



# Độc Inamori

NEOMANAGER LIFESTYLE

**Inamori Kazuo** được coi là một trong những người Nhật đương đại tiêu biểu, một trong những người được coi là “thần kinh doanh” của nước Nhật hiện đại. Nhưng tầm vóc của ông đã thực sự vượt ra khỏi đất nước mặt trời mọc, tư tưởng của ông đã và đang tiếp tục có ảnh hưởng lớn trong cộng đồng doanh nhân trên thế giới.

Sách của Inamori được dịch ra nhiều thứ tiếng, trong đó có tiếng Việt, hầu hết là ghi lại những tìm tòi, đúc kết của ông để giúp người đọc có được một cuộc đời đáng sống, và có được sự thành công trong công việc của mình. Hệ thống quản trị Amoeba và triết lý quản trị mang tên Inamori có thể coi là kho tàng tri thức quý báu dành cho thế hệ sau.

Nhiều người đọc Inamori có thể bắt ngay vào mạch suy nghĩ và vỡ ra những điều sâu sắc chỉ qua vài trang sách. Nhiều người đã có những sự thay đổi nhanh chóng về lối sống và kết quả sau khi đọc sách của ông. Nhưng cũng có người nói “sách viết đại khái, tôi chưa thấm được”. Một phần là do trải nghiệm, một phần là do sự tương tác giữa người đọc và con chữ chưa tạo ra được sự “đánh lửa” để rồi “bốc cháy”.

Tôi nghĩ đọc sách của Inamori thì ngoài yếu tố trải nghiệm ra, ngoài khả năng phản tư và liên hệ của người đọc, thì có một yếu tố quan trọng nữa là nên tìm hiểu sơ bộ (hoặc là kĩ hơn một chút) và cuộc đời của ông. Có lẽ đó mới là cuốn sách hay nhất mà Inamori đã từng viết ra.

# Tiểu sử vắn tắt

*(Rút chủ yếu từ Wikipedia và trang tiểu sử tự thuật có đối chiếu một số cuốn sách của Inamori)*

Kazuo Inamori (21/1/1932) người Kagoshima, đảo Kyushu, Nhật Bản.

Bị trượt đại học Osaka (Đại học quốc gia), theo học và tốt nghiệp Đại học Kagoshima (trường tỉnh) năm 1955 với bằng Cử nhân Khoa học về hóa học ứng dụng. Làm nhà nghiên cứu tại Shofu Industries ở Kyoto, nghiên cứu và chế tạo gốm sứ cao cấp. Hồi trẻ cũng từng lạc lối, từng nghĩ đến chuyện làm yakuza.

Năm 1959, Inamori cùng một số đồng nghiệp khác đã thành lập Công ty gốm sứ Kyoto, sau này là Kyocera. Chức danh đầu tiên là giám đốc kỹ thuật. Công ty đã sản xuất các linh kiện cách điện tần số cao cho các ống hình ảnh truyền hình cho Công ty Điện tử Matsushita (sau này là Panasonic) tại Nhật Bản và các tiêu đề bóng bán dẫn silicon cho Chất bán dẫn Fairchild và chất nền gốm cho IBM ở Hoa Kỳ.



Tại Kyocera, Inamori đã triển khai Hệ thống Quản lý Amoeba (Amoeba Management).

Năm 1984, Inamori đã thành lập Tập đoàn Daini Denden (DDI). DDI sau đó tham gia kinh doanh điện thoại di động, sáp nhập với KDD (Kokusai Denshin Denwa) và IDO (Nippon Idou Tsushin Corporation vào năm 2000 để thành lập KDDI, đã phát triển thành nhà cung cấp dịch vụ viễn thông lớn thứ hai của Nhật Bản.

Inamori đã thành lập Quỹ Inamori (ngân sách khoảng 20 triệu USD từ tài sản riêng) vào năm 1984, theo mô hình giải Nobel, trao giải thưởng hàng năm Kyoto Prize (lần đầu trao giải năm 1985) để tôn vinh những người có “đóng góp phi thường cho khoa học, văn minh và tâm linh của loài người.” Nhiều người nhận giải Kyoto, sau được giải Nobel. Hạng mục trao giải gồm Công nghệ Cao, Khoa học cơ bản, Nghệ thuật và Triết học.



Năm 2005, Trường Kỹ thuật Đại học Alfred (Alfred, NY) được đổi tên để vinh danh Tiến sĩ Inamori.

Trước đó, ông đã trao quỹ học bổng Inamori vào năm 1996, tăng gấp đôi quỹ vào năm 2004. Để vinh danh Tiến sĩ Inamori, Tập đoàn Kyocera đã trao khoản tài trợ trị giá 10 triệu đô la để cho phép mở rộng khoa nghiên cứu của Trường Kỹ thuật Kazuo Inamori. Năm 2005, Inamori đã giúp thành lập Trung tâm Quốc tế về Đạo đức và sự xuất sắc Inamori (International Center for Ethics and Excellence) tại Đại học Case Western Reserve (Cleveland, Ohio), với món quà trị giá 10 triệu đô la. Trung tâm trao Giải thưởng Đạo đức Inamori cho những người làm gương lãnh đạo đạo đức và đóng góp đáng kể để cải thiện xã hội toàn cầu.

