguyên thông thường chỉ đứng yên, còn con người thì làm việc và tạo ra của cải. Tuy có tiêu phí nhưng rõ ràng con người có khả năng tạo ra những thứ hơn thế.

Tôi cho rằng chúng ta phải nhận thức rõ điều này: Con người là tài nguyên. Và chúng ta phải suy nghĩ nhiều hơn, tìm cách phát huy nguồn tài nguyên vô hạn đó.

Đương nhiên, nếu chỉ có đông người thôi thì không được mà phải làm cho chất lượng tài nguyên con người ngày một cao hơn nữa.

Ngày 20: Trước tiên là tự giác

Phải hình thành cơ chế yêu cầu người cần phản tỉnh thì phản tỉnh. Và nếu bản thân chúng ta có điểm nào cần xem xét lại thì phải nỗ lực làm điều đó. Nhưng lẽ ra những việc như vậy có người nói thì phải có người thực hiện. Đằng này mọi người lại dễ dàng cho qua, mặc kệ hoặc giao phó cho người khác. Đó là tình trạng hiện nay của Nhật Bản. Như vậy, vấn đề đầu thế đi theo chiều hướng tốt đẹp? Chủ nghĩa phó mặc cho rằng chuyện hôm nay qua rồi, chuyện ngày mai thì để

mai tính, đến một lúc nào đó sẽ phải xóa bỏ.

Tôi cho rằng, chúng ta phải tự giác nhận ra không phải là “ai đó” mà chính bản thân ta phải tự sửa sai.

Ngày 21: Tâm hồn thưởng thức mùa xuân

Mùa xuân là lúc vạn vật trưởng thành, cây cỏ đâm chồi nảy lộc, căng tràn sức sống.

Tôi nghĩ, chúng ta phải đón chào, thưởng thức mùa xuân và trưởng thành. Tâm hồn vui đón mùa xuân sẽ dẫn đến tâm hồn vui sống ở đời. Đời người rất dài, đôi khi gặp những việc không hay, những chuyện khó chịu nhưng nếu có ý thức tận hưởng cuộc đời như thưởng thức mùa xuân, thì tâm hồn sẽ như làn gió xuân, sẽ thư thái để cảm nhận giá trị cuộc sống. Và cũng như cây cỏ trên cánh đồng mỗi năm thêm một tuổi, tâm hồn ta cũng dần trưởng thành, năm nay hơn năm trước, năm sau hơn năm nay.

Ngày 22: Băn khoăn và phán đoán

Nếu ai đó hỏi tôi, từ lúc buôn bán nhỏ cho đến hôm nay, có phải một mình tôi quyết định toàn bộ vấn đề triển khai dự án mới không, chắc chắn tôi sẽ trả lời là không. Thực tế, dù tôi muốn tự mình làm nhưng có nhiều việc một mình tôi không thể cáng đáng hết được.

Những lúc như vậy thì tôi làm thế nào? Tôi thường hỏi ý kiến của người khác: “Tôi đang băn khoăn việc này, nếu là anh, anh nghĩ sao?” Lúc đó sẽ có nhiều ý kiến phản hồi: “Matsushita à, không ổn đâu”; “Với sức của cậu thì làm được đó”... Những lúc băn khoăn, do dự, tôi lắng nghe ý kiến của người khác cho đến khi nào bản thân tôi thấy thuyết phục thì thôi.

Ngày 23: Quyết định ngay, làm tức thì

Người xưa có câu “bình quý thần tốc”. Đã có nhiều trường hợp thắng bại xuất phát từ việc nắm bắt chính xác cơ hội trong chớp mắt. Những lúc như vậy mà vẫn chần chừ đi tuần tra thì sẽ vuột mất cơ hội. Vì thế, người làm tướng phải đánh giá đúng thời cơ để quyết định ngay, động binh tức thì.

Bài học này không chỉ giới hạn ở việc giao tranh nơi chiến trường mà trong việc vận hành một quốc gia, một công ty cũng tương tự. Tình thế thay đổi từng khắc từng giờ. Nên có không ít trường hợp chậm trễ một ngày sẽ dẫn đến chậm trễ một năm. Đương nhiên cũng có trường hợp cần phải dành thời gian cân nhắc thận trọng. Nhưng có thể nói, tiêu chí không thể thiếu của người lãnh đạo là khả năng đánh giá tình huống nhạy bén, biết nắm bắt thời cơ và quyết định hành động ngay lập tức.

Ngày 24: Có tính hòa hợp

Là nhân viên của một công ty, các bạn phải tiếp xúc với nhiều đồng nghiệp. Nếu không biết xem trọng vị trí của người khác, không hòa hợp với nhau thì các bạn sẽ gặp phải vấn đề khá gay go.

Khi bạn biết lắng nghe ý kiến của người khác: “Mình nghĩ thế này nhưng đồng nghiệp nghĩ

khác”, “À, cũng có cách suy nghĩ như vậy nhỉ” – đó là lúc tinh thần hợp tác được hình thành. Đương nhiên, tôi không nói các bạn thỏa hiệp để đánh mất bản thân. Nhưng nếu chủ trương chỉ biết có mình thì sẽ thiếu tính hòa hợp. Tôi cho rằng đây là vấn đề cực kỳ quan trọng, dù bạn đứng ở vị trí nào cũng cần suy nghĩ về điều này.

Ngày 25: Giao phó quyền hạn

Sức người có hạn. Nếu phải làm hay bị buộc phải làm một việc quá sức thì sẽ dễ thất bại. Tốt nhất là tiến hành công việc trong phạm vi phù hợp với năng lực. Nếu công việc đó vượt quá sức thì chia ra cho nhiều người cùng thực hiện.

Người lãnh đạo phải biết phân chia công việc theo mức độ phù hợp, biết giao phó trách nhiệm, quyền hạn theo từng lĩnh vực, phân công công việc cụ thể cho từng người, tương ứng với năng lực của họ. Từ việc làm rõ phạm vi trách nhiệm, sẽ tránh được sự lãng phí trong công việc và có thể nâng cao năng suất.

Ngày 26: Hợp đồng vô hình

Hiện nay, hàng triệu người tiêu dùng cần hàng hóa để cuộc sống của mình ngày càng sung túc, tiện lợi. Nếu như họ không có đủ nhu yếu phẩm thì cuộc sống sẽ vô cùng bất tiện. Vì thế, người sản xuất, kinh doanh như chúng ta phải biết dự đoán nhu cầu tiêu dùng và chuẩn bị chu đáo. Hay nói cách khác, đây là hợp đồng vô hình giữa chúng ta và người tiêu dùng. Tuy không phải hợp đồng bằng văn bản nhưng chúng ta cần lưu ý đến bản hợp đồng vô hình, vô thanh này. Để thực hiện hợp đồng, chuẩn bị mọi thứ chu đáo hằng ngày là trách nhiệm và cũng là nghĩa vụ to lớn đặt lên vai chúng ta: nhà sản xuất.

Ngày 27: Xây dựng kế hoạch trăm năm

Sự thật là sau chiến tranh, Nhật Bản đã tạo dựng nên một nền kinh tế phát triển mạnh mẽ, nhưng đó có phải là sự phát triển thật sự hay không thì vẫn còn nhiều câu hỏi được đặt ra. Ít nhất, tôi có cảm giác, chúng ta đã không xây dựng kế hoạch kiến thiết Nhật Bản như hiện có trong 20 năm, 30 năm... mà chỉ đơn giản là say sưa làm việc quên cả bản thân để rồi bất ngờ nhận ra đất nước chúng ta đã trở thành cường quốc kinh tế.

Cá nhân tôi cho rằng, khi đã đạt tới trình độ như vậy thì từ nay về sau, càng không thể giậm chân tại chỗ được. Đã đến lúc chúng ta cần xây dựng một lý tưởng lớn mạnh, dựa trên nền tảng triết lý thật sự đúng đắn, xuyên suốt để lập nên một kế hoạch lớn trong vòng 100, 200 năm.

Ngày 28: Đôi khi cũng cần “vứt bỏ” cái tôi

Cuộc đời có vô vàn vấn đề xảy ra mọi lúc mọi nơi. Có nhiều trường hợp khi việc đã qua rồi, ta mới thấy “lúc đó thật may là mình đã không do dự”. Tôi cho rằng quyết đoán là điều quan trọng. Nhưng tùy trường hợp, có lúc ta lại băn khoăn, do dự vì dù sao tầm hiểu biết, năng lực của chúng ta cũng rất nhỏ bé. Khi đó, ta hãy tự nhủ: “Việc này không còn cách nào khác. Đã làm đến đây mà kết quả không tốt là do vận mệnh thôi.” Tôi tin trong một vài trường hợp, nếu nghĩ theo cách đó, việc tưởng khó khăn hóa ra lại trôi chảy, đem lại kết quả thành công bất ngờ.

Ngày 29: Tiền lương là thù lao phụng sự xã hội

Vì tiền lương rất cần thiết với cuộc sống nên nó được xem là mục tiêu làm việc của mỗi người, nhưng tôi nghĩ, chúng ta không được quên mục tiêu quan trọng hơn.

Đó là cống hiến cho xã hội thông qua công việc của chính mình, tức là thông qua công ty, cửa hàng mình đang làm việc. Nói cách khác, đó là thực hiện sứ mệnh của người làm nghề, của người sản xuất. Với nghĩa rộng, tôi nghĩ đó là việc hoàn thành sứ mệnh của con người.

Vì vậy, nếu thay đổi cách nhìn, hãy xem tiền lương là thù lao trả cho sự cống hiến xã hội của người lao động thông qua công việc họ làm.

Ngày 30: Quyết định rút lui

Đối với con người, nhất là người lãnh đạo cần quán triệt quan điểm khi phải làm thì làm, lúc cần rút lui thì rút lui, cách ứng xử như vậy rất quan trọng.

Ví dụ, khi công việc chỉ còn một bước cuối cùng mà lại không suôn sẻ, đành phải chấm dứt thì thường sẽ kèm theo sự hy sinh nào đó. Có thể là chịu sự phê phán của người đời, cũng có thể tự đánh mất lòng tin. Nhưng chúng ta không nên tiếc nuối, bởi nếu cứ mãi tiếc nuối sẽ không đi đến quyết định cuối cùng được. Với người kinh doanh, quan trọng là không được để tình cảm đó chi phối bản thân. Phải dứt khoát rút lui, việc gì cần bỏ thì bỏ.

Ngày 31: Đường đi là vô hạn

Tôi cho rằng đã cùng chung sống trong một cộng đồng, chúng ta phải thường xuyên tạo ra những điều mới mẻ, đồng thời không được quên phép tắc ứng xử, làm những gì phải làm. Nếu tiếp tục giữ vững tâm thế ứng xử như vậy với nhau trong công việc hay trong đời sống hằng ngày thì một năm sau, năm năm sau, cuộc sống mới, công việc mới sẽ được tạo ra và chúng ta sẽ thấy rõ sự tiến bộ, phát triển bất ngờ của cá nhân hay công ty.

Quan trọng là chúng ta cần cảm nhận điều đó và luôn ở tư thế sẵn sàng thực hiện với lòng nhiệt tình hết mình. Làm được như vậy, chúng ta sẽ thấy “đường đi là vô hạn”.

THÁNG 4

Ngày 01: Duyên đa sinh

Có câu tục ngữ rằng: “Tình cờ gặp gỡ cũng là duyên đa sinh”. Rõ ràng không có gì kỳ lạ bằng sự kết nối giữa người và người. Nếu không vào làm chung công ty, sao chúng ta có thể gặp nhau ở cõi đời này?

Thử nghĩ xem, có thể nói con người chúng ta được kết nối bằng “sợi duyên” trong một vận mệnh to lớn. Và nếu nghĩ như vậy thì rõ ràng sự kết nối giữa người và người không thể dễ dàng bị cắt đứt bằng ý chí của một cá nhân mà nó chỉ bị chi phối bởi một yếu tố cao hơn mà thôi.

Do đó, chúng ta càng cần quý trọng và biết ơn mối quan hệ con người trong thế giới này hơn.

Ngày 02: Con người là viên kim cương thô

Tôi cho rằng mỗi một con người cũng giống như một viên kim cương thô. Kim cương thô sẽ tỏa sáng khi được mài giũa. Chưa hết, tùy vào cách mài, cách cắt gọt mà ánh sáng phát ra cũng khác nhau. Tương tự, con người ai cũng có những tố chất tuyệt vời, nếu được mài giũa sẽ tỏa sáng. Vì vậy, trong quá trình bồi dưỡng và phát triển con người, trước tiên phải nhận ra bản chất tốt đẹp tiềm ẩn của từng người để từ đó, quan tâm và tạo điều kiện để họ phát huy các tố chất ưu tú đặc trưng. Nếu không có tâm thế đó thì dù có được nguồn nhân tài tốt đến đâu cũng không thể phát huy hết năng lực của họ.

Ngày 03: Xây dựng con người trước tiên

Gần đây, tầm quan trọng của dịch vụ được đề cập đến nhiều, ngành kinh doanh nào cũng tổ chức, xây dựng chế độ, thể chế phù hợp của riêng mình. Đồng ý việc đó là quan trọng, cần thiết, nhưng nếu không đào tạo và bồi dưỡng nhân viên thật chu đáo thì dù xây dựng thể chế hoàn hảo đến đâu cũng chẳng khác nào vẽ rồng mà không vẽ mắt, như người ta thường nói. Thể chế chỉ là một vật không có linh hồn mà thôi.

Để xây dựng một dịch vụ làm khách hàng hài lòng, ưu tiên hàng đầu là công ty phải không tiếc công sức xây dựng, huấn luyện nhân viên sao cho họ có thể phát ngôn, xử lý tình huống phù hợp với tư cách người đại diện của công ty.

Ngày 04: Đã vào công ty rồi thì...

Tôi cho rằng việc lựa chọn công ty để đầu quân là vấn đề quan trọng nhất quyết định đường hướng tương lai của mỗi người. Không nên có suy nghĩ vào làm thử cho biết mà cần có ý chí vững chắc để phục vụ công ty này suốt đời.

Một khi đã có ý chí như vậy, cho dù về sau, trong cuộc sống có xảy ra nhiều chuyện chẳng những không thú vị mà còn khiến ta phiền não, chán nản thì ta cũng không yếu đuối, bạc nhược mà nghĩ đến chuyện từ bỏ công ty. Tôi mong, với tư cách nhân viên, các bạn luôn vun đắp tinh thần, cùng công ty mở đường tiến lên phía trước. Để công việc không suôn sẻ lại nghĩ

đến chuyện chuyển sang chỗ làm khác thì không bao giờ có sức mạnh làm nên việc gì cả.

Ngày 05: Tinh thần học hỏi

Chẳng có việc gì ta làm được mà không cần học hỏi từ người khác. Khi còn nhỏ học cha mẹ, ở trường học thầy cô, đi làm học đồng nghiệp đàn anh. Chính qua quá trình học hỏi như vậy ta mới có suy nghĩ và chính kiến của riêng mình.

Nếu có tinh thần học hỏi thì vạn vật trong vũ trụ sẽ trở thành thầy ta. Từ cỏ cây, sỏi đá thầm lặng, ta hiểu về các hiện tượng tự nhiên như ngôi sao chiếu sáng bầu trời đêm mùa thu, hay những lời phê bình nghiêm khắc của đàn anh, những lời góp ý chân thành của lớp đàn em cũng là những bài học bổ ích. Ta nên khiêm tốn, chân thành học hỏi ở bất kỳ đâu, từ bất cứ ai.

Không quá lời nếu nói người nào có tinh thần học hỏi càng hăng say thì sẽ càng có những phát kiến mới, sáng tạo và độc đáo.

Ngày 06: Nói về mặt tốt của công ty

Công ty nào có nhân viên nói xấu nơi mình làm việc khi đi ra ngoài chứng tỏ công ty đó chưa làm tròn trách nhiệm trong việc đào tạo nhân viên. Tuy có một phần là do lỗi nhân viên vì bất mãn cá nhân mà nói cho người ngoài nghe khuyết điểm của công ty, nhưng tôi cho rằng phần lớn là do mặt tốt của công ty chưa được chính nhân viên trong công ty hiểu rõ.

Thường ngày, lãnh đạo và các cấp quản lý phải luôn truyền đạt hay giải thích cho nhân viên hiểu rõ lý tưởng sáng lập, lịch sử, truyền thống, sứ mệnh của công ty, rằng công ty đã cống hiến cho xã hội như thế nào, gây dựng thành quả ra sao... Đó là những việc hết sức cần thiết mà một công ty phải lưu tâm.

Ngày 07: Vỗ tay chúc mừng sự thăng tiến của đồng nghiệp

Tôi thấy con người chúng ta thường có tâm lý đố kỵ, bụng dạ hẹp hòi, nhỏ nhen. Ví dụ, có không ít người cảm thấy ganh tị, hậm hực khi ai đó vào làm cùng thời gian mà thăng tiến hơn mình. Hay cũng có người cười thầm khi thấy người khác thất bại. Chính những người như vậy sẽ không đủ điều kiện thăng tiến, vì nó cho thấy họ chưa thật sự trưởng thành.

Nếu ta có sự chân tình, thật lòng chúc mừng sự thành công, thăng tiến của người khác và dành trọn tâm sức vào công việc hằng ngày, tôi nghĩ, không có công ty nào lại không đối đãi tương xứng với ta cả.

Ngày 08: Giáo dục tâm hồn

Có câu rằng “kinh doanh là con người”, nên việc đào tạo con người vô cùng quan trọng. Gần đây, có vẻ như công ty hay cửa hàng nào cũng dày công thiết lập tổ chức, chế độ đào tạo nhân viên. Nhưng quan trọng hơn hết là phải đặt tâm hồn, tinh thần vào chế độ đào tạo đó.

Nói cách khác, chế độ đào tạo phải phản ánh nhân cách của người lãnh đạo công ty hay chủ doanh nghiệp. Đó là hình mẫu của tinh thần nhiệt huyết trong công việc. Nếu trong bản thân người lãnh đạo có tinh thần này thì nó sẽ tự nhiên lan tỏa sang nhân viên, từ đó, phong cách

làm việc có tính chuẩn mực sẽ dần hình thành và giúp người nhân viên đó trưởng thành hơn.

Ngày 09: Nâng cao tinh thần quốc dân

Điều quan trọng nhất đối với một quốc gia dân chủ là nuôi dưỡng trong quốc dân một tinh thần phù hợp, phát huy chủ nghĩa dân chủ đó. Nếu không, xã hội sẽ rơi vào chủ nghĩa tùy tiện và dẫn đến tình trạng hỗn loạn không kiểm soát được.

Vì vậy, phải nuôi dưỡng ý thức tốt đẹp, đúng đắn, tinh thần kiện toàn xã hội và con người trong mỗi người dân. Chỉ khi nào tinh thần, ý thức của người dân được nâng cao thì chủ nghĩa dân chủ mới có thể nở hoa. Nếu không xem ý thức kiện toàn giống như nước dùng để tưới cho cái cây dân chủ thì chúng ta không thể có được bông hoa đẹp, mà ngược lại sẽ là một bông hoa kỳ dị, xấu xí.

Ngày 10: Đón chào nhân viên mới

Khi tiếp nhận đợt nhân viên mới, dường như toàn thể công ty và các phòng ban đều sống trong bầu không khí tươi vui. Khi ấy, lớp nhân viên đàn anh có dịp nhìn lại thuở ban đầu mình đến công ty làm việc và có những suy nghĩ mới mẻ, tâm hồn thay đổi. Có thể nói thời gian này là cơ hội hiếm có giúp mỗi người tác nghiệp năng nổ hơn.

Nhưng bên cạnh mặt tốt, ta cũng đừng quên mặt xấu sẽ xảy ra khi có sự tham gia của nhân viên mới trong công ty. Dù tố chất ưu tú đến đâu, nhưng vì họ hoàn toàn không có kinh nghiệm trong công việc nên cần có bậc đàn anh hướng dẫn từ đầu. Vì vậy, năng suất của lớp nhân viên đàn anh sẽ giảm, thực lực trung bình của toàn thể công ty sẽ tạm thời bị sa sút. Chúng ta phải nhận thức rõ điều này để tiến hành công việc với thái độ, ý chí mạnh mẽ hơn.

Ngày 11: Chuyển động trong mơ

“Tranh Phật Quan Âm này là do bọ chét tạo ra. Tôi chẳng nhớ gì cả.” Câu nói đó là của họa sĩ tranh khắc gỗ Munakata Shiko¹⁶. Tình cờ tôi được chứng kiến cảnh ông khắc tranh Phật Quan Âm qua tivi và phải ngả mũ bái phục trước hình ảnh xuất thần như trút hết linh hồn vào công việc đó của ông. Tôi bị ấn tượng bởi từng động tác, từng chuyển động của cơ thể danh họa, dường như chúng không còn do ý thức tạo ra mà có thể nói là những “chuyển động trong mơ”. Từ hình ảnh đó, tôi cảm nhận sâu sắc tầm quan trọng của những chuyển động trên cơ thể con người.

Chẳng phải là vào thời đại cơ giới hóa như ngày nay, chúng ta càng cần phải nhìn nhận, đánh giá lại tầm quan trọng của những công việc mang tính thẩm mỹ, nghệ thuật như vậy sao?

Ngày 12: Nắm giữ sứ mệnh

Con người luôn thể hiện mặt yếu đuối trong tâm hồn vào những lúc bần khổ, sợ hãi, lo lắng... Vì vậy, khi làm việc gì đó thuần túy theo bản năng thì tâm hồn yếu đuối sẽ trỗi dậy khiến những hành vi mạnh mẽ khó mà xuất hiện. Nhưng, nếu ta hiểu và nắm bắt được sứ mệnh của mình trong công việc thì dù là người có tâm hồn yếu đuối vẫn sản sinh ra sức mạnh phi thường.

Vì vậy, người lãnh đạo phải luôn nắm bắt sứ mệnh của từng công việc, tại sao phải làm điều này, vì cái gì. Còn nữa, cùng với việc bản thân tự nắm bắt sứ mệnh thì việc truyền đạt cho người khác cũng rất quan trọng. Và khi ấy sẽ xuất hiện một con người mạnh mẽ: “Dù ai nói ngả nói nghiêng, lòng ta vẫn vững như kiềng ba chân¹⁷”.

Ngày 13: Phát huy vận mệnh

Tôi nghĩ, các nhân viên làm công ăn lương ai cũng có động cơ gia nhập công ty khác nhau. Có thể trong số đó, có người gia nhập một cách miễn cưỡng. Nhưng khi đã đi làm, trở thành một thành viên của công ty, nếu chỉ dừng ở đó thì không đủ. Tôi cho rằng khi đã vào làm việc ở bất kỳ công ty nào, có thể nói đó chính là vận mệnh, là duyên. Bạn phải tự mình lập chí và phát huy vận mệnh ấy.

Để làm được điều đó, rất cần sự toàn tâm toàn ý với công việc, dù là việc công ty giao phó vẫn phải đào sâu suy nghĩ, sáng tạo cách thực hiện, tự mình lưu tâm tìm hiểu đến khi say mê công việc mới thôi.

Ngày 14: Tri thức là công cụ, tri đức là con người

Tri thức và tri đức có thể xem là hai khái niệm gần tương đương. Nhưng nếu nghĩ kỹ, tôi cho rằng đây là hai khái niệm hoàn toàn khác nhau.

Có thể tạm hiểu tri thức là sự hiểu biết về sự vật, còn tri đức là biết cái gì đúng và phán đoán đúng sai rõ ràng. Nói cách khác, tri thức là công cụ còn tri đức là con người sử dụng công cụ đó. Cùng với việc nâng cao tri thức, chúng ta cũng phải mài giũa tri đức để phát huy tri thức. Chỉ có như vậy mới có thể mở ra con đường dẫn đến đời sống cộng đồng thiện nghi và thoải mái hơn.

Ngày 15: Công việc “dán cửa kính¹⁸”

Tôi luôn làm việc với phương châm giúp nhân viên biết rõ bản chất kinh doanh là công việc dán cửa kính. Từ đó, tự nhiên toàn thể nhân viên sẽ có được ý thức kinh doanh đúng đắn, có được phong thái phù hợp để làm việc với tinh thần trách nhiệm và chủ động cao. Hơn nữa, họ còn có được sự trưởng thành đúng nghĩa mà không tị hiềm với người khác.

Khi nghĩ như vậy, trước hết, phải hạn chế bí mật càng ít càng tốt, phải cho nhân viên biết phương châm hoạt động, tình trạng kinh doanh lúc đó. Dù là việc xấu hay tốt, đều phải cho nhân viên biết. Xử trí như vậy mới hợp lẽ và đây cũng là việc hết sức quan trọng.

Ngày 16: Công cụ của văn minh là tài sản chung của nhân loại

Tôi nghĩ, trong vô vàn công cụ mà nhân loại đã sản sinh ra, dù do ai phát minh hay được sáng tạo ở đất nước nào, nguyên tắc là phải chia cho toàn nhân loại cùng nắm giữ, sử dụng và phát huy một cách đúng đắn, tích cực nhất.

Nói cách khác, công cụ chính là tài sản chung của nhân loại. Con người phải có thái độ cùng nhau chia sẻ để giá trị đó vượt biên giới, chủng tộc và thời đại.

Ngày 17: Sức cuốn hút người khác

Tôi cho rằng thứ nhất định cần phải có ở một người lãnh đạo là khả năng thu hút người khác. Nếu người lãnh đạo có một sức hút khiến người khác phải nghĩ “nếu vì người này thì mình sẵn sàng”, lúc đó không cần kêu gọi gì mà người ta vẫn tập trung đến, làm việc hết sức mình dưới sự chỉ huy của người lãnh đạo.

Tuy nói như vậy nhưng sự cuốn hút, ở một mức độ nào đó, thuộc về thiên tính, không phải ai cũng có được. Nhưng thông qua cách đối nhân xử thế, đánh giá và nhìn nhận con người, tức tùy vào sự nỗ lực của bản thân mà ta sẽ có được sức hấp dẫn nào đó.

Nói ngắn gọn, người lãnh đạo cần hiểu rõ tầm quan trọng của khả năng cuốn hút người khác và nên nuôi dưỡng, nâng cao khả năng này.

Ngày 18: Quên ăn quên ngủ

Người xưa thường có câu “làm việc quên ăn quên ngủ”. Hồi còn sản xuất đèn xe đạp, tôi cũng ở trong tình trạng như vậy, nhưng lúc ấy tôi không hề cảm thấy mệt mỏi, vất vả. Có lẽ là vì từ những kinh nghiệm của mình, tôi có ước muốn mạnh mẽ, muốn tạo ra thứ gì đó tiện nghi hơn để xóa bỏ những bất tiện trong cuộc sống, đồng thời vì tôi yêu thích công việc như vậy. Có câu rằng “sự cần thiết là mẹ phát minh”, để tạo ra những sản phẩm mới, ta phải nhận ra tính thiết yếu của chúng và quan trọng là phải làm hết sức mình để biến điều đó thành hiện thực.

Ngày 19: Nghĩa vụ với tư cách là thành viên của xã hội

Chúng ta tích lũy kiến thức phổ thông, nâng cao năng lực nghề nghiệp đương nhiên vì bản thân trước hết, nhưng đồng thời cũng là nghĩa vụ đối với xã hội. Ví dụ, nếu trong xã hội, tất cả mọi người đều tiến bộ một bậc thì tổng thể xã hội sẽ cùng phát triển một bậc. Nhưng nếu mọi người tiến bộ ba bậc mà ta không tiến được bậc nào thì sự phát triển trung bình của toàn thể xã hội không tăng lên ba bậc được. Chỉ vì một mình ta mà tốc độ phát triển của toàn thể xã hội bị ảnh hưởng.

Tôi nghĩ, chúng ta phải làm việc với nhận thức rõ ràng về nghĩa vụ đối với xã hội với tư cách một thành viên của xã hội.

Ngày 20: Nếu tin tưởng...

Có thể có nhiều bí quyết dùng người nhưng điều quan trọng nhất là phải tin tưởng người đó mà giao phó công việc. Được tin tưởng, được giao phó, ai cũng trở nên vui vẻ và ý thức được trách nhiệm của mình. Từ đó, họ suy nghĩ, nỗ lực để thực hiện vẹn toàn trách nhiệm. Nói cách khác, được tin tưởng khiến con người phát huy toàn bộ sức mạnh bản thân.

Thực tế, rất khó để tin tưởng 100%. Ta sẽ lo lắng không biết liệu giao cho họ có ổn không. Nhưng nếu thật sự ta có kỳ vọng mạnh mẽ đến mức dám nói “dù lòng tin không được đền đáp vẫn chấp nhận” thì thường người được tin tưởng sẽ không phụ lòng tin của ta.

Ngày 21: Giáo dục phép tắc

Người Nhật Bản rất thông minh, tố chất không hề thua kém người dân nước nào. Vì vậy, chắc hẳn người Nhật biết điều gì tốt, điều gì xấu. Nhưng khi thể hiện qua hành động thì sao? Thỉnh

thoảng ta vẫn thấy đoàn người xếp hàng lên xe điện lộn xộn, hay công viên và di tích thắng cảnh bị vấy bẩn.

Tôi cho rằng đó là do việc giáo dục phép tắc có phần thiếu sót. Dù có ý thức về điều đó nhưng từ nhỏ không được uốn nắn thì mãi mãi không thể có những hành động, cư xử đúng mực của con người trưởng thành một cách tự nhiên. Nghĩa là, dù có kiến thức mà không biết gìn giữ phép tắc thì đáng vẽ, diện mạo của người đó cũng chẳng tốt đẹp gì. Rốt cuộc, họ không thể cùng sống trong cộng đồng với tư cách là một thành viên của xã hội.

Ngày 22: Tin tưởng công ty

Với các bạn mới vào công ty, có rất nhiều điều cần ghi nhớ. Nhưng điều tôi cho rằng các bạn nên ghi nhớ trước tiên là hãy đặt lòng tin vào công ty mình. Công ty đón chào mọi người là vì công ty tin tưởng các bạn. Tương tự, các bạn cũng vì tin tưởng mới gia nhập công ty.

Vì vậy, các bạn hãy nghĩ rằng, mình tin tưởng công ty, mình sẽ trở thành nhân viên tốt và thông qua công ty, mình có thể phụng sự xã hội với tư cách một con người.

Nếu nghĩ được như vậy, bạn sẽ không bao giờ thất bại.

Ngày 23: Trao mục tiêu

Việc cần thiết của người lãnh đạo là trao mục tiêu. Bản thân người lãnh đạo, người chỉ huy không có kiến thức hay kỹ năng gì đặc biệt cũng được, nhờ chuyên gia là xong. Nhưng trao mục tiêu là công việc của người lãnh đạo. Việc đó không ai có thể thay thế. Đương nhiên, bản thân mục tiêu phải phù hợp. Vì vậy, để có được mục tiêu phù hợp, người lãnh đạo phải trau dồi một nền tảng kiến thức về triết học để có thể tạo ra mục tiêu đó.

Dựa trên triết học và trải nghiệm của bản thân để đưa ra mục tiêu đúng đắn tương ứng với từng thời kỳ – chỉ cần người lãnh đạo làm việc đó một cách chính xác thì có thể yên tâm kê gối cao mà ngủ rồi.

Ngày 24: Buôn bán bằng tấm lòng

Nhìn hình thức bề ngoài, buôn bán là bán hàng và thu tiền. Nhưng nếu chỉ đơn giản như vậy thì việc bán hàng có khác gì máy bán hàng tự động? Tôi cho rằng, bản chất thật sự của công việc buôn bán còn có yếu tố tấm lòng, tình cảm xem trọng khách hàng và biết ơn họ đã mua hàng của chúng ta.

Những thương nhân thời xưa thường hay nói “không đập chân về phía nhà của khách hàng khi ngủ” để thể hiện thái độ tôn kính, biết ơn khách hàng. Làm như vậy, khách hàng cũng cảm nhận được thái độ, tình cảm chân thành và dù các cửa hàng khác có cùng một mặt hàng, họ vẫn mua ở cửa hàng đó mà thôi. Từ đó, tấm lòng của kẻ bán người mua cùng hướng về nhau và đem lại lợi ích cho toàn xã hội. Tôi nghĩ, trong buôn bán thì việc xem “vật tâm nhất như” (vật chất và tinh thần như một) vô cùng quan trọng.

Ngày 25: Phúc lợi xã hội là do bản thân tạo ra

Nâng cao phúc lợi xã hội là việc luôn được mong đợi nên rất cần thúc đẩy mạnh mẽ. Nhưng vấn đề là ai sẽ làm điều này.

Hiện nay, dân chúng vẫn có xu hướng cho rằng nhà nước sẽ lo cho mình. Nhà nước thì dựa vào tiền thuế của dân và có suy nghĩ khá “thoáng” là nếu chi phí không đủ thì tăng thuế. Bên nào cũng có ý nghĩ trông chờ vào người khác. Nhưng chi phí để nâng cao phúc lợi xã hội không đâu khác ngoài tiền thuế nhân dân lao động đóng góp. Tức là xét về mặt hình thức, dù phúc lợi xã hội là do nhà nước tiến hành nhưng thực chất lại do dân chúng đảm đương. Chúng ta nên nhận thức rõ điều này và cùng nhau suy nghĩ xem cần phải làm gì để nâng cao phúc lợi xã hội.

Ngày 26: Huấn luyện cách ứng dụng tri thức

Học viện Chính trị và Kinh doanh Matsushita¹⁹ luôn mời các giảng viên ưu tú về giảng dạy nhưng không thực hiện các giờ dạy theo cách thông thường. Ở đó thực hiện theo phương thức học viên đặt câu hỏi và giảng viên trả lời. Nếu không đặt câu hỏi, giảng viên cũng chẳng nói gì. Để đặt được câu hỏi, bạn phải có sự hoài nghi. Và bạn phải tự mình tìm tòi, nghiên cứu cho đến khi nảy sinh nghi vấn.

Tôi có nguyện vọng đây không chỉ là nơi cung cấp tri thức, mà còn là nơi huấn luyện học viên nuôi dưỡng năng lực ứng dụng những tri thức đã có, từ đó trở thành những người có thể đứng đặc nói lên suy nghĩ, chính kiến của mình.

Ngày 27: Nếu chỉ toàn hiền tài

Ở đời chắc chắn không bao giờ có chuyện nếu công ty chỉ toàn hiền tài thì mọi sự sẽ suôn sẻ. Chỉ cần một người hiền tài là đủ. Nếu có thêm thì ba hiền tài hạng hai, bốn hiền tài hạng ba. Được khoảng chừng đó người như vậy tập hợp lại là tốt rồi. Nếu chỉ toàn hiền tài thì thường có khuynh hướng nghị luận, tranh cãi mà không thể xử lý công việc một cách suôn sẻ được.

Lấy một ví dụ, công ty nọ có ba người xuất sắc và họ luôn hợp tác với nhau nhưng kết quả lại không như ý muốn. Thử rút một người ra thì hai người còn lại phối hợp ăn ý và công việc suôn sẻ, người được rút ra cũng thành công ở lĩnh vực khác. Những trường hợp như vậy xảy ra nhiều lắm.

Ngày 28: Công ty là đạo trường

Tôi cho rằng công việc phải do chính chúng ta tự tiến hành và lĩnh hội. Nhưng để tự lĩnh hội lại cần có địa điểm, có thể gọi là “đạo trường” cũng được, để ta luyện tập.

May mắn là ta đã được cung cấp đạo trường đó. Nói cách khác, đó chính là nghề nghiệp, là công ty mà chúng ta đang làm. Việc còn lại là ta có quyết tâm tu dưỡng, lĩnh hội công việc ở đạo trường đó hay không. Chưa kể đạo trường - công ty này không những không thu học phí mà còn trả lương, không nơi nào có điều kiện tốt bằng. Nếu bạn nhận thức được như vậy thì tác phong giải quyết công việc và sự khiêm tốn sẽ trở thành sức mạnh.

Ngày 29: Không để tâm hồn sao nhãng

Người lãnh đạo phải thường xuyên để trái tim mình hoạt động. Đương nhiên, điều đó không có

nghĩa là buộc phải tập trung vào công việc suốt 24 giờ đồng hồ. Làm vậy thì không cơ thể nào chịu nổi. Cho nên ngoài thời gian làm việc phải có lúc nghỉ ngơi, thưởng thức các hoạt động ngoài trời, đánh gôn, đi tắm suối nước nóng.

Tuy nhiên, dù để cơ thể nghỉ ngơi, vui chơi nhưng không được để tâm hồn nghỉ ngơi, hưởng lạc quá đà. Phải để trái tim luôn hoạt động ở mức vẫn có thể nhìn ra được gợi ý nào đó giữa dòng nước nóng ấm. Có thể tôi hơi nghiêm khắc nhưng theo quan điểm của tôi, người nào để toàn bộ tâm trí của mình vào việc vui chơi thì người đó không có tư cách lãnh đạo.

Ngày 30: Sức mạnh sinh ra từ gian khó

Khi điều kiện, môi trường xung quanh thuận lợi, êm ấm, con người ta thường dễ dàng thích nghi một cách vô thức và trở nên dễ dãi với bản thân. Người xưa có câu “trị nhi bất vong loạn²⁰” tức lúc yên bình không được quên cảnh loạn ly. Đây là sự chuẩn bị tinh thần rất cần thiết và quan trọng nhưng ít ai có thể làm trọn vẹn. Dù là người xuất sắc ưu tú đến đâu mà tình trạng êm ấm, sung sướng tiếp diễn lâu dài thì cũng trở nên lơ là. Khi cảm giác yên tâm nảy sinh thì sự tiến bộ cũng giậm chân tại chỗ.

Thế rồi, khi rơi vào hoàn cảnh khó khăn, con người ta mới thức tỉnh, lấy lại tâm thế đương đầu với cảnh ngộ, giải quyết sự việc. Từ đó, những ý tưởng vốn không xuất hiện lúc yên ấm bỗng tỏa sáng, con người nghĩ ra những gì chưa từng nghĩ đến. Những tiến bộ mang tính cột mốc lịch sử, những cách tân sẽ lần lượt ra đời.

THÁNG 5

Ngày 01: Người lao động và người sử dụng lao động vừa đối lập vừa điều hòa

Tôi cho rằng quan hệ thích hợp nhất giữa người lao động và người sử dụng lao động là mối quan hệ “vừa đối lập vừa điều hòa”. Nghĩa là, phải nói những gì cần nói với nhau, chủ trương những gì cần chủ trương. Nhưng đồng thời không cố chấp từ đầu đến cuối mà vẫn chấp nhận những gì cần chấp nhận và phải thường xuyên hướng đến quan hệ hợp tác. Cốt lõi hàng đầu là phải có suy nghĩ căn bản như trên, đối lập để đi đến điều hòa và điều hòa trên cơ sở đối lập.

Chắc chắn khi ấy mọi việc sẽ tốt hơn và chính thái độ đó sẽ khiến công ty có hình ảnh đẹp hơn trong mắt khách hàng.

Ngày 02: Bước đi như loài rùa

Thoạt nhìn, bước đi của loài rùa thật chậm chạp nhưng tôi lại nghĩ, việc bước từng bước chắc chắn, theo khả năng của mình mà không vội vàng, không gây náo loạn là cách đi tốt nhất. Từ những bước đi khôn ngoan như vậy, sức mạnh sẽ được nuôi dưỡng gấp bội. Ngược lại, nếu làm nhanh chóng, gấp gáp mà thiếu đi sự khôn ngoan thì sẽ dẫn đến thiếu sót. Thoạt đầu tưởng phát triển nhanh lắm nhưng thực chất sau đó có khi phải quay trở lại điểm xuất phát.

Như loài thỏ, dù chạy nhanh cũng có lúc đuối sức. Còn đi nhanh thì vẫn là nhanh. Tốt nhất vẫn nên bước đi vừa sức, từng bước, từng bước một như loài rùa. Không chỉ trên đường đời, mà trên con đường kinh doanh, hay rộng lớn hơn là con đường vận hành đất nước, chúng ta cũng nên như vậy.

