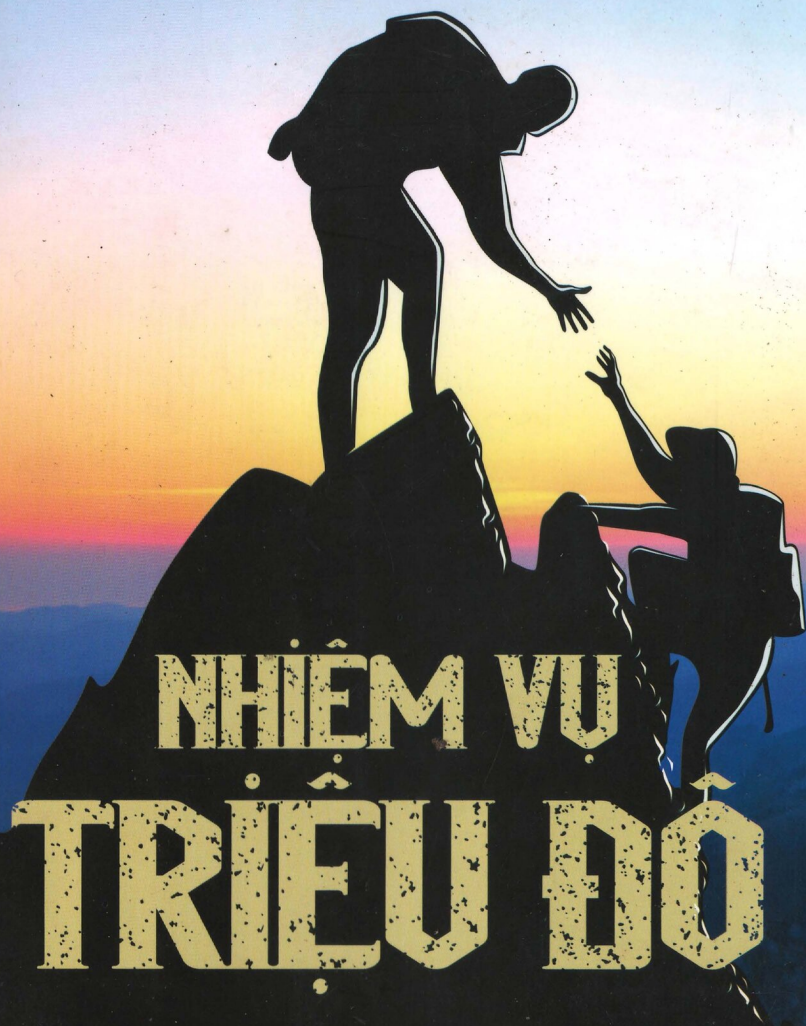


HAN KOK KWANG

Đinh Anh Phương (dịch)



CÙNG CON XÂY DỰNG SỰ NGHIỆP THÀNH CÔNG



NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

Tác giả Han Kok Kwang đã đưa ra cách tiếp cận thiết thực và đầy cảm hứng cho các bạn trẻ (và các bậc phụ huynh), để họ có thể chèo lái con thuyền sự nghiệp - cuộc sống một cách hiệu quả trong môi trường làm việc toàn cầu luôn thay đổi, với những bước đột phá liên tục về công nghệ như hiện nay.

...Cuốn sách cung cấp cho độc giả một bản kế hoạch chi tiết, hỗ trợ các bạn trẻ tự lập trong cuộc sống của chính mình, giải quyết những thay đổi tất yếu sẽ diễn ra, tạo nên thành quả và đóng góp tài năng để xây dựng thế giới ngày càng tốt đẹp hơn. Han giúp các bạn trẻ và các bậc phụ huynh nhận thức được tầm quan trọng của phẩm chất lãnh đạo hiệu quả và các chiến lược ra quyết định cần thiết để chiếm ưu thế trên thị trường toàn cầu.

**- Edward Anthony Colozzi, Tiến sĩ giáo dục
Dịch vụ Tư vấn và Phát triển Nghề nghiệp (Hoa Kỳ)**



8 936067 598896

Giá: 90.000 VNĐ

BECOME A FAN



www.minhlongbook.com.vn



MINH LONG book

ISBN: 978-604-64-9449-2



9 786046 494492

NHIỆM VỤ TRIỆU ĐỒ

HAN KOK KWANG

ĐINH ANH PHUONG (*dịch*)

NHIỆM VỤ TRIỀU ĐÔ

CÙNG CON XÂY DỰNG SỰ NGHIỆP
THÀNH CÔNG

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

MILLION DOLLAR MISSION

Exploring Career Success With Your Youth

Copyright © 2015 Han Kok Kwang

First published in Singapore 2015 by Candid Creation Publishing LLP

Vietnamese translation rights arranged with Minh Long Trading and Culture Service One Member Company Limited through Squirrel Rights Agency, SCC, JSC.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permission of the publisher, except for inclusion of brief quotations in a review.

Bản quyền tác phẩm đã được bảo hộ. Mọi hình thức xuất bản, sao chụp, phân phối dưới dạng in ấn hoặc văn bản điện tử mà không có sự cho phép bằng văn bản của công ty TNHH Một thành viên TM & DV Văn hóa Minh Long là bất hợp pháp.

Hãy để hào quang của chính bạn được tỏa sáng!

*Nỗi sợ sâu thẳm nhất trong ta không phải rằng ta
còn thiếu sót.*

*Nỗi sợ sâu thẳm nhất trong ta là ta sở hữu
sức mạnh vô cùng.*

*Không phải bóng tối của ta,
ánh sáng của ta mới là điều ta kinh sợ nhất.*

Ta tự hỏi mình.

*‘Ta là ai mà có thể trở nên rạng ngời,
đẹp đẽ, tài năng, tuyệt vời’*

Thực ra thì ai mà bạn không thể trở thành cơ chứ?

Bạn là con của Chúa.

*Sự rụt rè của bạn chẳng phụng sự cho thế giới này
Sống thu mình để người xung quanh không cảm thấy
tự ti, thật không phải điều khôn ngoan
Ta là để tỏa sáng, như những đứa trẻ.*

*Ta được sinh ra để biểu lộ hào quang của Chúa
ẩn chứa bên trong mình.*

*Hào quang không chỉ ở trong một vài người;
mà ở trong tất cả.*

*Để vầng hào quang của mình được tỏa sáng,
là ta ngẫu nhiên trao cho người khác cơ hội làm
điều tương tự.*

*Khi ta giải phóng bản thân khỏi nỗi sợ hãi chính mình,
sự hiện diện của ta sẽ tự động tỏa sáng cho người khác.*

— Marianne Williamson

NHỮNG LỜI NGỢI KHEN DÀNH CHO CUỐN SÁCH

Trong cuốn sách mới nhất *Nhiệm vụ triệu đô*, tác giả ăn khách Han Kok Kwang đã đưa ra một cái nhìn thú vị về những thay đổi ở nơi làm việc trên toàn cầu, cung cấp cho sinh viên và phụ huynh cách tiếp cận thực tế, lấy sức mạnh làm nền tảng để chuẩn bị và lập kế hoạch cho sự nghiệp. Thay vì lãng tránh những xu thế phiên toái hay phàn nàn về chúng, cuốn sách này khuyến khích bạn “đứng trên vai của người khổng lồ” để phát triển mạnh mẽ trong “thời đại xê dịch” sắp tới. Với lối viết theo tiết tấu nhanh và các đề xuất giàu tính thực tiễn, Han đã xem xét các xu hướng toàn cầu và khu biệt tác động của những xu hướng này, từ đó trang bị cho thanh thiếu niên hành trang để họ có thể đảm nhận những vai trò then chốt trên vũ đài thế giới.

— **Tiến sĩ Roberta Neault**

Life Strategies Ltd

Sự bao bọc của phụ huynh luôn là trở ngại lớn với nhiều bạn trẻ châu Á trong việc lên kế hoạch sự nghiệp. Trong cuốn sách này, ông Han đã hóa giải vấn đề đó một cách thông minh, đơn giản nhưng mạnh mẽ! Tôi khuyến khích những bậc cha mẹ mong muốn con cái mình thành công nên đọc cuốn sách này!

— **William Gunawan**

*Giám đốc Quốc gia tại Indonesia của Hiệp hội Phát triển
Sự nghiệp Châu Á Thái Bình Dương*

Sekretaris Fakultas Psikologi, Universitas Kristen Krida Wacana

Hầu hết các sách hướng dẫn cho cha mẹ đều nặng nề về mặt lý thuyết nhưng không cung cấp đủ các dẫn chứng thực tế hữu ích. Cuốn sách mới của Han Kok Kwang cung cấp các chiến thuật, chiến lược và hướng dẫn cụ thể dựa trên vốn hiểu biết sâu sắc của ông về thị trường lao động và nền kinh tế toàn cầu cũng như các nghiên cứu về thực trạng giáo dục và văn hoá ở Singapore. Đây chính là thời điểm các gia đình hỗ trợ con cái họ đưa ra những lựa chọn khôn ngoan và giúp các em hiểu được những hệ quả lâu dài của quyết định ban đầu. Cuốn sách này sẽ cho bạn thấy điều đó.

— **Susan Roudebush, Thạc sĩ, CDF, CDFI, CDFI**

Giáo viên hướng dẫn tại Đại học Oregon

Không có gì quan trọng hơn và khó khăn hơn là giúp đỡ một thanh niên “khởi đầu” (trở thành một người trưởng thành có khả năng tự chủ). Tác giả có sách bán chạy nhất - Han Kok Kwang, đem đến một cuốn cẩm nang sự nghiệp dành cho cha mẹ và các bạn trẻ từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường cho đến khi trưởng thành. Cuốn sách cung cấp những thông tin đáng tin cậy và những chỉ dẫn vô cùng hữu ích. Toàn bộ quá trình sự nghiệp từ những năm tháng hình thành nhân cách cho đến sau này đều được vạch ra một cách dễ hiểu. Dựa trên cơ sở lý thuyết về sự nghiệp và các nghiên cứu kỹ lưỡng, *Nhiệm vụ triệu đô* nên là sách gối đầu của mỗi bậc cha mẹ để quản lý sự nghiệp của chính họ cũng như để hỗ trợ cho sự nghiệp của con cái!

— **Dr. Constance Jenkins Pritchard**

Chủ tịch Hiệp hội Tư vấn Phát triển Sự nghiệp (CDF),

Hiệp hội Phát triển Sự nghiệp Quốc gia (Hoa Kỳ)

Chủ tịch Tập đoàn Pritchard

Trong một thế giới đảo lộn bởi tình trạng kinh tế toàn cầu trì trệ, Han đã tạo ra một lộ trình tuyệt vời, mang đến chiến lược và hy vọng cho những ai đang tìm hiểu các lựa chọn nghề nghiệp. Một cách chân thành và sâu sắc, ông chia sẻ kinh nghiệm của mình từ hơn 25 năm quản lý sự nghiệp trong thế giới kinh doanh.

— **Soon Hoon Ahn**

Chủ tịch thứ nhất Hiệp hội Phát triển Sự nghiệp Châu Á
Thái Bình Dương

Nội dung vô cùng hấp dẫn và gây phấn khích! Đây chính là thông điệp “kêu gọi hành động” mạnh mẽ mà các bậc cha mẹ cần lắng nghe.

— **Marilyn Maze, PhD**

Giám đốc điều hành Hiệp hội Phát triển Sự nghiệp Châu Á
Thái Bình Dương

Một sự kết hợp hoàn hảo giữa giáo dục, sự nghiệp và thế giới công việc. *Nhiệm vụ triệu đô*, cuốn sách mới nhất của Han, cung cấp những kế hoạch chính xác cho các nhà giáo dục và cha mẹ trong việc giúp đỡ thanh thiếu niên vượt qua thách thức để xây dựng sự nghiệp thành công. Ông đã đưa ra cái nhìn toàn diện cho các nhà giáo dục và các bậc cha mẹ để họ có thể tích hợp giáo dục, sự nghiệp và thế giới công việc, từ đó giúp các bạn trẻ đạt

được thành công trong sự nghiệp với mức độ hài lòng cao nhất. Cách tiếp cận thực tế của ông khi tìm hiểu tâm lý thanh thiếu niên và tiên đoán những khả năng có thể xảy ra trong tương lai rất thú vị và linh hoạt. Sự thấu hiểu của Han về những bí quyết để thành công trong sự nghiệp, niềm đam mê của ông trong việc sáng tạo ra các ý tưởng sự nghiệp đã được thể hiện rõ trong tác phẩm bán chạy nhất này.

— **Giáo sư N.K.Chadha**

Giảng viên, Trường Khoa Tâm lý, Đại học Delhi

Dựa trên kinh nghiệm và kiến thức chuyên sâu, Han đã tổng hợp những chiến lược quan trọng và bước đi cần thiết cho tất cả các bậc cha mẹ trong việc hỗ trợ hướng nghiệp cho con cái. Sau mỗi chương, cha mẹ sẽ hiểu thêm về quá trình phát triển sự nghiệp, từ đó giúp đỡ và trao quyền cho con định đoạt tương lai của chính mình trong thế giới đang thay đổi chóng mặt ngày nay. Đây là nguồn tài nguyên giá trị cho tất cả các bậc cha mẹ và con cái!

— **Rebecca M. Dedmond, PhD, LPC, CDFI**

*Giám đốc Chương trình Sáng kiến Chuyển tiếp,
Đại học George Washington*

Tác giả Han Kok Kwang đưa ra cách tiếp cận thiết thực và đầy cảm hứng cho các bạn trẻ (và cha mẹ), để họ có thể chèo lái con thuyền sự nghiệp - cuộc sống một cách hiệu quả trong môi trường làm việc toàn cầu luôn thay đổi, với những bước đột phá liên tục về công nghệ như hiện nay. Han khích lệ độc giả tìm hiểu chính bản thân mình, từ đó xem xét quan niệm của họ về sự thành công, bao gồm đặt ra mục tiêu và kế hoạch thích hợp để đạt được thành công. Ai cũng có sự hiểu biết nhất định về bản thân, tuy nhiên thách thức nằm ở việc tự nhận thức được giá trị cũng như tính cách của chính mình. Phương pháp tiếp cận lấy sức mạnh làm trung tâm của Han thúc đẩy quá trình này. Cuốn sách cung cấp cho độc giả một bản kế hoạch chi tiết, hỗ trợ các bạn trẻ tự lập trong cuộc sống của chính mình, giải quyết những thay đổi tất yếu sẽ diễn ra, tạo nên thành quả và đóng góp tài năng để xây dựng thế giới ngày càng tốt đẹp hơn. Han giúp các bạn trẻ và các bậc phụ huynh nhận thức được tầm quan trọng của phẩm chất lãnh đạo hiệu quả và các chiến lược ra quyết định cần thiết để chiếm ưu thế trên thị trường toàn cầu.

— **Edward Anthony Colozzi, Tiến sĩ giáo dục**

Dịch vụ Tư vấn và Phát triển Nghề nghiệp (Hoa Kỳ)

Trong cuốn sách mới, Han Kok Kwang đã giải quyết những vấn đề quan trọng mà thanh thiếu niên sẽ gặp phải. Phương pháp tiếp cận lấy sức mạnh làm trung tâm đã được áp dụng cho tư vấn viên, giáo viên, phụ huynh và bản thân các thanh thiếu niên để tập trung vào sức mạnh và phát triển tiềm năng. Các bạn trẻ với những đặc điểm tính cách phương Đông truyền thống trên khắp thế giới đều mong muốn có được những gợi ý thiết thực để làm cho cuộc sống của họ thêm ý nghĩa.

— **Hsiu-Lan Shelley Tien, PhD**

*Chủ tịch Hiệp hội Phát triển Sự nghiệp châu Á Thái Bình
Dương Giảng viên Khoa Giáo dục, Tâm lý và Tư vấn
, Giám đốc Trung tâm Tư vấn Đại học
Đại học Sư phạm Quốc gia Đài Loan (NTNU)*

Han Kok Kwang đã có những lời khuyên tuyệt vời cho các bạn trẻ (và cha mẹ họ) để thành công trong sự nghiệp. Anh chỉ ra rằng những người quen sống theo lối mòn trong quá khứ, tức là học xong, kiếm một công việc và nghĩ như thế là đủ để sống “hạnh phúc mãi mãi về sau” thường sẽ chỉ dừng chân ở một công việc không có cơ hội thăng tiến hay những công việc sẽ biến mất trên thị trường. Anh thúc giục các bạn trẻ nhận diện những điểm mạnh đặc biệt của mình và có kế hoạch tham vọng hơn là chỉ đơn thuần tìm kiếm một công việc.

— **Richard Knowdell**

*Tác giả cuốn sách Xây dựng một chương trình phát triển sự nghiệp
Giám đốc điều hành Mạng lưới Phát triển Sự nghiệp (Hoa Kỳ)*

Han thực sự là một con người hiếm có trong số những người đã để lại dấu ấn cho cuộc đời. Với tất cả những gì đã đạt được, anh ấy vẫn là mẫu mực của sự khiêm tốn. Niềm đam mê của anh trong việc chia sẻ kinh nghiệm tới thế hệ trẻ, dẫn đường cho họ qua các ngã rẽ của cuộc đời thực sự phi thường. Tôi đặc biệt khuyến khích các bạn trẻ nên đọc cuốn sách thông thái và giàu tính thực tiễn này nếu bạn muốn đạt được thành công khi phấn đấu xây dựng sự nghiệp.

— **Eric Chiew**

CEO Tập đoàn Credit Savvy

Đây là cuốn sách thực tế mà cả thanh thiếu niên lẫn các bậc cha mẹ đều nên đọc.

— **Giáo sư John Krumboltz**

Giảng viên Đại học Stanford

Nhà lý thuyết nghề nghiệp, Lý thuyết học tập ngẫu nhiên

Qua nhiều cuốn sách hấp dẫn, rõ ràng Han đang thiết lập vị thế của mình như một tiếng nói có trọng lượng ở châu Á trên lĩnh vực tự quản lý công việc, sự nghiệp và tương lai! Anh truyền cảm hứng cho mọi người, và hơn cả, đưa ra những lời khuyên vô cùng hữu ích.

— **Paul Stevens**

Nhà sáng lập, Worklife Australia

Thân tặng

*Đội hình tuyệt vời của tôi
Linda, Kylie & Charles*

Các khách hàng và đối tác đã nhiệt tình hỗ trợ tôi

Độc giả và những học viên của tôi

*Nếu không có sự đóng góp tích cực và chia sẻ hào phóng
từ các bạn, cuốn sách này sẽ không thể ra đời.*

Chúc các bạn bình an và hạnh phúc!

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	17
-------------------	----

CHƯƠNG 1: THẾ GIỚI NGÀY NAY.....	29
----------------------------------	----

Nơi làm việc đã thay đổi như thế nào kể từ khi bạn bắt đầu sự nghiệp?	31
---	----

Thế giới việc làm trong tương lai sẽ như thế nào?	46
---	----

Làm thế nào để tối ưu hóa hệ thống giáo dục bằng chuyển?	53
--	----

Hệ thống giáo dục bằng chuyển định hướng sự nghiệp của các bạn trẻ như thế nào?	74
---	----

Tôi phải làm thế nào để nâng cao nhận thức về sự nghiệp với 3 câu hỏi lớn?	81
--	----

BƯỚC 1 BẠN LÀ AI?

CHƯƠNG 2: GIÚP CON TỰ KHÁM PHÁ BẢN THÂN	85
---	----

Tính cách của con bạn như thế nào?	87
--	----

Bạn có biết con mình phải đối mặt với thách thức nào không? ..	91
--	----

Bạn kết nối với con như thế nào?	99
--	----

Thế mạnh của con bạn là gì?	106
-----------------------------------	-----

BƯỚC 2 BẠN MUỐN ĐI ĐẾN ĐÂU?

CHƯƠNG 3: KHÁM PHÁ TẦM NHÌN CỦA CON BẠN	115
Con bạn muốn làm gì khi chúng lớn lên?	117
Thành công là gì?	118
CHƯƠNG 4: KẾT TINH TẦM NHÌN CỦA CON BẠN	121
Tìm kiếm đam mê sự nghiệp	123
Nghề nào trả lương cao nhất?	132
Làm thế nào để khám phá nghề nghiệp qua các cuộc phỏng vấn lấy thông tin?	141
Con bạn sẽ mất bao lâu để kiếm được một triệu đô la đầu tiên?	152

BƯỚC 3 LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐẾN ĐÓ?

CHƯƠNG 5: CÙNG ĐỒNG HÀNH ĐI TỚI THÀNH CÔNG	163
Biến đam mê thành lợi nhuận	165
CHƯƠNG 6: LỘ TRÌNH CHO NHÂN VIÊN	186
Doanh nghiệp muốn gì ở nhân viên?	188
Nhà tuyển dụng thực sự quan tâm đến điều gì?	200
CHƯƠNG 7: THEO ĐUỔI BẰNG CẤP	205
Bạn có biết về tình trạng lạm phát bằng cấp không?	207
Nếu bạn có bằng đại học thì sao?	213
Bằng cấp nào phù hợp với con bạn?	225

Làm thế nào để chọn trường phù hợp?	227
Làm thế nào để chi trả học phí của con bạn?	233
CHƯƠNG 8: PHƯƠNG ÁN THAY THẾ	240
Nếu không có bằng đại học ở tuổi 22 thì sao?	242
Làm thế nào để thu được lợi ích tối đa từ giáo dục tư nhân?	250
Bạn có thể làm gì nếu không có bằng cấp ở tuổi 22?	261
Những người bỏ học làm thế nào để trở thành tỉ phú?	271
CHƯƠNG 9: TIẾP THEO LÀ GÌ?	283
Những bí quyết thành công ít người biết đến	285
Làm thế nào để giúp con phát triển tư duy triệu đô?	294
Tại sao “cho đi” lại là một chiến lược thông minh?	304
LỜI BẠT	307
TÀI LIỆU THAM KHẢO	321
BẢN TÓM TẮT QUÁ TRÌNH TỰ KHÁM PHÁ BẢN THÂN	325
LỜI CẢM ƠN	374
THÔNG TIN VỀ TÁC GIẢ	377

LỜI NÓI ĐẦU

Mô hình sự nghiệp của bạn có lỗi thời không?

Joseph Chong, cựu giám đốc điều hành của một công ty tư vấn tài chính, đã ước tính rằng mỗi gia đình một con thuộc tầng lớp trung thượng lưu ở Singapore sẽ tốn khoảng 600.000 đô la⁽¹⁾ để nuôi dạy một đứa trẻ. Trong bài báo trên tờ *The Straits Times* đăng ngày 15/2/2013, anh cho thấy trong hệ thống giáo dục song song đặc trưng của Singapore, một phần rất lớn ngân sách gia đình được dùng để chi trả cho việc thuê gia sư và các lớp học ngoại khóa. Cùng với khoản tiền 400.000 đô la từ nhà nước, chi phí để nuôi dạy một đứa trẻ đạt đến trình độ đại học ở Singapore sẽ lên tới 1 triệu đô la.

Hãy xem xét số tiền đó từ một góc nhìn khác. Một quỹ hưu trí 600.000 đô la với tỉ lệ giải ngân chưa đến 4% mỗi năm sẽ đem lại một khoản thu nhập hàng năm là 20.000 đô la trong suốt 30 năm. Thực sự thì con bạn có xứng đáng được đầu tư bằng khoản thu nhập hưu trí suốt

1. Đô la Singapore (SGD). 1 SGD bằng khoảng 16.000 VND. Trong cuốn sách này, khi tác giả nhắc đến tiền đô la thì chúng ta hiểu rằng đó là đô la Singapore (trừ các trường hợp có ký hiệu và chú thích khác.)

30 năm không? Trong bối cảnh ngành công nghiệp gia sư đang bùng nổ với giá trị hơn 1 tỉ đô la mỗi năm, câu trả lời thật quá rõ ràng!

Nếu đã đầu tư vào con cái một khoản tiền lớn như vậy, bạn chắc cũng đủ khôn ngoan để giúp con bộc lộ phẩm chất và tối đa hóa tiềm năng của mình. Điều này sẽ giúp con bạn định hướng được con đường sự nghiệp là cầu nối giữa hệ thống giáo dục và môi trường làm việc năng động, mới mẻ. Điều này có tính chất quyết định. Thị trường luôn khắc nghiệt. Không có đại gia nào mà không thể sụp đổ, ngay cả những tên tuổi tầm cỡ toàn cầu như Lehman Brothers, Bear Stearns, Motorola và Kodak. Không một cá nhân nào bỏ qua xu thế thị trường mà có thể tồn tại bình yên vô sự.

Trong môi trường phức tạp này, luật chơi cũ không còn thích hợp nữa. Dường như chỉ có duy nhất một hằng số là thu nhập của bạn. Đã đến lúc cần xem xét lại “mô hình sự nghiệp” truyền thống đã trở nên quá quen thuộc với chúng ta. Đây là mô hình mà hầu hết chúng ta đã trưởng thành cùng nó; mô hình này có hiệu quả vào thời kỳ đầu của quốc gia, khi nền kinh tế tăng trưởng nhanh chóng và rất ít người có cơ hội vào đại học. Tốt nghiệp với tấm bằng đại học là bạn đã nghiễm nhiên trở thành tầng lớp tinh hoa trong xã hội và không thiếu sự lựa chọn khi muốn tìm một công việc tốt. Sang đến ngày nay, bạn sẽ thấy một bức tranh hoàn toàn khác.

Hiện nay, có ít nhất 30% sinh viên mỗi khóa ở Singapore tốt nghiệp đại học. Hơn nữa, toàn cầu hóa và các tiến bộ công nghệ đã viết lại luật chơi. Ngày càng có nhiều người trên thế giới cạnh tranh cho cùng một công việc. Song, với những tiến bộ công nghệ như là Big Data (phân tích và tích hợp dữ liệu lớn) hay robot hợp tác, nhiều công việc mới lại xuất hiện. Tuy nhiên, vì các chương trình đại học không thể bắt kịp với những thay đổi về kinh tế nên nếu chỉ có bằng cấp không thôi thì không chắc bạn đã có việc làm. Những cử nhân đại học ngày nay không đủ hành trang cần thiết để kiểm soát cuộc chơi mới. Nhưng gian khổ dễ đổi, bản tính khó dời, nếu không nhận thức được những mô hình thay thế, chúng ta dường như chỉ còn cách tiếp tục chạy nhanh hơn trong guồng quay cuộc sống mà thôi. Chúng ta tiếp tục học tập chăm chỉ hơn, khao khát giành được những điểm A và hy vọng những điều tốt đẹp nhất sẽ đến. Đáng buồn thay, hy vọng không phải là giải pháp.

Bước	Mô hình sự nghiệp	Thực tế
1	Học chăm chỉ từ khi vỡ lòng.	Tạo ra môi trường áp lực cả ở nhà lẫn ở trường học.
2	Tham gia các lớp học thêm, lớp học bồi dưỡng kỹ năng, đặc biệt là những lớp học "danh tiếng".	Tạo ra áp lực lớn hơn, bỏ ra chi phí lớn hơn để mua được hy vọng.
3	Đạt điểm A và xếp loại xuất sắc.	"Qua mặt" hệ thống.

4	Vào một ngôi trường tốt (Dự bị Đại học, Cao đẳng bách khoa hay Đại học).	Tập trung quá nhiều vào điểm số mà bỏ qua nhiều vấn đề khác.
5	Tham gia các hoạt động ngoại khóa để làm đẹp hồ sơ.	Hoạt động ngoại khóa biến thành một món hàng khi người người tham gia và cạnh tranh với nhau.
6	Tốt nghiệp với tấm bằng hạng danh dự.	Giỏi giang trong trường học nhưng chắc gì đã khôn ngoan trong trường đời.
7	Kiểm một công việc tốt.	Ngày càng có ít công việc tốt bởi cấu trúc của các tổ chức dần theo hướng phẳng và những tiến bộ về công nghệ ngày một nhiều.
8	Lập gia đình.	Thiếu kiến thức (những điều không được dạy ở trường).
9	Mua một căn nhà trong mơ.	Không có khả năng chi trả bởi mức giá bất động sản trên trời và chính phủ thiếu các biện pháp hạ nhiệt giá nhà đất.
10	Sinh con khỏe mạnh.	Khó khả thi, bởi mức độ stress cao và tỉ lệ sinh thấp.
11	Sống hạnh phúc mãi mãi về sau.	Khó khả thi, nhiều người phải làm việc nhiều giờ để có thể tồn tại và chi trả sinh hoạt phí đắt đỏ.

Tôi đã trình bày cho bạn thấy **Mô hình sự nghiệp truyền thống** trong bảng trên. Về cơ bản, đây chính là mô hình “học hành chăm chỉ, tốt nghiệp loại giỏi, kiếm một công việc tốt và sống hạnh phúc mãi mãi về sau” mà chúng ta được dạy phải noi theo. Trung bình sẽ mất 16 năm để hoàn thành từ bước 1 đến bước 6. Sản phẩm điển hình của mô hình này là một sinh viên được đào tạo bài bản và tuân thủ nguyên tắc. Anh ta có thể đã vượt qua hàng loạt các kỳ thi nhưng lại chẳng biết gì nhiều về thế giới thực, về quản lý sự nghiệp hay tìm việc làm.

May mắn thay, tìm được công việc đầu tiên sau khi tốt nghiệp không phải là vấn đề quá lớn đối với bạn trẻ của chúng ta. Cử nhân mới tốt nghiệp thì chi phí thuê mướn sẽ thấp hơn, họ cũng thường năng nổ hơn và cũng không mấy khi vụng vẹo sếp (ít nhất thì cũng chưa dám). Số này được tuyển ngay. Nhưng chẳng có gì thay đổi cả. Họ vẫn hiện nguyên hình là một đám sinh viên “được đào tạo bài bản, tuân thủ nguyên tắc” nhưng “chẳng biết gì nhiều về thế giới thực”.

Tua nhanh đến 20 năm sau.

Có hai khả năng có thể xảy ra. Họ có thể trở thành những người thành công, thậm chí thành công một cách nhanh chóng bởi họ giữ được sự tập trung, tư duy của họ phù hợp với hoàn cảnh và có đầu óc kinh doanh nhạy bén. Hoặc họ sẽ mất đi khả năng cạnh tranh. Kết cục là họ mất việc, và mĩa mai thay, điều đó lại xảy ra khi họ đã dành toàn bộ thời gian cho công việc đó mà không nhận ra thế giới ngoài kia đã thay đổi như thế nào.

Thực tế bắt đầu tác động lên họ. Họ không biết làm thế nào để quay lại cuộc chơi. Họ nay đã lớn tuổi hơn, phải tốn nhiều tiền để thuê hơn và mang trên mình nhiều nghĩa vụ hơn. Họ không còn là đám sinh viên dễ bảo, nhưng sự ngờ nghệch thì vẫn như ngày nào.

Gần đây tôi có mặt ở một sự kiện ngành. Nhìn vào danh sách tham dự thì có vẻ đây là một loạt các vị tai to mặt lớn, 80 người là giám đốc điều hành và quản lý cấp cao - ai nấy trông đều tự tin, sắc sảo và thành đạt. Thông tin lý lịch điển hình về họ là: ngoài 40 và kinh nghiệm làm việc không dưới 20 năm. Tất cả đều có ít nhất một bằng đại học, không ít người có bằng thạc sĩ. Họ trò chuyện và làm quen vui vẻ dưới chiếc đèn chùm lớn trong phòng khiêu vũ của một khách sạn năm sao.

Tuần sau đó, tôi lại có mặt ở một sự kiện khác. Hội thảo lần này có cùng số lượng người tham dự

với những thông tin lý lịch tương tự như sự kiện lần trước. Nhưng ở đây chẳng có cuộc trò chuyện hay gặp gỡ vui vẻ nào.

Đây là một nhóm thất nghiệp, bao gồm các *chuyên viên, quản lý và giám đốc điều hành* (PME). Mục đích của buổi hội thảo là giúp họ trở lại trên đôi chân của chính mình và tìm một công việc mới. Trong những ngày vinh quang của sự nghiệp, họ cũng từng gặp gỡ và làm quen tại các buổi hội thảo xa hoa ở khách sạn năm sao giống như nhóm đầu tiên. Họ cũng từng nắm giữ các chức danh như *Quản trị viên, Phó chủ tịch, Quản lý cao cấp hay Quản lý khu vực*.

Nhưng gió đã đổi chiều. Những ngày tháng đó đã trở thành dĩ vãng. Họ nhận ra trong muộn màng rằng chức danh kêu như chuông hầu như chẳng có ý nghĩa gì. Giờ đây, họ ở trong tình cảnh đối lập hoàn toàn: họ là những người thất nghiệp. Và nỗi sợ lớn nhất của họ là gì? Là chiếc vé một chiều, một đi không trở lại. Công việc trước đây không còn nữa. Cho dù họ đánh mất nó vì bất cứ lý do gì: do tiến bộ công nghệ, do công ty tái cấu trúc, do thuê nhân lực bên ngoài, hay do cạnh tranh gay gắt hơn, thì điều đó cũng không còn quan trọng nữa. Thực tế vẫn là họ đang thất nghiệp.

Trước khi bạn cho rằng họ ắt hẳn là những người “kén cá chọn canh”, và họ nên - cho phép

tôi liệt kê một loạt những cáo buộc thường thấy - thay đổi tư tưởng, sẵn sàng chấp nhận mức lương thấp hơn, học thêm kỹ năng mới, linh hoạt với việc chuyển ngành nghề... Bạn hãy lưu ý rằng nhiều người trong số họ đã thử hết các phương án này rồi. Những vị cựu quản lý, chuyên viên hay giám đốc điều hành, gọi chung là các PME, thường làm việc chăm chỉ hơn bất kỳ ai để có thể lội ngược dòng, quay trở lại với công việc. Ở tuổi của họ, họ thường mang những gánh nặng tài chính nặng nề nhất, đặc biệt là những người có con đang theo học đại học. Thật không may, thị trường là một nơi “trẻ trung” đến mức khắc nghiệt. Nhiều PME thâm niên không có cơ hội tồn tại trong môi trường này, cho dù báo đài có đưa ra những thông số tích cực về thị trường việc làm đi chăng nữa.

Nếu họ có thể quay ngược thời gian lại 20 năm, hẳn họ sẽ không dành cả ngày làm cần mẫn duy nhất một công việc hay chỉ làm ở một công ty. Nếu thời điểm đó họ có được hiểu biết như lúc này, chắc hẳn họ đã thiết lập một phương án B để dự phòng khi phương án A đã trở nên lỗi thời như tình huống hiện tại.

Đó chính là lý do tôi viết cuốn sách này: tôi muốn đập tan niềm tin hoang đường rằng một tấm bằng đẹp và kinh nghiệm làm việc liên quan là đã “đủ” rồi. Thế là chưa đủ. Còn các bạn trẻ, các bạn

nên cảm thấy may mắn khi sớm biết đến cuốn sách này. Cuốn sách sẽ trở thành một tấm bản đồ kế hoạch dẫn dắt bạn trên con đường hướng tới sự nghiệp viên mãn nếu bạn có thể hiểu được những nội dung cốt lõi của nó.

Chào mừng bạn đến môi trường làm việc toàn cầu, ở đó khả năng giữ được việc làm sẽ phụ thuộc vào giá trị bạn mang lại hàng ngày và tính cách bạn có dễ mến hay không. Chức danh, học vị, kinh nghiệm hay sự phục vụ trung thành trong nhiều năm của bạn không còn là tiêu chí phù hợp để đánh giá nữa. Người ta chỉ đánh giá bạn dựa trên thành tích làm việc gần đây nhất của bạn mà thôi. Quan niệm về một việc làm ổn định đã thuộc về quá khứ. Vậy bạn có thể làm gì? Hãy bỏ mô hình truyền thống ra khỏi đầu đi. Hình thành tư duy nghề nghiệp nhạy bén và làm tốt hơn mức trung bình mà thị trường yêu cầu!

Trong 8 năm gần đây, tôi đã làm việc với hơn 3000 PME lâu năm. Những người này rơi vào cảnh thất nghiệp cho dù có trình độ chuyên môn cao, nhiều kinh nghiệm và từng ở những vị trí đáng nể. Cho đến nay, nhiều người trong số họ vẫn thất nghiệp hoặc phải làm những công việc dưới tầm. Họ kiên trì với luật chơi cũ, không chịu tiến lên, bất chấp những bằng chứng cho thấy cách suy nghĩ của họ đã lỗi thời.

Cuộc chơi mới được thúc đẩy bởi hai yếu tố đột phá, làm thay đổi cục diện trò chơi, đó là: toàn cầu hóa và tiến bộ công nghệ. Về bản chất thì toàn cầu hóa là cuộc sống không biên giới. Cùng với tiến bộ công nghệ, một chuyên viên giỏi có thể tồn tại và thành công ở bất cứ đâu trên thế giới. Khi sở hữu sức mạnh trí tuệ, bạn không cần quá nhiều nguồn lực! Chỉ cần có trong tay một chiếc máy tính xách tay hay máy tính bảng có kết nối wifi, bạn có thể làm việc ở bất cứ đâu và sống đẳng hoàng. Nếu muốn biết phải làm thế nào, hãy đọc cuốn sách *The 4-Hour Workweek* (Tuần làm việc 4 giờ) của Tim Ferriss.

GIÚP CON TRỞ THÀNH SỐ 1 TRONG THẾ GIỚI CỦA CHÚNG

Giúp con bạn đứng đầu trong lĩnh vực mà chúng giỏi nhất và đam mê nhất. Lưu ý ở đây là “trong thế giới của chúng”. Đây là cách bạn giúp con có chiến thuật khôn ngoan: chọn ra một sân chơi phù hợp hay một cuộc chơi mà con bạn có thể giành phần thắng, chọn ra lĩnh vực mà con bạn có lợi thế. Nếu con không quá xuất sắc trong học tập, đừng bắt chúng cạnh tranh với những học sinh ưu tú để giành học bổng. Hãy chọn sân chơi mà con có lợi thế. Chia sẻ kinh nghiệm của bạn cho con. Trong cuốn sách *Outliers* (Những kẻ xuất chúng), Malcolm Gladwell cho rằng phải mất 10.000 giờ đồng hồ luyện tập mới đạt đến trình độ tinh thông một lĩnh vực. Bạn đã dành đủ thời gian phát triển chuyên môn ở mức độ bạn lựa chọn chưa?

Nếu chưa, thì bạn còn chẳng qua nổi vòng gửi xe, chứ đừng nói đến chuyện thi đấu.

Giống như cuộc đời, lợi thế cạnh tranh chỉ là nhất thời. Lợi thế này sẽ chẳng thể duy trì được, trừ khi bạn nỗ lực không ngừng để rèn giũa nó. Người ta chỉ đánh giá bạn dựa trên thành tích làm việc gần đây nhất của bạn mà thôi.

Bạn thường nghe người ta nói rằng đời sống luôn thay đổi. Tuy nhiên, hầu hết mọi người chống lại sự thay đổi, bởi họ ưa thích con đường ít gai góc hơn, đó là hài lòng với hiện tại. Đây sẽ là cơ hội dành cho bạn, nếu bạn sẵn sàng chấp nhận thay đổi và nhanh chóng tạo nên sự khác biệt. Hãy nghĩ đến những Smith Corona, Kodak, Polaroid, hay Tower Records - những công ty hoặc đã suy tàn hoặc chỉ còn là cái bóng mờ nhạt của một thời vinh quang. Có lẽ họ đã không bắt kịp với thời cuộc. Có lẽ họ chỉ là một nạn nhân của triệu chứng “ngại thay đổi” vô cùng phổ biến. Hãy rút ra bài học để không phải gánh chịu hậu quả. Thay đổi không dễ chịu gì, nhưng thay đổi là điều cần thiết nếu bạn muốn trưởng thành. Để tồn tại được, bạn chỉ có cách là lớn mạnh lên thay vì cứ giậm chân tại chỗ - với một tổ chức cũng như vậy thôi.

Tôi nghe nói cứ sau 15 năm, 2/3 số công ty Fortune 500 (Bảng xếp hạng 500 công ty lớn nhất Hoa Kỳ theo tổng doanh thu mỗi công ty) lại biến mất khỏi danh sách này. **Định luật Moore** cho thấy, trong lịch sử phát triển phần cứng máy tính thì cứ sau khoảng 18 tháng, số

lượng bóng bán dẫn trên các mạch tích hợp lại tăng lên gấp đôi. Các thiết bị công nghệ hoạt động tốt hơn, đồng thời giá của chúng cũng phải chăng hơn nhờ các tiến bộ công nghệ. Bạn có biết một chiếc điện thoại thông minh kết nối với Google ngày nay cho phép bạn truy cập nhiều thông tin hơn Tổng thống Hoa Kỳ vào năm 1997 không?

Nhưng chỉ có thay đổi thì chưa thể đảm bảo cho thành công. Mặc dù không ngừng cải tiến hệ điều hành Window kể từ thời Window 1.0 vào năm 1985 cho đến phiên bản Window 10 hiện tại nhưng Microsoft vẫn đang chật vật để lặp lại được thành công của thời hoàng kim.

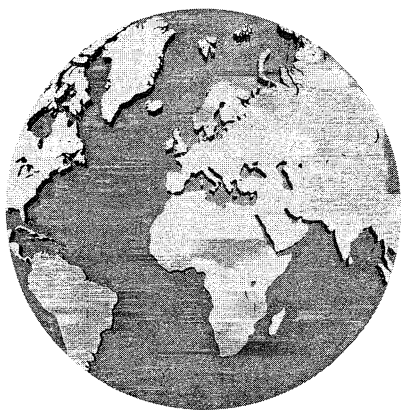
Bài học đã rõ ràng: phải liên tục ứng biến và làm chủ môi trường. Nếu cứ bám lấy luật chơi cũ thì bạn sẽ chẳng tồn tại được đâu. Hãy nhìn xung quanh. Những người ngoan cố bầu vùi vào luật chơi cũ chẳng khác nào con ếch trong nồi nước đang dần nóng lên, sắp bị luộc chín mà không hề hay biết. Lợi thế cạnh tranh chỉ có thể bền vững khi được đổi mới không ngừng.

Vì tương lai của bạn, hãy thích nghi với luật chơi mới và thay đổi mô hình sự nghiệp. Thời điểm quan trọng là đây. Thay đổi hay là chết!

CHƯƠNG

1

THẾ GIỚI NGÀY NAY





“Theo tôi, đời sống kinh tế hiện đại dường như được mô tả một cách khá đơn giản: đó là cơ hội mới cho người này, nhưng cũng là sự bóp bênh đối với người khác. Nền kinh tế vượt ra ngoài tầm kiểm soát khiến chúng ta cảm thấy bất an. Toàn cầu hóa như một điều gì đó diễn ra ngoài ý muốn hơn là đem lại lợi ích cho chúng ta. Thay vì hoan nghênh thời đại toàn cầu hóa, nhiều người lại mong muốn được bảo vệ.

Khủng hoảng tài chính khiến mọi chuyện thêm phức tạp. Vốn tài chính không được kiểm soát tăng nhanh, vượt quá khả năng quản lý của chúng ta, cuối cùng dẫn đến sự sụp đổ của thị trường, và đối với nhiều người đây chính là minh chứng cho tính bất ổn và khó lý giải của thị trường toàn cầu. Việc làm và lương hưu trở thành những thiệt hại kéo theo”.

— Peter Mandelson, chính trị gia người Anh,
chủ tịch Viện nghiên cứu quốc tế Policy Network,
viết trong một bài báo đăng trên YaleGlobal.

NƠI LÀM VIỆC ĐÃ THAY ĐỔI NHƯ THẾ NÀO KỂ TỪ KHI BẠN BẮT ĐẦU SỰ NGHIỆP?

Là một người dẫn đường thông thái, trách nhiệm của bạn là cần phải nhận thức được về môi trường toàn cầu, từ đó xác định chiến lược tốt nhất giúp con đạt được thành công.

David Houle được coi là “Nhà vị lai chủ nghĩa của các CEO”. Ông đã làm việc với hơn 2.000 CEO và chủ doanh nghiệp trên sáu lục địa, và hiện đang làm việc tại Trường Đại học Nghệ thuật và Thiết kế Ringling ở Sarasota, Florida. Trong cuốn sách *Entering the Shift Age* (Bước vào Thời đại Xê dịch), David lập luận rằng chúng ta đang ở thời điểm chuyển giao sang một thời đại mới (Bảng 1-1).

Các thời đại trong lịch sử nhân loại	Đặc điểm nhận biết
Công cụ	Thời đại Nông nghiệp, con người làm việc trên ruộng đất.
Máy móc	Thời đại Công nghiệp, con người làm việc trong các nhà máy và văn phòng.
Công nghệ	Thời đại Thông tin, con người có thể làm việc tại nhà mà không cần đến văn phòng.
Hiếu biết	Thời đại Xê dịch, nơi hầu hết mọi thứ đều ở trong trạng thái dịch chuyển và sự thay đổi diễn ra nhanh chóng quanh chúng ta. Mọi người có thể làm việc ở bất cứ đâu.

Bảng 1-1. Những thời đại trong lịch sử nhân loại
theo David Houle



Điều này không có nghĩa thành tựu của các thời đại trước mất đi. Mỗi thời đại lại bổ sung vào những gì đã có từ trước, mở rộng và đẩy nhanh những trải nghiệm của loài người. Kể từ khi thời đại thông tin bắt đầu vào giữa những năm 70, thế giới không còn chia ra thành hai nhóm “tư sản và vô sản”, mà là “những người hiểu biết và những người không hiểu biết”.

Trong những thời điểm như thế, những kiến thức tiến bộ chính là sức mạnh. Bạn giống như một người tới từ tương lai! Hãy tưởng tượng việc đi ngược thời gian về thập niên 80 với vốn kiến thức ngày nay. Bạn có hiểu được cơ hội này tuyệt vời thế nào không? Những người “hiểu biết” có một lợi thế đặc biệt. Khi đứng trên vai người khổng lồ, bạn có thể nhìn thấy những gì sắp tới, để rồi từ đó chuẩn bị và tối đa hóa lợi thế của mình khi thay đổi thực sự diễn ra.

Điều này có liên quan mật thiết tới thế giới hiện nay, nơi chúng ta đang sống trong hai thực tại: thực tại vật lý và thực tại sau màn hình. Thực tại sau màn hình là một hệ ý thức toàn cầu rộng lớn, cho phép bạn có thể kết nối với bất kỳ ai trên thế giới gần như ngay lập tức thông qua công nghệ. Hãy nghĩ về điều đó. Kết nối ngay lập tức, không chút chậm trễ. Bạn gọi điện cho cho một người nào đó ở Trung Quốc, châu Âu hay Hoa Kỳ cũng nhanh như gọi cho một người hàng xóm vậy. Số cơ hội mà bạn có thể nắm bắt chỉ bị giới hạn bởi chính trí tưởng tượng của chính bạn mà thôi.

Bạn dành bao nhiêu thời gian cho thế giới vật lý và bao nhiêu thời gian cho thế giới ảo trên điện thoại thông minh, máy tính bảng và màn hình cảm ứng? Bây giờ, hãy nhìn vào những đứa con của bạn. Nếu điều bạn thấy cũng giống với những gì tôi thấy thì bạn sẽ nhận ra rằng thế giới sau màn hình với chúng chính là thế giới thực. Điều đó sẽ thức tỉnh bạn trước thực tại mới này!

William Gibson là tiểu thuyết gia đã phổ biến rộng rãi thuật ngữ “không gian ảo” và ý tưởng cho rằng “tương lai đã ở đây rồi”. Chỉ có điều không gian đó không được chia đều cho tất cả mọi người mà thôi. Để tối đa hóa lợi thế của bạn, hãy gia nhập nó ngay từ bây giờ. Hãy nhìn vào WhatsApp, người sáng lập ứng dụng này đã thu được khoản tiền tròn 22 tỉ USD khi bán cho Facebook một sản phẩm có thể coi là ví dụ hoàn hảo cho thực tại sau màn hình.