Ở tuổi 77, Inamori trở thành CEO của Japan Airlines khi được bảo vệ khỏi sự phá sản vào ngày 19 tháng 1 năm 2010 và lãnh đạo hãng hàng không thông qua việc tái cấu trúc, cuối cùng cho phép công ty niêm yết lại trên Sàn giao dịch chứng khoán Tokyo vào tháng 11/2012.

Suốt đời, Inamori mong muốn vẽ nên một viễn cảnh Nhật Bản là một quốc gia được kính trọng, một dân tộc cao quý, không phải bởi vì giàu có hoặc sức mạnh quân sự mà bằng sự vị tha và nhân văn.

# Giải thưởng và ghi nhận

Tiến sĩ danh dự Đại học Kagoshima, 1999

Tiến sĩ khoa học danh dự của Đại học Alfred, 1988

Tiến sĩ danh dự Đại học Kyushu, 2006

Tiến sĩ danh dự Học viện Công nghệ Kyoto, 2010

Giải thưởng Công dân Quốc tế, Hiệp hội Nhật Bản Hoa Kỳ Nam California, 2011

Tiến sĩ Khoa học danh dự, Đại học bang San Diego

Huy chương vàng Othmer, 2011

Honorary Knight Commander của Đế quốc Anh, 2019

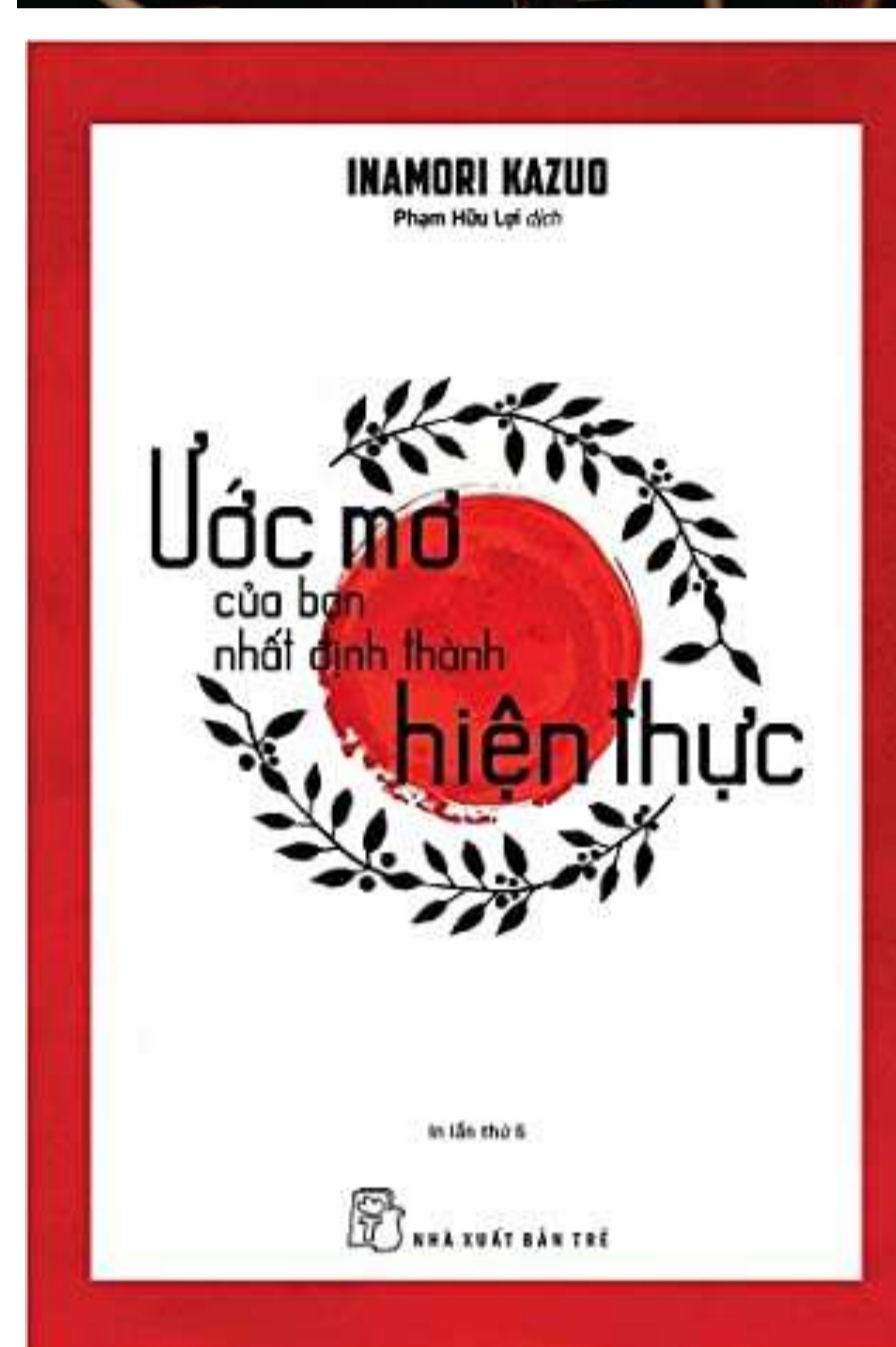
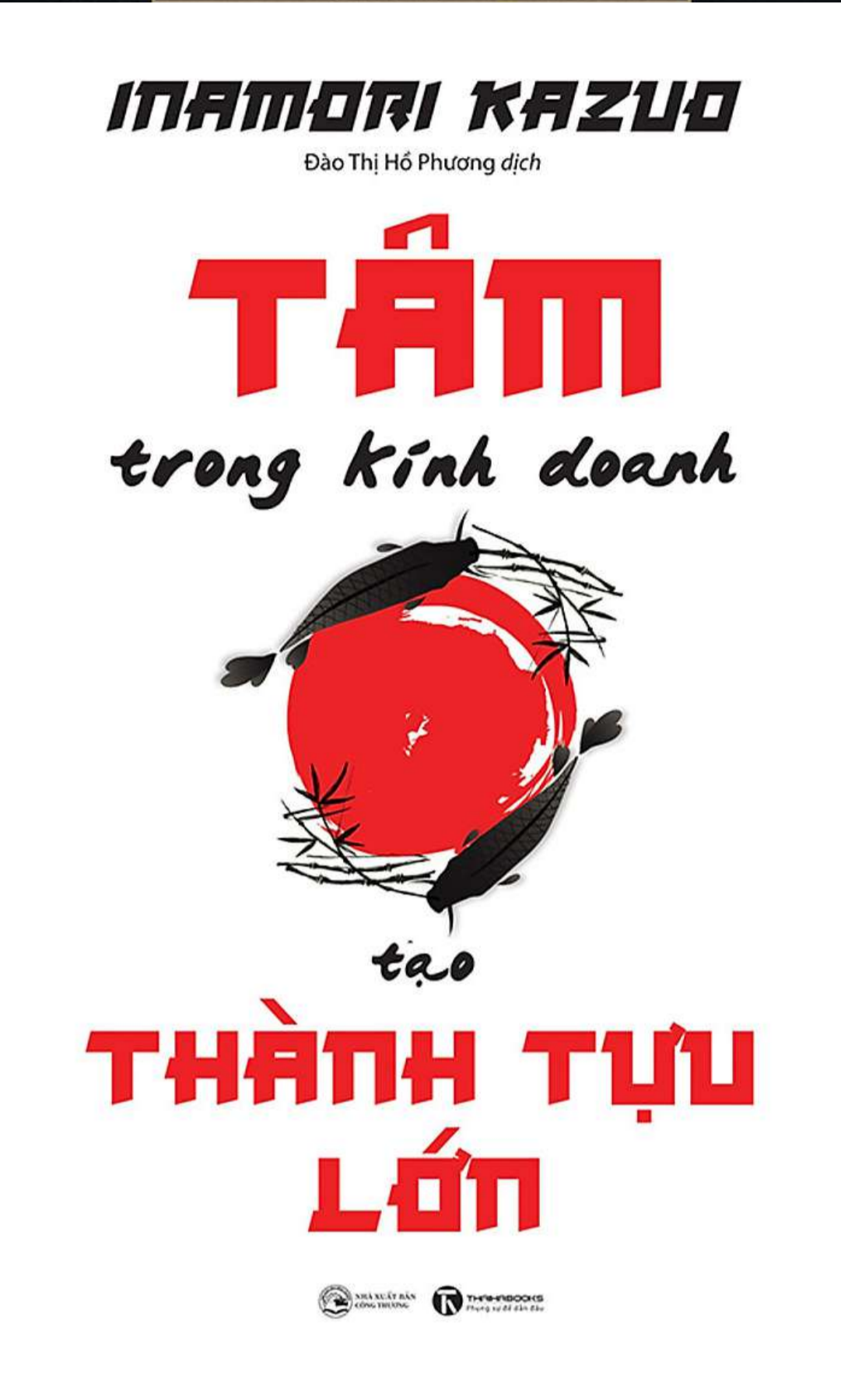
Financial Times xếp vào danh sách 20 doanh nhân được ngưỡng mộ nhất thế giới, 1998