Ngày 03: Luật pháp vì dân

Sự tồn tại của luật pháp trong nền chính trị dân chủ có mục đích to lớn là bảo vệ đời sống người dân, giúp họ đạt được thành quả dễ dàng hơn, tạo ra và nâng cao hạnh phúc của mỗi người. Nói cách khác, hệ thống luật pháp do dân tự định ra để hiện thực hóa hạnh phúc của chính mình.

Theo đó, nếu xem nhẹ, coi thường hoặc không tuân theo pháp luật đồng nghĩa với việc người dân tự xem nhẹ bản thân, đánh mất lòng tự trọng của chính mình. Tôi nghĩ điều cần nhất là dân chúng phải cùng nhau nhận thức đúng đắn điều này và luôn bảo vệ, tôn trọng pháp luật.

Ngày 04: Đổi mới kinh doanh mỗi ngày

Những doanh nghiệp có lịch sử và truyền thống lâu năm cũng có khi rơi vào tình trạng kinh doanh giậm chân tại chỗ. Nguyên nhân không phải vì họ không biết cách kinh doanh hay không có quan niệm kinh doanh đúng đắn. Ngược lại, trong những doanh nghiệp đó tồn tại một triết lý kinh doanh rất tuyệt vời ngay từ những ngày đầu sáng lập.

Có điều, họ gìn giữ triết lý đó cẩn thận nhưng khi ứng dụng vào thực tế lại có những điểm

không còn phù hợp với thời đại ngày nay. Đương nhiên, nếu cách làm lâu nay vẫn còn thích hợp thì nên tiếp tục thực hiện nhưng cũng phải cải tiến những điểm đã lạc hậu để đi cùng thời đại.

Trong từng thời đại, đường lối kinh doanh mới phù hợp với xu thế sẽ khiến triết lý kinh doanh đúng đắn có được tuổi thọ vĩnh cửu.

Ngày 05: Không có khoảng cách thế hệ

Có một sự thật là cách suy nghĩ của giới trẻ ngày nay đang thay đổi. Và bắt đầu xuất hiện xu hướng gọi là “khoảng cách thế hệ”, nhưng khoảng cách giữa người lớn và giới trẻ thì thời nào cũng có, tùy mức độ. Tuy nhiên, không thể xem sự khác nhau về cách nghĩ đó là “khoảng cách” được.

Xin nhắc lại, không có cái gọi khoảng cách thế hệ. Sự khác nhau giữa thanh niên, trung niên, người già là khác biệt về suy nghĩ. Phải hiểu rằng chuyện này là đương nhiên để từ đó cùng nỗ lực và điều chỉnh sao cho hòa hợp với nhau. Nếu chỉ vì “khoảng cách” đó mà người lớn không nói những gì cần nói thì sẽ vô cùng tồi tệ. Người lớn không được rời xa giới trẻ chỉ vì cái gọi là “khoảng cách” đó.

Ngày 06: Sử dụng phe phái hiệu quả

Xưa nay, “phe phái” thường được nâng lên thành một vấn nạn. Nhưng, nếu nghĩ kỹ thì phe phái luôn xuất hiện ở bất kỳ đâu có con người tụ họp. Việc tạo lập phe phái là bản năng của con người, là vấn đề có từ trước khi chúng ta coi nó là tốt hay xấu.

Nếu đã vậy, tại sao chúng ta không nghĩ đến việc thừa nhận có phe phái và tìm cách sử dụng một cách hiệu quả? Nghĩa là thay vì những cá nhân lẻ tẻ, riêng biệt, chúng ta nên lập ra một vài nhóm nào đó, khi ấy việc tập hợp mọi người sẽ dễ hơn và có thể tiến hành công việc một cách hiệu quả hơn.

Không thể xóa bỏ phe phái được. Ngược lại, có phe phái cũng không sao. Quan trọng là chúng ta phát huy đúng đắn và nâng cao tinh thần của từng cá thể trong đó.

Ngày 07: Rèn giũa chính mình

Việc giáo dục con người đương nhiên cần có nhà trường, cũng cần cả môi trường nhưng nếu chỉ dựa vào hai điều đó thì chưa đủ. Đúng là môi trường, hoàn cảnh sẽ tốt lên nếu quy định hành chính được cải thiện và hoạt động tốt. Nhưng dù có tạo ra được môi trường như vậy mà con người sống trong môi trường đó không tự răn mình, không tự rèn giũa, biếng lười trong việc tự học hỏi, nâng cao bản thân thì không thể có được những con người xuất sắc.

Qua việc nâng tầm bản thân, ngày mai hơn hôm nay, ngày một hơn ngày mai, con người mới trưởng thành và từ đó trở thành những công dân tuyệt vời.

Ngày 08: Điều đầu tiên “nhân viên cần học”

Tôi cho rằng điều nhân viên cần phải học đầu tiên đó là đặc thù công việc và trách nhiệm của

giám đốc cũng như ban lãnh đạo: họ bận rộn thế nào, sứ mệnh trọng đại ra sao. Quan trọng hơn, cùng với việc nhân viên biết được sự vất vả của lãnh đạo, giám đốc và các trưởng bộ phận cốt cán trong công ty cũng cần hiểu rõ vai trò của người nhân viên, biết ơn sâu sắc sự lao động, làm việc cực nhọc của họ.

Tôi nghĩ nếu cả hai bên đều làm được như vậy thì dù làm bất kỳ việc gì cũng thành công. Và cũng tùy vào mức độ thấu hiểu giữa lãnh đạo và nhân viên mà ta có thể đánh giá khá rõ nét về tương lai của công ty đó.

Ngày 09: Việc kinh doanh tập hợp trí tuệ của tập thể

Việc kinh doanh của công ty phải dựa trên trí tuệ của tập thể. Nói gì thì nói, tôi cho rằng nếu tất cả nhân viên không toàn tâm toàn ý suy nghĩ về việc kinh doanh thì nhất định công ty đó chẳng thể phát triển được. Cho dù giám đốc có sắc sảo, giỏi giang và nắm trong tay lực lượng hùng hậu đến đâu mà không lắng nghe ý kiến của đông đảo mọi người, chỉ biết quyết định độc đoán thì việc kinh doanh của công ty sẽ thất bại. Người đời hay nói, một người cực kỳ xuất sắc mà kinh doanh một mình thì sẽ thuận lợi, nhưng giám đốc với tư cách người đứng đầu một tập thể thì không thể tiến hành công việc một mình được, mà giả dụ nếu có được đi nữa thì tôi nghĩ cũng kết thúc trong thất bại mà thôi. Dù làm gì cũng phải ra quyết định dựa trên ý kiến tổng thể của mọi người.

Ngày 10: Nếu có lòng nhiệt tình

Tôi nghĩ, với tư cách là người lãnh đạo hay người quản lý có vị trí đứng trên nhiều người, cần hội đủ các yếu tố cần thiết, nhưng trong số đó, quan trọng nhất là lòng nhiệt tình. Dù là lãnh đạo cấp cao có trí tuệ cao siêu, tài năng ưu tú hơn người mà không có nhiệt huyết lãnh đạo thì cấp dưới cũng khó lòng có được suy nghĩ “làm việc hăng say dưới sự lãnh đạo của người này”. Một khi đã như vậy rồi thì chẳng khác gì không có trí tuệ cao siêu, tài năng ưu tú đó. Nếu bản thân không có tài cán gì to tát nhưng chỉ cần có được và giữ vững lòng nhiệt tình, thì người có trí tuệ sẽ dùng trí tuệ, người có sức mạnh sẽ dùng sức mạnh, người có tài năng sẽ dùng tài năng mà hiệp lực với ta.

Ngày 11: Nắm bắt cảm hứng

Với con người, cảm hứng vô cùng quan trọng. Khi không có cảm hứng thì dù có tài năng trí tuệ tuyệt vời đến mấy cũng không thể phát huy hết năng lực của mình. Hay khi gặp những việc không lấy gì làm bi thương cũng cảm thấy buồn bã thì sẽ khiến cảm hứng bị giảm xuống. Nhưng khi cảm hứng ở trạng thái cực kỳ tốt thì năng lực hoạt động cũng tăng dần, có thể phát kiến những điều chưa từng để ý trước đó.

Tôi nghĩ không có gì kỳ diệu như trái tim con người, có khả năng biến hóa khôn lường. Đây là điểm cần phải lưu ý. Vì tính biến hóa, thay đổi nên càng nỗ lực chúng ta càng thấy đáng giá. Quan trọng là chúng ta phải nắm bắt được yếu tố bất ngờ đó trong nhịp đập của trái tim.

Ngày 12: Sử dụng một lần rồi bỏ và tính kinh tế

Thời kỳ tăng trưởng kinh tế cao độ, lối suy nghĩ “sử dụng rồi bỏ”, “tiêu thụ là mỹ đức” xuất

hiện khắp nơi. Chích thuốc thì người ta chỉ dùng những ống tiêm xài một lần rồi vứt bỏ. Tôi thắc mắc “Sao lãng phí vậy?” và được cho biết nếu tính chi phí khử trùng, tiền nước, thời gian rửa sạch thì vứt bỏ vẫn rẻ hơn. Tôi đã rất bất ngờ trước sự tiến bộ mang tính kinh tế như vậy trong sản xuất.

Xài một lần rồi vứt có thể bị xem là hoang phí nhưng thật ra lại phù hợp với quy luật kinh tế. Nhưng những người lớn tuổi từng sống ở thời đại trước vẫn thấy như thế là phí phạm. Tôi nghĩ, chúng ta cần tôn trọng những suy nghĩ như vậy, cũng như tôn trọng tính kinh tế của sự vật, tùy trường hợp mà giữ lại tận dụng.

Ngày 13: Tính chuyên nghiệp

Trước đây, tôi có dịp xem tiết mục ném dao trong một chương trình tạp kỹ. Một cô gái đứng trước bức tường, sau đó, hơn hai mươi mũi dao lần lượt được ném cắm vào bức tường quanh cơ thể cô. Lúc ấy tôi thầm thán phục: “Đúng là chuyên nghiệp”. Chỉ cần sẩy tay một chút là có thể mất mạng. Vì vậy, việc luyện tập không ngừng mỗi ngày cho đến khi không có thất bại thực sự vô cùng gian nan, vất vả. Những ai làm được điều đó chính là người chuyên nghiệp.

Thử nghĩ xem, công việc của người nhân viên cũng giống vậy. Bạn đang đảm trách một vị trí quan trọng và nhận tiền lương với tư cách là một người làm việc chuyên nghiệp, đúng không? Như vậy, tiêu chuẩn mà người làm công ăn lương ngày nay được yêu cầu chính là tính chuyên nghiệp chứ không phải nghiệp dư.

Ngày 14: Tình yêu của mẹ

Cho đến bây giờ, tôi vẫn nhớ như in cảnh mẹ ra tận nhà ga tiễn mình đi Osaka làm việc. Những lời dặn dò trong nước mắt, đôi bàn tay ấm áp nắm chặt không rời cho đến tận lúc tàu chạy... Tôi cảm nhận sâu sắc trái tim mẹ lúc đó chỉ một mực cầu mong tôi khỏe và hạnh phúc khi đến Osaka – một tấm lòng không thể diễn tả bằng lời.

Tình yêu bao la, tình yêu đơn thuần không thể đo đếm của mẹ bây giờ vẫn sống trong từng nhịp đập trái tim tôi, ban cho tôi sức mạnh làm việc cho đến nay và thiết tha nguyện cầu cho tương lai tốt đẹp của tôi.

Ngày 15: Nâng cao uy tín ngành nghề

Dù thuộc bất kỳ ngành kinh doanh nào, muốn cửa hàng của mình phát triển thì quan trọng là tất cả các ngành nghề liên quan phải phát triển bền vững, được mọi người tin tưởng.

Ngược lại, nếu trong ngành có nhiều cửa hàng làm ăn không phát đạt sẽ dẫn đến việc “ngành đó không ổn, không đáng tin” và các cửa hàng cùng ngành cũng sẽ bị đánh giá tương tự, việc buôn bán trở nên khó khăn.

Vì vậy, để việc kinh doanh, buôn bán phát triển, đúng là phải làm sao để cửa hàng của mình ăn nên làm ra nhưng đồng thời, hợp tác tốt với các cửa hàng khác cùng ngành, góp phần nâng cao uy tín ngành nghề của mình cũng là điều không kém phần quan trọng.

Ngày 16: Quan niệm về con người

Để nâng cao hạnh phúc, tôi cho rằng điều quan trọng trước tiên là phải biết người biết ta. Nói cách khác, phải có quan niệm đúng đắn về con người, chẳng hạn, con người là đối tượng như thế nào, phải bước đi ra sao. Nếu thiếu nhận thức đúng đắn về con người thì dù có nỗ lực bao nhiêu cũng không có kết quả tốt đẹp, đôi khi còn khiến con người tự làm khổ chính mình.

Với ý nghĩ đó, trước tiên, người lãnh đạo phải có quan niệm đúng đắn về con người, về xã hội. Nếu biết dựa vào đó để dựng nên triết lý lãnh đạo thì chắc chắn nó sẽ trở thành sức mạnh về sau.

Ngày 17: Có phiền não cũng không ưu phiền

Con người chúng ta luôn bị sự phiền não vây quanh không bao giờ dứt. Nhưng tôi cho rằng chuyện con người lúc nào cũng phiền não, lo lắng lại là điều rất quan trọng. Bởi nếu chúng ta thường xuyên lưu tâm đến việc gì đó, hành động với sự cẩn trọng sâu sắc, thì sẽ không có những sai lầm to lớn xảy ra.

Vì vậy, trong nhiều trường hợp, xuất hiện phiền não lại là chuyện may. Điều quan trọng là chúng ta không được đầu hàng phiền não, tự mình đưa ra cách nhìn mới, cách giải quyết để vượt qua phiền não đó. Nếu có thể nhận ra triết lý đó để không cần phải quá bận tâm đến sự phiền não, nhất định cuộc đời không có gì phải lo lắng nữa.

Ngày 18: Thời đại quốc tế hóa và người Nhật

Nhật Bản là một nước công nghiệp không tài nguyên, tương lai về sau vẫn phải sống trong mối quan hệ mật thiết với các nước khác trên thế giới. Do đó, nếu không khéo léo mà để các nước phải e dè cảnh giác hoặc ghét bỏ thì vô cùng bất lợi. Để tránh việc này, người Nhật cần cùng nhau phản tỉnh sâu sắc định hướng lâu nay của mình, nếu có hiểu nhầm thì phải giải thích rõ ràng và phải truyền đạt chính xác suy nghĩ của nước Nhật và người Nhật với thế giới. Để làm được việc này, điều quan trọng trước tiên là phải tự nắm rõ bối cảnh, đặc tính của bản thân người Nhật và nước Nhật. Từ đó, cùng nhau suy nghĩ nghiêm túc về đường lối ứng xử trong thời đại quốc tế hóa.

Ngày 19: So với việc buôn bán trong thời chiến

Những thương nhân ngày xưa, bất luận Đông Tây, ngay cả trong tình trạng chiến tranh, có thể chết bất cứ lúc nào bởi tên bay đạn lạc vẫn kinh doanh buôn bán một cách giỏi giang.

Ngày nay, điều đầu tiên phải nói là không còn tình trạng tên bay đạn lạc nữa. Vì vậy, so với những thời đại trước thì những gì gọi là khó khăn, là suy thoái kinh tế... của ngày nay chẳng thấm tháp gì. Mọi thứ quá dễ dàng. Có thể nói đây chính là cơ hội tốt để kinh doanh.

Tôi cho rằng với suy nghĩ như vậy, chúng ta nhìn lại việc kinh doanh của chính mình, bổ sung những gì cần thiết, lúc đó, chắc chắn khó khăn sẽ được giải quyết.

Ngày 20: Thái độ công bằng

Có thể nói, nếu luật pháp của một quốc gia không cho phép sự bất công tồn tại thì nội quy, quy chế của một công ty, đoàn thể cũng phải như vậy, dù xảy ra chuyện gì trong thực tế. Nội quy

của một công ty đều phải được tuân thủ một cách chặt chẽ từ nhân viên mới cho đến giám đốc, nếu vi phạm phải bị xử phạt như nhau. Có như vậy, công ty mới ổn định và tinh thần đoàn kết tập thể được nâng cao.

Do đó, người lãnh đạo phải thường xuyên suy nghĩ về sự công bằng. Phải luôn gìn giữ tác phong, không để bị ảnh hưởng bởi những cân nhắc thiệt hơn hay vị trí, năng lực của đối phương, mà xem xét từng người, từng việc một cách khách quan, thưởng những việc cần thưởng, phạt những gì cần phạt một cách công bằng.

Ngày 21: Lòng kiêu hãnh của một người giám đốc

Thời chiến, có một thanh niên phụ trách chuyên môn của một công ty đến chỗ tôi để bán một nhà máy. Sau khi nghe chuyện, tôi nói: “Nếu cậu chịu vào công ty tôi và tiếp tục quản lý nhà máy đó thì tôi mua.” Nhưng anh ta từ chối ngay tức khắc: “Tôi là giám đốc nên không thể bỏ công ty hiện nay được.” Khi tôi hỏi: “Chẳng phải cậu là nhân viên sao?” thì anh ta trả lời: “Không, cơ thể tôi là nhân viên nhưng trái tim là giám đốc.” Nghe câu trả lời đó, tôi thầm nghĩ anh ta thật là người có chí khí.

Tôi cho rằng nếu mỗi chúng ta ai cũng có lòng kiêu hãnh như vậy khi làm việc, chắc chắn sẽ đưa ra nhiều ý tưởng mới và trưởng thành từng ngày.

Ngày 22: Quan tâm

Cùng một câu chuyện, người quan tâm thì nói “câu chuyện thật thú vị”, người khác lại tự nhủ “tưởng gì, chán ngắt”. Cách nghĩ nào phù hợp hơn còn phụ thuộc vào nội dung câu chuyện, nhưng với những người có sự cảm nhận “thú vị” thì thường thấy đằng sau câu chuyện đó những gợi mở có ích cho công việc, từ đó, nảy sinh những ý tưởng mới mang giá trị tích cực. Tôi nghĩ, tuy đây chỉ là chuyện nhỏ nhặt thôi nhưng đôi khi chìa khóa cho sự thành công hay thất bại của công việc hay đời người lại nằm ở đó đấy. Khi lắng nghe ý kiến người khác, dù không nên cuốn theo đó nhưng trước tiên phải có sự quan tâm rồi cùng nhau học hỏi, nuôi dưỡng và nâng cao tư duy ngày càng uyển chuyển, linh hoạt.

Ngày 23: Giám đốc là chức vụ đầy thử thách

Nếu doanh nghiệp có mười nghìn nhân viên thì giám đốc là người gánh trên vai nỗi lo của mười nghìn người. Vì vậy, có lúc đêm không ngủ được vì lo lắng, rồi cảm thấy khổ sở, mệt mỏi. Nhưng lo lắng là việc của giám đốc. Họ phải luôn tâm niệm rằng nếu có chết thì cũng phải chết một cách danh dự như khi chiến đấu hết mình trên chiến trường và đó chính là quan niệm là giá trị sống ở đời của người lãnh đạo.

Không thể có chuyện doanh nghiệp được vận hành bởi một vị giám đốc không biết lo lắng, lúc nào cũng nhàn hạ. Hình ảnh mất ăn mất ngủ, phiền muộn mới chính là hình ảnh của người giám đốc và hình ảnh đó mới làm toát lên giá trị sống của một vị giám đốc đích thực. Và nó cũng chính là điều kiện mà người lãnh đạo trong thời kỳ đầy biến động như ngày nay cần có.

Ngày 24: Hối thế gian

Trong cuộc sống hay công việc của bất kỳ ai rồi cũng sẽ phát sinh những băn khoăn, do dự. Dù

cảm nhận được giá trị sống trong công việc bao nhiêu đi nữa thì vẫn sẽ nảy sinh nhiều chọn lựa trong quá trình xử lý. Vậy, ta phải giải quyết những băn khoăn, do dự đó thế nào?

Tôi nghĩ chỉ cần chăm chú lắng nghe ý kiến của mọi người trên khắp thế gian. Thế gian ở đây là đạo trường – đạo trường huấn luyện con người. Rộng thì tham khảo ngoài xã hội, hẹp thì vấn kế đồng nghiệp, bạn bè. Từ việc hỏi han, lắng nghe ý kiến mọi người như vậy, ta sẽ rút ra được cách thức giải quyết vấn đề tốt nhất. Có khi có câu trả lời, có khi hỏi mà không được đáp lại. Nhưng ở mức độ nào đó thường sẽ có câu trả lời. Dù có thể không đầy đủ, không hoàn hảo, nhưng tôi nghĩ điều đó tùy thuộc sự chân thành trong quá trình tìm kiếm của bản thân chúng ta đến đâu mà thôi.

Ngày 25: Giám đốc là “đức”, phó giám đốc là “tài”

Tôi nghĩ tổ chức con người là một việc vừa dễ lại vừa khó, rất kỳ diệu. Ví dụ, trong trường hợp một công ty nọ, hai người lãnh đạo cực kỳ xuất sắc trở thành giám đốc và phó giám đốc nhưng không hợp nhau thì công việc cũng không suôn sẻ.

Tóm lại, công ty nào cũng vậy, phần nhiều giám đốc thì tích cực, phó giám đốc thì đóng vai trò nội tướng. Nhưng về mặt nguyên tắc, người đóng vai trò đầu não cấp cao nên ôn hòa, còn người tiếp theo nên mạnh mẽ dứt khoát thì sẽ phù hợp hơn. Nghĩa là về mặt tổ chức nhân sự cấp cao, giám đốc cần có phẩm cách tốt, phó giám đốc cần có năng lực hành động, như thế sẽ tạo được sự ổn định.

Cũng như người ta hay nói, vua có đức, tướng có tài thì mọi sự đều hanh thông. Điều này hoàn toàn có thể áp dụng trong việc kinh doanh của công ty, doanh nghiệp.

Ngày 26: Không có gì là không cần thiết

Mọi người đứng trên nhiều lập trường, vị trí khác nhau nhưng tôi nghĩ dù là vị trí nào đi nữa cũng không có chuyện công việc này quá dở, vị trí kia không được. Không có chuyện công việc này cần thiết còn công việc nọ thì không. Tôi mong mọi người nên nghĩ tất cả mọi thứ tồn tại trên đời này đều cần thiết.

Khi có được cách nghĩ như vậy rồi, bạn hãy tự nghĩ xem mình thích hợp với việc gì, hướng đến điều gì và có thể nhìn ra sứ mệnh của mình ở nơi nào, cần phải toàn tâm toàn ý vào đó hay không, từ đó vững tin vào suy nghĩ của bản thân.

Ngày 27: Thành ý là nền tảng

Trong quá trình kinh doanh, bán hàng được xem là việc khó nhất. Trong sản xuất chế tạo, bạn có thể nghĩ ra được nhiều ý tưởng, phát minh nhưng công việc bán hàng thì khó lòng tạo ra những kế hoạch, đề án hay và hoàn hảo.

Vậy điều gì là nền tảng để phát huy đặc trưng của sản phẩm và giao dịch thành công trong thế giới buôn bán vốn khó tạo ra kế sách hoàn mỹ đó? Rốt cuộc đó chẳng phải là thành tâm thành ý sao? Thường xuyên nghĩ cách để khách hàng hài lòng, ăn nói thế nào để khách hàng vừa ý là điều quan trọng hơn cả. Sự chân thành xuất phát từ tận đáy lòng sẽ giúp lời ăn tiếng nói phát huy hiệu quả, thái độ nhiệt tình, thành thật sẽ được bộc lộ và từ đó nâng cao năng lực bán hàng

của bản thân.

Ngày 28: Thành thật nhìn nhận thất bại

Dù bạn là người từng thành công, tạo nên một việc vĩ đại đến đâu cũng không thể là người chưa từng thất bại chuyện gì. Thật ra, những người thành công đã từng va chạm, thất bại nhiều, nhưng mỗi lần như vậy họ lại nhận ra điều gì đó mới mẻ. Qua nhiều lần trải nghiệm, dần dần trưởng thành, cuối cùng trong lòng họ xuất hiện một niềm tin mãnh liệt. Chính điều đó đem lại thành công rực rỡ sau này.

Quan trọng là khi gặp phải thất bại, rơi vào tình trạng khó khăn, bạn cần nghiêm túc, thành tâm nhìn nhận thất bại đó. Tôi nghĩ một người nhận ra nguyên nhân thất bại và mở lòng suy nghĩ “đây đúng là kinh nghiệm tốt cho mình, một bài học đáng giá” thì ít lâu sau, họ sẽ trưởng thành, tiến bộ.

Ngày 29: Giao phó chứ không giao khoán

Có câu “có thích mới giỏi” và trong trường hợp giao việc cho người khác, về mặt nguyên tắc, tôi nghĩ, ta nên giao công việc mà người đó muốn làm.

Tuy nhiên, sau khi giao phó công việc chúng ta cũng không nên bỏ mặc không quan tâm đến việc đó nữa. Khi yêu cầu báo cáo công việc, hay khi có vấn đề rắc rối, chúng ta nên có chỉ thị hoặc có sự hỗ trợ một cách phù hợp. Đó là hình mẫu của một người lãnh đạo. Nói cách khác, đó là “giao phó chứ không giao khoán”, nghĩa là phân công, giao việc rồi nhưng sau đó không được khoán trắng, bỏ mặc.

Ngày 30: Hạnh phúc khi được khiển trách

Được người khác phê bình, khiển trách là một điều hạnh phúc. Không có người rầy la thì thật đáng buồn. Dù là người thế nào thì bị rầy la, khiển trách càng nhiều sẽ càng tiến bộ nhanh chóng.

Một khi bị khiển trách, mà bạn có thái độ bất bình, khó chịu thì sẽ đánh mất cơ hội được góp ý lần nữa, đồng nghĩa, sự tiến bộ sẽ giậm chân tại chỗ. Hãy xem việc bị khiển trách là nguồn tri thức khổng lồ đầu tiên cho quá trình phát triển của bản thân mà tiếp nhận nó, từ đó, bạn sẽ thấy mình thay đổi.

Tôi nghĩ tất cả những ai đang trong quá trình học nghề cần phải hiểu được sự quý giá của việc bị rầy la, phải cảm nhận được niềm vinh hạnh trong đó.

Ngày 31: Cuộc đời trên mức số 0

Trong cuộc sống hằng ngày, chỉ một cá nhân không thể làm được hết mọi việc. Quần áo mặc trên người, đồ ăn thức uống, tất cả đều là sản phẩm do người khác làm ra. Tương tự, bản thân mình cũng làm ra sản phẩm gì đó có ích cho cuộc sống của người khác. Việc này gọi là trao đổi sản phẩm lao động. Nếu không có trao đổi, tức chỉ có nhận mà không có trao thì sẽ không có ích lợi gì cả. Đó là hành động tiêu cực, đáng bị lên án. Nếu sự chênh lệch giữa nhận và cho không hơn con số 0 thì không thể nói đó là người có ích.

Ví dụ, nếu nhận được một phần sản phẩm có giá trị tương đương ba tấm vải thì bạn phải trao đi một sản phẩm có giá trị mới cao hơn, tương đương bốn tấm vải hoặc phải trở thành nhà phân phối. Xét về mặt tinh thần cũng tương tự vậy. Đối với người khác, hãy trao cách nghĩ khác và ở tầm cao hơn. Đó chính là hình ảnh một con người được sinh ra để tạo phúc và mang lại lợi ích cho xã hội.

THÁNG 6

Ngày 01: Thương trường là chiến trường vô cùng cam go

Thương trường là chiến trường, mà trên chiến trường sẽ không thể có chuyện quay đầu đi quay đầu lại là giành chiến thắng. Tương tự, cách suy nghĩ cho rằng trên thương trường khi thì tổn thất, lúc lại hưởng lợi, cứ lặp đi lặp lại như vậy sẽ dẫn đến thành công, về căn bản là cách nghĩ hoàn toàn sai lầm.

Một khi đã làm việc với nhiệt huyết cháy bỏng thì việc đó phải thành công, không được phép thất bại. Nếu không suôn sẻ thì không phải do hoàn cảnh, thời thế hay số phận, vận mệnh, hay bất cứ điều gì khác. Đổ lỗi cho những nguyên nhân khách quan bên ngoài không phải là tư duy đúng đắn. Người kinh doanh thực thụ phải là người củng cố quá trình phát triển ngay cả khi kinh tế suy thoái.

Điều cần ghi nhớ là chúng ta phải thay đổi cách suy nghĩ thông thường, đừng quá tin vào một điều gì đó.

Ngày 02: Duy trì vị trí dẫn đầu

Bất cứ thời điểm nào, người lãnh đạo hay người chỉ huy cũng phải chủ động đưa ra chủ trương “hãy làm như thế này”, “tôi muốn làm như vậy”. Sau khi có chủ trương rồi thì việc cần thiết tiếp theo là tham khảo, tiếp thu ý kiến của người khác. Nếu không có chính kiến của mình, chỉ làm theo ý kiến người khác thì vai trò của người lãnh đạo không còn nữa.

Nghĩa là, người làm lãnh đạo phải nắm chắc vị trí dẫn đầu, hay nói cách khác là chủ động chỉ đạo. Người lãnh đạo phải vừa duy trì vai trò dẫn đầu, vừa lắng nghe ý kiến người khác và sử dụng quyền hạn đúng mực. Chỉ khi làm được điều đó, người làm lãnh đạo mới có thể phát huy vai trò của mình một cách đúng đắn.

Ngày 03: Học từ tự nhiên

Tôi cho rằng quá trình vận hành của tự nhiên không hề có tư tâm cũng chẳng bị chi phối bởi bất kỳ điều gì. Nói cách khác, sự vật được vận hành theo lẽ tự nhiên, theo dáng vẻ chân thật nhất của nó đúng với những gì hai chữ “tự nhiên” thể hiện. Ngay cả một bông hoa dại cũng bùng nổ một cách tự nhiên, không chút riêng tư. Nhìn dáng vẻ cảnh hoa ấy, đương nhiên sẽ có người phớt lờ bỏ qua chẳng bận tâm gì. Nhưng với những người có ước vọng lớn lao, muốn có trái tim chân thành có thể sẽ nhận ra từ cảnh hoa ấy sự gợi mở nào đó cũng nên.

Có được suy nghĩ như vậy rồi thì chúng ta hãy cùng nhau nuôi dưỡng trái tim chân thành, để bắt nhịp với sự vận hành của tự nhiên bao la, với dáng vẻ của tự nhiên muôn màu và học ở đó sự chân thành, thuần khiết.

Ngày 04: Hiểu biết lịch sử phát triển của công ty

Trong quá trình giải quyết, hoàn thành công việc, chúng ta vốn xem trọng kết quả nhưng tôi lại

nghĩ rằng cũng nên lưu tâm đến cả quá trình để có được kết quả ấy. Làm vậy, tự nhiên bản thân chúng ta cũng có được tính khiêm nhường, tránh tình trạng phán đoán khinh suất.

Công ty cũng thế, để có được ngày hôm nay, đã phải trải qua nhiều chặng đường. Hoan hỉ cũng có, đau buồn, khó khăn cũng có. Nhưng dù ở thời điểm nào, trái tim mọi người vẫn nối kết cùng nhau, nhẫn nại, tự trọng và không ngừng nỗ lực. Ở mức độ nào đó, chúng ta phải biết quá trình hình thành và phát triển ấy. Tôi cho rằng tích lũy kiến thức về công việc là cần thiết nhưng cũng không nên xem nhẹ việc tìm hiểu về lịch sử của công ty.

Ngày 05: Đạo đức kinh doanh

Nói về đạo đức kinh doanh, có thể có những lý luận khó hiểu nhưng nếu nghĩ theo cách thông thường thì đó là tinh thần của người kinh doanh. Ngày xưa và bây giờ đều giống nhau, vĩnh viễn không bao giờ thay đổi. Nghĩa là, người kinh doanh có sứ mệnh của người kinh doanh. Vì vậy, chỉ cần một lòng chân thành đi theo và hoàn thành sứ mệnh đó.

Đối với cửa hàng điện khí mà tôi từng làm thì đó là sứ mệnh chế tạo ra những đồ dùng có ích cho mọi người. Ấy là chưa kể đến việc phải hợp lý hóa, đem lại lợi ích thích đáng và càng rẻ càng tốt. Hoặc phải loại bỏ những yếu tố thừa thãi khi hợp tác cùng nhau. Đó chính là đạo đức kinh doanh và có thể nói cũng là đạo đức trong bất kỳ ngành nào.

Ngày 06: Chuyện gì cũng được

Tôi tin rằng vận mệnh là một điều bí ẩn. Mỗi chúng ta đều có chí hướng của riêng mình nhưng để được như ý muốn thì phải mất nhiều thời gian hoặc chấp nhận có lúc không được toại nguyện. Cũng có trường hợp đi con đường ngược lại với nguyện vọng của bản thân nhưng lại thấy phù hợp và trở nên thành công.

Vì vậy, tôi cho rằng, không nên quá quan tâm, để ý nhiều đến một chuyện nào đó. Ở đời, chuyện ta biết chỉ có 1%, còn lại là mò mẫm trong bóng tối. Nếu ngay từ đầu ta cứ xem như mình chẳng biết gì có khi lại thấy dễ dàng hơn.

Tóm lại, cuộc đời con người có nhiều diện mạo thì sao chứ? Một cuộc đời may mắn đương nhiên là tốt rồi nhưng một cuộc đời không may mắn thì cũng chẳng sao. Miễn là trong lòng luôn tâm niệm thế nào cũng được thì mọi chuyện đều có thể suôn sẻ.

Ngày 07: Có thấy cấp dưới giỏi giang không?

Có một vị giám đốc nọ thường nói xấu nhân viên của mình: “Nhân viên chỗ tôi thật tệ hại. Phiền hết sức.” Chỉ cần nghe câu đó cũng có thể đoán công ty của ông ta không hề phát triển. Ngược lại, công ty của vị giám đốc hay nói câu “cấp dưới của tôi toàn người giỏi, tôi thấy vui vô cùng” lại thường có thành tích tốt và kinh doanh phát đạt.

Thông qua việc đó chúng ta sẽ thấy, tùy vào thái độ đánh giá cấp dưới của người lãnh đạo, thấy họ giỏi hay dở, mà ta có thể đánh giá công việc kinh doanh của công ty đó thành công hay thất bại.

Ngày 08: Bản chất của giàu có

Tùy vào thời đại mà cách suy nghĩ về sự giàu có cũng thay đổi. Lâu nay, nhắc đến giàu có mọi người thường nghĩ là vật chất tích lũy được, nhưng cùng với sự phát triển kinh tế, quan niệm về giàu có ngày nay lại mang hàm ý năng lực sản xuất để tạo ra vật chất. Có nghĩa, có năng lực sản xuất mới là sự giàu có thực thụ.

Nhưng chắc chắn không phải chỉ cần tăng năng lực sản xuất là đã đủ. Sản xuất phải tương ứng với tiêu thụ. Cho dù sản xuất bao nhiêu đi nữa mà không có khả năng tiêu thụ thì chẳng có giá trị gì. Nghĩa là, có khả năng tiêu thụ mạnh mới có năng lực sản xuất. Theo đó, có thể nói phải cân bằng năng lực sản xuất và khả năng tiêu thụ thì mới có thể gia tăng sự giàu có và tạo nên con đường dẫn đến phồn vinh.

Ngày 09: Biến gian khổ thành hy vọng

Tôi cho rằng để lĩnh hội được bản chất công việc không hề đơn giản, cần phải bỏ ra khá nhiều tinh thần và sức lực. Cũng có thể coi đó là sự gian khổ. Nhưng dù gian khổ cũng phải làm thì mới có thể trưởng thành. Khi còn trẻ, nhờ thường xuyên nghe các bậc đàn anh chỉ dạy như thế mà tôi thấy không còn vất vả nữa. Gian khổ đã trở thành hy vọng. Vì vậy, tôi mới có thể dốc hết tinh thần và sức lực để lĩnh hội công việc. Như vậy, nếu trong những hoàn cảnh khó khăn mà chúng ta vẫn động viên trái tim mình bắt tay vào làm thì vẫn có chỗ để chúng ta rèn luyện hay nói cách khác là hoàn thiện bản thân.

Ngày 10: Thời gian trị giá mười triệu yên

Có lần, một người quen nói với tôi: “Con trai tôi rất muốn gặp anh, anh có thể dành khoảng 10 phút cho nó được không?” Thế là tôi đã gặp cậu ấy và sau đó, người quen của tôi nói rằng con trai ông rất vui mừng nói: “Hôm nay con kiếm được mười triệu yên.” Ý nghĩa của câu nói đó là “10 phút của ông Matsushita có giá trị như vậy đấy”.

Tôi không nghĩ mình có giá trị như vậy nhưng rất tâm đắc trước cách suy nghĩ đó. Khi được người khác dành thời gian, dù không nhất thiết phải đánh giá bằng tiền bạc nhưng anh không nên chỉ đơn thuần nghe nói chuyện mà cần có lòng biết ơn, lòng cảm kích trước hành động người ấy dành cho mình. Tôi đã được chàng thanh niên 25 tuổi dạy cho bài học này.

Ngày 11: Hội nghị Odawara...

Nhiều công ty thường tổ chức đại hội tổng kết để nhìn nhận những điểm cần phản tỉnh, khắc phục và mục tiêu sắp tới. Nhưng nếu chỉ để biết là phải làm như vậy mà không thực hiện thì không được. Không thực hiện thì dù có tổ chức một trăm hội nghị cũng chẳng có ý nghĩa gì, chỉ tiêu phí thời gian và tiền bạc mà thôi.

Chuyện xưa có hội nghị Odawara²¹ chỉ bàn một việc liên quan đến chuyện tướng quân sẽ tấn công thành Odawara, vậy mà họp từ sáng đến tối, ngày này sang ngày nọ không đi đến thống nhất, dẫn đến thua trận. Rõ ràng hội nghị, họp bàn chỉ cần một lần là đủ, sau đó phải thực hiện thì mới có kết quả. Chỉ cần quyết một cũng thực hiện, hai cũng thực hiện là được.

Ngày 12: Công minh chính đại

Thời Hậu Hán, có chính trị gia tên là Dương Chấn nổi tiếng thanh liêm. Trên đường đến địa

phương nọ nhậm chức thái thú, có người tên Vương Mật nửa đêm đến tìm ông. Vương Mật vốn là người được Dương Chấn tiến cử lúc trước nên định mang tặng Dương Chấn một số vàng nhưng bị từ chối. Vương Mật vốn là người được Dương Chấn tiến cử lúc trước nên định mang tặng Dương Chấn một số vàng nhưng bị từ chối. Vương Mật nói: “Đêm hôm thế này, trong phòng chỉ có hai người chúng ta, không ai biết chuyện này đâu.” Lúc ấy Dương Chấn trả lời: “Sao lại nói không ai biết, chẳng phải là có ông và tôi biết sao?”

Tôi nghĩ không cần phải người khác biết hay không mà trước tiên, ta tự hỏi chính mình, có làm điều gì khuất tất hay không, có công minh chính đại hay không mới là điều quan trọng.

Ngày 13: Khoan dung và nghiêm khắc để có sự tốt đẹp

Tôi cho rằng, việc người lãnh đạo có tấm lòng khoan dung và nghiêm khắc rất quan trọng.

Nếu hiền từ, mọi người sẽ trở nên dễ dãi và không trưởng thành. Nếu nhất mực nghiêm khắc thì mọi người trở nên sợ hãi, không dám tự chủ vươn lên. Cho nên, vừa khoan dung vừa nghiêm khắc để có kết quả tốt đẹp quan trọng là vì vậy. Tuy nhiên, không phải chia đều tỷ lệ nghiêm khắc một nửa, khoan dung một nửa là được. Phần nghiêm khắc nên ít hơn, khoảng 20% nghiêm khắc và 80% khoan dung, hoặc 10% nghiêm khắc và 90% còn lại là khoan dung. Thích hợp nhất vẫn là tỷ lệ giúp dùng người một cách đúng đắn.