Nhưng chẳng phải thị trường sẽ trở nên bão hòa nếu mọi người cùng làm như vậy sao?

Hãy bình tĩnh nào.

Có hai kiểu người đọc: một kiểu chúng tôi coi là “thông minh” và kiểu còn lại là những người thông minh hơn. Kiểu người thứ hai thật sự hòa nhập được với thực tại sau màn hình bởi vì họ khao khát có thêm nhiều ý tưởng. Đừng lo lắng về kiểu người thứ nhất vì họ thường *nghĩ* rằng họ biết tất cả rồi. Hầu hết số này đều chống lại sự thay đổi.



Lối tư duy kiểu cũ khiến hầu hết mọi người chùn bước. (Tôi tin rằng bạn không phải là một trong số đó bởi bạn đang đọc cuốn sách này.) Theo Houle, một quan điểm như vậy sẽ xem xét hiện tại và tương lai thông qua những suy nghĩ từ quá khứ. Nó giống như việc chèo thuyền mà mắt nhìn về quá khứ và quay lưng lại với tương lai. Bạn đang quay lưng lại với tương lai để nhìn vào quá khứ.

Song, đây lại là hành vi của đa số chúng ta.

Tôi xin mượn câu nói quen thuộc: nhiều người biết, nhiều người nói nhưng chẳng có mấy người làm. Bạn thử đoán xem ai sẽ thu được kết quả tốt nhất? Đó là những người thật sự xắn tay vào làm. Điểm số cao ở trường chẳng khiến ai giàu lên được. Giỏi giang ở trường học không bằng khôn ngoan ở trường đời, nhưng chỉ khôn ngoan đơn thuần mà không có tài năng hay nỗ lực thì cũng bằng không.

Trong thế giới toàn cầu hóa ngày nay, bạn có thể làm được mọi thứ miễn là có năng lực. Bạn có thể đi khắp thế giới và được các công ty tuyển dụng săn đón bởi tài năng là một trong số ít lợi thế cạnh tranh bền vững. Tiền có thể mua được công nghệ, phần cứng hay phần mềm tối tân nhất, nhưng vận hành được hệ thống lại đòi hỏi tài năng thật sự. Điều này lý giải tại sao các công ty hàng đầu đến tuyển dụng trực tiếp tại các trường đại học danh tiếng, thu hút nhân tài nhờ những khoản tiền thưởng hay học bổng có giá trị. Mục đích của họ là tạo ra sự cạnh tranh.

Để có lợi nhuận ở mức cao nhất, các công ty xuyên quốc gia rất thành thạo trong việc cắt giảm chi phí về mức tối thiểu. Một biện pháp họ thường áp dụng là loại bỏ các chi phí cố định như chi phí dành cho nhân viên làm việc lâu dài, để ưu tiên tuyển dụng các nhân tài bằng hợp đồng tạm thời.

Dưới đây là phát biểu của các công ty tuyển dụng trên toàn cầu. Họ đều xác nhận xu hướng này trong thế giới ngày nay.

“Trong vài năm qua, chúng ta đã chứng kiến sự xuất hiện của loại hình ‘cho thuê nhà quản lý’, các công ty có thể thuê quản lý cấp cao để thực hiện một nhiệm vụ cụ thể trong một thời hạn cố định, ví dụ trong vòng 6 tháng. Để thu hút được những tài năng hàng đầu, nhiều công ty ở Singapore giờ đây cho phép nhân viên hợp đồng và nhân viên tạm thời hưởng chế độ ưu đãi như nhân viên làm việc toàn thời gian. Họ biết đây là cách duy nhất để thu hút và giữ chân những nhân tài ưu tú nhất.”

— Lynne Ng, Giám đốc Khu vực của Adecco
Đông Nam Á

“Cuộc khủng hoảng kinh tế vừa qua đã vĩnh viễn thay đổi cảnh quan thị trường việc làm. Giờ đây, các nhà tuyển dụng ngày càng dựa nhiều hơn vào nguồn nhân lực bên ngoài, dù là nhân viên tạm thời, nhà thầu, lao động hay tư vấn viên thuê ngoài, nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh theo cách linh hoạt hơn. Khảo sát mới nhất của Manpower trên 41000 nhân viên đến từ 35 quốc gia và vùng lãnh thổ cho thấy: hơn 1/3 người được hỏi cho rằng nguồn nhân lực tạm thời là yếu tố then chốt trong chiến lược nhân sự của công ty họ.



Ngày nay, các chiến lược gia chỉ tuyển dụng khi có nhu cầu... Nếu họ không cần bạn làm toàn thời gian, họ sẽ không thuê bạn làm cả ngày. Nhiều người cho đây là một mối đe dọa, nhưng với những nhân viên lâu năm có trình độ, đây lại là một cơ hội vàng”.

— Carleen MacKay, Hội nghị năm 2011 của Hiệp hội người cao tuổi Hoa Kỳ.

Toàn cầu hóa là một cuộc chơi không biên giới. Chi phí tối thiểu và lợi nhuận tối đa (MCMR) là mục tiêu, đặc biệt là với các công ty xuyên quốc gia. Các công ty này chẳng quan tâm xem ai đang lãnh đạo chính quyền bởi vì họ chỉ cần đạt được mục tiêu của mình. Tất nhiên, tiền không phải là vấn đề duy nhất. Đây còn là câu chuyện về sự kiểm soát và quyền lực.

Niềm tin là dám cất bước chân đầu tiên, dù bạn không nhìn thấy toàn bộ cầu thang.

— Martin Luther King

Và bí mật thực sự là: cần suy nghĩ và triển khai cách thức để đạt được lợi nhuận tối đa. Bạn có thể làm gì khi chỉ là một “con người tí hon”? Hãy học cách suy nghĩ như một công ty xuyên quốc gia. Nghiên cứu những gì họ làm. Khi đã phát triển được mô hình MCMR cho chính mình, bạn sẽ không phải lo lắng về chuyện đi tìm việc nữa.

Thị trường được rút đẩy tiến từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, các nhà đầu tư, và các khoản tài trợ của chính phủ với mục đích tìm kiếm một ý tưởng lớn có sức ảnh hưởng tới đa số người dân. Niềm cảm hứng không ở đâu xa mà từ

Facebook, Twitter, hay WhatsApp. Là người dẫn đường, bạn nên đặt con ở nơi mà dòng vốn chảy vào, để thu được lợi ích tối đa từ tài năng của chúng.

Hẳn bạn sẽ băn khoăn phải làm thế nào khi bạn không có nguồn lực như một công ty xuyên quốc gia. Câu trả lời rất đơn giản: hãy học hỏi từ những người đã trải nghiệm và thành công. “Học phí” có thể không rẻ, nhưng khi so với các khóa đào tạo kinh doanh theo kiểu học thuật thì số tiền bỏ ra cũng đáng đồng tiền bát gạo. Ở những khóa học như vậy, mục đích chỉ là vượt qua các kỳ thi; lý thuyết và điểm số là điều then chốt. Còn ở khóa học do những người đi trước dày dặn kinh nghiệm dẫn dắt, kết quả bạn đạt được mới là điều then chốt. Mỗi khi bạn cho rằng bạn không thể làm được điều gì thì một người khác đang hối hả thực hiện chính điều đó. Tất nhiên, không phải khóa học nào cũng tốt. Nhiều khóa học chẳng có giá trị gì. Hãy thận trọng trước khi quyết định bỏ ra những đồng tiền mà khó khăn lắm bạn mới kiếm được. Nếu không chắc chắn, hãy bỏ qua. Một đồng tiền trong tay luôn có giá trị hơn một xấp tiền được hứa hẹn trong quảng cáo.

Nhưng hãy hình dung nếu suốt đời này bạn không phải lo lắng về việc làm thì điều đó sẽ đáng giá như thế nào? Việc bạn biết cách chuyển hóa kiến thức thành nguồn thu nhập bất cứ khi nào bạn muốn sẽ đáng giá như thế nào? Đây chính là điểm khác biệt then chốt giữa giá cả và giá trị đem lại.



Tuy nhiên, hãy nhớ nguyên tắc *caveat emptor*⁽¹⁾. Không có bữa ăn nào miễn phí, nhưng luôn có thể mua được với giá cả phải chăng. Một vài bữa ăn thực sự quá đắt. Bớt tham lam và làm việc chăm chỉ, hơn là gán như lúc nào bạn cũng sẽ kiếm được một thương vụ tốt. Trời sinh ra những “kẻ lừa đảo” thì cũng sinh ra những “người khờ khạo”. Nếu một thỏa thuận nghe có vẻ tốt đến mức khó tin, thì đúng là đừng nên tin. Nếu thấy nghi ngờ, hãy bỏ đi. Đừng bao giờ tin rằng cơ hội đó chỉ đến một lần. Cơ hội đó sẽ còn tiếp tục đến. Bạn phải học được cách bật ăng-ten để trở nên nhạy bén với các cơ hội kinh doanh.

Giờ bạn đã biết được điều này rồi, còn chần chừ gì mà không *mau* hành động. Vận may chỉ dành cho những người dám nghĩ dám làm!

Chúng ta đang ở trong **Thời đại thứ 4** (Thời đại Xê dịch) của văn minh nhân loại. Nhân lực nước ngoài sẽ trụ lại đây, họ sẽ cạnh tranh với bạn để trở thành một phương án thay thế tốt hơn, nhanh hơn, tiết kiệm hơn.

Chúng ta không có lối thoát. Đây chính là hệ quả của toàn cầu hóa. Viễn cảnh tương tự đang diễn ra ở hầu hết các nước phát triển. Trong cuốn sách gây chấn động *The Global Auction* (Cuộc đấu giá toàn cầu), Phillip Brown,

1. (Tiếng Latin) Tạm dịch “Xin quý khách hàng thận trọng”. Đây là một nguyên tắc trong bán hàng với ý nghĩa là khách hàng phải rất thận trọng khi mua hàng bởi sau khi mua, họ phải tự chịu trách nhiệm về những thứ họ đã mua. Tác giả dùng cụm từ này với hàm ý người đọc có thể sử dụng các công cụ tự đánh giá nhưng phải nghiên cứu và lựa chọn kỹ lưỡng.

Hugh Lauder và David Ashton cho rằng: “Sự cạnh tranh về việc làm, từ một hiện tượng hầu như chỉ giới hạn bên trong biên giới quốc gia, đã trở thành một cuộc đấu giá toàn cầu, mở ra sự cạnh tranh xuyên biên giới”.

Theo các tác giả, có bốn xu thế thúc đẩy “cuộc đấu giá toàn cầu” (Bảng 1-2). Hãy cùng nhìn vào bốn xu thế ảnh hưởng tới thị trường việc làm đã toàn cầu hóa.

XU THẾ 1: BÙNG NỔ GIÁO DỤC

“Năm 2009, 179 triệu sinh viên được tiếp cận những tiến bộ về công nghệ, kinh doanh và khoa học mà trước đây chỉ dành cho những người học tại các trường đại học phương Tây. Nguồn cung toàn cầu về nhân lực đã qua đào tạo tiếp tục mở rộng. Trong khi một số nước châu Âu đang cắt giảm số trường đại học thì Trung Quốc lại khởi xướng một chiến lược nhân tài mới mà kết quả sẽ là có thêm 95 triệu cử nhân đại học tham gia vào thị trường việc làm toàn cầu trong thập kỷ này.”

Theo Bản tin của Cục Thống kê Singapore công bố tháng 3 năm 2012, có 634.098 người tốt nghiệp đại học vào năm 2010, so với 266.631 sinh viên vào năm 2000. Trong vòng một thập kỷ, con số này đã gia tăng 238% kể từ thời điểm chỉ có 10% dân số Singapore tốt nghiệp đại học. Trong năm 2014, tỉ lệ này tăng đã lên 30%, gấp 3 lần chỉ trong 14 năm!

Nếu giả sử mỗi khóa có 50.000 sinh viên thì ngày nay sẽ có khoảng 15.000 người tốt nghiệp đại học (30%) và



con số này sẽ là 20.000 người (40%) vào năm 2020. Như vậy, cứ mỗi một người Singpaore tốt nghiệp đại học thì lại phải cạnh tranh với 475 người Trung Quốc có bằng cấp tương đương. (Tức là có 9,5 triệu cử nhân Trung Quốc so với 20.000 cử nhân Singapore, nếu bạn cần một phép tính). Tất cả đều nỗ lực để trở nên giỏi hơn, nhanh hơn, có chi phí thuê mướn thấp hơn.

Ai sẽ giành phần thắng? Hiển nhiên là những người khao khát nhiều hơn. Vậy khi con bạn đã có có mọi thứ chúng đòi hỏi, liệu chúng còn có đủ khao khát nữa không?

XU THẾ 2: CUỘC CÁCH MẠNG CHI PHÍ CHẤT LƯỢNG

“Cuộc cách mạng chi phí chất lượng đã dẫn tới sự gia tăng nhanh chóng về năng suất và tiêu chuẩn chất lượng với chi phí thấp hơn so với phương Tây, tiếp nối việc áp dụng “quy trình tốt nhất” ở các nền kinh tế mới nổi. Cuộc cạnh tranh mới không còn dựa trên một trong hai yếu tố chi phí hoặc chất lượng mà dựa trên cả hai yếu tố này, điều đó cho phép các công ty có thêm những lựa chọn chiến lược bởi kỹ năng không còn là rào cản khi họ di dời hoạt động tới những nơi có chi phí thấp hơn. Cách mạng chi phí chất lượng đã mở ra cánh cửa cho các công ty Trung Quốc và Ấn Độ cạnh tranh trên tầng cao hơn của chuỗi giá trị hàng hóa và dịch vụ, do sử dụng lợi thế chi phí để đưa ra mức giá thấp hơn so với các đối thủ chi phí cao. Tin xấu cho các đối thủ này là sản phẩm của những công ty nói trên không những rẻ hơn, mà đôi khi còn tốt hơn nữa!”

Chúng ta phải cạnh tranh thế nào khi lao động nước ngoài vừa tốt hơn mà còn rẻ hơn? Hãy trở nên tốt hơn *theo một cách khác*. Tối đa hóa thể mạnh cá nhân và vượt qua điểm yếu mà các đối thủ cạnh tranh quốc tế thường mắc phải, bao gồm sự quản lý rời rạc, thiếu thốn cơ sở vật chất và hệ sinh thái hỗ trợ không đồng đều. Đừng chỉ làm duy nhất một công việc. Thay vào đó, hãy trở thành một hệ sinh thái toàn diện trong địa hạt của mình theo các nhu cầu của tổ chức.

XU THẾ 3: CHỦ NGHĨA TAYLOR SỐ

“Các công ty và các tổ chức công không có nhiều tiền đang cố gắng giảm chi phí và gia tăng sự kiểm soát qua một quy trình nắm bắt tri thức mà Brown và Lauder gọi là ‘Chủ nghĩa Taylor số’. Theo quy trình này, xe hơi, máy tính và ti vi được chia nhỏ thành các bộ phận cấu thành do các công ty khác nhau trên khắp thế giới sản xuất và sau đó được lắp ráp lại theo yêu cầu cụ thể của khách hàng. Một quy trình tương tự như vậy đang được áp dụng cho các công việc phi cá nhân trong ngành dịch vụ - những công việc không đòi hỏi phải tiếp xúc trực tiếp với khách hàng. Công nghệ mới đã làm tăng khả năng chuyển hóa công việc trở thành chất xám, dẫn tới sự chuẩn hóa với tỉ lệ ngày càng cao trong các công việc kỹ thuật, quản lý và chuyên môn. Theo Suresh Gupta từ Hãng tư vấn Capco, nếu xu thế này còn tiếp tục, các ngân hàng trong tương lai sẽ có hình thức và cách hoạt động không khác gì một nhà máy”.



Công ty tư vấn quản lý toàn cầu hàng đầu AT Kearney cho rằng các ngân hàng trong quá khứ có khởi đầu giống như các nhà máy sản xuất điển hình, chẳng hạn như Siemens, với sự tích hợp theo chiều dọc. Điều này có nghĩa là công ty sở hữu chuỗi cung ứng của chính nó.

Ngày nay, họ làm giống như Apple với đội ngũ thiết kế và marketing nội bộ nhưng các hoạt động vận hành thì thuê ngoài. Mặc dù các ngân hàng có xuất phát điểm khác nhau nhưng hầu hết đều sẽ đi đến điểm cuối giống nhau, đó là lựa chọn giải pháp nhiều nhà cung cấp. Một khi công việc của các PME (chuyên viên, quản lý và nhà điều hành) được hệ thống hóa, chúng có thể dễ dàng được đẩy cho nhân công bên ngoài. Hãy tìm kiếm trên Google cụm từ “banks are like factory” (ngân hàng giống như nhà máy), bạn sẽ ngạc nhiên khi nhận ra chúng trở nên giống nhau như thế nào. Chẳng mấy chốc mà bạn còn không cần đến ngân hàng để thực hiện các dịch vụ ngân hàng nữa!

Bạn có thể làm gì? Hãy tránh xa các công việc có thể dễ dàng tự động hóa, hệ thống hóa và thuê ngoài. Bạn phải am hiểu thị trường hơn đối thủ và tận dụng được thế mạnh của mình. Khi ngày càng nhiều công việc hành chính văn phòng có thể được thuê ngoài hay chuyển ra nước ngoài, bạn cần kích hoạt phương án B nếu ngành nghề của bạn chịu ảnh hưởng.

XU THẾ 4: CUỘC CHIẾN GIÀNH GIẬT NHÂN TÀI

Cuộc săn lùng nhân tài trên toàn thế giới nghe có vẻ sáo rỗng nhưng lại là sự thực. Các công ty toàn cầu đổ về các trường đại học danh tiếng bởi đây dường như là nơi thu hút được những người tài giỏi và sáng giá nhất. Trong thế giới ngày nay, sức mạnh trí tuệ vẫn luôn là yếu tố cạnh tranh bền vững duy nhất. Những lớp sinh viên ưu tú nhất được đối đãi như các siêu sao. Tuy nhiên, viễn cảnh nhiều sinh viên tốt nghiệp trở thành một phần của lực lượng lao động trình độ cao nhưng lương thấp là có thật. Hãy suy nghĩ thật thấu đáo về việc làm thế nào để trở thành một tài năng thực thụ.

Bạn có thể làm gì nếu bạn không phải là người ưu tú nhất? Hãy chọn một sân chơi khác - một sân chơi mà bạn có thể giành phần thắng. Sân chơi này phải phù hợp với một hệ sinh thái mạnh và con người thực sự của bạn, lĩnh vực bạn yêu thích nhất cũng như có thể làm tốt nhất. Trong thế giới mới này, bạn không thể tồn tại được với mô hình DIY (Do it yourself - tự mình làm) và OMO (One man operation - vận hành một người). Bạn cần phải phát triển một hệ sinh thái sự nghiệp của riêng mình. Ví dụ, có phải nguồn nhân lực nước ngoài đang thay thế bạn trong công việc không? Thay vì lo lắng và than phiền về điều đó, hãy hành động đi. Sử dụng thế mạnh và hệ sinh thái của mình để đánh bại họ trên sân chơi của chính họ. Hãy chắc rằng bạn đã dạy cho con bài học này bởi trong tương lai cuộc cạnh tranh sẽ chỉ thêm khốc liệt mà thôi.



Xu thế	Ý nghĩa
Bùng nổ giáo dục	Hàng loạt sinh viên ra trường đang phải đối mặt với các cuộc chiến tìm kiếm việc làm.
Cách mạng chi phí chất lượng	Nhân công chất lượng cao, chi phí thấp.
Chủ nghĩa Taylor số	Công việc chuyên môn được hệ thống hóa (phần mềm thông minh).
Cuộc chiến giành giật nhân tài	Sinh viên xuất sắc nhất ở những ngôi trường tốt nhất.

Bảng 1-2. Những xu thế toàn cầu và ý nghĩa của nó

TỔNG KẾT

- Nơi làm việc được toàn cầu hoá và hỗ trợ bởi công nghệ.
- Để tồn tại, các công ty phải làm nhiều hơn, với ít tài nguyên hơn.
- Hãy quên đi khái niệm công việc ổn định để nghĩ đến những mối quan hệ đối tác có lợi.
- Hãy quên đi khái niệm công việc để nghĩ đến những việc được trả tiền (ví dụ như dự án, hợp đồng hay bất kể việc gì không phải một công việc lâu dài, cố định).
- Để có việc làm, hãy tinh thông một lĩnh vực mà thị trường cần đến.
- Để tuổi tác không còn là trở ngại, hãy sử dụng công nghệ thành thạo.
- Hãy trở nên có ích và nổi bật.
- Để phát triển trên một sân chơi mới, hãy học luật chơi và triển khai nó!

Bạn đang ở giữa Thời đại Xê dịch. Công nghệ và toàn cầu hóa sẽ điều khiển thế giới, mỗi khi công nghệ xóa bỏ một việc làm, nó lại tạo ra nhiều việc làm mới. Theo báo cáo của Viện Doanh nghiệp vừa và nhỏ toàn cầu McKinsey, cứ mỗi việc làm mất đi do Internet thì lại có 2,6 việc làm mới được tạo ra. Tuy nhiên, những việc làm mới này lại đòi hỏi kỹ năng và tư duy mới, gây khó khăn cho những người không thể hoặc không muốn thích nghi và học hỏi.

Để tồn tại và phát triển trong thế giới toàn cầu hóa, sự nghiệp cũng phải toàn cầu hóa theo. Câu hỏi trọng tâm lúc này là: Sân chơi của con bạn lớn đến đâu? Nó có kích thước của một công việc, một tổ chức, một ngành nghề, một đất nước, một khu vực hay cả Thế giới?

Hãy giúp con bạn kết nối với thế giới và đi trước đám đông một bước bằng việc luôn để mắt đến và nghe ngóng những cập nhật mới có liên quan.

Để vươn mình ra sân chơi lớn hơn, hãy đảm bảo con bạn có những điều kiện cần thiết. Nếu không thì chúng sẽ chẳng có cơ hội đâu! Khi chúng đã quyết định đi theo một con đường, hãy làm mọi thứ để đạt được thành công. Con bạn sẽ thành công khi chúng có đủ khao khát. Tất cả những gì chúng cần là một công việc để thể hiện tài năng của mình.

Phản ứng của bạn sẽ góp phần quyết định xem con bạn có thể đi bao xa trong thời đại mới. Hãy phát huy thế mạnh của con và giúp con chiếm ưu thế trong lĩnh vực



phù hợp với chúng, để chúng trở thành con người xuất sắc nhất trong khả năng của mình. Nếu chúng làm tốt được điều đó thì chẳng cần phải lo ngại gì về cạnh tranh cả.

THẾ GIỚI VIỆC LÀM TRONG TƯƠNG LAI SẼ NHƯ THẾ NÀO?

VUCA (biến động, bất định, phức tạp và mơ hồ) là những từ ngữ thường được dùng để miêu tả về thế giới mới. Đó là kết quả của sự thay đổi diễn ra với tốc độ ngày một nhanh hơn và quy mô ngày một lớn hơn dưới tác động của những tiến bộ công nghệ cùng sự cạnh tranh toàn cầu.

Một số thương hiệu nổi tiếng nay đã xuống dốc có thể kể đến là Blackberry, Kodak, Motorola... Nokia là một ví dụ kinh điển khác. Họ thua trong cuộc chiến smartphone cho dù đã chiếm một nửa thị phần toàn cầu trong năm 2007. Olli-Pekka Kallasvuo - cựu giám đốc điều hành của Nokia đã nói thế này khi được yêu cầu mô tả cảm giác của mình lúc đối mặt với thị trường cạnh tranh trong ngành công nghiệp viễn thông di động thời kỳ ông điều hành công ty, từ năm 2006 đến năm 2010:

"Chưa bao giờ trong lịch sử kinh doanh có một môi trường cạnh tranh thay đổi nhiều như những gì đã diễn ra với sự hội tụ của một số ngành công nghiệp, đến mức không ai biết phải gọi ngành công nghiệp này là gì nữa. Điện thoại di động hội tụ với máy tính xách tay, công nghiệp Internet, công nghiệp truyền thông, công nghiệp ứng dụng - đó là một vài ví dụ có thể kể ra, và ngày nay những ngành này đã hợp nhất làm một".

- Olli-Pekka Kallasvuo, cựu giám đốc điều hành của Nokia

Bạn nghĩ một người tìm việc thông thường sẽ cần đến những kỹ năng nào trong tương lai?

Hãy xem các dự đoán của Viện Nghiên cứu Tương lai (IFTF) trong Báo cáo về kỹ năng làm việc trong tương lai hướng tới năm 2020.

Sáu tác nhân thay đổi

1. Tuổi thọ cao. Tuổi thọ thay đổi bản chất sự nghiệp và khả năng học hỏi. Tuổi 100 có thể sẽ được coi là mức chuẩn bình thường. Độ tuổi 75-84 sẽ được coi là “trẻ”. Nghỉ hưu ở tuổi 65 có lẽ còn là sớm!

2. Sự phát triển của máy móc và các hệ thống thông minh. Tự động hóa tại nơi làm việc khiến con người không phải làm những công việc lặp đi lặp lại nữa.

3. Thế giới điện toán. Sự gia tăng khổng lồ của các cảm biến và công năng xử lý khiến thế giới trở thành một hệ thống có thể lập trình, với khoa học người máy và khoa học phân tích trở thành tiêu chuẩn trong điều kiện lượng dữ liệu tăng lên gấp đôi mỗi năm.

4. Hệ sinh thái truyền thông mới. Những công cụ truyền thông mới đòi hỏi tri tạo⁽¹⁾ truyền thông mới, bên cạnh loại hình văn bản truyền thống.

5. Các tổ chức siêu cấu trúc. Công nghệ xã hội chi phối các hình thức sản xuất và tạo ra giá trị mới, với các nhóm làm việc ảo tự định hướng (không nhất thiết phải là các tổ chức) hợp tác với nhau trên khắp thế giới.

1. Tri tạo truyền thông là năng lực tiếp nhận, phân tích, đánh giá và cuối cùng sáng tạo ra các sản phẩm truyền thông.



6. Thế giới kết nối toàn cầu. Sự gia tăng kết nối toàn cầu đặt tính đa dạng và khả năng thích ứng vào trung tâm của các hoạt động vận hành tổ chức. Hãy quên biên giới địa lý đi và bắt đầu nghĩ về các cộng đồng đa dạng được kết nối toàn cầu.

Báo cáo của IFTF phân tích những tác nhân trọng yếu được dự đoán sẽ tái định hình cảnh quan môi trường việc làm trong một vài năm tới. Báo cáo này nhằm mục đích xem xét những kỹ năng, trình độ chuyên môn, và khả năng (chứ không phải công việc) được yêu cầu trong các môi trường làm việc khác nhau. Kết nối toàn cầu, máy móc thông minh và các phương tiện truyền thông mới là một vài tác nhân tái định hình suy nghĩ của bạn về công việc, thành phần của công việc và những kỹ năng bạn cần có để làm việc hiệu quả trong tương lai.

Với sự gia tăng của máy móc và các hệ thống thông minh, việc công nghệ và robot đảm nhiệm nhiều công việc hiện nay chỉ còn là vấn đề thời gian. Theo Michael Belfiore, một nhà báo viết về mảng sáng kiến định hình thế giới và là tác giả của cuốn *The Department of Mad Scientists*⁽¹⁾, những tiến bộ về khoa học người máy và trí tuệ nhân tạo sẽ ngày càng đưa robot đến nhiều nơi làm

1. Tạm dịch: *Cơ quan của những nhà khoa học điên rồ*. Đây là cuốn sách viết về DARPA (The Defense Advanced Research Projects Agency) – một cơ quan trực thuộc Bộ Quốc phòng Mỹ, chịu trách nhiệm phát triển các công nghệ mới cho quân đội sử dụng.

việc hơn. Ông đã chia sẻ một vài suy nghĩ như vậy trên blog của mình:

- Các loại xe tự lái được phát triển bởi hầu hết những nhà sản xuất ô tô lớn đang đe dọa đến việc làm của các tài xế xe tải và taxi.

- Robot Baxter của Rethink Robotics được thiết kế để làm việc tương đương với việc giám sát nhà máy, nó có thể học hỏi những thao tác mới trong quá trình làm việc - điều mà trước đây chỉ có con người mới có thể làm được.

- Robot phẫu thuật được sản xuất bởi Intuitive Surgical hay dự án mã nguồn mở Raven hiện vẫn cần đến bác sĩ phẫu thuật trong quy trình, tuy nhiên nhiều cải tiến đã được thực hiện để những máy móc này hoạt động tự chủ.

- Các thiết bị bay không người lái đang được chuẩn bị để gia nhập không phận Mỹ trong năm tới, có khả năng thay thế nhiều phi công.

- Robot báo chí The Quill có khả năng chất lọc thông tin từ dữ liệu thô rồi cho ra những bài viết hoàn chỉnh về kinh doanh hay thể thao, khiến nhiều nhà báo có nguy cơ mất việc.

- Mark Zuckerberg (Facebook) và Elon Musk (Tesla) ủng hộ ý tưởng về “một máy tính giống như người ngoại trừ việc nó không cần ăn hay ngủ”.

- Momentum Machines, một công ty ở San Francisco, tự hào cho rằng các robot cắt, nghiền, chiên thức ăn của họ sẽ “phổ cập thực phẩm chất lượng cao,



giúp nhiều người có thể dễ dàng tiếp cận”. Những chiếc máy phiên bản đầu đã thay thế toàn bộ các phụ bếp làm bánh hamburger trong một nhà hàng. Nó làm mọi công việc mà họ có thể làm, thậm chí còn làm tốt hơn.

Hãy hình dung một ngày trong tương lai gần bạn sẽ trải qua một cuộc phẫu thuật đơn giản trong ngày do robot thực hiện. Sau đó bạn nhảy lên một chiếc xe taxi không người lái rồi đi tới quán ăn nhanh ưa thích, chọn mua một chiếc bánh hamburger theo khẩu vị mà không cần bất kỳ người phục vụ nào. Cho dù bạn là bác sĩ phẫu thuật, lái xe, giám sát nhà máy, phi công, nhà báo hay phụ bếp làm bánh hamburger thì bạn vẫn không thể thoát khỏi xu hướng “người máy hóa” trong công việc.

Bạn có thể làm gì? Hãy học cách làm việc với công nghệ và robot. Trong trường hợp robot Baxter, lực lượng lao động tích hợp là mô hình mới để sản xuất linh hoạt - với các robot làm việc cạnh nhau, mỗi robot lại thực hiện thao tác chúng làm tốt nhất. Đây là chiến lược đã được chứng minh có thể tối đa hóa các nguồn lực, đạt được hiệu suất làm việc cao và đem đến lợi thế cạnh tranh cho các doanh nghiệp. Mô hình này hiện đang được áp dụng và sẽ là tương lai của ngành sản xuất. Tất cả những điều trên có ý nghĩa gì với bạn và con của bạn?

Tương lai thực sự đã đến rồi. Những người đi tiên phong sẽ gặt hái được nhiều lợi ích trước khi phần còn lại của đám đông tham gia và thị trường trở nên bình ổn. Thách thức nằm ở việc chọn lựa lĩnh vực phù hợp. Một

gợi ý cho vấn đề này là thể mạnh và sở thích của con bạn. Ngoài ra, bạn cần hiểu cách tư duy và kỹ năng đã đưa các công ty đến thành công, điều đó sẽ giúp con bạn đi trước một bước. Tất nhiên, con bạn cần phải thành thạo các kỹ năng làm việc trong tương lai (Bảng 1-3) để có việc làm.

	Kỹ năng làm việc trong tương lai	Tác nhân thay đổi
1	Thấu hiểu. Khi máy móc tự động hóa chiếm ưu thế, khả năng đưa ra những diễn giải thông minh và cung cấp những phân tích đúng đắn sẽ được trọng dụng.	Máy móc và hệ thống thông minh.
2	Trí thông minh xã hội. Khả năng kết nối với người khác một cách trực diện và sâu sắc, để cảm nhận và kích thích các phản ứng và tương tác mong muốn.	Máy móc, hệ thống thông minh và thế giới kết nối toàn cầu.
3	Tư duy mới lạ và linh hoạt. Khả năng giải quyết vấn đề, tư duy đột phá, và tìm ra những giải pháp thích hợp vượt lên trên các quy tắc và lối mòn. Bạn sẽ cạnh tranh hiệu quả với những máy móc thông minh.	Máy móc, hệ thống thông minh và thế giới kết nối toàn cầu.
4	Khả năng làm việc đa văn hóa. Trong thế giới kết nối toàn cầu, khả năng làm việc trong nhiều môi trường văn hóa khác nhau sẽ khiến cho ứng viên trở nên nổi bật.	Các tổ chức siêu cấu trúc và thế giới kết nối toàn cầu.



5	Tư duy điện toán. Kỹ năng phân tích tốt sẽ giúp chuyển đổi một lượng lớn dữ liệu thành các khái niệm trừu tượng. Kỹ năng này rất hữu dụng cho các lý luận dựa trên dữ liệu.	Hệ sinh thái truyền thông mới và thế giới điện toán.
6	Tri tạo truyền thông mới. Cuộc sống thường ngày sẽ trở nên sôi động với nhiều loại hình và nền tảng truyền thông. Khả năng tạo ra kết nối và thu hút khán giả trên những mạng lưới rộng lớn, khác biệt là cực kỳ quan trọng.	Tuổi thọ cao, hệ sinh thái truyền thông mới và các tổ chức siêu cấu trúc.
7	Tư duy liên ngành. Nhu cầu thấu hiểu các vấn đề đa diện và chuyển tiếp chúng tới cộng đồng lớn hơn để giải quyết, nghĩa là các vấn đề phức tạp sẽ đòi hỏi phải có điều kiện thuận lợi để hợp tác trên quy mô lớn.	Tuổi thọ cao và thế giới kết nối toàn cầu.
8	Tư duy thiết kế. Khi môi trường làm việc trong tương lai được thiết kế theo nhu cầu cá nhân thì sẽ xuất hiện nhu cầu thể hiện và phát triển các nhiệm vụ và quy trình làm việc để đạt được kết quả cá nhân như mong muốn.	Các tổ chức siêu cấu trúc và thế giới kết nối toàn cầu.
9	Quản lý tải nhận thức ⁽¹⁾ . Trong một thế giới với nguồn thông tin dồi dào, khả năng sử dụng công cụ và kỹ thuật để phổ biến và chọn lọc thông tin quan trọng sẽ giúp có được hiểu biết chính xác.	Các tổ chức siêu cấu trúc, thế giới kết nối toàn cầu và hệ sinh thái truyền thông mới.

1. Tải nhận thức là tất cả những nỗ lực mà trí nhớ ngắn hạn thực hiện nhằm hoàn thành một nhiệm vụ nhận thức.

10	Hợp tác trên không gian ảo. Nhu cầu giao tiếp và quản lý một nhóm từ xa sẽ tạo ra phong cách quản trị mới. Phong cách này không quá khó để lĩnh hội, tuy nhiên, cách làm việc nhóm ở đây cần được rèn luyện.	Các tổ chức siêu cấu trúc và thế giới kết nối toàn cầu.
----	--	---

Bảng 1-3. 10 kỹ năng làm việc hàng đầu và các tác nhân thay đổi của chúng

LÀM THỂ NÀO ĐỂ TỐI ƯU HÓA HỆ THỐNG GIÁO DỤC BẰNG CHUYÊN?

“Ngay từ cấp hai, các em đã nên hình thành một ý niệm sơ khai về năng khiếu của bản thân hay lĩnh vực mà các em quan tâm.

Đừng chọn một khóa học chỉ vì các em đủ tiêu chuẩn dựa trên điểm số A level hay GPA⁽¹⁾. Hãy chọn khóa học đó bởi nó thu hút em, khiến em cảm thấy có đủ hứng thú với lĩnh vực này để tiếp tục học hỏi, tiếp tục tiến bộ và phát triển bản thân với niềm đam mê.”

- Phát biểu của Phó Thủ tướng Tharman Shanmugaratnam tại lễ khai trương Viện Học tập Suốt đời, 17/09/2014

Giờ đây, khi đã có cái nhìn ban đầu về viễn cảnh việc làm trong tương lai, chắc hẳn bạn rất phấn khích với việc chia sẻ những hiểu biết này cho con và dẫn dắt chúng trong hành trình khám phá sự nghiệp.

Con bạn phản đối: “Việc của con ở trường là học tập, chứ không phải lo lắng cho sự nghiệp sau này”.

1. GPA (Grade Point Average) là hệ thống tính điểm trung bình thang 4 được sử dụng tại các trường trung học ở Singapore.



Bạn bè chúng cũng sẽ nói thế. Để rồi 20 năm nữa, chúng sẽ sa vào một cảnh sống bản hàn như nhau, ngấp nghé trên bờ vực khánh kiệt. Mỗi khi có lương chúng bèn tiêu ngay, đến khi sắp rỗng túi thì lại đến tháng lương tiếp theo. Và cứ lặp lại hàng tháng như vậy. Nếu cần đến một phép so sánh, thì sự việc này giống như con chuột hamster chạy trên bánh xe, âm ỉ và hăm hở nhưng xét cho cùng thì vẫn đứng nguyên một chỗ.

Trong khi các bạn trẻ của chúng ta đáng lẽ phải học tập cả ngày thì trên thực tế nhiều em lại dành thời gian đó để mơ mộng vì trường học quá nhàm chán và tụt hậu đối với các em. Các em không thể liên hệ kiến thức mình học với những gì mình có thể làm trong tương lai.

Thomas J. Stanley - tác giả có sách bán chạy nhất, cho rằng hầu hết các kiểu triệu-phú-nhà-bên đều là những người “ngược chiều đám đông”. Họ có suy nghĩ và hành động khác thường. Họ là những người tiết kiệm và là các nhà đầu tư trong một xã hội tiêu dùng quá mức. Họ lựa chọn những ngành nghề kinh doanh ít cạnh tranh và có cơ hội thành công cao nhất. Hầu hết bọn họ đều có trí thông minh sáng tạo rất cao.

Nếu bạn quyết tâm trở thành một người ngược chiều đám đông, hãy bắt đầu từ sớm. May mắn sẽ mỉm cười với bạn khiến bạn vượt xa đám đông còn lại. Sự nghiệp là công cuộc kiếm tìm cá nhân, mà bất cứ công cuộc kiếm tìm nào cũng cần một tấm bản đồ chỉ dẫn.

Bức tranh này có 5 giai đoạn: Mầm non và Mẫu giáo, Tiểu học, Trung học, Sau trung học và Đại học (Bảng 1-4).

Mục tiêu của bạn là giúp con hoàn thành 5 giai đoạn với thành tích tốt nhất có thể.

Nếu bạn đang đọc cuốn sách này, hẳn bạn đã ý thức được nhiệm vụ triệu đô của bạn và con bạn đang ở **Giai đoạn 3**. Hãy khích lệ con học tập chăm chỉ, kiên trì theo đuổi và vượt qua **Giai đoạn 5** trước khi sẵn sàng làm nên những kỳ tích! Sự hỗ trợ của bạn sẽ xây dựng nền tảng cho con, giúp con sẽ trở nên mạnh mẽ hơn sau khi hoàn thành mỗi giai đoạn. Từ đó, con sẽ nhìn xa hơn và có nhiều lựa chọn hơn.

Giai đoạn	Cấp độ	Lứa tuổi	Chứng chỉ/ Bằng cấp	Giai đoạn tiếp theo
1	Mầm non/ Mẫu giáo	4-6	—	Tiểu học
2	Tiểu học	7-12	PSLE (Kỳ thi kết thúc bậc tiểu học)	Trung học
3	Trung học	13-17	Chứng chỉ N / O Level	Sau trung học/ Đi làm
4	Sau trung học	17-19	Chứng chỉ quốc gia NITEC, Chứng chỉ A Level (hay bằng tốt nghiệp trung học), Bằng tú tài quốc tế (IB), Bằng tốt nghiệp cao đẳng bách khoa	Cao đẳng/ Đại học/ Đi làm



				Đi làm/ Học sau đại học/ Tiếp tục các hoạt động giáo dục, đào tạo
5	Đại học	20-24+	Bằng cử nhân	

*Bảng 1-4. Năm giai đoạn của hệ thống
giáo dục bằng chuyên⁽¹⁾*

Tuy nhiên, hãy lưu ý 3 cảnh báo sau đây đối với hệ thống này:

1. Một lộ trình hoàn thiện là kế hoạch cho những đứa trẻ thông minh, có kỷ luật với hậu thuẫn vững chắc từ gia đình. Các em được kỳ vọng sẽ vượt qua tất cả các giai đoạn và hoàn tất lộ trình với tấm bằng đại học.

Bạn cần phải thông minh bởi hệ thống của chúng ta đầy thách thức và khắc nghiệt, đó cũng là hệ thống giáo dục đã đào tạo ra những con người giành được vô số giải thưởng trên khắp thế giới. Bạn cần có kỷ luật bởi các kỳ thi tốt nghiệp ở mỗi giai đoạn đều rất khó. Nếu không có đủ kỷ luật để tập trung trong nhiều giờ đồng hồ, bạn sẽ không thể nào vượt qua các kỳ thi này. Ví dụ, nếu đánh đổi thời gian học tập để rèn luyện các hoạt động ngoại khóa, bạn sẽ rất khó sống sót trong các kỳ thi. Những tấm huy chương, dù là vàng, bạc hay đồng, đều không giúp bạn vượt qua bài kiểm tra học kỳ.

1. Hệ thống giáo dục Singapore. Hệ thống này có nhiều điểm tương đồng với hệ thống giáo dục của Việt Nam.

Trong hoàn cảnh đó, sự hỗ trợ vững chắc từ phía gia đình đóng vai trò vô cùng quan trọng. Các bạn trẻ chưa được rèn luyện để chịu đựng những áp lực khủng khiếp, nhất là ở lứa tuổi ẩm ương này. Đây chính là thời điểm mà những gia đình có điều kiện sẽ thuận lợi hơn, bởi chi phí cho các lớp bồi dưỡng kỹ năng, thực hành thí nghiệm và luyện thi rất tốn kém, cùng với đó là những hậu thuẫn mạnh mẽ từ gia đình, như đưa đón con hay trở thành những tấm gương mẫu mực cho chúng. Điều này tuy phù phàng nhưng lại là thực tế.

2. Hệ thống bằng chuyển sẽ ngừng lại trong độ tuổi 24, đến lúc này bạn phải tự lực cánh sinh. Những cơ quan như Cơ quan Phát triển Lao động Singapore (WDA) có các chương trình như Hồ sơ Học tập Cá nhân (ILP) và Giáo dục Đào tạo Tiếp nối (CET) để hỗ trợ bạn sau khi bạn bắt đầu sự nghiệp. Tuy nhiên, nếu bạn không tự nguyện trở thành một người học tập suốt đời thì thật khó để bạn tự mình định hướng trong thế giới việc làm đầy mới mẻ.

Khi còn nhỏ, hầu hết người Singapore đều không được dạy bảo để yêu thích việc học. Mục đích chính của việc học thường là để vượt qua các kỳ thi và hình thức học là theo kiểu nhồi nhét. Phần lớn chúng ta đều rất sẵn sàng từ bỏ việc học bởi vì ký ức về nó chẳng dễ chịu gì.

Năm 2012, 27% số sinh viên mỗi khóa tốt nghiệp với tấm bằng đại học công lập. Đến năm 2020, con số này dự kiến sẽ là 40%, bao gồm cả các trường đại học tư thục do chính phủ trợ cấp, như Viện Quản trị Singapore



(SIM). Đó là còn chưa tính đến số sinh viên tốt nghiệp từ những trường đại học tư thục không được chính phủ trợ cấp, số sinh viên này sẽ góp thêm 10% vào con số nói trên. Tóm lại, có ít nhất 50% sinh viên mỗi khóa tốt nghiệp đại học vào năm 2020.

Hãy làm phép tính. Một nửa số các bạn trẻ tầm tuổi con bạn sẽ trở thành cử nhân đại học. Khi tất cả mọi người đều có bằng cấp thì đây không còn là một lợi thế cạnh tranh nữa. Con bạn sẽ phải cạnh tranh trên một phương diện khác. Nhiệm vụ của chúng là tìm ra lợi thế cạnh tranh đó.

3. Giới hạn về thời gian và độ tuổi cho một hành trình có tính cố định. Nếu không hoàn tất mỗi giai đoạn ở độ tuổi theo như kế hoạch, bạn sẽ bị loại ra khỏi hệ thống bằng chuyển này. Hãy quay lại câu chuyện tự lực cánh sinh một lần nữa. Có thể bạn tốt nghiệp với một kết quả không đủ cao để theo đuổi ngành học ưa thích. Có thể bạn không thể học lên cao vào thời điểm đó vì nhiều lý do cá nhân. Vậy bạn phải làm gì? Hãy tham khảo những lựa chọn sau.

Khi giúp con đưa ra quyết định trên lộ trình học tập, bạn hãy cân nhắc những điều sau:

1. Sở thích

Dù đó là thể thao, nghệ thuật trình diễn, âm nhạc, công nghệ hay các lĩnh vực cụ thể, hãy tìm hiểu xem ở đó có những hoạt động hay chương trình nào giúp con bạn phát huy sở thích của mình. Hãy cân nhắc:

- Các hoạt động ngoại khóa.
- Các chương trình đặc biệt (ví dụ: Chương trình Ngôn ngữ, Chương trình Âm nhạc và Mỹ thuật).
- Các lĩnh vực trong trường phù hợp với con bạn.

2. Môi trường học viện

Tìm kiếm một cơ sở giáo dục với môi trường thúc đẩy và tạo cơ hội mở mang tầm hiểu biết cho con bạn. Hãy cân nhắc:

- Đặc trưng của học viện.
- Văn hóa của học viện.
- Tài nguyên mà học viện có thể cung cấp để đáp ứng các nhu cầu đặc biệt của học viên (về cả thể chất lẫn tinh thần).

3. Các nguyện vọng và khả năng sự nghiệp

Nghề nghiệp khác nhau sẽ đòi hỏi những kỹ năng được trau dồi qua các lộ trình giáo dục khác nhau. Tìm hiểu những lựa chọn để giúp con chuẩn bị cho sự nghiệp. Hãy cân nhắc:

- Sở thích học tập của con.
- Thế mạnh và trọng tâm đào tạo của các trường học cũng như học viện.
- Cơ hội phát triển trên con đường học tập.



Để hiểu hơn về tình hình giáo dục, hãy xem trường hợp của Alexis, Yvonne, Eileen, Vanessa, Mark, Mohamed, và Bill sau đây. Các em là những ví dụ thực tế về 7 bạn trẻ bước vào tuổi 21 trong năm 2015 (tên nhân vật đã được thay đổi).

Alexis

Alexis học ở một trường tiểu học gần nhà. Là vận động viên ba môn phối hợp, em đại diện cho trường ở bộ môn bơi lội và điền kinh. Em thích thú với các lớp học bồi dưỡng kỹ năng, từ âm nhạc, khiêu vũ cho đến mỹ thuật và thư pháp. Em là một học sinh chăm chỉ, thường xuyên có mặt trong top 25% học sinh giỏi nhất lớp và từng tham gia chương trình trao đổi học sinh ở Nhật khi học lớp 5. Thành tích như vậy khiến em có những kỳ vọng cao. Nhưng đáng tiếc là kết quả kỳ thi kết thúc bậc tiểu học của em không được tốt.