“Thần kinh doanh” của Nhật Bản (?)

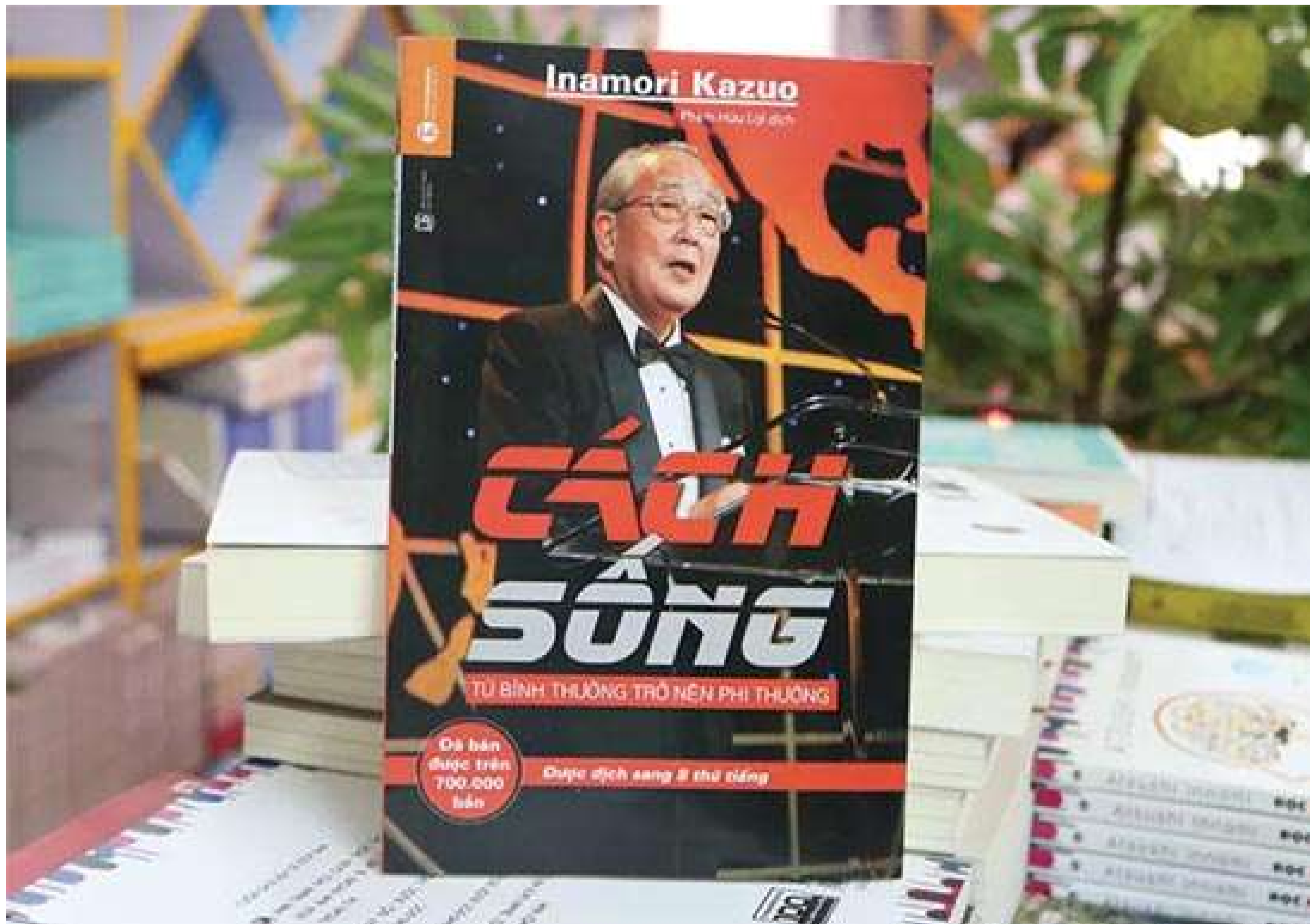
Bộ ba xuất chúng Nhật Bản, bên cạnh Konosuke Matsushita và Soichiro Honda.

# Tác phẩm nổi bật

1. Cách sống (A Compass to Fulfillment)
2. Nuôi dưỡng tâm hồn mở rộng kinh doanh (Elevate your mind and expand your business) – Tựa mới đổi 2020: “Tâm trong kinh doanh tạo thành quả lớn”.
3. Thách thức từ con số không (Starting from zero)
4. Con đường đi đến sự thành công bằng sự tử tế (Taking the right road in life)
5. Nghĩ thiện
6. Ước mơ của bạn nhất định thành hiện thực (A Passion for success)
7. Tuổi 20 hiện ngang bước vào đời
8. Triết lí Kyocera
9. Amoeba Management (NA)
10. Nước Nhật mới. Phương pháp kinh doanh mới (NA)
11. Tinh thần của chủ nghĩa tư bản (NA)
12. Hướng tới xã hội mơ ước(NA)
13. Cuộc đời và kinh doanh (NA)
14. Thực học: Kinh doanh – tài chính (NA)
16. Tư chất người lãnh đạo (NA)
16. Phương pháp kinh doanh đạt lợi nhuận cao (NA)



Ở Việt Nam, cuốn “Cách sống” có lẽ được đọc nhiều nhất (hình như ở Nhật cũng vậy). Gần đây cuốn Triết lí Kyocera cũng được đánh giá rất cao. Tôi lấy làm tiếc là cuốn Amoeba Management chưa được dịch ra tiếng Việt. Cuốn này có thể là cẩm nang quý báu cho doanh nhân, nhưng có thể nó hơi “kĩ thuật” nên người ta chưa dịch và xuất bản chăng?



Các cuốn sách thường được viết theo lối kể chuyện cuộc đời của Inamori, “tôi đã từng thế này...”, “tôi nghĩ thế này...”. Cho nên đọc sách Inamori ta thấy sinh động, nhưng cũng có người băn khoăn “không biết có đúng không”. Inamori viết từ trải nghiệm bản thân, cho nên có nhiều thứ như là minh triết được viết lại. Điều này vừa là ưu điểm giúp người đọc được quyền thử nghiệm, tư duy sâu thêm; nhưng cũng là nhược điểm đối với một số bạn đọc, vì có phần cô đọng quá.