Ngày 14: Kinh doanh trong phạm vi có thể phục vụ

Tôi nghĩ, dù là kinh doanh, buôn bán tốt đến mức nào đi nữa mà không đi cùng dịch vụ tốt thì không thể làm khách hàng thực sự hài lòng. Thật vậy, nếu có thiếu sót trong khâu dịch vụ sẽ dễ dàng khiến khách hàng bất mãn, đánh mất lòng tin vào chính sản phẩm. Vì vậy, ở khía cạnh nào đó, có thể hiểu rằng dịch vụ đáng được ưu tiên hơn khâu chế tạo hoặc bán hàng.

Dịch vụ là phần gắn liền với bất kỳ ngành kinh doanh nào, quan trọng là ở bất kỳ trường hợp nào cũng phải kinh doanh trong phạm vi có thể cung cấp dịch vụ hoàn hảo. Chính trong phạm vi có thể cung cấp dịch vụ hoàn hảo. Chính phương thức kinh doanh luôn kèm dịch vụ chu đáo mới có thể đưa đến sự phát triển bền vững trong kinh doanh.

Ngày 15: Phê bình để sau cũng được

Nhiều người cậy mình thông minh, tài giỏi nên thường có thói quen chỉ trích, phê phán bất kỳ điều gì, chính vì vậy, khiến người khác không thể toàn tâm toàn ý cho công việc. Về phía họ, dù thông minh ưu việt nhưng chỉ vì hay phê bình, luôn chê bai mà rốt cuộc, ngay cả một việc đơn giản cũng không lấy làm thỏa mãn. Ngược lại, có những người luôn dốc hết sức lực và tinh thần vào một công việc đơn giản đến mức người khác nhìn thấy thật nhàm chán. Phong thái làm việc này thật đáng để ta cúi đầu ngưỡng mộ.

Công việc thành công hay không, cứ tạm xếp xuống hàng hai, việc trước tiên là phải đắm chìm trong công việc. Phê phán, chê bai gác lại sau cũng được, tóm lại, phải “nhất tâm bất loạn” trước đã. Tôi cho rằng có nỗ lực như vậy mới có thành quả. Kết quả không sinh ra từ đó thì sinh ra từ đâu?

Ngày 16: Vượt qua thường thức

Thường thức có một sức mạnh vượt xa trí tưởng tượng của chúng ta. Nhưng tôi nghĩ, cùng với việc tôn trọng nó, đôi khi chúng ta cũng cần giải phóng bản thân khỏi thường thức. Để làm được điều đó, đòi hỏi phải có lòng nhiệt tình mạnh mẽ. Khi lòng nhiệt tình sục sôi, chắc chắn con người sẽ khai phá con đường mới – con đường mà nếu chỉ dựa vào thường thức thì không thể nhìn thấy, từ đó mở cửa vận mệnh, tạo ra những phát minh, phát kiến vượt qua thường thức.

Thường thức rất quan trọng, có người cho rằng vượt qua nó có thể sẽ đi chệch khỏi quỹ đạo, gây rối loạn trong xã hội, khiến xung quanh gặp phiền toái. Nhưng không phải vậy, với lòng nhiệt tình, nhiều ý tưởng mới được sinh ra và tất nhiên thường thức bị vượt qua, phá bỏ.

Ngày 17: Tránh cô lập hóa

Ngày nay, nếu Nhật Bản bị cô lập trên thế giới một lần nữa thì đó là do bản thân Nhật Bản gây nên, do người Nhật không biết thực trạng, vị thế của mình đang ở đâu.

Vì vậy, điều quan trọng đầu tiên là chúng ta phải tự nhận thức rằng nhờ các quốc gia và tất cả mọi người thân thiện với chúng ta mà chúng ta có được cuộc sống như hiện nay. Từ nhận thức đó, chúng ta sẽ khiêm nhường hiểu rằng mình đang được giúp đỡ. Đến khi đó thì có thể nói đã giải quyết một nửa vấn đề. Nếu chúng ta có được suy nghĩ như vậy, nhất định sẽ không xuất hiện thái độ khiến bản thân bị cô lập.

Ngày 18: Núi cao còn có núi cao hơn

Trong kiếm thuật, học được một thời gian, giỏi hơn một chút thì bạn có cảm giác mọi người yếu hơn mình, chỉ cần cầm kiếm trong tay là mình có thể thắng. Nhưng nếu thoát khỏi tâm lý đó, bạn sẽ hiểu ra, có thể mình đã tập luyện nhiều đấy nhưng núi cao còn có núi cao hơn, có rất nhiều người giỏi hơn mình, từ đó ắt có được tính khiêm nhường và lấy những người giỏi hơn làm hình mẫu để trau dồi, tinh thông bản chất kiếm thuật.

Trong kinh doanh cũng vậy, với tư cách nhà kinh doanh, càng tích lũy nhiều kinh nghiệm, bạn càng hiểu sự rộng lớn và sâu sắc tốt cùng của lĩnh vực kinh doanh. Đừng bao giờ chấp nhận thái độ “như vậy là được rồi” mà phải giữ cho mình tâm thế thường xuyên đòi hỏi con đường tốt hơn, phương pháp hoàn thiện hơn.

Ngày 19: Đẹp và xấu

Gần nhà tôi có một hồ nước tuyệt đẹp, cây cối xung quanh soi bóng xuống mặt hồ, tạo nên phong cảnh rất nên thơ. Nhưng có dạo trời hạn hán, hồ cạn nước, phơi gần nửa đáy hồ. Chẳng có bóng cây soi mình mà chỉ thấy đáy hồ xấu xí hiện ra. Mặt kia của đẹp đẽ là xấu xí – tôi nghĩ vậy.

Và chẳng phải con người cũng vậy sao? Đẹp và xấu ở hai mặt trái phải, đó chính là sự thật của con người. Việc khen ngợi cái đẹp chê trách cái xấu tức là chưa biết sự thật về con người. Tiếp xúc với nhau bằng trái tim nồng ấm khoan dung chẳng phải là điều quan trọng nhất để chúng ta cùng sống một cuộc đời tươi sáng?

Ngày 20: Nói những gì cần nói

Trách nhiệm của người lãnh đạo không chỉ là làm tròn nhiệm vụ của riêng mình mà phải cùng cấp dưới nâng cao thành quả công việc. Để làm việc đó, quan trọng là thành ý với cấp dưới, nói những gì cần nói, hướng dẫn những gì cần hướng dẫn.

Không nên vì suy nghĩ “mình chú ý thì họ cho rằng mình hay phàn nàn và khó chịu” để rồi không nói những gì phải nói, bỏ mặc công việc. Những gì cấp dưới cần phải làm thì đương nhiên phải yêu cầu họ làm, những gì cần tiến hành thì nhất thiết không được chậm trễ. Người lãnh đạo không làm được những việc như vậy sẽ khiến cấp dưới có cảm giác không tin cậy.

Ngày 21: Kinh doanh là con người

Người ta hay nói “kinh doanh là con người” và hoàn toàn đúng như vậy. Dù kinh doanh lĩnh vực nào cũng phải có người phù hợp mới phát triển được. Ngay cả những doanh nghiệp có lịch sử, truyền thống tốt đẹp đến thế nào đi chăng nữa mà không có người kế thừa truyền thống đó một cách đúng đắn thì dần dần sẽ bị suy thoái. Đương nhiên, mô hình tổ chức, phương thức kinh doanh là quan trọng, nhưng để phát huy điều đó chỉ có thể là con người. Dù có xây dựng được tổ chức hoàn hảo cỡ nào, triển khai phương pháp mới đến đâu đi nữa, mà không có người thực hiện, phát huy thì không thể có kết quả, từ đó chẳng thể hoàn thành sứ mệnh của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp có thể vừa cống hiến cho xã hội vừa tự xây dựng con đường phát triển được hay không, trước tiên phụ thuộc vào con người.

Ngày 22: Cho dù có kiến thức...

Dạo trước, có vụ án cửa hàng nợ bị mất trộm toàn bộ tài sản. Trong vụ án đó, bọn trộm mở kết sắt bằng máy hàn khí. Nghĩa là bọn trộm sử dụng kiến thức hàn khí để nung chảy cửa kết sắt.

Cho dù có bao nhiêu kiến thức mà trái tim con người, hay nói cách khác là lương tâm không được nuôi dưỡng thì trái tim sẽ hoạt động theo hướng xấu, kiến thức lúc đó sẽ trở thành kẻ thù của con người.

Ngày nay, kiến thức quan trọng đến mức có thể nói nếu không cập nhật, nắm bắt những kiến thức mới thì cuộc sống sẽ trở nên bất tiện. Tôi nghĩ chính vì vậy mà việc nuôi dưỡng nhân tâm, nuôi dưỡng con người phù hợp với kiến thức là vô cùng cần thiết.

Ngày 23: Sức mạnh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Người ta nói các doanh nghiệp vừa và nhỏ thường yếu. Nhưng tôi cho rằng không nơi nào vừa phát huy năng lực con người đầy đủ vừa dễ làm việc bằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Với số lượng nhân viên từ 20-50 người, mọi người dễ dàng hiểu tính khí, năng lực hoạt động của nhau, giúp công việc diễn ra một cách linh hoạt, nhanh chóng.

Ví dụ, nếu các công ty lớn chỉ có thể phát huy năng lực của từng cá nhân ở mức 70% thì ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ tỷ lệ đó là 100%, có khi lên đến 120% tùy vào cách làm.

Tôi nghĩ đây là điểm mạnh của các công ty vừa và nhỏ. Phát huy sức mạnh đó một cách tích cực chẳng phải là điều rất đáng làm hay sao?

Ngày 24: Cách nhìn lịch sử

Gần đây, tôi quan tâm đến việc quá cường điệu mặt trái của con người trong thái độ đối với quá khứ của nhau.

Tạo ra ngày hôm nay chính là lịch sử. Và trong tương lai, lịch sử cũng thay đổi theo cách chúng ta tiếp nhận, phát huy những di sản mà tổ tiên chúng ta đã trải qua bao nỗ lực để tạo dựng nên như thế nào. Do vậy, chúng ta phải nhận thức nguyên vẹn điểm mạnh, điểm yếu của lịch sử và phát huy, nâng cao mặt tốt. Đừng chỉ soi mói để thỏa mãn sở thích mà nên nhìn nhận những mặt tốt đẹp nhiều hơn nữa.

Ngày 25: Báo cáo

Các bạn có từng báo cáo nghiêm chỉnh “việc là thế này” mỗi khi nhận lệnh làm gì đó, đi công tác đâu đó trở về không?

Trường hợp có xảy ra vấn đề gì thì đương nhiên phải báo cáo rồi, nhưng ngay cả những lúc không có gì phát sinh cũng đừng nghĩ đơn thuần “không có gì nên vậy là được” mà trước tiên vẫn phải báo cáo. Nếu có kết quả tốt đẹp, hãy báo cáo đúng như thế. Làm như vậy, người nghe báo cáo cũng thấy an tâm: “Làm giỏi lắm.”

Đồng tay thì vỗ nên kêu, hay nói cách khác là “dĩ tâm truyền tâm”, nếu làm việc bằng sự đồng cảm trong tâm hồn thì ta nhất định phải nghĩ đến tâm trạng chờ đợi của người ra lệnh để báo cáo đầy đủ. Chỉ cần quan tâm hơn một chút, cảm giác tin tưởng, trông cậy sẽ nảy sinh.

Ngày 26: Thái độ bình tĩnh

Là con người thì ai cũng vậy, đều cảm thấy sợ hãi, dao động khi đối mặt với khó khăn. Người lãnh đạo cũng là con người, đương nhiên sẽ có lúc cảm thấy bất an, do dự, băn khoăn tìm phương án. Nhưng dù nội tâm có dao động, lo sợ thế nào đến thế nào đi nữa vẫn không được dễ dàng bày tỏ thái độ. Nhân viên thường rất nhạy cảm với thái độ của người lãnh đạo, nên cảm xúc của người lãnh đạo sẽ mau chóng truyền tới mọi người khiến bầu không khí chung chùng xuống.

Vì vậy thường ngày, người làm lãnh đạo phải tự mình rèn luyện tâm trí sao cho vững vàng, không đánh mất sự bình tĩnh khi đối mặt với biến cố. Và quan trọng là dù phải đối mặt với khó khăn đến cỡ nào cũng cần lưu ý giữ thái độ bình tĩnh để xử lý.

Ngày 27: Coi trọng sách lược

Ở đời, có nhiều người rất coi trọng sách lược khi tiến hành giải quyết công việc. Có thể vì quan niệm “cá lớn nuốt cá bé là lẽ thường tình ở đời”, sợ hở một chút sẽ gặp thất bại trong cuộc đấu tranh sinh tồn khốc liệt, nên họ coi trọng sách lược, luôn muốn đi trước người khác một bước trong mọi việc. Nhưng có nhiều trường hợp, những việc nhỏ mọn này đi ngược lại với nguyên lý tự nhiên, rốt cuộc ít dẫn đến thành công.

Tôi nghĩ “coi trọng sách lược” chỉ là trò chơi của tri đức tài năng. Tri đức tài năng là những khả năng đặc biệt mà con người được ban cho, nhưng để sử dụng vào những mục đích đúng đắn, chứ không phải dùng vào những mưu mô, sách lược xấu xa.

Ngày 28: Cả thể xác, tâm hồn và tài sản

Đương nhiên, không ai biết trước tương lai nhưng ít nhất, dù động cơ vào làm công ty là gì, thì hiện giờ các bạn đã quyết tâm ủy thác đời mình cho công ty, dành trọn thể xác và tâm hồn cho công ty rồi.

Vậy thì, tiến thêm một bước nữa, liệu các bạn có thể dành cả tài sản của mình cho công ty không? Nói một cách cực đoan, ví dụ, tôi muốn các bạn có tấm lòng đặt công ty vào vị trí trung tâm đến mức có thể đổi tất cả tài sản của mình để lấy cổ phiếu của công ty. Nếu có được tấm lòng như vậy, chắc chắn thành quả trong công việc sẽ được nâng lên và tâm thế đó sẽ được công ty, mọi người xung quanh đánh giá cao.

Ngày 29: Lắng nghe những lời góp ý, khuyên can

Trong quá trình giải quyết công việc, người làm lãnh đạo luôn phải nghe nhiều ý kiến, thông tin từ nhiều người là chuyện đương nhiên. Khi đó, quan trọng là lắng nghe những việc không hay, những chuyện xấu chứ không phải nghe những việc tốt, bùi tai mình. Nghĩa là, phải nỗ lực lắng nghe những lời can gián “chỗ này nên làm như vậy”, những thông tin chỉ trích mặt xấu hơn là những lời tán thưởng, những thông tin nói về mặt thuận lợi.

Tuy nhiên, những thông tin đó thường khó đến tai người lãnh đạo. Vì vậy, điều quan trọng là người lãnh đạo phải yêu cầu, đòi hỏi sao cho có được những lời khuyên can, những thông tin xấu và tạo nên bầu không khí thoải mái, môi trường thân thiện để mọi người truyền đạt điều đó dễ dàng.

Ngày 30: Dù không có phương pháp giữ gìn sức khỏe...

Tôi vốn yếu ớt, hay bệnh tật từ thời trẻ, nhưng suốt thời gian chiến tranh và hậu chiến, trải qua thời kỳ phải lao vào công việc một cách hăng say quên mình thì tôi có được cơ thể mạnh khỏe cho đến ngày nay. Với tôi, một người không có cái gọi là phương pháp giữ gìn sức khỏe thì quả thật là một điều vô cùng quý giá và kỳ lạ.

Nhưng, nhìn lại chặng đường đã qua, tôi không ngừng đặt mục tiêu phấn đấu, hoàn thành việc này là tôi lại lao tiếp vào việc khác. Bây giờ bình tâm suy nghĩ, trong chuỗi lặp lại đó có một độ căng, một sự căng thẳng mà có thể nói muốn chết cũng không đành bỏ đó mà chết. Tôi nghĩ mình đã trải qua từng ngày với độ căng sống động trong công việc cho đến nay.

THÁNG 7

Ngày 01: Cấp sơ đẳng của trái tim chân thành

Tôi nghe nói những người học chơi cờ Go [22](#) đánh khoảng mười nghìn lần thì đạt cấp sơ đẳng. Tôi nghĩ cũng có thể nói như vậy với trường hợp trái tim chân thành. Trước tiên, mỗi sáng, ta đều tự nhủ mình muốn có trái tim chân thành và cứ thế hàng ngày không ngừng phản tỉnh, nhìn lại mình xem có thái độ nào không tốt hay không. Thực hiện như vậy, một năm, hai năm, mười nghìn lần tức khoảng ba năm, cuối cùng ta sẽ đạt cấp sơ đẳng.

Nếu đã đạt đến cấp sơ đẳng thì có thể nói trái tim bạn đã trưởng thành. Nhờ vậy, ở mức độ nào đó, bạn có thể có những phán đoán, hành động đúng mực, không thái quá.

Ngày 02: Tầm quan trọng của năng lực kinh doanh

Tôi nghĩ không cần phải nhắc đến tầm quan trọng của năng lực kinh doanh trong quá trình phát triển kinh doanh. Một người được coi là nhân vật chính và đứng ở vị trí lãnh đạo phải có năng lực đó.

Nhưng trong thực tế, có những người không đáp ứng được yêu cầu này. Liệu khi đó, họ có làm ảnh hưởng đến việc kinh doanh của công ty, doanh nghiệp hay không? Tôi nghĩ là không hẳn.

Nếu bản thân nhân vật chính không có được năng lực kinh doanh thì có thể tìm kiếm nó ở một người phù hợp. Chỉ cần không quên tầm quan trọng của năng lực kinh doanh thì sẽ có rất nhiều cách thực hiện.

Ngày 03: Điều gì đúng là đúng, điều gì sai là sai

Con người ta vốn có khuynh hướng phán đoán, đánh giá sự việc bằng số lượng nhiều hay ít, thực lực mạnh hay yếu. Lại cũng có những trường hợp cho rằng cách suy nghĩ lấy khuynh hướng này làm trung tâm là đúng. Nhưng thật ra, điều đó chỉ phù hợp với những việc nhỏ nhặt, thường ngày. Với những việc to tát, phải đứng trên quan niệm cái gì là đúng đắn, vượt qua những suy tính lợi hại, tổn thất để phán đoán, nếu không sẽ dẫn đến sai lầm. Người lãnh đạo nhất định phải có kiến thức để phân biệt đúng, sai như đã nói ở trên.

Trong thời đại luôn thay đổi, biến động như hiện nay, người lãnh đạo phải nhạy bén biết thế nào là đúng thế nào là sai.

Ngày 04: Nói bằng cả tấm lòng

Tôi nghĩ để được công ty hay cấp trên chấp thuận một đề án do mình nghĩ ra, cần phải có phương pháp hay cách thức thực hiện. Việc này cũng giống như một thương nhân bán hàng vậy. Nếu chỉ nói đại khái “cái này tốt lắm mua đi” thì không thể bán được hàng. Cốt lõi nằm ở cách bán hàng.

Trong buôn bán, bạn có thể vận dụng linh hoạt rất nhiều từ ngữ để thuyết phục khách hàng. Hay quảng cáo cũng có nhiều cách. Nhưng dù gì đi nữa, phải nói những điều đó bằng tất cả tấm

lòng. Lên kế hoạch, đề án cũng vậy. Vấn đề vô cùng quan trọng là chuẩn bị cách tiếp cận để thành ý của mình được vui mừng đón nhận.

Ngày 05: Chuyển trách nhiệm thành giá trị sống

Cùng với sự trưởng thành, trách nhiệm đặt lên vai con người cũng dần nặng nề hơn. Và khi đến tuổi trưởng thành, trách nhiệm của một người về mặt pháp luật cũng hoàn toàn khác biệt so với tuổi thiếu niên. Trách nhiệm của người đạt được vị trí cao cũng như vậy.

Nhưng tôi cho rằng, giá trị của một con người được thể hiện qua việc thực hiện trách nhiệm đó. Có thể nói trách nhiệm đặt ra càng lớn thì giá trị con người càng cao. Vì vậy, trách nhiệm mang lại giá trị sống cho bản thân. Nếu không cảm nhận được giá trị sống khi gánh vác trách nhiệm trên vai thì dù có bước qua bao lần tuổi 20²³, người đó vẫn không phải là người đã trưởng thành.

Ngày 06: Giám đốc là nghề phục vụ trà nước

Sau chiến tranh, thời thế thay đổi, lời nói của giám đốc chưa chắc đã được người khác lắng nghe chỉ vì đó là lời của giám đốc. Bởi thế, về mặt hình thức, giám đốc có thể coi lời nói của mình là mệnh lệnh nhưng thực chất trong lòng phải xem đó là lời nhờ cậy nhân viên, nếu không giám đốc sẽ không hoàn thành nhiệm vụ của mình.

Nếu có được tâm niệm này thì giám đốc sẽ đánh giá đúng giá trị của người nhân viên làm việc cho mình và nói: “Chà, cảm ơn cậu, vất vả quá nhỉ, làm chén trà nào.” Lâu nay tôi đã nghĩ “giám đốc là nghề phục vụ trà nước” và từng làm như vậy với nhân viên. Đương nhiên không phải là bưng bê trà nước thực sự nhưng quan trọng là trong tâm, trong lòng mình nghĩ như vậy.

Ngày 07: Tin và hiểu

Để có được phần vinh, hòa bình, hạnh phúc, ta cần phải tin và hiểu – phải làm sao để vẹn toàn hai điều này. Để không ngộ nhận lòng tin, thì ta phải làm việc một cách đúng đắn, đúng với sự hiểu biết của mình. Nếu vứt bỏ sự hiểu biết, dễ rơi vào mê tín, hay nếu chỉ có hiểu biết mà không có lòng tin sẽ nảy sinh cảm xúc yếu đuối trước tín niệm.

Vậy phải làm thế nào để tin và hiểu cho trọn vẹn? Trước tiên, trái tim phải trở nên chân thành. Sự hiểu biết đúng đắn được sinh ra từ trái tim chân thành, lòng tin cũng được nâng cao từ trái tim chân thành. Một khi đã có trái tim chân thành và niềm tin, sự hiểu biết được nâng cao thì chúng ta sẽ làm việc đúng đắn, phù hợp trong mọi hoàn cảnh.

Ngày 08: Cho biết khuyết điểm

Người nào ở cương vị cao hơn mọi người thì cùng với việc tự biết khuyết điểm của bản thân cũng phải cho cấp dưới biết để họ hỗ trợ, giúp đỡ. Điều này vô cùng quan trọng. Cũng như cấp dưới không ai biết hết mọi thứ, không ai làm được mọi điều thì người lãnh đạo cũng không ai hoàn hảo. Họ có thể ít khuyết điểm hơn cấp dưới nhưng không phải là không có khuyết điểm.

Người lãnh đạo có nhiều khuyết điểm mà vẫn tiến hành công việc, không chịu sửa đổi, thì chắc chắn sẽ thất bại.

Cho cấp dưới biết khuyết điểm của mình để hỗ trợ giúp, có như vậy người lãnh đạo mới hoàn thành trách nhiệm.

Ngày 09: Kinh doanh bằng nguồn vốn của bản thân

Tôi cho rằng cửa hàng, công ty phải kinh doanh trong phạm vi nguồn vốn của họ.

Nói vậy nhưng rõ ràng không hề dễ dàng khi phải kiếm cho được chừng ấy tiền. Nếu bán giá cao thì khách không mua. Không còn cách nào khác ngoài cách phải thành công trong việc hạ giá gốc, phục vụ khách hàng chu đáo. Khi đó, ta làm khách hàng hài lòng, còn bản thân ta thì có lợi nhuận và tình hình kinh doanh cũng được cải thiện. Nếu có lòng quyết tâm kinh doanh bằng nguồn vốn của bản thân, chắc chắn có khả năng thành công.

Ngày 10: Trách nhiệm của người lớn

Thanh niên thời nay bị cho là không có ước mơ, đánh mất giá trị sống nhưng đó không chỉ là vấn đề của thanh niên mà còn

là vấn đề chung của xã hội, vấn đề của người lớn chúng ta. Nghĩa là, người lớn, đất nước, nền chính trị không để cho họ – những người trẻ – có giá trị sống, không nuôi dưỡng ước mơ cho họ, không tạo cho họ cảm giác gánh vác sứ mệnh.

Ví dụ, cùng làm một công việc giống nhau nhưng vì không tự làm, không được dạy về giá trị, ý nghĩa của việc đó nên họ do dự, bất bình và cuối cùng tạo thành xã hội như ngày nay.

Chẳng phải đó cũng là những vấn đề căn bản của xã hội Nhật Bản ngày nay sao?

Ngày 11: Tác phong lễ nghĩa là dầu bôi trơn

Tôi nghĩ tác phong lễ nghĩa dứt khoát không phải là điều gì đó khó khăn, cứng nhắc, cũng không phải chỉ là hình thức. Nói cách khác, đó là “dầu bôi trơn” trong đời sống xã hội.

Công sở là nơi tập trung những con người khác nhau từ tính tình, tuổi tác, cách suy nghĩ... Nên có thể nói tác phong lễ nghĩa sẽ giúp mối quan hệ giữa mọi người thuận lợi hơn.

Đương nhiên tác phong lễ nghĩa phải bao hàm cả tấm lòng, chứ không chỉ đơn thuần là suy nghĩ. Lễ nghĩa thể hiện ra bên ngoài sẽ thành hình thức giao tiếp với người khác. Chính khi có những tác phong, lễ nghĩa phù hợp chứa đựng cả tinh thần bên trong và hình thức bên ngoài, ta mới cảm nhận mình đang sống.

Ngày 12: Nắm bắt bản thân

Cũng như khuôn mặt, ngoại hình khác nhau, con người ta ai cũng có tố chất, tài năng khác nhau. Tuy nhiên, không như khuôn mặt ta có thể thấy qua gương, các tố chất, tài năng lại khó biểu hiện ra bên ngoài.

Nhưng nếu ta nắm bắt rõ ràng tố chất, tài năng của bản thân, từ đó phát huy chúng trong hoạt động hằng ngày, vào chính cuộc đời ta, thì ta có thể nếm trải hương vị tuyệt diệu của cuộc sống, đời người sẽ đầy ắp niềm vui.

Chúng ta không ai giống ai và luôn phát triển mới mẻ từng ngày. Trong quá trình đó có thể có khổ đau nhưng chắc chắn có những niềm hạnh phúc không gì đánh đổi được.

Ngày 13: Vượt qua dư luận

Bình thường, người lãnh đạo phải xem trọng dư luận – ý kiến của đa số. Nếu không lắng nghe dư luận, chỉ tiến hành công việc theo phán đoán cá nhân thì sẽ rơi vào sự độc đoán, phạm vào sự cực đoan.

Nhưng điều đó chỉ đúng với những trường hợp bình thường. Trong trường hợp bất thường sẽ có những thứ không thể giải quyết bằng cách như vậy. Khi đó, người lãnh đạo phải bản lĩnh vượt qua dư luận, phải tạo ra tri đức cao hơn.

Thường xuyên tôn trọng dư luận và trong trường hợp bất thường thì dám vượt qua nó, làm điều đúng đắn hơn – một người lãnh đạo không làm được điều đó thì không thể làm lãnh đạo.

Ngày 14: Sự bạo lực của vốn

Đã tiến hành kinh doanh, đương nhiên phải nỗ lực để có lợi nhuận. Nhưng lợi nhuận đó dứt khoát phải có được từ cạnh tranh chính đáng, không phải từ cạnh tranh quá độ, không lành mạnh, bất chấp thủ đoạn.

Tuy nhiên trong thực tế, có khi ta bắt gặp những trường hợp chỉ nghĩ đến việc nâng cao tỷ lệ chiếm lĩnh thị phần cho sản phẩm của công ty mình mà chấp nhận bán lỗ. Đặc biệt có những công ty lớn, dựa vào nguồn vốn mạnh mà đưa ra những hành vi mang tính lũng đoạn, gây hỗn loạn trong ngành nghề. Từ đó, niềm tin trong ngành cũng bị giảm sút. Ngày nay, chúng ta phải tự nghiêm khắc cảnh cáo mình, cấm mọi hành vi lũng đoạn và phải xem đó là tội ác ỷ lại nguồn vốn.

Ngày 15: Những khách hàng thân thiết đáng quý

Khi giới thiệu một sản phẩm mới với khách hàng thân thiết, sẽ có khách hàng vô cùng tử tế, nói những lời khiến ta hạnh phúc như: “Cái này vất vả lắm mới làm được đúng không? Làm tốt lắm!” và mua hàng ngay, nhưng cũng có người chỉ nói những lời chê bai: “Mấy thứ này chẳng hay ho gì, giá lại đắt, chỗ khác làm đẹp hơn” và bắt ta mang về.

Vấn đề là trong hoàn cảnh đó, khách hàng nào đáng biết ơn hơn? Khách hàng khen ngợi và mua hàng đương nhiên là tốt nhất rồi nhưng nếu chỉ có những khách hàng tử tế như vậy thôi thì ngược lại, không hay chút nào, vì họ sẽ khiến ta nhìn đời màu hồng và không chịu học tập. Có thể nói những khách hàng khó tính cũng là người ta nên biết ơn.

Ngày 16: Công việc nhiều vô kể

Gần đây, mọi người hay nói đến các cụm từ “kinh tế suy thoái”, “thất nghiệp”, nhưng hãy nghĩ tới Nhật Bản sau một trăm năm nữa, trong khoảng thời gian đó, các tòa nhà ở Nhật Bản sẽ phải xây mới, đúng không nào? Cầu cống, đường sá cũng tương tự. Chỉ cần nghĩ như vậy sẽ thấy công việc nhiều vô kể, nhiều đến mức khiến ta lúng túng.

Tuy nhiên, người Nhật hiện nay không nhìn theo cách này mà tự làm cho mình thất nghiệp, kinh tế suy thoái.

Phải thay đổi cách nhìn này, phải chuyển hóa ý tưởng. Có như vậy mới hiểu được rằng ở đất nước chúng ta không lúc nào thiếu việc để làm.

Ngày 17: Tinh thần thương người như thể thương thân

Cuộc chiến giữa cá nhân với cá nhân, giữa quốc gia với quốc gia chỉ làm cho toàn xã hội và thế giới trở nên hỗn loạn. Nguyên nhân sâu xa của những cuộc chiến đó là do thiếu tinh thần đồng loại, yêu thương người khác như yêu thương chính bản thân mình, yêu đất nước khác như yêu đất nước mình.

Tầm quan trọng của tinh thần này đã được giáo huấn từ thời xa xưa nhưng cho đến nay, các cuộc chiến, tranh chấp vẫn không ngừng tiếp diễn. Tôi cho rằng, vì con người chưa ngộ ra tầm quan trọng cũng như chưa quán triệt tinh thần thương người như thể thương thân mà thôi.

Chúng ta phải hiểu rằng chiến tranh gây tổn thương cho chính con người, do đó, chúng ta cần phải hợp sức để xây dựng hòa bình cho nhân loại.

Ngày 18: Dùng người vào việc công

Trong một doanh nghiệp có nhiều nhân viên sẽ có nhiều loại hình công việc khác nhau. Nhưng cho dù làm công việc gì cũng không phải là việc riêng. Bởi ai cũng đều có vai trò của mình trong công cuộc cống hiến cho xã hội thông qua doanh nghiệp. Công ty tuyển dụng nhân sự, dùng người chính là để thực hiện các công việc cần thiết đó. Về mặt hình thức thì phân biệt người sử dụng lao động và người lao động nhưng luôn là dùng người vào việc công chứ không phải việc tư.

Vì vậy, việc dùng người và xử sự bằng tình cảm riêng tư, tính toán thiệt hơn không được chấp nhận. Phải luôn để tâm soi rọi sứ mệnh của doanh nghiệp với tư cách công cụ của xã hội để suy nghĩ cái gì là đúng và dùng người sao cho chuẩn xác.

Ngày 19: Sớm phát hiện bệnh của công ty

Ung thư là căn bệnh nếu phát hiện sớm thì có thể chữa khỏi, nhưng không ít trường hợp khi được thăm khám thì đã muộn. Việc kinh doanh của một doanh nghiệp cũng tương tự. Khi nhận ra “tình trạng công ty không được tốt” thì lúc đó thường đã ở thời kỳ cuối, không thể giải quyết.

Vì vậy tôi nghĩ, dù đang phát triển thuận lợi thì bất kỳ cửa hàng, công ty nào cũng không được sao nhãng việc thường xuyên chăm sóc sức khỏe doanh nghiệp, tự chẩn đoán tình trạng kinh doanh. Nếu sớm biết những điểm còn thiếu sót, lúc đó sẽ có khả năng giải quyết mà không để nó biến tướng thành vấn đề nan giải.

Ngày 20: Trở nên “giỏi việc”

Một trong những võ đạo cổ xưa của Nhật Bản là “cung đạo” – những người đạt đến mức thiện

xạ thì dù bịt mắt vẫn bắn trúng đích. Nhưng để trở thành những thiện xạ đạt trình độ như vậy thì không phải một sớm một chiều mà được. Mỗi mũi tên bắn ra là một lần kiểm chứng, tích lũy công phu, từng bước, từng bước tiến bộ mà thành.

Tôi cho rằng điều này có mối quan hệ mật thiết với công việc. Nếu hằng ngày bạn luôn nỗ lực kiểm chứng thành quả công việc của bản thân thì dù bạn không đến mức “nổi tiếng trong công việc”, bạn cũng có thể trở nên “giỏi việc”.

Ngày 21: Thế gian cũng như thần linh

Sự nghiệp càng vĩ đại thì công việc càng phức tạp và xảy ra nhiều vấn đề.

Trong lúc bị công việc hằng ngày truy đuổi, phải tìm kiếm cách thức giải quyết, xem xét vấn đề này như thế nào, xử lý ra sao thì tôi đi đến suy nghĩ “thế gian như thần linh, khi mình làm đúng thì chắc chắn thế gian sẽ tiếp nhận”.

Nếu ta làm công việc đúng đắn, sẽ không lo phiền não. Giả sử có phiền não, chỉ cần thay đổi cách làm của bản thân. Hãy chăm chỉ làm việc cùng với thế gian sáng suốt này.

Ngày 22: Độc của cá nóc

Đất nước chúng ta hiện nay vấp phải một xu hướng khá cực đoan: Khi một sản phẩm mới ra đời cho dù rất tốt nhưng chẳng may có một thiếu sót nào đó thế là toàn bộ sản phẩm bị đánh giá là hoàn toàn thất bại. Nói cách khác, cũng giống như phát hiện ra độc cá nóc thì không ăn cá nóc nữa vậy.

Sống trong thời đại khoa học kỹ thuật phát triển mạnh mẽ như hiện nay, chúng ta cần phải suy nghĩ lạc quan về sự việc, để không bị người xưa vốn có biệt tài lấy độc cá nóc cười chê.

Phải nuôi dưỡng, nâng cao tri thức để phát huy thành quả khoa học kỹ thuật một cách hiệu quả.

Ngày 23: Lắng nghe tiếng nói của người có vị trí thấp nhất

Trong trường hợp các bạn tiến hành cuộc họp với tư cách người đứng đầu, tôi cho rằng việc người được cho là trẻ nhất đề xuất ý kiến cực kỳ quan trọng. Tuy nhiên, vấn đề là các bạn có tạo được bầu không khí, môi trường để họ đóng góp ý kiến hay không? Vì vậy, tạo ra bầu không khí thoải mái để người ngồi ở vị trí thấp nhất cũng mạnh dạn phát biểu là vấn đề cần lưu tâm của chủ tọa.

Và khi người có vị trí thấp nhất đề xuất ý kiến rồi thì không làm những việc như vùi dập mà hãy vui mừng lắng nghe một cách chân thành, nhã nhặn. Hãy lưu ý đến điều này, nếu không làm được thì nhóm làm việc hay công ty đó sẽ chẳng bao giờ tiến bộ được.

Ngày 24: Vượt qua tính toán thiệt hơn

Ngày nọ, có người đến chỗ tôi đặt câu hỏi: “Ông có thể chấp nhận bán sản phẩm do công ty tôi làm ra không?” Tôi đã thử hỏi chuyện và thấy người này thật khí khái. Nếu bình thường thì ta sẽ ra sức thương lượng để làm sao có lợi cho bản thân nhất. Mà thật ra đó cũng là chuyện bình thường. Tuy nhiên, người này lại nói “tất cả tùy ông quyết định” và thái độ thì bỏ qua những

tính toán, so đo thiệt hơn cho bản thân mình. Tôi rất cảm kích thái độ đó và đã bị thuyết phục.

Con người chúng ta luôn lấy cái lợi cái hại của bản thân làm trung tâm mà suy nghĩ và giải quyết công việc. Có thể điều này là đương nhiên. Nhưng đứng trước những ai vượt qua được lẽ thường tình đó thì trái tim ta lại bị dao động. Đây chẳng phải cũng là một hình ảnh khác của con người sao?

Ngày 25: Kiểm tra xác nhận ba lần

Khi triển khai công việc mới, phải chú ý càng nhiều càng tốt. Khi công việc đó tiến triển, dù đã được người đứng đầu chấp nhận, tôi vẫn muốn kiểm tra xác nhận ba lần khi thực hiện. Nếu chỉ có một lần “được chứ” hay “ờ, chắc ổn rồi” thì vẫn chưa đủ. Tôi cho rằng, người nào nói câu “lúc đó, người đứng đầu là anh đã chấp nhận rồi nên tôi mới làm” khi gặp phải sự cố là người mắc dễ sai lầm.

Với lối suy nghĩ đã được kiểm tra một lần là đủ rồi thì không thể hoàn thành công việc mà không để xảy ra sai sót.

Ngày 26: Trong kinh doanh cũng cần trái tim chân thành

Tôi nghĩ, sự khác nhau đáng kể giữa người kinh doanh thành công và người kinh doanh thất bại nằm ở chỗ ai có thể nhìn sự việc bằng trái tim công bằng, không bị tình cảm riêng tư chi phối dù là ở mức độ nào. Người kinh doanh bằng tư tâm, tức bằng lòng tham cá nhân thì chắc chắn sẽ thất bại. Chính những người làm kinh doanh chiến thắng lòng tham cá nhân mới có thể tạo nên sự nghiệp phát triển, phồn vinh.

Người không bị chi phối bởi lòng tham cá nhân, luôn ưu tiên cho khát vọng chung là người có trái tim chân thành. Tôi cho rằng quan trọng hơn cả là bản thân mình phải cảnh giác, thường xuyên nỗ lực để có thể nhìn nhận sự việc bằng tấm lòng trong sáng, công tâm, không bị ảnh hưởng bởi tư tâm.

Ngày 27: Chính trị vì hạnh phúc con người

Chúng ta nhất định không được quên một việc quan trọng sau: bản chất của chính trị là để nâng cao hạnh phúc của con người. Trong quá khứ, đã có rất nhiều người lâm vào cảnh đau khổ, máu chảy đầu rơi bởi chính trị.

Nhưng hình ảnh đáng sợ đó không phải là bản chất của chính trị. Về bản chất, chính trị giúp con người hành động trôi chảy, thuận lợi. Chính trị có sứ mệnh đo lường sự cân bằng, hợp tác, sự tiến bộ của đời sống cộng đồng, tạo ra và nâng cao hạnh phúc cho từng cá nhân. Trước tiên, chúng ta cần phải nhận thức đúng đắn rằng: “Về bản chất, chính trị là vì hạnh phúc con người.”

Ngày 28: Giáng chức bằng trái tim công minh

Trường hợp trưởng phòng không làm đúng trách nhiệm thì phải giải quyết thế nào là vấn đề vô cùng nan giải. Ở các công ty Nhật, việc thay đổi nhân sự gặp rất nhiều khó khăn. Nhưng đó là việc phải làm. Nếu không làm những việc khó khăn thì công việc chung khó hoàn thành. Phải dũng cảm, dứt khoát thực hiện.

Những lúc như vậy, có một phương pháp để tăng dũng khí. Đó là cách nghĩ: “Công ty không phải là của cá nhân, mà là của chung.” Dù không thể nhấn tâm với tình cảm cá nhân đi nữa thì vẫn phải làm vì việc công. Tuy thực tế không như lý thuyết nhưng nếu thấu triệt quan điểm đó thì chúng ta sẽ tìm ra cách giải quyết phù hợp.