Em theo học hệ cấp tốc ở một trường cấp 2 gần nhà. Em tiếp tục hoạt động năng nổ và đại diện cho trường ở môn bóng rổ, điền kinh và bóng đá. Thậm chí em từng đến Úc để tham gia một trại huấn luyện bóng rổ! Kết quả học tập của em sa sút vì em quá bận rộn với các hoạt động ngoại khóa và bị xao nhãng bởi nhiều mối quan tâm khác. Vào năm cuối bậc trung học, em chỉ đạt hơn 20 điểm trong kỳ thi sơ khảo tại trường, điều này khiến em

không đủ điều kiện tham gia các khóa học dự bị đại học và cao đẳng bách khoa. Những khóa học này đòi hỏi tổng xếp hạng L1R5 phải dưới 10. Kết quả học tập tầm thường là một cú sốc đối với em. Em biết rằng kết quả bài thi O Level mang tính chất quyết định.

Trong vòng chưa đầy 1 tháng trước khi kì thi O Level diễn ra, em lao đầu vào học như thể chỉ còn một ngày cuối cùng. Kết quả em đạt 8 điểm, trong đó có 2 điểm thưởng từ hoạt động ngoại khóa. Với rất nhiều lựa chọn, cả dự bị đại học lẫn cao đẳng bách khoa, em quyết định theo học hệ cao đẳng, vào ngành học yêu cầu mức điểm đầu vào thấp nhất là 7 - ngành Kinh doanh Quốc tế của Trường Cao đẳng Ngee An. Cuối cùng em đã nhận ra tiềm năng của mình sau 10 năm đạt kết quả dưới sức ở các kỳ thi quan trọng của cấp 1 và cấp 2. Lộ trình học tập tại trường cao đẳng của em khá là suôn sẻ. Em đến các quốc gia trong khu vực như Việt Nam, Lào và kết thúc khóa học bằng một kỳ thực tập 5 tháng tại Thượng Hải, Trung Quốc vào năm cuối. Kỳ thực tập này đã rèn luyện cho em đức tính độc lập, tháo vát và nhẫn nại.

Khi cân nhắc những bước đi tiếp theo sau khi ra trường, tương lai của em vô cùng xán lạn và em cũng đã có được bài học từ những tháng ngày xao



những học tập. Kết quả tốt mang lại nhiều lựa chọn, và ngược lại, kết quả tồi khiến những lựa chọn trở nên hạn chế. Alexis có tư chất và động lực, nhưng em không có sự tập trung. Em đã may mắn khi kịp thời lấy lại phong độ và đạt được kết quả tốt sau 10 năm học tập dưới sức. Nếu mọi việc đều suôn sẻ, rất có khả năng em sẽ trở thành một PME xuất sắc. Tuy nhiên, với những trải nghiệm quốc tế mà em có được, em cũng có thể theo đuổi một con đường ít người đi qua là trở thành một doanh nhân khởi nghiệp khi đã tích lũy đủ kinh nghiệm. Hiện tại Alexis là sinh viên năm nhất ngành kinh doanh của một trường đại học hàng đầu trong nước.

Yvonne

Yvonne là một nữ sinh trầm tính học tại một trường tiểu học danh tiếng. Em học tập chăm chỉ và tham gia nhiều hoạt động ngoại khóa, kết quả kỳ thi kết thúc bậc tiểu học của em đủ tốt để em được nhận vào một trường nữ sinh tiếng tăm khác. Tuy nhiên, em cảm thấy thất vọng vì kết quả này không cao như em mong đợi. Em làm tốt trong kỳ thi sơ khảo tại trường nhưng chỉ ghi được 6 điểm ở bài thi O Level. Nếu không tính điểm ngoại khóa và ngôn ngữ, điểm số của em chỉ là 3 điểm mà thôi! Cuối cùng, em lựa chọn theo học Trường Dự bị Đại học Quốc gia, bởi nếu em vào một trường cao đẳng

thì mẹ “sẽ giết em mất”. Em vẫn duy trì thành tích học tập ổn định, điểm A Level vừa đủ để em vào đại học, dù không phải chuyên ngành mong muốn. Hiện nay, em đang là sinh viên một trường đại học hàng đầu ở phía Tây, theo học chuyên ngành kinh doanh mà trước đây em chưa bao giờ để mắt tới.

Bài học rút ra là: Đặt mục tiêu cao là tốt nhưng trong tình thế cấp bách thì cần phải linh hoạt. Có rất nhiều con đường dẫn tới thành công. Yvonne là mẫu con ngoan trò giỏi điển hình, với ý chí và tư chất cần thiết. Con đường học tập của em khá suôn sẻ từ tiểu học cho đến đại học. Nếu mọi sự đều xuôi chèo mát mái, em sẽ trở thành PME xuất sắc cho một công ty nào đó sau khi tốt nghiệp.

Eileen

Giống như Alexis, Eileen là một cô gái hoạt bát. Em học ở ngôi trường mà chị gái em từng theo học. Kết quả kỳ thi kết thúc bậc tiểu học không được như kỳ vọng và em phải theo học một trường trung học gần nhà. Điều tương tự lặp lại với kỳ thi O Level nhưng em cũng được nhận vào một khóa học kinh doanh tại Trường Cao đẳng Nanyang. Em có những ngày tháng sôi động ở trường và tham gia nhiều hoạt động ngoại khóa. Thậm chí em còn đến Paris, Pháp để tu nghiệp vào năm cuối. **Bài học rút ra là: Cuộc sống còn nhiều điều quan trọng hơn là một thành tích học tập xuất sắc.**



Eileen có thể không có năng lực học tập tốt nhưng em có động lực và sự tập trung cho những hoạt động khác như hoạt động ngoại khóa. Em là phó chủ tịch CLB hoạt động ngoại khóa ở trường cao đẳng và điều này khiến em có thêm sự tự tin khi tổ chức các sự kiện. Ban đầu có thể em sẽ không phải một PME nhưng nếu có cơ hội và định hướng đúng đắn, em sẽ có thể trở thành một doanh nhân khởi nghiệp thuê các PME khác làm việc cho mình! Hiện nay Eileen là sinh viên năm nhất ngành kinh doanh của một trường tư thục được nhà nước hỗ trợ.

Vanessa

Vanessa cũng là một nữ sinh sôi nổi nhưng không có thiên hướng đi theo con đường học thuật. Em theo học ở một trường tiểu học danh giá nhưng kết quả bài thi tốt nghiệp của em không được tốt. Xoay xở thế nào đó, em cũng được nhận vào một trường trung học có tiếng, dù chỉ theo học hệ bình thường. Bị phân tâm bởi hoàn cảnh gia đình và ảnh hưởng bởi những mối quan hệ không tốt, kết quả học tập của em dần sa sút và cuối cùng em trượt kì thi N Level. Em chính thức bị loại khỏi “hệ thống bằng chuyển giáo dục” bởi em không đạt tiêu chuẩn cho giai đoạn tiếp theo, dù là vào trường dự bị đại

học, cao đẳng hay học viện kỹ thuật (ITE). Tương lai em giờ đây do chính tay em định đoạt. Lần cuối cùng tôi nghe về em thì em đang theo đuổi một khóa tâm lý học bởi em muốn giúp đỡ người khác.

Bài học rút ra là: Hãy chọn bạn mà chơi, bởi người tầm người mã tầm mã.

Vanessa là một trường hợp không may mắn, em lạc lối do môi trường và hoàn cảnh. Bên cạnh năng lực học tập hạn chế, em cũng thiếu cả động lực và sự tập trung. Sự xao nhãng cộng thêm các mối quan hệ với bạn bè xấu đã tạo nên ảnh hưởng không tốt, khiến em rơi vào hoàn cảnh vô cùng bấp bênh. Tất nhiên, em có thể lội ngược dòng nhưng điều đó đòi hỏi nỗ lực lớn. Thách thức lớn nhất nằm ở chính bản thân em. Ở cái tuổi ăm ương này, liệu em có thể vượt qua gánh nặng của cái mác “vô tích sự” người ta gán cho em? Liệu em có thể chứng minh với chính bản thân rằng mình có thực lực? Con đường này tuy gian nan nhưng nếu vượt qua, em sẽ làm nên kỳ tích! Tin vui là cuối cùng Vanessa cũng rời được trường học tuy gặp nhiều khó khăn trắc trở. Em nhận ra rằng đam mê của mình là giúp đỡ người khác. Giờ đây em mong muốn trở thành một nhà tâm lý và hiện đang theo học lấy chứng chỉ ngành tâm lý ở một viện giáo dục tư nhân. Tương lai trước mắt em vô cùng xán lạn.



Mark

Mark là một cậu bé hiếu động, em học tại một trường tiểu học gần nhà. Kết quả bài thi kết thúc bậc tiểu học của em không được xuất sắc cho lắm. Lên cấp 2, em theo học hệ bình thường (kỹ thuật), đây là hệ đào tạo vốn chỉ dành cho những học sinh có khuynh hướng làm việc thực tiễn hơn là nghiên cứu học thuật. Việc này giống như một lời tiên tri mà về sau đã ứng nghiệm khi em quyết định theo học tại Học viện kỹ thuật (ITE) sau kỳ thi N Level. Tuy vậy, tại đây em phát hiện ra niềm đam mê của mình với việc học và rồi kết quả học tập của em đạt tiêu chuẩn để được nhận vào trường cao đẳng. Đây quả thật là một bước ngoặt đáng mừng cho cậu nhóc chệnh mảng ngày nào. Em sẽ theo học cao đẳng sau khi hoàn thành nghĩa vụ quân sự và tương lai phía trước dường như rất tốt đẹp.

Mohamed

Mohamed là một cậu bé thông minh và chăm chỉ, không những học giỏi mà chơi cũng “siêu”. Em theo học cả cấp 1 và cấp 2 ở Bukit Timah và học ngành Công nghệ Hóa học tại Trường Cao đẳng Ngee Ann - nơi em là thủ lĩnh trại hè. Hiện tại em đang thực hiện nghĩa vụ quân sự. Em đã nắm chắc trong tay một vị trí tại khoa Kỹ thuật của một trường đại học danh tiếng phía Tây và sẽ sẵn sàng bước vào con đường đại học của mình.

Bill

Bill là một cậu bé trầm lặng, từng tham gia đội hướng đạo sinh nam. Như Alexis, kết quả bài thi kết thúc bậc tiểu học của em khá mỹ mãn và em được nhận vào một trường trung học gần nhà thuộc khu vực trung tâm. Cũng như Alexis, em ghi được hơn 20 điểm trong kỳ thi sơ khảo tại trường nhưng đáng tiếc là kết quả bài thi O Level của em không được tốt như thế. Trong hai phương án cao đẳng và dự bị đại học, em chọn phương án thứ hai bởi em không chắc mình muốn làm gì. (Hầu hết các em ở độ tuổi 17 đều không biết mình muốn làm gì trong đời. Có nhiều người dù 10 năm, thậm chí là 20 năm sau mà vẫn còn chưa biết!) Em được nhận vào một trường dự bị đại học ở phía Bắc. Tuy vậy, em không có khuynh hướng đi theo con đường học thuật và cũng không cảm thấy vui vẻ gì. Kết quả bài thi A Level của em không cao và em nhập ngũ để thực hiện nghĩa vụ quân sự. Sau đó, em sẽ phải đối mặt với một nhiệm vụ khó khăn là đưa ra quyết định tiếp theo cần phải làm gì trong xã hội khắc nghiệt luôn chú trọng kết quả này. **Bài học rút ra: Mọi quyết định đều đem đến những hệ quả nhất định!**

Khi do dự, hãy hỏi một ai đó, có thể là bạn bè đồng nghiệp hoặc những người đã từng trải. Bill có tư chất, nhưng em không có động lực và sự tập



trung. Tính cách làm nên vận mệnh. Chính sự thiếu định hướng đã khiến em trở thành con người như bây giờ. Em sẽ sớm hoàn thành nghĩa vụ quân sự và hy vọng rằng trải nghiệm trong quân ngũ khiến em trở nên khôn ngoan hơn, biết tìm kiếm sự giúp đỡ khi do dự. (Cập nhật: Có thể Bill sẽ nhập học một trường đại học tư thục sau khi kết thúc nghĩa vụ quân sự.)

Nhìn vào câu chuyện của các bạn trẻ này, có thể thấy các em đều có chung một xuất phát điểm trong hệ thống bằng chuyên: trường tiểu học. Qua các giai đoạn tiếp theo của hệ thống, cá tính thật sự của các em mới dần đậm nét, như nước trà dần đậm màu theo thời gian vậy!

Bạn muốn con theo đuổi hướng đi nào? Con muốn lựa chọn hướng đi nào? Vai trò của bạn là định hướng con, giúp con hiểu rằng quá khứ của chúng không phải là tương lai trước mắt. Hãy giúp con hiểu rằng hệ quả sinh ra từ lựa chọn, và hi vọng chúng có thể đưa ra lựa chọn thấu đáo. Bất kể quyết định ấy là gì, đó đều là do con bạn lựa chọn. Như vậy, con sẽ biết cách chịu trách nhiệm với cuộc sống của mình.

Hệ thống bao gồm một chương trình giảng dạy toàn diện cho học sinh nhưng đánh giá về sự tiến bộ hầu như chỉ dựa trên **kết quả các kỳ thi** (Bảng 1-5). Nếu kết quả các kỳ thi không tốt thì con bạn sẽ không bao giờ

thành công trong hệ thống. Kết quả kỳ thi kết thúc bậc tiểu học sẽ đặt nền móng cho chúng khi bước vào cấp 2. Phong độ hôm nay sẽ đặt nền móng cho ngày mai. Kết quả bài thi O Level sẽ quyết định chúng có được những lựa chọn nào. Kết quả tốt sẽ đem lại nhiều phương án lựa chọn và ngược lại, kết quả kém chỉ đem đến một số ít lựa chọn mà thôi.

Tên	Cấp độ 3 (Trung học)	Cấp độ 4 (Sau trung học/ Đi làm)	Cấp độ 5 (Đại học/ Đi làm)
1 Alexis	Đỗ O Level	Bằng cao đẳng bách khoa	Đại học năm nhất
2 Yvonne	Đỗ O Level	Đỗ A Level	Đại học năm hai
3 Eileen	Đỗ O Level	Bằng cao đẳng bách khoa	Đại học tư thục năm nhất
4 Vanessa	Trượt N Level	Đi làm	Giáo dục tư thục
5 Mark	Đỗ N Level	Học viện kỹ thuật	Cao đẳng bách khoa sau khi hoàn thành nghĩa vụ quân sự



6	Mohamed	Đỗ O Level	Bằng cao đẳng	Đại học sau khi hoàn thành nghĩa vụ quân sự
7	Bill	Đỗ O Level	Đỗ A Level	Đại học tư thục sau khi hoàn thành nghĩa vụ quân sự

Bảng 1-5. Bảng tóm tắt con đường học vấn của 7 bạn trẻ

Làm thế nào 7 bạn trẻ có thể đưa ra quyết định về học vấn và sự nghiệp? Thành thực mà nói, thành tích học tập đóng vai trò chủ yếu trong việc quyết định con đường mà các em sẽ đi. Những học sinh ưu tú nhất cứ thế thăng tiến trên con đường trải hoa hồng cho đến khi hoàn thành **Cấp độ 5**, bởi các em có quá nhiều lựa chọn. Tuy nhiên, những lựa chọn dựa trên thành tích học tập này chưa chắc đã là phù hợp nhất với các em.

Đối với các bạn trẻ gặp khó khăn trong học tập, chính kết quả đã giới hạn sự lựa chọn của các em. Các em thường bị coi là kém cỏi (một cách không công bằng). Có thể các em sẽ trở nên cam chịu, từ bỏ hoặc thậm chí là chống đối hệ thống. Vì vậy, cần có một hệ sinh thái mạnh để hỗ trợ các em trở thành những người có ích.

Khó khăn lớn nhất là số đông ở giữa hai nhóm trên với học lực trung bình. Các em đạt tiêu chuẩn tối thiểu nhưng không đủ để được nhận vào chuyên ngành mong muốn. Nếu không có định hướng phù hợp, tâm lý bầy đàn

sẽ trôi dạt. Nhóm này rất khao khát một tấm bằng, bởi đây là mô hình sự nghiệp duy nhất mà các em biết. Khi không nhận ra các phương án thay thế, ta thường bám víu vào những gì mình cho là hiểu rõ nhất. Tiếc là giải pháp của ngày hôm qua chưa chắc đã giải quyết được vấn đề của ngày mai.

Về cơ bản, nếu đạt được kết quả tốt tại điểm cuối mỗi giai đoạn thì có thể coi hành trình của bạn khá suôn sẻ. Đây là nguyên tắc cơ bản trong cuộc sống, từ khi đi học cho đến khi đi làm. Điều này lý giải tại sao ngành công nghiệp giáo dục hỗ trợ và gia sư lại bùng nổ mạnh mẽ.

Đây cũng là minh chứng cho hệ thống giáo dục bằng chuyên, khi 85% số học sinh mỗi khóa tiếp tục theo đuổi hệ thống này. Ngay cả khi Vanessa rời bỏ hệ thống trước khi hoàn thành nó, em vẫn có thể tìm được lộ trình bên ngoài, đây là bằng chứng cho thấy hệ sinh thái bao quát cũng đang hoạt động hiệu quả. Tuy nhiên, chúng ta luôn có thể cải thiện hệ thống, để có được sự linh động mà vẫn không dễ dãi với các tiêu chuẩn, thông qua việc tập trung vào sở trường của các em, chứ không chỉ dựa trên kết quả học tập nữa.



TỔNG KẾT

Không nên coi kết quả học tập là tiêu chí đánh giá duy nhất để có các lựa chọn về học vấn và sự nghiệp. Cần phải tính đến các tiêu chí khác như quá trình tự khám phá bản thân, các nguyện vọng và hệ sinh thái hỗ trợ.

Có chí thì nên. Hãy hỗ trợ con hoàn thành 5 giai đoạn trong hệ thống băng chuyền. Nếu con không thể hoặc không muốn tiếp tục theo đuổi đến cùng, tiêu chuẩn tối thiểu là đạt được một văn bằng đẹp ở **Giai đoạn 4** trước tuổi 20: một tấm bằng cao đẳng (hoặc tương đương) với điểm GPA tốt. Đây không đơn thuần là việc chạy đua bằng cấp mà còn là quá trình rèn luyện tư duy trong môi trường giáo dục học thuật. Trong cuộc đấu giá toàn cầu với độ phức tạp ngày càng cao, bạn không thể cạnh tranh nếu trí tuệ không được thử thách và rèn giũa.

Điểm GPA tối thiểu để được nhận vào một chuyên ngành “hot” ở các trường đại học trong nước là 3,7. Con số này cho bạn thấy dấu hiệu của sự cạnh tranh. Không chỉ chứng minh sự xuất sắc trong học tập, điểm GPA cao còn thể hiện được những phẩm chất khác như sự tập trung, cầu tiến và kỷ luật. Quan trọng nhất, điểm số này còn đem lại những lựa chọn tốt hơn, để các em có thể cân nhắc nên đi làm hay nên học tiếp lên cao.

Điều gì sẽ xảy ra nếu con bạn không đi được đến **Giai đoạn 4**? Điều gì sẽ xảy ra nếu kết quả học tập của con không lấy gì làm xuất sắc? Các em sẽ bật ra khỏi hệ thống bằng chuyển và phải tự xoay xở một mình.

Tin vui ư? Tư vấn của một chuyên gia hướng nghiệp giàu kinh nghiệm và được cấp chứng chỉ quốc gia (CDF) sẽ giúp con bạn đề ra chiến lược, lấy lại phong độ và hướng tới một tương lai tươi sáng dựa trên thế mạnh của mình. Tuy nhiên, con cần có đủ động lực để phấn đấu vì một tương lai xán lạn hơn. Nếu không có động lực thì không làm được gì cả.

Một bài học quan trọng khác là phải biết đón đầu và tận dụng cơ hội. William Shakespeare từng cho rằng việc lựa chọn đúng thời điểm để hành động là một quyết định quan trọng trong đời.

*“Có một con sóng triều trong công việc của người đàn ông
Thủy triều sẽ dâng lên, đem đến cho họ vận may;
Nếu bỏ qua, mọi cuộc hành trình của cuộc đời họ sẽ bị vây trong bãi
cạn và khổ đau.*

*Chúng ta đang đang lênh đênh trên mặt biển lớn;
Hoặc tận dụng sức mạnh của con sóng đó hoặc chúng ta sẽ thất bại”.*

— Julius Caesar màn 4, cảnh 3, 218–224

Xưa kia, quy tắc phổ biến là học tập chăm chỉ trong **Giai đoạn 1** của cuộc đời (0-25 tuổi) và làm việc chăm chỉ trong **Giai đoạn thứ 2** (26-50), để rồi ta có thể an tâm sống trong **Giai đoạn thứ 3** (51-75) và **Giai đoạn thứ 4** (76-100).



Trong thế giới ngày nay, điều duy nhất có thể giúp bạn được an toàn là không ngừng khao khát và học hỏi trong suốt cả 4 giai đoạn, để bắt kịp với thời cuộc, trở nên có ích và hòa hợp với xã hội. Nếu không có sự kết nối với xã hội, hệ thống cá nhân của bạn sẽ xuống cấp và chẳng bao lâu bạn sẽ bị trả về “nhà sản xuất”.

Nhưng trên thực tế, hầu hết các bạn trẻ không nhận thức được thực tế phũ phàng của cuộc sống. Nhiều em nghĩ mình là những “tài sản vô thời hạn” và cứ thế hưởng thụ **Giai đoạn 1** không chút âu lo. Hậu quả là gì? **Giai đoạn 2** là một cuộc leo dốc gian nan. Đáng buồn là nhiều em sẽ rơi vào số phận bi đát với những nỗi tuyệt vọng âm thầm khi các em không thể khôi phục được như trước.

Hãy sống trọn từng khoảnh khắc!

HỆ THỐNG GIÁO DỤC BẰNG CHUYỂN ĐỊNH HƯỚNG SỰ NGHIỆP CỦA CÁC BẠN TRẺ NHƯ THỂ NÀO?

“Hệ thống giáo dục của chúng ta cần tạo nên những công dân Singapore có phẩm chất tốt, để ai ai cũng có ý chí đương đầu với tương lai bất định phía trước và có ý thức mạnh mẽ về trách nhiệm đóng góp cho sự thành công của đất nước cũng như phúc lợi của người dân Singapore.”

— Heng Swee Keat, Bộ trưởng Bộ Giáo dục

Con bạn đối mặt với một tương lai không giống như bạn hay thầy cô chúng đã từng trải qua. Những cơ hội việc làm mới được tạo ra nhanh chóng nhờ các tiến bộ công nghệ và xu thế toàn cầu hóa. Nhiều công việc của ngày

hôm nay chưa từng tồn tại vào thời điểm 10 năm trước đó, và sau này sẽ còn xuất hiện nhiều công việc khác.

Thông qua quy trình Hướng dẫn Giáo dục và Hướng nghiệp (ECG) ở các trường học, Bộ Giáo dục đã làm rất tốt công tác hỗ trợ cho các bạn trẻ. Hãy dùng thành quả đó làm đòn bẩy để phát triển.

Quy trình ECG có những trọng tâm khác nhau ở mỗi cấp độ (Bảng 1-6). Mặc dù mọi cấp độ đều đòi hỏi khả năng nhận thức, khám phá và hoạch định nhưng mỗi cấp độ lại có những trọng tâm khác nhau để đáp ứng nhu cầu phát triển khác nhau.



	Cấp độ	Trọng tâm	Mục đích
1	Tiểu học	Nhận thức	Để học sinh làm quen với phạm vi nghề nghiệp đa dạng, bao gồm các công việc mới xuất hiện trên thị trường việc làm luôn luôn thay đổi. • Nhận thức về sở thích, năng lực và khát vọng nghề nghiệp. • Mối liên hệ bản thân với người khác và công việc. • Nhận thức ban đầu về công việc yêu thích qua việc đóng vai trong các vở kịch.
2	Trung học	Khám phá sự nghiệp	Giúp học sinh hiểu biết sâu sắc hơn về bản thân và liên hệ việc học tại trường với các lộ trình giáo dục và sự nghiệp khác. • Khám phá thị trường việc làm. • Nhận thức về các ngành học liên quan • Nhận thức về kỹ năng, sở thích và giá trị.
3	Sau trung học	Hoạch định sự nghiệp	Giúp học sinh tổng hợp thông tin thu thập được từ các nguồn liên quan để đưa ra quyết định về con đường học tập và sự nghiệp đúng đắn. • Làm rõ những khái niệm của bản thân về sự nghiệp. • Phát triển kỹ năng thu thập thông tin. • Phát triển kỹ năng ra quyết định.

Nguồn: Dựa theo thông tin từ trang web của Bộ Giáo dục về quy trình ECG

Bảng 1-6. Trọng tâm của các cấp độ giáo dục khác nhau

Quy trình ECG nhằm mục đích trang bị cho học sinh những kiến thức, kỹ năng và giá trị cần thiết để đưa ra quyết định ở mỗi giai đoạn giáo dục từ lúc học phổ thông cho đến khi tham gia các khóa học chuyên sâu hay đi làm. Mục tiêu của chương trình là thu hút, khơi gợi và thử thách học sinh để các em nuôi dưỡng khát vọng và chủ động hoạch định cho tương lai của mình. Niềm hy vọng và suy nghĩ tích cực sẽ thôi thúc các em học tập không ngừng và lao động vì một cuộc sống tốt đẹp hơn.

Về tổng quan, chương trình ECG có 4 chủ điểm: nhận thức bản thân và quản lý cá nhân, nhận thức về các hỗ trợ liên quan và những nhân tố ảnh hưởng đến quyết định, tìm hiểu mạng lưới giáo dục và các lộ trình hoạch định, tìm hiểu các nhóm nghề nghiệp. Những chủ điểm này sẽ hỗ trợ các em trả lời được ba câu hỏi sau:

1. Tôi là ai? (Nhận diện)
2. Tôi muốn đi đến đâu? (Lộ trình giáo dục/sự nghiệp tương lai)
3. Tôi đến đó bằng cách nào? (Kế hoạch/hỗ trợ)

Để có chiến lược giúp đỡ con phù hợp, bạn nên có những đánh giá sơ bộ về vị trí của con mình, trên phương diện năng lực cũng như kết quả các em phải đạt được sau khi ra trường (Bảng 1-7).



Năng lực/ Kết quả	Con bạn đã đạt được điều này chưa?
1 Tự nhận thức, ví dụ: nhận thức về bản thân và sự tự tin.	
2 Tự quản lý, ví dụ: động lực và kỷ luật đối với bản thân.	
3 Nhận thức xã hội, ví dụ: đánh giá đúng sự khác biệt của người khác và tôn trọng họ.	
4 Sắp xếp mối quan hệ, ví dụ: tìm kiếm và thực hiện sự giúp đỡ, hợp tác trong công việc.	
5 Ra quyết định có trách nhiệm, ví dụ: giải quyết vấn đề và đưa ra các quyết định dựa trên luân lý đạo đức.	
6 Trách nhiệm công dân, nhận thức toàn cầu, và hiểu biết đa văn hóa.	
7 Tư duy phê phán và sáng tạo.	
8 Kỹ năng thông tin và truyền thông.	
9 Một học sinh tự định hướng.	
10 Một người đóng góp tích cực.	
11 Một công dân trách nhiệm.	
12 Một con người tự tin.	

Nguồn: moe.gov.sg/education/files/desired-outcomes-of-education.pdf

Bảng 1-7. Bảng đánh giá Năng lực/ Kết quả

KHÁM PHÁ VÀ TẠO ĐIỀU KIỆN CHO CÁC TRẢI NGHIỆM CÔNG VIỆC

Giới thiệu con làm quen với các nghề nghiệp đa dạng, giúp chúng khám phá thêm những ngành nghề khác nhau và các lộ trình giáo dục phù hợp với từng ngành nghề. Tạo cơ hội và cung cấp nguồn lực hỗ trợ con theo đuổi ước mơ và mở rộng vốn hiểu biết. Những cơ hội và nguồn lực có thể bao gồm các chuyến tham quan thực tế nơi làm việc, hoạt động tình nguyện, sách và các khóa học bổ trợ kỹ năng.

Thảo luận với thầy cô giáo về nguyện vọng học tập và sự nghiệp của con. Các giáo viên có vị thế thuận lợi khi đưa ra ý kiến về sở trường và sở thích cũng như hỗ trợ quá trình lên kế hoạch học tập của các em. Bảng dưới đây bao gồm những câu hỏi hữu ích mà bạn có thể hỏi giáo viên của con mình.

1. Thầy/cô đang sử dụng các tiêu chuẩn giáo dục nào và tôi cần biết gì về chúng?
2. Thầy/cô sẽ phản ứng như thế nào nếu con tôi gặp khó khăn trong học tập?
3. Đây là những khái niệm quan trọng và phức tạp nhất (đưa ra nội dung liên quan) mà con tôi cần phải nắm được trong năm học này?
4. Thầy cô tập trung vào điểm mạnh hay điểm yếu của con tôi?
5. Thầy/cô vận dụng tính sáng tạo và tư duy sáng tạo trong các buổi học hàng ngày như thế nào?



6. Thầy cô vận dụng tư duy phê phán trong các buổi học hàng ngày như thế nào?
7. Các tiêu chuẩn đánh giá được thiết kế như thế nào để thúc đẩy việc học tập thay vì chỉ là một hệ thống đo lường?
8. Tôi cần làm gì để hỗ trợ phát triển kỹ năng tại nhà cho con?
9. Theo thầy/cô thì tôi nên hỏi con mình những dạng câu hỏi nào sau mỗi buổi học?
10. Việc học được cá nhân hóa như thế nào trong lớp học của thầy/cô và trong trường học?
11. Thầy/cô đo lường mức độ tiến bộ trong học tập của học sinh như thế nào?
12. Những chiến lược giảng dạy nào sẽ được thầy/cô sử dụng phổ biến nhất trong năm học này?
13. Thầy/cô sử dụng các mô hình học tập nào (ví dụ: học tập qua dự án, học từ xa, học qua các trò chơi) và điều gì thầy/cô cho là lợi ích chính của mỗi mô hình đó?
14. Theo thầy/cô thì công nghệ nào có thể hỗ trợ con tôi tự học?
15. Theo thầy/cô thì đâu là trở ngại thường gặp nhất đối với sự tiến bộ trong học tập của học sinh ở lớp thầy/cô phụ trách?
16. Nền giáo dục đang thay đổi như thế nào?

17. Thầy/cô nhìn nhận vai trò của người giáo viên như thế nào trong quá trình học tập?
18. Có câu hỏi cần thiết nào mà tôi chưa đặt ra hay không?

Nguồn: www.edutopia.org

Đừng chỉ phụ thuộc vào kinh nghiệm và kiến thức của bạn trong quá khứ bởi có thể chính sách giáo dục đã thay đổi và những lộ trình mới ra đời. Điều quan trọng là luôn cập nhật những xu hướng mới trong bối cảnh hiện nay.

TÔI PHẢI LÀM THẾ NÀO ĐỂ NÂNG CAO NHẬN THỨC VỀ SỰ NGHIỆP VỚI 3 CÂU HỎI LỚN?

Cách hiệu quả nhất để khai phá tiềm năng triệu đô của con bạn là giúp con tự chủ bằng cách giải đáp 3 câu hỏi lớn sau đây:

1. Bạn là ai?
2. Bạn muốn đi đến đâu?
3. Bạn đến đó bằng cách nào?

Câu hỏi 1 về khám phá bản thân.

Hai chữ “biết mình” được viết trên tiền đường đến Apollo ở Delphi. Sự tự biết mình bao quát mọi phương diện bởi những gì học được từ trải nghiệm này có thể được vận dụng cho tất cả các trải nghiệm khác. Hiểu biết này cho phép con khám phá bản ngã. Đây là hình thái cao



nhất của tri thức và cũng là một trong những tri thức khó lĩnh hội nhất.

“Kẻ biết người là người khôn, kẻ biết mình là người sáng.”

Lão Tử

Câu hỏi 2 về đích đến.

Sự tự biết mình thường dẫn đến sự tự khẳng định mình, đây là khát vọng phát huy hết mức tiềm năng của bản thân qua việc quyết định xem mình muốn gì từ cuộc đời và cần thực hiện những gì để đạt được điều đó. Nếu con bạn không biết mình muốn đi đến đâu và trở thành người như thế nào thì các em rất dễ rơi vào tình trạng mơ hồ, lãng phí thời gian và công sức.

“Bạn phải biết mình muốn gì thì mới tìm được nó.”

Lailah Gifty Akita

Câu hỏi 3 về lộ trình

Việc xác định được đích đến sẽ không có nhiều ý nghĩa nếu như bạn không có kế hoạch đi đến đó. Với kinh nghiệm làm việc dày dặn, bạn chính là người dẫn đường tốt nhất để giúp con mình đi từ vị trí hiện tại tới đích đến con mong muốn, theo cách hiệu quả nhất.

“Một kế hoạch tốt giống như tấm bản đồ. Nó cho thấy đích đến cuối cùng và con đường tốt nhất để đến đó.”

H. Stanley Judd

Bạn đã sẵn sàng đồng hành cùng con chưa?

Hãy lên đường nào!

BƯỚC 1: BẠN LÀ AI?

CHƯƠNG

2

GIÚP CON TỰ KHÁM PHÁ BẢN THÂN





“Tính cách được tạo nên từ hai đặc điểm khác nhau căn bản là nhân phẩm và khí chất. Nhân phẩm được hình thành từ trải nghiệm. Những trò chơi ngày bé, mối quan tâm và giá trị của gia đình, cách cộng đồng xung quanh bạn thể hiện tình yêu và lòng căm ghét, quan điểm của người thân và bạn bè bạn về sự lịch lãm hay phóng khoáng, cách những người xung quanh bạn thờ cúng, những ca khúc họ hát, khoảnh khắc họ cười, cách họ kiếm sống và nghỉ ngơi, đó là vô số tác động văn hóa tạo nên tính cách độc nhất vô nhị ở mỗi con người”.

— Helen Fisher, Nhà nhân chủng học sinh học, tác giả của cuốn sách *This will make you smarter: New scientific concepts to improve your thinking.*

TÍNH CÁCH CỦA CON BẠN NHƯ THỂ NÀO?

Tính cách có thể được định nghĩa là toàn bộ các đặc trưng về trí tuệ, tình cảm, xã hội và thể chất của chúng ta, phân biệt chúng ta với những người khác, phần cốt lõi của tính cách là những đặc điểm thường trở nên ổn định sau tuổi 25. Tính cách khiến chúng ta không giống với bất kỳ ai khác. Từ cách đây một thập kỷ đổ về trước, tính cách vẫn chỉ là một phạm trù lý thuyết. Chúng ta không thể “nhìn thấy” tính cách! Tuy nhiên, những đột phá khoa học gần đây cùng với Dự án Bản đồ gen Người (bản đồ mã di truyền của người) và sự phát triển của công nghệ chụp cộng hưởng từ chức năng (fMRI) đã đem đến những hiểu biết mới về tính cách.

Trong nghiên cứu về tính cách, đặc điểm tính cách là bất kỳ đặc trưng bền vững và tương đối đồng nhất nào về cảm giác, tư duy và hành vi của chúng ta. *“Nhân phẩm của một người làm nên số phận người đó.”* - Cách ngôn La Mã cổ đại

Nhờ biết được “cụm đặc điểm tính cách” nào tạo nên năng lực bẩm sinh, động lực và khí chất, chúng ta có thể lựa chọn ngành học, ngành nghề hay công việc phù hợp hơn và gắn kết chặt chẽ với tính cách của chúng ta. Chúng ta có thể mạnh ở một số đặc điểm này nhưng chỉ đạt mức trung bình, thậm chí yếu kém ở một số đặc điểm khác.

Việc hiểu biết sâu sắc về những đặc điểm tính cách nổi bật có thể giúp chúng ta lựa chọn sự nghiệp hay ngành nghề xứng đáng hơn, thấu hiểu tại sao chúng ta lại trở



thành con người như hiện tại và tại sao chúng ta có thể hòa hợp với người này mà không hòa hợp với người khác.

Những yếu tố then chốt bao gồm:

• **Động lực bẩm sinh (Nhu cầu)**

Các động lực xã hội là sự thành công, hội nhập và tầm ảnh hưởng. Ví dụ, Học thuyết Nhu cầu thúc đẩy của David McClelland cho rằng con người có nhu cầu về thành tựu (động lực đạt thành tích), hội nhập (động lực cho các mối quan hệ hài hòa) hay quyền lực (động lực về tầm ảnh hưởng).

• **Khí chất**

Cốt lõi của tính cách bao gồm các đặc điểm chủ đạo về tính hướng nội hay hướng ngoại, thận trọng hay phóng khoáng. Khuynh hướng tự nhiên trong nội tại mỗi con người là cơ sở để họ hành động hay phản ứng theo một cách nhất định. Khí chất có nguồn gốc sinh học và tồn tại ở cấp độ bản năng chứ không phải là hành vi học được. Thường thì một đứa trẻ nhút nhát khi lớn lên cũng sẽ trở thành một người lớn nhút nhát. Tương tự, một đứa trẻ hoạt bát và ồn ào khi lớn lên thường cũng sẽ như vậy. Các đặc điểm tính cách thông thường về khí chất bao gồm: bình tĩnh hay nóng vội, bạo dạn hay nhút nhát, lạc quan hay bi quan, buồn bã hay vui vẻ.

• **Năng lực (Tài năng/Trí tuệ)**

Năng lực ngụ ý đến tài năng bẩm sinh chúng ta có. Theo Học thuyết Trí tuệ đa dạng của Howard Gardner

(Bảng 2-1), tất cả chúng ta đều thông minh, quan trọng không phải chúng ta thông minh đến đâu mà chúng ta thông minh như thế nào.

Loại hình trí thông minh	Khả năng và nhận thức
Ngôn ngữ học	Từ vựng và ngôn ngữ
Logic toán học	Logic và số
Âm nhạc	Âm nhạc, âm thanh, nhịp điệu
Vận động - Cơ thể	Điều khiển chuyển động cơ thể
Không gian - Thị giác	Hình ảnh và không gian
Giao tiếp	Cảm xúc của người khác
Nội tâm	Tự nhận thức
Tự nhiên	Môi trường tự nhiên
Tôn giáo/ hiện sinh	Tôn giáo và “những vấn đề căn bản nhất”
Đạo đức	Luân lý, tính nhân văn, giá trị sống

Bảng 2-1. Các loại hình trí thông minh

Một khi đã hiểu rõ về tính cách của một cá nhân, bạn có thể giúp đỡ họ, chẳng hạn như tìm ra vai trò phù hợp nhất với họ trong một nhóm hay một công ty. Khi



hiếu được tính cách thật sự của chính mình, con người sẽ trở nên năng động, làm việc hiệu quả, hài lòng và thành công hơn.

NHỮNG KHÁC BIỆT CHÍNH VỀ TÍNH CÁCH GIỮA HAI GIỚI

Giữa nam giới và nữ giới tồn tại nhiều điểm khác biệt về thể chất, trí tuệ và cảm xúc. Nhưng điều quan trọng nhất nằm ở cấu trúc não bộ, đặc biệt là thể chai (corpus callosum). Đây là cầu nối mô thần kinh giữa bán cầu não trái và phải, cho phép hai bán cầu não giao tiếp với nhau.

Bán cầu não ở nữ giới lặp lại quá trình suy nghĩ nhiều lần, có nghĩa là phụ nữ cần nhiều thời gian hơn để đưa ra quyết định. Quyết định họ đưa ra thường toàn diện hơn, cân nhắc giữa thực tế và cảm xúc.

Nhìn chung, phụ nữ giỏi hơn trên các khía cạnh:

- Kỹ năng ngôn ngữ (từ vựng, ngữ pháp, và chính tả).
- Đáng tin cậy trong các công việc đòi hỏi phải có tư duy tỉ mỉ.
- Đọc các tín hiệu phi ngôn ngữ, thấu cảm và trực giác.
- Hồi tưởng bố cục không gian.
- Kỹ năng vận động tinh.
- Tính cộng tác và chăm sóc.

Mặt khác, nhìn chung nam giới thường giỏi hơn trên các khía cạnh:

- Toán học và khoa học.

- Kỹ năng không gian hình ảnh.
- Các yếu tố trừu tượng và toán học, như hình học.
- Kỹ năng vận động thô, như lái xe.
- Sử dụng phép so sánh hoặc ẩn dụ.
- Tính hiếu chiến và cạnh tranh.

Sự cân bằng trong tính cách là khí chất hay khuynh hướng sinh học góp phần tạo nên mô hình cảm giác, suy nghĩ và hành xử nhất quán của bạn. Như triết gia Tây Ban Nha José Ortega y Gasset đã nói: “Tôi là sự kết hợp của bản thể với những điều kiện bên ngoài.” “Bản thể” chính là khí chất, là cơ sở xác định bạn là ai.

Là người dẫn đường cho con, bạn hãy nhớ rằng con bạn không phải là bạn. Đừng áp đặt những kỳ vọng của bạn lên chúng hay buộc chúng phải thực hiện nốt giấc mơ bạn chưa hoàn thành. Thay vào đó, hãy làm cây cung vững chãi đưa mũi tên đi xa nhất có thể. Cho con một gốc rễ (giá trị) và đôi cánh (tham vọng cùng kỹ năng) và để chúng tự tìm đường đi cho mình. Hãy đánh thức phẩm chất tự nhiên của con nhờ sự nuôi dưỡng và giáo dục của bạn.

BẠN CÓ BIẾT CON MÌNH PHẢI ĐỔI MẶT VỚI THÁCH THỨC NÀO KHÔNG?

Bạn từng có một thời tuổi trẻ, như con bạn bây giờ.

Bạn cũng từng nổi loạn. Mỗi quan tâm điển hình của các bậc phụ huynh là muốn con cái dọn phòng sạch sẽ, kiểm chế tính thích gây gổ, nổi loạn hay những hành vi



có vấn đề “ngoài tầm kiểm soát”. Tuy nhiên, bên dưới bộ dạng ngang tàng và bất cần ấy ẩn chứa một tâm hồn trẻ tuổi non nớt, loay hoay trong quá trình chuyển hóa từ trẻ con thành người lớn, từ những thay đổi tinh thần và thể chất cho đến cảm xúc bên trong.

Dưới đây là những lo lắng thường gặp của giới trẻ:

1. Lo lắng về ngoại hình

Nhiều bạn trẻ hiện nay cảm thấy khổ sở với ngoại hình của mình. Không còn diện mạo đáng yêu khi còn bé, các em nhìn thấy một phiên bản lớn hơn của chính mình với dáng vẻ vụng về, chân tay không cân xứng, ria mép và mụn trứng cá. Truyền thông lại càng xoáy sâu vào mặc cảm này qua việc tập trung thái quá vào những hình mẫu thanh thiếu niên (hay người lớn) hoàn hảo.

2. Tìm kiếm bản ngã

Các em loay hoay trong việc đi tìm chỗ đứng trong xã hội cũng như để được bạn bè công nhận và chấp nhận con người thật của mình (Bảng 2-2). Nhiều bạn trẻ phải đối mặt với sự lo lắng và bất an khi giải quyết vấn đề này.

Hành vi được kỳ vọng ở nhà trường và gia đình	Hành vi bình thường giữa bạn bè cùng trang lứa
Kính trọng	Bất kính
Tốt bụng	Bướng bỉnh
Ân cần	Nghịch ngáp (ví dụ: hút thuốc lá)

Dịu dàng	Huênh hoang
Khoan dung	Thô thiển
Đứng đắn	Hư hỏng (gương xấu)
Thật thà	Hung hăng

Nguồn: Phỏng theo sofs.hubpages.com/hub/Its-hard-on-teens

Bảng 2-2. Tình trạng khó xử mà giới trẻ ngày nay phải đối mặt

Truyền thông xung quanh các em không ngừng “giảng đạo” rằng các em có thể làm bất cứ điều gì miễn là khiến các em vui thích. Bạn chỉ sành điệu khi sở hữu một số “thứ” nhất định. Các chương trình giải trí trực tuyến cho thanh thiếu niên bảo các em rằng tuổi trẻ thì có thể làm bất cứ điều gì - cho dù đó là bạo hành, tình dục trước hôn nhân, các hành vi hung hăng hay phạm pháp? Vậy các em đang học điều gì? Các em lựa chọn như thế nào?

3. Áp lực giữa việc học và chơi

Áp lực lên thanh thiếu niên tăng dần với việc học tập ở trường. Càng học lên cao, khối lượng công việc càng lớn cả về số lượng lẫn độ khó: các dự án cần phải hoàn thành, các kỳ thi phải chuẩn bị, mỹ thuật, kịch nghệ, thể thao và nhiều hoạt động khác. Trên phương diện xã hội, một chân trời mới mở ra trước mắt các em, nào là hẹn hò, tiệc tùng, giao du với bạn bè, nào là ganh đua để thu hút sự chú ý, nào là các sự kiện thể thao, âm nhạc, và những mối quan hệ trên Internet. Giới trẻ chịu nhiều áp lực trong việc phân bổ thời gian, chúng phải ưu tiên công việc và



các mục tiêu cần đạt được. Đây chính là thời điểm nhiều em cảm thấy lạc lõng.

4. Kỳ vọng cao từ phụ huynh

Có thể bạn không biết nhưng chính kỳ vọng của bạn cũng là một tác nhân gây căng thẳng cho con. Bố mẹ có xu hướng gửi gắm ước mơ của mình vào con mà không biết rằng điều này đặt ra cho con một áp lực lớn. Việc bạn mong muốn con trở thành người hoàn hảo trên mọi phương diện, dù ở trường học, trong cách ứng xử, ở nhà hay trong các hoạt động ngoại khóa có thể khiến con kiệt sức và tạo ra khoảng cách lớn giữa con và bạn.

5. Áp lực từ bạn bè đồng trang lứa

Các bạn trẻ có nhu cầu được biết đến qua các con đường như âm nhạc, thể thao, thậm chí là bị bắt nạt hay tham gia các băng nhóm học đường. Các em chịu áp lực rất lớn để được mọi người chấp nhận và biết đến. Tất cả những gì các em cần là được hòa nhập. Nếu không, chuyện tồi tệ nhất có thể xảy ra vì trong khi nóng lòng được hòa nhập, các em sẽ có các hành vi vượt rào, thậm chí gặp rắc rối với nhà chức trách.

6. Áp lực từ gia đình và xã hội

Người lớn, từ cha mẹ, giáo viên đến những người lớn tuổi trong gia đình và các nhóm xã hội đều cố gắng định hình các em theo một khuôn mẫu mà họ cho là chấp nhận được. Các em được kỳ vọng phải cư xử như người lớn, với các kỹ năng xã hội và phát triển bản thân trên nhiều lĩnh

vực: quản lý công việc độc lập, đưa ra quyết định, quản lý tài chính hay đơn giản là sống có trách nhiệm. Các em hiếm khi nào được làm theo ý mình. Như vậy, các bạn trẻ thường đưa ra những quyết định mâu thuẫn với kỹ năng và mối quan tâm của chính mình chỉ để làm hài lòng người lớn.

7. Nghỉ ngơi không đầy đủ

Một chế độ nghỉ ngơi đầy đóng vai trò thiết yếu trong sự phát triển khỏe mạnh. Tuy nhiên các bạn trẻ thường phải hy sinh thời gian nghỉ cho các hoạt động khác. Các em cần ít nhất 9 tiếng cho giấc ngủ, nhưng thực tế ngủ ít hơn mức đó nhiều. Đây là lý do chính khiến các em có thành tích học tập không tốt ở trường.

8. Sức khỏe cảm xúc

Thay đổi nội tiết trong cơ thể làm tăng thêm sự hỗn loạn và căng thẳng trong các hoạt động lên kế hoạch, hướng

"Ở đâu có niềm vui, ở đó có người trẻ. Ở đâu có tình yêu, người trẻ sẽ ở lại."