Thường thì Inamori hay thảo luận những vấn đề mang tầm nguyên lí, do đó nó có vẻ gần gũi đến mức tầm thường (ví dụ: làm đúng với tư cách một con người), nhưng chớ đánh giá thấp những thảo luận này vì nó tác động tới hoạt động hằng ngày. Trong một số trường hợp “bắt lửa” được với ý tưởng của Inamori, thì sự thay đổi ở bạn đọc sẽ mang tính bước ngoặt, vì nó thay đổi cuộc sống từng giây phút một. Do vậy, một trong những cách đọc Inamori hay nhất, có khi lại là “trải nghiệm và chứng nghiệm Inamori”.

Bí kíp quan trọng nhất khi học Inamori là “để cho đầu óc mình rỗng” và tích cực tiếp thu ở mức tối đa; để cho thực tiễn chứng nghiệm điều đúng sai.

**Dương Trọng Tấn**

SỰ KIỆN

# Inamori Kazuo

## - Một cuộc đời đáng sống



### Chia sẻ của anh Dương Trọng Tấn

*Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Agilead Global đồng thời là người thiết kế Chương trình Đào tạo quản lý NeoManager*

Tôi nghĩ đọc sách có rất nhiều giá trị, nhất là đọc sách của các vĩ nhân, làm thế nào để thiết kế đọc sách trong một chương trình đào tạo quản lý. Khi thiết kế chương trình đào tạo quản lý NeoManager, lúc đầu, tôi chọn Peter Drucker vì nghĩ rằng đã học quản trị thì phải biết “tổ nghề” và lựa chọn cuốn sách “Classic Drucker” - Những nguyên lý quản trị bất biến mọi thời đại của ông. Sách của Peter Drucker có nhiều bài học hay, rất có giá trị nhưng cách viết rất Tây, lý tính, logic, hàn lâm và thiên về quản trị.

Do đó, anh vẫn cảm thấy thiếu cái gì đó, cần thêm một nhân vật mang trong mình tư tưởng, triết lý phương Đông điển hình, đó chính là Inamori Kazuo. Cách sống, cách làm của Inamori là một khuôn mẫu điển hình để mọi người học hỏi thông qua các cuốn sách của Inamori đã được xuất bản rất nhiều ở Việt Nam. mong muốn dẫn mọi người đến với Inamori chứ không phải đến một cuốn sách cụ thể, mong muốn mọi người tiếp thu với tư cách đầy đủ nhất như là một con người, một nhà lãnh đạo, một học giả, một nhà tư tưởng thì lúc đó ta sẽ có một chặng đường dài hơi.

Anh chia sẻ, may mắn qua gần 3 năm triển khai NeoManager, phần lớn mọi người cảm kích vì nội dung này. Triết lý của Inamori Kazuo rất gần gũi với Á Đông, cũng có một số phê bình về cách tiếp cận của Inamori là cực đoan. Thực ra đối với một

bộ phận giới trẻ người Nhật hiện nay họ thích cách tư duy khoáng đạt, hiệu quả và thực dụng hơn của phương Tây, chứ không phải lối nghĩ thiên nhiều về đạo đức, nguyên lý, về đời sống, triết lý, lòng trung thành, sự nỗ lực, về những giá trị cao cả khi làm một công việc nào đó.

Trong cuốn sách xuất bản gần đây “Tinh thần chiến đấu rực lửa”, Inamori Kazuo đã đưa ra một nhận xét đáng chú ý rằng, nước Nhật hiện nay đang gặp khủng hoảng về mặt giá trị. Doanh nhân trẻ nói riêng và xã hội Nhật Bản nói chung đang mất đi tinh thần chiến đấu mạnh mẽ đã giúp Nhật Bản từ một nước hậu chiến đổ nát trải qua mấy chục năm thần kỳ và vươn lên thành nền kinh tế số 2 thế giới. Giờ đây, nước Nhật đang trải qua một cuộc khủng hoảng, thách thức rất lớn về mặt kinh tế, đồng yên bị rớt giá khủng khiếp và rất nhiều chuyện.

Inamori Kazuo cho rằng cần khôi phục chất Samurai thì Nhật Bản may ra mới có thể vực dậy và khôi phục lại vị thế ban đầu. Trong hệ triết lý của ông, ý chí rất quan trọng, ý chí mạnh mẽ, sự nỗ lực hơn người, tinh thần rực lửa, cháy bỏng và không sợ khó khăn giúp người ta vượt qua những nghịch cảnh lớn nhất và vươn lên. Nếu mất đi ý chí thì sự tồn tại và sự vươn lên có thể sẽ khá khó khăn. Kể cả trong bối cảnh không còn gặp nhiều khó khăn thì chưa chắc đã vươn lên, huống hồ là trong những tình huống khó khăn. Tôi thấy điều đó rất quan trọng và có thể là một vấn đề được đặt ra thảo luận sâu hơn đối với các nhà quản lý trong bối cảnh khó khăn về kinh tế cũng như của doanh nghiệp hiện nay.

# “Chị Nguyễn Thị Hồng Trâm

- Cựu học viên NeoManager K7 - PO & Communication Leader chia sẻ cảm nhận về 4 điều ấn

tượng nhất trong triết lý Inamori Kazuo gắn gũi với công việc, cuộc sống của mình

## 1. Làm cho nhân viên hạnh phúc

Làm thế nào để không chỉ khách hàng, đối tác mà tất cả nhân viên và gia đình nhân viên cũng cảm thấy hạnh phúc? Để đạt được điều này, là một người lãnh đạo, thì những cống hiến của nhân viên đối với công ty của mình và đối xử công bằng bằng yêu thương, sự chân thành, hòa hợp, tất cả đều xuất phát từ tình yêu.