Ngày 29: Công việc phù hợp với năng lực

Một doanh nghiệp tư nhân chỉ có 2, 3 nhân viên thì đạt thành tích xuất sắc nhưng khi tăng số nhân viên lên 10, 20 người lại không thể làm tốt như cũ. Vì sao? Và người lãnh đạo doanh nghiệp đó cần làm gì? Hãy để tâm đến những lời giáo huấn về tinh thần, không chỉ dành cho riêng người lãnh đạo mà cho cả những người chịu trách nhiệm ở các phòng, ban cũng như từng nhân viên trong quá trình thực hiện công việc. Nói đơn giản là từng người phải biết rõ năng lực của bản thân, phải làm công việc phù hợp với giới hạn năng lực. Chính khi ta thường xuyên kiểm chứng năng lực của mình, làm công việc phù hợp, ta mới có thể cống hiến cho công ty và xã hội được.

Ngày 30: Dịch vụ hỏi thăm

Một khi đã dẫn thân vào kinh doanh thì dù ở thời đại nào, dịch vụ cũng luôn đóng vai trò quan trọng, đặc biệt khi dịch vụ không có sự cố hư hỏng hay bất mãn gì lại càng quan trọng hơn nhiều. Trời ngày càng nóng, sắp sửa đến lúc quạt máy trở nên tối cần thiết. Lúc đó, ta ghé qua thăm hỏi khách hàng: “Cái quạt ông/bà mua năm ngoái thế nào ạ?” Hay thử hỏi: “Tình trạng sản phẩm chúng tôi cung cấp ra sao?” Nói cách khác, đó là “dịch vụ hỏi thăm”. Đây hoàn toàn là phục vụ và hẳn nhiên không thể có hồi đáp ngay là thế này thế nọ nhưng với người tiêu dùng thì điều đó khiến họ vui vẻ, tin tưởng công ty hơn nhiều. Chúng ta phải tự mình cảm nhận niềm vui chân chính của người bán qua những việc như vậy và hiểu ra giá trị đích thực của việc đó.

Ngày 31: Thuyết phục bản thân

Thuyết phục không chỉ là thuyết phục đối phương mà có khi ta cần phải thuyết phục chính bản thân mình. Có trường hợp ta phải tự động viên trái tim ta, tự tạo cho mình dũng khí hay cũng có lúc ta phải tự đè nén cảm xúc con tim mà chịu đựng. Những lúc như vậy, cần phải tự thuyết phục bản thân.

Trong bao lần tự thuyết phục bản thân, có một việc đến nay tôi vẫn đánh giá rất quan trọng, đó là việc tự nhủ “mình rất may mắn”. Thật ra tôi không biết số mình có may mắn hay không. Nhưng tôi tự thuyết phục và khiến tôi tin tưởng rằng mình may mắn. Tôi cho rằng việc này rất có ý nghĩa.

THÁNG 8

Ngày 01: Tự mình làm gương

Người lãnh đạo phải luôn truyền đạt cho người khác những gì mình nghĩ, mình tin bằng nhiều hình thức khác nhau. Nhưng quan trọng hơn, người lãnh đạo phải tự thực hiện những điều đó, phải nỗ lực làm hình mẫu. Như câu tục ngữ “thuyết pháp trăm năm, đánh rắm một cái” dùng để chỉ việc dù ta có thuyết giảng tốt đẹp thế nào nhưng khi gần đạt thành chính quả lại làm ngược điều đã thuyết giảng thì không thể thuyết phục được ai.

Đương nhiên, cũng có lúc không thể thực hiện trọn vẹn 100% năng lực. Đó cũng là chuyện thường tình đối với con người. Nhưng với những người lãnh đạo không khí khái, bản thân không gương mẫu thì nhất định không thể khiến người khác tận tâm theo mình làm việc.

Ngày 02: Ngay từ đầu con người đã là con người

Trong lịch sử loài người, con người đã tích lũy và nuôi dưỡng nhiều kiến thức, tạo ra công cụ và nâng cao đời sống. Nhưng tôi cho rằng bản chất con người, ngay từ đầu vốn không thay đổi. Vốn dĩ từ đầu, con người đã là con người và tiến bộ với tư cách là con người. Tôi đặt nghi vấn với cách nghĩ cho rằng con người là từ con khỉ tiến hóa mà thành. Tôi tin rằng ban đầu, khỉ vốn là khỉ, cọp là cọp và con người chính là con người.

Ngay từ đầu con người đã là con người với tố chất, tính cách được ban tặng, từ những nỗ lực tự thân, đào sâu kiến thức, sử dụng công cụ mà nâng cao đời sống của chính mình – đó chính là lịch sử của nhân loại.

Ngày 03: Sức mạnh tinh thần kiên cường

Chuyện xưa kể: Ngay cả khi không có lấy một người lắng nghe, thượng nhân Nichiren²⁴ vẫn đứng ở bến cảng thuyết giảng tín niệm của mình. Dù bị xem thường, bị ném cả phân ngựa, sỏi đá vào người, chịu biết bao sỉ nhục mà ngài không hề nao núng, vẫn dốc lòng cho tín niệm của bản thân, vì một nước Nhật an bình, vì hạnh phúc chúng dân. So với thái độ đó của thượng nhân Nichiren, chúng ta quá khác xa ngài, dù cũng là con người.

Điều chúng ta cần hiện nay là sức mạnh tinh thần kiên cường như thượng nhân Nichiren. Dù không được như nhà sư, ít nhất chúng ta cũng phải ý thức được sứ mệnh của mình trong công việc, dốc hết tâm sức và tích cực nuôi dưỡng tinh thần độc lập tự chủ.

Ngày 04: Nghiêm khắc hơn nữa

Thời xưa, từ sáng sớm tinh sương các samurai đã phải có mặt ở đạo trường, ra sức luyện tập, mồ hôi pha lẫn máu. Họ chịu đau đớn từ những đòn kiếm gỗ của sư phụ và các sư huynh nhưng vẫn đứng dậy, từ đó mới nâng cao trình độ kiếm thuật. Các thương nhân cũng vậy, bắt đầu từ những việc lật vật, tạp vụ, ngày ngày căng mình chịu đòn roi của chủ nhân hoặc trưởng nhóm mà học từ cách cúi chào, cách ăn nói, cách nhìn món hàng cho đến cách nghĩ của một thương nhân.

Đương nhiên trong quá trình học việc, tu nghiệp như vậy cũng có những mặt không tốt. Nhưng tôi nghĩ chỉ có sự nghiêm khắc mới giúp con người trui rèn bản thân và phát huy chân giá trị của mình. Ngày nay cũng nên áp dụng sự nghiêm khắc của người xưa.

Ngày 05: Tinh thần giúp đỡ chính phủ

Chính phủ phải lấy lòng dân chúng nên khó mở lời nói những việc không hay với dân. Vì vậy, người dân thường có khuynh hướng kêu gọi sự hỗ trợ của chính phủ.

Nhưng chúng ta không được dựa dẫm thái quá vào chính phủ. Phải thực hiện mọi việc trong phạm vi khả năng mình làm được, không nhờ cậy vào ai khác. Tôi nghĩ tinh thần và thái độ đó là rất cần thiết.

Thay vì nhờ chính phủ giúp đỡ, ngược lại người dân chúng ta nên giúp đỡ chính phủ, cống hiến cho sự phát triển xã hội. Tôi cho rằng sự phát triển và phồn vinh của đất nước, của xã hội phụ thuộc vào tinh thần đó của mỗi chúng ta.

Ngày 06: Tích cực khen ngợi bản thân

Nay tôi đang hồi tưởng về một ngày hè ở độ tuổi 20, cả ngày tôi quần quật làm việc, tối đến ngâm mình trong chậu nước nóng. Sau một ngày làm việc vất vả, ngâm mình trong nước quả là một niềm hạnh phúc, tận hưởng cảm giác “hôm nay mình đã làm việc vất vả cả ngày rồi”.

Tự mình khen “hôm nay mình làm rất giỏi”, tâm trạng tự khen ngợi bản thân đó khiến tôi có cảm giác cuộc đời thật đáng sống.

Tôi mong mỗi chúng ta sẽ luôn có nhiều ngày tự khen mình và tán thưởng bản thân như thế sau những ngày làm việc vất vả.

Ngày 07: Lợi nhuận trước hay nền móng trước

Có lần tôi tham dự một cuộc họp các nhân sự cấp cao từ cấp trưởng phòng trở lên của một công ty nọ. Lúc đó, có người đã đặt câu hỏi: “Nên ưu tiên gia tăng lợi nhuận trước hay xây dựng nền móng trước?” và tôi trả lời: “Công ty tôi gia tăng lợi nhuận phù hợp với số lượng người trong công ty, khi có năm người thì lợi nhuận mức năm người, khi có mười người thì lợi nhuận tăng ở mức mười người, nếu có một nghìn người thì lợi nhuận phù hợp với doanh nghiệp một nghìn người. Phải liên tục làm như vậy mới tạo được thành công ngày nay. Nếu chỉ nghĩ vì mới có năm người, mười người thôi nên từ từ cũng được thì không có được ngày hôm nay. Vì vậy, tôi nghĩ, không có cách nào khác là vừa gia tăng lợi nhuận vừa xây dựng nền móng.”

Tôi cho rằng, điểm mấu chốt của mọi ngành kinh doanh trong xã hội đều nằm ở đó.

Ngày 08: Chân thành bày tỏ lòng biết ơn

Hôm nay, mọi người được vào công ty làm việc, một phần là do sự nỗ lực của bản thân mọi người. Nhưng phải nhớ, dứt khoát không phải chỉ do mỗi mình mình làm nên. Đó là nhờ công ty, nhờ xã hội ưu đãi mới có được ngày hôm nay.

Vì vậy, dù là cá nhân, công ty hay đất nước, phải suy nghĩ mọi việc với sự khiêm nhường, nhận

thức đúng đắn về ân huệ nhận được từ người khác, nhờ ân huệ đó mà mọi việc mới hình thành. Từ đó, bày tỏ niềm vui và lòng biết ơn với người giúp đỡ, cộng tác với mình một cách chân thành và cũng làm việc sao cho tương xứng với sự giúp đỡ đó.

Ngày 09: Quan trọng là hỏi ý kiến

Ví dụ, khi nhờ ai đó làm việc gì, không được nghĩ đơn giản chỉ ra lệnh là công việc sẽ được tiến hành. Nếu chỉ ra chỉ thị, mệnh lệnh thì khó lòng có được tinh thần lao động thực thụ, mạnh mẽ bởi người ta sẽ “làm theo” vì đó là “mệnh lệnh” mà thôi.

Trong phạm vi có thể, người lãnh đạo nên hỏi ý kiến cấp dưới: “Ý kiến của cậu thế nào? Tôi nghĩ như vậy, cậu thấy sao?” Rồi tham khảo, đón nhận ý kiến của cấp dưới để tiến hành công việc. Lúc đó, vì mình có tham gia đề xuất ý kiến nên người được hỏi sẽ làm việc hăng say như làm công việc của bản thân. Đó là một trong những phương pháp dùng người hiệu quả.

Ngày 10: Dục vọng là biểu hiện của sức sống

Cụm từ “người mang nhiều dục vọng” thường được dùng với ý nghĩa không tốt. Cũng có thể là do có nhiều vụ án vì lòng

tham khiến người ta mờ mắt mà cướp của, giết người.

Nhưng theo tôi, dục vọng của con người dứt khoát không phải có gốc rễ xấu xa mà là biểu hiện của sự sinh tồn. Ví dụ, dục vọng cũng tương tự hơi nước làm cho tàu chạy. Nếu cho rằng hơi nước là xấu và ra sức loại bỏ nó thì tàu sẽ ngưng chạy. Tương tự, nếu triệt tiêu dục vọng thì chẳng khác nào cắt đứt sinh mệnh con người. Nghĩa là bản thân dục vọng không thiện cũng chẳng ác, mà nó là sức sinh tồn, hay nói là sức mạnh cũng được. Câu hỏi ở đây là chúng ta sẽ sử dụng dục vọng theo hướng thiện như thế nào?

Ngày 11: Đến mức nước tiểu màu đỏ

“Kinh doanh vô cùng khó khăn và khốc liệt. Nói cách khác, đó là cuộc chiến căng thẳng. Có nhiều đêm tôi không ngủ vì lo nghĩ hết chuyện này đến chuyện kia liên quan đến kinh doanh. Phải lao tâm khổ tứ như vậy đó. Lao tâm đến mức nước tiểu đỏ lên vì lẫn với máu. Có khổ như vậy thì mới mở ra được con đường đi tới, mới hiểu mình cần làm gì. Vì vậy, để trở thành một thương nhân trưởng thành thì phải trải qua hai, ba lần nước tiểu đỏ màu.”

Đó là những lời tâm sự của ông chủ tiệm thời tôi còn trẻ. Bây giờ nghĩ lại, những lời đó không chỉ dành cho thương nhân thôi đâu. Cho dù làm gì đi nữa, muốn thành công mà không trải qua những khó khăn, vất vả như vậy thì đúng là một đòi hỏi vô lý.

Ngày 12: Sản phẩm khuyến mãi là nụ cười

Gần đây, cạnh tranh ngày càng trở nên khốc liệt, các cửa hàng, phố chợ buôn bán đều cố gắng, dụng công để thúc đẩy tình hình kinh doanh. Nhiều nơi vất óc, tìm cách lôi kéo sự quan tâm của khách hàng, trong đó có cách bán hàng kèm sản phẩm khuyến mãi.

Nhưng nếu hỏi trong số các sản phẩm khuyến mãi tặng khách hàng đó, thứ nào quan trọng thì

tôi cho rằng đó là “nụ cười” tử tế. Chính phương châm “cửa hàng phải tập trung vào dịch vụ nụ cười tử tế”, hay nói cách khác, “kinh doanh bằng đức” mới thật sự làm khách hàng hài lòng.

Ngày 13: Có đang đầu tư không

Sách cổ có viết về Taiko Hideyoshi²⁵ khi còn là người hầu chăm sóc ngựa cho Oda Nobunaga²⁶. Vì muốn nuôi con ngựa thật mạnh khỏe mà ông đã bớt tiền lương của mình để mua nhân sâm cho ngựa ăn. Tôi cho rằng đây là một sự đầu tư xuất phát từ tấm lòng thành.

Vậy vấn đề là mọi người có đang đầu tư không? Không nhất thiết phải gửi tiền lương lại cho công ty như câu chuyện trên nhưng tôi nghĩ rằng đầu tư bằng tri thức của mình, hay đầu tư bằng thời gian, tức đầu tư bằng bất kỳ hình thức nào đó đều cần thiết cho sự trưởng thành của bản thân. Nghĩ được như vậy mới chứng tỏ bạn là một nhân viên trưởng thành.

Ngày 14: Làm việc bằng điện thoại

Có không ít lãnh đạo phải đích thân đến tận nhà máy, trực tiếp tham gia chỉ đạo mọi góc ngách mới vừa ý. Nhưng để đến tận nhà máy thì tốn thời gian. Chưa kể, khi đến nơi rồi thì không thể đứng nói chuyện không, thế là tiêu tốn thời gian của bản thân và của người phụ trách nhà máy hơn mức cần thiết. Trong trường hợp này, chỉ cần sử dụng điện thoại và chừng mười phút là đủ để giải quyết công việc mà không cần tốn thời gian đi lại, cũng không ảnh hưởng đến thời gian của người phụ trách nhà máy.

Đương nhiên, cũng có trường hợp trực tiếp xem xét, phán đoán thì đạt được thành quả rõ rệt hơn, nhưng hầu như đa số chỉ cần mười phút điện thoại là đủ.

Ngày 15: Nhìn lại giá trị của hòa bình

Chẳng phải dạo gần đây, mọi người đều có cảm giác sự tồn tại của hòa bình giống như nước và không khí ngày càng rõ ràng hơn sao? Sự quý giá của hòa bình dường như đang bị lãng quên.

Tôi nghĩ điều này rất nguy hiểm. Hòa bình không phải là một hiện tượng tự nhiên. Hòa bình tồn tại và duy trì từ hành vi, sự tự giác và nỗ lực của con người.

Vì vậy, tôi mong chúng ta cùng nhau nhìn lại giá trị của hòa bình. Và khi nhận thức được chân giá trị đó rồi thì cùng nhau suy nghĩ xem chúng ta phải làm gì với tư cách người dân của một nước. Nếu không, có thể chúng ta sẽ xa rời và đánh mất nền hòa bình quý giá đang tồn tại lâu nay.

Ngày 16: Đạo đức kết nối với lợi ích thiết thực

Nếu ý thức đạo đức của toàn xã hội cao thì trước tiên cuộc sống tinh thần của chúng ta trở nên phong phú, ít nhất cũng không gây phiền hà đến người khác. Hơn thế nữa, nếu chúng ta tôn trọng vị trí, lập trường của nhau thì mối quan hệ con người sẽ tốt đẹp lên, các hoạt động thường ngày cũng trở nên suôn sẻ, thuận lợi hơn. Hay nếu ta nuôi dưỡng thái độ chân thành, hết lòng với công việc thì công việc cũng đạt hiệu quả, tạo ra nhiều thứ tốt đẹp. Có thể nói, lợi ích thiết thực cả về vật chất lẫn tinh thần được sinh ra từ đời sống xã hội. Nếu ai cũng có suy nghĩ như vậy thì việc chúng ta triển khai mọi hoạt động theo quy chuẩn đạo đức trở thành

nghĩa vụ quan trọng đối với một người trưởng thành ngoài xã hội.

Ngày 17: Nâng tầm khu phố

Cửa hàng là để mình buôn bán, kinh doanh, đó là công việc của mình, nhưng đồng thời nó cũng góp phần tạo nên bộ mặt khu phố. Cách tồn tại của cửa hàng đó như thế nào sẽ ảnh hưởng nhiều đến bề ngoài xấu đẹp của khu phố chứ không phải bởi điều gì khác. Nếu một khu phố toàn những cửa hàng đẹp, đáng mong đợi thì khu phố trở nên sinh động, đầy sức sống, toàn khu phố có một môi trường tốt đẹp. Vì vậy, để làm đẹp khu phố, hay nói cách khác, để nâng tầm giá trị của khu phố, việc đầu tư làm đẹp cửa hàng của cá nhân là rất quan trọng. Có thể nói đó là nghĩa vụ thiêng liêng dựa trên sứ mệnh thật sự của kinh doanh: “có ích cho xã hội”. Chưa kể điều đó còn đồng thời thể hiện sự phát đạt trong kinh doanh.

Ngày 18: Nếu rút nhân tài đi...

Trong công ty, thỉnh thoảng có trường hợp một người vô cùng quan trọng, không có không được, không ai thay thế được, vì lý do nào đó mà rời bỏ công việc. Khi ấy, ta cứ nghĩ rằng việc kinh doanh sẽ gặp khó khăn, nhưng kỳ lạ là thành tích của phòng, ban đó lại tăng lên.

Chỉ có thể giải thích việc này là do người kế thừa đã nỗ lực vươn lên mạnh mẽ, tạo nên kết quả tốt đẹp mà thôi. Vì vậy, tôi nghĩ rằng trong trường hợp cần đưa một nhân sự ưu tú sang lĩnh vực, phòng ban khác thì không nên trù trù, cần phải làm ngay. Tôi đã từng trải qua không ít lần mạnh dạn luân chuyển nhân sự như vậy, qua đó, giúp việc đào tạo nhân sự thành công.

Ngày 19: Tự do, trật tự và phần vinh

Tự do là hình thức phù hợp với bản tính con người, có thể nói mức độ tự do càng lớn thì sự tiến bộ trong đời sống càng được nâng cao. Nhưng tự do cần phải có một trật tự nhất định. Tự do không có trật tự chỉ là sự phóng túng buông thả không hơn không kém, không thể tạo nên sự tiến bộ thật sự trong đời sống xã hội được.

Tôi nghĩ rằng, trong chủ nghĩa dân chủ luôn đòi hỏi trật tự và tự do. Ở nơi nào cả hai ý niệm này được nâng cao thì nơi đó sẽ tiến bộ, phát triển. Ý niệm của tự do và trật tự thoát nhìn như tương phản nhưng thật ra được thống nhất ở tính tự chủ của từng cá nhân. Chính thái độ tự chủ mới bảo vệ tự do không sa đà vào sự phóng túng, có sức mạnh căn bản để chuyển đổi vô trật tự thành trật tự.

Ngày 20: Từ trái tim đến trái tim

Tôi nghĩ, sự nỗ lực của từng người nếu được cấp dưới biết, cấp trên hay, thì trong lòng không còn gì vui sướng bằng. Được cùng nhau nếm trải thành quả, cùng nhau vui mừng là việc vô cùng quý giá.

Trong một công ty, sự vất vả của người ở Hokkaido được truyền đến người ở Kyushu²⁷, sự khó nhọc của người ở Kyushu được truyền đến người ở Hokkaido, mọi người như được gắn kết, đồng tay thì vô nên kêu. Trong công ty phải có sự thấu hiểu lẫn nhau từ trái tim đến trái tim. Nếu được như vậy, chúng ta sẽ đạt tới thành quả như mong muốn, chúng ta có thể làm việc vì xã hội, vì mọi người.

Ngày 21: Nuôi dưỡng trực giác

Cái gọi là trực giác, thoát nghe, chúng ta thường cho là phi khoa học. Nhưng trong quá trình hoạt động, trực giác lại vô cùng quan trọng. Người lãnh đạo phải nuôi dưỡng trực giác để có thể phán đoán sự việc một cách trực quan.

Vậy làm cách nào để có được trực giác đó. Tôi nghĩ, chỉ có cách tích lũy kinh nghiệm, trải qua quá trình tu dưỡng, rèn luyện mới có được. Những danh thủ kiếm thuật ngày xưa phán đoán cử động của đối phương bằng trực giác, có thể di chuyển thân mình trong nháy mắt cách mũi kiếm chỉ vài phân là nhờ liên tục tu tập, rèn luyện đến mức gần như đổ máu. Người lãnh đạo cũng phải như vậy, phải tự rèn luyện bản thân thật nghiêm khắc và tích lũy kinh nghiệm, từ đó, nuôi dưỡng trực giác nhạy bén, có thể nhìn thấu sự chân thực một cách trực quan.

Ngày 22: Nghiêm khắc trách mắng quốc dân

Tôi cho rằng khi mới nhậm chức, thủ tướng phải giáo huấn quốc dân trước tiên. Ngày nay không ai dám chê trách quốc dân, chỉ lo lấy lòng dân chúng mà không hề chê trách. Vì vậy, dân chúng trở nên hèn yếu, yếu sách, chỉ biết dựa dẫm người khác. Đó chính là nguyên nhân lớn dẫn đến tình trạng giậm chân tại chỗ trong kinh tế lẫn chính trị. Tôi nghĩ Thủ tướng Nhật Bản phải nói được câu này (như Tổng thống Kennedy [28](#) ngày trước từng nói): “Tôi đã trở thành thủ tướng nhưng mọi người không được đòi hỏi gì ở tôi. Tôi muốn mọi người suy nghĩ tới việc phải làm gì cho đất nước hơn là đòi hỏi đất nước làm gì cho mình. Không làm như vậy, Nhật Bản không thể tốt đẹp hơn.”

Ngày 23: Chính vì có yêu cầu cao

Với mọi sản phẩm, ta đứng ở vị trí khách hàng – những người sẽ mua sản phẩm – kiểm tra mọi tính năng, chất lượng của sản phẩm với tâm lý là gia nhân của khách hàng. Đồng thời, ta nên thực hiện điều này không chỉ ở nhà máy mà ngay cả bộ phận kinh doanh, bán hàng cũng phải kiểm tra, nghiên cứu nghiêm ngặt với thái độ tương tự. Chỉ cần có một điểm không ưng ý cũng phải gửi trả về nhà máy, yêu cầu kiểm tra lại.

Có như vậy, người bán hàng lẫn người tham gia sản xuất mới nâng cao tiêu chuẩn của bản thân, đòi hỏi mọi sản phẩm đều phải hoàn hảo và càng thúc đẩy nhà máy nâng cao chất lượng, cũng như cung cấp được sản phẩm đáng tin cậy.

Ngày 24: Cái tôi

Trong xã hội dân chủ, việc từng người chúng ta có suy nghĩ, chính kiến riêng là điều vô cùng quan trọng. Nhưng đồng thời, lắng nghe ý kiến của nhau, điều gì đúng chấp nhận đúng, điều gì sai ta nói sai và trong quá trình nói chuyện, trao đổi chúng ta điều hòa để cùng tiến hành công việc cũng là điều kiện không thể thiếu để xây dựng chủ nghĩa dân chủ. Nếu thiếu đi tinh thần điều hòa này, từng người chúng ta chỉ biết có chủ trương của riêng mình, chỉ còn lại cái tôi của từng cá nhân, thì tranh chấp sẽ xảy ra, hòa bình sẽ bị phá hoại.

Nhìn tình hình của đất nước, tình thế của thế giới hiện nay, tôi chỉ mong mọi người ai cũng có tinh thần, ý thức hòa hợp khi nói chuyện với nhau, mọi người thấy thế nào?

Ngày 25: Làm những gì cần làm

Có câu “trì nhi bất vong loạn”, nghĩa là lúc thái bình không quên dụng tâm, chuẩn bị cho lúc loạn ly. Đó là tinh thần phòng bị rất quan trọng mà người lãnh đạo phải có.

Tuy nói vậy nhưng con người vốn dễ bị cuốn theo tình thế xung quanh. Khi an bình thì ngập chìm trong hoan hỉ, lúc gặp cảnh loạn lạc thì bị cuốn vào vòng xoáy bi thương nên dễ đánh mất bản thân. Để không phải lâm vào tình trạng như vậy, hãy luôn sống một cách chủ động với tín niệm mạnh mẽ, tĩnh tâm suy nghĩ mình phải làm gì và nhất mực theo đuổi, làm cái việc phải làm đó. Có thể nói, người lãnh đạo, tùy cách nhìn mà quán triệt phương châm “làm điều phải làm” này.

Ngày 26: Tinh thần đứng trước mũi tên

Gặp những lúc quan trọng, phải đứng trước cục diện khó khăn như đứng trước mũi tên, con người ta thường sợ hãi. Do vậy, chúng ta cần tự rèn luyện để có dũng khí vào những thời điểm đó. Có thể sẽ có những người trẻ hiện nay cho rằng đây là cảm giác mạnh, lấy làm thích thú, nhưng tôi nghĩ, khi thật sự phải phơi bày mọi thứ trong lòng thì cảm giác không lấy gì làm dễ chịu đâu. Nhưng những lúc như vậy vẫn quả cảm đứng trước làn tên mũi đạn, đối đầu khó khăn thì mới xứng với bản tính của một đấng nam nhi.

Chỉ những ai làm được như vậy mới là người quyết đoán, không run sợ khi giải quyết đại sự, là nhân vật thật sự có thể làm được việc mà không một ai trong một xã hội đông dân gánh vác nổi.

Ngày 27: Ý thức trách nhiệm nghề nghiệp

Con người ta ai cũng có khuyết điểm, không một ai hoàn hảo, hoặc làm việc đạt tới mức tuyệt đối. Vì vậy, phải nhờ người khác bổ sung những gì mình còn thiếu, nhưng để làm như vậy, bản thân ta phải ý thức mạnh mẽ về trách nhiệm nghề nghiệp của bản thân, luôn dành hết tâm sức cho trách nhiệm đó.

Nếu hết lòng vì công việc, tự nhiên ý thức trách nhiệm nghề nghiệp cũng tăng cao. Khi ý thức trách nhiệm nghề nghiệp tăng cao, con người ta lại luôn nhiệt tình với công việc. Ý thức tự giác, lòng nhiệt tình đó sẽ khiến người khác quan tâm và dễ có được sự cộng tác của nhiều người.

Tôi mong không ai trong chúng ta sao nhãng việc phải cùng nhau trui rèn ý thức trách nhiệm nghề nghiệp, toàn tâm toàn ý vào công việc.

Ngày 28: Cùng nhau hợp sức

Làn gió kinh tế sa sút thổi đến, con sóng kinh tế suy thoái ập tới, các công ty đều phải chịu ảnh hưởng dưới hình thức nào đó.

Nhưng những lúc như thế, tôi cho rằng điều quan trọng nhất là thái độ bình tĩnh và sự hợp tác chặt chẽ của mọi người. Khi thuyền trưởng bình tĩnh không đi chệch hướng, thủy thủ đoàn một lòng hiệp lực thì dù có gió bão thế nào thuyền vẫn tiến lên. Ngược lại, nếu từng người vội vã phán đoán, tự ý hành động thì dù là ý tốt đi chăng nữa vẫn không thể nào đẩy thuyền tiến

lên trước được.

Chính những lúc khó khăn, kinh tế sa sút mới cần “tinh thần hòa thân nhất trí²⁹” nhất.

Ngày 29: Biết chắc thực lực của công ty

Cho đến nay, tôi chưa từng bị từ chối khi đi ngân hàng vay tiền bao giờ. Không phải tôi tự cao tự đại gì nhưng thật sự tôi chưa từng bị nói “ông Matsushita à, cái này không được” khi lên kế hoạch rõ ràng và trình bày với họ “tôi cần chừng này tiền, hãy cho tôi vay”.

Đó là do tôi biết rõ, hay nói cách khác, tôi nhận thức đúng đắn tiềm lực của công ty mình và nhờ vả ngân hàng trong phạm vi tiềm lực đó. Vì vậy, ngân hàng cũng tin tưởng mà giải quyết cho tôi.

Tôi nghĩ, điều quan trọng là chúng ta đánh giá chính xác thực lực của công ty và triển khai những việc tương ứng với tình hình thực tế đó.

Ngày 30: Rèn luyện mỗi ngày

Để có thể cùng nhau chung sống vui vẻ, cùng nhau làm việc tròn vẹn, chúng ta phải luôn chú ý dù chỉ một hành vi ứng xử rất nhỏ. Không chỉ đơn thuần là lịch sự lễ phép hay cẩn thận lời ăn tiếng nói mà quan trọng là ta xử sự thật lòng, thật tâm. Đương nhiên, thực hiện việc này không dễ như nói ra miệng. Nếu không rèn luyện cách ứng xử thường ngày, thì dù trong đầu ta có biết, có nhớ cũng không thể thực hiện dễ dàng.

Để lúc nào cũng có thể hành xử một cách tự nhiên thì phải tập thành thói quen, nếu không, rất khó lòng nuôi dưỡng cách ứng xử này.

Ngày 31: Nhẫn nại chịu đựng trở thành biết ơn

Khi ra sức làm việc chăm chỉ mà không được nhìn nhận ta sẽ cảm thấy vô cùng buồn bã. Những lúc như vậy, nỗi buồn trở thành sự bất bình cũng không có gì lạ. Ta có thể nghĩ “vì họ xấu nên không nhìn nhận mình” nhưng cũng có một cách là kiên nhẫn, tiếp tục chăm chỉ làm việc cho tốt: “Thôi, ráng chịu đựng vậy, bây giờ chưa nhưng đến một lúc nào đó, họ sẽ công nhận mình.” Và khi được công nhận, ta sẽ cực kỳ vui sướng. Niềm vui đó sẽ trở thành lòng biết ơn với suy nghĩ: “Xã hội đã nhìn nhận mình, mình phải làm việc, cống hiến nhiều hơn nữa.” Tôi nghĩ ai trong chúng ta cũng phải có được tinh thần như vậy.

THÁNG 9

Ngày 01: Khổ nạn cũng được

Hằng năm, đất nước chúng ta phải hứng chịu không ít cảnh thiên tai lụt lội do mưa bão gây ra. Kinh nghiệm từ xưa đến nay cho thấy, khi mưa lớn, sông ngòi ngập lụt, mọi thứ trôi theo dòng nước, ta cứ ngỡ tất cả đã kết thúc, không còn cứu vãn được nữa, là suy nghĩ không hẳn chính xác. Có nhiều nơi còn trở nên tốt đẹp, phồn vinh hơn lúc chưa bị thiên tai.

Đương nhiên, chúng ta chưa từng trải qua quãng thời gian nào mà không có thiên tai, khổ nạn, chuyện bất ngờ luôn xảy ra vào những lúc chúng ta không ngờ tới. Vì vậy, quan trọng là chúng ta thường xuyên chuẩn bị tâm lý: mưa thuận gió hòa thì tốt nhưng khổ nạn có đến cũng chẳng sao. Từ đó, không để mình buông xuôi, dễ dãi, mà tích lũy kiến thức và làm việc gấp bội người khác.

Ngày 02: Nắm bắt phương thức kinh doanh

Trong số các công ty đang tồn tại, có công ty cực kỳ phát triển, ngược lại có công ty như bị giậm chân tại chỗ. Các nhân viên làm việc ở những nơi làm ăn phát đạt, ai nấy đều ưu tú, xuất sắc. Nhưng không hẳn những nhân viên làm việc ở công ty đang trong tình trạng bị trì trệ không ưu tú, xuất sắc. Vấn đề nằm ở chỗ những nơi như vậy có biết kinh doanh hay không, hay nói cách khác là tùy vào việc người lãnh đạo có nắm được phương thức kinh doanh hay không. Có nhiều ví dụ thực tế chứng minh chỉ cần thay người lãnh đạo, không ít những công ty đang đứng trên bờ vực phá sản đã hồi sinh và phát triển mạnh mẽ.

Công ty không có ai lo việc kinh doanh cũng giống như người không có đầu óc. Công ty nào có người lãnh đạo giỏi nắm bắt phương thức kinh doanh thì sẽ phát triển phồn vinh, mạnh mẽ.

Ngày 03: Để mở rộng khách hàng thân thiết

Nếu một khách hàng quen của cửa hàng nói với người khác: “Tôi hay mua hàng ở đó, tử tế lắm. Dịch vụ lại tốt nên yên tâm vô cùng” thì người kia sẽ trả lời: “Anh đã nói vậy chắc là không sai rồi. Để hôm nào tôi thử xem.” Kết quả là tuy cửa hàng đó không quảng bá rầm rộ để thu hút khách hàng nhưng vẫn mở ra khả năng có thêm khách hàng mới.

Nếu nghĩ được như vậy, trong quá trình kinh doanh thường ngày, cùng với việc chú trọng nỗ lực gia tăng số lượng khách hàng, ta sẽ thấy việc chăm sóc, ổn định số khách hàng thân thiết hiện tại cũng quan trọng không kém.

Ngày 04: Nhân viên – người kinh doanh độc lập

Trong số những nhân viên làm công ăn lương, có những người không cảm nhận đúng giá trị cuộc sống và làm việc, không thể dốc hết lòng với công việc vì đã mặc định rằng mình chỉ là người làm công ăn lương cho công ty. Với những người như vậy, hãy thử nghĩ theo cách này xem sao:

Cho dù chỉ là nhân viên của một công ty, nhưng đó là nghề nghiệp bản thân ta lựa chọn, hãy làm việc với tín niệm “mình đang kinh doanh nghề nhân viên một cách độc lập”. Nói cách khác, hãy nghĩ, mình đang xây dựng một sự nghiệp xây dựng công ty, nơi tập trung 10, hay 100, hoặc 1.000 người. Từ cách nghĩ như vậy, ta sẽ có được sự phấn khởi, hứng thú và niềm vui trong công việc cũng tăng lên.

Ngày 05: Trái tim tử tế

Tôi nghĩ một người mà ở đâu cũng tạo cảm giác chan hòa, dễ chịu thì đó là vì trái tim chân thành của người ấy đã thấm đẫm, lan tỏa vào từng động tác, cử chỉ. Điều này cực kỳ quan trọng.

Đặc biệt, tôi cảm thấy sự cao quý của người phụ nữ thể hiện ở việc bộc lộ trái tim tử tế. Khi đó mới đúng là cao quý thật sự. Chỉ mạnh mẽ thôi cũng không được. Chỉ thông minh thôi cũng không nên. Thông minh, mạnh mẽ đương nhiên quan trọng nhưng quan trọng hơn tất cả những điều đó là sự tử tế trong tâm hồn. Sự tử tế có sức mạnh làm tan chảy mọi thứ. Tôi nghĩ chúng ta không được đánh mất sức mạnh đó.

Ngày 06: Phát huy tự nhiên

Có quan điểm cho rằng tự nhiên tồn tại vì bản thân nó. Nhưng nếu đứng trên góc nhìn rộng lớn hơn, ta có thể nghĩ tự nhiên tồn tại là để có ích cho đời sống cộng đồng của con người. Do đó, phát huy, sử dụng tự nhiên một cách đúng đắn trong đời sống là việc đương nhiên phải làm.

Tuy nhiên, không được phép có hành động khôn khéo lợi dụng lòng tham để phá hoại tự nhiên. Nếu phá hoại tự nhiên mười phần mà chỉ sản sinh ra tám phần giá trị thì không được. Nếu sản sinh ra mười hai phần giá trị thì ngược lại, chúng ta nên tích cực sử dụng, phát huy tự nhiên.

Ngày 07: Nuôi dưỡng đức độ

Để lay chuyển lòng người khác không phải là điều dễ dàng. Bất kể là dùng sức mạnh, hay bằng lý luận, nhưng điều gì không thể thì vẫn không thể. Nói gì thì nói, tôi nghĩ điều quan trọng rõ ràng là phải có đức để thực hiện, tức phải làm người khác tâm phục. Chỉ khi người lãnh đạo có đức độ khiến người khác ngưỡng mộ thì lúc đó quyền lực và những sức mạnh khác mới được sinh ra.

Vì vậy, người lãnh đạo phải tự mình nỗ lực nuôi dưỡng, nâng cao đức độ bản thân và rèn luyện những quy tắc hành xử, tu dưỡng đức độ đến mức có thể cảm hóa cả người đối địch, bất mãn. Người lãnh đạo không được lười biếng trong việc thường xuyên mài giũa tâm hồn, ngõ hầu có thể thấu hiểu trái tim người khác.

Ngày 08: Kinh doanh mạnh mẽ khi kinh tế suy thoái

Lúc kinh tế thịnh vượng thì dù học hành không đến nơi đến chốn, dịch vụ có thiếu sót một chút vẫn có thể có đơn đặt hàng. Những lúc đó ta không bị than phiền về chất lượng kinh doanh tốt xấu mà công việc vẫn chạy ổn.

Nhưng khi nền kinh tế suy thoái, người mua nhắc lên đặt xuống, thậm chí than phiền rồi mới mua. Lúc đó, hàng hóa bị soi mói, kinh doanh bị chê bai, người lãnh đạo bị khiển trách và công

việc thì chẳng trôi chảy. Vì vậy, những công ty, cửa hàng cần đào tạo được người giỏi, khi kinh doanh tốt đẹp, kinh tế thuận lợi thì không nói đã đành, ngay cả lúc kinh tế suy thoái, họ vẫn có thể giúp công việc tăng trưởng. Tôi nghĩ với những ai có liên quan đến sự nghiệp kinh doanh thì phải thường xuyên ghi nhớ điều này.

Ngày 09: Những người thầy tồn tại khắp nơi

Tôi nghĩ bất kỳ ai được lãnh đạo hay người đàn anh tử tế dẫn dắt mình trong công việc tại công ty là điều thật hạnh phúc. Nhưng nếu thay đổi cách nhìn, có thể nói chính những nơi không có người dẫn đường thì bản thân ta mới có thể tự phát triển.

Người phát minh ra máy hát, bóng đèn – ngài Edison³⁰ vĩ đại – không có người dẫn đường. Ông quan tâm đến mọi thứ và tự mình tìm hiểu, tự mình phát hiện, tự mình dẫn dắt bản thân. Ông nhìn ra người thầy trong âm thanh bánh xe và tiếng đốt than khi đi tàu lửa. Tôi nghĩ khi có được ý chí khơi dậy tiềm năng của bản thân, đường đi sẽ được mở ra vô hạn và những người thầy xuất hiện, tồn tại khắp nơi.

Ngày 10: Ốm yếu cũng được

Tôi vốn không mấy khỏe mạnh nhưng chẳng nghĩ điều đó sẽ làm mình bất hạnh. Ở đời có khi ốm yếu vẫn hạnh phúc, hoặc ngược lại cũng có trường hợp vì mạnh khỏe mà dẫn đến chủ quan, trở nên bất hạnh. Điều cốt lõi là có tâm lý “ốm yếu cũng được”, không được để tâm hồn dao động vì suy nghĩ ốm yếu là bất hạnh, là đáng buồn.