Zig Ziglar

tới mục tiêu, đáp ứng kỳ vọng của bố mẹ và hòa hợp với bạn bè. Nỗ lực kiểm soát hiệu quả những thay đổi này đặt các em dưới áp lực cảm xúc vô cùng lớn. Điều này được phản ánh qua tâm trạng thất thường, hành vi hung hăng, trầm cảm. Trong những trường hợp cực đoan, có thể dẫn đến sự suy sụp hoàn toàn.

Giờ bạn đã biết những thách thức con mình phải đối mặt, hãy giúp con vượt qua điều đó.



Phụ huynh cần chịu trách nhiệm với con cái. Đó là việc mà bạn không thể đẩy cho ai khác được. Hãy cho con thấy bạn thật sự quan tâm đến chúng, nghĩa là bạn phải luôn hỗ trợ con cả về tinh thần lẫn thể chất. Giữ yên chúng hay để chúng dán mắt vào điện thoại, máy tính bảng không phải là cách làm cha mẹ đúng. Ti vi, máy tính và các thiết bị điện tử chiếm phần lớn thời gian hàng ngày của con nhưng không thể dạy dỗ con như cha mẹ được. Hãy khuyến khích con ăn ở nhà và nấu cho con những bữa ăn đủ dinh dưỡng, tốt cho sức khỏe.

Hãy giao tiếp với con thường xuyên để con coi bạn như đồng minh, chứ không phải kẻ thù. Tích cực giao tiếp và hạn chế những câu nói như “Đấy, bố mẹ đã bảo mà”. Phong cách dạy con truyền thống bằng cách kiểm soát và ra lệnh đã lỗi thời rồi. Hãy cho con biết rằng không phải điều gì bạn cũng biết. Luôn sẵn sàng lắng nghe quan điểm của con. Tôn trọng ý kiến của con và giúp đỡ khi con cần. Hãy lịch sự cảm ơn và trân trọng con mỗi khi có dịp.

Thay vì trừng phạt con, hãy uốn nắn con vào kỷ luật. Khi có kỷ luật, con sẽ biết cách hành xử đúng. Kỷ luật giúp con nhìn ra lỗi lầm của mình và sửa đổi, từ đó giúp chúng cảm thấy tự tin hơn. Kỷ luật cũng khiến con phải chịu trách nhiệm cho hành động của mình.

Sự trừng phạt có thể chỉ cho con thấy chúng sai nhưng không cho con thấy chúng cần làm gì. Sự trừng phạt thường không liên quan đến sai lầm của con và vì thế (với con) nó hoàn toàn vô nghĩa. Ví dụ, bạn có thể dùng

roi vọt hay rút lại một số quyền lợi của con khi con cư xử không phải phép. Hình phạt thứ nhất khiến con xấu hổ và thậm chí là ngang bướng hơn, còn hình phạt thứ hai đặt ra cho con trách nhiệm phải giải quyết vấn đề. Với hình phạt thứ nhất, con không có được quyền kiểm soát, trở nên bất lực và tuyệt vọng nhưng với hình phạt thứ hai, con có thể làm gì đó để giải quyết vấn đề.

Các bạn trẻ mang trên mình một gánh nặng lớn trong quãng đời đầy thử thách lúc này. Các em có thể quá nhạy cảm hay tự ti đến mức cực đoan, nhất là khi so sánh bản thân với những hình mẫu không tưởng trên các phương tiện truyền thông. Hãy làm những gì bạn có thể để giúp con và ở bên con khi con cần.

Với các em, tình yêu được thể hiện qua thời gian bạn dành cho con. Đừng tự huyễn hoặc bản thân về cái gọi là “khoảng thời gian ý nghĩa” vì khái niệm đó không tồn tại. Giữa khoảng thời gian 30 phút đưa đón con đi học mỗi ngày và những ngày nghỉ cuối tuần gia đình sum họp thì đâu mới là khoảng thời gian ý nghĩa thật sự?

Câu trả lời quá rõ ràng. Khi bạn ở bên con, bạn quan tâm đến nhu cầu của con và không phán xét. Tuy không nói ra nhưng trong sâu thẳm, con hiểu và trân trọng nỗ lực của bạn. Nhờ bạn mà cuộc sống của con trở nên dễ chịu hơn.

Tôi còn nhớ như in lần tham gia buổi nói chuyện “Làm thế nào để hòa hợp với con cái” khi con đầu lòng của tôi học cấp 2. Diễn giả nói rằng muốn hòa hợp với



lớp trẻ ngày nay thì phụ huynh cần phải gạt sĩ diện sang một bên. Giới trẻ ngày nay hoàn toàn khác so với trước đây. Lòng tôn kính và nể sợ bề trên hoàn toàn xa lạ với các em. Thay vào đó, hãy học cách suy nghĩ như chúng và cho chúng biết hành động của chúng khiến bạn cảm thấy thế nào. Bạn sẽ phải nỗ lực nhiều để có thể giao tiếp với chúng.

Chẳng hạn, con trai tôi lớn lên trong thời đại số hóa và rất thông thạo Internet. Con tôi có thể tạo ra các trang web ấn tượng trong nháy mắt, cho ra lò những đoạn clip thiết kế cầu kỳ và dễ dàng sửa chữa trực trặc máy tính như dân chuyên nghiệp. Chính vì sự thông thạo đó mà nhiều khi tôi cảm thấy ngưỡng ngừng khi trò chuyện với con. Một lần hai bố con nói chuyện, tôi bình thản bộc bạch với con về cảm nhận của mình. Con tôi hiểu được điều này và chúng tôi đều thấu hiểu nhau hơn. Nếu tôi dạy con theo cách truyền thống “Bố nói cấm có sai” thì chỉ khiến con xa lánh mà thôi.

Qua thời gian, sợi dây kết nối giữa bạn và con có thể sẽ tan rã, và điều này thật sự tồi tệ nếu bạn muốn duy trì ảnh hưởng tích cực lên cuộc đời của con trong vòng 30 năm tới. Không có sự kết nối thì chẳng thể có lòng tin. Lòng tin là nền tảng của những mối quan hệ ý nghĩa trong cuộc sống. Hãy nỗ lực đạt được điều đó. Bạn sẽ nhận được phần thưởng xứng đáng thôi.

BẠN KẾT NỐI VỚI CON NHƯ THỂ NÀO?

Hầu hết các bạn trẻ ra đời sau năm 1993 đều lớn lên trong thời đại số hóa và Internet, khi các thiết bị cảm ứng và đa nhiệm đã trở nên quá đỗi bình thường. Giới trẻ có phong cách giao tiếp, văn hóa và ngôn ngữ riêng như thể chúng đến từ một vùng đất xa lạ. Muốn giao tiếp với chúng thì cần phải thông thạo ngôn ngữ của chúng trước đã. Dưới đây là một vài từ lóng được giới trẻ sử dụng phổ biến.

1. Gấu – Danh từ để chỉ người yêu
2. Thả thính – Cố tình lôi cuốn, quyến rũ người khác
3. Quẩy – Hoạt động vui chơi, bộc lộ bản chất, bất chấp hoàn cảnh xung quanh
4. Trẻ trâu – Thanh niên trẻ tuổi ngông cuồng, thích thể hiện và thường có hành động bốc đồng
5. Cá sấu – Người phụ nữ có ngoại hình kém xinh
6. Bánh bèo – Chỉ những cô nàng tiểu thư đông đánh, ra vẻ yếu đuối, hay dựa dẫm
7. GATO – Viết tắt của cụm từ “Ghen ăn tức ở”
8. Gà – Người không làm tốt/chơi tốt một việc làm/trò chơi nào đó

Phỏng theo vn.express⁽¹⁾

1. Phần nội dung này trong sách gốc là các từ lóng thường được giới trẻ Singapore sử dụng. Ở đây chúng tôi điều chỉnh lại để phù hợp với độc giả Việt Nam.



Nếu bạn đã biết ý nghĩa của những từ này thì xin chúc mừng! Nếu bạn chưa biết thì cũng đừng lo lắng. Bọn trẻ ngày nay chưa chắc đã biết được những trào lưu thời thượng khi bạn còn trẻ đâu. Thời ấy, chúng ta có băng cassette, máy nghe nhạc Walkman, đĩa mềm, đám trẻ dạo chơi trong các trung tâm mua sắm, và những chiếc điện thoại khu vực...

Bạn có thể sử dụng các gợi ý từ trang sau đây như một chỉ dẫn khi bắt đầu chặng đường đồng hành ý nghĩa nhất của con và bạn.

1. Chấp nhận sự thay đổi của cuộc sống

Hãy chấp nhận rằng sẽ có lúc con bạn trở nên khép kín và không muốn giao tiếp với ai. Điều này chỉ trở nên nghiêm trọng khi diễn ra thường xuyên và liên tục. Các con cũng giống như chúng ta mà thôi. Chúng có những ngày tồi tệ và không phải lúc nào cũng trong tâm trạng tốt nhất.

2. Tìm kiếm các hoạt động mới để cùng nhau thực hiện

Bọn trẻ nghĩ mình đã lớn rồi, vì vậy chẳng có gì lạ khi con không còn hứng thú với những hoạt động con từng chia sẻ với bạn mà thay vào đó chúng muốn dành thời gian ấy với bạn bè. Nhưng nếu nỗ lực tìm kiếm, thì vẫn sẽ có những hoạt động duy trì tình cảm thân thiết giữa bạn và con. Khi cảm thấy do dự, hãy hỏi con muốn làm gì và nhiệt tình tham gia

cùng con. Các hoạt động có nhiều người cũng tốt thôi nhưng sẽ hiệu quả nhất khi chỉ có bạn và con. Ra ngoài chơi và dành thời gian bên nhau không chỉ giúp bạn duy trì sự gắn bó mà còn cho con một cơ hội tốt để mở lòng khi không có các thành viên khác trong gia đình.

3. Chú ý đến cách nói chuyện

Sử dụng những câu hỏi mở: cái gì, ở đâu, tại sao, bao giờ. Đặt những câu hỏi mà người kia không thể chỉ trả lời “có” hoặc “không”. Bạn có thể dễ dàng bắt đầu cuộc trò chuyện với câu hỏi “Con thích làm gì ở đó?” hơn là chỉ hỏi xem con có vui không.

4. Chịu khó lắng nghe

Thông thường mọi người muốn tâm sự khi họ cần trút bỏ gánh nặng trong lòng hay thể hiện một quan điểm. Trừ khi con bạn cần một lời khuyên, đừng vội vàng áp đặt kinh nghiệm và hiểu biết của bạn vào câu chuyện. Con sẽ cảm thấy tự tin hơn khi tự mình có thể giải quyết vấn đề. Ai cũng cần một bàn tay giúp đỡ, nhưng chẳng ai muốn bị người khác dạy bảo và cho rằng họ chẳng làm gì ra hồn.

5. Một lời động viên nhỏ có giá trị tinh thần lớn

Các bạn trẻ thường có quá nhiều suy nghĩ trong cùng một lúc. Bạn sẽ giúp con rất nhiều nếu duy trì được tinh thần vui vẻ và tích cực. Con rất trân



trọng sự giúp đỡ của bạn ngay cả khi chúng không có vẻ gì như vậy. Bạn sẽ gây ra rắc rối nếu coi thường con hay chế nhạo những ý tưởng của con. Hầu hết các bạn trẻ đều cảm thấy do dự khi thể hiện quan điểm hay thử nghiệm một phong cách mới. Những lời phê bình có thể làm tổn thương sự tự tin vốn đã mong manh của chúng và khiến con quay lưng lại với bạn. Có thể con không nói ra, nhưng chúng vẫn trân trọng ý kiến của bạn và rất nhạy cảm đối với những lời phê bình.

6. Học cách thương lượng

Nếu con không có chút gì nổi loạn, thì hoặc là chúng đang có điều gì không ổn, hoặc bạn thực sự là những người bố người mẹ tuyệt vời! Bạn cần hạn chế dọa nạt hay ra oai với con, bởi những điều đó chỉ khiến con đối đầu với bạn và có thể sẽ lờ đi những mong muốn của bạn. Nói chuyện với con về những tình huống khiến bạn cảm thấy buồn phiền và giải thích cho con hiểu cảm xúc của bạn một cách bình tĩnh nhất có thể. Khi tôn trọng người khác, bạn sẽ được nhận lại sự tôn trọng.

7. Đừng suốt ngày cằn nhằn!

Tranh cãi là điều đôi khi không thể tránh khỏi. Để giữ mối quan hệ hòa thuận, bạn không nên quá chú ý đến tiểu tiết. Sự đay nghiến, chì chiết sẽ làm mối quan hệ rạn nứt nhanh chóng. Lúc nào cũng phải ngậm bồ hòn làm ngọt thì thật khó chịu, nhưng

đây là cái giá xứng đáng để hạn chế những cuộc cãi vã không đáng có.

8. Học cách chấp nhận khi cánh cửa đóng lại

Có những lúc chỉ đơn giản là không nên trò chuyện. Khi con chuẩn bị phải ra ngoài hay cần một khoảng thời gian riêng tư trong phòng thì đây không phải thời điểm lý tưởng để bắt đầu một câu chuyện quan trọng. Hãy quan sát và chờ đợi thời điểm thích hợp khi con dường như đã sẵn sàng. Luôn có mặt khi con cần tâm sự vì có thể con đã phải nỗ lực rất nhiều để trò chuyện với bạn. Hãy ở bên con khi con đã cố gắng mở lòng. Từ chối con sẽ khiến con khó lòng bắt đầu lại.

9. Thể hiện niềm tin

Hãy cho phép con được tự do trong khuôn khổ. Điều này để con thấy được bạn tin tưởng chúng và cũng khiến chúng thêm tự tin. Con sẽ trân trọng và có cái nhìn tích cực về bạn miễn là bạn không để mọi chuyện đi quá xa.

Nguồn: Phòng theo www.parenting.co.uk/help/talking-to-teenagers.cfm



DẪN DẮT CON TỚI TƯƠNG LAI

Là cha mẹ và cũng là người định hướng cho con, hẳn bạn muốn những điều tốt đẹp nhất cho con. Trường lớp đã làm hết những gì có thể để chuẩn bị cho con hành trang đi tới tương lai. Giờ tới lượt bạn đưa con đi xa hơn thế. Điều này có nghĩa bạn cần giúp con khám phá sở thích, phát huy thể mạnh và định hướng cho con khi chúng cân nhắc các quyết định về học tập và sự nghiệp sẽ tác động tới tương lai chúng sau này. Bạn có thể giúp con biến giấc mơ thành sự thật bằng cách:

1. Quan sát và hướng dẫn

Hãy dành thời gian tìm hiểu thể mạnh và sở thích của con thông qua các hoạt động khác nhau, từ đó giúp con xác định được thiên hướng trong công việc, ví dụ, thiên hướng làm việc với con người, sự vật, thông tin, ý tưởng hay kết hợp cả 4 yếu tố đó.

Tìm hiểu sở thích của con:

- Con quan tâm đến thể thao, trò chơi điện tử, nghệ thuật trình diễn hay âm nhạc?
- Con thích làm việc với con người hay máy móc?
- Con có thích làm ra các đồ vật bằng tay không?
- Con có giỏi tìm ra giải pháp cho vấn đề không?
- Con thích làm người lãnh đạo hay ở sau hậu trường?

2. Quan tâm và hỗ trợ trong suốt chặng đường

Hãy cho con thấy bạn hết mực quan tâm và sẵn lòng

hỗ trợ cho tương lai của con như thế nào. Chúng sẽ chẳng để tâm đến những gì bạn biết, cho đến khi chúng thấy được sự quan tâm của bạn! Hãy để con thấy bạn muốn thảo luận với chúng về kế hoạch học tập hay những thiên hướng nghề nghiệp tạm thời. Hạn chế ra lệnh và chỉ đạo kế hoạch của con mà không bàn bạc chu đáo với chúng.

3. Tạo điều kiện để con tập trung vào lĩnh vực quan trọng với chúng

Trò chuyện với con về ước mơ của chúng trong tương lai. Duy trì một thái độ cởi mở, cho con tự do mơ ước và cân nhắc các mục tiêu học tập. Các bạn trẻ tự tin vào bản thân sẽ tích cực và chủ động hơn khi tìm hiểu về thiên hướng sự nghiệp cũng như lên kế hoạch cho con đường học vấn; qua đó, các em có thể dễ dàng thu được kết quả tốt đẹp hơn trong cuộc sống. Hãy hỏi con muốn làm gì và đặt ra một số mục tiêu. Giúp con lên kế hoạch để đạt được những mục tiêu ấy. Xem xét định kỳ những mục tiêu này nhằm giúp con giữ được động lực và tiến bước trên cuộc hành trình. Điều chỉnh lại kế hoạch trong quá trình thực hiện và linh hoạt chuẩn bị phương án dự phòng.

Một số vấn đề các bạn trẻ thường gặp là:

- Không kiên định khi theo đuổi ước mơ.
- Lo lắng vì lựa chọn sai lầm.
- Thiếu hiểu biết về những con đường học vấn hay sự nghiệp khả thi sẵn có.



Dưới đây là một số gợi ý về các thông tin nghề nghiệp cụ thể mà bạn có thể thảo luận với con:

- Trách nhiệm chính của công việc.
- Yêu cầu cơ bản.
- Trình độ bằng cấp phù hợp.
- Triển vọng nghề nghiệp.
- Đặc điểm tính cách phù hợp với công việc thuộc nhóm ngành nghề đó.

TỔNG KẾT

Con sẽ chẳng dễ tâm đến những gì bạn biết, cho đến khi chúng thấy được sự quan tâm của bạn. Bạn không thể giúp con tìm ra lối đi cho sự nghiệp nếu như không gần gũi với con. Hãy dành thời gian và công sức để vun đắp cho mối quan hệ và lòng tin tưởng giữa bạn và con. Bạn không thể dạy dỗ con khi hai bên không có lòng tin dành cho nhau.

THỂ MẠNH CỦA CON BẠN LÀ GÌ?

“Kẻ biết người là người khôn; kẻ biết mình là người sáng. Thắng được người là có sức mạnh; thắng được mình là kiên cường. Biết đủ trong cái đủ của mình thì luôn luôn đủ.”

— Lão Tử, Đạo Đức Kinh

Để biết đâu là thể mạnh của con, bạn cần hiểu rõ phong độ và tiềm năng của con cũng như làm thế nào để

tối đa hóa những tiềm năng đó. Các khía cạnh cho bạn biết thêm về cá tính và thế mạnh của con là:

- Biểu hiện/sở thích học tập
 - Trí tuệ
 - Mục đích sống
 - Giá trị
 - Kỹ năng chuyển đổi
 - Động lực
 - Sở thích
 - Hạn chế (trên thực tế và theo như bạn thấy)
 - Thành tích
 - Kinh nghiệm
 - Tài năng và năng lực tự nhiên
 - Quan niệm sống
 - Thông tin từ bạn bè và gia đình
 - Thông tin từ giáo viên và những người có thẩm quyền
- Đâu là cách giúp con tự khám phá bản thân?

Hãy hỏi chúng! Chúng hiểu bản thân mình hơn ai hết. Chúng có thể dễ dàng liệt kê ra những điểm mạnh, điểm yếu, sở thích từ chính trải nghiệm sống của mình mà không cần bạn giúp đỡ.

Dặn con xin ý kiến từ bạn bè, thầy cô, người hướng dẫn và cả đại gia đình để có thêm thông tin hữu ích bởi đây là những người đã gắn bó với con trong một thời gian dài. Bạn có thể đưa ra những phản hồi hữu ích cho con vì



bạn đã quan sát con từ ngày bé. Để hỗ trợ con hiệu quả, hãy phản hồi một cách cụ thể, chi tiết và khách quan.

Hãy để con tự đánh giá. Có hàng trăm công cụ giúp con làm điều đó, nhưng hãy luôn nhớ đến nguyên tắc caveat emptor. Tôi tin là bạn đã từng nghe về các công cụ phổ biến như MBTI, DISC, 16PF, hay RIASEC. Mỗi công cụ này được tạo ra cho một mục đích cụ thể.

Tôi chân thành khuyên bạn dành thời gian tìm hiểu về chúng trước khi sử dụng bởi không phải tất cả các công cụ này đều được thiết kế để phát triển sự nghiệp và tìm kiếm công việc phù hợp. Chỉ cần tìm kiếm thông tin trên Google, tôi dám chắc bạn sẽ ngạc nhiên với những gì bạn tìm thấy. Cuối cùng, kết quả đánh giá về bạn bao giờ cũng rất phiến diện. Đừng bao giờ lựa chọn nghề nghiệp chỉ dựa vào một công cụ đánh giá, cho dù chúng được tiếp thị ấn tượng như thế nào.

Những mô hình cũ của các công cụ này đã lỗi thời. Phần lớn các công cụ được thiết kế nhằm xác định sở thích và thể mạnh của người dùng. Nếu ai đó cố gắng giới thiệu cho bạn những công cụ đánh giá đưa ra kết quả theo mô hình nhân quả (ví dụ: nếu bạn là ABC, thì bạn nên làm công việc XYZ) thì hãy chạy thật xa! Công cụ đánh giá và công việc không thể khớp nhau tuyệt đối, bởi con người phức tạp và liên tục biến đổi.

Trong các tài liệu và sách hướng dẫn về sự nghiệp truyền thống, năm loại thông tin thường được sử dụng nhằm giúp bạn khám phá bản thân trước khi xây dựng sự

nghiệp là: môn học ưa thích, tính cách, sở thích, giá trị và kỹ năng.

Hầu hết các đánh giá đều sẵn có và miễn phí trên mạng. Tuy nhiên, một số công cụ có thể trở nên “lợi bất cập hại” bởi chúng không còn phù hợp nữa. Ngoài các đánh giá, bạn cũng có thể tìm thấy rất nhiều thông tin về thị trường việc làm. Hãy khuyến khích con tìm ra công việc phù hợp nhất cho mình và biến nó trở thành một dự án cá nhân.

Làm các đánh giá này rất thú vị nhưng điều quan trọng hơn là cần có Người đồng hành (C-Driver) để giải thích các kết quả đánh giá cho con, từ đó tìm ra biện pháp giúp con phát triển năng khiếu của chúng ở mức cao nhất có thể. (Tôi sẽ nói thêm về mô hình C-DRIVE ở chương 5).



Bạn có thể tìm kiếm thêm các tài nguyên trên mạng nhưng hãy thận trọng về tính hợp lệ và độ tin cậy của chúng. Mục tiêu của bạn là khám phá thị trường việc làm nhờ sử dụng thông tin có được từ việc tự mình đánh giá bản thân.

Bạn nhớ in kết quả đánh giá của mình, cho vào hồ sơ để mang theo khi đến trò chuyện với một Chuyên gia Hướng nghiệp được đáng tin cậy. Là chuyên gia đào tạo phát triển sự nghiệp kiêm quản lý nhân sự từng đoạt giải thưởng quốc gia, tôi muốn khuyên bạn rằng việc thực



hiện một bản tóm lược về quá trình tự khám phá bản thân tuy là khởi đầu tốt nhưng chưa tương xứng với việc hoạch định sự nghiệp trên thực tế. Giống như nhiều lý thuyết, thoạt nghe thì hay nhưng lại không thực tế hoặc không thể thực hiện được.

Hơn 10 năm trước, khi mới bước chân vào ngành này, tôi hằng hái tìm đọc tất cả những lý thuyết mình tìm được về phát triển sự nghiệp, tự đánh giá sự nghiệp và mô hình sự nghiệp. Có rất nhiều nghiên cứu về các lý thuyết sự nghiệp và hiệu quả của chúng, chủ yếu do giới khoa học viết ra. Nhưng càng sử dụng nhiều và làm việc nhiều với những lý thuyết này, tôi càng nhận ra những mất xich thiếu sót nghiêm trọng của chúng.

Ví dụ, gần như chẳng có lý thuyết nào đề cập đến thị trường như một thành phần trọng yếu đối với việc hoạch định sự nghiệp. Hai bạn trẻ, một ở Singapore và một (cứ cho là) ở Haiti có thể cùng áp dụng một mô hình tự khám phá bản thân. Tuy nhiên, kết quả sẽ chỉ mang tính chất tham khảo đối với bạn trẻ Haiti vì môi trường ở đó không thuận lợi để bạn đạt được mục tiêu của mình. Không có thị trường thì cũng không có sự nghiệp. Vì vậy bước thứ 2 trong mô hình C-DRIVE của tôi tập trung vào việc nghiên cứu thị trường.

Một khi đã trải qua quá trình tự đánh giá chính mình, bạn có thể giúp con làm điều tương tự. Tuy nhiên, xin lưu ý rằng con bạn có thể không có đủ kinh nghiệm về nghề nghiệp hay môi trường làm việc để chọn ra các

kỹ năng hay sở thích phù hợp nhất. Do đó, quá trình khám phá sẽ có ý nghĩa hơn với con khi các công cụ được đặt vào đúng bối cảnh phù hợp với môi trường hiện tại của chúng.

Chẳng hạn, khi tham gia các hoạt động thể thao, câu lạc bộ, hoạt động ngoại khóa là con đang xây dựng các kỹ năng chuyển đổi như khả năng lãnh đạo, đặt mục tiêu và làm việc nhóm. Khi thuyết trình trước lớp, trong các buổi họp câu lạc bộ hay quản lý sự kiện, con sẽ xây dựng được kỹ năng lắng nghe, tổ chức và thuyết trình trước đám đông. Khi viết báo cáo, phụ trách các dự án theo nhóm hay độc lập, giải quyết các vấn đề ở nhà hay ở trường, con sẽ phát triển các kỹ năng liên quan đến giải quyết vấn đề, đưa ra quyết định, giao tiếp qua văn bản và quản lý xung đột.

TỔNG KẾT

Giúp con đặt các công cụ vào đúng bối cảnh phù hợp với chúng và môi trường hiện tại của chúng. Nếu không, con bạn sẽ chỉ làm cho có.

Thông qua quá trình tự đánh giá bản thân, các em không những ngạc nhiên trước thế mạnh mình sẵn có mà còn tự tin hơn nhờ các bằng chứng xác thực, chứ không còn là những lời động viên sáo rỗng nữa.

Bên cạnh tài nguyên trên mạng, tôi cũng đã cung cấp các bài đánh giá trên giấy để bạn sẵn sàng bước vào



hành trình khám phá bản thân. (Xem Bản tóm tắt quá trình tự khám phá bản thân ở phần cuối cuốn sách).

Để thú vị hơn, bạn có thể làm phần đánh giá này cùng con. Sau khi hoàn thành, bạn sẽ có được hiểu biết sâu sắc hơn về bản thân mình trên các khía cạnh sau đây:

- Tính cách
- Sở thích
- Giá trị
- Kỹ năng (cá nhân và chuyển đổi)
- Môn học yêu thích (phần này có liên quan đến con bạn hơn)

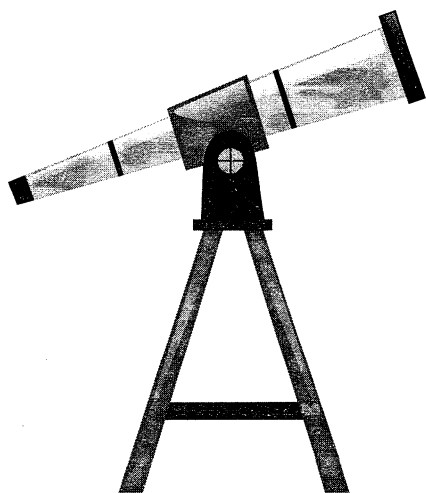
Tự biết mình là hiểu biết bản thân ở mức độ sâu hơn và có được những điều tốt đẹp nhất từ cuộc sống. Điều đó cũng bao hàm những gì bạn cố gắng ngược trở lại cho hệ thống, bởi đây chính là cách để vòng tuần hoàn cuộc sống duy trì. Và điều tuyệt vời nhất mà sự tự biết mình đem lại là con bạn sẽ có được những quyết định tốt hơn, đặc biệt là các lựa chọn về học tập và sự nghiệp. Với hiểu biết mới mẻ này, bạn hãy bắt đầu khám phá các lựa chọn nghề nghiệp cùng con ngay thôi.

BƯỚC 2:
BẠN MUỐN ĐI
ĐẾN ĐÂU?

CHƯƠNG

3

KHÁM PHÁ TẦM NHÌN CỦA CON BẠN





Có thể cười nhiều và sáng khoái, có thể nhận được sự tôn trọng từ những người mình triết và cảm tình của trẻ nhỏ.

Có thể nhận được sự trân trọng của những nhà phê bình trung thực hay chịu đựng được sự phản bội của những người bạn xấu.

Có thể thưởng thức vẻ đẹp, nhìn thấy điều tốt nhất trong mỗi người.

Có thể khiến cho thế giới này tươi đẹp hơn với những đứa trẻ khỏe mạnh, một mảnh vườn xinh, một xã hội đổi mới.

Có thể biết rằng cuộc sống của ai đó trở nên dễ dàng hơn vì có bạn. Đấy gọi là thành công.

— Ralph Waldo Emerson

CON BẠN MUỐN LÀM GÌ KHI CHÚNG LỚN LÊN?

Nếu bạn đã hoàn toàn hiểu rõ về ý nghĩa của thành công và nỗ lực hàng ngày hướng đến đó thì xin chúc mừng! Phải mất nhiều thời gian, công sức và cả một đời suy xét mới có thể vỡ lẽ ra điều đó. Hầu hết mọi người đều không hay biết và dễ dàng bị cuốn vào niềm tin rằng thành công đáng kể duy nhất là vật chất. Phải, chúng ta sống trong thế giới vật chất và các thành tựu vật chất thực sự khiến cuộc sống dễ thở hơn. Song, câu hỏi “Có mỗi thế thôi sao?” vẫn còn nguyên vẹn. Tháp nhu cầu của Abraham Maslow cho rằng, nhu cầu thể lý là thứ nhất, tiếp đến là nhu cầu an toàn, tương tác xã hội, được quý trọng, và cuối cùng là tự khẳng định mình.

Khi con mới bắt đầu sự nghiệp, thành công vật chất có vẻ hấp dẫn nhất vì nó được biểu hiện rõ ràng nhất trong xã hội tiêu dùng chúng ta đang sống. Tuy nhiên, không có cái vật chất nào có thể mua được sự bình an trong tâm hồn. Tự do, hài lòng, hạnh phúc, sức khỏe và viên mãn, đó mới là những thành công thật sự.

Hãy đặt mình vào vị thế của con:

Khi con còn ngồi trên ghế nhà trường, thành công chỉ đơn giản là làm tốt các bài kiểm tra! Nếu học hành giỏi giang, con sẽ được công nhận và trao tặng giải thưởng cùng học bổng. Là cha mẹ, bạn sẽ cảm thấy tự hào và vinh dự khi chia sẻ thành tựu và vinh quang cùng con. Điều này cũng bao hàm thành tựu trong các lĩnh vực khác như thể



thao, các sự kiện liên trường và các cuộc thi tầm cỡ quốc gia, quốc tế.

“Nếu thành công của bạn không đúng như những gì bạn nghĩ, nếu cả thế giới cho đó là tốt nhưng trong thâm tâm bạn không cảm thấy vậy, thì đó hoàn toàn không phải là thành công.”

— Anna Quindlen

Tuy nhiên, là một người từng trải trong công việc, bạn cũng biết rằng những ngày tháng vinh quang ấy không kéo dài lâu. Trên thực tế, thành tích học tập của con không còn nhiều ý nghĩa khi con bắt đầu đi làm. Công sở là một câu chuyện hoàn toàn khác, kẻ thắng cuộc thường là kẻ khôn ở đời chứ không phải giỏi ở trường. Con ngoan trò giỏi có thể sẽ gặp một cú sốc lớn khi chúng thấy rằng luật chơi mà chúng vốn biết không còn ý nghĩa nữa.



Chắt lọc ra những kỹ năng chuyển đổi từ thành tích của con ở trường. Nếu con học không giỏi thì việc giúp con xây dựng sự tự tin và làm việc hiệu quả còn quan trọng hơn. Khả năng học tập chỉ là một trong nhiều năng khiếu. Hãy tìm ra năng khiếu của con và khiến nó nổi bật.

THÀNH CÔNG LÀ GÌ?

Là một người định hướng khôn ngoan, bạn nên bắt đầu từ sớm, cho con thử nghiệm ngay khi con còn trên

ghế nhà trường. Có một phương án là để con thử sức với những “công việc khó nhằn” trong kỳ nghỉ hè ở các điểm bán lẻ và tiệm ăn nhanh. Đây là một trong những cách thức nhanh nhất giúp con hòa nhập thực tế, nâng cao sự đồng cảm và sức chịu đựng cho con khi bị đối xử tệ bạc hoặc bất công. Định nghĩa thành công của bạn thay đổi qua các giai đoạn cuộc sống là điều hoàn toàn bình thường. Với con cũng vậy. Đừng mong đợi thành công đến một cách vang dội nếu tất cả nỗ lực bạn sẵn sàng đưa ra chỉ vừa đủ cho một công việc văn phòng. Trong trường hợp tốt nhất, bạn có thể kiếm được một công việc bàn giấy, hay đạt được một thành tựu tầm thường. Hãy lắng nghe những người từng trải xem họ nói gì về thành công.

“Tôi muốn định nghĩa thành công bằng cách tái định nghĩa nó. Với tôi, thành công không đơn thuần là cái định nghĩa huyênh hoặc về vẻ quyền rũ, mê hoặc, sức mạnh của tiền tài và những đặc quyền. Mọi định nghĩa thành công phải xuất phát từ phương diện cá nhân bởi nó chỉ có giá trị nhất thời. Nó là cách tôi định hình vận mệnh của chính mình.”

— Anita Roddick, Body Shop

“Đó là sự hài lòng khi làm việc cho chính bản thân mình và động viên người khác cùng phấn đấu để mang lại thành quả. Đó là niềm vui, sự đổi mới, sáng tạo, với những phần thưởng lớn hơn nhiều so với tiền bạc đơn thuần.”

— Richard Branson, Virgin Group

“Thành công có nghĩa là làm tốt nhất có thể với những gì chúng ta có. Thành công là làm, không phải là nhận; trong nỗ lực, không phải trong chiến



thắng. Thành công là một tiêu chuẩn cá nhân nhằm vươn đến mức độ cao nhất trong ta, trở thành tất cả những gì chúng ta có thể.”

- Zig Ziglar, Bậc thầy truyền động lực

“Thành công nghĩa là có can đảm, quyết tâm, và ý chí để trở thành người mà bạn tin rằng mình sinh ra để trở thành người đó”.

- George Sheehan, bác sĩ tim mạch và triết gia

Các hình mẫu thành công điển hình là bác sĩ, luật sư, giám đốc ngân hàng hoặc chuyên viên trong một lĩnh vực đòi hỏi chuyên môn cao. Hãy tự hỏi: Bạn thật sự muốn con mình phấn đấu vì những điều này sao? Những vai trò như vậy có thu hút con bạn hay không? Đây là thời điểm tốt để hỏi con, nhất là khi con đã hoàn thành Bản tóm tắt quá trình tự khám phá bản thân ở phần cuối cuốn sách.

Tóm lại, thành công là khi sự tồn tại của bạn khiến thế giới trở nên tốt đẹp hơn. Thành công mang tính cá nhân. Những người thành công thực sự là những người hạnh phúc và có được sự bình yên trong tâm hồn. Nguyên tắc LEM⁽¹⁾ dẫn dắt họ khi đưa ra lựa chọn, với điều kiện nó phải đáp ứng được cả 3 yếu tố: hợp pháp, phù hợp với đạo đức và luân lý.

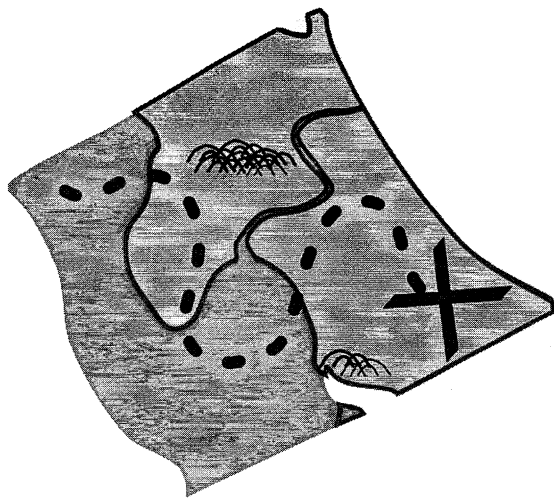
Xin kết lại bằng một câu hỏi để bạn suy ngẫm: Đến năm 88 tuổi, điều gì sẽ thực sự khiến bạn mỉm cười: số tài sản hàng triệu đô la hay số người đón nhận ảnh hưởng tích cực từ bạn?

1. Viết tắt chữ cái đầu của ba từ Legal (Hợp pháp), Ethical (có đạo đức) và Moral (phù hợp với luân lý).

CHƯƠNG

4

KẾT TINH TÂM NHÌN CỦA CON BẠN





“Bạn không thể kết nối các điểm mốc khi nhìn về tương lai.

Bạn chỉ có thể kết nối chúng khi nhìn lại quá khứ.

Vậy hãy tin rằng các mốc sự kiện, dù thế nào chẳng nữa, cũng sẽ liên kết với nhau trong tương lai. Bạn phải có niềm tin vào một thứ gì đó: lòng can đảm, định mệnh, cuộc sống, nhân quả hay bất cứ điều gì.

Bởi niềm tin rằng các mốc sự kiện sẽ liên kết thành con đường bạn đi sẽ giúp bạn có đủ tự tin theo đuổi những gì trái tim mách bảo, kể cả khi nó khiến bạn chệch ra khỏi lối mòn”.

— Steve Jobs, Bài phát biểu tại lễ tốt nghiệp Đại học Stanford, 2005

TÌM KIẾM ĐAM MÊ SỰ NGHIỆP

Nếu không có đam mê trong công việc, bạn sẽ chẳng thể nào cảm thấy hài lòng và thỏa mãn ngay cả khi được trả mức lương cao. Hãy giúp con tìm ra điều gì khiến con hào hứng nhất. Để con thử nghiệm nhiều lần xem đó có thực sự là điều con cần hay không.

Ngày càng có nhiều chuyên viên trẻ mắc các vấn đề sức khỏe, đặc biệt là chứng mất ngủ, trầm cảm và bệnh cao huyết áp. Khi chứng kiến nhiều bệnh nhân trong độ tuổi 20, 30 mắc chứng trầm cảm, bác sĩ đa khoa Quek K.C. đã viết thư gửi tờ *The Straits Times* vào tháng 3 năm 2014 để nêu lên tình trạng này, ông chỉ ra rằng nhiều người trong số đó là giáo viên, chuyên viên ngân hàng và kỹ sư. Các chuyên gia nhân sự cho rằng căng thẳng một phần bắt nguồn từ khao khát mạnh mẽ muốn chứng minh bản thân của các chuyên viên trẻ. Vấn đề này trở nên trầm trọng hơn trong những năm gần đây do khủng hoảng nhân lực diễn ra ở nhiều ngành nghề. Cắt giảm nhân sự đồng nghĩa với việc những người còn lại phải gánh thêm nhiều trọng trách. Nếu đã không ưa thích một công việc mà lại còn phải làm thêm giờ thì đúng là tệ hết chỗ nói.

Vì vậy, ngoài công việc, bạn cũng nên xem xét các khía cạnh này:

- Ngành nghề (tăng trưởng hay xuống dốc)
- Nội dung công việc (công việc đòi hỏi gì)



- Bối cảnh công việc (chính sách của công ty, sự giám sát, quan hệ với cấp trên, điều kiện làm việc, mức lương, địa vị, sự bảo đảm,...)
- Văn hoá tổ chức (lối sống trong tổ chức)

Một tình thế khó xử mà những người tham dự hội thảo của tôi thường gặp phải là họ nên lựa chọn nghề nghiệp dựa trên sở thích (đam mê) hay tiền bạc (kinh tế)? Trong thâm tâm họ, câu trả lời luôn là sở thích. Nhưng trong xã hội thiên về vật chất, những người thân yêu và đáng kính (cha mẹ) luôn nói rằng họ sẽ chết đói nếu làm như vậy.

Người ta nói đồng tiền chính là quyền lực. Người ta nói bạn hãy quên hết nghệ thuật, thể thao, âm nhạc, game hay bất cứ điều gì làm bạn say mê đi, bởi bạn chẳng kiếm được đồng nào từ đó cả. Tuy nhiên lập luận này rất có vấn đề ở chỗ đây là ý kiến của họ chứ không phải của bạn. Đừng bao giờ để ý kiến của ai khác thay bạn quyết định những lựa chọn trong cuộc sống. Đây là cuộc đời bạn. Bạn phải tự quyết định. Bạn có thể nhờ họ tư vấn, cho ý kiến nhưng bạn phải quyết định bởi chính bạn sẽ sống với những hệ quả từ quyết định đó. Hãy giúp con hiểu và vượt qua thử thách này, hành trình sự nghiệp của con chắc hẳn sẽ trở nên trọn vẹn hơn.

Vậy còn bạn, bạn chọn điều gì: đam mê hay tiền bạc? Tôi định nghĩa đam mê sự nghiệp là công việc bạn yêu thích nhất và làm giỏi nhất. Một cách tự nhiên, đam mê thường bắt nguồn từ sở thích. Khi bạn phát huy được

năng lực trong một lĩnh vực, sở thích sẽ biến thành đam mê. Ai cũng có một đam mê, nếu bạn không biết đam mê của mình là gì thì có lẽ bạn chưa nhận ra nó mà thôi.

Con đường tìm kiếm đam mê nghề nghiệp không nhất thiết là một hành trình thẳng tắp, từ A đến B rồi từ B đến C một cách trơn tru. Chẳng hạn, tôi cũng không phải con ngoan trò giỏi gì. Tôi trượt A Level 3 lần, dù rất cố gắng. Một lý do khá dĩ là tôi chẳng hứng thú với mấy môn học đó. Phần lớn thời gian tôi dành cho hoạt động ngoại khóa, chơi nhạc cụ gõ cho đội văn nghệ ở trường. Năm nào tôi tham gia thì năm ấy chúng tôi cũng giành huy chương vàng cuộc thi văn nghệ toàn quốc. Thậm chí tôi còn được xếp hạng xuất sắc về thành tích ngoại khóa cho những nỗ lực này. Tôi chơi đàn rất khá nhưng thứ hạng ấy chẳng giúp được tôi khi nộp hồ sơ vào đại học. Đó là lần vỡ mộng đầu tiên khi tôi nhận ra đam mê chẳng đem lại ích lợi gì trong những vấn đề sống còn.

Cuối cùng tôi học ngành kinh doanh ở một trường cao đẳng sau khi hoàn thành nghĩa vụ quân sự và vì thế tôi được coi là một anh “sinh viên già”. Trung bình, tôi lớn hơn các bạn học cùng khóa tới 5 tuổi. Hầu hết bọn họ đều chân ướt chân ráo đi lên từ O Level. Tôi học cũng đủ khá để được trao học bổng sau năm nhất. Đây là lần đầu tiên tôi thực sự yêu thích các môn học và cuối cùng thì cũng tốt nghiệp với tấm bằng cử nhân kinh doanh. Tuy vậy, giống như hầu hết sinh viên mới ra trường, tôi chẳng biết mình muốn làm nghề gì, cho dù đã trải qua hai khóa thực



tập được phân công trong quá trình học. Trong toàn bộ các môn học ngành kinh doanh, tôi yêu thích Marketing và Quản trị nhân sự nhất. Hai môn học này vì vậy đã mặc định trở thành lựa chọn nghề nghiệp của tôi.

Tôi ra trường vào một năm kinh tế suy thoái. Tôi còn nhớ hồi đó sinh viên kế toán tốt nghiệp đại học trong nước chỉ nhận được mức lương 800 SGD/tháng khi mới ra trường. Rất may mắn, tôi kiếm được một công việc nhân sự trong khoảng thời gian 3 tháng sau khi tốt nghiệp và sự nghiệp quản lý nhân sự bắt đầu như vậy. Tổng cộng, tôi đã làm trong ngành được 13 năm và yêu thích vai trò này khi làm việc ở 4 công ty khác nhau. Tôi đã được đề bạt 4 lần và cuối cùng trở thành quản lý cấp cao cho một công ty trong danh sách 25 nơi làm việc tốt nhất thế giới do tạp chí Fortune bầu chọn. Tôi là người trẻ nhất trong nhóm khi chúng tôi giành giải thưởng chuyên viên nhân sự của năm trên quy mô toàn quốc.

Tuy vậy, ngay cả khi đã đủ trình độ để được đề cử và giành giải thưởng quốc gia, tôi vẫn không rõ đam mê sự nghiệp của mình là gì. Cho đến khi tự mình làm ông chủ của chính mình, tôi mới có thể kết nối được các mốc sự kiện.

Trong thời gian quân ngũ, tôi được đào tạo để trở thành một hướng dẫn viên. Khi còn là sinh viên, tôi làm huấn luyện viên môn chèo thuyền kayak vào cuối tuần. Với tôi, trải nghiệm này thật hạnh phúc, nhất là khi bạn làm tốt công việc đó. Nào là mặt trời, bãi cát, bờ biển rồi lại có cả niềm vui, đây quả thực là công việc trong mơ với

một chàng trai trẻ. Sau này khi đi làm trong các công ty với vai trò quản lý nhân sự cấp cao, tôi được mời giảng dạy các lớp quản trị nhân sự cho bạn bè và đồng nghiệp. Tôi thích trải nghiệm này, nhất là việc giúp họ nâng cao hiểu biết về các bộ luật lao động mới nhất. Buổi tối, tôi làm trợ giảng cho các lớp học tại chức.

Học viên trong các lớp này đều là những chuyên viên dày dạn kinh nghiệm, vì vậy việc dạy họ quả là một thách thức với tôi. Nhưng chính tại đây, tôi đã rèn giũa kỹ năng của mình và giành được thành quả xứng đáng. Khởi đầu với tấm bằng cao đẳng, tôi học lên cao, lấy bằng đại học và cuối cùng là cao học. Từ đó đến nay, tôi đã dạy hơn 10.000 sinh viên và nhận được phản hồi tốt đẹp của sinh viên đến từ 21 quốc gia. Niềm đam mê trong cuộc đời tôi thì ra là giảng dạy và đào tạo.

Khi trở thành một doanh nhân, các lớp học phát triển doanh nghiệp dường như là một lựa chọn hiển nhiên đối với tôi. Dạy học tự do thì vui thật đấy, nhưng biến nó thành một công việc toàn thời gian thì lại là một trải nghiệm hoàn toàn khác. Giảng dạy thì không khó. Khó nhất là việc tìm học sinh để mở lớp, nghĩa là phải tiếp thị, bán hàng, làm bất cứ thứ gì để lôi kéo khách hàng về.

Bạn có thể làm một freelancer cho các công ty và chứa lại phần tiếp thị và bán hàng cho họ. Nhưng nếu làm vậy, bạn cũng chẳng khác nào người làm công ăn lương. Các công ty sẽ luôn giữ lại phần lớn nhất. Rất khó có thể duy trì đam mê sự nghiệp khi bạn chẳng thể tự nuôi mình



chứ chưa nói đến người thân xung quanh. Ngoài kỹ năng chuyên môn tốt, bạn cần phát triển óc kinh doanh nhạy bén và điều này sẽ giúp bạn chọn lựa đúng kỹ năng cần thiết để trau dồi.

Ví dụ, một huấn luyện viên “kỹ năng mềm” tự do (trong lĩnh vực phát triển quản lý, truyền thông và kỹ năng thuyết trình) ở Singapore có thể được trả 50 SGD/giờ. Như vậy là 400 SGD một ngày, bạn có thể nghĩ mức lương này cao, bởi 400 nhân với 20 ngày là 8000 SGD/tháng. Tiếc là, hợp đồng dạy học không phải lúc nào cũng có. Thông thường các công ty không chọn nguồn nhân lực “tốt nhất” như bạn nghĩ, mà chọn nguồn nhân lực “rẻ nhất”. Tại sao? Bởi vì chi phí bỏ ra thấp thì lợi nhuận họ thu được mới cao.