Trong cuốn sách “Triết lý kinh doanh của Kyocera”, để nhân viên và lãnh đạo gắn bó với nhau thì phải hiểu nhau. Hiểu nhau thông qua những cuộc chia sẻ, những buổi tiệc. Từ sự hiểu nhau mới có thể hòa hợp với nhau. Cách để tiếp cận và gần gũi với nhân viên thông qua những cuộc họp, những buổi meeting 1:1 tìm hiểu xem nhân viên đang gặp khó khăn gì, họ làm tốt điều gì, họ cảm thấy vui vì điều gì, tự hào vì điều gì, họ có cần mình giúp đỡ gì không.

Một điều quan trọng không kém là phải minh bạch thông tin, từ các thông tin về tài chính, chiến lược đến cách nghĩ, cách làm để tất cả mọi người đều biết, điều hiểu thì mới xây dựng nên mối quan hệ tin tưởng, bền vững.

“Nếu bạn muốn có trứng, hãy chăm sóc con gà mái”. Để chăm sóc tốt cho cổ đông, khách hàng, thì trước tiên phải chăm sóc cho những người làm ra quả trứng – chính là nhân viên của mình. Khi nhân viên cảm thấy vui vẻ, hạnh phúc thì làm việc mới có hiệu suất cao, chủ động, sáng tạo nhiều ý tưởng trong công việc và cống hiến cho công ty.

## 2. Đặt mục tiêu cao

Phải đặt mục tiêu cao thì thành công mới lớn. Mục tiêu cao thì thành công lớn, còn mục tiêu thấp thì kết quả tương đương, chỉ được như thế thôi. Hãy nhìn vào tiềm năng của mình trong tương lai, sau 2 tháng hay 1 năm nữa mình có thể làm được những gì. Mục tiêu cao tất nhiên không thể đạt được trong một sớm một chiều, phải cố gắng nỗ lực hằng ngày, “tích tiểu thành đại”, “con kiến tha lâu cũng đầy tổ” lặp đi lặp lại những nỗ lực nhỏ để đạt đến mục tiêu to lớn.

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

Làm hết sức khi còn chưa gấp rút: đừng để “nước đến chân mới nhảy”. Nhiều người có thói quen “nước đến chân mới nhảy”, hay có tính trì hoãn. Nhưng đến thời điểm sát deadline mới làm thì lúc đó mình sẽ không có đủ thời gian để cân nhắc tất cả các phương diện, yếu tố có thể ảnh hưởng, hay có những chuyện không may xảy ra, không lường trước được thì làm sao chúng ta có thể đạt được kết quả tốt nhất. Vì vậy, khi còn thời gian hãy làm tận tâm để luôn giành cho mình một khoảng buffer để không bao giờ có một tình huống bất ngờ xảy đến mà mình không kịp trở tay và thực hiện theo cách riêng của mình.

Không bao giờ bỏ cuộc cho tới khi thành công. Luôn luôn phải cố gắng, đặt mục tiêu thì phải thực hiện làm sao để đạt mục tiêu đó. Ví dụ trong khóa học NeoManager có OKR, cách triển khai OKR để đi đến thành công có rất nhiều cách, đây là một trong những thứ giúp mình có được hướng đi, tinh thần, quyết tâm theo đuổi mục tiêu của mình.



### 3. Tinh thần take over

Nhận những việc chưa ai nhận, xung phong khởi xướng để tạo vòng xoáy sẽ giúp chúng ta trưởng thành nhanh chóng và được đánh giá cao.

Khi có một việc mới, chưa ai dám nhận, thì tinh thần là tôi cứ nhận, có thể mình biết mình còn thiếu sót. Đôi khi mình hay cầu toàn quá, cứ phải 90% mới dám nhận thì nhiều khi cơ hội trôi qua mất.

Chỉ cần mình cứ xác định là nếu mình có thể làm được khoảng 60% thì hãy xung phong, hãy dám nhận những việc mà mọi người chưa nhận. Khi mình nhiệt huyết, mình tự bùng cháy lên, mình thắp lên ngọn lửa trong mình và ngọn lửa ấy có thể truyền lửa cho những người khác, hay chí ít là có khả năng bén lửa khi ở cạnh những người nhiệt huyết.

Lãnh đạo luôn phải là người tiên phong đi đầu, phải lăn xả làm gương để lan tỏa và khích lệ nhân viên. Khi mình lăn xả như thế tức là mình đã có những trải nghiệm, bài học rút ra chứ không chỉ lý thuyết suông thì nhân viên mới nể phục. Lãnh đạo phải xông pha thực tế chứ nếu chỉ ngồi nhìn hoặc nghe báo cáo sự việc từ xa thì không thể có cái nhìn đầy đủ về những việc đang diễn ra, mới đánh giá đúng tình hình.