Bây giờ nghĩ lại, một người vốn ốm yếu từ nhỏ như tôi có được tâm lý đó là nhờ luôn hy vọng mãnh liệt vào tương lai. Nếu vì ốm yếu mà đánh mất hy vọng chẳng phải chúng ta lại chất thất bại lên thất bại, chông bất hạnh lên bất hạnh sao?

Ngày 11: Chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa ích kỷ

Ngày nay, mọi người có khuynh hướng lẫn lộn giữa chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa ích kỷ dẫn đến thái độ khinh ghét chúng. Chủ nghĩa cá nhân thực chất là cách suy nghĩ đề cao, tôn trọng cá nhân. Nhưng, tôn trọng cá nhân của người này thì đồng thời cá nhân của người khác cũng phải được tôn trọng. Vì vậy có thể nói chủ nghĩa cá nhân cũng là chủ nghĩa tha nhân.

Ngược lại, chủ nghĩa ích kỷ là lối suy nghĩ lấy lợi ích của mình làm trọng mà không tôn trọng lợi ích của người khác.

Ngày nay, chủ nghĩa cá nhân bị hiểu nhầm, biến thành chủ nghĩa ích kỷ. Vì thế, trong đời sống thường ngày, chúng ta cần phải nhận thức sự khác nhau quá rõ ràng này.

Ngày 12: Không bị dự toán chi phối

Nếu nhìn việc vận hành một quốc gia trên phương diện tài chính thì dự toán được đưa ra và mọi việc thực thi dựa trên dự toán đó. Tương tự, trong kinh doanh cũng có không ít trường hợp dựa trên dự toán để tiến hành công việc.

Nhưng trên thực tế, kinh doanh không chỉ hoạt động theo dự toán. Bởi nếu cứ theo dự toán mà

trì hoãn những việc cần thiết chỉ vì không có kinh phí dự toán thì sẽ mất khách hàng vào tay người khác. Kinh doanh theo dự toán đương nhiên quan trọng, nhưng ta nên củng cố tâm lý đó trong nội bộ công ty, còn với bên ngoài, nếu cần thiết thì có thể vay mượn, phải kinh doanh linh hoạt như vậy mới được.

Ngày 13: Kinh doanh và thành ý

Những hành động mà ở đó đầy ắp sự chân thành và suy nghĩ nghiêm túc chắc chắn sẽ khiến trái tim con người rung động.

Người có thành ý, hăng say làm việc sẽ thường xuyên suy nghĩ “làm như thế này thì sao nhỉ”, “lần tới thử nói với khách hàng bằng cách này xem sao” và dụng công, nghĩ ra nhiều phương pháp hiệu quả. Hoặc cũng cùng một nội dung giải thích nhưng với người có thành ý thì lòng nhiệt tình tự nhiên bộc lộ đầy ắp. Và thế là khách hàng cũng bị xiêu lòng mà nghĩ: “Đằng nào cũng mua vậy thì mua từ người này.” Thái độ với công việc như vậy hằng ngày thường dẫn đến kết quả khác biệt đáng kể.

Ngày 14: Lòng yêu thương

Khi xưa, Thiên hoàng Nintoku^{[31](#)} vì thấy khói bếp nấu ăn trong cả nước bốc lên ít ỏi mà biết dân chúng đang đói khổ nên ra lệnh miễn thuế trong ba năm. Ba năm sau khi thấy khói bếp nghi ngút khắp nơi, người biết chắc “dân chúng no đủ” mới thu thuế trở lại. Trong khoảng thời gian đó, hoàng cung mục nát đến mức bị mưa dột nhưng người vẫn không cho sửa sang. Có thể đó chỉ là truyền thuyết nhưng điều quan trọng là lời giáo huấn người xưa để lại: Người lãnh đạo phải có được tấm lòng nhân đức, yêu thương dân chúng. Đó là một truyền thống tốt đẹp của Nhật Bản, nhờ vậy mà dù ở thời phong kiến vẫn xuất hiện nhiều minh quân. Lòng yêu thương là nguồn gốc của sự thịnh vượng. Trong thời kỳ dân chủ ngày nay, trước tiên, người lãnh đạo phải có được tấm lòng nhân đức, mong mọi điều tốt đẹp đến với mọi người.

Ngày 15: Đại gia đình tinh thần

Xu hướng gia đình hạt nhân – tốt hay xấu tạm thời chưa bàn đến – là đại đa số, là mạch chính trong dòng chảy hiện nay.

Nhưng đó là về mặt hình thức, còn về mặt tinh thần thì tôi nghĩ, không được để gia đình mình trở thành gia đình hạt nhân. Người trong một gia đình phải không ngừng quan tâm đến người già, người lớn tuổi. Ví dụ, cứ cách ba ngày gọi điện một lần, hoặc phải có sự kết nối tương tự.

Thế giới ngày càng phát triển, từng người sẽ có nơi chốn hoạt động của riêng mình. Dù không muốn, người trong gia đình cũng phải cách xa nhau, không thể sum họp theo hình thức đại gia đình. Chính vì vậy, mức độ cần thiết của sự gắn kết tinh thần lại tăng lên một bậc.

Ngày 16: Trách nhiệm của một người

Công ty phát triển hay thất bại, chung quy lại đều thuộc trách nhiệm của giám đốc. Nói cách khác, nếu giám đốc bảo “đi về hướng Đông” thì rõ ràng không có nhân viên nào phản đối “không, tôi đi về hướng Tây” để đi về hướng ngược lại. Hầu hết nhân viên sẽ đi về hướng Đông nếu giám đốc nói đi về hướng Đông. Vì vậy, nếu giám đốc nói “đi về hướng Đông” và điều này

là sai lầm thì rõ ràng đó là trách nhiệm của giám đốc chứ không phải của ai khác. Tương tự, một phòng ban có phát triển hay không tất cả đều là trách nhiệm của một mình trưởng phòng, trưởng ban.

Cho đến nay, dù ở trong trường hợp nào, tôi cũng nghĩ như vậy và nỗ lực vừa tự hỏi tự trả lời vừa tiến hành công việc.

Ngày 17: Có cấp dưới để nói lời than thở

Khi tức giận, phẫn uất mà có được người để ta trút giận thì thật khỏe. Nói một cách rõ ràng, là người lãnh đạo cấp cao, đứng đầu thì cần có cấp dưới chịu nghe lời căn nhắc, bực tức. Người đó có thể là phó giám đốc, là nhân viên văn phòng hay thư ký, chỉ cần có người để người lãnh đạo đó có thể than phiền là hạnh phúc rồi.

Một người, dù có uy quyền đến đâu mà nếu không có chỗ để trút giận thì sẽ bị căng thẳng và dễ dẫn đến sai lầm. Như Taiko Hideyoshi rất mực quý mến Ishida Mitsunari³² và cũng nhờ có Ishida mà có nơi trút giận. Về phần Ishida Mitsunari thì luôn lắng nghe lời than thở của chủ quân một cách thích hợp và lựa lúc xoa dịu tinh thần. Nhờ vậy mà Taiko Hideyoshi lại bình tâm, tiếp tục đưa ra những quyết định tuyệt vời.

Ngày 18: Sự nghiêm khắc phù hợp với sự sung túc

Cuộc sống càng trở nên sung túc thì việc giáo dục nghiêm khắc càng cần thiết. Có nghĩa là trong một gia đình nghèo khó, chính cuộc sống đã là môi trường huấn luyện nên dù cha mẹ không nghiêm khắc, con cái vẫn có thể lớn lên đàng hoàng. Nhưng khi cuộc sống trở nên giàu có, sung túc, ta phải tạo một môi trường nghiêm khắc về tinh thần. Nếu không có sự nghiêm khắc phù hợp với sự sung túc đó, cả tinh thần lẫn thể xác con người đều sẽ trở nên yếu đuối.

Vậy mà trong các gia đình hiện nay đều thiếu vắng sự nghiêm khắc như vậy. Trong chính trị và cả giáo dục cũng thế. Tôi cho rằng đó là một trong những nguyên nhân gây nên các sự việc đáng tiếc trong lứa tuổi học sinh trung học cơ sở và trung học phổ thông gần đây.

Ngày 19: Nếm trải công việc

Tôi cho rằng dù là làm việc gì đi chăng nữa, để thấu hiểu đó có phải là công việc thật sự phù hợp với bản thân hay không hoàn toàn không phải là việc dễ dàng. Công việc mang ý nghĩa sâu sắc hơn thế, luôn đầy hương vị để nếm trải. Ngay cả với những công việc ban đầu ta thấy rất nhàm chán nhưng sau vài năm làm việc ta dần dần trở nên hứng thú. Và khả năng thích ứng, phù hợp của bản thân mà ta chưa từng biết cũng được khai phá. Tất cả là nhờ trải qua một thời gian làm việc. Nói cách khác, công việc là thứ càng làm, hương vị càng đậm đà. Khi ta kiên nhẫn, chịu đựng và tiến hành công việc, dần dần ta sẽ cảm nhận được hương vị của nó, tìm thấy niềm hoan hỉ trong đó.

Ngày 20: Sẵn sàng họp đứng

Giám đốc không nắm rõ công việc thực tế, trong cuộc họp chỉ nói những câu đại để như: “Cậu, sao hả, tôi nghĩ cậu làm được nhưng thế nào rồi?” thì cũng như “anh này lập luận anh kia bác bỏ”, sẽ chỉ có lý luận suông. Nói như vậy có hơi cực đoan một chút nhưng thật ra tôi nghĩ, họp

hành nên có khuynh hướng tóm lược là chính. Trong thời đại biến đổi nhanh chóng như hiện nay, khi ta đưa ra được kết luận thì tình hình đã thay đổi mất rồi.

Vì vậy, không cần thiết cứ họp là phải tập trung vào phòng họp, kéo ghế ngồi mà cần phải có tâm lý sẵn sàng họp đứng và giải quyết tức thì.

Ngày 21: Các doanh nghiệp vừa và nhỏ là nền móng của xã hội

Tôi cho rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ là nền móng, là cốt tủy của kinh tế Nhật Bản. Những doanh nghiệp đó có phát triển thì các doanh nghiệp lớn mới có thể phát huy bản sắc, mới tạo nên khả năng phát triển kinh tế tổng thể. Đồng thời, không nên chỉ đặt các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong bối cảnh nền kinh tế, tôi nghĩ họ còn là nền móng cho đời sống xã hội. Nghĩa là, những con người với nhiều đặc tính đa dạng ấy đã góp phần tạo nên vườn hoa nhiều màu sắc, một xã hội đáng được mong đợi, ở đó, cuộc sống có rất nhiều niềm vui.

Với ý nghĩa như thế, một xã hội có nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động, phát triển chẳng phải sẽ như một hình mẫu xã hội lý tưởng nhất sao?

Ngày 22: Điều kiện tiền đề vì hòa bình

Từ mấy nghìn năm trước, con người đã hô hào rằng hòa bình rất quý giá vậy mà vẫn gây ra chiến tranh. Mĩa mai ở chỗ là con người trong quá khứ và cả hiện nay đều tiến hành chiến tranh với lời ngụy biện chiến đấu để bảo vệ hòa bình.

Vậy điều kiện cần thiết trước nhất để thoát khỏi tình trạng đó, để thực hiện nền hòa bình là gì? Tôi nghĩ, chẳng phải đó là cách mạng ý thức với tư cách con người sao? Nghĩa là, phải nhìn rõ đâu là nền hòa bình thật sự, từng người từng người làm cách mạng ý thức với nguyện vọng thiết tha tự đáy lòng và thực hiện trên cả phương diện chính trị, giáo dục của mỗi quốc gia, lúc đó không cần tìm kiếm, hòa bình cũng tự nhiên sinh ra.

Ngày 23: Điều không bao giờ mất

Trên núi Koya có rất nhiều ngôi mộ. Trong số đó, có những ngôi mộ vô cùng hoành tráng và nghe nói hầu hết là mộ của các daimyo thời xưa; nhưng cũng có những ngôi mộ lạnh lẽo, không còn người thân đến cúng bái, thăm viếng. Bất chấp thời xưa là một dòng tộc gia quyến vinh hoa phú quý, đến thời Minh Trị còn trở thành quý tộc, tài sản được bảo hộ lâu dài như vậy mà không thắng nổi sự thay đổi của thời gian, chứng kiến điều đó càng khiến tôi thấm thía sâu sắc sự vô thường của đời người.

Đời người vô thường. Dù địa vị cao sang, tài sản giàu có đến đâu thì những thứ đó cũng không kéo dài vĩnh viễn. Rốt cuộc, điều không bao giờ mất đi chính là tâm hồn, là tư tưởng của con người, là những gì cố gắng hiển cho thế gian.

Ngày 24: Hỏi người khác

Tôi cho rằng việc tự mình tìm kiếm nghề nghiệp phù hợp với khả năng và bắt tay vào làm là vô cùng quan trọng. Tuy nhiên, khả năng của bản thân là thứ chính ta cũng khó lòng biết được. Lúc đó, cứ lắng nghe người mình tin tưởng. Nhưng phải lắng nghe bằng tình cảm chân thành,

không thì những lời nói chuẩn mực của người đi trước lại không lọt tai chúng ta một cách đúng đắn.

Bản thân tôi cũng thường hỏi ý kiến các bậc đàn anh về những điều mình không biết bằng tấm lòng chân thành. Sau đó tĩnh lặng suy nghĩ thì tự nhiên đường đi được mở ra, có thể nhìn thấy hy vọng. Nhưng một khi có dục vọng hay dã tâm sâu xa, dù có hỏi han nhiều người thì trong quá trình triển khai công việc cũng phát sinh khó khăn, sai lầm.

Ngày 25 Tín thưởng tất phạt

“Tín thưởng tất phạt” nghĩa là nhất định phải trừng phạt những kẻ phạm phải tội cần trừng phạt, chắc chắn khen thưởng cho người có công lao cần được khen thưởng. Việc này, hễ loài người còn tồn tại, thì dù mỗi nơi mỗi khác vẫn là điều phải có. Xã hội, quốc gia nào không thực hiện việc này, tâm hồn con người sẽ dần trở nên lụn bại, cuối cùng xã hội, quốc gia đó sẽ sụp đổ. Không chỉ có quốc gia mà ở đâu cũng vậy, công ty, tập thể, gia đình, nhất định phải sử dụng cách làm này.

Tuy nhiên, điều quan trọng ở đây là phải thường xuyên thực hiện “tín thưởng tất phạt” đúng lúc, thiết thực. Điều này thật ra rất khó, cần phải tinh tế, khéo léo. Nếu thực hiện không đúng thì sẽ phản tác dụng.

Ngày 26: Nghiêm túc rèn luyện

Môn sumo vẫn được yêu chuộng như ngày nào. Tôi rất thích khoảnh khắc quyết định thắng bại trong một trận đấu sumo. Các võ sĩ sumo bỏ biết bao công sức ngày đêm luyện tập, rèn luyện cũng vì khoảnh khắc thắng bại đó. Và cũng trong khoảnh khắc, họ dốc hết thành quả luyện tập trên sàn đấu.

Liệu chúng ta có dốc hết tâm sức vào công việc mình đang phụ trách giống như vậy không? Cứ nghĩ phía sau sàn đấu sumo được yêu thích kia là hình ảnh những võ sĩ ngày đêm ra sức khổ luyện, tôi lại mong chúng ta ai cũng có tinh thần nghiêm túc trong công việc và đối với cuộc đời mình.

Ngày 27: Đòi thứ hai chiến đấu bằng lòng nhiệt tình

Trường hợp một người trẻ nhậm chức giám đốc đòi thứ hai, kế tục nền tảng mà người trước đã kiến tạo đương nhiên có những khó khăn nhất định.

Các bạn nghĩ sao về một cách đi như thế này? Trước tiên, phải nhiệt tình đến mức có thể bị nói là ồn ào để xin ý kiến của các bậc đàn anh đã làm việc lâu năm trong công ty: “Tôi nghĩ như thế này, các anh thấy sao?” Làm như vậy, lòng nhiệt tình đó sẽ lan truyền đến người khác, tạo nên niềm tin. Và trước một giám đốc đầy nhiệt huyết như thế, nhân viên sẽ thấy giám đốc là người đáng tin cậy và tự nhiên sẽ sẵn lòng giúp đỡ. Vì vậy, tôi nghĩ có được nhiệt tình tận đáy lòng hay không sẽ là yếu tố quyết định thành bại của người giám đốc đòi thứ hai.

Ngày 28: Không phụ thuộc tổ chức và vị trí

Ngày nay, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nổi tiếng vô cùng khốc liệt. Trong cuộc chiến

khốc liệt đó, báo cáo tình hình với cấp trên là việc làm quan trọng nhưng cạnh tranh kinh doanh cần tranh thủ từng khoảnh khắc. Hay nói cách khác là trong trường hợp khẩn cấp, nếu lúc nào cũng phải nói trực tiếp với cấp trên đầu tiên hay phải xử lý thông qua tổ chức thì lúc đó đã thua cuộc mất rồi. Nếu xét nguyên tắc tuần tự công việc thì đúng là phải báo cáo với cấp trên nhưng trong trường hợp khẩn cấp, tôi nghĩ, không cần phụ thuộc vào tổ chức hay câu nệ vị trí mà quan trọng là xử lý tức khắc.

Khi có việc gì bất ngờ xảy ra, mọi người cần phải hành động nhanh nhẹn.

Ngày 29: Sản phẩm là con gái của ta

Sản phẩm mà chúng ta kinh doanh hằng ngày có thể nói như đứa con gái ta chăm sóc bấy lâu nay. Vì vậy, khi bán sản phẩm cho khách hàng cũng giống như ta tiễn con gái lên xe hoa và nơi ở của khách hàng là nơi con gái sẽ về làm dâu.

Nghĩ như vậy, ta sẽ có cảm giác lo lắng, không biết sản phẩm có ích hay không và muốn theo dõi tình hình. Nếu thường ngày, chúng ta luôn làm việc với suy nghĩ, thái độ như vậy sẽ tạo được mối quan hệ tin cậy sâu sắc với khách hàng, vượt qua mối quan hệ kinh doanh mua bán thông thường. Tôi mong từng người chúng ta luôn nhìn lại xem mình có chăm chút, quan tâm đến sản phẩm mình làm ra như thương yêu, chăm sóc con gái của mình hay không.

Ngày 30: Lòng biết ơn

Trong xã hội ngày nay, dù chúng ta cố gắng bao nhiêu đi nữa cũng không thể sống một mình. Trước tiên, chúng ta sống trong cộng đồng gồm cha mẹ, anh chị em và nhiều người khác, tiếp đó không chỉ có người mà còn có vật chất và môi trường tồn tại xung quanh, xa hơn nữa là tổ tiên, thần Phật và đời sống tự nhiên. Tôi nghĩ, biết ơn chân thành từ đồng loại và vật chất xung quanh đến những ý niệm siêu nhiên là việc đương nhiên phải làm, là thái độ nhất định không được quên lãng của con người.

Nếu không có được tấm lòng biết ơn chân thành, nghĩa là chúng ta đã cùng nhau phá hoại, giết chết cuộc sống. Chính khi chúng ta tỏ lòng biết ơn chân thành, chúng ta mới có khả năng tôn trọng lập trường và vị trí của người khác.

THÁNG 10

Ngày 01: Quốc gia pháp trị là quốc gia mới phát triển

Nhà nay, hầu hết quốc gia pháp trị được cho là nước tiên tiến, nhưng tôi nghĩ không thể nói một quốc gia pháp trị là nước tiên tiến thật sự. Một quốc gia mà mọi thứ đúng sai, thiện ác đều được quy định bởi pháp luật thì chỉ là một quốc gia mới phát triển. Một quốc gia phát triển, văn minh thật sự rất ít khi phải dùng đến luật pháp. Nói cách khác, một quốc gia được trị lý bằng “Pháp tam chương³³”, cho thấy người dân có lương tri cao như thế nào.

Vậy muốn trở thành một đất nước văn minh tiên tiến thật sự phải nuôi dưỡng lương tâm và ý thức của quốc dân. Tôi nghĩ một khi không thành công trong việc đó thì không thể trở thành

một quốc gia tiên tiến, phát triển được.

Ngày 02: Tận lực tìm người

Để tiến hành công việc, có người hay không vô cùng quan trọng. Có thể nói sự nghiệp thành hay bại tùy thuộc vào việc này.

Vậy làm cách nào để có người? Nói theo nghĩa rộng, có thể cho rằng tùy thuộc vào số mệnh, vào cơ duyên nhưng thật sự, nếu có tâm tìm người một cách ráo riết thì nhân tài sẽ tập trung xung quanh. Không thể có chuyện làm qua loa là sẽ tìm được người xuất sắc. Tất cả đều được sinh ra từ nơi có nhu cầu.

Trước khi ca thán chuyện thiếu nhân sự, bản thân cần phải tự hỏi tự trả lời xem mình đã tìm người tích cực đến mức nào rồi.

Ngày 03: Chín người mười ý

Từ lúc mới sinh ra con người đã khác nhau về hình dáng lẫn tâm hồn. Từ đó có thể suy ra sứ mệnh, tính cách, tài năng và chức phận trời ban, toàn bộ đều khác nhau.

Nhưng thực tế trong xã hội có khuynh hướng áp đặt tất cả vào một khuôn, đặt ra quy chế và buộc tất cả đi một con đường giống nhau. Đương nhiên về mặt nào đó, lối suy nghĩ này cũng cần thiết, nhưng nếu áp đặt mọi người cùng một lối suy nghĩ, một cách nhìn thì không thể nào đạt được sự tiến bộ.

Vì vậy, tôi nghĩ, chúng ta phải nhận thức rằng trong mỗi cá nhân đều có những đặc tính riêng biệt, khác nhau và nhiệm vụ của chúng ta là cần nghĩ ra một đời sống cộng đồng có thể phát huy những đặc tính đó.

Ngày 04: Mài giũa tâm hồn

Tôi cho rằng tâm hồn con người thật sự tự do tự tại. Cho dù có xảy ra vấn đề khó khăn đi chăng nữa, tùy vào sự linh hoạt của tâm hồn mà sự việc chuyển biến. Ngay cả trường hợp con người tưởng chừng không thể chịu đựng nổi, muốn tự sát ngay ngày mai nhưng chỉ cần thay đổi cách nghĩ và tâm trạng là có thể biến chuyển nhẹ nhàng, tâm thế mở rộng như đại dương mênh mông. Đó chính là tính linh động của tâm hồn con người.

Vì vậy, trong quá trình tiến hành công việc, trước tiên chúng ta phải mài giũa tâm hồn, hay nói cách khác là làm cho suy nghĩ trưởng thành. Tôi tin rằng, nếu bổ sung vào hoạt động của tâm hồn những kiến thức ta tích lũy lâu nay, chắc chắn sẽ tạo ra thành quả to lớn, tốt đẹp.

Ngày 05: Sự trẻ trung trong kinh doanh

Bình thường, khi tuổi tác nhiều hơn, con người ta cũng đánh mất sự trẻ trung. Nhưng trong số đó vẫn có người không đánh mất sức trẻ. Đó là vì họ có sự trẻ trung trong tâm hồn.

Điều quan trọng với doanh nghiệp cũng là sự trẻ trung về mặt tinh thần như vậy. Nói cách khác, cần phải tự hỏi xem doanh nghiệp có được sự tươi mới trong kinh doanh hay không, nghĩa là sự tươi mới, sống động về mặt tinh thần của những người tạo nên doanh nghiệp đó,

tức các nhà lãnh đạo. Nếu bản thân người lãnh đạo có được sự năng động, trẻ trung trong tâm hồn, điều đó sẽ được truyền đến tất cả nhân viên, sự tươi mới trong kinh doanh được sinh ra và doanh nghiệp có lịch sử mấy mươi năm vẫn có thể hoạt động mạnh mẽ, đầy sức sống.

Ngày 06: Tăng thêm ngày nghỉ

Một cuộc sống phồn vinh, đậm đà văn hóa là nguyện vọng của tất cả mọi người. Gần đây, đất nước Nhật Bản rộ lên vấn đề tăng thêm số ngày nghỉ. Tôi cho rằng việc tăng thêm ngày nghỉ không phải là hình ảnh của sự lười biếng mà là hưởng thụ cuộc sống một cách tích cực, cho thấy xã hội đã có sự tiến bộ, là việc đáng mong đợi.

Nhưng nếu chỉ đơn thuần tăng số ngày nghỉ mà việc sản xuất không gia tăng thì ngược lại, thu nhập của từng người giảm đi, mức sống sẽ bị thấp xuống. Từ thời nguyên thủy, con người đã biết nâng cao đời sống cùng với việc gia tăng sản xuất, chưa kể thời gian nghỉ giải lao, giải trí cũng dần dần tăng lên. Có thể nói đó là hình ảnh phản chiếu sự phát triển của xã hội.

Ngày 07: Thể lực, khí lực và kinh nghiệm

Thể lực của con người đạt mức sung mãn nhất ở độ tuổi trên dưới 30. Mặt khác, nói về khí lực, theo kinh nghiệm của tôi thì khoảng 40 tuổi là khí lực cao nhất, qua độ tuổi này rồi khí lực dần yếu đi. Đương nhiên, khí lực giảm sút nhưng vẫn có thể làm việc thật tốt. Đó là nhờ kinh nghiệm tích lũy lâu nay của con người đã bù đắp phần yếu đi của khí lực.

Ngoài ra, sự tôn trọng của lớp đàn em dành cho bậc đàn anh trở thành động lực thúc đẩy con người làm việc một cách tốt đẹp dù gặp phải ít nhiều khó khăn. Nhờ những sức mạnh hỗ trợ như vậy cho nên dù tuổi tác có tăng, thể lực và khí lực giảm sút, không thể bằng những người trẻ, nhưng con người vẫn có thể làm việc mà không gặp trở ngại.

Ngày 08: Người cống hiến cho sự tiến bộ

Người làm ra sản phẩm, đương nhiên ở thời điểm hiện tại, luôn nghĩ đây là sản phẩm tốt nhất. Nhưng ở đời, ngày tháng trôi qua, ý tưởng mới lại sinh ra. Vì vậy, trong các khách hàng, sẽ có người nói “người mua sau luôn mua được sản phẩm tốt hơn, người mua trước luôn bị thiệt”.

Nhưng sản phẩm là thứ mà không có người mua đầu tiên sẽ không có tiến bộ. Xã hội sẽ phát triển nếu người mua trước hiểu rằng “nhờ mình bỏ tiền ra mua trước mà sản phẩm đến được tay nhiều người. Mình là người cống hiến. Đồng thời, mình cũng là người được hưởng tiện ích của sản phẩm trước tiên, đúng là quá lợi.”

Ngày 09: Kinh doanh lấy con người làm trung tâm

Nói gì thì nói, việc kinh doanh của công ty phải được vận hành với quan điểm lấy con người làm trung tâm. Tổ chức cũng quan trọng nhưng chỉ thuộc hàng thứ hai.

Nền chính trị của một nước thường xây dựng cơ cấu tổ chức trước rồi mới bổ nhiệm người thích hợp vào từng vị trí, nhưng tôi nghĩ nên làm ngược lại, con người phải được coi là trung tâm và tổ chức thì được xây dựng phù hợp với con người.

Khi nghĩ được như vậy thì sức mạnh của từng người, năng lực của từng cá nhân sẽ trở thành một vấn đề to lớn cần xem xét, nhìn nhận và đánh giá đúng.

Ngày 10: Càng lập chí vững chắc càng...

Trong thời kỳ gian khó, hỗn loạn, điều quan trọng là phải loại bỏ những suy nghĩ sai lệch để xác lập một tinh thần mạnh mẽ, vững chắc. Nếu duy trì được ý chí đối mặt với sự việc thì lúc đó, phương sách cụ thể để ứng phó thích hợp nhất sẽ xuất hiện đúng lúc. Nếu không xác lập và duy trì được ý chí thì khi đối mặt với khó khăn, tinh thần ta sẽ lung lạc, do dự và không ít trường hợp kết thúc trong thất bại, đúng như câu: “Cái khó bó cái khôn.”

Càng lập chí vững vàng, ta càng có tín niệm chắc chắn để biết cách sống như thế nào và khi đối mặt với sự việc, ta có thể giải quyết thỏa đáng.

Ngày 11: Cân bằng vật chất và tinh thần

Có ý kiến cho rằng đất nước Nhật Bản ngày nay, so với sự tiến bộ khoa học, phát triển kinh tế thì đạo đức, đạo nghĩa, lương tâm, ý thức của người dân lại đang dần suy yếu. Đúng là ngày nay, điều gì là đúng, cái gì là phải, trở nên thật mơ hồ.

Rõ ràng, để có được cuộc sống giàu tính nhân văn, không đơn thuần chỉ có khoa học tiến bộ, đời sống vật chất phong phú lên là được mà lương tâm, ý thức con người, tức sự phong phú về mặt tinh thần cũng cần được nuôi dưỡng song song. Nghĩa là, khi có được sự cân bằng hài hòa giữa sung túc vật chất và phong phú tinh thần, người ta mới có thể sống đời sống hạnh phúc, hòa bình và nhân văn.

Ngày 12: Kinh doanh là nghệ thuật tổng hợp

Tôi cho rằng công việc của một người làm kinh doanh cũng giống như hoạt động sáng tạo của một người làm nghệ thuật, như họa sĩ chẳng hạn. Đầu tiên, suy nghĩ kết cấu tổ chức một sự nghiệp, lên kế hoạch rồi dựa vào đó thu thập vốn liếng, xây dựng nhà máy, cơ sở, tuyển người, khai thác sản phẩm, sản xuất, đưa thành phẩm đến tay người tiêu dùng. Quá trình này chẳng khác gì họa sĩ vẽ một bức tranh, có thể nói là những sáng tạo liên tục.

Nếu chỉ nhìn vào hình thức, có thể ta chỉ thấy đó là công việc tạo ra vật chất nhưng nếu xem xét cả quá trình thì nó là một chuỗi hoạt động tinh thần đầy sáng tạo, sống động của người làm kinh doanh. Vì vậy, có thể nói kinh doanh là môn nghệ thuật tổng hợp có giá trị vô cùng cao.

Ngày 13: Giữ gìn lãnh thổ quốc gia

Chẳng phải không có đất nước nào có cảnh sắc tươi đẹp, khí hậu ôn hòa như Nhật Bản ư? Hơn nữa, trải qua năm tháng, Nhật Bản đã tạo ra một nền văn hóa và tính dân tộc vô cùng đặc sắc. Từ nay về sau, một khi đất nước này còn tồn tại thì nền văn hóa cùng tính dân tộc ưu việt đó vĩnh viễn không bao giờ bị mất đi.

Nói như vậy có nghĩa là toàn thể người dân Nhật Bản phải ý thức mạnh mẽ về việc giữ gìn lãnh thổ, quốc gia. Tôi nghĩ sứ mệnh thiêng liêng của người Nhật Bản chúng ta ngày nay là lĩnh hội tinh hoa truyền thống của đất nước, nhận thức nó và nỗ lực làm tỏa sáng những nét văn hóa ưu

việt.

Ngày 14: Đưa ra ý tưởng

Nhân viên bán hàng là người hiểu rõ nhất tâm thế của người mua sản phẩm. Nhân viên bán hàng cũng là người có nhiều cơ hội nhất để lắng nghe mọi nhu cầu cũng như sự bất mãn của người tiêu thụ và gia đình họ. Từ đó, có cách đáp ứng đúng nhu cầu thật sự của khách hàng. Không chỉ cần lắng nghe ý kiến bất mãn từ phía khách hàng mà còn phải nghiên ngẫm thật kỹ và đưa ra ý tưởng của chính mình với tư cách người bán hàng. Nói cách khác, điều quan trọng là tự mình đưa ra, truyền đạt ý tưởng và tích cực yêu cầu mọi người cùng cải thiện, khai thác sản phẩm. Có làm những việc đó, nhân viên bán hàng mới thật sự góp phần đem lại lợi ích thiết thực cho công ty.

Ngày 15: Khoảng cách một lần ranh

Dù suy nghĩ của mỗi người về trách nhiệm đối với xã hội giống nhau thì vẫn có khoảng cách trong sự thấu hiểu. Có thể nghĩ “như vậy là đủ rồi” nhưng mặt khác đôi khi lại nghĩ “có thể còn thiếu”. Khoảng cách mong manh như một lần ranh đó tạo ra sự khác biệt lớn trong thành quả. Khi ta nghĩ “như vậy là đủ rồi” thì dù có bị phản nản ta vẫn cho rằng “họ nói vậy nhưng mình đã làm đầy đủ” và cuối cùng ta bị phản đối. Nhưng nếu ta nghĩ vẫn còn thiếu thì khi bị phản nản, ta sẽ tiếp nhận một cách chân thành và rồi xử lý sự việc. Nếu thực hiện được như vậy trên mọi bình diện: sản phẩm, kỹ thuật, bán hàng và kinh doanh tổng thể thì theo năm tháng, chúng ta sẽ nâng cao thành tích kinh doanh.

Ngày 16: Lời dạy “chư hành vô thường”

Từ xưa, đức Phật đã dạy “chư hành vô thường”. Lời dạy này thường được giải thích là “thế gian vô thường” nhưng tôi nghĩ “chư hành” là “vạn vật”, “vô thường” là “luân chuyển”, “chư hành vô thường” có nghĩa là vạn vật luân chuyển, sinh thành và phát triển. Nói cách khác, có thể hiểu đức Phật dạy chúng ta phải đổi mới hằng ngày.

Đây không đơn giản chỉ là vấn đề của Phật giáo, mà có thể áp dụng trong công việc hằng ngày của chúng ta, trong mọi phương diện của đời sống xã hội.

Ngày 17: Hãy trở thành nhà lâm sàng học

Tôi cho rằng nếu so sánh với khái niệm trong y học thì kinh doanh, buôn bán ứng với y học lâm sàng. Với ý nghĩa đó, những người làm kinh doanh, buôn bán phải như nhà lâm sàng học đầy kinh nghiệm thực tế.

Vì vậy, giả sử người lên kế hoạch bán hàng không có kinh nghiệm bán hàng thực tế, chỉ dựa vào kiến thức, tài năng có sẵn, tức lên kế hoạch trên giấy thì kế hoạch đó không có tính thực tế, phần nhiều sẽ thất bại. Một khi đã làm công việc lâm sàng mà không bắt đầu từ kinh nghiệm thực tế thì không thể làm công việc của một người trưởng thành.

Mong là mọi người không quên cốt lõi của công việc lâm sàng này.

Ngày 18: Độc đoán gắn liền với thất bại

Trong quá trình làm việc, lưu ý không được phớt lờ truyền thống và phương châm của công ty mà tự ý hành động. Dù trí tuệ có ưu việt đến đâu mà không xem trọng truyền thống, phương châm của công ty, tự ý hành động theo những phán đoán xuất phát từ chủ nghĩa cá nhân hạn hẹp thì sẽ khiến công ty đi xuống.

Tóm lại, nếu chúng ta chỉ chủ trương làm theo suy nghĩ của bản thân vốn phiến diện thì thường quên nhìn lại sức mạnh cuộn cuộn chảy phía sau. Từ đó dẫn đến thất bại to lớn. Vì vậy, chúng ta phải thường xuyên rèn luyện mình, nuôi dưỡng đôi mắt và tâm hồn để nhìn rõ dòng chảy, sự nối kết phía sau bản thân, từ đó phát huy năng lực của chính mình trong bối cảnh chung.

Ngày 19: Nuôi dưỡng lương tâm và ý thức

Ở đời, mỗi chúng ta đều có những phát ngôn, suy nghĩ riêng. Nhưng trong trường hợp mình tự do chủ trương điều gì đó thì cần cố gắng làm sao để đến khi chủ trương được thực hiện, kết quả không bị đối lập với chủ trương ban đầu. Tôi nghĩ phải vừa đối lập vừa điều hòa.

Để làm được điều đó, quan trọng là mỗi chúng ta phải nuôi dưỡng lương tâm và nâng cao ý thức bản thân. Không xâm phạm phúc lợi công cộng, đương nhiên đã được pháp luật quy định nhưng có những việc chỉ pháp luật không thôi vẫn không thể quy định hết. Với những việc như vậy thì cần từng cá nhân phán đoán dựa trên lương tâm và ý thức của bản thân để thực hiện.

Ngày 20: Vứt bỏ khác biệt nhỏ nhặt, tiến tới đồng thuận to lớn

Những người đóng vai trò quan trọng trong cuộc duy tân Minh Trị là Katsu Kaishu³⁴ và Saigo Takamori. Đương thời, cả phe triều đình và phe Mạc phủ có không ít người chủ trương chiến tranh, tình thế rất phức tạp. Tuy Katsu Kaishu và Saigo Takamori đều không xem nhẹ ý kiến đó nhưng cả hai đều nghĩ đến tương lai của Nhật Bản. Chính nhờ điểm tương đồng đó trong tâm tư của hai người mà chúng ta đã có sự kiện bàn giao thành Edo không đổ máu.

Rốt cuộc, tầm nhìn của người chỉ huy, người lãnh đạo không phải ở những việc vụn vặt, tiểu tiết mà phải từ trên cao, từ những nơi rộng lớn, phán đoán mang tính đại cục. Tôi cho rằng tinh thần của người lãnh đạo là không ngừng suy nghĩ xem cái gì quan trọng nhất, cái gì thật sự đúng đắn và chấp nhận vứt bỏ những khác biệt nhỏ nhặt để tiến tới sự đồng thuận lớn lao hơn.

Ngày 21: Học từ đối thủ

Giả sử hôm nay một đối thủ có năng lực, giỏi kinh doanh xuất hiện và cạnh tranh với ta, thường chúng ta sẽ nghĩ “gay go nhỉ, vất vả rồi đây”. Nhưng thử nghĩ như thế này xem sao: “Được, mình sẽ học hỏi mặt tốt của họ. Vả lại, có đối thủ cạnh tranh như vậy tuy vất vả thật nhưng đồng thời cũng trở thành động lực đối với mình. Rốt cuộc sẽ có lợi cho sự phát triển của công ty.” Nghĩ được như vậy, chúng ta có thể chân thành tiếp thu những mặt tốt của đối thủ và hơn thế nữa, tâm hồn cũng rộng mở, tích cực tích lũy tri thức để không thua đối thủ.

Tôi cho rằng chuẩn bị tâm lý học hỏi từ đối thủ cạnh tranh cũng rất quan trọng đối với người lãnh đạo.

Ngày 22: Bí quyết thành công

Dù công ty chúng ta đã chọn gia nhập vào công ty nào đó vì nghĩ nó tốt nhưng không phải mọi thứ đều tốt đẹp từ đầu đến cuối. Cũng có khi có khuyết điểm chứ, đúng không? Nhưng nếu ngay từ đầu, tùy vào cách suy nghĩ “công ty này không được chút nào” hoặc “xem ra chỉ có điểm này là không hay nhưng mình phải cải thiện, làm cho tốt đẹp hơn” mà cách ứng xử sẽ hoàn toàn khác biệt.

Người nào nghĩ “mình phải làm công ty của mình tốt đẹp hơn hiện nay”, người đó sẽ có được tinh thần lạc quan trước tất cả mọi việc, sẽ được kỳ vọng như một nhân viên đáng tin cậy. Tôi cho rằng bí quyết thành công nằm ở những suy nghĩ như thế.

Ngày 23: Nguyên nhân ở mình

Con người ta thường dễ để mắt đến khuyết điểm của người khác. Vì thế, khi xảy ra vấn đề nào đó, họ có khuynh hướng cho rằng tất cả là lỗi của người khác, không liên quan đến mình. Thực tế cũng có trường hợp do lỗi người khác, không liên quan đến bản thân thật. Nhưng phán quyết như vậy thì hơi phiền diện. Có không ít trường hợp là lỗi của người khác nhưng lỗi của mình cũng có, không thể khẳng định chắc chắn không liên quan đến mình, đúng không?

Ít nhất, khi xảy ra vấn đề, trước khi quy lỗi cho người khác, hãy nghĩ lại xem mình có lỗi không là việc vô cùng quan trọng.