Thách thức thứ hai là chọn thị trường ngách. Có tới hàng ngàn đề tài phát triển quản lý bạn có thể dạy. Cạnh tranh giữa các huấn luyện viên kỹ năng mềm rất khốc liệt do yêu cầu vào ngành này không cao. Ai cũng có thể dạy kỹ năng mềm, và điều này biến nó trở thành một hàng hóa thông thường. Với bất kỳ mặt hàng thông dụng nào, giá thấp nhất luôn giành phần thắng. Không một ai có thể giành chiến thắng khi cạnh tranh về giá bởi luôn có người chào giá thấp hơn. Lựa chọn khác là trở thành một huấn luyện viên hàng đầu để có thể đưa ra yêu cầu học phí cao gấp 10 lần. Nếu thế thì dĩ nhiên bạn phải là bá chủ trong thị trường ngách của mình, và đó lại là câu chuyện hoàn toàn khác.

Người mới vào nghề thường tìm cách “phá giá” khi cố gắng xâm nhập thị trường. Có quá nhiều lính mới ngoài kia và các công ty thì tha hồ lựa chọn. Cái họ quan tâm là số lượng người được đào tạo, chứ không phải hiệu quả đào tạo. Do đó, họ thường ưu tiên số lượng khi có một ngân sách đào tạo nhất định. Chẳng hạn, bạn có ngân sách 10.000 SGD cho một khóa đào tạo. Với chi phí đào tạo là 200 SGD/người, sẽ có 50 người được đào tạo. Nhưng nếu chi phí là 400 SGD/người thì chỉ có 25 người được đào tạo mà thôi. Cho dù khóa học 400 SGD có hay và hiệu quả đến đâu đi chăng nữa thì hầu hết các công ty đều chọn phương án rẻ hơn vì họ tính toán hiệu quả đào tạo dựa trên số lượng người được đào tạo - 50 thì có vẻ tốt hơn 25!

Nếu huấn luyện viên thành thạo trong việc tạo ra bầu không khí vui vẻ qua các hoạt động như kể chuyện, pha trò, chơi trò chơi hay hoạt náo, người đó cũng sẽ đạt được điểm cao trong các phiếu đánh giá khóa học và củng cố niềm tin sai lầm rằng đó là một khóa học tốt. Các huấn luyện viên gọi những phiếu đánh giá khóa học như vậy là “tờ phiếu vui vẻ” bởi nó chỉ cho biết phản ứng của học viên (Cấp độ 1). Các tiêu chí đo lường hiệu quả hơn là kiến thức (Cấp độ 2), sự thay đổi hành vi trong công việc (Cấp độ 3), và kết quả đạt được tại nơi làm việc (Cấp độ 4). Để biết thêm thông tin, hãy tìm kiếm trên Google về “Đánh giá hiệu quả đào tạo theo mô hình bốn cấp độ của Kirkpatrick”.



Thật không may, hiệu quả đào tạo thực sự lại thường được biểu hiện theo những cách khác, ví dụ như không đạt được các mục tiêu lợi nhuận và năng suất. Khi những tác động này diễn ra trên cấp độ vĩ mô thì kết quả thu được sẽ là năng suất lao động thấp trên phạm vi toàn quốc, dù cho chính phủ và các công ty đầu tư rất nhiều cho đào tạo. Bài học rút ra: Để thu được kết quả đúng, cần chọn đúng chỉ tiêu đo lường, dù việc này có khó đến đâu.

Đam mê của tôi là tạo ra sự khác biệt thông qua việc học, viết và giảng dạy. Để chuyển hóa đam mê của tôi thành lợi nhuận, tôi chọn một thị trường ngách ít người tham gia và cố gắng thống trị nó! Tôi làm được điều này nhờ tập trung vào các yếu tố CCEED:

- Customer: Đặt Khách hàng làm trung tâm;
- Credentials: Giành được Tín nhiệm cao trong lĩnh vực;
- Expertise: Phát triển Chuyên môn sâu;
- Experience: Cung cấp các Kinh nghiệm (chứ không phải lý thuyết) cho học viên;
- Differentiate: Tạo ra sự khác biệt nhờ Thương hiệu Cá Nhân (danh tiếng của bạn trong nghề).

Hãy nhìn đội ngũ giảng viên chính thức hàng đầu ở các trường đại học hay những người thành đạt nhất trong bất kỳ ngành nghề nào, bạn có thể thấy họ đang áp dụng mô hình CCEED!

TỔNG KẾT

Khách hàng là **THƯƠNG ĐẾ**! Khách hàng có thể trong nội bộ công ty bạn (cấp trên hay đồng nghiệp) hoặc bên ngoài (khách hàng trả tiền cho dịch vụ).

Để đảm bảo niềm đam mê của bạn đem lại lợi nhuận cao nhất, bạn phải là người giỏi nhất trong lĩnh vực bạn theo đuổi hay được nhìn nhận như vậy. Tôi rất may mắn khi có những khách hàng ủng hộ nhưng chẳng ai cho không ai cái gì. Bạn phải tự nâng cao các tiêu chuẩn đối với bản thân, nếu không, đối thủ sẽ khiến bạn trở nên lạc hậu. Bạn có thể đưa ra yêu sách cao khi là người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình, cho đến khi lĩnh vực ấy trở thành một “đại dương đỏ”, tức là một thị trường có tính cạnh tranh rất cao. Đây là lý do việc nâng cao trình độ và đổi mới liên tục là điều quan trọng với tất cả mọi người, đặc biệt là các huấn luyện viên. Thích nghi hay là bị đào thải!

Bạn có đam mê nghề nghiệp mình chọn không? Nếu không, bạn cần hành động ngay bởi cuộc sống là rất ngắn ngủi, tại sao bạn lại cứ để mình phải cảm thấy khổ sở với công việc hàng ngày chứ? Khi đã phát hiện ra đam mê sự nghiệp của mình, hãy giúp con làm điều tương tự.



NGHỀ NÀO TRẢ LƯƠNG CAO NHẤT?

Nếu không có một mức lương khá, bạn còn chẳng thể tự nuôi thân, chứ chưa bàn đến những nhu cầu cao hơn. Bởi vậy, phần này cung cấp cái nhìn khái quát về các công việc có mức lương cao nhất để truyền cảm hứng cho con bạn dám ước mơ LỚN, và đặt mục tiêu cao.

Hầu hết các công ty đều có hai loại nhân viên: thành phần miễn trừ và không miễn trừ, hoặc đơn giản là nhóm quản lý và nhóm không quản lý. Thành phần miễn trừ (còn được gọi là PME: các chuyên viên, nhà quản lý và điều hành) thường có trình độ đại học và yêu cầu đầu vào của công ty đối với họ cũng cao hơn. Nếu làm việc tốt, họ sẽ được chuẩn bị cho những vị trí quản lý cấp cao. Thành phần không miễn trừ chủ yếu là nhân viên không có trình độ đại học, làm việc ở vai trò giám sát viên, hỗ trợ hành chính và kỹ thuật viên.

Cơ cấu lương, bổng lộc và phúc lợi giữa hai nhóm này khác nhau. Chẳng hạn, thành phần không miễn trừ được nhận lương làm việc ngoài giờ và có thể tham gia công đoàn, còn thành phần miễn trừ thì không. (Tuy nhiên, điều này có thể sẽ thay đổi bởi các công đoàn đang nỗ lực để trở thành đại diện cho các lực lượng lao động khác nhau tại Singapore). Ngày nay, 33% lực lượng lao động là các PME. Con số này dự kiến sẽ tăng gấp đôi lên 67% vào năm 2030.

Ở hầu hết các công ty, công việc được phân tích và tạo nên dựa trên hai tiêu chí: mô tả công việc và đặc tính công việc. Phần mô tả công việc thể hiện phạm vi và trách

nhệm công việc, trong khi đặc tính công việc mô tả con người và những phẩm chất cần thiết cho công việc đó, chẳng hạn như trình độ và kinh nghiệm của họ.

Sau đó, bài đánh giá công việc được thực hiện để ước tính giá trị tương đối của những công việc khác nhau trên cơ sở một tập hợp nhất định các công việc và yếu tố cá nhân, chẳng hạn như trình độ, kỹ năng, độ phức tạp, và tác động. Mục đích của đánh giá này là để xác định giá trị của công việc, nghĩa là mức lương tương đối mà công việc này phải trả khi so với các công việc khác. Bằng cách này tiền lương cho công việc của bạn được xác định, trên phương diện giá trị cảm quan của nó.

Chẳng hạn, kỹ sư được trả lương cao hơn kỹ thuật viên, thư ký được trả lương cao hơn trợ lý hành chính, và tổng giám đốc được trả lương cao hơn quản lý. Tuy nhiên, một khi bạn được tuyển dụng, tốc độ tăng lương sẽ phụ thuộc vào hiệu suất làm việc và bộ phận bạn làm việc. Điều này được thực hiện thông qua hoạt động đánh giá hiệu quả làm việc ít nhất mỗi năm một lần. Bài học rút ra: Trong kinh doanh, quan trọng nhất là hiệu suất và kết quả.

Bạn hãy xem hai mẫu quảng cáo dưới đây cho vị trí “Quản lý Phát triển Kinh doanh”. Bạn có nhận ra đâu là mô tả công việc, đâu là đặc tính công việc không? Hãy xác định xem đây là vị trí miễn trừ hay không miễn trừ.



Quảng cáo 1

Quản lý Phát triển Kinh doanh

Trách nhiệm:

- Tìm kiếm đơn hàng mới và chuẩn bị báo giá cho khách hàng.
- Lên kế hoạch và thực hiện các chiến lược bán hàng cũng như tiếp thị.
- Xây dựng và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng hiện tại và khách hàng mới.
- Các công việc khác theo yêu cầu.

Yêu cầu

- Ứng viên phải có tối thiểu chứng chỉ NITEC về kỹ thuật điện hoặc tương đương.
- Ứng viên có kinh nghiệm về bán hàng là một lợi thế.
- Hiểu biết về các linh kiện như công tắc và ổ cắm.
- Chăm chỉ và chủ động trong công việc.

Quảng cáo 2

Quản lý Phát triển Kinh doanh.

Trách nhiệm:

- Tìm kiếm nguồn khách hàng và nhận diện khách hàng tiềm năng qua điện thoại.

- Quản lý quy trình bán hàng để đảm bảo đạt được mục tiêu.
- Thực hiện giải pháp tư vấn bán hàng để giành được hợp đồng.
- Giới thiệu và trình bày một cách hiệu quả về sản phẩm dựa trên nhu cầu của khách hàng.

Yêu cầu:

- Bằng đại học, bất kể chuyên ngành nào.
- Tích cực và có nhiều sáng kiến.
- Mong muốn làm việc trong môi trường có nhịp độ nhanh và chú trọng đến hiệu suất.
- Có khả năng chủ động trong môi trường kinh doanh tư vấn.

Vị trí này không đòi hỏi hiểu biết kỹ thuật và phù hợp với cá nhân mong muốn cung cấp giải pháp tư vấn bán hàng cho các công ty ở Singapore. Mức lương ước tính nếu đạt được mục tiêu là 48.000 SGD/năm cho sinh viên mới ra trường.

Lương là một phần quan trọng trong quá trình tìm kiếm việc làm bởi bạn muốn chọn một công việc trả công xứng đáng cho nỗ lực và tài năng của bạn. Một điều khoản phổ biến trong chế độ lương và đãi ngộ cho nhân viên là bách phân vị. Đây là một điểm đánh dấu vị trí dọc theo một dãy các giá trị. Bách phân vị thứ 50 nghĩa là trung vị hay số ở giữa trong dãy giá trị. Nếu khoảng lương của công



ty nằm tại bách phân vị thứ 50, điều đó có nghĩa công ty đang bắt kịp thị trường. Vị trí cao hơn bách phân vị thứ 50 được coi là đi trước thị trường và vị trí thấp hơn được coi là tụt sau thị trường. Nếu mức lương của bạn nằm ở bách phân vị thứ 50, điều đó có nghĩa mức lương của bạn cao hơn 50% số người trên thị trường và thấp hơn 50% số người trên thị trường - tức là nằm ở “mức thị trường”.

Bảng 4-1 là một phần trong ấn bản 2014 về “100 Nghề nghiệp có mức lương cao nhất ở Singapore” của trang www.salary.sg. Bảng xếp hạng sử dụng dữ liệu của Bộ Nhân lực về mức lương, không tính tiền thưởng và phần chia lợi nhuận. Số liệu tiền lương là mức lương tháng tứ phân vị thứ 3 (bách phân vị thứ 75), tức là mức lương của những cá nhân xuất sắc nhất làm việc tại các công ty hàng đầu.

Cũng xin lưu ý rằng mức lương cho một số ngành nghề sẽ thấp hơn kỳ vọng, đặc biệt ở những ngành mà tiền thưởng dựa trên hiệu suất làm việc chiếm một phần đáng kể trên tổng số lương, ví dụ như nghề môi giới, đại lý phân phối hay nhân viên quản lý cấp cao.

(Ký hiệu \$: SGD)

	Chức danh	Lương tháng	Ngành nghề
1	Giám đốc quản lý / Giám đốc điều hành (CEO)	\$31,800	Đa dạng
2	Bác sĩ chuyên khoa (nội khoa)	\$30,250	Y học
3	Bác sĩ chuyên khoa (ngoại khoa)	\$26,516	Y học
4	Môi giới thương mại (bao gồm buôn bán dầu và nhiên liệu tàu thuyền)	\$21,667	Đa dạng
5	Môi giới/ kinh doanh ngoại hối	\$19,083	Tài chính
6	Giám đốc tác nghiệp/Tổng giám đốc (COO)	\$17,087	Đa dạng
7	Giám đốc công ty	\$17,050	Đa dạng
8	Môi giới tàu biển	\$17,000	Hàng hải
9	Bác sĩ đa khoa	\$16,354	Y học
10	Môi giới phái sinh hàng hóa	\$15,000	Hàng hóa
11	Giảng viên đại học	\$14,752	Giáo dục
12	Đại diện tiếp thị và bán hàng (định chế tài chính trung gian)	\$14,167	Tài chính
13	Luật sư (không bao gồm luật sư bào chữa và cố vấn pháp luật)	\$13,333	Luật pháp



14	Cán bộ pháp lý	\$13,150	Luật pháp
15	Cố vấn tài chính/đầu tư	\$13,005	Tài chính
16	Quản lý dịch vụ tài chính/ bảo hiểm (Ví dụ: Giám đốc chi nhánh của các tổ chức tài chính)	\$12,968	Tài chính
17	Quản lý phần mềm và ứng dụng	\$12,918	Công nghệ thông tin và truyền thông
18	Kỹ sư trưởng Hải quân	\$10,938	Hàng hải
19	Giám đốc công nghệ thông tin/ Giám đốc kỹ thuật	\$10,648	Công nghệ thông tin và truyền thông
20	Quản lý kho bạc	\$10,530	Tài chính
21	Chuyên viên phân tích rủi ro (tài chính)	\$10,058	Tài chính
22	Quản lý phát triển kinh doanh	\$10,000	Đa dạng
23	Quản lý chính sách và kế hoạch	\$9,727	Đa dạng
24	Sĩ quan boong tàu và hoa tiêu	\$9,679	Hàng hải
25	Đại diện tiếp thị và bán hàng (CNTT)	\$9,600	Công nghệ thông tin và truyền thông
26	Quản lý ngân sách và kế toán tài chính (bao gồm chuyên viên kiểm soát tài chính)	\$9,500	Tài chính

27	Quản lý nghiên cứu và phát triển	\$9,488	Đa dạng
28	Quản lý mạng và truyền thông	\$9,250	Công nghệ thông tin và truyền thông
29	Kỹ sư trưởng (tàu biển)	\$9,250	Hàng hải
30	Quản lý dịch vụ kỹ thuật (Ví dụ: quản lý xưởng đóng tàu)	\$9,161	Đa dạng
31	Quản lý kinh doanh bán buôn	\$9,150	Thương mại
32	Quản lý nhân sự	\$8,930	Nhân sự
33	Quản lý đảm bảo chất lượng	\$8,880	Chất lượng
34	Quản lý dịch vụ khách hàng	\$8,800	Dịch vụ khách hàng
35	Nhà báo	\$8,708	Xuất bản
36	Quản lý bán hàng và tiếp thị	\$8,597	Đa dạng
37	Nhà tư vấn quản trị kinh doanh	\$8,518	Đa dạng
38	Quản lý sản xuất và vận hành sản xuất	\$8,390	Chế tạo
39	Quản lý dự án công nghệ thông tin	\$8,320	Đa dạng
40	Quản lý dịch vụ CNTT	\$8,250	Công nghệ thông tin và truyền thông



41	Quản lý mua bán hàng	\$7,903	Mua hàng
42	Quản lý dịch vụ sức khỏe	\$7,848	Dịch vụ sức khỏe
43	Quản lý quan hệ công chúng/quảng cáo	\$7,620	Quảng cáo
44	Quản lý hành chính	\$7,578	Đa dạng
45	Quản lý hoạt động vận tải	\$7,491	Vận tải
46	Quản lý kho bãi/ hậu cần/ cung cấp và phân phối	\$7,472	Hậu cần
47	Kỹ sư dầu mỏ /khí tự nhiên	\$7,437	Dầu mỏ/ khí đốt
48	Quản trị viên cơ sở dữ liệu	\$7,359	Công nghệ thông tin và truyền thông
49	Kỹ sư vật liệu	\$7,325	Chế tạo
50	Quản lý giáo dục	\$7,300	Giáo dục

Nguồn: www.salary.sg

Bảng 4-1. 50 công việc hàng đầu và mức lương hàng tháng trong tất cả các ngành nghề

Bài học ta rút ra từ Bảng 4-1 là:

1. Có rất nhiều con đường dẫn đến vị trí hàng đầu.
2. Bạn có thể đòi hỏi một mức lương cao trong bất cứ ngành nghề nào.
3. Nếu làm việc hiệu quả, bạn sẽ được trả lương xứng đáng.
4. Hiệu quả là liên tục đem đến những kết quả xác thực và đo lường được, phù hợp với mục tiêu của tổ chức.

5. Để làm được điều này, bạn cần óc kinh doanh nhạy bén (chiến lược), kỹ năng chuyên sâu (khả năng), động lực (đam mê), và sự sành sỏi (kỹ năng giao tiếp).

6. Nếu bạn là một nhân viên giỏi (dựa trên các bằng chứng xác thực) nhưng không được trả mức lương cao, thì đã đến lúc bạn cần đánh giá lại tình hình và tìm hiểu các phương án lựa chọn khác.

7. Lương chỉ là một phần trong toàn bộ thù lao. Bạn cũng nên xét đến sự hài lòng và thỏa mãn với công việc, tiềm năng phát triển, khả năng tạo ra sự khác biệt, sự phù hợp với những giá trị cá nhân, và cơ hội để làm việc tại các dự án có tầm ảnh hưởng và đầy thử thách.

8. Trong số 10 công việc được trả lương cao nhất, chỉ có hai công việc làm công ăn lương điển hình: giám đốc điều hành (CEO) và giám đốc tác nghiệp (COO). Còn lại đều là các công việc tự làm chủ, đây là một thực tế đáng suy ngẫm.

9. Nếu thực sự giỏi, bạn sẽ có ảnh hưởng lớn hơn và kiếm được nhiều tiền hơn khi làm cho chính mình hơn là làm cho người khác. Các doanh nhân thành công nhất đều suy nghĩ như vậy.

LÀM THÈ NÀO ĐỂ KHÁM PHÁ NGHỀ NGHIỆP QUA CÁC CUỘC PHỎNG VẤN LẤY THÔNG TIN?

Bây giờ con đã có khái niệm về công việc và mức lương, bước tiếp theo là thu thập các thông tin liên quan qua những “cuộc phỏng vấn lấy thông tin”. Hầu hết những



người tìm việc đều cố gắng sắp xếp các buổi gặp mặt trực tiếp với các mối quan hệ bởi họ biết rằng kỹ năng tạo dựng quan hệ có tính chất quyết định trong quá trình tìm hiểu về công việc.

Gặp gỡ nói chuyện với bạn bè, người quen là chuyên viên hay những nhân vật vai vế trong doanh nghiệp mới chỉ là bước đầu tiên. Con bạn cần phải biết chúng sẽ nói gì khi đến đó. Lãng phí thời gian của đối phương là việc không thể chấp nhận được, vì vậy, bạn nên dặn con chuẩn bị nội dung trình bày trước mỗi buổi gặp mặt như vậy. Con cần xác định xem mình muốn biết điều gì từ buổi nói chuyện rồi chuẩn bị câu hỏi để tìm ra thông tin đó.

Danh sách sau sẽ giúp bạn trong quá trình đặt câu hỏi. Lựa chọn những câu hỏi phù hợp nhất và điều chỉnh lại phong cách nói chuyện của bạn theo tình huống cụ thể. Ngoài ra, hãy tự nêu lên những thắc mắc của riêng mình nhưng đừng thêm thắt quá nhiều câu hỏi. Hãy tạo cho đối phương cảm giác họ muốn gặp bạn lần nữa, chứ đừng nấn ná quá lâu và khiến họ chán ngấy. Vì thời lượng của các buổi hỏi đáp thường khá ngắn - thông thường chỉ từ 15 đến 20 phút nên tốt hơn hết là bắt đầu bằng những câu hỏi liên quan nhất đến những vấn đề bạn quan tâm.

Công việc như thế nào

- Anh/chị có thể mô tả một ngày làm việc bình thường của mình không?

- Ở vị trí của anh/chị thì những kỹ năng nào là cần thiết trong công việc hàng ngày?
- Khía cạnh nào là khó khăn nhất trong công việc của anh/chị?
- Anh/chị thấy thích thú với khía cạnh nào nhất?
- Công việc của anh/chị có điều gì tiêu cực không?
- Thông thường anh/chị làm bao nhiêu giờ trong một tuần?
- Giai đoạn nào trong năm là vất vả nhất với công việc của anh/chị?
- Anh/chị mô tả văn hóa công ty như thế nào?

Hãy nhớ rằng con bạn có thể sử dụng thông tin con biết về công ty hay ngành nghề đó. Điều này thể hiện được con có kiến thức cũng như sự nghiêm túc. Một ví dụ về cách điều chỉnh câu hỏi cho phù hợp hơn: “Anh/chị là kế toán của một công ty cỡ vừa trong nước, vì vậy em hình dung là giai đoạn bận rộn nhất trong năm diễn ra vào cuối năm tài chính của khách hàng, và thời điểm này thì không cố định. Vậy theo anh/chị thì đâu là thời điểm trong năm mà kế toán công ty phải làm việc nhiều nhất?”

Tình hình ngành nghề

- Lĩnh vực này đã đủ lớn mạnh để có chỗ cho những người như em chưa?
- Số lượng người tham gia ngành nghề này là quá nhiều hay quá ít?



- Sự phát triển nào sắp diễn ra có thể ảnh hưởng đến cơ hội trong tương lai?
- Ngành này đã thay đổi ngoạn mục trong 5 năm qua. Anh/chị đã thấy gì từ trong công ty? Anh/chị nghĩ thay đổi sẽ diễn ra ở đâu trong vòng 5 năm tới?
- Công ty có thường xuyên sa thải không? Điều này ảnh hưởng tới tinh thần của nhân viên như thế nào?
- Tại sao anh/chị rời lĩnh vực này hoặc công ty này?
- Hiện nay ai là người quan trọng nhất trong ngành này?
- Công ty nào có điều kiện làm việc tốt nhất cho phụ nữ và các nhóm thiểu số?
- Em có thể đứng ra làm riêng trong lĩnh vực này không? Cơ hội đó nằm ở đâu?

Một ví dụ về cách điều chỉnh câu hỏi cho phù hợp hơn: “Em nhận thấy chính phủ đã đầu tư rất nhiều cho ngành công nghệ sinh học. Là nhân viên bán hàng của Life Technologies, anh/chị thấy khoản đầu tư này có tác động như thế nào? Anh/chị dự đoán ngành này và công ty của mình sẽ mở rộng thế nào nhờ nguồn ngân sách này?”

Thu nhập và cơ hội phát triển

- Em có thể mong đợi khoảng lương bao nhiêu là hợp lý khi bước chân vào lĩnh vực này?
- Tiềm năng lâu dài của công việc này như thế nào?

- Tiềm năng phát triển trong lĩnh vực này là gì? Lộ trình thông thường là gì?
- Làm thế nào anh/chị có được công việc này?
- Nếu được bắt đầu lại từ đầu, anh/chị có muốn thay đổi điều gì trên con đường sự nghiệp của mình không? Tại sao?
- Một người quản lý sẽ mất bao lâu để đạt được vị trí cao nhất?
- Các lãnh đạo cấp cao thường có nền tảng như thế nào?

Một ví dụ về cách điều chỉnh câu hỏi cho phù hợp hơn: “Từ cơ sở dữ liệu cựu sinh viên, em được biết anh/chị tốt nghiệp chương trình MBA chỉ bốn năm trước và giờ đã trở thành phó giám đốc ngân hàng. Điều này thật ấn tượng. Anh/chị có thể chia sẻ cho em đường đi thông thường từ vị trí nhân viên cấp thấp đến vị trí phó giám đốc trong lĩnh vực ngân hàng được không? Em cần làm gì để tiến nhanh hơn trên lộ trình này?”

Kỹ năng và kinh nghiệm

- Theo anh/chị, một người muốn tiến xa trong lĩnh vực này cần có sự chuẩn bị giáo dục như thế nào?
- Anh/chị tìm kiếm năng lực gì ở một ứng viên mới?
- Phần lớn mọi người bắt đầu nghề này như thế nào?
- Em có kỹ năng nào mạnh so với những người tìm việc khác trong lĩnh vực này?



- Anh/chị đánh giá thế nào về những kinh nghiệm em đã trải qua? Với kinh nghiệm đó, em có đủ điều kiện cho vị trí nào?
- Theo anh/chị, em nên tham gia khóa học nào trước khi tiếp tục tìm việc?
- Anh/chị nghĩ em nên nhắm tới công ty hay ngành nghề nào?

Một ví dụ về cách điều chỉnh câu hỏi cho phù hợp hơn: “Em đã đọc qua một số mô tả công việc ở phần Nhân sự (HR) trên trang web của anh/chị để chuẩn bị cho buổi gặp mặt của chúng ta ngày hôm nay. Hầu hết những công việc em quan tâm đều liệt kê kỹ năng giao tiếp, làm việc nhóm và đưa ra quyết định là những yêu cầu cần thiết. Anh/chị có thể cho em biết những kỹ năng đó được sử dụng trong nghề này như thế nào? Hơn nữa, các nhà quản lý còn tìm kiếm những kỹ năng nào khác mà không được đề cập trong bản mô tả công việc thông thường?”

Mức độ phù hợp

- Anh/chị có cho rằng mục tiêu của em được nêu ra rõ ràng, thực tế và khả thi không?
- Về nền tảng của em, anh/chị thấy em phù hợp với công ty hay nghề nghiệp này như thế nào?
- Công ty của anh/chị như thế nào khi so sánh với những công ty khác mà ta vừa thảo luận?

- Liệu công việc này có đòi hỏi một sự thay đổi về lối sống, chẳng hạn như di chuyển thường xuyên hay những cuộc gặp gỡ với khách hàng đến khuya?
- Về những người anh/chị đã gặp trong lĩnh vực này, đâu là những phẩm chất cá nhân cần thiết để thành công?
- Xét đến kỹ năng, việc học tập và kinh nghiệm của em, anh/chị có gợi ý một con đường sự nghiệp khác em nên tìm hiểu trước khi đưa ra quyết định cuối cùng?

Có thể thay thế bằng một câu hỏi về thực tập: “Anh/ chị cho rằng phẩm chất nào đã làm nên sự ưu tú của những thực tập sinh thành công nhất anh/chị từng có? Ví dụ, đó là tính cách, thái độ làm việc, hay là khả năng?”

Thông tin khác

- Em có thể liên hệ với ai để cập nhật thông tin về mức lương, các công ty và các vấn đề trong ngành?
- Em cần biết đến những tổ chức và tạp chí chuyên ngành nào?
- Anh/chị nghĩ em phải biết thêm điều gì nữa?
- Ngoài ra, anh/chị nghĩ em nên nói chuyện với ai? Khi liên lạc với người ấy, em có thể đề cập đến anh/chị được không?

Hãy nhớ bày tỏ sự trân trọng của bạn và tiếp nối bằng một lá thư hay email cảm ơn. Nếu con



được giới thiệu đến gặp một chuyên viên khác để được hỗ trợ, nhớ dặn con thông báo lại với người con gặp trước đây về kết quả buổi gặp mặt với người mới mà họ giới thiệu.

Nguồn: mgt.buffalo.edu/career/students/networking/mentor/questions

Luôn đặt ra câu hỏi bằng ngôn ngữ của chính mình, theo cách tự nhiên với bạn. Bạn cũng có thể diễn đạt các câu hỏi được chọn sao cho chúng liên quan đến kỹ năng, sở thích hay phong cách làm việc của riêng bạn. Ví dụ: “Em làm việc tốt nhất trong môi trường yên tĩnh, không có nhiều sự gián đoạn. Môi trường làm việc thông thường có ồn ào, bận rộn không?” Không nên sử dụng quá nhiều câu hỏi dạng này để trọng tâm cuộc trò chuyện thuộc về phía người được hỏi. Một số câu hỏi khác bạn có thể tham khảo:

- Anh/chị thấy ngành nghề này sẽ như thế nào trong vài năm sắp tới?
- Anh/chị thấy những thay đổi nào đã diễn ra trong quá trình làm việc từ trước đến nay?
- Chương trình giáo dục hay đào tạo chuyên sâu nào cần thiết để thành công trong lĩnh vực này?
- Kỹ năng nào anh/chị cho là có ích nhất, và kỹ năng nào là quan trọng nhất trong tương lai?
- Anh/chị có thể mô tả một ngày làm việc bình thường và những trách nhiệm công việc chính?
- Hiện nay điều gì là tốt nhất và tệ nhất khi làm việc trong lĩnh vực này?

- Nguồn lực nào giúp anh/chị bắt kịp với ngành này? Hiệp hội thương mại và hiệp hội chuyên môn nào anh/chị cho là hữu ích nhất?
- Điều gì làm anh/chị thấy bất ngờ trong quá trình làm việc từ trước đến nay? Với anh/chị thì thay đổi nào là thách thức lớn nhất?
- Nếu có cơ hội làm lại từ đầu thì anh/chị có lựa chọn lĩnh vực này không? Có điều gì anh/chị muốn làm khác đi không?
- Hiện nay những thay đổi công nghệ lớn nhất ảnh hưởng đến ngành kinh doanh này là gì?
- Công việc này ảnh hưởng đến cuộc sống bên ngoài của anh/chị như thế nào? Anh/chị thấy vấn đề về sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống ảnh hưởng đến đồng nghiệp như thế nào?
- Làm thế nào mà anh/chị có hứng thú với công việc này?
- Trách nhiệm chính của anh/chị là gì?
- Một ngày làm việc thông thường như thế nào?
- Kỹ năng và năng lực nào là quan trọng để thành công?
- Nét tính cách nào là quan trọng để thành công?
- Cần có sự chuẩn bị về học vấn như thế nào trước khi bước chân vào lĩnh vực này?
- Anh/chị thích nhất điều gì trong công việc của mình?
- Anh/chị không thích điều gì nhất trong công việc của mình?



- Khi làm việc, anh/chị có liên kết chặt chẽ với những người khác không?
- Anh/chị làm bao nhiêu giờ mỗi tuần? Nếu công việc đòi hỏi phải di chuyển thì mức độ như thế nào?
- Anh/chị có được linh hoạt về trang phục, thời gian làm việc, ngày nghỉ, hay nơi ở không?
- “Hệ thống chỉ huy” điển hình trong ngành này như thế nào?
- Anh/chị đã ở vị trí này bao lâu, và để đạt được vị trí đó thì anh/chị đã trải qua lộ trình sự nghiệp như thế nào?
- Anh/chị là thành viên của hiệp hội chuyên môn nào? Hiệp hội đó có cho phép sinh viên tham gia không? Em có nên tham gia từ bây giờ không?
- Anh/chị làm thế nào để bắt kịp những thay đổi trong ngành nghề? Có tạp chí chuyên ngành nào mà em nên đọc hay có thể đọc từ bây giờ không?
- Anh/chị thấy trải nghiệm của mình có giống với trải nghiệm của những người khác trong ngành không và giống đến mức độ nào?
- Yếu tố nào phân biệt người thành công và người thất bại?
- Phần lớn mọi người bắt đầu vào nghề này như thế nào?
- Những chức danh điển hình trong ngành là gì?
- Ai cần thuê người làm loại công việc này?

- Cơ hội thăng tiến như thế nào? Anh/chị được đề bạt như thế nào?
- Có ngành nghề nào khác cũng sử dụng kỹ năng tương tự không?
- Tiềm năng của ngành này là gì?
- Khía cạnh nào (chuyên môn, loại hình tổ chức, vị trí) mà anh chị cảm thấy có khả năng mang lại nhiều cơ hội phát triển nhất?
- Lĩnh vực này bị ảnh hưởng thế nào bởi biến động kinh tế?
- Theo anh/chị, có nên theo học thạc sĩ hay một khóa đào tạo chuyên sâu ngay sau khi ra trường hoặc trong tương lai hay không?
- Anh/chị có lời khuyên nào cho em khi tìm một công việc cho người chưa có kinh nghiệm không?
- Làm thế nào em có thể biết được tin tuyển dụng trong ngành này?
- Nếu bây giờ anh/chị phải thuê nhân viên mới, những yếu tố nào có tính quyết định đối với lựa chọn của anh chị?
- Anh/chị có biết người nào có thể nói chuyện với em không? Em có thể nói với họ rằng anh/chị đã giới thiệu em không?

Bên cạnh cuộc hỏi đáp, con bạn có thể tận dụng tài nguyên trực tuyến như www.LinkedIn.com (mạng xã hội công việc) để xem chặng đường mà những người thành



công đã trải qua để được như ngày hôm nay. Chẳng hạn, công cụ Cựu sinh viên của LinkedIn sẽ giúp bạn tìm hiểu lộ trình sự nghiệp của sinh viên đến từ hơn 22.000 đại học và cao đẳng trên khắp thế giới. Xem trang www.linkedin.com/alumni, bạn sẽ vô cùng ngạc nhiên khi có thể tìm thấy rất nhiều thông tin liên quan về các sinh viên tốt nghiệp từ ngôi trường bạn đang học.

Chỉ cần gõ chức danh và tên công ty, thông tin liên quan sẽ hiện lên. Bạn có thể tìm kiếm bất kỳ từ khóa nào, từ CEO, quản lý, chuyên gia cho đến kỹ thuật viên, hoàn toàn không có giới hạn. Hãy vui vẻ khám phá nhé! Bây giờ, khi con bạn đã hoàn thành nghiên cứu về triển vọng nghề nghiệp và thu thập thông tin liên quan đến công việc con muốn làm trong tương lai, thì đã đến lúc để giúp con hình dung ra tiềm năng về mức thu nhập, để con có thêm một vài lựa chọn nghề nghiệp khác.

CON BẠN SẼ MẤT BAO LÂU ĐỂ KIẾM ĐƯỢC MỘT TRIỆU ĐÔ LA ĐẦU TIÊN?

Không nên ràng buộc việc chọn ngành học vì tham vọng của con. Ngoài mức lương, bạn cũng cần phải xem xét về thể mạnh, đam mê và hệ sinh thái của con.

Thách thức nằm ở việc xác định lộ trình con muốn theo đuổi. Trở thành nhân viên làm công ăn lương là lộ trình mặc định đối với phần lớn học sinh, sinh viên tốt nghiệp ở Cấp độ 4 và Cấp độ 5. Theo báo cáo mới nhất của Ngân hàng Thế giới, 85.2% người Singapore là nhân viên. Chỉ có 14.8% đứng ra làm riêng hoặc làm chủ.

Thực ra các bạn trẻ đã ra quyết định về tương lai ngay từ tuổi 15 cho dù bản thân có thể không ý thức được. Nếu đã có suy nghĩ về tương lai từ tuổi 15, các em sẽ tập trung và học tập chăm chỉ để làm tốt bài thi ở Cấp độ 3 (O Level). Kết quả này sẽ đưa các em lên Cấp độ 4 (Sau trung học) và hy vọng là cả Cấp độ 5 (Đại học). Một khi tốt nghiệp đại học trong nước với một tấm bằng giỏi, các em gần như có chắc một vị trí miễn trừ ở một công ty trong nước.

Tuy nhiên, nếu không nhận ra tầm quan trọng (của kết quả bài thi) từ năm 15 tuổi, các em sẽ không ý thức được tính cấp bách của việc học và điều này tác động đến nỗ lực học tập của các em. Các em có thể không thi tốt, dẫn đến việc có ít sự lựa chọn. Cho dù thành công có thể đến muộn, hay sau này các em trở nên xuất sắc ở các vị trí không miễn trừ thì khả năng thăng tiến của các em vẫn bị giới hạn do những ràng buộc cứng nhắc về cơ cấu.

Khi lập kế hoạch, bạn có thể sử dụng mức lương trung bình hàng tháng trong nước làm mục tiêu tham chiếu cho con. Con số này là 3770 SGD vào năm 2014, bao gồm cả Quỹ dự phòng trung ương (CPF) của chủ doanh nghiệp. Có thể cập nhật số liệu về mức lương trung bình từ thông tin trên trang web của Bộ Nhân lực, do số liệu thay đổi hàng năm.

Con bạn cần bao nhiêu năm để đạt mức lương hàng tháng trung bình toàn quốc?



Bằng cấp cao nhất	Tổng mức lương khởi điểm trung bình hàng tháng (Năm 0, không bao gồm CPF của chủ doanh nghiệp)	Số năm để đạt được tối thiểu \$3,770 (Tổng tiền lương hàng tháng có bao gồm CPF của chủ doanh nghiệp)
Bằng đại học (trong nước)	\$3.200	1
Bằng cao đẳng + Nghĩa vụ quân sự	\$2.400	5
Bằng cao đẳng	\$2.000	8
Bằng học viện kỹ thuật (Ngành Kinh doanh) + Nghĩa vụ quân sự	\$1.823*	10
Bằng học viện kỹ thuật (Ngành Kinh doanh)	\$1.486*	13

* Tổng mức tiền lương hàng tháng (Giá trị trung bình)

Nguồn: Thống kê tiền lương từ trang web của Bộ Nhân lực và các Học viện kỹ thuật

Giả định:

- Mức tăng lương hàng năm là 4% cho tất cả mọi người.
- Thăng cấp vào năm 3, năm 6, năm 10, năm 14, năm 18, năm 23 cho tất cả mọi người. (Tổng cộng 6 lần thăng cấp trong 23 năm)
- Mức tăng lương do thăng chức là 15% (bao gồm cả tăng lương hàng năm).

- Thu nhập hàng năm gồm 13 tháng lương.
- Không tính đến tỉ lệ lạm phát.

Bảng 4-2. Số năm cần thiết để đạt mức lương hàng tháng trung bình toàn quốc

Dựa vào bảng 4-2, bạn có thể thấy rằng một sinh viên tốt nghiệp ngành kinh doanh Học viện Kỹ thuật (ITE) với mức lương khởi điểm \$1,486 phải mất 13 năm mới đạt được mức lương trung bình hàng tháng của quốc gia là \$3.770 (bao gồm cả CPF), trong khi sinh viên đại học trong nước chỉ mất một năm. Giờ thì bạn hiểu vì sao bằng đại học lại được khao khát đến thế. Nhiều bậc phụ huynh không dễ gì chấp nhận thực tế rằng không phải lúc nào con họ cũng sẵn sàng hay mong muốn học đại học. Vì vậy, cuộc chạy đua bằng cấp vẫn không hề giảm nhiệt.

Bằng cấp cao nhất	Tổng mức lương khởi điểm trung bình hàng tháng (Năm 0)	Thu nhập hàng năm (13 tháng lương)	Số năm cần để tích lũy số tiền >\$1.000.000
Bằng đại học (trong nước)	\$3.200	\$41.600	14 năm
Bằng cao đẳng + Nghĩa vụ quân sự	\$2.400	\$31.200	17 năm
Bằng cao đẳng	\$2.000	\$26.000	19 năm



Bằng học viện kỹ thuật (Ngành Kinh doanh) + Nghĩa vụ quân sự	\$1.823*	\$23.699	20 năm
Bằng học viện kỹ thuật (Ngành Kinh doanh)	\$1.486*	\$19.318	23 năm

* Tổng mức tiền lương hàng tháng (Giá trị trung bình)

Nguồn: Thống kê tiền lương từ trang web của Bộ Nhân lực và các Học viện kỹ thuật

Bảng 4-3. Số năm cần thiết để kiếm được 1 triệu đô từ công việc làm công ăn lương

Bạn rút ra được kết luận gì từ Bảng 4-2 và Bảng 4-3?

Tin tốt: Cho dù xuất phát điểm thế nào, con bạn cũng sẽ kiếm được 1 triệu đô la (thu nhập tích lũy). Vấn đề chỉ là thời gian.

Tin không tốt lắm:

- Mức lương khởi điểm con bạn được trả vẫn phụ thuộc nhiều vào bằng cấp giáo dục.
- Một sinh viên học viện kỹ thuật sẽ rất khó bắt kịp những người có bằng cấp cao hơn nếu theo đuổi cùng một lộ trình nghề nghiệp. Cho dù con bạn có làm việc xuất sắc đến đâu, mức tăng lương theo chu kỳ vẫn được tính dựa trên mức lương hiện tại.

Muốn kiếm được 1 triệu đô la, sinh viên học viện kỹ thuật phải mất hơn 9 năm so với sinh viên đại học. Để đẩy

nhANH quá trình này, hãy nhìn xa hơn thay vì thực hiện tuần tự từng bước. Thay vì leo từng bậc một trên chiếc thang truyền thống, hãy nhảy lên thang cuốn để nó đẩy nhanh tiến trình sự nghiệp của bạn.

Bạn sẽ hỏi: tôi phải làm thế nào? Hãy xem xét những công việc lương cao, tích lũy kinh nghiệm để làm những công việc đó và tìm một người thầy dẫn dắt trong suốt quá trình. Về bản chất, nếu bạn muốn kiếm được 1 triệu đô la thì phải học cách đem lại giá trị nhiều hơn 1 triệu đô la đó. Quay lại thực tế, các con số thống kê điển hình đều cho thấy đối với nhân viên, học vấn càng cao thì thu nhập càng lớn. Do vậy, đây vẫn là câu chuyện bằng cấp.

Song, nếu con bạn có cá tính độc lập, khác biệt với số đông, bạn có thể bỏ qua quá trình này nhờ tư duy theo hướng khác. Hãy giúp con hiểu rằng việc kiếm tiền phải tính đến các yếu tố như nhu cầu, nỗ lực, thời gian, giá trị cảm quan và hệ thống. Để kiếm được 1 triệu đô la, ta có các phương án cơ bản như sau:

- Bán một mặt hàng với lợi nhuận từng món là \$1.000.000. Ví dụ: sản phẩm siêu cao cấp.
- Bán 10 mặt hàng với lợi nhuận từng món là \$100.000. Ví dụ: sản phẩm cao cấp.
- Bán 100 mặt hàng với lợi nhuận từng món là \$10.000. Ví dụ: sản phẩm có thương hiệu.
- Bán 1000 mặt hàng với lợi nhuận từng món là \$1000. Ví dụ: iPhone.
- Bán 10.000 mặt hàng với lợi nhuận từng món là \$100. Ví dụ: các thiết bị điện tử.



- Bán 100.000 mặt hàng với lợi nhuận từng món là \$10. Ví dụ: sách bán chạy nhất.
- Bán 1.000.000 mặt hàng với lợi nhuận từng món là \$1. Ví dụ: gây quỹ cộng đồng.

Trong thế giới ngày nay, với hiệu ứng lan truyền thông tin và những cộng đồng siêu kết nối, phương án cuối cùng hoàn toàn khả thi. Hãy tìm kiếm cụm từ “những ví dụ gây quỹ thành công”, tôi tin chắc bạn sẽ được tiếp thêm cảm hứng từ những ví dụ đó.

Hãy biến ý tưởng này thành một dự án cuối tuần với con bạn, tại sao không? Hình dung bạn đang chuẩn bị cho con sẵn sàng từ tuổi 15, tìm hiểu những phương án khác nhau. Đến năm 20 tuổi, các em hẳn đã có 5 năm tích lũy những va vấp và trải nghiệm do được thử thách bởi thị trường. Một khi nắm được luật chơi, các em có thể yên tâm sống mà không cần đến một tấm bằng đại học hay việc làm nào cả. Song, để làm được điều này, các em cần phải tự làm chủ bản thân từ rất sớm và hiểu rằng mọi quyết định đều mang lại hệ quả. Ngay cả việc nhùng nhằng, không dứt khoát cũng là một quyết định.

Chính vì vậy, việc con bạn hiểu được tính chất quyết định của tuổi 15 là vô cùng quan trọng. Thiếu đi sự tự chủ, các em sẽ không có động lực học tập chăm chỉ và như vậy, hành động của các em sẽ để lại hậu quả rõ rệt đến tương lai sau này.

Nếu như các em chỉ nhận ra tầm quan trọng của bài thi sau khi nó đã kết thúc thì sao? Không vấn đề! Các em

luôn có thể lấy lại phong độ và tích cực trau dồi để theo kịp lộ trình học tập thông thường.

Đây cũng chính là nội dung báo cáo của hội đồng ASPIRE (Đánh giá ngành học ứng dụng ở cao đẳng và học viện kỹ thuật). Con bạn có thể gánh vác tương lai của chính mình nhờ hành động đúng đắn. Tuy nhiên, đó sẽ là một công việc khó khăn nếu không có sự hỗ trợ của bạn, vậy bạn hãy làm những gì có thể để hỗ trợ con nhưng đừng nói rằng: “Bố mẹ đã bảo rồi mà”.

Cho dù con bạn có xuất phát điểm ở đâu, các em đều có thể thay đổi quỹ đạo sự nghiệp. Nền tảng khởi đầu tuy thấp nhưng nếu các em có thành tích làm việc tốt, lấy được bằng cấp cao hơn hay đạt được một vị trí quan trọng hơn thì các em hoàn toàn có thể tiến nhanh hơn và đốt cháy giai đoạn. Hãy yên tâm, miễn là con có động cơ và nỗ lực, con sẽ không bị “mắc kẹt” đâu. Có công mài sắt, có ngày nên kim!

“Trong làn sóng phát triển sắp tới, chúng ta sẽ xây dựng một hệ thống giáo dục và đào tạo liên tục hàng đầu: học tập suốt đời.

Hệ thống này sẽ kết hợp giữa giáo dục và công việc sao cho hai khía cạnh này hỗ trợ và bổ sung cho nhau.

Hệ thống sẽ biến nơi làm việc trở thành một diễn đàn học tập quan trọng, tạo điều kiện cho mọi người dân Singapore tối ưu hóa tiềm năng, từ khi họ còn trẻ và trong suốt cuộc đời.



Hệ thống sẽ góp phần xây dựng một nền kinh tế tiên tiến, và đảm bảo một xã hội công bằng cho tất cả chúng ta”.