### 4. Amoeba

Amoeba là bottom-up management style, phương thức quản lý chia nhỏ, mỗi người quản lý cấp trung trở đi cứ coi mình như một giám đốc của bộ phận mình đang làm việc. Trong mô hình Amoeba, tất cả nhân viên đều tham gia quản lý. Trong một số trường hợp, nếu cứ đợi chờ người lãnh đạo cao nhất đưa ra quyết định thì sự việc đã đi quá xa. Mỗi người hãy tự đặt mình vào vai trò một giám đốc nhỏ trong cả tập đoàn lớn thì trong tình huống đó mình phải làm gì, ứng xử như thế nào, làm thế nào để giải quyết tình huống, làm thế nào để đem lại giá trị cho nhân viên và công ty.

Trong mô hình Amoeba, tất cả nhân viên đều tham gia quản lý. Mỗi người đều nhìn thấy được vai trò của mình trong tổ chức, mình đóng góp được gì cho tổ chức, khi có việc xảy ra thì bản thân cùng đồng nghiệp, quản lý trong tổ chức giải quyết vấn đề đó thì sẽ tạo nên một sự đồng thuận, sức mạnh tập thể rất lớn.

Cách tư duy của nhân viên và người lãnh đạo hay chủ doanh nghiệp giống nhau thì sẽ không có

xung đột. Ví dụ như, Học viện Agile phỏng vấn nhân sự bằng cách đọc và thuyết trình về cuốn sách "Cách sống" (Inamori Kazuo) để đánh giá xem nhân sự đó có cùng hệ tư tưởng, lối suy nghĩ và quan điểm sống, nhân sinh quan với tổ chức hay không. Cùng chung tư tưởng thì dễ làm việc với nhau hơn.

Tinh thần làm việc vì đồng nghiệp. Hiện nay, mọi người có vẻ sống vì cá nhân nhiều hơn, nghỉ việc là nghỉ thôi, không quan tâm đến việc tôi nghỉ có làm phiền đến ai không, có làm phiền đến đồng nghiệp, cấp trên hay không. Còn trong tinh thần của Inamori Kazuo thì tinh thần làm việc vì đồng nghiệp, lợi nhuận thì chia đều.

Mô hình này cũng gây ra một vài ý kiến trái chiều hoặc có những xung đột. Ví dụ như trong một môi trường khách hàng chung, team Sales thì phải chiến đấu để đem lại nhiều lợi nhuận cho bộ phận nhỏ, Amoeba nhỏ của mình. Vậy làm sao để tránh được những xung đột như thế thì người lãnh đạo phải sáng suốt và có cách phân quyền hiệu quả, cơ chế giải quyết xung đột hợp lý.

# Company Tour #2: Triết lý của "LÒ LUYỆN CODE SIÊU TỐC"



Tiếp nối thành công của sự kiện Company Tour #1, Cộng đồng Cựu học viên Agile Alumni tiếp tục ghé thăm "Lò luyện code siêu tốc" - CodeGym Việt Nam vào một chiều "mưa gió bão bùng" thứ 4 ngày 7/9/2022.

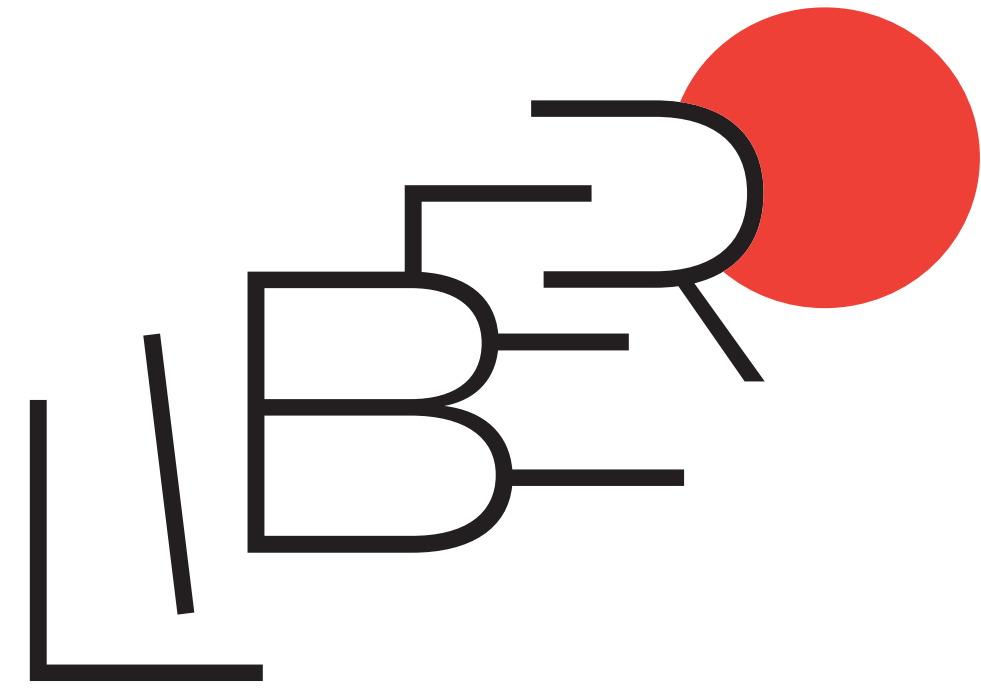
Tại đây, các thành viên trong cộng đồng được lắng nghe những chia sẻ đầy tâm huyết từ anh Nguyễn Khắc Nhật - Tổng Giám đốc của CodeGym về sứ mệnh, tầm nhìn và hành trình phát triển của công ty, cấu trúc tổ chức, hệ thống quản trị cũng như cách CodeGym xây dựng và phát triển đội ngũ. Trong đó, nổi bật là mô hình kinh doanh "đặc biệt" của CodeGym, mô hình quản trị tri thức, xây dựng tổ chức học tập, tư duy hệ thống...