Ngày 24: Ý thức “Người Trái đất”

Thế giới ngày nay đang đứng trước thời đại quốc tế hóa thật sự. Không ít lĩnh vực từ chính trị, kinh tế, hay tài nguyên, lương thực, chỉ cần một nước có vấn đề ngay lập tức sẽ ảnh hưởng đến nhiều nước khác trên thế giới. Với ý nghĩa đó, có thể nói, thế giới đã trở nên vô cùng nhỏ hẹp. Vì vậy tôi cho rằng không nên chỉ nghĩ đây là vấn đề của đất nước mình mà phải mở rộng tầm nhìn, suy nghĩ, hành động bằng ý thức của một “Người Trái đất”. Ví dụ, nếu có một quốc gia cần viện trợ, các nước khác phải giúp đỡ phù hợp với khả năng của nước mình. Như vậy, từng người trong chúng ta ý thức mình là người toàn cầu, làm những gì phải làm và ý thức đó phải trở thành tinh thần căn bản ngày nay.

Ngày 25: Lắng nghe lời nói của người khác

Nếu so sánh, thì nơi nào có người lãnh đạo biết lắng nghe cấp dưới, con người nơi đó rất trưởng thành. Ngược lại, nơi nào người lãnh đạo không lắng nghe cấp dưới, con người ở đó rất khó tiến bộ.

Tại sao lại nói như vậy? Tôi nghĩ, thông qua việc lãnh đạo lắng nghe ý kiến của cấp dưới, cấp dưới sẽ suy nghĩ một cách tự chủ, điều đó giúp họ trưởng thành. Nhưng nếu cấp trên không lắng nghe ý kiến của mình, người đó chỉ làm việc theo quán tính và sự trưởng thành sẽ dừng lại.

Với tư cách người cấp trên, dù trong trường hợp nào cũng phải có tinh thần căn bản là biết “lắng nghe”. Điều đó rất quan trọng.

Ngày 26: Nỗ lực cho ra đời những sản phẩm ưu việt

Dù sản xuất ra sản phẩm tốt đến mấy mà không được người đời biết đến thì cũng không có ý nghĩa gì. Có thể nói, để đạt được mục tiêu nhanh chóng thông báo cho xã hội biết về sản phẩm do ta tạo ra, giúp ích cho mọi người như thế nào thì không thể thiếu việc truyền thông, quảng cáo.

Tuy nhiên, cũng có những sản phẩm được đánh giá cao và tin dùng rộng rãi mà không cần đến quảng cáo. Đó chắc chắn là do sản phẩm tốt, tự nó phát ra tiếng nói và được người mua tuyên truyền rộng rãi trong xã hội. Tôi nghĩ chúng ta phải nỗ lực để thường xuyên cho ra đời những sản phẩm ưu việt, tốt đẹp thật sự và không cần đến quảng cáo rầm rộ như thế.

Ngày 27: Mặt yếu của giới trí thức

Ngày nay chúng ta thường nghe cụm từ “mặt yếu của giới trí thức”. Tôi nghĩ đây là cụm từ đề cập đến việc kiến thức còn hạn chế, nửa vời dẫn đến suy nghĩ chần chừ, lo lắng không thể làm được, từ đó không dám hành động của giới trí thức.

Thực tế, quanh chúng ta có rất nhiều trường hợp vẫn tự cho rằng: “Ừ, cái đó lâu nay mình đã làm thử nhiều lần rồi mà không được.” Tôi nghĩ, thỉnh thoảng cũng nên thử giải phóng mình khỏi những suy nghĩ, tri thức mà bản thân vẫn bị lệ thuộc để tìm đến những câu hỏi thật đơn sơ, những suy nghĩ thật trong sáng cũng là một việc quan trọng.

Ngày 28: Biết sợ

Con người ta ai cũng có nỗi sợ của mình. Trẻ con sợ bố mẹ, nhân viên sợ giám đốc, sợ dư luận. Nhưng cũng có lúc bản thân ta sợ chính mình. Tùy trường hợp, đó có thể là nỗi sợ như sợ bản thân mình biếng nhác, sợ mình trở nên kiêu ngạo.

Tôi lại cho rằng những nỗi sợ đó rất cần thiết. Thường xuyên ôm nỗi sợ trong lòng, vừa cảm nhận nó vừa ngày ngày nỗ lực. Từ đó, bản thân sẽ thận trọng hơn và sẽ có được tâm thế nhìn lại hành động của bản thân. Dần dần, chúng ta sẽ có được những phán đoán tốt trong việc lựa chọn con đường đúng đắn cho mình.

Ngày 29: Sử dụng giám đốc

Tôi thường nói, có giám đốc thì nên sử dụng. Ví dụ, “có vấn đề như thế này xảy ra, giám đốc hãy ra mặt một lần; giám đốc ra mặt thì bên kia họ cũng thỏa mãn” và “vậy thì tôi sẵn sàng thôi”. Phải trở thành một nhân viên mạnh dạn sử dụng giám đốc như vậy. Nếu toàn công ty không có lấy một người dám sử dụng giám đốc thì công ty đó không ổn. Ngược lại, nếu có mười người có thể sử dụng giám đốc, công ty đó có thể phát triển mạnh mẽ.

Không sử dụng giám đốc mà sử dụng trưởng phòng, trưởng ban hay chủ nhiệm cũng được. Cấp trên sử dụng cấp dưới là bình thường. Cấp dưới sử dụng cấp trên mới là việc quan trọng.

Ngày 30: 50% sức mệnh, 50% tiền lương

Thông thường, con người vừa hành động vì lợi ích của bản thân như câu “bị lòng tham dẫn

dắt”, nhưng cũng vừa cảm thấy vui sướng khi tận lực vì người đời và nhận ra rằng đó là sứ mệnh. Vì vậy trong việc dùng người không chỉ trả lương cao là được mà còn phải khiến họ đánh giá công việc này là sứ mệnh, nếu không họ không hành động thật sự. Đương nhiên, nếu chỉ cho công việc là sứ mệnh mà tiền lương thấp thì sẽ nảy sinh bất mãn trừ khi người đó thật sự lý tưởng, xuất sắc.

nếu chỉ cho công việc là sứ mệnh mà tiền lương thấp thì sẽ nảy sinh bất mãn trừ khi người đó thật sự lý tưởng, xuất sắc. Tôi nghĩ, với người bình thường thì tỷ lệ hợp lý là 50% sứ mệnh, 50% tiền lương.

Có thể nói, ở những nơi biết ứng xử phù hợp với bản chất vốn có của con người, sẽ có cách dùng người đúng đắn.

Ngày 31: Trước tiên hãy trao đi

Có câu “giúp đỡ lẫn nhau”, cuộc đời hình thành từ việc con người trao đi và nhận về. Trao và nhận vật chất như tiền bạc, đồ vật hay về tinh thần như thái độ và cách nghĩ về người khác.

Trong Kinh thánh cũng có viết: “Ban cho thì có phúc hơn thụ lãnh^{[35](#)}”, tôi nghĩ khi nhận từ người khác, con người cảm thấy rất vui sướng, nhưng cũng có niềm vui lớn hơn khi trao tặng cho người khác, khi làm người khác vui sướng. Bởi khi đó, ta vừa cảm nhận được niềm vui vừa làm phong phú, thịnh vượng cho toàn thể xã hội, trong đó có bản thân mình.

Tôi mong tất cả chúng ta ai cũng lấy câu “trước tiên hãy trao đi” làm phương châm sống.

THÁNG 11

Ngày 01: Đời người như mây trôi

Những đám mây trắng trôi chậm chậm trên bầu trời xanh. Trong bận rộn, vội vã thường ngày, ta không để ý đến những đám mây trôi lững lờ ấy. Nhanh, chậm, to, nhỏ, trắng, xám, cao, thấp, chẳng đám mây nào giữ được hình dạng một lúc lâu. Như tan biến mà cũng như không tan biến, thay đổi hình dạng trong từng khoảnh khắc và cứ thế, bành bồng trôi trên bầu trời xanh.

Điều này thật giống tâm hồn ta, như lòng người. Trái tim con người thay đổi mỗi ngày. Tâm trạng của con người hôm qua và hôm nay cũng không giống nhau. Vui thì tốt, buồn cũng được, đời người như mây trôi. Nếu nghĩ như vậy, ta có thể cảm nhận được hương vị của cuộc đời.

Ngày 02: Lòng cảm kích của người sản xuất

Ngày xưa, khi trực tiếp làm công việc sản xuất, có lần đem sản phẩm mới đến đại lý, tôi được nghe câu nói sau: “Anh Matsushita chắc phải nhọc công với sản phẩm này lắm nhỉ?” Khi nghe vậy, tôi sung sướng đến mức muốn tặng không sản phẩm cho người ấy. Đây không phải vì tham vọng muốn bán sản phẩm với giá cao để kiếm tiền mà là sự cảm kích chân thật khi được công nhận sau bao tháng ngày lao động cực khổ.

Tôi nghĩ, chỉ có những người thường xuyên dồn hết tâm hồn và lòng thành của mình vào việc chế tạo sản phẩm mới có thể cảm nhận hương vị này. Nếu toàn thể nhân viên sản xuất trong niềm vui ngập tràn như thế thì sẽ sáng tạo ra các sản phẩm chiếm được lòng tin vững chắc của người tiêu dùng.

Ngày 03: Ý thức và lòng tự hào là người Nhật

Có câu “quốc phá sơn hà tại”[36](#), nghĩa là dù đất nước có bị diệt vong thì sông núi, thiên nhiên vẫn không thay đổi. Và có thể nói sông núi, thiên nhiên ở đây chính là quê hương trong tâm hồn chúng ta. Cho dù lịch sử có thay đổi bao lần, tấm lòng hướng về quê hương của con người vẫn không thay đổi. Tinh thần truyền thống, tinh thần quốc dân mà tổ tiên đã vun trồng cũng không thay đổi. Tôi nghĩ đó là tinh thần căn bản của mỗi chúng ta.

Chúng ta có một quê hương Nhật Bản thiêng liêng. Chúng ta hãy nêu cao ý thức, tự hào và bắt tay vào hành động để tạo những biến chuyển khiến mọi người đều hài lòng. Tôi nghĩ nơi nào không có ý thức, lòng tự hào với tư cách người Nhật thì sẽ không có nền chính trị và kinh tế Nhật Bản.

Ngày 04: Nghề nghiệp và sự phù hợp

Văn hóa phát triển thì các loại hình nghề nghiệp cũng được rộng mở, theo đó, chúng ta sẽ dễ dàng lựa chọn nghề nghiệp mà mình yêu thích. Cũng như sẽ dễ dàng tìm kiếm giá trị sống, giá trị lao động. Tuy nhiên tôi thấy gần đây có nhiều trường hợp cho rằng công việc mình đang làm chưa xứng tầm, chưa phù hợp với bản thân nhưng đành phải tạm chấp nhận. Mỗi khi trong

đầu xuất hiện suy nghĩ như vậy, các bạn hãy thử so sánh với ngày xưa xem sao. Chẳng phải là bây giờ may mắn hơn trước rất nhiều?

Nghĩ được như thế, chúng ta sẽ thấy rằng được sống trong thời đại ngày nay – một thời đại có thể dễ dàng tìm kiếm công việc mình yêu thích – là một hạnh phúc. Được sinh ra trong thời đại như vậy mà không cảm nhận hết giá trị công việc và niềm vui lao động thì về mặt nguyên tắc, thật không thể tha thứ.

Ngày 05: Đại khí văn thành[37](#)

Người ta hay nói “người kia đại khí văn thành” nhưng hầu như không dùng với nghĩa để khen ngợi mà hàm ý an ủi ai đó bây giờ thì tạm tạm về sau sẽ trưởng thành thôi. Dù vậy, tôi cho rằng câu “đại khí văn thành” này còn có ý nghĩa quan trọng hơn.

“Đại khí văn thành” thật sự là tâm thế biết nghĩ đời người là học hỏi, cũng như con rùa trong câu chuyện Thỏ và rùa, cứ từng bước từng bước một tiến lên vững chắc, không vội vã. Tôi nghĩ phần đầu đạt được hình ảnh đó mới là việc quan trọng đối với mỗi chúng ta.

Ngày 06: Sẵn sàng chết vì cấp dưới

Có nhiều điều người lãnh đạo cần phải có, nhưng tôi nghĩ điều lớn nhất là có được tâm lý sẵn sàng chết vì cấp dưới hay không. Nếu một người chỉ huy không có được tâm thái này thì cấp dưới cũng không có lòng kính phục và sẵn sàng lao động thật sự. Người lãnh đạo không có được tâm thái đó cũng sẽ thấy e ngại, sợ hãi, không dám khiển trách nhân viên. Từ đó, có thể xảy ra rối loạn trong công ty.

Vì vậy, người lãnh đạo phải luôn giải quyết công việc kinh doanh với tâm thái nghĩ tới nhân viên đến mức sẵn sàng chết vì họ nếu xảy ra biến cố, có như vậy mới có thể đi đến sự phát triển mạnh mẽ.

Ngày 07: Nhận ra trước khi nhìn thấy

Không được phép cạnh tranh không lành mạnh, nhưng nếu không tham gia những cuộc cạnh tranh chính đáng thì không thể tiến bộ. Hơn nữa, còn phải giành thắng lợi trong những cuộc cạnh tranh đó.

Trong những trường hợp như vậy, điều mấu chốt là có nhận ra phương thức của đối thủ cạnh tranh trước khi nó bộc lộ ra hay không. Nếu đợi đến khi kế hoạch của đối thủ đã thành sản phẩm, đưa ra thị trường, ta mới bắt đầu nghĩ “cái này được đấy, mình cũng làm” thì đã muộn. Phải nhận ra những thứ chưa thấy được bằng mắt. Tuy khó nhưng đó là cách để chiến thắng trong cạnh tranh kinh doanh. Đương nhiên, “xuất chiêu” xử lý ngay sau thấy sản phẩm của đối thủ thì còn tạm chấp nhận, để đến lúc sản phẩm được bán đại trà rồi mới bắt đầu khởi động thì tệ hơn cả “xuất chiêu” sau.

Ngày 08: Như con lắc

Con lắc đồng hồ luôn dịch chuyển sang phải rồi trái, cứ thế đo thời gian không ngừng nghỉ. Đó là về mặt nguyên tắc và là bằng chứng cho thấy chiếc đồng hồ còn chạy.

Thế gian, hay đời người cũng vậy. Lắc qua phải rồi sang trái. Chính vì có dịch chuyển, thế gian này mới đang sống, đang chuyển động.

Nhưng quan trọng ở đây là dù lắc qua phải rồi sang trái, trong cách chuyển động đó phải có được sự trung dung. Chính việc lắc qua trái rồi phải với khoảng cách thích hợp, chính xác mới tạo ra được sự phát triển, phồn vinh. Khoảng cách lắc nhỏ quá không được, lớn quá cũng không xong. Cách lắc, cách đong đưa đều đặn sao cho giữ được sự trung dung, cân bằng mới quan trọng.

Ngày 09: Không bị chi phối bởi lợi hại thiệt hơn

Suy tính lợi hại, thiệt hơn ở mức độ nào đó đành phải chấp nhận, nhưng nếu bị nó chi phối thái quá thì dễ dẫn đến sai lầm.

Chọn trường hay chọn việc sau khi tốt nghiệp cũng vậy. Ai cũng có khuynh hướng suy tính về lương bổng, chế độ đãi ngộ trước, nhưng tôi nghĩ, dứt khoát phải nghĩ đến điều thích hợp nhất với mình.

Không thể khẳng định cứ vào công ty lớn là chắc chắn hạnh phúc. Có người dù làm việc trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn được trọng dụng, có được những trải nghiệm đáng quý về hương vị, sắc thái cuộc đời, kết quả trở thành một con người trưởng thành.

Ngày 10: Nâng cao cấp độ sản phẩm

Giả sử hiện giờ chúng ta có mười sản phẩm mới được khai thác. Nếu nói như trong cờ Go hay cờ Shogi³⁸ thì cả mười sản phẩm đều đang ở cấp “sơ đẳng”, tức là sản phẩm trưởng thành và được đưa ra thị trường. Nhưng ta thử rút một sản phẩm trong số này ra để nâng cấp, tạo ra một diện mạo mới, thì liệu diện mạo đó có thể lưu danh vĩnh viễn như một danh thủ cờ Go hay cờ Shogi không?

Với diện mạo như lâu nay thì chẳng bao lâu sau khi được bán ra với tư cách là sản phẩm mới, chúng cũng sẽ trở thành sản phẩm cũ và dần biến mất, đó là chuyện đương nhiên. Nhưng nếu ta nâng cấp món hàng sơ đẳng thành nhị đẳng, tam đẳng, tứ đẳng thì sao? Chúng ta cần không ngừng nghĩ về chuyện nâng cấp sản phẩm là vì vậy.

Ngày 11: Doanh nghiệp phải kiếm lời

Doanh nghiệp luôn phải đổ mồ hôi, lao tâm khổ tứ từ đầu chí cuối, nghĩ cách chi tiêu hợp lý, tránh lãng phí, cuối cùng mới có được phần lợi ích nhất định. Và hơn nửa phần lợi ích đó lại trở thành tiền thuế. Cả doanh nghiệp và người dân đều lao động để tạo ra số dư, nộp thuế và xây dựng nguồn tài chính cho đất nước. Nếu chẳng nơi nào làm ra lợi nhuận thì chẳng có thuế. Khi đó, nguồn tài chính của đất nước lấy từ đâu?

Nếu doanh nghiệp không cần tạo ra lợi nhuận thì việc kinh doanh trở nên quá đơn giản. Bởi chẳng cần nỗ lực, sáng tạo hay khổ nhọc gì cả. Nếu đất nước có thể hình thành từ nền tảng đó thì chúng ta đâu cần phải khó nhọc làm gì?

Ngày 12: Hoán đổi vị trí

Ở khắp nơi trong xã hội, chúng ta có thể thấy sự tồn tại của hai phe đối lập nhau như lãnh đạo với tổ chức người lao động, đảng cầm quyền và đảng đối lập... Kết quả, hai phe không chỉ mất thời gian vào việc gườm nhau mà còn cản trở sự phát triển của xã hội, gây ra những tổn thất to lớn.

Phát sinh mâu thuẫn như vậy chẳng phải do cả đôi bên đều lấy vị trí của bản thân làm trung tâm để nhìn nhận sự việc sao? Coi vị trí của bản thân làm trung tâm để xem xét sự việc sẽ khiến cách nhìn bị hạn hẹp, khó bao quát tổng thể. Vậy thì thỉnh thoảng, ta nên đặt mình vào vị trí của đối phương để suy nghĩ xem sao. Làm như vậy, ta có thể lý giải đối phương sâu sắc hơn, từ đó, tìm ra những điểm tương đồng, hợp ý.

Ngày 13: Được cấp dưới sử dụng

Thông thường, về mặt hình thức thì lãnh đạo là người sử dụng nhân viên để làm việc nhưng tùy theo cách nhìn, có thể nói người lãnh đạo mới là người được sử dụng. Vì vậy, tôi cho rằng tuy ngoài miệng ra lệnh làm thế này, thế kia nhưng trong lòng phải có suy nghĩ “nhờ cậu nhé”, “làm ơn nhé”, thậm chí “cầu xin đấy”. Nếu không có được suy nghĩ như vậy mà cho rằng chỉ cần ra lệnh là người ta sẽ làm việc là một sai lầm to lớn. Người lãnh đạo phải có tinh thần sẵn sàng cho phép cấp dưới sử dụng mình. Có được tâm lý đó mới có thể trở thành người chỉ huy được cấp dưới.

Đặc biệt, làm lãnh đạo trong những tổ chức, tập đoàn càng lớn, càng cần coi trọng suy nghĩ này.

Ngày 14: Để nhắc nhở bản thân

Ở Công ty Điện khí Matsushita, kể từ khi quyết định và công bố “Năm đại tinh thần phải tuân theo” vào năm Chiêu Hòa thứ 8 (1933), mọi người đều cùng nhau đọc vào mỗi buổi sáng (năm Chiêu Hòa thứ 12 - 1937 bổ sung thêm hai thành Bảy đại tinh thần)³⁹. Đương nhiên đây là những tinh thần dành cho nhân viên công ty nhưng đồng thời cũng để tôi tự nhắc nhở bản thân. Tuy mọi người đã cùng nhau xác định sứ mệnh chung nhưng nếu không có chuyện gì xảy ra, chúng ta dễ lãng quên, lơ là. Vì vậy, phải tự nhắc nhở mỗi khi bắt đầu công việc hằng ngày. Nói cách khác, là nhắc nhở bản thân.

Con người vốn rất dễ dao động. Dù quyết tâm mạnh mẽ đến mấy, chỉ cần thời gian trôi qua là quyết tâm đó trở nên mềm yếu. Để tránh tình trạng này, chúng ta phải thường xuyên nhắc nhở mình. Phải liên tục tự nhủ, nhắc nhở bản thân.

Ngày 15: Giá trị lao động của bản thân

Mọi người nghĩ như thế nào về giá trị lao động của bản thân? Giả sử một người có mức lương mười vạn yên một tháng mà làm công việc trị giá mười vạn thì công ty đâu còn gì. Tôi nghĩ, nếu bản thân nhận mười vạn yên thì ít nhất phải làm công việc trị giá khoảng 30 vạn hoặc nếu được là 100 vạn. Như vậy, công ty mới có tiền. Số tiền đó không chỉ để hoàn nguyên cho công ty mà cho cả xã hội. Nếu nhận mười vạn yên từ công ty mà chỉ làm công việc có tám vạn yên thì công ty tổn thất hai vạn và nếu công ty chỉ toàn người như vậy thì công ty sẽ sụp đổ. Là người lao động cho công ty, phải luôn đặt suy nghĩ đó trong đầu.

Ngày 16: Tiếp tục cho đến lúc thành công

Một khi đã lập chí bắt đầu công việc, không muốn dựa dẫm bất kỳ ai, bất cứ điều gì, thì không được bỏ cuộc đơn giản chỉ vì chút thất bại hay công việc không suôn sẻ. Nếu tâm hồn yếu đuối, dễ dàng bỏ cuộc chỉ vì một, hai lần thất bại thì không thể nào thành công.

Xã hội luôn biến đổi, dịch chuyển. Một lần thất bại, ta không nản lòng, cố gắng chịu đựng, tiếp tục nỗ lực thì tình thế xung quanh sẽ thay đổi theo chiều hướng có lợi cho ta, có thể mở ra con đường mới. Ở đời, phần lớn nguyên nhân thất bại là mau chóng bỏ cuộc trước khi đi đến thành công. Phải cố gắng, không từ bỏ cho đến phút cuối cùng.

Ngày 17: Công nhận quyền uy

Dù lãnh đạo một công ty hay chỉ vận hành một phòng ban, người ta đều cần một sự công nhận quyền hạn. Tôi cho rằng phải lấy điều đó làm căn bản để tiến hành công việc một cách có hiệu quả.

Nếu tinh thần sáng lập công ty, ý niệm kinh doanh hay cảm giác sứ mệnh, hoặc đức độ, lòng nhiệt tình của bản thân người lãnh đạo được mọi người tâm đắc, công nhận như một thứ uy quyền thì các bộ phận sẽ được quản trị một cách hiệu quả. Ngày nay, xu hướng phủ nhận quyền lực diễn ra mạnh mẽ nhưng ngược lại, có thể nói điều đó sẽ khiến mọi việc không tốt đẹp như mong muốn.

Ngày 18: Chủ nghĩa dân chủ và chủ nghĩa vị kỷ

Chủ nghĩa dân chủ chắc chắn không phải là sự vị kỷ, mình tốt là được rồi còn người ta sao cũng được. Nhưng chủ nghĩa dân chủ ở Nhật ngày nay lại là thứ chủ nghĩa vị kỷ, đòi hỏi. Tôi có cảm giác nhiều người hiểu, xem chủ nghĩa vị kỷ như chủ nghĩa dân chủ.

Chủ nghĩa dân chủ là khi chủ trương về quyền lợi của bản thân được công nhận thì đồng thời, ta cũng phải công nhận quyền lợi, phúc lợi của người khác. Nếu không làm như vậy, sẽ bị pháp luật cảnh cáo nghiêm khắc. Có như vậy, chủ nghĩa dân chủ thật sự mới được bảo vệ và duy trì.

Ngày 19: Nhắc đi nhắc lại

Người lãnh đạo làm thế nào để truyền đạt đến nhân viên những suy nghĩ, ý tưởng của bản thân và khiến họ thấm nhuần?

Trước tiên và không gì hơn là nhắc đi nhắc lại, lặp đi lặp lại cho họ nghe. Nhắc đi nhắc lại thật nhiều lần những việc quan trọng, những điều mong muốn nhân viên ghi nhớ. Cứ nhắc đi nhắc lại hai lần, ba lần hay năm lần, mười lần cũng phải nói. Làm vậy thì dù không muốn, những điều được nghe đó vẫn ăn sâu vào đầu óc, buộc người ta phải nhớ.

Cùng với việc nhắc đi nhắc lại, viết thành văn bản cũng quan trọng không kém. Viết thành văn bản để họ đọc. Nhân viên đọc văn bản cũng tương tự như ta nhắc đi nhắc lại vậy.

Ngày 20: Lòng khoan dung

Ở đời không phải chỉ có toàn người tốt. Có người vô cùng tốt thì cũng có người vô cùng xấu. Vì

vậy, dù ta có mong xã hội chỉ toàn người tốt đẹp, trái tim trong sáng thì thực tế chẳng thể nào được như vậy. Chỉ cần nhóm mười người cũng đã chắc chắn có người xấu, người sai trái trong đó. Và chẳng phải đây mới là diện mạo thật sự của đời sống rộng lớn mà chúng ta đang dự phần? Vậy nên ta cần có tấm lòng khoan dung.

Nếu có một người yếu đuối và một người mạnh mẽ thì cả hai bù đắp, bổ sung cho nhau, cùng tạo ra một sức mạnh tổng hợp chung. Tôi cho rằng đó là cách sống chúng ta cần có.

Ngày 21: Đôi khi hãy để trái tim tự do

Có thể thay đổi ý tưởng một cách tự do, thoải mái là việc làm cần thiết đối với người lãnh đạo. Nhưng nói thay đổi ý tưởng thì dễ chứ thực tế khó mà làm được. Phần lớn con người chúng ta luôn tự trói buộc tâm hồn mình.

Vì vậy quan trọng là thỉnh thoảng chúng ta hãy để tâm hồn, trái tim mình tự do, rộng mở. Ví dụ, nhìn một vật từ phía sau thay vì từ phía trước như lâu nay, hay nhìn từ mặt trái một vật vốn quen nhìn mặt phải rồi cứ thế, lặp đi lại lại khi có cơ hội. Qua việc luyện tập tâm trí như vậy, chúng ta sẽ có sự linh hoạt thay đổi ý tưởng, suy nghĩ bất cứ lúc nào.

Ngày 22: Phản tỉnh hơn biện hộ

Trong công việc hay bất kỳ lĩnh vực nào, khi việc diễn ra không như ý muốn, chắc chắn là có nguyên nhân. Vì vậy, khi gặp phải chuyện trục trặc, việc suy nghĩ về nguyên nhân sẽ giúp bạn tránh lặp lại sai lầm.

Điều đó có lẽ ai cũng biết, nhưng khi không đạt kết quả như ý, con người thường đổ lỗi cho hoàn cảnh, biện hộ, thuyết phục bản thân mình “tại tình cảnh như vậy nên mới không được. Mình đâu có ngờ chuyện đó xảy ra, bởi vậy mới thất bại” mà không chịu truy tìm nguyên nhân để phản tỉnh. Có quán triệt tinh thần “nguyên nhân do mình gây ra” thì mới rút kinh nghiệm sau thất bại được.

Ngày 23: Lao động là thần thánh

Lao động là thần thánh. Tôi mong mỗi chúng ta đều có được suy nghĩ đó. Bởi tôi cho rằng, từ suy nghĩ lao động là thần thánh, chúng ta đang thực hiện thánh chức, lao động sẽ trở thành một thứ có giá trị hơn và năng suất, hiệu quả cũng từ đó mà tăng lên.

Khi năng suất tăng, thành quả công việc được nâng cao thì thù lao dành cho người lao động cũng cao hơn. Nghĩa là không chỉ dừng lại ở niềm vui lao động về mặt tinh thần mà cả mặt vật chất cũng tiến triển, nói cách khác, từ ý thức và sự tự hào “lao động là thần thánh” mà “vật tâm nhất như”, phần vinh và hạnh phúc được sinh ra.

Ngày 24: Biến không thể thành có thể

Có bài báo nói về công ty nọ nhận được đơn hàng sản xuất một sản phẩm sau khi kéo giá xuống tới 30% trong vòng một năm. Nếu trước đây họ đã thu được siêu lợi nhuận thì chuyện chẳng có gì phải bàn. Nhưng tôi nghĩ lúc trước họ không có gì khác ngoài lợi nhuận ở mức độ vừa phải, hay như lần này, tôi nghĩ cũng không phải họ chấp nhận lỗ.

Như vậy, chỉ có thể suy luận rằng họ đã dụng công, bỏ nhiều công sức ở mặt nào đó. Đó có thể là hoàn thiện cách kinh doanh hay phương thức, hoặc tìm ra cách hạ giá phù hợp. Thành quả của việc tự mình suy nghĩ, nỗ lực là “chắc chắn có con đường biến cái không thể thành có thể”.

Ngày 25: Làm việc với tư cách con người

Đặt cược cả sinh mạng, đó là việc làm vĩ đại. Một khi suy nghĩ như thế thì sẽ phải có thái độ làm việc thật sự nghiêm túc. Từ đó, cách suy nghĩ về vạn vật cũng tươi mới, ý tưởng sáng tạo, công phu sẽ liên tục ra đời. Bởi sứ mệnh của mỗi người là sống và làm việc.

Từ đó chúng ta có thể nghĩ ra vô số phương pháp dẫn đến phồn vinh. Tìm kiếm từng chút trong vô số những thứ tiềm ẩn này chính là hình ảnh con người, là lao động, là làm việc với tư cách con người của mỗi chúng ta. Không được nghĩ “như thế này là đủ rồi”. Tôi cho rằng nếu có ai nghĩ như vậy, thì đó là những con người biếng nhác, lười làm việc với tư cách con người.

Ngày 26: Người yêu cầu

Nếu nói điều gì là quan trọng với người lãnh đạo thì đó là “trở thành người yêu cầu”. Nói cách khác, mạnh mẽ kêu gọi nhân viên rằng phương châm của công ty là thế này, phải làm như thế này mới đúng, mong muốn hết thảy mọi người phải nỗ lực. Tôi nghĩ đó là nhiệm vụ của giám đốc. Nếu giám đốc không nói những việc như vậy, nhân viên sẽ không biết làm gì, như thế nào, từ đó không có được sức mạnh, ý chí để phát huy.

Vì vậy, quan trọng là người lãnh đạo phải đưa ra lý tưởng hay nguyện vọng mạnh mẽ và yêu cầu mọi nhân viên trong công ty thực hiện. Tôi nghĩ người giám đốc không có yêu cầu hay đòi hỏi thì sự tồn tại của ông ta không có ý nghĩa.

Ngày 27: Thành công với tư cách con người

Con người được ban cho những đặc điểm, tố chất, tài năng, chức phận khác nhau. Nói cách khác, có thể nghĩ muôn người muôn vẻ, mỗi người một cách sống và được giao phó sứ mệnh làm những công việc khác nhau.

Tôi cho rằng, thành công là khi phát huy trọn vẹn những tố chất được ban tặng này. Đó chính là cách sống đúng đắn nhất với tư cách con người, cùng với việc bản thân cũng cảm thấy thỏa mãn thì thành quả công việc sẽ tăng cao, khiến mọi người xung quanh vui sướng.

Từ ý nghĩa đó, có thể gọi đây chính là “thành công với tư cách con người”.

Ngày 28: Triệt để làm việc

Tôi có cảm giác không ít trường hợp con người ta thường hối hận rồi tự nhủ “phải chi mình tập trung hơn một chút” trong công việc thường ngày.

Chẳng phải là phần nhiều trường hợp làm việc nửa chừng, nửa vờ thì kết quả thường thất bại đó sao? Nỗ lực làm việc đã đạt đến 99% kết quả, chỉ còn 1% vì không để tâm hết mức đến phút cuối mà rốt cuộc lại trở về vạch xuất phát. Vì vậy phải chuyên tâm từ đầu chí cuối. Mong là mọi người luôn nghiêm khắc nhắc nhở bản thân và nếu làm việc không triệt để thì phải cảm thấy

điều đó thật đáng xấu hổ.

Ngày 29: Dịch vụ giá trị hơn cả giảm giá

Tôi cho rằng với thương nhân, điều cốt lõi là dựa trên quan niệm, tín niệm của bản thân để bảo đảm có được phần lợi ích thích hợp, vừa xem trọng khách hàng vừa hoàn thành trách nhiệm xã hội. Đó là hình ảnh cá nhân gắn liền với sự phồn vinh chung của toàn xã hội.

Để thực hiện phương pháp kinh doanh ưu việt đó, không nên chỉ giảm giá cho có lệ mà từ đầu phải định giá hợp lý sau khi đã nghiên cứu, thăm dò kỹ càng, phải thuyết phục khách hàng đồng ý chứ không phải chấp nhận giảm giá. Quan trọng là kinh doanh làm sao để khách hàng đánh giá rằng “dịch vụ ở cửa hàng đó có giá trị hơn cả giảm giá”.

Ngày 30: Hướng đến một nước lớn về tinh thần

Ngày nay, đất nước Nhật Bản đã trở thành một cường quốc kinh tế, nhưng vấn đề nâng cao khía cạnh tâm hồn, tinh thần của con người thì tôi thấy dường như chưa được quan tâm, chú ý. Từ nay, cùng với việc phát triển kinh tế thịnh vượng, chúng ta phải cùng nhau nâng cao ý thức, lương tâm, tinh thần đạo đức, đạo nghĩa của người dân, cùng động viên nhau trong công việc hằng ngày, sống cuộc đời tươi vui, năng động và xây dựng đời sống cộng đồng mà ở đó, mọi người đều có điều kiện để phát huy bản thân. Phải xây dựng hình ảnh người dân của một quốc gia có đời sống tinh thần phong phú, cùng người dân các nước cố gắng, phụng sự vì nhân loại chứ không riêng gì Nhật Bản. Tôi cho rằng, hướng đến một nước lớn về tinh thần, một đất nước có đạo đức trên cả phương diện đối nội lẫn đối ngoại là điều vô cùng quan trọng.

THÁNG 12

Ngày 01: Nỗ lực tối đa

Taiko Hideyoshi là người nếu làm gia nhân mang dép cho chủ tướng thì là gia nhân mang dép số một Nhật Bản, nếu là người phụ trách củi than ông cũng là người phụ trách củi than hiệu quả nhất. Và khi làm người chăm sóc ngựa, ông dành cả tiền lương của mình để mua nhân sâm cho ngựa ăn. Vì chuyện này mà vợ ông bỏ đi, nhưng qua đó cũng có thể thấy sự vĩ đại của Hideyoshi. Là người chăm sóc ngựa, ông không một tiếng than vãn “tôi không thích làm công việc này” mà ngược lại, ông nỗ lực để trở thành người chăm sóc ngựa số một nước Nhật.

Nghĩa là, dù trong hoàn cảnh nào đi nữa, chúng ta vẫn phải nỗ lực hết sức mình, để từng ngày trôi qua thật ý nghĩa và trọn vẹn. Tôi nghĩ có như vậy mới là người có ích. Nỗ lực tối đa, làm điều tốt nhất bản thân có thể làm cũng chính là con đường dẫn đến thành công.

Ngày 02: Nhẫn nại khi cần nhẫn nại

Có những thời điểm lòng ta bất mãn, chán nản vì đã thành tâm thành ý giới thiệu mặt hàng tốt nhưng vẫn không thuyết phục được khách hàng. Rốt cuộc chỉ vì người khác không sáng suốt mà ta lại buồn bực.

Nhưng tôi lại cho rằng những tình huống như vậy cũng chẳng có vấn đề gì to tát cả. Họ không dùng thì ta chờ đợi. Đã giải thích kỹ lưỡng rồi mà không được nghĩa là chưa phải lúc – ta cứ nghĩ vậy và nhẫn nại chờ đợi, từ đó bản thân chúng ta sẽ sinh ra thành ý sâu sắc có thể lay động lòng người khác dù không nói gì. Sau đó, khách hàng sẽ tự mình nhận ra. Điều đó có nghĩa: nhẫn nại sẽ dẫn đến thành công to lớn.

Ngày 03: Tầm nhìn rộng lớn

Ngày nay, dù chỉ là việc xảy ra ở một góc nhỏ trên thế giới cũng có thể lan truyền khắp nơi trong khoảnh khắc, thậm chí gây ra nhiều ảnh hưởng xấu. Nếu cứ suy nghĩ và hành động bằng tầm nhìn hạn hẹp chỉ trong đất nước mình, công ty mình, đoàn thể của mình thì dễ dẫn đến kết quả sai lầm. Ngày nay, tầm nhìn rộng lớn đã trở thành một yếu tố không thể thiếu đối với người lãnh đạo.

Người lãnh đạo vừa phải thường xuyên nhắc mình lưu tâm nhìn nhận sự việc trong phạm vi rộng lớn như toàn thể Nhật Bản, toàn thế giới, vừa phải suy nghĩ để dẫn dắt, vận hành đoàn thể, công ty, quốc gia. Đồng thời phải luôn nhắc nhở mọi người nỗ lực rèn giũa để có được tầm nhìn rộng như vậy.

Ngày 04: Mỗi lần có việc

Tôi luôn nghĩ rằng, thế giới không ngừng thay đổi, tiến bộ và phát triển qua từng tích tắc. Mỗi lần có việc gì đó xảy ra, thế giới lại trở nên tốt đẹp hơn.

Ví dụ như trong cuộc chiến sai lầm kia, Nhật Bản chịu thất bại thê thảm nhưng nay đã phát

triển phần vinh như thế này, chẳng phải là một minh chứng cho việc thế giới tiến bộ, đi lên từng tích tắc dù có bất kỳ vấn đề gì xảy ra? Đương nhiên, tôi không nói cuộc chiến tranh đó tốt nhưng dù là trường hợp nào, cách chọn lựa của mỗi chúng ta đều sẽ dẫn đến sự tiến bộ, phát triển.

Ngày 05: Biết ơn

Tôi nghĩ lòng biết ơn là sự giàu có vô hình làm phong phú trái tim con người. Có câu “cho mèo tiền vàng” nghĩa là tiền vàng quý giá nhưng đối với mèo thì chẳng có giá trị gì. Nhưng ngược lại, lòng biết ơn là thứ có thể biến sắt thành vàng, nói cách khác, dù ta được cho sắt thép vẫn cảm thấy quý trọng như được cho vàng. Vì vậy, ta nghĩ cách trả ơn thứ gì đó tương đương với vàng. Nếu mọi người nghĩ được như vậy, thế giới như được cho vàng. Vì vậy, ta nghĩ cách trả ơn thứ gì đó tương đương với vàng. Nếu mọi người nghĩ được như vậy, thế giới vật chất lẫn tinh thần ở đời đều trở nên vô cùng tốt đẹp, phong phú.

Ơn nghĩa, hay hành động trả ơn không phải là điều buộc phải nhớ, phải làm mang tính khiên cưỡng mà tốt nhất, mỗi người chúng ta hãy hiểu, thấm nhuần sâu sắc điều đó bằng phương cách tự do của riêng mình.

Ngày 06: Mức lương phù hợp

Ai cũng cho rằng tiền lương nhiều thì tốt hơn. Đương nhiên tôi không nói cách nghĩ đó xấu. Nhưng giả sử công ty có mong muốn trả nhiều còn liệu có thể thực hiện được không thì chưa chắc. Bởi điều này còn liên quan đến sự công bằng chung trong công ty, xã hội nên việc thực hiện cần có sự cân nhắc, tính toán và suy xét lâu dài.