- Ông Tharman Shanmugaratnam, Phó Thủ tướng, Bộ trưởng Tài chính và Chủ tịch Hội đồng SkillsFuture

Chẳng hạn, tôi khởi đầu sự nghiệp ở vị trí Quản trị viên nhân sự (thành phần không miễn trừ) ở tuổi 25 với bằng tốt nghiệp cao đẳng, trong khi bạn bè tốt nghiệp đại học đã trở thành Giám đốc Nhân sự (thành phần miễn trừ). Nhờ không ngừng làm việc nhằm nâng cao trình độ (học vào buổi tối) và vẫn đảm bảo đáp ứng được mức KPI (chỉ số đo lường hiệu quả công việc), tôi đã nhanh chóng trở thành trở thành Quản lý nhân sự cho một công ty xuyên quốc gia ở tuổi 31.

Hãy kích thích sự tò mò của con về những người xung quanh, cho dù đó là người lái xe buýt, tài xế taxi, thợ làm tóc, chủ sạp hàng ngoài chợ, nhân viên trung tâm mua sắm, nhân viên văn phòng hay những người công nhân con nhìn thấy trên đường đến trường. Điều này sẽ giúp con mở mang đầu óc. Khi con có ý thức hơn về sự đa dạng của các công việc và ngành nghề, con có thể dễ dàng kết nối các khái niệm. Khi con thực sự hiểu được sự lưu chuyển của chuỗi giá trị giữa các công việc, con sẽ tự nhiên bị cuốn hút vào công việc mà con thấy hứng thú và từ đó bắt đầu tìm kiếm vị trí của chính mình trong bức tranh chung.

Bây giờ, sau khi con biết chúng sẽ được trả lương như thế nào, bước tiếp theo là lên lộ trình để đạt được mục tiêu đó. Về cơ bản chỉ có 3 đích đến:

1. Trở thành một Nhân viên thành đạt (con đường phổ biến nhất).

2. Trở thành một Doanh nhân thành đạt (con đường ít người theo đuổi hơn).

3. Trở thành một “Nhà khám phá” thành công (con đường mà cả tiền tài hay sức khỏe đều không phải là mối bận tâm).

Lộ trình trở thành Nhà khám phá dành cho những người đã đạt được thành tựu và tự khẳng định mình. Đây là lý tưởng lâu dài nhưng hiện nay không thực tế với con của bạn. Thảo luận về lộ trình trở thành Nhân viên sẽ giới hạn trong phạm vi khu vực kinh tế tư nhân, cho các doanh nghiệp hoạt động vì lợi nhuận.

Theo mục tiêu của cuốn sách này, chúng ta chỉ tập trung vào hai đích đến đầu tiên: Nhân viên và Doanh nhân.

BƯỚC 3:
LÀM THẾ NÀO
ĐỂ ĐẾN ĐÓ?

CHƯƠNG

5

CÙNG ĐỒNG HÀNH ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG





"Không có phẩm chất nào trên đời có thể thay thế sự kiên cường.

Tài năng không thể; bởi thiếu gì người tài mà chẳng làm nên công trạng gì.

Thiên tài không thể; bởi những thiên tài không được trọng vọng đã gần như trở thành giai thoại.

Giáo dục không thể; bởi trên đời thiếu gì người có học mà lại bị đào thải.

Chỉ có sự kiên cường và quyết tâm là vạn năng.

Khẩu hiệu "Tiến lên!" đã, đang và sẽ luôn luôn giải quyết những vấn đề của loài người."

- Calvin Coolidge, Tổng thống thứ 30 của Hoa Kỳ

BIÊN ĐẠM MÊ THÀNH LỢI NHUẬN

C-DRIVE là mô hình để đạt được mục tiêu mà tôi phát triển và giới thiệu lần đầu tiên trong cuốn sách bán chạy nhất No Job? No Problem (Thất nghiệp ư, không thành vấn đề) vào năm 2003.

Mô hình C-DRIVE giúp những người có động lực đạt được mục tiêu sự nghiệp của họ. Được xây dựng dựa trên niềm tin rằng nhiều người chung sức sẽ tốt hơn chỉ có một mình, nhất là trong lĩnh vực bạn còn mới mẻ, C-DRIVE là cụm từ viết tắt với ý nghĩa:

Co – (Cùng nhau –)

Discovering Yourself (Khám phá bản thân)

Researching the Market (Nghiên cứu thị trường)

Identifying your Niche (Nhận diện thị trường ngách)

Validating your Plan (Thông qua kế hoạch)

Evaluating your Results (Đánh giá kết quả)

Giả sử bạn muốn khám phá các lựa chọn nghề nghiệp. Ở **bước 1**, trước tiên bạn cần tìm hiểu về bản thân mình càng nhiều càng tốt. Khi đã có hiểu biết về bản thân, bạn chuyển sang **bước 2** để tìm hiểu xem thị trường cần gì. Bạn cũng có thể sử dụng môi trường hoặc hệ sinh thái để thay thế thị trường. Dù thế nào đi chăng nữa thì sự nghiệp cũng không thể tồn tại mà lại thiếu đi bối cảnh. Ở **bước 3**, nhận diện lĩnh vực bạn có lợi thế cạnh tranh mà chúng tôi gọi là thị trường ngách. Đây là nơi bạn đáp ứng nhu cầu của thị trường với tài năng đặc biệt của bạn.



Một khi xác định được thị trường ngách, bạn cần vạch ra kế hoạch và chứng minh hiệu quả của nó ở **bước 4**. Cuối cùng, **bước 5** là bước đánh giá xem bạn có đạt được mục tiêu của mình hay không.

Ban đầu, mô hình này chỉ có tên là DRIVE. Tuy nhiên, nhiều khách hàng phản hồi rằng họ thường rơi vào thế bí. Mỗi người chúng ta đều có những điểm mù mà người khác lại nhìn ra được. Vì vậy, tôi đã nâng cấp mô hình này vào năm 2013, thêm một chữ C và đổi tên thành C-Driver (C là chữ viết tắt của Co - cùng nhau). Khi đã sẵn sàng, bạn có thể tự cầm lái cho con thuyền sự nghiệp của chính mình. Còn hiện tại, sự bổ sung này đã khiến mô hình C-DRIVE trở nên thực tế hơn, có tính tương tác và hiệu quả cao hơn.

Con sẽ có nhiều người đồng hành, có thể là chính bạn, thầy cô, những người đi trước đáng tin cậy, cán bộ lớp và cố vấn trong nhà trường. Tất nhiên, con có thể chọn bạn thân của mình làm người đồng hành, song lợi ích thu được sẽ lớn hơn rất nhiều nếu con được hướng dẫn bởi một người có kinh nghiệm.

Để đưa con về đích đến, hãy áp dụng mô hình C-DRIVE. Cá nhân bạn cũng nên áp dụng mô hình này để có thể chỉ dẫn cho con. Bạn có thể tùy ý xem xét lại mô hình C-DRIVE nhiều lần, khi trải qua các giai đoạn học tập và trong suốt hành trình cuộc đời. Sau khi đã trải nghiệm mô hình này, bạn hoàn toàn có thể hướng dẫn con.

KHÁM PHÁ BẢN THÂN

Giờ đây, ưu tiên của các em là “tự khám phá bản thân”, hình thành nhận thức về sự nghiệp, tìm hiểu các lựa chọn nghề nghiệp, thử nghiệm và đánh giá lại những trải nghiệm này. Học tập mà không suy ngẫm thì vô ích. Lúc này các em chưa phải đưa ra quyết định. Bởi ngay cả khi quyết định rồi, các em vẫn có thể thay đổi. Hầu như chẳng có ai bước vào sự nghiệp bằng công việc họ mơ ước ngay từ ngày đầu. Trên thực tế, phần lớn mọi người làm việc cả đời mà chưa bao giờ có một công việc mơ ước.

Ở chương 2, bạn đã giúp con khám phá bản thân. Lúc này, bạn có thể tiếp tục hỗ trợ con trong quá trình đó bằng cách xem xét kết quả học tập của chúng từ trước đến nay. Những gì con bạn có nhiều hơn là một tờ bảng điểm/chứng nhận thành tích. Hãy trân trọng tất cả bởi mỗi tờ phiếu lại thể hiện một khía cạnh của con bạn, giống như những công cụ đánh giá mà các em từng trải qua. Tất cả đều là mảnh ghép của một bức tranh lớn.

Một số loại bảng điểm/chứng nhận thành tích khác nhau của con:

- Bảng điểm ở trường (thành tích học tập);
- Thành tích các hoạt động bên ngoài trường học (ví dụ: cầu thủ ghi bàn nhiều nhất, game thủ xuất sắc, người chụp selfie nhanh nhất);
- Thành tích xã hội (những mối quan hệ trong và bên ngoài trường học)



- Thành tích lãnh đạo (trưởng nhóm hoạt động ngoại khóa hay đội trưởng đội thể thao);
- Thành tích về khả năng hoàn thành công việc (sự tháo vát và thích ứng nhanh);
- Thành tích về sự cảm thông (tham gia các hoạt động từ thiện bên ngoài thời gian thực hiện nghĩa vụ cộng đồng bắt buộc);
- Các thành tích khác (bất kỳ điều gì thể hiện được cá tính riêng).

Vậy bạn thấy đấy, bảng điểm hay thành tích học tập chỉ là một trong số nhiều chỉ tiêu thể hiện khả năng của con trong cuộc sống. Nếu con học giỏi, hãy chúc mừng và khuyến khích con tiếp tục cố gắng. Nếu con học không giỏi, bạn cần phải hành động!

NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG

Ở dạng sơ khai nhất, thị trường là tập hợp của người mua và người bán: khối lượng giao dịch càng lớn thì thị trường càng lớn. Hãy xem xét những thị trường như Amazon, LinkedIn và Facebook, bạn sẽ dễ dàng hình dung hơn.

Khi con bạn “khám phá ra cái tôi đích thực” của mình, con đã sẵn sàng nghiên cứu thị trường. Bởi con là một học sinh, thị trường của con chính là môi trường xung quanh trong những giai đoạn khác nhau. Dựa vào thông tin thu thập được từ quá trình khám phá bản thân, hãy tìm hiểu về những công việc giúp con tối đa hóa thế

mạnh của mình. Tận dụng những thế mạnh con có sẵn sẽ dễ dàng hơn là ép con trở thành một người khác hay phát triển một kỹ năng mà con không tự nhiên mà có.

Hãy nhớ rằng: con bạn không phải là bạn! Chúng có ước mơ và hoài bão của riêng mình. Vai trò của bạn là một người dẫn đường, giúp con mau chóng biến những hoài bão ấy thành hiện thực. Bạn sẽ chẳng làm được điều gì lớn lao nếu suy nghĩ nông cạn. Đừng đánh giá thấp sự tháo vát của những công dân thời đại số hóa.

Bạn có thể bắt đầu tìm hiểu dựa trên môn học yêu thích nhất của con và xác định những phương án nghề nghiệp tương ứng. Tuy nhiên, đừng dừng lại ở đó. Hãy đi xa hơn. Hãy để con nói chuyện với những người đang làm việc trong lĩnh vực đó. Chẳng có gì tốt hơn là nói chuyện trực tiếp với người trong nghề. Mục tiêu của con là thu thập càng nhiều thông tin càng tốt về các lựa chọn nghề nghiệp con có thể theo đuổi. Hãy nói chuyện với giáo viên hướng nghiệp, tư vấn viên hay các khai vấn viên sự nghiệp và cần đảm bảo rằng những chuyên gia này được đào tạo cũng như chứng nhận bởi một hiệp hội quốc gia về phát triển sự nghiệp. Điều này cũng giống như khi đi khám bác sĩ, bạn muốn biết chắc rằng người khám chữa cho mình là một chuyên gia được đào tạo bài bản. Tuy nhiên, cần lưu ý: một chuyên gia có chứng nhận chưa chắc đã là một chuyên gia giỏi.

Hãy bảo con trò chuyện với anh chị lớn trong nhà, anh chị em họ hay những người lớn tuổi hơn. Giúp con



liên hệ với những chuyên viên trong lĩnh vực con muốn theo đuổi. Bạn có thể tra cứu trên mạng nhưng hãy thận trọng. Giống như thế giới thật, thế giới ảo cũng vàng đen lẫn lộn. Là một nhân viên, bạn có thể nghiên cứu về thị trường chung hay về chính tổ chức của mình. Nhìn chung, đây là sân chơi của bạn, nơi bạn sẽ thể hiện khả năng và cạnh tranh với các đối thủ ở đó. Dù thị trường nằm trong hay ngoài phạm vi tổ chức của bạn thì điều bạn cần là một nguồn thông tin chất lượng. Quan trọng hơn, bạn nên tìm hiểu mạng lưới sơ đồ tổ chức không chính thức để tạo mối quan hệ thân thiết với những người nắm quyền lực. Bạn phải làm điều đó như thế nào? Hãy suy nghĩ từ vị trí của đối phương. Họ có lợi ích gì từ chuyện này? Muốn người khác giúp đỡ thì bạn cần phải cho họ một lý do - đó là quy luật căn bản: có đi thì phải có lại. Kinh doanh về cơ bản là xây dựng các mối quan hệ, vì vậy hãy chắc rằng bạn có thể tạo ra những mối quan hệ tốt.

Hãy bước ra ngoài kia và giao lưu với nhiều người. Gia nhập và làm quen với những người trong giới. Làm thế nào để xác định đúng người bạn cần? Hãy nhận diện chính xác thị trường bạn muốn tham gia. Một khi đã biết được thị trường, bạn có thể dễ dàng xác định được những thành phần chủ chốt trong thị trường đó. Mặt hàng nào cũng có thị trường của nó - chỉ khác nhau về quy mô và lợi nhuận. Ban đầu, Internet có thể là nơi tốt nhất để bạn bắt đầu nghiên cứu thị trường. Nhưng không gì hơn là nói chuyện trực tiếp với những người từng trải, có kinh

nghiệm. Giống như bất kỳ dự án nghiên cứu nào, nghiên cứu dữ liệu sơ cấp vẫn là cách tốt nhất.

NHẬN DIỆN THỊ TRƯỜNG NGÁCH

Thị trường ngách là nơi niềm đam mê và năng lực của bạn đáp ứng nhu cầu thị trường. Để thành công, hãy gắn mình với những công việc bạn làm tốt nhất và yêu thích nhất. Bạn sẽ biết được điều này khi nhìn vào kết quả! Nếu không đạt được kết quả khả quan, ngay cả khi đó là lĩnh vực bạn có năng lực và đã bỏ ra nhiều công sức, thì đã đến lúc phải thay đổi! Kết quả sẽ cho thấy bạn có đang hoạt động ở đúng thị trường ngách hay không.

Vì vậy, bên cạnh bảng tóm tắt về quá trình tự khám phá, tôi khuyên bạn nên tối ưu hóa **CARD**, “lá bài” bạn được chia trong đời:

Capacity (Năng lực),

Ambition (Tham vọng),

Results (Kết quả)

Drive (Động cơ)

Lá bài bạn sở hữu - **CARD** là chỉ số dự báo chính xác hơn về khả năng thành công của bạn trong cuộc sống và trong sự nghiệp.

Ngay cả ở một thị trường phát triển như Singapore, bạn có thể bắt gặp tình huống hai sinh viên tốt nghiệp cùng chuyên ngành, làm cùng một công việc nhưng một người thì chật vật còn người kia lại thành công rực rỡ. Tại



sao? Bởi chẳng ai đề cập đến năng lực. Nếu không có năng lực thì dù có “cần cù bù khả năng”, bạn cũng chỉ đạt đến một ngưỡng nào đó thôi. Nhưng khi vừa có tài năng lại vừa lao động chăm chỉ, bạn sẽ tiến xa, như những người khổng lồ trong ngành công nghệ: Bill Gates, Steve Jobs, Jeff Bezos, Mark Zuckerberg...

Thắng thắn mà nói, tham vọng chính là yếu tố chủ yếu làm nên sự khác biệt giữa một người chiến thắng và một kẻ bại trận chỉ suốt ngày kêu ca. Bạn có thể không đồng tình nhưng những ví dụ xung quanh ta đã cho thấy: khi người chiến thắng ngã xuống, họ đứng lên và tiếp tục đấu tranh không ngừng nghỉ cho đến khi giành được thắng lợi. Khi kẻ bại trận ngã xuống, họ chỉ tìm lý do để bào chữa cho thất bại mà thôi.

Không ai nhớ bạn hoàn thành công việc nhanh đến đâu, bỏ bao nhiêu công sức hay hy sinh vì nó. Người ta chỉ lưu tâm kết quả của bạn. Vì vậy, tôi mong bạn duy trì thái độ RNR (results, not reasons): kết quả là trên hết, nguyên nhân không quan trọng.

Sau cùng, để đạt được kết quả, bạn cần khao khát. Bạn cần động lực. Bạn cần ý chí kiên cường, bất chấp mọi khó khăn, nghịch cảnh. Động cơ là yếu tố cuối cùng, hoàn tất CARD – lá bài bạn có trong cuộc đời. Đây chính là bí quyết thành công của nhiều người trên thế giới, khiến họ tiếp tục phấn đấu ngay cả khi họ đã đến tuổi nghỉ ngơi. Nếu bạn may mắn được trò chuyện với một tiên bối thành đạt, hẳn người ấy sẽ nói với bạn rằng điều quan trọng

không phải bao nhiêu năm kinh nghiệm, mà bạn có động lực (nguồn năng lượng dồi dào) đến đâu.

Chỉ cần thiếu 1 trong 4 yếu tố kể trên, bạn sẽ gặp nhiều trở ngại trong cuộc sống. Nếu bạn có tham vọng và động cơ nhưng không có đủ năng lực cần thiết, thành tích bạn đạt được cũng chỉ đến mức trung bình. Trong cạnh tranh, bạn có thể là ngôi sao trong khu vực nhưng sẽ chẳng gặt hái được vinh quang trên đấu trường quốc gia và quốc tế. Bạn có thể là một trưởng phòng xuất sắc nhưng không thể chạm tới vị trí CEO.

Nếu có khả năng và tham vọng nhưng động cơ hạn chế, thành tích của bạn có thể tốt, nhưng không nổi bật. Bạn như con cá lớn quần quanh trong ao nước nhỏ. Bạn cảm thấy hài lòng khi nói về những điều vĩ đại bạn sẽ làm được nếu bạn nỗ lực. Nhưng vì lẽ gì đó, bạn chẳng bao giờ cố gắng thực sự. Và đó là lý do không nhiều người nhớ bạn là ai.

Nếu có tham vọng khổng lồ mà lại thiếu năng lực và động cơ, thì bạn chính là một kẻ mơ mộng hão huyền, rồi có ngày cũng trở nên cay đắng và vỡ mộng. Vì vậy chúng tôi khích lệ bạn ước mơ với nhiều khao khát, như vậy bạn sẽ có đủ động lực để biến ước mơ thành sự thật.

Hãy dành một phút để nghĩ về những con người thành đạt mà bạn biết hay đã đọc được về họ. Họ có nhận được tấm bài thích hợp trong đời không? Sở hữu CARD nghĩa là bạn đã có trong tay những điều kiện cơ bản để đạt được thành công. Nhưng thành công hay không thì



chưa chắc. (Cuộc sống không có gì chắc chắn ngoại trừ việc đóng thuế và cái chết). Những người thành đạt đều hiểu rằng, chẳng có kế hoạch nào bất di bất dịch khi áp dụng vào thực tế, kế hoạch thay đổi ngay từ lúc nó được triển khai. Cuộc đời có quá nhiều biến số không thể dự đoán hay lường trước được. Nếu không thì những người thông minh nhất thế giới ắt hẳn cũng là người thành công nhất rồi. Mà điều đó thì không phải sự thật. Bạn có thể coi điều đó là may mắn hoặc không may, tùy thuộc quan điểm của bạn.

Tuy nhiên, khi đã được chia một lá bài đẹp trong đời, bạn có thể nâng cao lợi thế bằng việc biến nó thành một tấm **CALL CARD**, “CALL” tượng trưng cho:

Charitable (Hào phóng),

Authentic (Chân thật),

Likeable (Dễ mến),

Luck (May mắn).

Quy luật tuần hoàn cho rằng vạn vật trong vũ trụ vận hành theo một chu kỳ. Bạn cho người này một điều gì, thì sẽ nhận lại từ một người khác. Vì vậy bạn không cho đi với tâm thế mong đợi người kia báo đáp, mà bạn biết mình sẽ nhận lại từ người khác gấp nhiều lần. Quy luật này hoạt động dựa trên luật nhân quả, cho rằng vũ trụ luôn báo ứng những hành động của con người. Bạn hào phóng nghĩa là cho đi vô điều kiện. Và bạn sẽ được nhận lại nhiều hơn thế. Đây lại là một bí quyết sống của người

giàu có, họ thường âm thầm cho đi nhiều và cũng nhận lại rất nhiều.

Đã bao giờ bạn nhìn thấy một nụ cười giả tạo chưa? Tôi dám chắc bạn đã thấy nhiều lần rồi. Nếu bạn có một người bạn bên cạnh, hãy bảo người ấy cười cho bạn xem. Con người nhạy cảm với tín hiệu phi ngôn ngữ và có thể nhận ra nụ cười giả tạo một cách dễ dàng. Vì vậy, cư xử chân thật là điều rất quan trọng.

“Người chân thật không có động cơ, nhưng họ có khát vọng. Người chân thật là người đáng tin, dù đôi khi họ còn thiếu sót. Người chân thật biết quan tâm lắng nghe, dù đôi khi họ cũng không hoàn toàn thấu hiểu. Người chân thật có thể hứng chịu đồng bão, để rồi họ cũng bị ướt sũng người. Không có ai trong chúng ta là hoàn hảo, nhưng ta đều có thể trở nên chân thật, trút bỏ sự ra vẻ bề ngoài mà sống là chính mình, thực sự là chính tôi và bạn.”

— Joshua Fields Millburn và Ryan Nicodemus

Khi sống chân thật, bạn trở nên hòa nhã và dễ mến, tính cách này là mảnh ghép tiếp theo trong bức tranh của bạn. Theo Tim Sanders, tác giả của *The Likeability Factor* (Những yếu tố làm nên con người dễ mến), bốn yếu tố tạo nên một con người dễ mến là:

- **Tính thân thiện.** Khả năng giao tiếp và cởi mở với người khác.
- **Sự hòa đồng.** Khả năng liên hệ với sở thích, mong muốn và nhu cầu của người khác.
- **Sự thấu cảm.** Khả năng công nhận, ý thức và trải nghiệm cảm giác của người khác.



- **Sự chân thật.** Tính cách ngay thẳng của bạn là minh chứng cho sự chân thực của vẻ ngoài dễ mến.

Đây là điểm khác biệt số 1 làm nên những nhà quản lý và chuyên viên thành công trong sự nghiệp. Đó là hành vi cơ bản của con người. Con người thường thích những người giống như họ. Khi họ thích bạn, họ sẽ giúp đỡ bạn.

“May mắn là lợi tức của nỗ lực. Bạn càng bỏ ra nhiều công sức, bạn càng may mắn hơn.”

— Ray Kroc

Lưu ý rằng điều này không giống như lượt “thích” (like) trên Facebook, vốn có ý nghĩa và mục đích khác hẳn. Cuối cùng những cũng không kém phần quan trọng là may mắn phải đứng về phía bạn. Đây là biến số không thể kiểm soát, chỉ có thể tác động phần nào. Và dường như càng làm việc chăm chỉ, bạn sẽ càng gặp nhiều may mắn hơn.

Một điều nữa bạn cần biết trước khi tiến hành đánh giá sự nghiệp là **hiệu ứng đường cong hình chuông** trong cuộc sống. Bất kỳ mẫu dữ liệu có kích thước phù hợp nào cũng sẽ cho thấy một độ phân tán, bao gồm 15% là kết quả tốt nhất, 15% là kết quả xấu nhất và đa số trung bình (70%), hay được còn gọi là chuẩn.

“Đường cong hình chuông cũng khắc nghiệt như cuộc đời vậy.”

Chúng ta sinh ra không hoàn toàn bình đẳng.

Chúng ta không bình đẳng về tài năng.”

— Dave Junia Lum

Vì vậy đường cong hình chuông là biểu đồ thể hiện một mối quan hệ đơn giản. Đây cũng là thực tế cuộc sống. Nó đo lường số liệu của mỗi nhóm người, dựa trên năng lực của họ. Biểu đồ này được sử dụng trong mọi lĩnh vực cuộc sống, từ những kỳ thi quốc gia, cho đến việc phụ huynh chọn trường, hay trong hoạt động đánh giá nhân viên ở các công ty để tăng lương và đề bạt. Từ khi ra đời, bạn đã là một phần của đường cong hình chuông. Chỉ cần “đặc điểm” của bạn đáp ứng tiêu chuẩn chung (nghĩa là số đông), bạn sẽ được xếp vào loại bình thường. Những yếu tố khác về bạn cũng được đường cong hình chuông xếp hạng, ví dụ như trí tuệ (điểm số, những lớp học bồi dưỡng kỹ năng bạn tham gia) và địa vị kinh tế xã hội (bạn sống ở đâu, ở nhà gì, bố mẹ bạn đi xe nào, bạn sở hữu món đồ gì và ăn mặc như thế nào).

Để tối đa hóa cơ hội thành công, hãy chọn “đường cong hình chuông” (lĩnh vực học tập) mà bạn có nhiều cơ hội lọt top 15% nhất. Hãy nhớ rằng: vị trí top đầu có quyền đòi hỏi mức lương cao. Cách tốt nhất để xác định “đường cong” là biết được chắc chắn bạn yêu thích nhất và giỏi nhất ở môn học nào.

Nếu bạn có thiên hướng học thuật, hãy đi học lấy một tấm bằng và theo đuổi lĩnh vực học thuật. Còn nếu không, những lộ trình sự nghiệp khác sẽ có lợi cho bạn hơn. Nếu bạn có đôi tay khéo léo,

“Ai cũng là thiên tài. Nhưng nếu bạn đánh giá một con cá qua khả năng trèo cây của nó, nó sẽ sống suốt đời và tin rằng nó thật đần độn”.

— Albert Einstein



hãy học làm thủ công. Nếu bạn có năng khiếu pha trò, thì pha trò cũng hái ra tiền đấy, như tài tử điện ảnh Jim Carrey chẳng hạn. Ai trong chúng ta cũng được trời phú cho tài năng đặc biệt. Hãy làm hết khả năng với những gì bạn có.

Lúc nào cũng có một lối ra cho bạn. Nếu bạn tập trung vào việc xác định thế mạnh và xem xét nghiêm túc những giá trị bạn có thể đem lại và phát triển thì cả một bầu trời cơ hội mới sẽ mở ra trước mắt. Hãy tránh xa những mối quan hệ xấu. Đừng để ai nói rằng bạn không có đủ thực lực. Đừng để lòng tự tôn bị ảnh hưởng bởi lời nói của bất kỳ ai. Đây là cuộc đời bạn. Hãy trở thành người tiên phong, soi đường chỉ lối cho người khác.

Một khi đã lựa chọn được con đường phù hợp, yếu tố quan trọng tiếp theo để xây dựng sự nghiệp thành công là có những cộng sự tốt. Trái với suy nghĩ thông thường, chẳng có ai thành đạt chỉ do một mình làm nên cả. Như một câu ngạn ngữ đã nói: “Nuôi dạy một đứa trẻ cần sự chung tay của cả bộ lạc”. Để có được một Bill Gates hay Mark Zuckerberg, cần công sức của thị trường. Một nhóm hỗ trợ tốt là điều cần thiết để xây dựng sự nghiệp thành công. Khi có cộng sự tốt ở bên, trở ngại biến thành cơ hội. Nếu có trong tay nhóm hỗ trợ tồi, thì trái lại, cơ hội biến thành trở ngại.

Bạn không thể chọn gia đình nhưng gần như có thể lựa chọn mọi thứ khác. Hãy chọn những cộng sự có thể đưa bạn đến vị trí số một. Tất nhiên, bạn sẽ gặp nhiều rào cản trên đường đi nhưng sự hiện diện của chúng là để giải

phóng tiềm năng chứ không phải giữ chân bạn lại. Nhóm của bạn có những ai? Gia đình, bạn bè, người thông thái hay kẻ khờ dại? Hãy cẩn trọng khi lựa chọn đồng đội. Tập thể có mạnh hay không còn phụ thuộc vào sức mạnh của từng mắt xích.

Con người là cá thể hướng tới mục tiêu. Đi mà không có mục tiêu thì không khác nào đi dạo, mà như vậy bạn sẽ thất bại thôi. Đặt ra mục tiêu thu nhập hàng năm là cách tốt nhất để giữ phong độ và sự tập trung, giúp bạn tối đa hóa hiệu suất làm việc và kết quả thu được. Nếu biết được điều này ngay từ đầu, có lẽ giờ đây tôi đang đứng trên đỉnh Everest, chứ không phải đỉnh Kinabalu nữa.

Một khi hiểu được bản thân mình và thị trường bạn muốn tham gia, đã đến lúc bạn cần một cái nhìn cận cảnh, cụ thể. Bạn nên chuyên môn hoá ở lĩnh vực nào? Chọn lĩnh vực bạn thuộc top 15% trong mô hình 15-70-15, tức là lĩnh vực bạn yêu thích và có thể làm tốt hơn đa số mọi người. Chọn lĩnh vực bạn có lợi thế cạnh tranh, về mặt chuyên môn hay mối quan hệ. Thêm một điều nữa: bạn cần xác định được thị trường nhánh trong một thị trường đang có nhu cầu lớn, vì bạn sẽ làm rất tốt tại thị trường này.

Hãy lấy một ví dụ đơn giản: yếu tố nào là quan trọng nhất trong thành công của một cửa hàng ăn? Bạn có thể đưa ra nhiều câu trả lời hay: đó có thể là địa điểm, chất lượng thức ăn, giá thành phải chăng, không khí cửa hàng, chất lượng phục vụ, sự mới lạ của món ăn... Nhưng



đáp án chỉ đơn giản là: một đám đông háu ăn! Tương tự với cửa hàng kinh doanh đồ uống: bạn chỉ cần một đám đông khát nước! Suy nghĩ như vậy cộng thêm các bước tiến hành chắc chắn, chẳng mấy chốc bạn sẽ thống trị thị trường. Tại sao? Bởi nói suông thì dễ nhưng chỉ có ít người theo đuổi đến cùng và thực hiện kế hoạch của mình một cách nhất quán và tận tâm. Hãy tìm cho mình một thị trường ngách và vươn tới thành công!

THÔNG QUA KẾ HOẠCH

Biến kế hoạch trở thành hiện thực là triển khai kế hoạch nhằm đạt được mục tiêu. Cách tốt nhất để triển khai kế hoạch là áp dụng nguyên tắc 4P: Planning (Hoạch định), Prevention (Phòng ngừa), Protection (Bảo vệ) và Promotion (Xúc tiến).

1. Planning (Kế hoạch A)

Trước tiên, bạn cần có một mục tiêu SMART đáp ứng các tiêu chí sau: S-Specific (cụ thể), H-How to (có hướng dẫn rõ ràng), M-Measurable (đo lường được), A-Actionable (khả thi), R-Realistic (thực tế) và T-Time-bound (có thời hạn). Mục tiêu càng rõ ràng thì bạn càng tập trung hơn. Mục tiêu càng có sức tác động tới nhiều người thì càng có khả năng trở thành hiện thực. Một khi mục tiêu SMART đã xác định, bạn phải lên một kế hoạch (Kế hoạch A), với mục tiêu, lịch trình và trách nhiệm cụ thể. Về cơ bản, hãy liệt kê các hoạt động cụ thể đưa bạn đi

từ điểm A đến đến điểm B. Nếu không, kế hoạch của bạn chẳng khác nào một bài tập trên giấy.

2. Đối phó (Kế hoạch B)

Một khi kế hoạch được thiết lập, hãy rà soát lại từng bước xem còn có điểm yếu nào không, áp dụng các biện pháp để phòng để đảm bảo kế hoạch theo đúng tiến độ. Giả sử một bước trong kế hoạch của bạn là vay \$100.000 từ ngân hàng. Nhưng nếu ngân hàng từ chối thì sao? Bạn phải có những biện pháp để phòng để chắc chắn rằng ngân hàng sẽ đồng ý, chẳng hạn như thu thập đầy đủ tài liệu về tài sản thế chấp, nắm được các tiêu chí cho vay của ngân hàng, biết người xử lý trường hợp của mình là ai. Tóm lại, biết mình, biết người, hiểu địa hình và hoàn cảnh, thì trăm trận trăm thắng. Không có gì bất ngờ!

3. Bảo vệ (Kế hoạch C)

Cuộc đời không phải lúc nào cũng như ta hoạch định. Vì lẽ đó, ta cần một sự bảo vệ: chúng ta sẽ làm gì khi kế hoạch để phòng thất bại? Sẽ ra sao nếu ngân hàng vẫn tiếp tục từ chối, bất kể bạn có làm gì?

Bạn sẽ kích hoạt bước bảo vệ, huy động vốn từ 3 nguồn hay còn gọi là 3F: Gia đình (Family), bạn bè (Friends), nhà đầu tư (Fools). Tóm lại, bạn còn có kế hoạch C!

4. Xúc tiến (Kế hoạch D)

Trong khi bận rộn để phòng và bảo vệ kế hoạch



(hoạt động não trái), bạn cũng nên xúc tiến kế hoạch (hoạt động não phải) bằng cách vận động sự hỗ trợ từ những người có vai vế, trên phương diện kế hoạch sẽ có lợi cho họ như thế nào khi nó thành công! Đây là lúc những người có tiếng nói cho thấy tầm quan trọng của họ. Thay vì nói chuyện với hàng tá nhân viên và quản lý ngân hàng các cấp, một cú điện thoại trực tiếp đến Phó chủ tịch ngân hàng có thể giải quyết mọi vấn đề! Tất nhiên, đối với ngài Phó chủ tịch thì câu hỏi đặt ra vẫn là “Tôi được lợi gì từ chuyện này?”, và hẳn bạn cần một sự chuẩn bị kỹ càng, đừng đợi chết khát mới lo đào giếng!

Là một bạn trẻ hôm nay, bạn nên hoạch định cho mình kế hoạch 10 năm giúp bạn thấy được cuộc sống của mình sẽ có thể như thế nào trong tương lai! Đó là khoảng thời gian cần thiết cho quá trình phát triển từ một học sinh trở thành chuyên viên giỏi trong tương lai. Hãy nói chuyện với người đồng hành và bạn bè để có thêm ý tưởng. Kế hoạch 10 năm tương tự với quy tắc 10.000 giờ đồng hồ của Malcolm Gladwell, cho rằng muốn trở thành chuyên gia trong một lĩnh vực nào đó, bạn phải bỏ ra một khoảng thời gian cần thiết để trau dồi tài năng vốn có của mình. Không có tài năng thì thậm chí có dành thêm 50.000 giờ đồng hồ cũng vô ích!

Nếu quy tắc 4P quá phức tạp với bạn, hãy sử dụng mô hình GROW đơn giản hơn của ngài John Whitmore: Goal (Mục tiêu), Reality (Thực tế), Options (Lựa chọn) và Wrap up (Hoàn thành), cho dù không nhất thiết phải

áp dụng theo thứ tự như vậy. Mô hình này hoạt động cũng không kém phần hiệu quả khi đặt trong tay những chuyên gia được đào tạo bài bản.

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ

Nếu bạn nhớ được điều gì từ mô hình C-DRIVE, thì đó là thái độ RNR (results, not reasons): kết quả là trên hết, nguyên nhân không quan trọng. Mọi lý do trên đời đều không thể so với kết quả giản đơn thuần túy. Có kết quả trong tay, bạn là người thành đạt. Nếu không có, bạn chỉ là kẻ học đời mà thôi.

Hãy so sánh kết quả thực tế với kết quả bạn mong đợi. Nếu bạn thực sự đạt mục tiêu thì xin chúc mừng! Nếu không, hãy tìm xem bạn sai ở đâu để thay đổi và cải thiện nó. Đừng ngoan cố. Kết quả không biết nói dối. Hoặc là bạn đạt được mục tiêu, hoặc là không. Hãy đối diện với sự thiếu sót của bản thân và khắc phục nó.

Đây là bước kiểm tra thực tế trong kế hoạch của bạn. Bạn đã đạt được mục tiêu chưa? Chỉ có hai câu trả lời: có hoặc không, không có câu trả lời có lẽ. Thiếu đi kết quả, mọi nỗ lực của bạn chẳng có mấy giá trị. Người ta chỉ nhớ đến thành quả bạn đạt được, chứ không nhớ việc bạn đã cố gắng như thế nào để đạt được điều đó. Sai một li đi một dặm.

Sau bước này, bạn có thể lặp lại bất cứ bước nào trong quá trình, tùy thuộc vào kết quả, tình hình thực tế và nguyện vọng của bạn. Sẽ thật tuyệt vời khi bạn hoàn tất



mô hình C-DRIVE và đạt được mục tiêu. Bạn cảm thấy tự tin và có thêm động lực phấn đấu cho mục tiêu sắp tới. Bạn đã sẵn sàng cho quá trình lặp lại (Repeat), và mô hình C-DRIVE trở thành DRIVER từ đây. Khi đó, bạn trở thành người cầm lái chính cho sự nghiệp của mình.

Nhu cầu và khát vọng của bạn thay đổi qua các giai đoạn cuộc sống. Nhưng nhu cầu tự chủ tài chính thì không bao giờ thay đổi, cho dù bạn ở độ tuổi nào. Nếu không có sự độc lập tài chính, giấc mơ mãi chỉ là giấc mơ và rào cản nhận thức trở thành trở ngại chính. Bạn có thể tự mình áp dụng mô hình DRIVE, nhưng bạn sẽ đạt được kết quả tốt nhất với một người bạn tin tưởng và tôn trọng, như một khai vận viên chẳng hạn. Trọng tâm của mô hình là giúp bạn đạt được mục tiêu, bất kể mục tiêu đó là gì.

Để tăng xác suất thành công, bạn hãy học theo các quy tắc:

- Hiểu luật chơi của trò chơi bạn tham gia.
- Phát triển nhận thức và tư duy nhạy bén trong lĩnh vực bạn theo đuổi.
- Phát triển kỹ năng lãnh đạo và tư duy sáng tạo, mô hình OMO (Vận hành một người) không thể hoạt động trong nền kinh tế 24/7 ngày nay.
- Luôn đặt tâm nhìn tập trung vào những điều quan trọng trong cuộc sống hàng ngày.
- Phát triển tư duy phán đoán, hơn là tư duy tích cực.

- Thường xuyên áp dụng kỹ năng tư duy tập trung và phân tán.
- Rèn luyện kỹ năng kết nối con người, ở nơi làm việc thì chỉ có con người mà thôi.
- Mãi giữa kỹ năng xử lý thông tin (tư duy) để tạo cho mình lợi thế.
- Hoàn thiện kỹ năng kiểm soát thay đổi, người khởi xướng đầu tiên thường là người chiến thắng.

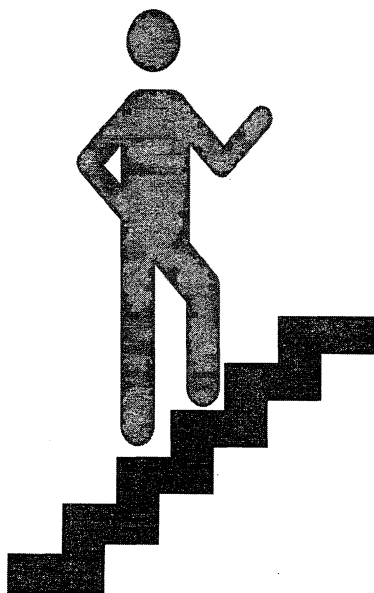
TỔNG KẾT

Cần cù chăm chỉ chưa chắc đã giành chiến thắng, người thắng cuộc là người thông minh và hiểu rõ luật chơi.

CHƯƠNG

6

LỘ TRÌNH CHO NHÂN VIÊN



"Bí quyết để dẫn đầu chính là hãy bắt đầu."

Bí quyết để bắt đầu là chia nhỏ các công việc nặng nề, phức tạp thành những việc nhỏ để dễ quản lý hơn, rồi bắt đầu với việc đầu tiên."

— Mark Twain, Nhà văn người Mỹ



DOANH NGHIỆP MUỐN GÌ Ở NHÂN VIÊN?

Một trong những câu hỏi thường gặp nhất từ những người tham gia khóa huấn luyện của tôi là “Thị trường việc làm như thế nào?”

Câu trả lời của tôi ư? Thị trường việc làm rất tốt.

Tại sao? Bởi tất cả những gì bạn cần để thành công chỉ là **MỘT CÔNG VIỆC**.

Dù thị trường khởi sắc hay suy thoái, câu trả lời vẫn không thay đổi. Khi đã hiểu thị trường vận hành như thế nào, bạn sẽ gặt hái được lợi ích từ sự hiểu biết đó. Chẳng có ngành nghề nào là cũ kỹ. Chỉ có những quan niệm cũ kỹ mà thôi.

Câu hỏi hay hơn là: “Thị trường cho công việc của anh như thế nào?” Giống như bạn, thị trường việc làm cũng mang tính duy nhất. Đó là một tập hợp của người mua và người bán. Khi tìm việc thì bạn là một người bán (cung cấp kỹ năng). Khi biết được người mua cần gì, hãy “đóng gói” những gì bạn có thể cung cấp dựa theo nhu cầu của người mua. Phần còn lại chỉ mang tính thủ tục.

Để trở thành một “người làm thuê” thành công, dù bạn là CEO, nhà quản lý hay bác sĩ, trước hết bạn cần tìm hiểu xem nhà tuyển dụng tìm kiếm điều gì ở nhân viên của họ. Đây là lúc mọi chuyện trở nên phức tạp. Bạn có biết gì về thị trường công việc cụ thể của mình không? Bạn có biết liệu mình “có giá” trên thị trường, dù trên phương diện kinh nghiệm hay sự từng trải hay không? Bởi mọi tổ

chức tự thân nó đều là một hệ sinh thái và bên ngoài hệ sinh thái hiện tại của chính mình thì bạn là một thực thể vô danh.

Vấn đề là hầu hết mọi người đều không biết gì về thị trường việc làm của họ, nhất là những tay “cáo già” (những PME dày dạn kinh nghiệm). Bạn quên mất rằng thế giới đã tiến xa, kể từ ngày bạn mới đi làm cách đây hàng chục năm. Phương thức tìm việc điển hình của bạn là rà soát mục Rao vặt (trên báo điện tử hay báo giấy), chọn ra công việc được coi là tốt nhất, gửi hồ sơ, và chờ đợi. Làm thế này chẳng khác nào công bố cho người phỏng vấn và cả thế giới biết rằng bạn vẫn đang dùng hệ điều hành Windows 95.

Mô hình săn tìm việc làm ngày nay giống như quy tắc của người bắn tỉa: bắn phát nào, chết phát đó. Không có gì bất ngờ. Các bước cơ bản như sau:

1. Đặt mục tiêu là công ty bạn muốn làm việc.
2. Xác định vai trò phù hợp với bạn nhất, dựa trên kinh nghiệm, năng lực, thái độ và kỳ vọng của bạn.
3. Sử dụng mạng lưới quan hệ xã hội tìm thêm thông tin về công ty, cá nhân có liên quan và những vấn đề về công ty đang gặp phải.
4. Viết một lá thư xin việc và bản lý lịch phù hợp, làm nổi bật khả năng giải quyết vấn đề của công ty của bạn.
5. Tìm cách tham gia buổi phỏng vấn (một lần nữa thông qua mạng lưới quan hệ xã hội).



6. Được công ty nhận vào làm việc nhờ thể hiện được năng lực trong buổi phỏng vấn (không đơn thuần là trả lời câu hỏi).

Nghe đơn giản nhỉ? Đúng vậy. Có dễ không? Không hẳn. Quá trình này đòi hỏi nỗ lực và sự kiên trì, nhưng tỉ lệ thành công chắc chắn cao hơn rất nhiều so với cái màn nộp hồ sơ rồi chờ đợi xưa như diễm. Làm thử một lần, tại sao không? Trước hết, Google một vài thông tin sơ bộ về công ty bạn đang nhắm đến. Cần lưu ý rằng thông tin trực tuyến là một thị trường mở; bạn tìm được điều gì thì đối thủ cạnh tranh cũng tìm được điều ấy.

Vậy phải làm sao? Đi sâu hơn. Kết nối và xây dựng mối quan hệ thân thiết, thay vì chỉ làm quen đơn thuần. Hãy nghĩ xem họ được gì từ chuyện này, thay vì bạn được gì từ chuyện này. Cho đi trước khi nhận lại. Và luôn gia tăng các giá trị bạn đem đến cho họ.

Sau đây là lá thư của một nhà tuyển dụng gửi đến báo chí:

“Chính phủ và các công ty đã có quyết định khôn ngoan khi thu nhận những nhân tài nước ngoài, góp phần đưa Singapore vào nhóm quốc gia Thế giới thứ nhất. Nhiều người cho rằng trong giai đoạn suy thoái nghiêm trọng hiện nay, cứ có công việc nào thì chúng ta phải giữ công việc nấy cho người Singapore. Họ khẳng định người nước ngoài và ngay cả người nhập cư có tư cách thường trú nhân đang cướp việc làm từ tay chúng ta.

Tuy vậy, từ góc nhìn của một nhà tuyển dụng, thì điều quan trọng là đồng tiền anh bỏ ra để trả lương cho nhân viên phải đem lại giá trị cao nhất, không cần biết nhân viên đó là người Singapore hay người nước ngoài. Hơn nữa, còn rất nhiều vị trí tuyển dụng mà không người Singapore nào nhận. Thậm chí nhiều nhà tuyển dụng còn sử dụng công thức 2142: trả thuê hai nhân công 21 tuổi còn hơn là một nhân công 42 tuổi”.

Nhà tuyển dụng thật sự muốn gì từ nhân viên? Hãy xem danh sách 15 phẩm chất nhà tuyển dụng cần ở nhân viên của họ, được liệt kê trong Bảng 6-1. Dù được biên soạn từ các trang web nước ngoài như Guardian.co.uk và America's Job Exchange, danh sách này có thể áp dụng với hầu hết các nhà tuyển dụng trên toàn thế giới bởi họ đều có nhu cầu tuyển dụng những nhân viên có năng lực, trình độ, sự tận tâm và có thể phối hợp làm việc nhằm mang đến kết quả cho tổ chức.

Phẩm chất	Ý nghĩa	Bạn đã có phẩm chất này chưa?
1 Tính tổ chức	Sẽ có nhiều vấn đề cần giải quyết và bạn nên biết cách sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên.	
2 Kỹ năng giao tiếp	Bạn có trí thông minh cảm xúc, kỹ năng xã hội và kỹ năng thuyết trình.	



3	Sự năng nổ	Bạn là một cá nhân độc lập chủ động với tư duy sáng tạo và sở hữu động lực bên trong thúc bạn sắp xếp và thực hiện công việc một cách chuyên nghiệp, giữ lời hứa một cách nhất quán.
4	Có trình độ	Cách bạn vận dụng bằng cấp và năng lực chuyên môn để mang lại kết quả như mong đợi.
5	Sự linh hoạt	Bạn sẵn sàng thực hiện nhiệm vụ nằm ngoài khả năng hay phạm vi công việc.
6	Bằng cấp	Đáp ứng điều kiện tối thiểu để bước vào vòng tuyển dụng.
7	Sự tận tâm	Cách bạn thể hiện lòng nhiệt huyết và ngọn lửa cho vai trò này. Trong tình hình khó khăn, bạn sẵn sàng trụ lại và nỗ lực nhiều hơn nữa.
8	Đam mê	Sự phấn khích của bạn cho vai trò này, thậm chí bạn yêu công việc đến mức sẵn sàng làm không công.
9	Thành tích	Bạn sở hữu bản lý lịch chứng minh được thành tích trong lĩnh vực liên quan.

