

# Bán ước mơ không bán sản phẩm

● DINH THẾ PHONG

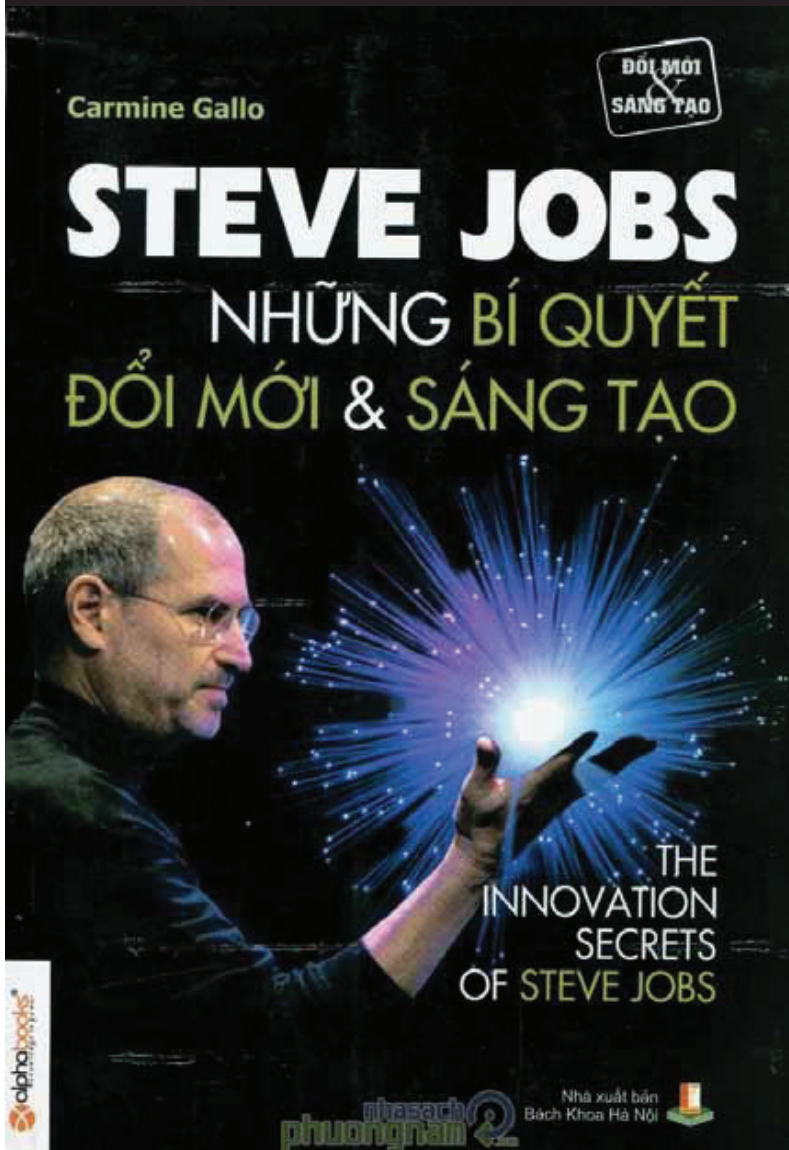
đạo và diu dất của Steve Jobs, Apple đã trở thành công ty giá trị nhất thế giới. Vậy Jobs đã làm cách nào để thực hiện điều này? Nếu các doanh nhân đang đi tìm cho mình lời giải bài toán về phương thức mới để phát triển thương hiệu, họ có thể học hỏi những bí quyết đổi mới sáng tạo của Steve Jobs, CEO của Apple - người đã được Financial Times bầu chọn là nhân vật của năm 2010.

Bí quyết đầu tiên của Steve Jobs là làm những gì mà mình thích. Không dưới một lần ông chủ của hãng Apple nói với các nhân viên: "Con người, nếu biết đam mê, có thể biến đổi cả thế giới theo chiều hướng tốt đẹp hơn." Với phương châm số một đó, Steve Jobs đã cống hiến cả sự nghiệp để làm việc ông thích nhất là tạo ra những thành quả đột phá. Sự đam mê nếu được xem là nhiên liệu cho quả tên lửa, thì tâm nhìn sẽ định hướng cho quả tên lửa này nhắm trúng đích. Bí quyết này của Steve Jobs cho thấy một sự thật: Hai con người cùng nhìn thấy một sự vật như nhau, nhưng nhận thức có thể khác nhau dựa trên những tâm nhìn khác nhau.