Tiền lương có phù hợp hay không là vấn đề trọng đại liên quan đến sự ổn định, phồn thịnh của công ty và nhân viên, đồng thời là nền tảng cho sự phồn vinh của xã hội. Tôi cho rằng mỗi người chúng ta phải biết quan tâm đến nhau, bổ sung ý tưởng sáng tạo, công phu để làm cho mức lương ngày càng phù hợp hơn.

Ngày 07: Hỗ trợ cho nhân sự được tiến cử

Có những trường hợp người trẻ thuộc lớp đàn em được tiến cử lên vị trí cao hơn nhiều đàn anh trong công ty. Trong những trường hợp đó mà chỉ đơn thuần thông báo “lần này cậu A trở thành trưởng phòng” thì tôi cho rằng tình hình sẽ khá là tồi tệ. Trong trường hợp này, giám đốc cần phải có biện pháp xử lý, ví dụ bố trí một nhân viên thâm niên nhất trong phòng/ban đó đứng ra tuyên bố: “Chúng tôi sẽ cố gắng làm theo lệnh của trưởng phòng”, tức phải phân biệt rõ ràng. Nếu không làm vậy, bầu không khí sẽ trở nên ngột ngạt, khó xử và phòng ban đó sẽ gặp khó khăn.

Tôi cho rằng đối với nhân sự được tiến cử như vậy thì việc hỗ trợ thích hợp, đúng lúc của giám đốc là vô cùng quan trọng.

Tôi cho rằng đối với nhân sự được tiến cử như vậy thì việc hỗ trợ thích hợp, đúng lúc của giám đốc là vô cùng quan trọng.

Ngày 08: Trình bày với cấp trên

Tuy bản thân đã nỗ lực tối đa mà vẫn không có được niềm tin đây là cách thức đúng đắn thì cần trình bày với cấp trên ngay lập tức.

Đương nhiên, tùy theo phương châm căn bản của từng công ty nhưng cách làm việc tự chủ, tự mình chịu trách nhiệm vẫn được mong đợi hơn cả. Trong trường hợp không thể nào giải quyết suôn sẻ, đang gặp khó khăn rất lớn, mà vẫn một mình suy nghĩ, tự tìm cách (trong khi cấp trên cứ định ninh mọi việc đang tiến hành thuận lợi), đến lúc không còn cách nào khác, trình bày lên cấp trên thì đã muộn.

Khi gặp khó khăn, báo cáo lên cấp trên ngay lập tức để xin chỉ thị – đó mới là cách làm việc có trách nhiệm thật sự.

Ngày 09: Tính dân tộc có thể tự hào với thế giới

Tuy cùng là người Nhật nhưng nếu nhìn cụ thể, chi tiết thì thật ra có nhiều cách nghĩ, nhiều tính cách khác nhau. Tuy nhiên, xét trên khía cạnh nào đó, người Nhật có tính dân tộc đặc sắc, chỉ có ở người Nhật. Sống trong khí hậu, phong thổ đặc trưng của Nhật một thời gian dài, khả năng cảm thụ tinh tế riêng có của người Nhật sẽ hình thành và được nuôi dưỡng theo thời gian.

Trong đặc tính của người Nhật đương nhiên có không ít điểm cần phải phản tỉnh, nhưng tôi nghĩ, những đặc tính được nuôi dưỡng từ truyền thống lịch sử lâu đời, từ khí hậu phong thổ giàu có như tính cần cù, khéo léo, thì rất đáng để chúng ta tự hào với thế giới.

Ngày 10: Không vượt quá giới hạn

Trong xã hội, có cái gọi là giới hạn, tuy nhiên, giới hạn cũng chỉ đúng ở một mức độ nhất định nào đó mà thôi. Ví dụ, để dành tiền cũng tốt mà xài cũng được, nhưng nếu vượt quá mức sẽ trở thành keo kiệt hoặc hoang phí, mang công mắc nợ, dành tiền cũng tốt mà xài cũng được, nhưng nếu vượt quá mức sẽ trở thành keo kiệt hoặc hoang phí, mang công mắc nợ, lúc đó xã hội khó lòng chấp nhận. Có nghĩa là, trong phạm vi thu nhập của cá nhân, tiêu xài ở mức độ nào đó có thể được chấp nhận nhưng nếu vượt quá thì sẽ xảy ra vấn đề về lòng tin.

Tôi cho rằng tốt nhất, mỗi chúng ta, dù là làm chuyện gì cũng phải cực kỳ lưu ý đến giới hạn, luôn thành thật với nhau để không vượt quá giới hạn, dẫn đến thái quá và đặc biệt, mỗi cá nhân phải có tinh thần trách nhiệm của mình.

Ngày 11: Phát huy bản sắc

Ieyasu^{[40](#)} là một trong những nhà lãnh đạo kiệt xuất trong lịch sử Nhật Bản. Những suy nghĩ, thành tựu của ông rất đáng để chúng ta học hỏi. Nhưng không phải vì vậy mà người khác làm theo Ieyasu thì sẽ thành công. Ngược lại, phần lớn đều thất bại. Lý do là vì chỉ có con người tên Ieyasu đó mới thực hiện thành công cách làm của Ieyasu mà thôi, còn những người có bản sắc khác biệt với Ieyasu thì không thể thành công.

Mỗi chúng ta đều có bản sắc khác nhau, không có chuyện ai cũng như ai. Vì vậy không cần bắt

chức y nguyên cách làm của vĩ nhân mà tự mình khơi gợi ý tưởng, từ đó sáng tạo ra cách làm thích hợp với bản sắc riêng của mình.

Ngày 12: Giới thiệu, mời chào

Trong buôn bán, bản thân chúng ta tự tin xác nhận “đây đúng là món hàng tốt, xài thử mới thấy thật tiện lợi” và mạnh dạn kêu gọi, mời chào khách hàng là điều rất quan trọng. Nếu chúng ta kêu gọi, khách hàng sẽ bị thuyết phục bởi sự nhiệt tình và quyết định dùng thử. Kết quả là khách hàng sẽ hài lòng, tin tưởng chúng ta và tự nhiên việc buôn bán cũng nhờ đó mà tiến triển.

Nghĩa là, chúng ta phải thực hiện việc kêu gọi, mời chào, tuyên truyền với thái độ tự tin cùng niềm vui sướng, từ đó lan tỏa cảm xúc của mình sang khách hàng, làm khách hàng vừa ý, vui lòng. Đó là chiếc chìa khóa quan trọng để công việc buôn bán chân chính vì mục tiêu phục vụ cộng đồng đi đến thành công.

Ngày 13: Đặt cược sinh mạng

Ngày xưa, một người đàn anh đã nói với tôi thế này: “Đồng người mà không có người.” Khi ở trong tình trạng bình thường, công ty luôn đông đủ mọi người. Nhưng lúc chẳng may có chuyện lớn thì những người thật sự có ích rất ít ỏi.

Vậy những người như thế nào là thật sự có ích, thật sự cần thiết? Đương nhiên, là những người có kiến thức, kinh nghiệm trong lĩnh vực đó nhưng tôi nghĩ nếu chỉ có vậy thì không được. Cần thiết hơn thế nữa là tinh thần “đặt cược sinh mạng”. Tôi biết ngày nay, việc hy sinh cả tính mạng cho công việc là cực kỳ hiếm nhưng tôi vẫn cho rằng những người luôn có tinh thần sẵn sàng đặt cược tính mạng của mình trong những lúc công ty lâm vào cảnh nguy cấp mới là người có ích thật sự.

Ngày 14: Hương vị kỳ diệu của cuộc đời

Tuy ở mức độ nào đó, con người có thể dự báo những hiện tượng tự nhiên như mưa rơi, sấm rền nhưng cũng không thể nắm bắt chính xác được.

Chẳng phải cuộc đời của chúng ta cũng giống những hiện tượng tự nhiên sao? Ở đó có rất nhiều trở ngại to lớn giống như thiên tai dịch họa mà ta không thể nào đoán trước được. Chúng ta sống trong những trở ngại đó, nhưng vẫn luôn tìm kiếm con đường của mình và tiến hành công việc. Câu nói “một bước phía trước là màn đêm” đã thể hiện độ khó của cuộc đời, không thể nào đoán trước điều gì sẽ xảy ra trong tương lai nhưng tôi nghĩ, khi ta vượt qua những trở ngại đó, mở ra con đường của mình thì cuộc đời sẽ có hương vị tuyệt vời. Nếu đoán trước được thì hương vị cuộc đời sẽ giảm đi nửa phần kỳ diệu rồi.

Ngày 15: Cạnh tranh đúng đắn

Một khi đã bước vào kinh doanh, chúng ta sẽ đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt giữa các công ty cùng ngành nghề. Có nghĩa, phải cạnh tranh nhưng là cạnh tranh với hình thức đúng đắn, lành mạnh. Không được cạnh tranh đê hèn, không được để xảy ra cách thức cạnh tranh xấu như đạp đổ hay gây tổn thất cho đối phương. Đó là tinh thần kinh doanh nhất quán của tôi từ

lúc khởi nghiệp. Tôi cho rằng sự cạnh tranh chính là nguồn khích lệ, động viên nên phải nhìn thấy ở công ty cạnh tranh một sự phát triển và tôi cũng luôn nói với nhân viên như vậy.

Chúng ta là những thương gia đồng thời phải là những người có phẩm cách tốt, phải kinh doanh đúng đắn.

Ngày 16: Lấy đại nghĩa làm trọng

Người ta cho rằng khi danh tướng thời xưa ra trận luôn làm rõ đường lối lấy đạo nghĩa làm trọng, rằng “cuộc chiến này không phải vì tham vọng cá nhân mà vì người đời, vì thiên hạ”. Cho dù nắm được bao nhiêu đại quân hùng mạnh nhưng nếu đó là cuộc chiến phi chính nghĩa thì không thể có được sự ủng hộ của mọi người, không thể có kết quả như ý hay sự bền vững lâu dài.

Điều này không chỉ đúng trong trận mạc. Sự nghiệp lãnh đạo trong kinh doanh hay khi đề ra phương sách chính trị cũng vậy, phải tự làm rõ mình đang hướng đến mục tiêu gì, làm việc này vì cái gì rồi truyền đạt cho mọi người. Đó là nhiệm vụ quan trọng của người lãnh đạo.

Ngày 17: Là chí sĩ Showa (Chiêu Hòa)

Cách nay hơn 100 năm, đã có cuộc cải cách Minh Trị (Minh Trị duy tân), từ đó, Nhật Bản được các nước trên thế giới biết đến và đánh giá cao. Tôi cho rằng ngày nay, Nhật Bản lại đang đón chào một thời kỳ đổi mới to lớn khác. Và không chỉ riêng Nhật Bản, thử mở rộng tầm mắt nhìn thế giới thì không thể nói là tình hình thế giới đang giậm chân tại chỗ. Bản, thử mở rộng tầm mắt nhìn thế giới thì không thể nói là tình hình thế giới đang giậm chân tại chỗ.

Khi nhớ đến tình thế như vậy, tôi cho rằng chúng ta phải nghĩ bây giờ chính là lúc Chiêu Hòa duy tân. Cuộc cải cách Minh Trị khai hóa Nhật Bản, còn Chiêu Hòa duy tân là thời kỳ nỗ lực khai hóa thế giới. Và người Nhật chúng ta phải là những chí sĩ trong công cuộc cải cách này.

Ngày 18: Nghĩ lợi hại là một

Nếu có khoảng cách thế hệ giữa người lớn và con trẻ, tôi nghĩ cũng như cách nói trong kinh doanh của chúng ta, đó là vì lợi ích mâu thuẫn, hay nói cách khác là không có điểm chung.

Cha mẹ vì con cái, con cái vì cha mẹ thì phải nghĩ gì, làm gì? Hay giáo viên vì học sinh, giáo viên vì học sinh thì phải nghĩ gì, làm gì? Chính vì những ý thức đó bị mờ nhạt mà phát sinh khoảng cách thế hệ dẫn đến mâu thuẫn, xung đột. Tôi cho rằng sự thái quá trong mối quan hệ đó là có thật và căn nguyên gốc rễ chính là quan niệm cho rằng khoảng cách thế hệ là đương nhiên và do thời đại gây ra.

Ngày 19: Biết tuổi thọ

Tôi thầm nghĩ, công việc chúng ta đang làm cũng có tuổi thọ giống như con người có tuổi thọ vậy, không rõ là đến khi nào. Nhưng không thể vì vậy mà con người không nỗ lực, cố gắng hay bỏ mặc công việc. Như thế chẳng khác gì kiểu lý luận rằng ai cũng chết nên không lưu tâm đến sức khỏe, bỏ mặc cơ thể.

Ngược lại, đã biết rằng mọi việc có tuổi thọ của nó rồi thì mỗi người chúng ta càng nên dốc toàn bộ tinh thần cho đến lúc đạt tới thọ mệnh. Tôi nghĩ, chính từ tinh thần đó mà cảm giác bình an, cuộc đời êm đềm sẽ xuất hiện.

Ngày 20: Ngày phản tỉnh mười lần

Cổ nhân có dạy “quân tử ngày phản tỉnh ba lần”, ý nói người quân tử luôn theo dõi thời thế và sự tiến triển của xã hội từng khắc một, từ đó mới xử lý, tiến hành công việc nên một ngày phản tỉnh ba lần cũng không có gì lạ.

Cổ nhân có dạy “quân tử ngày phản tỉnh ba lần”, ý nói người quân tử luôn theo dõi thời thế và sự tiến triển của xã hội từng khắc một, từ đó mới xử lý, tiến hành công việc nên một ngày phản tỉnh ba lần cũng không có gì lạ.

Thời đại ngày nay thay đổi rất nhanh. Trong thời đại như vậy mà 10 năm mới có một ngày nhìn lại cuộc đời để suy nghĩ thì rất dễ phán đoán sai. Vì là ngày xưa nên quân tử mới phản tỉnh ngày ba lần, nhưng với nhịp sống ngày nay thì một ngày cần phản tỉnh 10 lần, 20 lần mới mong có thêm kiến thức và những phán đoán nhanh nhạy.

Ngày 21: Lòng tin khó tìm dễ mất

Khi làm một việc nào đó, lòng tin đối với chúng ta cực kỳ quan trọng. Nói cách khác, lòng tin có sức mạnh và sự giàu có vô hình.

Nhưng đó không phải là thứ dễ dàng có được trong một sớm một chiều. Lòng tin được nuôi dưỡng theo thời gian, được tích lũy từ những hành động chân thành theo năm tháng.

Khó có được như vậy nhưng lòng tin lại là thứ rất dễ đánh mất. Nếu là ngày xưa, dù có chút sai lầm nhưng nhờ lòng tin được nuôi dưỡng trong quá khứ nên có thể không bị mất đi ngay lập tức. Còn bây giờ, chỉ một chút thất bại cũng có thể là một đòn chí mạng bởi ngày nay là thời đại mà thông tin có thể lan truyền đến từng ngõ ngách trên toàn thế giới chỉ trong giây lát.

Ngày 22: Xem trọng những việc nhỏ

Bình thường, người ta hay nghiêm khắc khiển trách những thất bại, sai lầm to lớn mà ít khi lưu ý đến những thất bại nhỏ hơn. Nhưng nếu nghĩ kỹ sẽ thấy những thất bại to lớn thường xảy đến khi đương sự đã suy nghĩ kỹ càng, đã cố gắng hết sức. Vì vậy, tôi nghĩ trong các trường hợp đó, một mặt ta nên động viên “cậu đừng lo lắng quá”, mặt khác cùng truy tìm nguyên nhân thất bại để rút kinh nghiệm về sau.

Ngược lại, những sai lầm, thất bại nhỏ hầu hết là do đương sự bất cẩn, lơ là nên mới vấp phải, thậm chí chính đương sự cũng không nhận ra. Vì là chuyện nhỏ nên không được xem trọng, nhưng tôi nghĩ thái độ nghiêm khắc với những thất bại nhỏ, xem đó làm trọng cũng là một điều cần thiết.

Ngược lại, những sai lầm, thất bại nhỏ hầu hết là do đương sự bất cẩn, lơ là nên mới vấp phải, thậm chí chính đương sự cũng không nhận ra. Vì là chuyện nhỏ nên không được xem trọng, nhưng tôi nghĩ thái độ nghiêm khắc với những thất bại nhỏ, xem đó làm trọng cũng là một điều

cần thiết.

Ngày 23: Làm theo vận mệnh

Mỗi người được ban cho một con đường. Không nói tới chuyện gọi đó là vận mệnh, nhưng rõ ràng chúng ta phải chấp nhận thực tế là những đặc tính hay cảnh ngộ mà chúng ta được ban cho phần nhiều vượt qua ý chí và sức mạnh của chúng ta. Vậy thì vấn đề đặt ra ở đây là chúng ta tiếp nhận, phát huy cái gọi là vận mệnh đó như thế nào.

Mình được sinh ra với vận mệnh thế này, vì vậy ngoan ngoãn đi theo, hay nói cách khác, suy nghĩ về vận mệnh bản thân một cách tích cực, lạc quan và phát huy nó thì con đường mới sẽ mở ra. Ở đó, ta có được niềm vui sướng, sự an tâm, tiếp theo là cảm nhận giá trị sống đích thực.

Ngày 24: Tinh thần quý trọng thời gian

Trước đây, có lần đi đến tiệm cắt tóc nọ, nhân viên ở đó nói là sẽ khuyến mãi và làm một giờ mười phút để chăm sóc tóc cho tôi thay vì chỉ một giờ như thường lệ. Với tiệm cắt tóc, làm thế là họ đã bỏ thêm mười phút để thay quà tặng phục vụ tôi. Sau khi cắt tóc, tôi pha trò: “Tấm lòng muốn phục vụ khách chu đáo của cậu rất tốt. Nhưng chỉ vì cậu chú tâm hơn mà mất đến mười phút thì đối với người bận rộn lại làm khó họ. Nếu cậu chú tâm thật sự và hơn thế, rút ngắn thời gian còn năm mươi phút thì mới đúng là quà tặng tuyệt vời.”

Ngày 25: Tùy thuộc vào người lãnh đạo

Nhật Bản xưa có câu “cái đầu không lắc thì cọng tóc cũng không rung”. Tôi nghĩ đối với lãnh đạo, nếu muốn cả trăm người làm việc nghiêm túc để tạo nên thành quả to lớn thì tinh thần làm việc của chính người đó phải khiến cấp dưới cảm thấy “thật tội nghiệp”. Nếu mọi người đều thấy “giám đốc nhà mình làm việc ghê gớm thật, tội nghiệp ông ấy quá!” thì tất cả sẽ đoàn kết một lòng vì sự nghiệp chung. Còn không, họ chỉ làm việc tương ứng với hiệu suất của lãnh đạo.

Con người là như vậy, không đơn giản đâu. Anh vừa ngậm điều thuốc trên môi vừa nói “làm việc đi” thì ai làm cho anh? tất cả sẽ đoàn kết một lòng vì sự nghiệp chung. Còn không, họ chỉ làm việc tương ứng với hiệu suất của lãnh đạo.

Con người là như vậy, không đơn giản đâu. Anh vừa ngậm điều thuốc trên môi vừa nói “làm việc đi” thì ai làm cho anh? Không ai cả.

Ngày 26: Ngon, nhanh và tử tế

Khi còn là thợ học việc, một thú vui của tôi là ăn udon. Thời ấy, tôi luôn đến tiệm udon nọ vì trong trái tim trẻ dại của tôi, tôi đã cảm nhận “tiệm udon đó ngon, lại yêu quý và tôn trọng thực khách dù mình chỉ ăn một tô udon suông”. Tiệm udon đó thật sự ngon, tử tế, lại phục vụ nhanh chóng.

Bí quyết kinh doanh, buôn bán của công ty, doanh nghiệp trong thời đại ngày nay không khác gì cách làm của tiệm udon này. Nhanh chóng cung cấp cho khách hàng sản phẩm tốt và giải

thích cặn kẽ cách sử dụng – nếu bạn kinh doanh với tinh thần như vậy thì tôi chắc chắn bạn sẽ thành công. Không thành công mới là chuyện lạ.

Ngày 27: Không từ bỏ

Tôi nghĩ khoảng cách giữa công ty thành công và công ty không thành công chỉ như độ dày một tờ giấy.

Ví dụ, khi cạnh tranh giá cả trở nên khốc liệt thì đương nhiên chúng ta phải giảm 10% chi phí sản phẩm. Nếu không giảm, phải tập hợp ý kiến của mọi người bên trong lẫn bên ngoài về việc tại sao không giảm. Nhất định không được suy nghĩ trong phạm vi hiểu biết của mình, của công ty, để rồi thấy không được thì nói không được và từ bỏ.

Tôi nghĩ khi ta nhất quyết làm điều gì đó thì dần dần sẽ có hy vọng dẫn đến thành công.

Ngày 28: Phân biệt rạch ròi

Từ xưa, việc làm rõ trách nhiệm của từng người, phân biệt rạch ròi nghĩa vụ của mỗi cá nhân rất được xem trọng và tôi nghĩ ngày nay cũng phải như vậy. Đương nhiên, mỗi công ty có phong cách, nội dung công việc khác nhau. Nhưng để bản thân chúng ta cùng nhau trưởng thành, công ty chúng ta phát triển và cống hiến cho xã hội thì phải củng cố tinh thần phân biệt rạch ròi.

Quan trọng là chúng ta đứng ở vị trí, lập trường của mình và nhìn lại xem, kiểm tra xem liệu có điều gì mơ hồ, không rõ ràng hay không.

Ngày 29: Lý tưởng chính trị

Trong chính trị, lý tưởng rất quan trọng. Rõ ràng là phải quán triệt một con đường lãnh đạo đất nước nhưng ta chưa thấy con đường đó. Chính trị hiện nay đang trong tình trạng làm đại khái cho có.

Nếu bây giờ Nhật Bản ở vị trí 20, 30 trên thế giới thì còn có mục tiêu để đuổi theo, để vượt qua nhưng nay chúng ta đang cạnh tranh vị trí nhất, nhì nên cần phải đưa ra mục tiêu, lý tưởng cao hơn. Ví dụ, cho dù đã đứng ở vị trí số một thế giới đi chăng nữa vẫn phải nghĩ Nhật Bản còn có vai trò to lớn hơn, cần đưa ra lý tưởng cao hơn, kỹ trị mạnh mẽ hơn.

Ngày 30: Thời gian tĩnh tâm

Ngày nay, những gì hợp lý, nhanh chóng đều được đề cao nhưng càng nhanh chóng, ta càng cần có những khoảng thời gian tĩnh tâm – đó là tâm lý thường tình, hay có thể nói là bản năng của con người. Vì vậy, nếu đè nén nó, cơ thể và đời sống của con người sẽ trở nên méo mó, dị dạng.

Cho nên, buổi tối trước khi đi ngủ, ta ngồi tĩnh lặng trên sàn nhà và nhớ lại những hoạt động trong ngày. Cách làm thì tùy từng người nhưng phải dành ra một khoảng thời gian như vậy thì mới có được sự tĩnh lặng, thanh thản trong tâm hồn và biến thành động lực mới cho ngày hôm sau. Cuộc sống càng huyền ảo, nhộn nhịp, ta càng cần những lúc tĩnh tâm như thế.

Ngày 31: Tổng kết cuối năm

Tháng Mười hai là tháng tổng kết cuối năm. Đây là thời điểm mỗi người chúng ta nhìn lại chặng đường một năm, nhìn lại trái tim mình. Phải thành thật tự cho điểm bản thân, việc tốt nói tốt, việc xấu công nhận xấu.

Và một năm qua, nhất định ta không thể tự đi bằng sức của riêng mình. Chắc chắn ta đã nhận được sự giúp đỡ của nhiều người mà không nhận ra, hay đã từng làm phiền người khác mà chính ta không ngờ đến. Đối với sự giúp đỡ của mọi người xung quanh, ta bày tỏ lòng biết ơn; với những người đã vì ta mà chịu phiền phức, ta chân thành xin lỗi. Chắc chắn chính việc tự đánh giá, phản tỉnh bản thân như thế sẽ đem đến điều có lợi cho sự phát triển và trưởng thành của cá nhân ta trong năm mới.

DANH MỤC TRÍCH DẪN⁴¹

THÁNG MỘT:

- Ngày 01: Báo *Mainichi Shimbun*, 5/1/1960.
- Ngày 02: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 03: Tạp chí *Voice*, 2/1981, Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 04: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 05: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 06: *Sunaona kokoro ni naru tameni* (Để có trái tim chân thành), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 07: Tạp chí nội bộ *Matsufu*, 11/1974, Công ty Điện khí Matsushita.
- Ngày 08: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 09: Tạp chí *Keizai doyu*, 1/1/1964, Hội Keizai doyu (Đồng hữu kinh tế).
- Ngày 10: Tạp chí *Rotary no tomo*, 1/1970, Văn phòng biên tập Rotary no tomo.
- Ngày 11: *Kaerimite asu wo omou* (Ngoảnh lại nhìn và nghĩ về ngày mai), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 12: *Shain kagyo* (Sự nghiệp nhân viên), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 13: Tạp chí *Shin seikei*, 6/1959, Shin seiji keizai kenkyujo (Viện Nghiên cứu Chính trị Kinh tế mới).
- Ngày 14: *Nihon wa yomigaeru ka* (Tìm lại nước Nhật), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 15: Tạp chí *Matsufu*, 3/1966.
- Ngày 16: Tạp chí *Management Journal*, 5/1965, Nihon jimu noritsu kyokai (Hiệp hội Năng suất Sự vụ Nhật Bản - nay là Nihon keiei kyokai).
- Ngày 17: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 18: *Watashi no ikikata kangaekata* (Cách đi của tôi cách nghĩ của tôi), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 19: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 20: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 21: *Naze* (Tại sao), NXB Bungei Shunju (Văn nghệ xuân thu).
- Ngày 22: *Kuzureyuku Nihon wo do sukuu ka* (Làm cách nào để cứu nước Nhật đang sụp

đồ), Viện Nghiên cứu PHP.

- Ngày 23: *Keiei hyakuwa - Ge* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Hạ), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 24: Tạp chí *Matsufu*, 5/1978.
- Ngày 25: Tạp chí *Dobo* (Đồng bằng), 1/1964, Shinshu Otaniha shumusho (Văn phòng Chân tông đại cốc phái).
- Ngày 26: *Jinji mangekyo* (Kính vạn hoa nhân sự), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 27: *Jissen keiei tetsugaku* (Triết lý kinh doanh trong thực tiễn)⁴², Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 28: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 29: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 30: Tạp chí *PHP*, 2/1954.
- Ngày 31: *Keiei hyakuwa - Ge* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Hạ).

THÁNG HAI

- Ngày 01: *Shigoto no yume Kurashi no yume* (Mơ ước công việc - Mơ ước cuộc đời), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 02: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 03: *Michi wa ashita ni* (Đường đi ở ngày mai), NXB Mainichi Shimbunsha.
- Ngày 04: *Jissen keiei tetsugaku* (Triết lý kinh doanh trong thực tiễn).
- Ngày 05: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 06: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 07: *Keiei no kotsu kokonari to kizuuta kachi wa hyaku man ryo* (Bí quyết kinh doanh và giá trị nhận ra là 100 lượng), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 08: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 09: *Watashi no ikikata kangaekata* (Cách đi của tôi cách nghĩ của tôi).
- Ngày 10: Tạp chí *Matsufu*, 11/1957.
- Ngày 11: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 12: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).

- Ngày 13: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 14: *Watashi no kao* (Gương mặt của tôi), NXB Diamond.
- Ngày 15: Tạp chí *Matsufu* 2/1964.
- Ngày 16: *Keiei hyakuwa - Ge* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Hạ).
- Ngày 17: *Michi wa ashita ni* (Đường đi ở ngày mai).
- Ngày 18: *Ningen wo kangaeru* (Nghĩ về con người), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 19: Nội dung buổi nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita ngày 10/1/1977.
- Ngày 20: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 21: *Sanyo Shimbun*, 20/7/1964.
- Ngày 22: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 23: Tạp chí *PHP*, 3/1964.
- Ngày 24: *Naze* (Tại sao).
- Ngày 25: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 26: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 27: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 28: Tạp chí *Wakaba* (Lá xanh), 1/6/1977, PHP Tomo no kai jimusho (Văn phòng Hội bạn hữu PHP).
- Ngày 29: *Shain kokoroe jo* (Con đường thẳng tiến, Alpha Books xuất bản năm 2016), Viện Nghiên cứu PHP.

THÁNG BA

- Ngày 01: Tạp chí *Shinsen*, 11/1969, Sumitomo shintaku ginko (Ngân hàng tín thác Sumitomo).
- Ngày 02: Báo *Osaka Shimbun*, 26/8/1967.
- Ngày 03: *Jissen keiei tetsugaku* (Triết lý kinh doanh trong thực tiễn).
- Ngày 04: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 05: Nội dung buổi nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita ngày 5/10/1967.
- Ngày 06: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 07: Tạp chí *Jitsugyo no Nihon* (Nhật Bản thực nghiệp), 1/11/1962, Jitsugyo no

Nihon sha.

- Ngày 08: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 09: Báo *Osaka Shimbun*, 4/7/1967.
- Ngày 10: *Konmei wo daha suru shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo dẹp tan hỗn mê), **Nihon seisansei honbu** (Trung tâm Năng suất sản xuất Nhật Bản).
- Ngày 11: Nội dung buổi nói chuyện Tổng hội Câu lạc bộ 4H (Head, Heart, Hands, Health), 4/9/1963.
- Ngày 12: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 13: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 14: *Jinsei mondo - Ge* (Hỏi đáp cuộc đời - cuốn Hạ), NXB Ushio.
- Ngày 15: *Hanei no tame no kangaekata* (Cách nghĩ để phồn vinh), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 16: Nội dung buổi nói chuyện tại Hội thảo Asahi, 18/11/1970.
- Ngày 17: Nội dung buổi nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 12/12/1933.
- Ngày 18: *Jinji mangekyo* (Kính vạn hoa nhân sự).
- Ngày 19: *Hyoden-Matasushita Konosuke-Chu-Nawa Taro to no taiwa* (Bình truyền - Matsushita Konosuke, cuốn Trung: Đối thoại với Nawa Taro), **Kokusai Shogyo shuppan** (Thương nghiệp quốc tế).
- Ngày 20: Nội dung buổi nói chuyện với hội viên Hội Giám đốc thanh niên, 8/4/1964.
- Ngày 21: *Tsukihi to tomoni* (Cùng với tháng ngày), Matsushita Denki Sangyo.
- Ngày 22: *Keiei hyakuwa - Jo* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Thượng).
- Ngày 23: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 24: *Seinen shokun!* (Những chàng thanh niên!), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 25: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 26: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 27: *Kiki Nihon e no watashi no uttae* (Những lời cảnh báo của tôi đến Nhật Bản đang có nguy cơ), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 28: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta)
- Ngày 29: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).

- Ngày 30: *Keiei hyakuwa - Jo* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Thượng).
- Ngày 31: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).

THÁNG TƯ

- Ngày 01: Báo *Osaka Shimbun*, 8/9/1967.
- Ngày 02: *Hito wo ikasu keiei* (Kinh doanh phát huy con người), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 03: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 04: *Shain kagyo* (Sự nghiệp nhân viên).
- Ngày 05: Báo *Osaka Shimbun*, 11/9/1967.
- Ngày 06: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 07: Báo *Osaka Shimbun*, 1/3/1967.
- Ngày 08: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 09: *Seiji wo minaoso* (Nhìn lại chính trị), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 10: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 11: Tạp chí *PHP*, 6/1971.
- Ngày 12: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 13: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 14: *Seikatsu no sekkei* (Thiết kế đời sống), Chochiku zogyo chuo iinkai (Hội ủy viên trung ương tăng cường tiết kiệm).
- Ngày 15: *Jinji mangekyo* (Kính vạn hoa nhân sự).
- Ngày 16: *Wakai kimi tachi ni tsutaetai* (Nói với các bạn trẻ), NXB Kodansha.
- Ngày 17: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 18: *Watashi to kagaku-gijutu* (Tôi và khoa học - kỹ thuật), Hatsume kyokai (Hiệp hội Phát minh).
- Ngày 19: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 20: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 21: Báo *Osaka Shimbun*, 10/1/1968.
- Ngày 22: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 23: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 24: Tạp chí *Kokusai shogyo* (Thương nghiệp quốc tế), 3/1977, NXB Kokusai

shogyo.

- Ngày 25: *Kuzureyuku Nihon wo do sukuu ka* (Làm cách nào để cứu nước Nhật đang sụp đổ).
- Ngày 26: Tạp chí *Hoseki* (Đá quý), 12/1979, NXB Kobunsha.
- Ngày 27: Tạp chí *Sande Mainichi*, 17/3/1974, Mainichi Shimbunsha.
- Ngày 28: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 29: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 30: Báo *Nihon kogyo shimbun* (Công nghiệp Nhật Bản), 1/1/1978.

THÁNG NĂM

- Ngày 01: *Watashi no yume - Nihon no yume - 21seki no Nihon* (Ước mơ của tôi - ước mơ của Nhật Bản - Nhật Bản thế kỷ 21), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 02: Báo *Nihon kogyo shimbun*, 1/1/1964.
- Ngày 03: *Seiji wo minaoso* (Nhìn lại chính trị).
- Ngày 04: *Jissen keiei tetsugaku* (Triết lý kinh doanh trong thực tiễn).
- Ngày 05: Tạp chí *Shukan gendai*, 1/1/1971, NXB Kodansha.
- Ngày 06: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 07: Nội dung buổi nói chuyện Tổng hội Câu lạc bộ 4H, 04/9/1963.
- Ngày 08: *Shain kagyo* (Sự nghiệp nhân viên).
- Ngày 09: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 10: *Jinji mankegyo*.
- Ngày 11: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 12: Tạp chí *Bungei shunju*, 5/1976, Bungei shunju.
- Ngày 13: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 14: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 15: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 16: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 17: *Hito wo ikasu keiei* (Kinh doanh phát huy con người).
- Ngày 18: *Wakai kimi tachi ni tsutaetai* (Nói với các bạn trẻ).
- Ngày 19: Nội dung buổi nói chuyện tại đại hội những nhà lãnh đạo kinh doanh

toàn quốc lần thứ 40, 22/7/1974.

- Ngày 20: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 21: Nội dung buổi nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 16/12/1961.
- Ngày 22: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 23: *Keiei no kotsu kokonari to kizuita kachi wa hyaku man ryo* (Bí quyết kinh doanh và giá trị nhận ra là 100 lượng).
- Ngày 24: *Shain kagyo* (Sự nghiệp nhân viên).
- Ngày 25: Báo *Osaka Shimbun*, 25/8/1967.
- Ngày 26: Nội dung thuyết giảng “Hội Sugi no ko” do Ngân hàng Tín dụng Trung ương Kyoto tổ chức, 17/10/1963.
- Ngày 27: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 28: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 29: *Keiei no kotsu kokonari to kizuita kachi wa hyaku man ryo* (Bí quyết kinh doanh và giá trị nhận ra là 100 lượng).
- Ngày 30: Nội dung buổi nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 21/7/1933.
- Ngày 31: Báo *Sanyo shimbun*, 16/7/1964.

THÁNG SÁU

- Ngày 01: *Watashi no ikikata kangaekata* (Cách đi của tôi cách nghĩ của tôi).
- Ngày 02: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 03: *Sunaona kokoro ni naru tameni* (Để có trái tim chân thành).
- Ngày 04: Tạp chí *Keiei* (Kinh doanh), 20/8/1959, Công ty Điện khí Matsushita.
- Ngày 05: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 06: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 07: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 08: *PHP no kotoba* (Những lời PHP), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 09: *Shain kagyo* (Sự nghiệp nhân viên).
- Ngày 10: Báo nội bộ Công ty Điện khí Matsushita, 25/1/1972.
- Ngày 11: Báo *Dempa shimbun*, 22/10/1965.

- Ngày 12: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 13: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 14: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 15: Báo *Osaka shimbun*, 12/9/1967.
- Ngày 16: *Wakasa ni okuru* (Gửi tuổi trẻ), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 17: *Wakai kimi tachi ni tsutaetai* (Nói với các bạn trẻ).
- Ngày 18: *Keiei hyakuwa - Ge* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Hạ).
- Ngày 19: Tạp chí *Matsufu*, 3/1957.
- Ngày 20: *Keiei hyakuwa - Ge* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Hạ).
- Ngày 21: *Jissen keiei tetsugaku* (Triết lý kinh doanh trong thực tiễn).
- Ngày 22: *Kaerimite asu wo omou* (Ngoảnh lại nhìn và nghĩ về ngày mai).
- Ngày 23: *Keiei no kotsu kokonari to kizuuta kachi wa hyaku man ryo* (Bí quyết kinh doanh và giá trị nhận ra là 100 lượng).
- Ngày 24: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 25: *Matsushita Konosuke keiei kaiso roku* (Tập hồi tưởng kinh doanh của Matsushita Konosuke), NXB Diamond Time.
- Ngày 26: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 27: Tạp chí *PHP*, 5/1954
- Ngày 28: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 29: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 30: *Chomeijin no watashi no kenkoho* (Phương pháp giữ gìn sức khỏe của tôi), *Shakai hoken shimposha* (Công ty tân báo bảo hiểm xã hội).

THÁNG BẢY

- Ngày 01: *Sunaona kokoro ni naru tameni* (Để có trái tim chân thành) .
- Ngày 02: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 03: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 04: Nội dung thuyết giảng do Sở hội nghị Thanh niên Nhật Bản tổ chức.
- Ngày 05: *Wakasa ni okuru* (Gửi tuổi trẻ).
- Ngày 06: *Jinji mangekyo* (Kính vạn hoa nhân sự).

- Ngày 07: *PHP no kotoba* (Những lời PHP).
- Ngày 08: *Jinji mangekyo* (Kính vạn hoa nhân sự).
- Ngày 09: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 10: *Wakai kimi tachi ni tsutaetai* (Nói với các bạn trẻ).
- Ngày 11: *Shain kokoroe jo* (Sổ tay tâm đắc nhân viên).
- Ngày 12: *Seishonen Osaka* (Thanh thiếu niên Osaka), 5/1/1967, Hội Hiệp nghị Vấn đề thanh thiếu niên Osaka.
- Ngày 13: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 14: *Naze* (Tại sao).
- Ngày 15: *Shain kagyo* (Sự nghiệp nhân viên).
- Ngày 16: *Nihon wa yomigaeru ka* (Tìm lại nước Nhật).
- Ngày 17: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 18: *Jinji mangekyo* (Kính vạn hoa nhân sự)
- Ngày 19: *Keiei hyakuwa - Jo* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Thượng).
- Ngày 20: *Wakai sedai* (Thế hệ trẻ), Kindai keieisha.
- Ngày 21: Tạp chí *Matsufu*, 2/1960.
- Ngày 22: *Kagaku to Jikken* (Khoa học và thực nghiệm), 1/1980, NXB Kyoritsu.
- Ngày 23: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 24: *Hito wo ikasu keiei* (Kinh doanh phát huy con người).
- Ngày 25: Nội dung buổi nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 15/1/1972.
- Ngày 26: *Keiei hyakuwa - Ge* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Hạ).
- Ngày 27: *Seiji wo minaoso* (Nhìn lại chính trị).
- Ngày 28: Nội dung buổi thuyết giảng tại Hội nghị Trao đổi doanh nghiệp vừa và nhỏ, 25/1/1962.
- Ngày 29: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 30: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 31: *Hito wo ikasu keiei* (Kinh doanh phát huy con người).

- Ngày 01: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 02: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 03: Nội dung buổi nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 10/1/1961.
- Ngày 04: Tạp chí *Shin seikei*, 3/1965.
- Ngày 05: Báo *Asahi Shimbun*, 30/10/1965.
- Ngày 06: Nội dung thuyết giảng “Hội Sugi no ko” do Ngân hàng Tín dụng Trung ương Kyoto tổ chức, 17/10/1963.
- Ngày 07: Nội dung bài nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 3/6/1963.
- Ngày 08: *Ningen toshite no Seiko* (Thành công với tư cách con người), Viện Nghiên cứu PHP
- Ngày 09: *Hito wo ikasu keiei* (Kinh doanh phát huy con người).
- Ngày 10: *PHP no kotoba* (Những lời PHP).
- Ngày 11: *Wakasa ni okuru* (Gửi tuổi trẻ).
- Ngày 12: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 13: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 14: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 15: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 16: Tạp chí *Moraroji* (Đạo đức học), 1/8/1966, Viện Nghiên cứu Đạo đức.
- Ngày 17: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 18: *Keiei hyakuwa - Ge* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Hạ).
- Ngày 19: *Zuizo ju nen* (Tùy tưởng 10 năm), Câu lạc bộ Chuo Denki (Điện khí trung ương).
- Ngày 20: Nội dung bài nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 10/1/1961.
- Ngày 21: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 22: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 23: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 24: Báo *Asahi shimbun*, 7/11/1963.