10	Sự sáng tạo	Bạn là người hóa giải vấn đề một cách sáng tạo và có khả năng làm gia tăng giá trị, ngay cả khi bạn chưa gặp vấn đề này bao giờ.
11	Đáng tin cậy	Bạn chủ động trong mọi khía cạnh công việc: đi làm đúng giờ, phục trang đúng đắn, tác phong chuyên nghiệp với sự tận tâm cao.
12	Đại diện tích cực cho hình ảnh thương hiệu của nhà tuyển dụng	Bạn là người đáng tin cậy, có danh tiếng vững vàng trong và ngoài công việc cùng với đạo đức nghề nghiệp tốt.
13	Khả năng đối phó với tình hình	Bạn có khả năng tùy cơ ứng biến và xử lý vấn đề, cho dù có biến động xảy ra.
14	Làm việc nhóm	Bạn có thể phối hợp tốt với người khác để đạt được mục tiêu công việc.
15	Thái độ tích cực	Bạn là người có suy nghĩ tích cực và dám nghĩ dám làm, khơi dậy tinh thần và ý chí đồng đội.

Bảng 6-1. Phẩm chất các nhà tuyển dụng mong muốn ở một nhân viên



Nếu bạn có thể đánh dấu vào hầu hết các ô trên đây thì xin chúc mừng, bạn sẽ trở thành một nhân viên lý tưởng đấy. Hãy sử dụng chúng để hướng dẫn con trong quá trình tìm hiểu các lựa chọn nghề nghiệp.

Tin xấu là nhà tuyển dụng (hiện nay hay trong tương lai) không biết bạn có những đặc điểm này, trừ khi bạn có thể bộc lộ giá trị của mình cho họ thấy. Lúc này bạn sẽ nhận ra rằng, giống như mọi thứ trên đời, những phẩm chất không được tạo nên một cách bình đẳng. Nhớ trau dồi kỹ năng giao tiếp để thể hiện giá trị của bạn cho người mua, cho dù đó là nhà tuyển dụng, khách hàng, đồng nghiệp hay nhà đầu tư.

Để đảm bảo danh sách phù hợp với thị trường nội địa, chúng tôi đặt câu hỏi cho 3 vị CEO trong nước. Họ là Henry Chia (cựu giám đốc điều hành của Diner's Card), John Ng (Chủ tịch của Meta, tác giả các cuốn sách *Dim Sum Leadership* và *Smiling Tiger, Hidden Dragon*) và Christina Lim (Nhà sáng lập và giám đốc điều hành của Ocean Health).

Điều gì là phẩm chất cần thiết anh/chị tìm kiếm khi tuyển dụng PME hiện nay?

Với họ, phẩm chất thiết yếu của một PME là:

- Niềm đam mê với công việc.
- Năng lực quản lý và lãnh đạo với các kỹ năng: tạo động lực, đào tạo và xây dựng mối quan hệ.
- Năng lực chuyên môn trong công việc.

- Khả năng GIAO TIẾP: Người quản lý phải có khả năng giao tiếp và tương tác cả trong và ngoài tổ chức, ở tất cả các cấp độ: với cấp trên, với người đồng cấp, và với cả nhân viên cấp dưới. Người quản lý phải có khả năng truyền đạt những kỳ vọng và mục tiêu. Người quản lý cần có khả năng thu thập thông tin phản hồi, cả tốt lẫn xấu. Đừng nghe những gì bạn muốn nghe mà hãy thực sự lắng nghe tình hình.
- Khả năng ƯU TIÊN mục tiêu quan trọng và đặt mục tiêu. Đặt ra mục tiêu mà TẤT CẢ đều thấy được và mục tiêu này phải định lượng được để xác định xem kết quả là thành công hay không thành công (thất bại là một từ tiêu cực). Cho dù phương pháp tiếp cận là bottom-up (từ dưới lên, tổng hợp và quy nạp) hay top-down (từ trên xuống, phân tích và diễn dịch) thì đều cần phải thực tế và khả thi. Ngoài ra, cần rà soát thường xuyên để điều chỉnh mục tiêu và mục đích sao cho bắt kịp với nền kinh tế và thị trường cạnh tranh. Điều này sẽ gây dựng tinh thần và hình ảnh một người quản lý phù hợp trong mắt nhân viên.
- Tính cách vừa QUYẾT ĐOÁN vừa NHÂN VĂN. Người quản lý cần có khả năng phân tích và sự quyết đoán để thể hiện vai trò lãnh đạo. Sự thiếu kiên định gây lãng phí thời gian của mọi người và tài nguyên của công ty. Tuy nhiên, việc thay đổi quyết định dựa trên sự biến đổi của tình hình không phải



là thiếu kiên định mà là phản ứng trước thị trường cạnh tranh và nền kinh tế.

- Làm theo hướng dẫn quản lý; làm việc độc lập; tạo ra thành quả chính xác và có thái độ tích cực.
- Phải có khả năng phối hợp với đồng nghiệp như một đồng đội.
- Không ngại hỏi khi gặp khúc mắc.
- Tính trung thực (nếu không chắc chắn, hãy thừa nhận và tìm hiểu để khắc phục).
- Khách quan khi đưa ra nhận định về công việc.
- Theo đuổi sự xuất sắc trong lĩnh vực chuyên môn.
- Đam mê, Động lực, Nhân cách. Thiếu đam mê thì công việc chỉ đơn thuần là công việc. Thiếu động lực thì không thể tiến xa và có thể dễ dàng từ bỏ hay thoái lui khi đối diện với thử thách. Thiếu nhân cách thì không thể làm nên những điều lớn lao cho công ty.

Bạn thấy đấy, hai danh sách trên đều bao gồm khá nhiều điều giống nhau nhưng đừng vì vậy mà quá lo lắng. Hãy đảm bảo cho con sự chuẩn bị kỹ càng và khuyến khích con nỗ lực hết sức. Trong bất kỳ cuộc phỏng vấn nào, chiếm được cảm tình nhà tuyển dụng còn quan trọng hơn năng lực.

Vậy Google tuyển dụng như thế nào? Có vô số lời đồn đoán, giai thoại li kỳ, tam sao thất bản xung quanh phương pháp khác thường của vị đại gia công nghệ trong việc tuyển chọn người tài. Tuy nhiên, muốn có thông tin trực tiếp thì tốt hơn hết là lắng nghe từ Laszlo Boch, phó chủ tịch cao cấp phụ trách điều hành nhân sự của Google.

Ông cho rằng:

- Phỏng vấn hệ thống là hiệu quả nhất. Google yêu cầu người phỏng vấn sử dụng danh sách những câu hỏi cơ bản giống nhau khi tiếp xúc với ứng viên cho một công việc cụ thể. Người phỏng vấn có thể đặt thêm câu hỏi, tùy thuộc vào câu trả lời ứng viên đưa ra. Song, nếu tự ứng biến từ đầu đến cuối thì rất có thể người phỏng vấn sẽ đưa ra đánh giá sai lệch và không nhất quán. “Vận dụng khoa học, hãy chắc rằng người quản lý của bạn phỏng vấn theo cách này. Nếu họ không làm thế thì đánh giá của họ đáng vứt đi”, Boch chia sẻ.
- Nhà tuyển dụng giỏi nhất của Google là Alan Eustace, Phó chủ tịch cao cấp phụ trách nghiên cứu và kỹ thuật. Ông là nhân viên thứ 42 của Google và từ năm 1999 đến nay đã tuyển thành công hàng trăm nhân viên. Theo Bock, lợi thế của Eustace là khả năng khơi dậy trong ứng viên lòng nhiệt huyết như thể làm việc cho Google là ý nghĩa cuộc đời họ.



- Khi tuyển nhân lực, Google đánh giá ứng viên qua 4 đặc điểm: năng lực nhận thức tổng thể, khả năng lãnh đạo, tố chất Googleyness, năng lực chuyên môn. 4 đặc điểm này được xếp theo thứ tự một cách có chủ ý. Họ vô cùng thích tuyển dụng các ứng viên có óc tò mò, hiểu biết rộng và bao quát, học hỏi nhanh, có thể xử lý bất kỳ vấn đề nào gặp phải. Đó là lý do tại sao trí thông minh tổng quát là tiêu chí hàng đầu còn kỹ năng chuyên môn thì xếp xuống cuối.
- Khả năng lãnh đạo ở đây không nhất thiết phải được thể hiện qua chức danh ứng viên đã đảm nhận. Google tìm kiếm người có khả năng nhìn ra vấn đề, nhảy vào giải quyết một cách nhanh chóng và sau đó trao lại vị trí cho người phù hợp hơn để xử lý vấn đề tiếp theo. Bock gọi đây là “khả năng lãnh đạo tức thời”.
- Nhân viên Google có thể định nghĩa tố chất Googleyness (sự hòa hợp với văn hóa doanh nghiệp) theo nhiều cách khác nhau. “Điều này không phụ thuộc vào việc bạn là một lập trình viên hòa đồng hay chỉ thích giao lưu với một nhóm nhỏ”, Bock nói. Thay vào đó, Google tập trung tìm kiếm những người có thể chấp nhận sự mơ hồ trong công việc, thông minh nhưng khiêm tốn và có thể tạo ra điều mới mẻ cho công ty.

- Tổng kết lại, Bock nhấn nhủ tới những nhà tuyển dụng rằng “không bao giờ được phép thỏa hiệp về chất lượng”. “Điều này vô cùng độc hại. Khi nhân viên của bạn nhận thấy những người xung quanh họ có hiệu suất làm việc yếu kém, họ sẽ cho rằng mình không cần làm việc chăm chỉ nữa. Những người tài giỏi nhất sẽ ra đi”. Bock kêu gọi nhà tuyển dụng: Hãy cho ứng viên một lý do để gia nhập công ty. Ai trong chúng ta cũng mưu cầu một cuộc sống ý nghĩa. Chúng ta đều mong muốn hạnh phúc và tận hưởng tự do. Công việc là một trải nghiệm tâm thường với hầu hết mọi người. Nhưng không nhất thiết phải như thế”.

Nguồn: Phỏng theo www.forbes.com/sites/georgeanders/2014/10/21/googles-people-chief-laszlo-bock-explains-how-to-hire-right

Bây giờ khi đã có thông tin liên quan về nhu cầu của nhà tuyển dụng, con có thể tăng tốc để chuẩn bị cho sự nghiệp được rồi. Cha mẹ cần giúp con có cái nhìn sáng suốt vì chỉ có ít công ty trên thị trường là giống như Google mà thôi.

Các em phải làm gì để nổi bật hơn người khác, bên cạnh các hoạt động ngoại khóa, chương trình phát triển cộng đồng, chinh phục đỉnh núi hay xây dựng trại trẻ mồ côi tại các nước đang phát triển, những hoạt động đã quá



phổ biến? Các em làm gì cũng được, miễn là qua hoạt động đó, có thể học hỏi thêm được nhiều giá trị và chuyển tải hiệu quả giá trị đó về phía nhà tuyển dụng.

Chẳng hạn, các em có thể bắt đầu dự án thay đổi cộng đồng và tạo ra điều khác biệt. Cho dù đó là một dự án, một sự kiện, một doanh nghiệp xã hội hay một mô hình kinh doanh thì điều quan trọng nhất vẫn là kết quả thực sự các em đạt được. Thử hình dung con bạn ở tuổi 18 đã có thể tạo ra sức ảnh hưởng tới 1000 người. Thật sự không phải chuyện đùa đâu! Nhiều công ty sẽ vui lòng nói chuyện với các em bởi các em đã thể hiện được tố chất mà công ty nào cũng mong muốn ở một nhân viên giỏi: tạo ra thành quả. Vậy thì còn chần chừ gì mà không nghĩ đến những dự án con có thể bắt đầu ngay từ bây giờ. Hãy trở thành một ngôi sao mà công ty nào cũng muốn thu nhận.

Chuẩn bị tốt là giành được 50% cơ hội chiến thắng rồi. Đó là lợi thế của con bạn khi đối đầu với các đối thủ đáng gờm, tràn đầy nhiệt huyết, khát khao cùng động lực vượt trội. Tôi mong rằng con bạn sẽ trở thành ứng viên chuẩn bị kỹ lưỡng nhất và đạt được nhiều thành tựu đáng ao ước trong công việc và học tập, như một lời mời làm việc hay một học bổng giá trị, hoặc bất kỳ điều gì khác.

NHÀ TUYỂN DỤNG THỰC SỰ QUAN TÂM ĐẾN ĐIỀU GÌ?

Lợi nhuận! Mỗi quan tâm chủ yếu của nhà tuyển dụng là bạn có thể làm gì để tăng thêm lợi nhuận cho họ.

Không thể tồn tại trong thương trường mà không có lợi nhuận. Lợi nhuận là lý do doanh nghiệp làm kinh doanh.

Bất kể chức danh của bạn là gì, mục tiêu của bạn là giúp công ty có thêm lãi. Bạn có thể làm được điều này nhờ tăng doanh số, giảm chi phí, hoặc là cả hai. Tương tự như vậy trong các tổ chức phi lợi nhuận, mục tiêu của bạn là giúp tổ chức tích lũy thêm thặng dư để vượt qua tình trạng khó khăn. Không có tổ chức nào có thể duy trì được mà không có lợi nhuận hay thặng dư.

Do đó, trong thời đại này, với sự lên ngôi của mô hình sản xuất đại trà theo nhu cầu khách hàng, việc chỉ liệt kê tấm bằng MBA trong hồ sơ xin việc thật vô nghĩa. Mục tiêu của bạn là áp dụng kiến thức từ chương trình ấy vào thực tiễn, giúp nhà tuyển dụng giải quyết vấn đề. Chăm chỉ học thuộc các khái niệm và ví dụ sẽ giúp bạn vượt qua bài thi nhưng hiểu sâu sắc và biết cách áp dụng những điều đó vào thực tiễn mới giúp bạn giành được công việc. Bạn có thể được đề bạt lần tới nếu cứ tiếp tục giữ vững phong độ xuất sắc như vậy. Tóm lại, hãy chứng minh cho nhà tuyển dụng thấy bạn có khả năng đem lại lợi ích cụ thể.

Tự tạo cho mình một lợi thế và viết hồ sơ của bạn một cách ấn tượng. Thay vì tập trung mô tả thành tích và con người bạn tốt như thế nào, hãy kết nối các sự kiện và cho nhà tuyển dụng thấy chính xác bạn sẽ làm gì để giúp họ đạt được mục tiêu. Chỉ cần làm được điều này là bạn đã có lợi thế rồi.



Một số PME khôn ngoan sẽ bảo tôi rằng không phải công việc nào cũng có nhiệm vụ cụ thể, định lượng được.

Câu trả lời của tôi đơn giản thôi:

Nếu không đo lường được hiệu suất làm việc của anh thì tôi trả lương cho anh thế nào đây?

Nếu không đo lường được đóng góp của anh thì tổ chức có thật sự cần vị trí của anh không?

Tất nhiên, có vô vàn chương ngại cần phải vượt qua, như rào cản vô hình hay sự thiên vị. Nhận diện được những trở ngại này là bạn có thể đánh bại chúng. Một số ví dụ điển hình như sau:

“Chính sách công ty là chỉ tuyển người có bằng cao đẳng cho vị trí trợ lý, chứ không tuyển vào vị trí giám đốc. Anh có trình độ cao đẳng, vì vậy chúng tôi rất vui được đề nghị anh làm việc ở vị trí người giám sát, ở giữa cấp bậc nhân viên và cấp bậc quản lý”.

“Xin lỗi. Chúng tôi chỉ chấp nhận người có trình độ đại học cho vị trí kỹ sư. Với trình độ cao đẳng, anh có thể cân nhắc làm việc ở vị trí trợ lý kỹ thuật không?”

“Chúng tôi tuyển bằng cấp chứ không tuyển con người. Anh có bằng tốt nghiệp loại giỏi của một trường đại học trong nước không? Nếu không có thì đừng nộp hồ sơ làm gì”.

Vân vân và vân vân. Đây là thực tế. Những rào cản như vậy sẽ không biến mất. Sự thật là còn rất nhiều rào cản ngấm không hoàn toàn lộ diện. Chẳng hạn, cùng là

bằng đại học nhưng giá trị các tấm bằng không như nhau.

Bạn phải làm gì đây? Từ bỏ bởi bạn không thể đánh bại họ? Gia nhập và chấp nhận vị trí thiệt thòi?

Cách xử sự tốt nhất là không cay cú hay ăn miếng trả miếng với họ. Hãy nhận công việc đó, hoàn thành yêu cầu được giao và thậm chí làm tốt hơn. Chỉ cần thể hiện được năng lực, bạn sẽ được cất nhắc lên vị trí cao hơn. Và bạn sẽ được cất nhắc liên tục nếu duy trì được phong độ tốt. Khi đã đạt đến vị trí cao, bạn hãy cố gắng đừng hành xử giống như họ. Trước bạn, đã có nhiều người nung nấu mong muốn thay đổi thế giới. Họ luôn nghĩ rằng mình sẽ trở thành người mở đường, đi tiên phong. Đáng tiếc thay, quyền lực làm tha hóa con người. Một khi leo lên vị trí cao, họ suy nghĩ và nói năng theo cùng một kiểu và cái vòng luẩn quẩn này cứ tiếp diễn mãi.

Chỉ cần sống thật với bản thân là bạn đã tạo ra sự khác biệt theo cách riêng của mình rồi. Đừng bận tâm đến những việc bạn không thể thay đổi, như văn hóa và lễ thói trong doanh nghiệp. Tập trung vào những điều cần thiết như hoàn thành xuất sắc công việc và giữ vững mối quan hệ với những người quan trọng trong đời bạn.

Mô hình OMO hay DIY đã quá lỗi thời. Ngày nay, muốn có sự nghiệp lâu dài thì phải có một hệ thống sinh thái sự nghiệp vững chắc.



TỔNG KẾT

Rào cản vô hình chỉ tồn tại trong tâm trí mà thôi. Không ai có thể vùi dập một người tài năng mãi được. Nếu mọi thứ không thay đổi, bạn luôn có thể xoay cách khác. Bất kể gian nan như thế nào, rồi một ngày chúng cũng sẽ qua đi. Bạn kiên cường hơn là bạn nghĩ và hoàn toàn có thể vượt qua nếu bạn có đủ đam mê. Dĩ nhiên, bạn cần có một hậu phương vững chắc để hỗ trợ bạn. Nhưng bạn sẽ chỉ thành công khi gạt bỏ những trải nghiệm tiêu cực và sẵn sàng bước tiếp.

Tích lũy thành tích và gây dựng thương hiệu cá nhân. Rồi sẽ đến ngày bạn đứng ở một vị trí có thể tạo nên sự khác biệt. Hãy kiên nhẫn. Thua một vài trận đánh là chuyện thường tình. Giữ cái đầu tỉnh táo và tập trung vào bước tranh toàn cục, bạn sẽ giành chiến thắng trong cả một cuộc chiến.

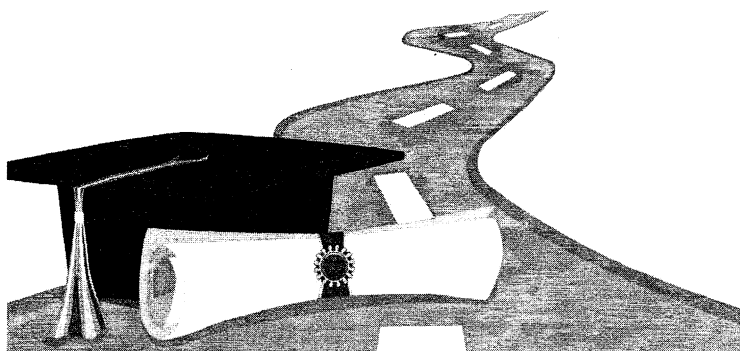
Cuộc đời là thế, khi bạn chưa rút ra được một bài học thì bài học đó sẽ còn lặp lại. Bạn còn phải nằm gai nếm mật, cho đến khi học được bài học đó thì thôi. Hãy nhìn vào lịch sử với những cuộc xung đột vũ trang, tranh chấp lãnh thổ, sụp đổ thị trường chứng khoán, bong bóng nhà đất... Những sự kiện đó sẽ lặp lại nếu người ta quên đi những bài học từ chúng.

Giờ đến lượt bạn, bằng chính lời nói của mình, bạn chia sẻ thông điệp này đến con và chào đón con bước vào thế giới công việc.

CHƯƠNG

7

THEO ĐUỔI BẰNG CẤP





“Để sống còn, để ngăn ngừa cái ta gọi là cú sốc tương lai, cá nhân mỗi người phải thích nghi và có bản lĩnh hơn bao giờ hết. Chúng ta phải tìm ra điểm tựa mới cho mình, vì tất thấy những nguồn cội xa xưa như tôn giáo, quốc gia, cộng đồng, gia đình hay nghề nghiệp đều đang run rẩy dưới tác động bão táp của sức ép ngày một lớn. Tài nguyên không còn tạo nên giới hạn cho các quyết định nữa mà chính quyết định làm ra tài nguyên”.

— Alvin Toffler, nhà tương lai chủ nghĩa và
nhà văn người Mỹ

BẠN CÓ BIẾT VỀ TÌNH TRẠNG LẠM PHÁT BẰNG CẤP KHÔNG?

Tấm bằng đại học đã trở thành mục tiêu danh giá mà những người mưu cầu cuộc sống tốt đẹp hơn theo đuổi. Đây là một trong những tiêu chí quan trọng nhất khi tuyển dụng cho vị trí quản lý. Để làm nổi bật giá trị kinh tế của tấm bằng, nhiều trường đại học và các cơ quan sử dụng số liệu và biểu đồ để chứng minh tại sao sinh viên nên đi học đại học để lấy bằng cấp (Bảng 7-1).

Tỉ lệ thất nghiệp trung bình	Trình độ học vấn	Thu nhập trung bình (SGD)
14.9%	Chưa tốt nghiệp trung học phổ thông	28.184
10.3%	Tốt nghiệp trung học, không học đại học	39.988
9.2%	Học đại học, nhưng không có bằng	46.228
7.0%	Học nghề	46.332
7.0%	Bằng cao đẳng 2 năm (chương trình chuyển tiếp)	49.764
5.4%	Bằng cử nhân	72.020
4.0%	Bằng thạc sĩ	82.576
1.9%	Học vị tiến sĩ (ví dụ: Ph.D.)	103.844
2.4%	Học vị giáo sư (ví dụ: M.D., I.D.)	124.176

Nguồn: Cục Thống kê Lao động Hoa Kỳ

Bảng 7-1. Lý do tại sao sinh viên nên lấy bằng đại học



Theo Trung tâm nghiên cứu Pew ở Hoa Kỳ, những người có bằng đại học trung bình kiếm được hơn 1 triệu USD (1,23 triệu SGD) trong suốt cuộc đời so với những người không có. Một nghiên cứu của Bộ Nhân lực vào năm 2007 cũng cho thấy rằng người lao động cứ học thêm một năm phổ thông thì thu nhập sẽ tăng thêm 13,7%. Con số này cao hơn ở giáo dục đại học.

Năm	Đại học Quốc gia Singapore (NUS)	Đại học Công Nghệ Nanyang (NTU)	Đại học Quản lý Singapore (SMU)	Tổng số
2003	9.111	5.420	99	14.630
2013	10.204 (↑ 12%)	8.818 (↑ 62.7%)	2.055 (↑ 2076%)	21.077

Nguồn: Channel NewsAsia

Bảng 7-2. Số sinh viên tốt nghiệp tại các trường đại học hàng đầu trong nước

Từ bảng 7-2, ta có thể thấy số cử nhân đại học trong nước tăng lên nhanh chóng trong thập kỷ qua.

Song một hiện tượng mới phát sinh, mang tên “lạm phát bằng cấp”. Tiến trình toàn cầu hóa và tiến bộ kỹ thuật làm nảy sinh lạm phát về các yêu cầu công việc tối thiểu, đặc biệt là đối với các trình độ học vấn cao. Giá trị cảm quan của tấm bằng cử nhân và thạc sĩ đã không còn được như trước đây nữa.

Theo bài viết trên tờ New York Times, nhà tuyển dụng hiện nay đòi hỏi bằng cấp cho những vị trí mà trước đây, năm 2007, không yêu cầu bằng. Trong tình trạng lạm phát bằng cấp, các nhà tuyển dụng đang chuyển sang thuê ứng viên có bằng cử nhân. Các công việc sau đây yêu cầu tối thiểu trình độ cao đẳng hoặc tương đương: kỹ thuật viên nha khoa, nhân viên vệ sinh nha khoa, nhiếp ảnh gia, nhân viên vận chuyển hàng hóa, và thư ký.

Trong giai đoạn tái cấu trúc hiện tại ở Singapore, một lượng lớn nhân viên bị sa thải là các PMET. Năm ngoái, 5.960 PMET bị sa thải, tương đương tỉ lệ 7,4 trên 1000. Đây là lần đầu tiên trong một thập kỷ mà PMET trở thành nhóm có nguy cơ mất việc cao nhất. Bộ Nhân lực cho rằng điều này phản ánh “nguy cơ thất nghiệp gia tăng với nhóm đối tượng là nhân viên văn phòng cấp trung do xu thế toàn cầu hóa và các tiến bộ công nghệ”.

Những PMET bị sa thải hầu hết đều ở độ tuổi ba mươi và bốn mươi. 69% trong số đó từng làm việc trong ngành dịch vụ. Hơn 20% PMET bị sa thải từng làm việc trong ngành dịch vụ tài chính. Nếu bạn đang làm trong lĩnh vực này, hãy chắc rằng kế hoạch B đã được chuẩn bị sẵn sàng.

Song, bất chấp các bằng chứng cho thấy bằng đại học không còn nhiều giá trị như trước, nhiều bậc cha mẹ vẫn giữ khư khư mô hình sự nghiệp đã lỗi thời của họ.

Hãy đọc mẫu giai thoại sau đây do ông Heng Swee Keat, Bộ trưởng Bộ Giáo dục Singapore, chia sẻ về một người cha lo lắng cho con.



“Người cha nghĩ rằng con mình sẽ không có tương lai mà không có bằng cấp nên đã bảo con theo học chuyên ngành kỹ thuật”. Ông Heng hỏi người cha có biết con gái mình muốn làm gì không. Người cha nói rằng ông không cần biết, chỉ cần con gái có bằng là được. “Hãy dựa trên sở thích của mình và xây dựng kỹ năng phù hợp, thay vì chắc chắn có tấm bằng là yên tâm cả đời”.

Sau đây là đoạn trích từ lá thư một phụ huynh gửi đến báo giới, với mong muốn các cơ quan chức năng làm rõ liệu có sự thay đổi nào xung quanh chính sách giáo dục và nhân lực, sau khi Bộ trưởng Bộ Phát triển Quốc gia, ông Khaw Boon Wan phát biểu “không cần bằng đại học vẫn có thể thành công”.

“Ai cũng biết các bậc phụ huynh đều muốn con cái mình được giáo dục tốt bởi có như vậy mới giành được những công việc với lương thưởng và địa vị tốt. Do đó, khi chính phủ hay bất kỳ chuyên gia nào cho rằng thành công và các công việc PMET không liên quan đến bằng cấp thì chính điều này đã làm dấy lên câu hỏi không chỉ đối với sự nhất quán mà còn với mục đích cơ bản của giáo dục đại học là đem đến tương lai tươi sáng cho người học”.

Chính xác thì ông Khaw đã nói gì? Nguyên văn câu trả lời của ông khi được yêu cầu tăng chỉ tiêu tuyển sinh đại học cho sinh viên tốt nghiệp cao đẳng và học viện kỹ thuật, như sau:

“Bạn có một tấm bằng đại học ư, rồi sao? Bạn chẳng thể lấy nó ra mà ăn được. Nếu nó chẳng đem lại cho bạn

một cuộc sống hay một công việc tốt, thì nó hoàn toàn vô nghĩa”.

Điều này phản ánh những gì tôi đã nói vào năm 2000 trong tiêu đề cuốn sách *So What If You Don't Have A Degree?* (Không có bằng đại học thì sao?) Bạn có thể thành công mà không cần bằng đại học. Điều đó có khả thi trong thời buổi hiện nay không? Câu trả lời là có, nhưng sẽ gian truân hơn rất nhiều bởi thế giới ngày nay phức tạp và đòi hỏi nhiều hơn. Nếu không có khả năng và kỹ năng cao, bạn sẽ khó lòng mà xoay sở, chứ đừng nói đến cạnh tranh. Bằng cấp giờ đây không phải là yêu cầu chỉ dành cho chuyên viên, mà đã trở thành “tấm vé vào cửa” với nhiều ngành nghề. Với sự cạnh tranh toàn cầu, nếu bạn không phải người đứng đầu thì sẽ là kẻ áp chót! Tuy nhiên, khi được nhận vào công ty làm việc rồi thì bằng cấp của bạn sẽ chẳng còn nhiều ý nghĩa nữa. Điều quan trọng là hiệu suất làm việc thôi.

Bộ phận nhân sự đã lên kế hoạch cho bạn rồi: 1, 3 hay 5 năm công tác. Bạn sẽ được bổ nhiệm sau năm đầu tiên. Chào mừng bạn đến với đại gia đình: bạn đã là một thành viên chính thức.

Sang đến năm thứ ba, bạn đã rất thành thạo công việc. Bạn học hỏi trong năm đầu tiên, năm thứ hai, áp dụng vào thực tế, và năm thứ ba, trở thành chuyên gia. Giờ đây bạn trở thành một cá nhân được săn đón. Thị trường muốn có bạn vì bạn là một sản phẩm hoàn thiện. Bạn có thể làm việc ngay từ ngày đầu mà không cần đào



tạo giống như những “lính mới” khác. Đến lúc này, bạn sẽ có được sự công nhận và phần thưởng xứng đáng.

Khi bạn có năng lực, sự tự tin cũng sẽ tăng lên. Bạn bắt đầu tin rằng mình xứng đáng có chức danh và thù lao cao hơn. Nếu không được như vậy, bạn sẽ rời đi nơi khác.

Sau 5 năm, bạn trở thành một tài sản quý của công ty. Bạn đã thể hiện được giá trị và lòng trung thành của mình. 5 năm có thể coi là một khoảng thời gian dài trong thế giới

“Mọi nguồn lực trên đời đều không mạnh bằng một ý tưởng gặp thời”.

— Victor Hugo

24/7 đòi hỏi địa vị phải điều chỉnh liên tục như ngày nay. Tên bạn không còn nằm ở danh sách nhân viên làm công ăn lương thông thường mà được chuyển tới danh mục “tài sản cố định” bởi họ biết rằng bạn đã ổn định ở nơi này và nhiều khả năng sẽ chẳng rời đi nơi khác.

Lo lắng là điều dễ hiểu bởi bạn đã đầu tư rất nhiều thời gian, tiền bạc và công sức để chăm chút cho con thành công và con đường thành công duy nhất mà bạn biết là một tấm bằng đại học loại giỏi. Đáng tiếc là thế giới ngày nay đã khác xưa rồi. Ngày nay, sinh viên tốt nghiệp đại học xuất hiện ở khắp mọi nơi. Với tiến trình toàn cầu hóa, ranh giới quốc gia dần bị xóa nhòa. Nếu thực sự giỏi, bạn có thể đi đến bất cứ đâu. Đó là nguyên lý kinh tế cơ bản. Cung tăng thì cầu giảm, giá cũng giảm theo. Bạn có thể lựa chọn: hoặc cứ cố bấu víu vào con tàu đang chìm, hoặc nhảy lên một chiếc xuồng cứu sinh và bắt đầu khỏa nước.

Đây là một cuộc đấu giá toàn cầu. Hãy bắt đầu tìm tòi những cách khác để phát triển thế mạnh và lợi thế cạnh tranh của con bạn, thay vì bám lấy những phương pháp cũ không còn phát huy tác dụng nữa. Thay vì yêu cầu nhà chức trách phải đưa ra những thông điệp nhất quán, tại sao lại không chủ động và tìm ra một con đường mới cho con, dựa trên xu thế hiện tại? Hãy học cách lướt trên đầu con sóng để đi tới thành công, thay vì cố gắng chống chọi và để nó vùi dập.

TỔNG KẾT

Hãy nhận thức và chấp nhận thực tế rằng thế giới ngày nay đã khác xưa rồi. Con bạn có thể tìm kiếm trên Internet bất cứ nội dung nào được giảng dạy tại các trường đại học. Với mỗi công việc người bản địa nắm giữ, có hàng ngàn người khác cũng có thể làm được. Vậy bạn có gì đặc biệt? Con bạn có gì đặc biệt? Hãy tự đặt ra câu hỏi, bạn sẽ tìm thấy câu trả lời.

NẾU BẠN CÓ BẰNG ĐẠI HỌC THÌ SAO?

Gần đây tôi có tham dự một buổi triển lãm việc làm. Đây quả là một trải nghiệm khiến tôi mở mang tầm mắt. Ở đó có hơn 100.000 người tham gia, chủ yếu là người thất nghiệp. Tôi đã nói chuyện với ít nhất 20 người, đều là những người có MBA, họ thất nghiệp và chán nản. Tôi đồng cảm với nỗi đau và tâm trạng thất vọng của họ. Họ



đã từng là những người ưu tú nhất trong chúng ta. Nếu đến họ mà còn không tìm được việc, thì chúng ta biết phải làm sao?

Ở sự kiện này, tôi gặp một giảng viên Đại học Quốc gia Singapore đang có kế hoạch học lên tiến sĩ. Anh rất hồ hởi khi gặp tôi và nói rằng cuốn sách đầu tiên của tôi đã thực sự mở mang đầu óc cho anh ấy. Song, lời nói cuối cùng của anh trước khi chia tay khiến lòng nhiệt tình của tôi như nghẹn lại. “Han này, cho dù anh có nói gì thì tôi vẫn phải lấy bằng tiến sĩ thôi vì đồng nghiệp của tôi đều vậy”. Đây là một khoảnh khắc ta phải đối diện với sự thật; rằng điều quan trọng không phải ta có bao nhiêu tấm bằng, mà là đầu óc ta cởi mở đến đâu.

Hãy để tôi nói kỹ hơn. Trong cuốn sách đầu tiên, tôi đã nói về việc làm thế nào bạn có thể thành công mà không cần bằng cấp nếu có thái độ đúng đắn và theo đuổi đến cùng với lòng quyết tâm. Phải nói thêm rằng phản hồi tôi nhận được là rất tuyệt vời! Tôi nhận được hàng nghìn lời yêu cầu tôi viết thêm một cuốn nữa cùng chủ đề đó (đó là lý do tại sao bạn đang đọc cuốn sách này) bởi họ cảm thấy ngay cả một tấm bằng cũng không đủ đảm bảo trong thời kỳ biến động như hiện nay. Một thành viên của Quốc hội thậm chí còn đề nghị tôi viết cuốn tiếp theo với tiêu đề “Có bằng đại học ư? Thật phiền toái!” do tình trạng nhiều sinh viên tốt nghiệp không tìm được việc làm. Mọi bằng cấp đều không giúp bạn giữ được công việc nếu bạn không thể áp dụng những gì bạn được học và đem lại kết quả mà tổ chức mong muốn.

Tôi không có thời gian để viết một cuốn sách đầy đủ, vậy nên ở đây, tôi xin đưa ra một phiên bản ngắn gọn.

Tôi thích lật qua các tờ nhật báo, đọc quảng cáo của các trường thương mại và các tổ chức cung cấp chương trình đào tạo cử nhân, thạc sĩ và tiến sĩ. Những tấm bằng này nghe có vẻ tốt đến mức khó tin. Thông điệp tiềm ẩn của chúng hứa hẹn mang đến danh tiếng và sự giàu sang sau khi tốt nghiệp. Dĩ nhiên, ngành giáo dục hẳn là phải ăn nên làm ra, nhưng một khi có tấm bằng trên tay rồi thì sao? Xin đừng hiểu nhầm - tôi là một người ủng hộ nhiệt thành cho giáo dục. Nhưng việc theo đuổi một tấm bằng trở nên nguy hiểm khi bản thân nó trở thành đích đến cuối cùng.

Tôi muốn chia sẻ câu chuyện của Joe. Anh bắt đầu sự nghiệp với tấm bằng cao đẳng. Sau khi đi làm được 2 năm, anh cảm thấy triển vọng sự nghiệp của mình bị giới hạn khi không có bằng đại học và bắt đầu tham gia một chương trình học bán thời gian. Anh bỏ ra 25.000 SGD và đi học 3 buổi tối hàng tuần trong vòng 3 năm. Sau khi tốt nghiệp, anh nhận ra giá trị thị trường của mình không hề tăng lên bởi những người khác dường như đều có bằng đại học.

Sau ba năm, Joe lại quyết định theo học chương trình MBA để trở nên nổi trội. Sau khi bỏ ra 35.000 SGD và 18 tháng học hành chăm chỉ, Joe tốt nghiệp với tấm bằng thạc sĩ đáng tự hào. Và điều tương tự lại diễn ra. Mọi người ai cũng có bằng MBA và triển vọng nghề nghiệp



của Joe không thay đổi. Anh cảm thấy bồn chồn nhưng không biết làm gì khác. Công thức thành công của anh “tốt nghiệp MBA và hạnh phúc mãi mãi về sau” dường như không hiệu quả. Sự thật là anh nhận ra phần lớn công việc đều không yêu cầu bằng MBA.

Trong vài năm tiếp theo, những bài quảng cáo hoành tráng về việc học hành để lấy bằng cấp vẫn tiếp tục đập vào mắt anh hàng ngày. Sức hút của cuộc đua bằng cấp thực sự là quá lớn. Anh không muốn mình bị tụt lại đằng sau. Bắt đầu cảm thấy bất an, anh đăng ký học chương trình tiến sĩ với chi phí 60.000 SGD và thêm 4 năm học tập nghiên cứu. Sau khi đầu tư tổng cộng 120.000 SGD và nhiều năm dùi mài kinh sử, cuối cùng anh cũng trở thành tiến sĩ, cùng với 16 năm kinh nghiệm làm việc.

Anh quyết định đi tìm một vị trí quản lý cao cấp để rồi nhận ra: tấm bằng tiến sĩ giống như một món nợ hơn là một tài sản. Nhà tuyển dụng coi anh như một chuyên gia học thuật, chỉ biết nói chứ không biết làm. Sau bao khó nhọc, cuối cùng anh cũng nhận được một công việc lương cao tại một công ty đa quốc gia trong nước. Song, thế giới xung quanh anh vỡ vụn khi anh tham gia lễ nhậm chức vào ngày đầu tiên. Người đầu tiên phát biểu trong buổi lễ là giám đốc điều hành của công ty và Joe ngay tức khắc nhận ra đó chính là bạn học của anh từ thời cao đẳng 16 năm về trước.

Câu chuyện của Joe làm tôi nhớ đến những định nghĩa thay thế phổ biến, có phần chế giễu về các học vị, ví

dụ như: MBA - Mind Below Average (Trí tuệ dưới trung bình) hay PhD - Permanent Head Damage (Thương tật não vĩnh viễn). Có một câu nói vui về thạc sĩ như sau: khi anh cho họ một bài toán, họ sẽ cho anh 1000 đề xuất, nhưng không có giải pháp nào cả. Tội đùa thôi. Song, trong thế giới thực, 3 chữ viết tắt quan trọng nhất chính là RNR (results, not reason): kết quả là trên hết, nguyên nhân không quan trọng.

Câu chuyện của Joe xuất hiện lần đầu trong cuốn sách bán chạy nhất *Thất nghiệp không thành vấn đề* ra mắt 10 năm trước. Câu chuyện vẫn còn tính thời sự trong thời buổi hiện nay với những người sử dụng phương pháp thành công của dĩ vãng để giải quyết thách thức của hiện tại.

Ngày nay, câu chuyện có thể được kể lại như thế này:

Sau khi tốt nghiệp cao đẳng, Joe giữ liên lạc với bạn học qua mạng xã hội như Facebook và kết nối với những chuyên viên cùng chí hướng như mình trên LinkedIn. Nhờ làm như vậy, cộng với việc giúp đỡ các nhóm chuyên viên chọn lọc trên LinkedIn, anh xây dựng được uy tín và thương hiệu cá nhân. Chẳng mấy chốc, anh được mời tham gia nhóm kín nơi những “cao thủ” tụ họp, và tại đây anh gặp gỡ những chuyên viên thành công khác. Thiên thời địa lợi nhân hòa, vấn đề lại trở thành cơ hội.

Nhờ nỗ lực kết nối và giúp đỡ mọi người, Joe luôn là người đầu tiên được thông báo mỗi khi có cơ hội mới. Anh còn thậm chí bỏ qua bằng cử nhân và học thẳng lên



MBA nhờ mạng lưới quan hệ xã hội rộng lớn và sự tiến cử của nhiều người. Tóm tắt câu chuyện, Joe cuối cùng cũng được mời tham gia nhóm quản lý cấp cao của người bạn học cao đẳng bởi anh đã nhanh nhạy thích nghi với từng giai đoạn, vận dụng công cụ thích hợp (ví dụ: mạng xã hội) và làm đúng những gì nhà tuyển dụng yêu cầu ở nhân viên (ví dụ: đóng góp công sức và thể hiện được giá trị thực sự). Anh tiết kiệm được ít nhất 85.000 SGD học phí và bởi không phải dành thời gian ôn bài vào buổi tối, anh có nhiều thời gian vun đắp cho tổ ấm gia đình.

Nếu Joe làm được, tại sao bạn lại không?

Số lượng sinh viên thất nghiệp hay làm công việc dưới sức ngày càng nhiều hơn. Nhiều người không cảm thấy hạnh phúc với công việc hiện tại. Sai lầm ở đâu? Họ chỉ thấy cây mà không thấy rừng. Trong thời gian học tập, họ chỉ tập trung trả lời câu hỏi và ôn luyện để vượt qua các bài thi chứ không rèn giũa kỹ năng phân tích. Họ ghi nhớ những câu trả lời thay vì hiểu những nguyên tắc. Họ tìm cách trốn tiết, thay vì sử dụng tối đa thời gian để rèn luyện kỹ năng thuyết trình, xây dựng mạng lưới và vun đắp cho những mối quan hệ giá trị.

Cho dù sở hữu nhiều bằng cấp, họ vẫn ngu ngơ về trường đời, không phải là đối thủ xứng tầm với những doanh nhân lão luyện. Thử đoán xem ai sẽ kiếm được nhiều tiền hơn?

Là một doanh nhân giảng dạy chương trình đại học và MBA, tôi truyền tải thông điệp theo cách đơn giản của riêng mình. Học viên của tôi được học về cách thức vận

hành của thế giới thực. Vậy còn hàng nghìn sinh viên chỉ học kiến thức hàn lâm thì sao? Hẳn họ sẽ gặp phải một cú sốc lớn khi tốt nghiệp ra trường.

Tôi xin kể một câu chuyện khác.

Tommy, một chàng trai Singapore 32 tuổi, đã thất nghiệp trong 3 năm. Anh có một bằng thạc sĩ, một bằng cử nhân, hai bằng cao đẳng và nhiều chứng chỉ giáo dục khác. Anh đã nộp hồ sơ tới gần 500 vị trí khác nhau trong tất cả lĩnh vực, bao gồm cả dịch vụ công, nhưng chưa khi nào thành công.

Cuối cùng anh phải nhờ đến sự giúp đỡ của trung tâm việc làm tại Hội đồng Phát triển Cộng đồng (CDC) nhưng họ lại khuyên anh tham gia một khóa học mới. Anh cảm thấy thất vọng vì bằng cấp không giúp anh giành được công việc và khẳng định trung tâm không thể giúp anh vì anh đã có quá nhiều bằng cấp rồi. Khi anh đến Viện Việc làm và Sử dụng lao động (e2i), anh lại được yêu cầu tham gia các khóa học.

Điều này khiến anh nổi giận và tuyên bố rằng tất cả những buổi đào tạo này đều lãng phí thời gian. Sau đó anh viết thư cho Bộ Giáo dục để ứng tuyển vào vị trí giáo viên nhưng lại tiếp tục không thành công. Anh dần mất niềm tin vào tương lai của mình, cho dù là một người Singapore có trình độ cao.

Câu chuyện trên xuất phát từ một diễn đàn cộng đồng trực tuyến và đã thu hút được nhiều bình luận, chủ yếu là bình luận tiêu cực.



Giờ đến lúc chúng ta xem xét quá trình tìm việc từ góc nhìn của nhà tuyển dụng.

TẠI SAO LẠI CÓ CÁC CÔNG VIỆC?

Bởi vì có những vấn đề cần giải quyết.

Có lẽ Tommy không sở hữu kỹ năng giải quyết vấn đề mà các công ty đòi hỏi. Hơn nữa, anh cũng không có những kinh nghiệm liên quan. Việc gửi đi tới 500 bộ hồ sơ chứng tỏ anh cũng không có kỹ năng tìm việc. Làm như vậy chẳng khác nào thử vận may. Lá thư anh viết cũng thể hiện thái độ ngạo mạn khi anh nói: “Tôi đã có đủ bằng cấp rồi, cần gì phải đào tạo thêm? Tôi cần một công việc”.

Có thể anh tin rằng mình đã có đủ trình độ. Nhưng thực tế chưa cho thấy điều đó.

Tommy sở hữu nhiều bằng cấp nhưng lại không có bất kỳ kinh nghiệm làm việc nào, điều này có lẽ là bất lợi lớn nhất của anh. Anh đã sai lầm khi cho rằng càng có nhiều bằng cấp, anh càng có giá trị hơn trong mắt nhà tuyển dụng. Đó là một suy nghĩ viển vông. Trường học khác xa với trường đời mà sự khôn ngoan trong trường đời lại là con đường nhanh nhất để dẫn tới một công việc. Chẳng hạn, nếu anh thậm chí không thể thuyết phục người ta cho anh một cơ hội thì anh sẽ tìm việc làm thế nào đây?

Mặc dù không có bằng đại học trong nước, Tommy vẫn quyết tâm tìm việc trong chính phủ. Anh không hiểu

rằng ngành dịch vụ công có yêu cầu đầu vào rất khắc nghiệt, đặc biệt là tiêu chuẩn học vấn tối thiểu.

TỔNG KẾT

Tại sao Tommy vẫn thất nghiệp dù có nhiều bằng cấp? Đây chính là thực tế phũ phàng. Số lượng không thể so với chất lượng. Áp dụng nguyên tắc: “Xin quý khách hàng thận trọng”, nhất là khi bạn muốn tìm một công việc tốt trên cơ sở trình độ bằng cấp. Bằng cấp của bạn phải là một tấm bằng loại giỏi của một trường đại học danh tiếng.

Tommy chưa sẵn sàng cho quá trình tìm việc làm. Anh cần đối diện với thực tế để nhận ra rằng không có ai nợ anh một kế sinh nhai. Có lẽ khi anh sẵn sàng, người thấy cố vấn cho anh sẽ xuất hiện.

Tôi đã được thụ hưởng nhiều lời dạy sáng suốt từ các giáo viên thành công và rất sẵn lòng chia sẻ chúng với bạn, để từ đó bạn có thể tạo nên câu chuyện thành công của riêng mình.

- **Thôi thúc bởi các giá trị của bản thân.** Bạn rất dễ ngã lòng và rơi vào bóng tối trong một thế giới với nhiều điều cám dỗ và gây xao nhãng. Nếu bạn không biết giá trị bản thân là gì, hãy đi tìm. Giá trị là điểm neo của bạn trong thời kỳ khó khăn. Nó sẽ giúp bạn đưa ra những quyết định đúng đắn trong mọi thời điểm.