Nếu bạn còn nhớ, năm 1997, khi Bill Gates nói "Có" với Adobe Flash, Steve Jobs đã quyết định nói "Không". Jobs chưa bao giờ "hết hậm hực và căm ghét" Adobe kể từ khi từ chối sử dụng phần mềm của hãng này từ năm 1997 và quyết định phát triển một phần mềm dành riêng cho các thiết bị của hãng sản xuất. Đó chính là lý do vì sao tất cả các sản phẩm của Apple đều không sử dụng Adobe Flash, phần mềm dùng để chơi các file video hay đa phương tiện. Cuối cùng, có vẻ như Steve Jobs và Apple đã đúng khi Adobe đã thông báo ngừng phát triển các phiên bản Flash dành cho thiết bị di động.

Thật khó có thể so sánh hai ông chủ của hai hãng "công nghệ khổng lồ" thế giới là Bill Gates và Steve Jobs bởi mỗi người mỗi vẻ.

Bill Gates có "năng lực não bộ" cao hơn hẳn những người khác tuy nhiên ông không có được "bản năng của một người nghệ sĩ" giống như Steve Jobs. Steve Jobs đã rất thành công trong việc đưa "cảm xúc" và "mỹ học" vào công nghệ. Tuy 2 nhân vật này khá "xung khắc" nhưng triết lý của họ lại không mấy khác nhau mà sự khác biệt nằm ở tính cách con người hay "bản năng nghệ sĩ".



Tác giả Carmine Gallo liệt kê trong cuốn sách "Steve Jobs - Những bí quyết đổi mới và sáng tạo" \* nhận định "Đổi mới vẫn đang nằm cô đơn ở đâu đó bởi rất ít người dám dũng cảm vứt bỏ những ý tưởng mới nhưng lại tự tin bảo vệ những gì họ đã chọn trước mọi chỉ trích. Do đó, rất ít người có khả năng cách tân ở mức độ cao như Steve Jobs."

Đã từng đứng bên bờ vực của sự phá sản, dưới sự lãnh



Luôn luôn động não là một trong bảy bí quyết sáng tạo và đổi mới của Steve Jobs. Khả năng sáng tạo của con người là vô hạn, khoa học cũng đã chứng minh hiện nay chúng ta sử dụng nguồn năng lượng của não bộ rất ít. Có lẽ vận dụng được nguyên lý này mà Steve Jobs đã đưa vào nguyên tắc thành công của mình nhằm khuyến khích các cộng sự sáng tạo. Và cũng chính yếu tố này tạo cho Apple có được những sản phẩm "đế đời". Ngày nay các phương tiện internet đã hỗ trợ cho chúng ta rất nhiều, tìm kiếm thông tin, tra khảo, học hỏi... nhưng mặt trái của nó có lẽ làm cho chúng ta càng lười biếng hơn, tất cả đều có sẵn hoặc chúng ta thường đam mê với những cái đã có mà thiếu đi tinh sáng tạo để nhằm tạo cuộc chơi mới trong cuộc sống cũng như trong thương trường.

Steve Jobs chia sẻ rằng, đối với ông, những ai mua sản phẩm của Apple không phải là người tiêu dùng, "mà là người có ước mơ, hy vọng" và sản phẩm nhằm thỏa mãn ước mơ đó. Đây cũng là nguyên tắc trong đổi mới và sáng tạo của ông "Bán ước mơ, chứ đừng bán sản phẩm". Ông từng nói: "Nhiều người cho rằng ai điên mới đi mua máy tính Mac, nhưng trong cái điên này

chúng ta mới nhìn thấy nhiều thiên tài". Khi Steve Jobs giúp khách hàng giải phóng thiên tài bên trong con người họ, ông sẽ chiếm được trái tim và khối óc của họ. Nhờ đó, Apple là một trong số ít hãng công nghệ xây dựng được một lực lượng fan đông đảo.

Biết nói không với 1.000 thứ, tạo ra những trải nghiệm tuyệt vời và làm chủ thông điệp cũng chính là những bí quyết trong đổi mới và sáng tạo của Steve Jobs - người luôn có những tư duy và cách suy nghĩ làm mọi người cảm thấy bị bất ngờ và cảm thấy lạ lẫm, nhưng chính điều này đã mang đến sự thành công cho "triều đại" của Apple. Tác giả Carmine Gallo liệt kê trong cuốn sách "Steve Jobs - Những bí quyết đổi mới và sáng tạo" nhận định "Đổi mới vẫn đang nằm cô đơn ở đâu đó bởi rất ít người dám dũng cảm vứt bỏ những ý tưởng mới nhưng lại tự tin bảo vệ những gì họ đã chọn trước mọi chỉ trích. Do đó, rất ít người có khả năng cách tân ở mức độ cao như Steve Jobs", quả thật đúng như vậy!