- Ngày 25: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 26: *Mono no mikata kangaekata* (Cách nhìn cách nghĩ đồ vật), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 27: Tạp chí *Keiei*, 11/1959
- Ngày 28: *Tsukihi to tomoni* (Cùng với tháng ngày).
- Ngày 29: Nội dung bài nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 10/1/1958.
- Ngày 30: *Naze* (Tại sao).
- Ngày 31: Nội dung bài nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 28/5/1959.

THÁNG CHÍN

- Ngày 01: Báo *Asahi Shimbun*, 8/11/1967.
- Ngày 02: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 03: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 04: *Hanei no tame no kangaekata* (Cách nghĩ để phồn vinh).
- Ngày 05: *Keiei no kachi Jinsei no myomi* (Giá trị kinh doanh - Hưởng vị cuộc đời), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 06: *Shinkokodo soseiron* (Bàn về sáng tạo quốc thổ mới), PHP Kenkyjo.
- Ngày 07: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 08: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 09: Tạp chí *Matsufu*, 5/1978.
- Ngày 10: *Wakai yusei* (Buru chính trẻ), Hội Yusei Kosai.
- Ngày 11: *Jinsei mondo - Jo* (Hỏi đáp cuộc đời - cuốn Thượng).
- Ngày 12: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 13: *Ningen toshite no Seiko* (Thành công với tư cách con người).
- Ngày 14: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 15: Tạp chí *Fujin seikatsu* (Đời sống phụ nữ), 8/1976, NXB Fujin seikatsu.
- Ngày 16: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 17: *Hyoden-Matasushita Konosuke-Chu-Nawa Taro to no taiwa* (Bình truyền - Matsushita Konosuke, cuốn Trung: Đối thoại với Nawa Taro).

- Ngày 18: *Wakai kimi tachi ni tsutaetai* (Nói với các bạn trẻ).
- Ngày 19: Tạp chí *Yujo* (Tình bạn), 2/1971, Hội Wakai Nekko.
- Ngày 20: *Keiei no kotsu kokonari to kizuiteda kachi wa hyaku man ryo* (Bí quyết kinh doanh và giá trị nhận ra là 100 lượng).
- Ngày 21: Tạp chí *Bungei shunju*, 10/1969.
- Ngày 22: *Jinsei mondo - Ge* (Hỏi đáp cuộc đời - cuốn Hạ).
- Ngày 23: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 24: *Mono no mikata kangaekata* (Cách nhìn cách nghĩ đồ vật).
- Ngày 25: Tạp chí *Bungei shunju*, 11/1964.
- Ngày 26: Tạp chí *Matsufu*, 12/1964
- Ngày 27: *Keiei no kotsu kokonari to kizuiteda kachi wa hyaku man ryo* (Bí quyết kinh doanh và giá trị nhận ra là 100 lượng).
- Ngày 28: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 29: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán)
- Ngày 30: Tạp chí *Matsufu*, 2/1966.

THÁNG MƯỜI

- Ngày 01: Tạp chí *Hito to kokudo* (Con người và quốc thổ), 1/1981, Hiệp hội Kế hoạch quốc thổ.
- Ngày 02: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 03: *PHP no kotoba* (Những lời PHP).
- Ngày 04: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 05: *Nichi - Bei - Keisha no hasso* (Nhật - Mỹ - ý tưởng của nhà kinh doanh), Viện Nghiên cứu PHP.
- Ngày 06: *Tsukihi to tomoni* (Cùng với tháng ngày).
- Ngày 07: Tạp chí *Matsufu*, 7/1958.
- Ngày 08: *Keiei no kotsu kokonari to kizuiteda kachi wa hyaku man ryo* (Bí quyết kinh doanh và giá trị nhận ra là 100 lượng).
- Ngày 09: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 10: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 11: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).

- Ngày 12: *Jissen keiei tetsugaku* (Triết lý kinh doanh trong thực tiễn).
- Ngày 13: *Kaerimite asu wo omou* (Ngoảnh lại nhìn và nghĩ về ngày mai).
- Ngày 14: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 15: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 16: *Ningen toshite no Seiko* (Thành công với tư cách con người).
- Ngày 17: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 18: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 19: *Kaerimite asu wo omou* (Ngoảnh lại nhìn và nghĩ về ngày mai).
- Ngày 20: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 21: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 22: *Ningen toshite no Seiko* (Thành công với tư cách con người).
- Ngày 23: *Ketsudan no keiei*[43](#) (Quyết đoán trong kinh doanh)
- Ngày 24: *Ningen toshite no Seiko* (Thành công với tư cách con người).
- Ngày 25: *Jinji mangekyo* (Kính vạn hoa nhân sự).
- Ngày 26: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 27: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 28: *Wakasa ni okuru* (Gửi tuổi trẻ).
- Ngày 29: *Shain kagyo* (Sự nghiệp nhân viên).
- Ngày 30: *Jinji mangekyo* (Kính vạn hoa nhân sự).
- Ngày 31: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).

THÁNG MƯỜI MỘT

- Ngày 01: Tạp chí *Matsufu*, 6/1960.
- Ngày 02: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 03: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 04: *Shain kagyo* (Sự nghiệp nhân viên).
- Ngày 05: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 06: *Keiei no kotsu kokonari to kizuuta kachi wa hyaku man ryo* (Bí quyết kinh doanh và giá trị nhận ra là 100 lượng).

- Ngày 07: Nội dung bài nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 11/1/1972.
- Ngày 08: Báo *Asahi shimbun*, 26/9/1963
- Ngày 09: *Mono mikata kangaekata*.
- Ngày 10: Tạp chí *Matsufu*, 5/1976.
- Ngày 11: *Kaerimite asu wo omou* (Ngoảnh lại nhìn và nghĩ về ngày mai).
- Ngày 12: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 13: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 14: *Hito wo ikasu keiei* (Kinh doanh phát huy con người).
- Ngày 15: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 16: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 17: *Jinji mangekyo* (Kính vạn hoa nhân sự).
- Ngày 18: Tập *Itto shogu shu*, Hiệp hội Kansai shiyu.
- Ngày 19: *Hito wo ikasu keiei* (Kinh doanh phát huy con người).
- Ngày 20: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 21: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 22: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 23: *Keizai dangi* (Đàm nghị kinh tế).
- Ngày 24: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 25: *Wakasa ni okuru* (Gửi tuổi trẻ).
- Ngày 26: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 27: *Ningen toshite no Seiko* (Thành công với tư cách con người).
- Ngày 28: Báo *Osaka Shimbun*, 3/6/1967.
- Ngày 29: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 30: *Seishin daikoku zukuri no tateyakusha* (Người tạo lập nước lớn về mặt tinh thần), Hiệp hội Văn hóa Âm nhạc Kyoto.

THÁNG MƯỜI HAI

- Ngày 01: Báo *Sanyo shimbun*, 16/7/1964
- Ngày 02: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).

- Ngày 03: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 04: Hợp báo Câu lạc bộ Ký giả kinh tế Osaka, 24/12/1976.
- Ngày 05: *Jinsei mondo - Jo* (Hỏi đáp cuộc đời - cuốn Thượng).
- Ngày 06: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 07: *Keiei no kotsu kokonari to kizuita kachi wa hyaku man ryo* (Bí quyết kinh doanh và giá trị nhận ra là 100 lượng).
- Ngày 08: *Keiei kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong kinh doanh).
- Ngày 09: *Ningen toshite no Seiko* (Thành công với tư cách con người).
- Ngày 10: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 11: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 12: *Shobai kokoroe jo* (Sổ tay những điều tâm đắc trong buôn bán).
- Ngày 13: Báo *Osaka shimbun*, 23/2/1968.
- Ngày 14: *Naze* (Tại sao).
- Ngày 15: *Shain kagyo* (Sự nghiệp nhân viên).
- Ngày 16: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 17: *Michi wa mugen ni aru* (Đường đi là vô hạn).
- Ngày 18: Nội dung bài nói chuyện với nhân viên Công ty Điện khí Matsushita, 5/5/1970.
- Ngày 19: Tạp chí *Matsufu*, 1/1964.
- Ngày 20: Tạp chí *Bungei shunju*, 10/1964.
- Ngày 21: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 22: *Shidosha no joken* (Điều kiện của người lãnh đạo).
- Ngày 23: *Shain kagyo* (Sự nghiệp nhân viên).
- Ngày 24: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 25: *Keiei hyakuwa - Jo* (100 chuyện kinh doanh - cuốn Thượng).
- Ngày 26: Báo *Osaka shimbun*, 27/9/1967.
- Ngày 27: *Waga keiei wo kataru* (Nói về chuyện kinh doanh của chúng ta).
- Ngày 28: *Sono kokoroiki yayoshi* (Chí khí tâm hồn đó).
- Ngày 29: *Nihon wo kangaeru* (Nghĩ về nước Nhật), NXB Nihon Keizai Shimbunsha.

- **Ngày 30: Tạp chí *PHP*, 8/1980.**
- **Ngày 31: Tạp chí *PHP*, 12/1981.**

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage :

<https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

DANH MỤC NỘI DUNG

--- SỐNG CUỘC ĐỜI TỐT ĐẸP HƠN ---

** Để mở toang vận mệnh*

Ngày Tết với tâm hồn tươi mới (1/1)

Lòng tin tạo nên sự vĩ đại (2/1)

Tư tưởng nguyện cầu (8/1)

Xây dựng cuộc đời (12/1)

Trời trao một thứ (1/2)

Dũng khí thật sự (1/3)

Con người là viên kim cương thô (2/4)

Bước đi như rùa (2/5)

Nắm bắt bản thân (12/7)

Độc của cá nóc (22/7)

Ngay từ đầu con người đã là con người (2/8)

Chín người mười ý (3/10)

Người cống hiến cho sự tiến bộ (8/10)

Lời dạy “chư hành vô thường” (16/10)

Đời người như mây trôi (1/11)

Thành công với tư cách con người (27/11)

Làm theo vận mệnh (23/12)

** Để cuộc sống năng động*

Thanh xuân là sự trẻ trung trong tâm hồn (15/1)

Đường đi là vô hạn (31/3)

Chuyển động trong mơ (11/4)

Nắm bắt cảm hứng (11/5)

Vượt qua thường thức (16/6)

Dù không có phương pháp giữ gìn sức khỏe... (30/6)

Dục vọng là biểu hiện của sức sống (10/8)

Nghiêm túc rèn luyện (26/9)

Làm việc với tư cách con người (25/11)

Biết tuổi thọ (19/12)

** Để nâng cao bản thân*

Biết người biết mặt biết lòng (19/1)

Trải nghiệm ngày bình an vô sự (7/2)

Là người bảy mươi điểm trở lên (25/2)

Thử nếm vị mặn của muối... (11/3)

Tinh thần học hỏi (5/4)

Tri thức là công cụ, tri đức là con người (14/4)
Huấn luyện ứng dụng tri thức (26/4)
Rèn giũa chính mình (7/5)
Coi trọng sách lược (27/6)
Chuyển trách nhiệm thành giá trị sống (5/7)
Vượt qua tính toán thiệt hơn (24/7)
Rèn luyện mỗi ngày (30/8)
Ốm yếu cũng được (10/9)
Nuôi dưỡng lương tâm và ý thức (19/10)
Đại khí văn thành (5/11)
Nỗ lực tối đa (1/12)
** Để trái tim tròn đầy*
Trái tim chân thật (6/1)
Không tô vẽ bản thân (30/1)
Hai người cùng đi (10/2)
Chết cũng là sự “sinh thành và phát triển” (17/2)
Lòng biết ơn – van an toàn của hạnh phúc (28/2)
Tình trạng xa rời con người là do con người tạo ra (14/3)
Tâm hồn thưởng thức mùa xuân (21/3)
Giáo dục phép tắc (21/4)
Tình yêu của mẹ (14/5)
Quan tâm (22/5)
Học từ tự nhiên (3/6)
Thời gian trị giá mười triệu yên (10/6)
Cho dù có kiến thức... (22/6)
Cấp sơ đẳng của trái tim chân thành (1/7)
Tin và hiểu (7/7)
Tích cực khen ngợi bản thân (6/8)
Tự do, trật tự và phồn vinh (19/8)
Trái tim tử tế (5/9)
Sự nghiêm khắc phù hợp với sự sung túc (18/9)
Điều không bao giờ mất (23/9)
Lòng biết ơn (30/9)
Cân bằng vật chất và tinh thần (11/10)
Biết sợ (28/10)
Như con lấc (8/11)
Biết ơn (5/12)

** Để cùng nhau chung sống*

Đạo làm người (3/2)

Già làng, thợ săn và con cáo (5/3)

Duyên đa sinh (1/4)

Nghĩa vụ với tư cách là thành viên của xã hội (19/4)

Không có khoảng cách thế hệ (5/5)

Cuộc đời trên mức số 0 (31/5)

Đẹp và xấu (19/6)

Tinh thần thương người như thể thương thân (17/7)

Đạo đức kết nối với lợi ích thiết thực (16/8)

Cái tôi (24/8)

Chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa ích kỷ (11/9)

Đại gia đình tinh thần (15/9)

Trước tiên hãy trao đi (31/10)

Hoán đổi vị trí (12/11)

Lòng khoan dung (20/11)

Nghĩ lợi hại là một (18/12)

** Để tự hỏi chính mình*

Ăn no, mặc ấm, biết lễ nghĩa (28/1)

Xem xét bản thân (15/2)

Trước tiên là tự giác (20/3)

Thành thật nhìn nhận thất bại (28/5)

Công minh chính đại (12/6)

Nguyên nhân ở mình (23/10)

Phản tỉnh hơn biện hộ (22/11)

Không vượt quá giới hạn (10/12)

Thời gian tĩnh tâm (30/12)

Tổng kết cuối năm (31/12)

** Để giải quyết khó khăn*

Tín niệm “dung thông vô ngại” (25/1)

Nỗ lực hết mình, chờ đợi kết quả (21/2)

Thử thách trước sự bất an (6/3)

Đôi khi cũng cần “vứt bỏ” cái tôi (28/3)

Sức mạnh sinh ra từ gian khó (30/4)

Có phiền não cũng không ưu phiền (17/5)

Chuyện gì cũng được (6/6)

Thuyết phục bản thân (31/7)

Đến mức nước tiểu màu đỏ (11/8)

Tinh thần đứng trước mũi tên (26/8)

Khổ nạn cũng được (1/9)

Càng lập chí vững chắc càng... (10/10)
Mặt yếu của giới trí thức (27/10)
Tiếp tục cho đến lúc thành công (16/11)
Hương vị kỳ diệu của cuộc đời (14/12)

--- NÂNG CAO THÀNH QUẢ CÔNG VIỆC ---

** Học từ chính công việc*

Va chạm với đời (21/1)
Trên tốt nhất còn có tốt nữa (19/2)
Phụ giúp ba ngày (9/3)
Tính chuyên nghiệp (13/5)
Kiểm tra xác nhận ba lần (25/7)
Nghiêm khắc hơn nữa (4/8)
Nếm trải công việc (19/9)
Thể lực, khí lực và kinh nghiệm (7/10)
Không bị chi phối bởi lợi hại thiệt hơn (9/11)
Lao động là thần thánh (23/11)
Tinh thần quý trọng thời gian (24/12)
Phân biệt rạch ròi (28/12)

** Giúp nâng cao thực lực*

Nhiệt tình là nam châm (7/1)
Không bị gò bó trong khuôn mẫu (13/1)
Chỉ cần có thành ý (27/2)
Giữ gìn sức khỏe cũng là một phần công việc (29/2)
Lựa chọn nơi tu dưỡng (17/3)
Để phát huy vận mệnh (13/4)
Quên ăn quên ngủ (18/4)
Công ty là đạo trường (28/4)
Lòng kiêu hãnh của một người giám đốc (21/5)
Hỏi thế gian (24/5)
Hạnh phúc khi được khiển trách (30/5)
Biến gian khổ thành hy vọng (9/6)
Phê bình để sau cũng được (15/6)
Cả thể xác, tâm hồn và tài sản (28/6)
Nói bằng cả tấm lòng (4/7)
Trở nên “giỏi việc” (20/7)
Công việc phù hợp với giới hạn năng lực (29/7)
Sức mạnh tinh thần kiên cường (3/8)
Có đang đầu tư không (13/8)

Ý thức trách nhiệm nghề nghiệp (27/8)
Nhân viên – người kinh doanh độc lập (4/9)
Những người thầy tồn tại khắp nơi (9/9)
Hỏi người khác (24/9)
Mài giũa tâm hồn (4/10)
Bí quyết thành công (22/10)
Triệt để làm việc (28/11)
Đặt cược sinh mạng (13/12)

** Xây dựng tổ chức mạnh*

Tin tưởng vào công ty (24/1)
Nếu từng người không trưởng thành... (13/2)
Tự mình làm nhân sự (4/3)
Đã vào công ty rồi thì... (4/4)
Tin tưởng công ty (22/4)
Hiểu biết lịch sử phát triển của công ty (4/6)
Không phụ thuộc tổ chức và vị trí (28/9)
Độc đoán gắn liền với thất bại (18/10)
Giá trị lao động của bản thân (15/11)

** Để làm việc cùng nhau*

Bushido (võ sĩ đạo) và sự tin cậy (16/1)
Trân trọng nỗ lực của nhau (22/2)
Có tính hòa hợp (24/3)
Hợp đồng vô hình (26/3)
Tiền lương là thù lao phụng sự xã hội (29/3)
Vỗ tay chúc mừng sự thăng tiến của đồng nghiệp (7/4)
Đón chào nhân viên mới (10/4)
Điều đầu tiên “nhân viên cần học”(8/5)
Nói những gì cần nói (20/6)
Báo cáo (25/6)
Cho biết khuyết điểm (8/7)
Tác phong lễ nghĩa là dầu bôi trơn (11/7)
Những khách hàng thân thiết đáng quý (15/7)
Chân thành bày tỏ lòng biết ơn (8/8)
Từ trái tim đến trái tim (20/8)
Kinh doanh và thành ý (13/9)
Sử dụng giám đốc (29/10)
Nhấn nại khi cần nhấn nại (2/12)
Trình bày với cấp trên (8/12)

** Công việc và xã hội*

Công việc là do xã hội phân công (10/1)

Công việc được đón mừng (5/2)

Không có gì là không cần thiết (26/5)

Nhẫn nại chịu đựng trở thành biết ơn (31/8)

Khoảng cách một lần ranh (15/10)

Nghề nghiệp và sự phù hợp (4/11)

Lòng tin khó tìm dễ mất (21/12)

--- NÂNG CAO KINH DOANH, BUÔN BÁN ---

** Cách nghĩ của lãnh đạo*

Giữ vững quyết tâm (17/1)

Trước tiên phải yêu thích (2/2)

Chào buổi sáng với tinh thần tập trung (2/3)

Nắm giữ sứ mệnh (12/4)

Đổi mới kinh doanh mỗi ngày (4/5)

Quan niệm về con người (16/5)

Thương trường là chiến trường vô cùng cam go (1/6)

Tầm quan trọng của năng lực kinh doanh (2/7)

Nắm bắt phương thức kinh doanh (2/9)

Vứt bỏ khác biệt nhỏ nhất, tiến tới đồng thuận to lớn (20/10)

Để nhắc nhở bản thân (14/11)

Phát huy bản sắc (11/12)

** Hình ảnh người lãnh đạo*

Nuôi dưỡng tầm nhìn xa (5/1)

Dung mạo cũng là sản phẩm (14/2)

Sự cô đơn của người có trách nhiệm cao nhất (16/2)

Làm việc khi thật sự tâm đắc (12/3)

Quyết định ngay, làm tức thì (23/3)

Sức cuốn hút người khác (17/4)

Không để tâm hồn sao nhãng (29/4)

Nếu có lòng nhiệt tình (10/5)

Giám đốc là chức vụ đầy thử thách (23/5)

Duy trì vị trí dẫn đầu (2/6)

Núi cao còn có núi cao hơn (18/6)

Điều gì đúng là đúng, điều gì sai là sai (3/7)

Vượt qua dư luận (13/7)

Trong kinh doanh cũng cần trái tim chân thành (26/7)

Nuôi dưỡng trực giác (21/8)

Nuôi dưỡng đức độ (7/9)
Đời thứ hai chiến đấu bằng lòng nhiệt tình (27/9)
Sự tươi trẻ trong kinh doanh (5/10)
Hãy trở thành nhà lâm sàng học (17/10)
Sẵn sàng chết vì cấp dưới (6/11)
Đôi khi hãy để trái tim tự do (21/11)
Tầm nhìn rộng lớn (3/12)
Ngày phản tỉnh mười lần (20/12)

** Trách nhiệm của lãnh đạo*

“Lúc khởi đầu đã có Ngôi lời” (4/1)
Tiên ưu hậu lạc (29/1)
Tức giận chính đáng, công minh (20/2)
Bí quyết xây thành Osaka (24/2)
Đánh giá sức mạnh của công ty (15/3)
Quyết định rút lui (30/3)
Nói về mặt tốt của công ty (6/4)
Trao mục tiêu (23/4)
Thái độ công bằng (20/5)
Khoan dung và nghiêm khắc để có sự tốt đẹp (13/6)
Lắng nghe những lời góp ý, khuyên can (29/6)
Dùng người vào việc công (18/7)
Lắng nghe tiếng nói của người có vị trí thấp nhất (23/7)
Tự mình làm gương (1/8)
Làm những gì cần làm (25/8)
Trách nhiệm của một người (16/9)
Tín thưởng tất phạt (25/9)
Lắng nghe lời nói của người khác (25/10)
Người yêu cầu (26/11)
Lấy đại nghĩa làm trọng (16/12)
Tùy thuộc vào người lãnh đạo (25/12)

** Bí quyết trong kinh doanh*

Trời mưa thì che dù (9/1)
Giá trị của từng bước một (9/2)
Kinh doanh đập nước (3/3)
Giao phó quyền hạn (25/3)
Công việc “dán cửa kính” (15/4)
Nếu chỉ toàn hiền tài (27/4)
Người lao động và người sử dụng lao động vừa đối lập vừa điều hòa (1/5)

Việc kinh doanh tập hợp trí tuệ của tập thể (9/5)

Giám đốc là “đức”, phó giám đốc là “tài” (25/5)

Hội nghị Odawara... (11/6)

Sức mạnh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (23/6)

Kinh doanh bằng nguồn vốn của bản thân (9/7)

Sớm phát hiện bệnh của công ty (19/7)

Lợi nhuận trước hay nền móng trước (7/8)

Làm việc bằng điện thoại (14/8)

Biết chắc thực lực của công ty (29/8)

Không bị dự toán chi phối (12/9)

Sẵn sàng hợp đứng (20/9)

Tăng thêm ngày nghỉ (6/10)

Kinh doanh lấy con người làm trung tâm (9/10)

Kinh doanh là nghệ thuật tổng hợp (12/10)

Nhận ra trước khi nhìn thấy (7/11)

Công nhận quyền uy (17/11)

Mức lương phù hợp (6/12)

Ngon, nhanh và tử tế (26/12)

** Để phát huy con người*

Trước khi tạo ra vật chất hãy chú trọng bồi dưỡng con người (23/1)

Bốn phần sở đoản sáu phần sở trường (26/1)

Vui mừng khi nhân viên đề xuất ý kiến (12/2)

Di huấn của Saigo (7/3)

Nếu có 60% khả năng (16/3)

Sống lâu lên lão làng và sự tiến cử, đề bạt (18/3)

Xây dựng con người trước tiên (3/4)

Giáo dục tâm hồn (8/4)

Nếu tin tưởng... (20/4)

Sử dụng phe phái hiệu quả (6/5)

Giao phó chứ không giao khoán (29/5)

Có thấy cấp dưới giỏi giang không? (7/6)

Kinh doanh là con người (21/6)

Giám đốc là nghề phục vụ trà nước (6/7)

Giáng chức bằng trái tim công minh (28/7)

Quan trọng là hỏi ý kiến (9/8)

Nếu rút nhân tài đi... (18/8)

Có cấp dưới để nói lời than thở (17/9)

Tận lực tìm người (2/10)

50% sức mệnh, 50% tiền lương (30/10)

Được cấp dưới sử dụng (13/11)

Nhắc đi nhắc lại (19/11)

Hỗ trợ cho nhân sự được tiến cử (7/12)

Xem trọng những việc nhỏ (22/12)

** Để xô ngã khó khăn*

Suy thoái kinh tế cũng là điều tốt (14/1)

Dù đời có trăm nghìn âu lo (31/1)

Tinh thần chờ đợi thời cơ (26/2)

Bản khoản và phán đoán (22/3)

So với việc buôn bán trong thời chiến (19/5)

Thái độ bình tĩnh (26/6)

Thế gian như thần linh (21/7)

Cùng nhau hợp sức (28/8)

Kinh doanh mạnh mẽ khi kinh tế suy thoái (8/9)

Học từ đối thủ (21/10)

Biến không thể thành có thể (24/11)

Không từ bỏ (27/12)

** Làm và bán sản phẩm*

Duyên đến từ những lời phàn nàn (20/1)

Mức giá bao gồm giá trị tinh thần (8/2)

Lợi nằm ở gốc (8/3)

Buôn bán bằng tấm lòng (24/4)

Thành ý là nền tảng (27/5)

Kinh doanh trong phạm vi có thể phục vụ (14/6)

Dịch vụ hỏi thăm (30/7)

Sản phẩm khuyến mãi là nụ cười (12/8)

Yêu cầu cao (23/8)

Để mở rộng khách hàng thân thiết (3/9)

Sản phẩm là con gái của ta (29/9)

Đưa ra ý tưởng (14/10)

Nỗ lực cho ra đời những sản phẩm ưu việt (26/10)

Lòng cảm kích của người sản xuất (2/11)

Nâng cao cấp độ sản phẩm (10/11)

Dịch vụ giá trị hơn cả giảm giá (29/11)

Giới thiệu, mời chào (12/12)

** Đạo đức kinh doanh, buôn bán*

Như dòng nước máy... (18/1)

Cạnh tranh quá mức là tội ác (27/1)

Doanh nghiệp là công cụ của xã hội (4/2)

Giữ mối quan hệ tốt đẹp (13/3)

Nâng cao uy tín ngành nghề (15/5)

Đạo đức kinh doanh (5/6)

Sự bạo lực của vốn (14/7)

Nâng tầm khu phố (17/8)

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ là nền móng của xã hội (21/9)

Doanh nghiệp phải kiếm lời (11/11)

Cạnh tranh đúng đắn (15/12)

--- SUY NGHĨ VỀ ĐẤT NƯỚC VÀ XÃ HỘI ---

** Biết nước Nhật và người Nhật*

Nhận biết mặt tốt của Nhật Bản (11/1)

Yêu nước (11/2)

Tinh thần truyền thống của Nhật Bản (10/3)

Cách nhìn lịch sử (24/6)

Lòng yêu thương (14/9)

Giữ gìn lãnh thổ quốc gia (13/10)

Ý thức và lòng tự hào là người Nhật (3/11)

Tính dân tộc có thể tự hào với thế giới (9/12)

** Để có một xã hội tốt đẹp*

Trả nợ năm tháng (22/1)

Ý thức quốc gia đúng đắn (6/2)

Chủ nghĩa dân chủ kiểu Nhật Bản (18/2)

Đạo đức giống như “nước” (23/2)

Tài nguyên của Nhật Bản: con người (19/3)

Nâng cao tinh thần quốc dân (9/4)

Công cụ của văn minh là tài sản chung của nhân loại (16/4)

Phúc lợi xã hội là do bản thân tạo ra (25/4)

Luật pháp là vì dân (3/5)

Sử dụng một lần rồi bỏ và tính kinh tế (12/5)

Bản chất của giàu có (8/6)

Trách nhiệm của người lớn (10/7)

Chính trị vì hạnh phúc con người (27/7)

Tinh thần giúp đỡ chính phủ (5/8)

Nhìn lại giá trị của hòa bình (15/8)

Nghiêm khắc trách mắng quốc dân (22/8)

Phát huy tự nhiên (6/9)

Điều kiện tiền đề vì hòa bình (22/9)

Quốc gia pháp trị là quốc gia mới phát triển (1/10)

Chủ nghĩa dân chủ và chủ nghĩa vị kỷ (18/11)

Mỗi lần có việc (4/12)

Lý tưởng chính trị (29/12)

** Nghĩ về tương lai nước Nhật*

Không có “thời đại không có tính xác thực” (3/1)

Xây dựng kế hoạch trăm năm (27/3)

Thời đại quốc tế hóa và người Nhật (18/5)

Tránh cô lập hóa (17/6)

Công việc nhiều vô kể (16/7)

Ý thức “Người Trái đất” (24/10)

Hướng đến một nước lớn về tinh thần (30/11)

Là chí sĩ Showa (Chiêu Hòa) (17/12)

CHÚ THÍCH

1. PHP: là những chữ cái đầu tiên trong cụm từ tiếng Anh “**P**eace and **H**appiness through **P**rosperity” (tạm dịch: Hòa bình và Hạnh phúc thông qua sự Phồn vinh).
2. Hoàng Pháp đại sư (774-835), còn nổi tiếng với pháp danh Kuhai - Không Hải, là một **nhà sư đầu** thời Bình Thành. Ông là người sáng lập phái Shingonshu (Chân Ngôn tông), mở đạo trường tu thiền ở núi Koya, nay thuộc tỉnh Wakayama. Núi Koya nằm ở độ cao 800m, xung quanh là các ngọn núi cao khoảng 1.000m.
3. Tính theo thời gian bản gốc tiếng Nhật được phát hành tại Nhật. Nếu tính đến năm 2016 thì tròn 1.200 năm đại sư Kobo mở đạo trường ở đây, tức **từ năm 816 đến 2016**.
4. 不確定性の時代 (*Thời đại bất xác thực tính*) là tựa đề **tiếng Nhật xuất bản lần đầu năm 1978** của ấn phẩm kinh tế học *The age of uncertainty*, của nhà kinh tế học **nổi tiếng** người Canada, John Kenneth Galbraith. Tại Việt Nam, tác phẩm *The great crash of 1929* của ông đã được dịch sang tiếng Việt với tựa đề *Ác mộng đại khủng hoảng 1929*.
5. Nguyên văn bản dịch tiếng Việt phần này trong *Kinh thánh, John 1:1* của Giáo hội Công giáo Việt Nam là: “Lúc khởi đầu đã có Ngôi lời, Ngôi lời vẫn hướng về Thiên chúa và Ngôi lời là Thiên chúa.”
6. Tác giả dẫn ý bài thơ *Youth* (Thanh xuân) của nhà thơ người Mỹ gốc Đức, Samuel Ullman (1840-1924). Nguyên văn đoạn thơ tiếng Anh: “*Youth is not a time of life; it is a state of mind; it is not a matter of rosy cheeks, red lips and supple knees; it is a matter of the will; a quality of the imagination, a vigor of the emotion; it is the freshness of the deep springs of life.*” (tạm dịch: Tuổi trẻ không phải là một quãng đời; đó là trạng thái **của** tâm hồn; đó không phải là cặp má hồng, đôi môi đỏ, hai đầu gối mềm dẻo; đó là vấn đề thuộc về ý chí; về trí tưởng tượng, về sức mạnh của cảm xúc; đó là sự tươi mát của dòng suối cuộc đời).
7. Thế chiến II, kết thúc năm 1945.
8. “**Dung thông vô ngại**” có nghĩa là **thông đạt tự tại, không có chướng ngại nào có thể ngăn trở. Ý nói thấu hiểu vạn vật, thuận theo tự nhiên thì sẽ chẳng có gì ngăn trở chúng ta cả, mọi việc cứ thuận lẽ mà làm.**
9. Câu này trích từ thiên *Mục dân trong sách Quản Tử*: Thương lắm thực **nhi** tri lễ tiết, y thực túc **nhi** tri vinh nhục (tạm dịch: Kho thóc **đồi dào** tất biết đạo đức, ăn mặc đủ **đầy** **ấ** thiếu vinh nhục).
10. Nguyên văn câu nói của Phạm Trọng Yêm, một nhà chính trị thời Bắc Tống, Trung Quốc: Tiên thiên hạ chi ưu **nhi** ưu, hậu thiên hạ chi lạc **nhi** lạc.
11. Samadhi: thiền định trong Phật giáo, hay minh tướng trong Hindu giáo, chỉ thái cực tĩnh của thân tâm.
12. Phong Thần Tú Cát (1537-1598): một daimyo thời kỳ Chiến Quốc (Sengoku) ở Nhật Bản, một trong hai người thống nhất nước Nhật.
13. Tây Hươu Long Thịnh (1828-1877): được mệnh danh là samurai chân chính cuối cùng, là người đóng vai trò quan trọng trong công cuộc thay đổi chính quyền cuối thời Mạc phủ Tokugawa, đầu thời Minh Trị.
14. Thánh Đức thái tử (574-622): được xem là vị thái tử nổi tiếng nhất trong lịch sử cổ đại Nhật Bản. Ông còn là một chính trị gia, nhà cải cách và là nhà Phật học xuất sắc.
15. *Cổ sự ký*: cuốn sách lịch sử cổ xưa nhất của Nhật Bản do **Ō no Yasumaro biên soạn, dâng lên Thiên hoàng Genmei (Nguyên Minh) vào năm 712. Kojiki tập hợp các thần thoại về nguồn gốc Nhật Bản và các vị thần linh.**
16. Đông Phương Chí Công (1903-1976): họa sĩ tranh khắc gỗ kiệt xuất của Nhật **Bản**, nổi tiếng trên toàn thế giới.
17. Ở đây, tác giả trích dẫn câu nói của Mạnh Tử: “Tự phản **nhi** súc tuy thiên vạn nhân ngô vãng hĩ”, dịch ý: Khi tự nhìn lại mình, nếu cho rằng mình đúng thì dù đối phương có là nghìn vạn người đi nữa ta vẫn quyết đi tới.
18. **Ở đây, ý tác giả muốn nói là trong kinh doanh, mọi thứ cũng phải minh bạch như việc dán cửa kính.**
19. Matsushita Seikei-juku: do Matsushita Konosuke thành lập năm 1980 với sứ mệnh đào tạo những người có hoài bão, ước mơ thay đổi, cống hiến cho đất nước trở thành những người lãnh đạo tương lai. Đây là một trong những cơ sở đào tạo cao cấp, danh giá nhất của Nhật Bản với hình thức tuyển sinh khắt khe và số lượng học viên hạn chế.
20. Nguyên văn trong *Kinh dịch*: **Thị cố** quân tử an **nhi** bất vong nguy, tồn **nhi** bất vong vong, trị **nhi** bất vong loạn, thị dĩ thân an **nhi** quốc gia khả bảo dã (dịch ý: **Cho nên** người quân tử không nên vì an lành mà quên những nguy khốn, không vì còn đây mà quên mất mát, **đất nước yên bình mà vẫn phòng khi** loạn ly, biết lo xa như vậy thì thân mới an và mới bảo vệ được đất nước).
21. Vốn là hội nghị các trọng thần ở thành Odawara do daimyo Go Hojo thời Chiến Quốc (Senkoku, 1467-1590) chủ trì. Xoay quanh trận chiến Odawara, các phe hạp bàn không đi đến thống nhất, người đòi cướp thành, kẻ đòi đã chiến khiến cuộc họp không đi đến kết quả nào cả. Từ đó, người ta dùng hình ảnh “hội nghị Odawara” để chỉ những cuộc họp không có kết quả.
22. Cờ Go: còn gọi là cờ vây, một môn thể thao trí tuệ với **hai** người chơi. Quân cờ chia **hai** màu đen, trắng.
23. Ở Nhật, 20 tuổi được xem là độ tuổi trưởng thành của một người. Năm tròn 20 tuổi, người Nhật sẽ tổ chức lễ Thành nhân.
24. Thiền sư Nhật Liên (1222-1282): nhà sư nổi tiếng thời Kamakura, người sáng lập tông phái Nichiren (Nhật Liên tông) hay còn gọi là Hokke (Pháp Hoa) chuyên niệm “Nam mô diệu pháp Liên Hoa kinh”.
25. Taiko (thái cấp) chỉ người đã nhường lại chức quan cao cấp trong triều đình cho người khác mà lui về hậu trường thời bấy giờ.
26. Chức Điền Tín Trường (1534-1582): một daimyo lừng danh thời Senkoku ở Nhật, người đầu tiên thống nhất nước Nhật, chấm dứt thời kỳ chiến loạn trên khắp đất nước.
27. Hokkaido (Bắc Hải Đạo) và Kyushu (Cửu Châu): hai địa phương ở hai đầu Bắc - Nam của Nhật Bản.
28. John Fitzgerald Kennedy (1917-1963): Tổng thống thứ 35 của Mỹ, nhiệm kỳ 1961-1963, nổi tiếng với câu nói trong bài phát biểu nhậm chức năm 1961: “**Đừng hỏi đất nước có thể làm gì cho bạn mà hãy hỏi bạn có thể làm gì cho đất nước của mình.**”

29. Đại ý: mọi người cùng chung một suy nghĩ thân thiện, hòa hợp.

30. Thomas Alva Edison (1847-1931): nhà phát minh và thương nhân nổi tiếng người Mỹ.

31. Nhân Đức Thiên hoàng là vị Thiên hoàng thứ 16 trong lịch sử Nhật Bản, được cho là tại vị trong khoảng thời gian 313-399.

32. Thạch Điền Tam Thành (1561-1600): một daimyo (đại danh) thuộc hạ của Hideyoshi.

33. Pháp tam chương: chỉ hệ thống luật pháp đơn giản mà Hán Cao Tổ thời nhà Hán ở Trung Quốc đã giản lược từ các luật lệ khắc nghiệt của thời nhà Tần trước đó, chỉ còn lại ba luật: trừng trị tội giết người, gây thương tích và trộm cắp.

34. Thắng Hải Chu (1832-1899): một samurai trọng thần trong chính quyền Mạc phủ Tokugawa. Ông là người đóng vai trò quan trọng trong việc chuyển giao chính quyền thời bấy giờ bằng cách thu xếp cho chính quyền phong kiến Minh Trị giao thành Edo cho chính phủ mới Minh Trị mà không để xảy ra chiến tranh.

35. *Kinh thánh*, Công vụ các sứ đồ 20:35

36. Câu thơ đầu tiên trong bài *Xuân vọng* của nhà thơ Đỗ Phủ, Trung Quốc.

37. Tức chí lớn muộn thành hay việc lớn lâu xong.

38. Môn cò tương tự cò tướng, cò vua.

39. Bảy đại tinh thần của Tập đoàn Matsushita (Panasonic): Sản nghiệp báo quốc, Công minh chính đại, Hòa thân nhất trí, Lực đấu hướng thượng, Lễ tiết khiêm nhượng, Thuần ứng đồng hóa, Cảm tạ báo ân.

40. Đức Xuyên Gia Khang (1543-1616): là Chinh di Đại tướng quân (Shogun) đầu tiên của chính quyền Mạc phủ Tokugawa (Đức Xuyên) kéo dài hơn 200 năm.

41. Người dịch phiên âm các tiêu đề gốc và tạm chuyển ngữ tựa sách sang tiếng Việt những ấn phẩm chưa được dịch và xuất bản tại Việt Nam. Năm phát hành ấn phẩm được chuyển sang dương lịch thay vì để nguyên niên hiệu của Nhật để bạn đọc tiện theo dõi.

42. Đã được dịch sang tiếng Việt với tựa đề *Triết lý kinh doanh trong thực tiễn*, Đỗ Thành Đức dịch, NXB Dân trí, 2010.

43. Trần Quang Tuệ dịch, NXB Sự thật, 2006.