## Tổng kết NeoManager K18

Một khóa học khép lại, một chặng đường mới mở ra. 2.5 tháng không phải quá dài nhưng cũng đã đủ gắn kết cả lớp thành một gia đình, một cộng đồng không ngừng học tập hết mình.



# Chương trình sắp khai giảng:



## Libero22

Chương trình sắp khai giảng dành cho những ai có điều kiện về thời gian, trí tuệ và kinh tế, đang mong muốn mở mang tri thức và phát triển năng lực lãnh đạo, tự thấy mình ham học và tự nguyện tham gia.

Libero22 - một hành trình tư duy thú vị, để cùng tìm hiểu và luận về những ý niệm lớn như lịch sử loài người, văn hóa Việt Nam, tư duy triết học và rèn trí nghĩ, về chân-thiện-mỹ, về quản trị, lãnh đạo, tinh thần đổi mới và bao điều lý thú khác chưa kịp kể tên.

Lịch khai giảng: **22/10/2022**  
(buổi sáng thứ 7 hàng tuần)

## NeoLeader

Phát triển cách thức dẫn dắt đội ngũ bài bản từ triết lý tới kỹ thuật phù hợp với mỗi cá nhân nhà lãnh đạo, đặc biệt những người chưa gọi tên được phong cách lãnh đạo của mình.

Lịch khai giảng: **29/10/2022**  
(chiều thứ 7 hàng tuần)

**NEO**MANAGER  
Lifestyle

[www.neomanager.vn](http://www.neomanager.vn)

Ở tuổi 65, ông trở thành thiền sư với pháp danh Đại Hòa, nhưng vẫn cố vấn cho Kyocera và KDDI. Ông cho rằng “nhà quản lí có thể học được nhiều từ châm ngôn của đạo Phật”. Trước đó, ông dự có dự định là năm 60 tuổi sẽ tịnh tâm học lại về cách làm người. Ở chùa một thời gian ngắn, ông lại hòa nhập xã hội theo lời dạy của sư phụ, vì “như thế mới đắc đạo” được. Ông dồn sức cho công việc của trường Seiwa và quỹ Inamori.

# “Chị Nguyễn Thị Hồng Trâm

- Dịch giả cuốn sách “Triết lý kinh doanh của Kyocera” cũng là người đã từng được gặp và học trực tiếp ông Inamori

Câu chuyện về một bạn sinh viên nước ngoài đang học thạc sĩ tại trường, bạn phải đọc nhiều sách báo cả tiếng Việt, tiếng Anh lẫn tiếng Nhật nên không có thời gian để nghỉ ngơi, cảm thấy rất nặng nề và stress. Lúc đó, bạn đã đặt câu hỏi cho ông Inamori Kazuo rằng: “Liệu có nên xin thầy hướng dẫn giảm bớt yêu cầu hay không?”

Ông Inamori đã gợi mở cho bạn bằng một câu hỏi. Đầu tiên, ông khen bạn biết bản thân đang ở đâu, biết mình đuối ở đâu, đuối ở chỗ nào nhưng bạn có nghĩ là tương lai bạn có thể thực hiện được những điều đó không và nếu có thì là tương lai gần hay xa. Và đã bao giờ bạn tìm cách lấp đầy khoảng trống giữa kỹ năng hiện tại với những gì thầy hướng dẫn yêu cầu bạn làm hay chưa?

Cuối khóa học, bạn đã chia sẻ với cả lớp rằng rất cảm kích trước những câu hỏi của ông. Các câu hỏi này không phải bạn không biết, mà bạn quên mất. Dù bạn đã đọc rất nhiều sách của ông nhưng bạn quên mất một điều là nhìn vào bản thân không phải ở hiện tại mà là trong tương lai. Đánh giá bản thân cũng vậy, không bao giờ chỉ đánh giá ở hiện tại mà phải đánh giá tương lai mình sẽ như thế nào và biến tương lai đó thành hiện thực.

## “**Những câu nói tâm đắc của cựu học viên NeoManager về Inamori Kazuo**

### **Đoàn Nguyễn Phương Nghi**

“Công thức: Thành quả trong công việc và cuộc đời = cách tư duy \* nhiệt huyết \* năng lực

Nếu cách tư duy mang tính tiêu cực thì kết quả chắc chắn sẽ có giá trị âm

Một người có tốt nghiệp trường Đại học hàng đầu hay có chút ít "năng lực" cũng chưa chắc tạo ra được thành quả lớn bằng những người tràn đầy "nhiệt huyết".

### **Hoàng Giang Biển**

“Anh không nhớ cụ thể nhưng nếu để nhắc tới thì anh thích triết lý làm việc bằng cả trái tim, dù là việc to, nhỏ, đơn giản hay phức tạp thì đều làm một cách tận tâm, làm bằng cả trái tim”.

### **Đặng Đình Diệm**

“Điểm mấu chốt của lãnh đạo chỉ có một mà thôi, đó là đối xử với tất cả mọi người một cách công bằng.”