- **Lựa chọn sân chơi mà bạn có thể giành chiến thắng.** Chơi dựa trên sức mình và kỹ năng đặc biệt bạn có thể mang lại. Mọi thứ trong đời là một trò chơi. Để chơi thạo, bạn phải biết các quy tắc. Và quy tắc thì có thể học được. Một khi nắm vững những quy tắc này, hãy tận dụng chúng cho lợi ích của bạn và tăng tốc để đạt được mục tiêu.
- **Thành thạo kỹ năng bán hàng.** Đây là kỹ năng quan trọng nhất trong kinh doanh. Không có bán hàng thì không có gì cả. Thực hành kỹ năng này thường xuyên, bạn có thể tạo ra dòng tiền mặt của riêng bạn suốt cuộc đời.
- **Tập trung vào câu hỏi “Họ được lợi ích gì từ chuyện này?”.** Ai cũng mong được trân trọng. Hãy giúp người khác có được thứ họ muốn và họ sẽ giúp bạn có được những gì bạn muốn.
- **Học cách hòa nhập với mọi kiểu người.** Thành công là một môn thể thao đồng đội. Kỹ năng giao tiếp là yếu tố then chốt để thành công trong thế giới kinh doanh. Nếu không thể hòa hợp với mọi người, bạn sẽ chẳng thể nào tồn tại.
- **Học cách chuyển hóa ý tưởng thành sản phẩm.** Khả năng tư duy của bạn sẽ quyết định xem bạn sẽ sắc sảo và thành công như thế nào. Bạn có thể có hàng tá ý tưởng. Nhưng khả năng thực hiện chúng có giá trị hơn rất nhiều. Ý tưởng truyền cảm hứng, nhưng kết quả mới thuyết phục!

- **Học cách nhờ vả người khác một cách có nguyên tắc.** Hãy cân nhắc đến tiền bạc, thời gian, ý tưởng, nguồn lực và những mối quan hệ của người khác. Trước khi nhờ cậy sự giúp đỡ của người khác, hãy giúp đỡ họ trước đã. Bạn không thể nào cứ nhận lại mà không cho đi điều gì.
- **Cho đi càng nhiều, nhận lại càng nhiều.** Nghe có vẻ vô lý nhưng lại thực sự hiệu quả. Điều này đòi hỏi một sự chuyển dịch lớn về thế giới quan mà những người thực sự giàu có sẽ hoàn toàn thấu hiểu - đây là một quy luật tự nhiên.
- **Phấn đấu hướng đến tự do.** Chúng ta sinh ra để được tự do tối đa hóa tiềm năng của mình, dù đó là thời gian hay tiền bạc. Khi làm được điều này, mọi vấn đề sẽ được hóa giải và chúng ta tìm thấy sự an nhiên trong tâm hồn.
- **Tận hưởng.** Cuộc sống quá ngắn ngủi để lúc nào cũng nghiêm trọng hóa mọi thứ. Hãy kể cho người bạn đời một câu chuyện cười hay nghĩ về một tình huống vui nhộn trong cuộc sống của bạn. Cười thành tiếng! Nghỉ ngơi. Mơ mộng. Hãy sống vui và trân trọng phước lành trong cuộc đời! Đây là khoảng thời gian tuyệt vời để sống!

Có một số điều cơ bản cần xem xét về thương hiệu của trường đại học. Tìm kiếm trên Google thông tin về trường đại học bạn quan tâm, nếu trường này không nằm



trong top 30% trường đại học hàng đầu tại quốc gia thì dùng phí phạm tiền bạc và thời gian của bạn vào ngôi trường này.

Bất cứ thị trường nào cũng có thể thu hút các doanh nghiệp như mật thu hút ong, miễn là ở đó có thể hái ra tiền. Đại học thì nhiều, nhưng chất lượng ra sao thì không được đảm bảo. Với sự cắt giảm trợ cấp giáo dục của các chính phủ trên toàn thế giới, các trường đại học phải “kiếm tiền” để duy trì hoạt động và cách nhanh nhất là chi tiêu cho tiếp thị. Đây là lúc mà “hình thức” dần lấn át “bản chất”. Hãy nhớ nguyên tắc caveat emptor.

Luôn luôn kiểm tra thông tin cẩn thận. Ngày nay, với Internet, mọi thứ đều đơn giản hơn rất nhiều khi chỉ cần một lượt tìm kiếm trên Google là bạn đã có thể tiết kiệm được tiền bạc và tránh khỏi những chuyện đau lòng. Kiểm tra thứ hạng, lịch sử của ngôi trường (ví dụ: có phải trước đây trường đó từng là cao đẳng không...). Và quan trọng nhất, hãy kiểm tra tỉ lệ sinh viên tốt nghiệp ra trường có việc làm.

Sẽ có một sự khác biệt lớn đấy!

TỔNG KẾT

Bạn có thể thực hiện những gì bạn hứa hẹn, hàng ngày và thường xuyên không? Nếu làm tốt công việc tiếp thị và quảng cáo thì trường đại học của bạn hẳn là một thương hiệu “nổi tiếng”.

Bằng cấp của bạn có thể đem lại cho bạn một cuộc phỏng vấn nhưng chính sự thể hiện của bạn ở buổi phỏng vấn mới giúp bạn có được công việc. Và hiệu suất của bạn trong công việc sẽ quyết định xem bạn có được giữ lại ở vị trí đó hay không. Để duy trì vị trí, bạn cần ba kỹ năng cơ bản: kỹ năng tư duy, kỹ năng kết nối con người, kỹ năng công nghệ.

BẰNG CẤP NÀO PHÙ HỢP VỚI CON BẠN?

Bây giờ, sau khi biết được những phẩm chất cần thiết để thành công trong môi trường việc làm mới, bạn đã sẵn sàng hướng dẫn con chọn ra chương trình học phù hợp với chúng. Khóa học phù hợp nhất với con là khóa học cho phép con thể hiện được sở trường, năng khiếu và sở thích của mình. Đừng phí phạm thời gian vào những chuyên ngành mà con không yêu thích. Ngay cả khi con có đổ vào chuyên ngành ấy, con cũng sẽ không lấy đó làm sự nghiệp. Ngay cả khi con lựa chọn ngành học đó, chẳng mấy chốc con sẽ cảm thấy chán nản.

Đừng chọn một chuyên ngành bởi chuyên ngành đó đang “thời thượng” để rồi con sẽ phải hối hận cả đời. Ngoài tiền bạc và công sức, điều quan trọng nhất là khoảng thời gian con đã đánh mất và không thể nào lấy lại được. Con bạn là duy nhất, không có bản sao giống hệt trên đời. Hãy lựa chọn ngành học mà con yêu thích và đam mê. Hãy để con tham khảo ý kiến của thầy cô cùng bạn bè và cho con những lời khuyên. Đôi khi bạn có thể nhìn nhận



con tốt hơn con nhìn nhận chính mình bởi quan sát của chúng bị hạn chế bởi những điểm mù.

Dựa trên một cuộc khảo sát của Business Insider về sinh viên tốt nghiệp ở Hoa Kỳ, các chuyên ngành sau đây sẽ giúp bạn đạt được thành công cao nhất (theo thứ bậc giá trị) sau khi tốt nghiệp.

1. Kỹ thuật
2. Kinh doanh
3. Nghệ thuật tự do
4. Khoa học máy tính
5. Truyền thông
6. Ngành khác

Bạn cũng có thể tìm kiếm tương tự về đất nước của mình lựa chọn theo học để hiểu rõ hơn về nhu cầu thị trường. Tuy nhiên, hãy lưu ý rằng thị trường luôn biến động và ngành học “hot” nhất ở thời điểm hiện tại chưa chắc đã còn thời thượng khi bạn ra trường.

Tốt nhất bạn nên chọn một ngành học đáp ứng nhu cầu thị trường mà lại đúng với sở thích và sở trường của con bạn.

Nếu con bạn đủ thông minh, chúng sẽ nhận ra chất lượng đầu ra còn quan trọng hơn ngành học mà chúng lựa chọn. Hiện nay, có những khóa học tư nhân cấp bằng sau 12 tháng chỉ yêu cầu sinh viên làm bài tập mà không có bất kỳ bài kiểm tra nào.

Là một nhà tuyển dụng, bạn có muốn chiêu mộ sinh viên của những khóa học như vậy không?

Phần lớn mọi người đều hiểu nhầm ý này. Bằng cấp thế nào không quan trọng. Điều quan trọng là chính bạn - là con người. Nếu bạn thông minh, có động lực, tháo vát, tập trung vào kết quả và có kỹ năng giao tiếp tuyệt vời, bạn sẽ giành được công việc dù có bằng cấp hay không. Chuyên ngành học không thể định đoạt thành công trong sự nghiệp của bạn. Hãy dành khoảng thời gian đại học để xây dựng các mối quan hệ và giải phóng tiềm năng trí tuệ, xử lý những thách thức khó khăn và những vấn đề thực sự tồn tại. Hãy tối đa hóa nguồn lực và mối quan hệ bạn có khi còn trên ghế nhà trường. Khi làm được điều này rồi, bạn sẽ chẳng phải lo lắng khi tìm việc nữa!

TỔNG KẾT

Tôi tin rằng bạn muốn thấy con hạnh phúc và tràn đầy quyết tâm với sự lựa chọn nghề nghiệp của mình hơn là trở thành một nhân viên luôn căng thẳng và trầm uất khi theo đuổi một sự nghiệp không mong muốn.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CHỌN TRƯỜNG PHÙ HỢP?

Theo tờ Business Insider, sau đây là những tài sản có giá trị nhất (theo thứ bậc giá trị) mà một trường đại học cung cấp cho sinh viên:



1. Môi trường học thuật (Cán bộ giảng dạy)
2. Giá trị thương hiệu/ danh tiếng
3. Mối quan hệ
4. Kỹ năng làm việc
5. Trải nghiệm xã hội

Bạn cần xem xét thêm điều gì không? Tất nhiên! Hãy nhớ kiểm tra Văn phòng Dịch vụ Nghề nghiệp (CSO) trong trường. Bạn phải trả một khoản tiền lớn cho giáo dục đại học. Việc tối thiểu mà văn phòng nên làm là chuẩn bị hành trang và dẫn đường để bạn có một lộ trình suôn sẻ bước vào môi trường công việc.

Nhiều sinh viên đại học (hoặc thậm chí sau đại học) nghĩ rằng họ là khách hàng còn trường học là nhà cung cấp dịch vụ. Không phải vậy. Nhà tuyển dụng mới là khách hàng, còn sinh viên là “sản phẩm”! Văn phòng dịch vụ nghề nghiệp là bộ phận tiếp thị. Theo nguyên tắc chung thì bộ phận này có quy mô lớn như một văn phòng tuyển sinh, thậm chí là lớn hơn. Người ta sẽ đặt dấu chấm hỏi cho bằng cấp của bạn nếu sau hơn ba năm học mà bạn không thể gia nhập thị trường.

Tin tốt ư? Hầu hết các văn phòng dịch vụ nghề nghiệp đều không được sử dụng đúng mức bởi sinh viên không biết công việc của họ là gì. Giờ đây bạn đã biết được điều này, còn chần chừ gì mà không tận dụng lợi thế của người đi tiên phong!

Lưu ý: hãy nhớ rằng nhân viên tư vấn cho bạn phải là một chuyên viên phát triển sự nghiệp có chứng chỉ của một hiệp hội nghề nghiệp quốc gia, để bạn có thể nhận được những lời khuyên tốt nhất không chỉ về công việc mà còn là cả sự nghiệp. Theo cách nói thông thường, một công việc sẽ giúp chi trả các chi phí sinh hoạt. Một sự nghiệp sẽ đem lại nhiều hơn thế, không chỉ giúp bạn thanh toán các chi phí mà còn mang lại sự hài lòng trong công việc, ý nghĩa và sự viên mãn trong cuộc sống.

Vậy nếu trường không có văn phòng dịch vụ nghề nghiệp thì sao? Hãy tránh xa ngôi trường đó. Điều này cho thấy trường này không có đủ cơ sở vật chất hoặc không quan tâm đến việc chuẩn bị cho sinh viên bước vào giai đoạn quan trọng tiếp theo của cuộc đời: đó là tìm kiếm thành công trong công việc.

Một số văn phòng dịch vụ nghề nghiệp còn cung cấp các lớp học nhằm tăng cường khả năng tìm việc cho sinh viên với các nội dung như:

- Cách viết hồ sơ xin việc
- Chuẩn bị phỏng vấn
- Chăm chút ngoại hình
- Xây dựng mối quan hệ

Những lớp học này nghe có vẻ rất hay nhưng không hữu hiệu trên thực tế. Do hạn chế về ngân sách, ở những lớp học này người ta thường nhồi nhét hơn 40 sinh viên vào một tiết học 90 phút. Bạn được kỳ vọng sẽ dễ dàng



tìm được một công việc sau khi hoàn thành các khóa học như vậy.

Một số khóa học là do đăng ký tự nguyện, một số khác là bắt buộc phải tham gia. Hầu hết các khóa học này chỉ chuẩn bị cho sinh viên khi bước vào một cuộc phỏng vấn chứ không dạy họ cách tồn tại trong môi trường việc làm thực tế sau khi họ đã có được công việc.

Nhiều văn phòng dịch vụ nghề nghiệp sử dụng công cụ đánh giá giúp bạn lựa chọn sự nghiệp phù hợp nhất, như thể những công cụ này là “chìa khóa vạn năng” cho mọi vấn đề. Nếu thực sự mọi chuyện đơn giản như vậy thì bạn đã chẳng phải bỏ ra bao nhiêu tiền bạc, thời gian và công sức để có được một tấm bằng! Những giải pháp “mỳ ăn liền” như thế không khác nào một miếng băng dán tạm thời, không tồn tại được lâu.

Giờ bạn đã hiểu vì sao tình trạng nhân viên thôi việc là vấn đề nan giải với các doanh nghiệp. Nhiều sinh viên ra trường không biết họ muốn gì và không biết công việc nào phù hợp nhất với họ. Thay vì dựa dẫm vào một giải pháp “mỳ ăn liền” như vậy, họ nên nghĩ đến một hướng đi mới. Lần cuối cùng bạn thực sự nghĩ về tương lai và sự nghiệp của mình là khi nào?

Tất nhiên, là một người dẫn đường thông thái, hẳn bạn đã biết về sự khác nhau giữa hình thức và bản chất. Một tấm biển, một quầy lễ tân và một trang web không làm nên văn phòng dịch vụ nghề nghiệp. Một văn phòng đích thực phải bao gồm đội ngũ nhân viên có trình độ,

các đơn vị liên kết, hội thảo, tài nguyên, và một tập hợp đầy đủ các dịch vụ nghề nghiệp để hỗ trợ bạn thành công trong sự nghiệp của mình. Việc của bạn là đặt ra toàn bộ câu hỏi cần thiết và tìm hiểu để chắc chắn rằng văn phòng này đặt lợi ích của bạn lên hàng đầu.

TỔNG KẾT

Văn phòng dịch vụ nghề nghiệp là vũ khí bí mật của bạn. Tấm bằng đại học không phải là chiếc cần câu cơm nếu không công ty nào muốn tuyển dụng bạn.

“Thành công trong sự nghiệp không nhất thiết phải được định nghĩa bằng thu nhập, chức danh hay số người dưới quyền bạn. Thành công sự nghiệp là khi bạn thức dậy vào buổi sáng để làm công việc bạn thực sự yêu thích, đem lại ý nghĩa cho bạn và những người khác, để rồi vào cuối ngày, bạn cảm thấy trân trọng công việc bạn đã làm và mong muốn làm lại công việc đó vào ngày mai và cả những ngày sau nữa. Nếu bạn có thể sống như thế đến hết đời thì ắt hẳn bạn đã có một sự nghiệp thành công và một cuộc sống giàu có.”

- Loh Pui Wah, Giám đốc Văn phòng Nghề nghiệp
và Tu nghiệp, Đại học Công nghệ Nanyang

Để cung cấp cho chúng ta một cái nhìn sâu sắc về cách thức sinh viên tốt nghiệp có thể gây ấn tượng với các nhà tuyển dụng tiềm năng, chúng tôi đặt câu hỏi cho 3 vị CEO trong nước, Henry Chia (cựu giám đốc điều hành của Diner's Card), John Ng (Chủ tịch của Meta, tác



giả các cuốn sách *Dim Sum Leadership* và *Smiling Tiger, Hidden Dragon*) và Christina Lim (Nhà sáng lập và giám đốc điều hành của Ocean Health) một câu hỏi như sau:

Anh/chị sẽ đưa ra lời khuyên gì cho các bạn sinh viên tốt nghiệp ra trường muốn bắt đầu sự nghiệp với một vị trí PME, và tại sao?

Sau đây là câu trả lời của họ:

- Thấu hiểu môi trường kinh doanh hiện nay;
- Nhận thức được nhân lực hiện có;
- Trân trọng hệ thống và quy trình hiện tại;
- Có nhận thức tốt trước khi bắt tay vào thay đổi. Thay đổi để đem lại điều tích cực, đừng chỉ thay đổi cho có;
- Nuôi dưỡng niềm đam mê;
- Yêu quý mọi người;
- Cởi mở trước những phản hồi và sự thay đổi;
- Chọn công việc mà bạn thích cho dù có phải làm không công. Bạn sẽ thành công vì trái tim sẽ thôi thúc bạn nỗ lực đến khi đạt được thành công;
- Làm nhiều hơn những gì bạn được yêu cầu. Chịu trách nhiệm cho công việc bạn mong muốn được đề bạt. Cuối cùng bạn sẽ giành được công việc đó thôi. Nếu người sếp hiện tại không đánh giá cao nỗ lực của bạn thì những người sếp khác sẽ trân trọng nỗ lực đó;

- Chọn một vị trí mà bạn có thể làm việc vui vẻ, không phải vì mức lương khởi điểm cao. Bạn sẽ thành công bởi bạn làm việc với niềm tự hào và thu được kết quả tốt.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CHI TRẢ HỌC PHÍ CỦA CON BẠN?

Một người cha tìm cách bán căn hộ 5 phòng để chuyển đến một căn hộ 3 phòng kém tiện nghi hơn. Trong một bài báo trên tờ The Sunday Times (ngày 19 tháng 5 năm 2013), người này viết rằng ông muốn giải ngân một khoản 200.000 đô la tiền mặt để đầu tư, không phải vào cổ phiếu hay trái phiếu, mà vào con gái mình. Tình yêu cha mẹ dành cho con cái đã được minh chứng trong báo cáo của ngân hàng HSBC vào năm 2014. Báo cáo này cho thấy 46% các bậc phụ huynh Singapore tin rằng khoản đầu tư tốt nhất là đầu tư vào giáo dục con cái. Như vậy, các bậc cha mẹ ở đây cho rằng khoản đầu tư tốt nhất không phải là vào các công cụ tài chính mà là đảm bảo cho con cái mình được giáo dục tốt.

Trong lúc dư luận còn tranh cãi về giá trị của giáo dục đại học, cuộc khảo sát đã chỉ ra một số phát hiện đáng ngạc nhiên về cách cha mẹ đánh giá giá trị của tấm bằng đại học. 70% các bậc phụ huynh sẵn sàng chi trả cho con học đại học và 82% sẽ xem xét việc đưa con đi học ở nước ngoài.

Matthew Colebrook, giám đốc ngân hàng bán lẻ và quản lý tài sản tại HSBC Singapore cho biết: “Cuộc khảo



sát của chúng tôi cho thấy các bậc cha mẹ hiểu được giá trị của một nền giáo dục tốt và họ có xu hướng chịu trách nhiệm chi trả hoàn toàn cho nó”. Tuy nhiên, thực tế là chi phí giáo dục hiện nay rất đắt đỏ, dù ở Singapore hay ở nước ngoài.

Khi chi phí giáo dục đại học tiếp tục leo thang, cha mẹ cần lên kế hoạch để xem liệu họ có đủ khả năng đáp ứng nhu cầu tài chính không (Bảng 7-3). Để biết thêm về các cuộc thảo luận xoay quanh giáo dục đại học, bao gồm vấn đề về tài chính, bạn có thể tìm kiếm cụm từ “Làm thế nào để chi trả chi phí giáo dục đại học cho con” và tham khảo các diễn đàn trực tuyến.

Quốc gia	Chi phí
Úc	S\$262.352
Mỹ	S\$217.016
Anh	S\$141.392
Đức	S\$64.666
Trung Quốc	S\$57.287

Nguồn: *The Straits Times*, 19 tháng 3 năm 2013

Bảng 7-3. Toàn bộ chi phí dự kiến cho một văn bằng đại học 4 năm

Nếu không đủ khả năng chi trả học phí dự kiến thì tốt hơn bạn nên khởi động kế hoạch B. Đó là tạm hoãn lại

việc học đại học, chia sẻ gánh nặng tài chính với con hoặc để con bắt đầu làm việc và tiết kiệm tiền cho việc học sau này. Đừng bao giờ đi đến những giải pháp cực đoan để có tiền chi trả cho con vào đại học tư, chẳng hạn như bán nhà hay vay nợ. Làm vậy chẳng khác nào mua cho mình tấm vé một chiều: gần như chắc chắn số tiền đó một đi không trở lại.

Bạn có thể yêu thương con cái hết mực nhưng việc tự giữ gìn cho bản thân là tối quan trọng. Nếu không thể tự chăm lo cho bản thân thì bạn sẽ chăm lo cho gia đình thế nào đây? Bạn cần một mái nhà che nắng che mưa, một kế hoạch hưu trí cho 30 năm nữa (với tuổi thọ trung bình hiện nay ở nữ giới là 85 và ở nam giới là 80).

Để minh họa, chúng ta hãy giả sử 3200 SGD là mức lương trung bình hàng tháng của một sinh viên mới ra trường. Giả sử con bạn có khả năng tự chủ và tự mình chi trả các khoản vay học phí. Với mức lương hàng năm là 41.600 SGD (12 tháng và một tháng tiền lương bổ sung hàng năm), sẽ mất 6,3 năm, hoặc hơn 75 tháng làm việc sau khi tốt nghiệp chỉ để trang trải chi phí cho một văn bằng 4 năm tại Úc. Nói cách khác, bạn sẽ phải làm việc không công trong vòng 6,3 năm. (Để tiện so sánh, chúng tôi đã loại trừ các yếu tố như tỉ lệ lạm phát hàng năm, lãi phải trả cho khoản vay học phí và các khoản tăng lương).

Đó là còn chưa tính đến các chi phí phải bỏ ra hàng ngày trong quá trình làm việc. Cứ cho là con bạn sẽ bỏ ra 50% thu nhập để thanh toán các chi phí và 50% để chi trả



khoản vay, như vậy chúng phải mất 13 năm mới trả hết nợ. Giả sử con bắt đầu đi làm vào năm 23 tuổi, thì phải đến năm 36 tuổi khoản vay này mới được thanh toán hết. Sau đó, con có thể bắt đầu suy nghĩ đến việc mua nhà, và điều này sẽ trói buộc con trong vòng 30 năm nữa. Khi thanh toán xong xuôi các khoản vay nhà đất thì hẳn con cũng đã 66 tuổi rồi. Quả là một viễn cảnh không lấy gì làm vui vẻ.

Con đường thông thường đối với con bạn đơn giản là làm những việc ai ai cũng làm. Hãy nhớ lại mô hình sự nghiệp truyền thống từ Chương 1: học đại học, tiêu cặn tiền, lấy bằng sau 4 năm. Rồi sau đó, tìm được một công việc tốt, hi vọng gặp được cấp trên tốt, làm việc cật lực trong vòng 40 năm và một cuộc sống hạnh phúc mãi mãi về sau.

Vấn đề duy nhất hiện nay so với thời của bạn là mọi thứ đã khác xưa rồi: Cạnh tranh mang tính toàn cầu, công việc tốt ngày càng khan hiếm, mức độ cạnh tranh trong công việc ngày càng lớn và đồng tiền mất giá do lạm phát cao. Một đồng đô la ngày nay có giá trị ít hơn một đô la 10 năm trước đây và giá trị này sẽ còn giảm trong 10 năm tới.

Dưới đây là một vài cách thức giúp bạn chi trả cho việc học tập của con bạn.

- Có kế hoạch giáo dục trong vòng 20 năm từ ngày con bạn chào đời.
- Quỹ dự phòng trung ương (CPF).

- Tiền tiết kiệm.
- Để dành 10% thu nhập hàng tháng.
- Tìm nhà tài trợ.
- Tìm học bổng từ các nguồn phi truyền thống.
- Sáng tạo (ví dụ: kêu gọi vốn từ cộng đồng).
- Thực tập vừa học vừa làm tại trường đại học.
- Tham khảo trên mạng các cách khác nhau để có nguồn tài chính cho việc học đại học.

Lưu ý rằng vẫn có khả năng con không thể tốt nghiệp đại học, tốt nghiệp với kết quả thấp hoặc không còn hứng thú với chuyên ngành mình chọn và bắt đầu lại từ đầu trên con đường sự nghiệp khác, cho dù những điều này diễn ra với xác suất thấp. Học đại học sẽ thật sự là một chi phí cơ hội lớn. Hãy thận trọng!

Giả sử con bạn vẫn tốt nghiệp đại học. Con sẽ có nhiều niềm vui, cơ hội học hỏi từ các chuyên gia trong lĩnh vực học thuật, trải qua nhiều kỳ thi và bài tập khác nhau. Các mối quan hệ xã hội của con phát triển, con có được kinh nghiệm quản lý và lãnh đạo khi làm việc trong các ủy ban và hội nhóm, kết thân với những người bạn tốt, ra trường với tấm bằng hạng danh dự hay xuất sắc.

Song, con cũng đã mất đi 4 năm chuyên chú hoàn toàn vào việc học, và đây là một chi phí cơ hội lớn. Con không kiếm được một đồng nào trong suốt giai đoạn này và “kiến thức” có thể trở nên lỗi thời trong vòng 12 tháng sau khi tốt nghiệp. Đây có phải một sự lựa chọn tốt?



Phương án thay thế là gì?

Hãy thử hình dung thay vì học đại học, con bạn có thể kiếm một công việc trong lĩnh vực mà chúng ưa thích. Con nhận được mức lương 2000 SGD mỗi tháng và chỉ sau hơn 4 năm, con đã kiếm được 96.000 SGD chưa kể tiền thưởng. Thế là con có thể tiết kiệm được một khoản đáng kể nếu chúng còn sống chung với bạn. Hơn nữa, con còn được làm quen với môi trường mà chúng sẽ làm việc trong vòng 50 năm tới, một môi trường làm việc thực sự. Thực chất là con vừa được học vừa được trả lương, lại có vị thế tốt hơn để cân nhắc xem có nên học đại học sau 4 năm làm việc hay không.

Hãy nghĩ đến những người tiên phong như Bill Gates và Mark Zuckerberg. Họ thôi học đại học để làm những gì mình yêu thích bởi hệ thống quá chậm chạp với họ. Họ biết rằng trường học thì luôn ở đó nhưng cơ hội thì không chờ đợi.

Và giờ đây một người đã nằm trong top những người đàn ông giàu nhất thế giới, còn người kia là một trong những tỉ phú trẻ tuổi nhất. Với một anh chàng bỏ học sớm thì như vậy cũng không đến nỗi nào. Thậm chí chỉ cần đạt được 0,1% (chưa cần đến 1%) của những gì họ đạt được là bạn đã có thể gia nhập câu lạc bộ triệu phú.

Điểm mấu chốt là sự sẵn sàng của bạn khi vào cuộc và vai trò bạn có thể đảm nhiệm. Điều này đòi hỏi hoạch định từ sớm, khi bạn còn ngồi trên giảng đường và từ thời trung học. Hãy nghiên cứu về những ngành nghề,

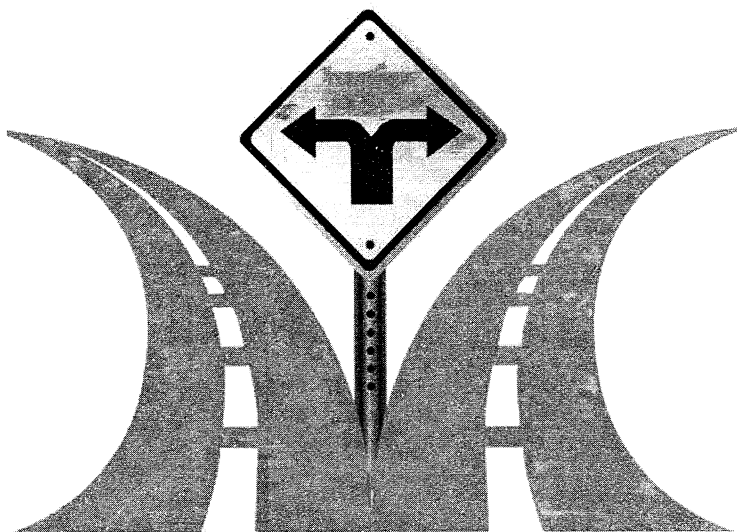
công ty và công việc bạn yêu thích. Ngày nay, với Google, YouTube, and LinkedIn thì việc này thật dễ dàng.

4 năm, hay 48 tháng, là một quãng thời gian dài bạn có thể tận dụng nếu đi đúng nước cờ. Bạn có thể làm việc toàn thời gian và học bán thời gian mà vẫn có thể lấy bằng bốn năm sau đó. Hơn nữa, bạn còn có lợi thế vượt trội với bốn năm kinh nghiệm làm việc thực tế.

CHƯƠNG

8

PHƯƠNG ÁN THAY THẾ



“Tất cả các gia đình ở Singapore đều muốn con cái có bằng đại học. Nếu nhìn vào số lượng sinh viên thể hệ trước ghi danh vào các trường đại học trong nước thì có thể thấy con số này hiện nay đã tăng lên 5-6 lần. Vào năm 1980, chỉ có 5% số sinh viên học tại các trường đại học công lập, hiện nay con số này là 27%. Sắp tới sẽ có đến 30% nhập học tại các trường công lập, chỉ tính riêng tại các trường NUS, NTU, SMU hay SIM. Và đó là còn chưa kể đến số sinh viên học tập ở nước ngoài và các trường đại học tư thục. Nếu tính gộp lại toàn bộ thì có thể nói một nửa số bạn trẻ ở độ tuổi 20 có bằng đại học theo cách này hay cách khác.

Nhưng cho dù ngày càng có nhiều người vào được đại học thì nhiều người vẫn khao khát có được nền giáo dục này”.

- Thủ tướng Lý Hiển Long, tại lễ động thổ Đại học Yale-NUS,
ngày 6 tháng 7 năm 2012



NẾU KHÔNG CÓ BẰNG ĐẠI HỌC Ở TUỔI 22 THÌ SAO?

Có bằng đại học ở tuổi 22 hẳn là một lợi thế, nhưng nó không đảm bảo thành công trong cuộc sống. (Độ tuổi này thay đổi tùy thuộc vào chương trình học và giới tính). Sự nghiệp là một cuộc chạy đua đường dài. Với những tiến bộ về y tế hiện nay, con bạn có thể sống thọ hơn 100 tuổi, vì vậy đường đua này có thể kéo dài ít nhất 50 năm! Con phải liên tục học hỏi suốt đời để thích nghi nếu không chúng sẽ bị thay thế bởi công nghệ.

Quan niệm bằng cấp tương đương với thành công hay bằng cấp mang lại công việc tốt là những quan niệm sai lầm. Có rất nhiều sinh viên ra trường không tìm được việc hay phải làm những công việc dưới sức. Truyền thông đại chúng thậm chí còn giật tít rằng nhu cầu đối với sinh viên tốt nghiệp cao đẳng còn cao hơn sinh viên tốt nghiệp đại học. Tại sao? Một lần nữa, đây là số liệu thống kê được thu thập và xử lý từ một mẫu có quy mô lớn. Có thể phát hiện này không đúng với trường hợp cá nhân của con bạn. Xét cho cùng thì con bạn cũng chỉ cần một công việc để đi tới thành công.

Tỉ lệ PME trong nền kinh tế là 33% vào năm 2012 và dự kiến sẽ tăng gấp đôi lên 66% vào năm 2030. Vì vậy, việc tăng số lượng sinh viên đại học là một phần của kế hoạch chuẩn bị cho nền kinh tế tương lai với số lượng đông đảo PME. Nhưng có thật sự đơn giản như vậy? Nguyên tắc kinh tế cơ bản là: nguồn cung tăng lên, nhu cầu và giá

thành giảm xuống. Điều này có ý nghĩa gì với bạn khi con bạn ra trường?

Dù bạn có đang là một PME hay sắp trở thành, có hai câu hỏi bạn cần quan tâm:

- Những vị trí PME mới sẽ đến từ đâu?
- Làm thế nào tìm được công việc mơ ước trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng khắc nghiệt?

Để đạt được trình độ học vấn cao hơn, kỹ năng cao hơn, năng suất làm việc cao hơn, và cuối cùng là mức lương cao hơn, lời khuyên học thêm kỹ năng để nâng cao trình độ nghe có vẻ hấp dẫn về mặt logic nhưng không hẳn đã đúng đắn.

Nước Mỹ là một ví dụ điển hình. Họ có năng suất lao động cao nhất trên thế giới nhưng những gì đạt được từ việc tăng năng suất lại thường không chuyển hóa thành mức lương cao hơn cho nhân viên. Thay vào đó, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp và các cổ đông ngày càng trở nên giàu có, theo các tác giả của cuốn sách *The Global Auction*.

Với những người bỏ nhiều công sức để có được hai tấm bằng thì quả thật điều này không đáng với số tiền họ bỏ ra khi nguồn nhân lực trình độ cao từ Trung Quốc và Ấn Độ đang rất dồi dào. Trên thực tế, chúng ta đang nhanh chóng rơi vào tình trạng nhân lực trình độ cao và lương thấp.

Vậy bạn phải làm gì? Thay vì rước về đủ loại bằng cấp như MBA, MSC hay DBA, và làm giàu thêm cho các



cơ sở giáo dục, hãy tập trung phát triển những nhóm kỹ năng trình độ cao mà các doanh nghiệp đòi hỏi. Chẳng hạn, chứng chỉ đào tạo chuyên sâu về một ngành nghề chắc chắn là đáng giá hơn nhiều so với chương trình MBA chung chung của một trường ít tiếng tăm. Điều thứ hai, phấn đấu phát triển đầu óc nhạy bén. Hãy nắm rõ cách thức kiếm tiền của các công ty và đảm bảo rằng bạn có đóng góp rõ rệt cho chuỗi giá trị của họ. Tập trung vào các giá trị định lượng có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của công ty.

Không có bằng đại học ư? Không thành vấn đề. Bạn có thể phấn đấu vươn tới những kỳ tích lớn hơn nhờ các chương trình và sáng kiến của SkillsFuture!

Báo cáo ASPIRE

Ủy ban ASPIRE bắt đầu làm việc vào tháng 1 năm 2014 bởi họ nhận ra rằng người Singapore có một cái nhìn hạn hẹp về thành công. Mục tiêu của báo cáo ASPIRE là nghiên cứu cách thức tăng cường hiệu quả giáo dục ứng dụng trong các trường cao đẳng và học viện kỹ thuật nhờ các biện pháp:

- Chọn con đường giáo dục ứng dụng phù hợp hơn với sở thích và sở trường của sinh viên để các em có thể phát huy tối đa tiềm năng của mình;
- Hợp tác sâu rộng giữa trường học và các ngành nghề để sinh viên cao đẳng và học viện kỹ thuật có thể học được kỹ năng chuyên sâu và có cơ hội phát triển tốt hơn trong sự nghiệp;

- Tăng cường quan hệ đối tác với các công ty để nâng cao chất lượng giảng dạy và học tập cho sinh viên cao đẳng và học viện kỹ thuật.

Để bám sát những mục tiêu đề ra, ủy ban **ASPIRE** đã đưa ra 10 kiến nghị với chính phủ.

A. Giúp sinh viên đưa ra các lựa chọn giáo dục và sự nghiệp dựa trên việc được cung cấp đầy đủ thông tin.

- 1: (Nitec) Tăng cường quy trình ECG trong các trường cao đẳng và học viện kỹ thuật.

B. Củng cố hoạt động giáo dục và đào tạo ở các cao đẳng và học viện kỹ thuật

- 2: Tăng cường cho sinh viên thực tập tại các trường cao đẳng và học viện kỹ thuật.
- 3: Gia tăng cơ hội để sinh viên nâng cấp chứng chỉ quốc gia ITE (Nitec) thành chứng chỉ cao cấp quốc gia ITE.
- 4: Thành lập các trường bách khoa và học viện kỹ thuật đầu ngành cho mỗi ngành công nghiệp then chốt.
- 5: Mở rộng cơ hội học tập trực tuyến.
- 6: Cung cấp các chương trình phát triển và hỗ trợ cho sinh viên.

C. Giúp sinh viên cao đẳng và học viện kỹ thuật rèn luyện chuyên sâu các kỹ năng sau khi tốt nghiệp.

- 7: Triển khai các chương trình mới tích hợp nghiên cứu và làm việc, chẳng hạn như các chương trình đào tạo tại chỗ.



8: Tăng cơ hội tham gia chương trình đào tạo chuyên tiếp sau khi tốt nghiệp tại các trường cao đẳng.

9: Hỗ trợ thực hành chuyên môn trong thời gian tham gia nghĩa vụ quân sự.

D. Giúp sinh viên tốt nghiệp cao đẳng và học viện kỹ thuật phát triển sự nghiệp.

10: Xây dựng khung kỹ năng cụ thể theo ngành và con đường phát triển sự nghiệp.

Họ đưa ra 10 kiến nghị và đều được Chính phủ thông qua. Điều này có ý nghĩa gì với bạn và con? Ngày càng có nhiều cơ hội cho người không có bằng đại học, đặc biệt là sinh viên cao đẳng và học viện kỹ thuật. Quan trọng hơn, hãy nghiên cứu báo cáo này và xem xét những tiêu chí quan trọng đối với nhà tuyển dụng để con bạn có thể đầu tư thời gian vào những khía cạnh này bên cạnh việc theo đuổi bằng cấp.

Khi báo cáo ASPIRE được công bố, nhiều người tỏ ra ngạc nhiên, họ tin rằng trọng tâm hiện nay là thành thạo kỹ năng và việc theo đuổi bằng cấp không còn được khuyến khích.

Tất nhiên điều này không đúng sự thật. Một lần nữa, thông điệp ở đây là: caveat emptor. Không phải tấm bằng đại học nào cũng có giá trị như nhau.

Liệu báo cáo của ASPIRE có khiến thái độ của nhà tuyển dụng cởi mở hơn với các loại bằng cấp khác bằng đại học không? Có thể, nhưng khả năng này rất thấp. Báo

cáo không đề cập đến chương trình đại học mà tập trung vào việc tạo thêm cơ hội cho sinh viên cao đẳng và học viện kỹ thuật một cách hệ thống hơn. Mục tiêu là hướng dẫn cho các em tìm được công việc phù hợp nhất dựa trên thể mạnh của mình. Nếu con có thiên hướng học thuật thì hãy theo đuổi bằng cấp bằng mọi cách.

Nếu con có thiên hướng thực hành thì việc thành thạo một kỹ năng sẽ là lựa chọn tốt hơn cho tương lai. Điều then chốt là tập trung vào những gì con làm tốt nhất và yêu thích nhất. Ở Đức, nghệ nhân bậc thầy là chúng nhận nghề nghiệp cao nhất trong nghề thủ công và là được nhà nước công nhận. Yêu cầu cơ bản để trở thành một nghệ nhân bậc thầy bao gồm hoàn tất chương trình đào tạo về nghề thủ công và quá trình học việc với một nghệ nhân kéo dài từ 7 đến hơn 10 năm. Ở một số nghề thủ công, bài thi nghề còn đòi hỏi thí sinh phải tạo ra một tác phẩm xuất sắc. Những nghệ nhân bậc thầy nếu không làm kinh doanh thì thường sẽ nắm giữ vị trí lãnh đạo trong một doanh nghiệp thương mại lớn. Vì vậy, các nghệ nhân bậc thầy Đức luôn được săn đón ở khắp Liên minh châu Âu do chất lượng giáo dục nghề nghiệp cao tại Đức.

Giờ đã đến lúc nhìn vào thực tế. Các đề xuất của ASPIRE chỉ có tác động đến con bạn tối đa là 20% bởi chúng còn mới mẻ và những thể chế giáo dục cần thời gian mới có thể phát huy hiệu lực. Để đạt được 20% từ con số không là một bước đi lớn của ASPIRE, bởi trước



đó việc hướng nghiệp chưa được chú trọng nhiều. Song, tác động từ chương trình chắc chắn sẽ gia tăng khi ngày càng có nhiều chương trình và sáng kiến mới xuất hiện dưới ảnh hưởng của phong trào SkillsFuture. Trong khi đó, 80% tác động còn lại xuất phát từ quá trình tự nhận thức và khát vọng của con bạn (20%), ảnh hưởng từ gia đình (20%), bạn bè và bạn đồng trang lứa (20%), ảnh hưởng bên ngoài (20%), ví dụ từ các phương tiện truyền thông trực tuyến hoặc ngoại tuyến.

Nếu xem xét 4 luận điểm chính trong đề xuất của ASPIRE, bạn sẽ nhận ra rằng luận điểm C và D không nằm trong phạm vi ảnh hưởng trực tiếp của thể chế giáo dục. Mục đích của các luận điểm này nhằm giúp đỡ sinh viên tốt nghiệp các trường cao đẳng và học viện kỹ thuật, đây sẽ là một nhiệm vụ cực kỳ khó khăn nếu bản thân sinh viên không tự giác chấp nhận sự giúp đỡ. Luận điểm A và B có ảnh hưởng trực tiếp đến con bạn. Tuy nhiên, khi toàn bộ sinh viên đều được tiếp cận với cùng một tài nguyên, lợi thế cạnh tranh của con bạn sẽ giảm xuống. Lợi thế của con bạn sẽ bắt nguồn từ 80% tác động bên ngoài phạm vi đề xuất của ASPIRE. Đây là những khía cạnh mà bạn có thể nắm giữ một vai trò lớn. Hãy nhớ lại một quy tắc từ Chương 5, đó là: nắm được tiêu chuẩn thị trường và làm tốt hơn thế. Một điều chỉnh nhỏ hiện tại có thể mang lại sự khác biệt lớn trong tương lai của con bạn.

Chẳng hạn, bạn có thể sử dụng cuốn sách này để hướng dẫn con trên hành trình khám phá sự nghiệp, bổ

sung vào những gì trường lớp cung cấp. Làm việc trực tiếp với con giúp bạn dễ dàng hỗ trợ chúng khi kết nối các sự kiện giữa thế giới công việc và trường học. Điều quan trọng hơn là định hướng con theo đuổi những giá trị đúng đắn, để chúng có lập trường vững chắc trước những cám dỗ tương lai và những chuyện mờ ám trong công việc. Khi được định hướng bởi những giá trị rõ ràng, việc đưa ra quyết định trở nên thật đơn giản. Thay vì đợi trường lớp hướng nghiệp cho con, bạn có thể bắt đầu ngay từ bây giờ bằng cách cho con làm thêm bán thời gian vào kỳ nghỉ và hỏi han thông tin về nghề nghiệp từ những người quen biết có chuyên môn. Tiếp tục trò chuyện với con về sự nghiệp. Con bạn chưa phải đưa ra quyết định về sự nghiệp ngay từ bây giờ. Bạn cũng sẽ dễ dàng hơn trong việc tìm kiếm các chương trình thực tập thích hợp với con. Tận dụng kinh nghiệm làm việc và chuẩn bị cho con hành trang hướng tới một sự nghiệp thành công bền vững và giàu ý nghĩa, đặc biệt trong những chủ đề ít được đem ra bàn luận, ví dụ như: những cuộc tranh giành quyền lực, đấu đá nơi công sở, đồng nghiệp xấu tính, kỹ năng giao tiếp...

Vậy nên, không có bằng ở tuổi 22 tưởng là chuyện không may mà lại hóa may. Nó giải phóng bạn khỏi sự kìm kẹp của hệ thống thông thường và cho phép bạn tự do khám phá. Chỉ xin lưu ý rằng tự do đi kèm với trách nhiệm. Cho dù bạn đưa ra quyết định gì, hãy lượng đúng sức mình và lấy sự thành thạo làm mục tiêu. Các chuyên



gia toàn diện sẽ luôn được sẵn đón và trọng đãi hơn những người có hiểu biết rộng nhưng không sâu!

TỔNG KẾT

Top 10% những người thành công nhất trong bất kỳ lĩnh vực nào luôn có quyền đòi hỏi một mức lương cao. Điều này thường không liên quan đến bằng cấp. Bằng cấp không còn ý nghĩa một khi bạn được nhận vào làm việc. Điều quan trọng nhất là kết quả, không phải nguyên nhân. Nếu không đáp ứng được KPI thì cho dù có mọi bằng cấp trên đời bạn cũng không thể giữ được công việc! Bạn có thể tìm kiếm danh sách CEO của các công ty Fortune 500 bị sa thải bởi hiệu suất làm việc yếu kém. Song phần lớn những CEO này đều đủ khôn ngoan để thưởng lương một cuộc hạ cánh êm ái cho sự ra đi của mình. Bài học rút ra: Chúng ta phải luôn chuẩn bị cho mình một lối thoát.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ THU ĐƯỢC LỢI ÍCH TỐI ĐA TỪ GIÁO DỤC TƯ NHÂN?

Lời dặn dò của thủ tướng tới sinh viên các trường đại học tư thực:

"Các em phải tự hoàn thành bài tập về nhà và chắc chắn rằng việc học lấy bằng của mình là nghiêm túc, có giá trị và có thể mang lại cho các em một công việc. Không phải bằng cấp nào cũng bảo đảm cho các em có việc làm. Điều quan trọng là kỹ năng, kiến thức và năng suất của mỗi cá nhân. Nếu các

em có những phẩm chất này và việc học đại học đem lại cho các em những phẩm chất đó thì tôi nghĩ mọi việc sẽ ổn thôi.”

- Thủ tướng Lý Hiển Long, tại một cuộc tọa đàm trên truyền hình của MediaCorp vào ngày 4 tháng 9 năm 2014

Bạn biết đấy, cuộc sống vẫn cứ tiếp diễn trong khi bạn còn đang bận rộn lên những kế hoạch khác. Nếu như bạn bỏ học giữa chừng thì sao? Nếu như điểm thi của bạn không đủ cao để được nhận vào chuyên ngành yêu thích? Có rất nhiều tình huống “nếu như” nhưng câu trả lời thật đơn giản: khi bạn có đích đến rõ ràng, bạn sẽ tìm ra đường đi. Những người rời khỏi “hệ thống giáo dục bằng chuyên” thường có bằng cấp tối thiểu ở Cấp độ 3 hay Cấp độ 4. Tất nhiên, càng học lên cao, bạn càng có nhiều lựa chọn hơn.

Gần đây tôi tham gia buổi giới thiệu tổng quan chương trình học lấy văn bằng ở một tổ chức giáo dục tư thực (PEI) có tiếng. Chương trình thu hút được sự tham gia đông đảo có thể bởi 3 yếu tố sau đây: Thứ nhất, nhiều người trong số họ đã gặp phải thực tế phũ phàng tại nơi làm việc, với đủ loại rào cản vô hình nhằm vào những người không có bằng cấp như yêu cầu. Thứ hai, chính phủ có những khoản hỗ trợ đào tạo lên tới 95%, và điều này quả là đáng kinh ngạc. Chính phủ trả tiền cho việc học tập của chúng ta! Thứ ba, sự xuất hiện của người nước ngoài trong số khán giả cho thấy xu thế cạnh tranh toàn cầu là có thật và ở mọi cấp độ. Sàn đấu giá toàn cầu là điều không thể tránh khỏi. Những khóa học trong buổi giới thiệu tổng quan không hề rẻ chút nào. Một văn bằng



kinh doanh cơ bản (học bán thời gian trong vòng 6 đến 9 tháng) có chi phí lên tới gần \$5000, cao hơn mức thu nhập hàng tháng của nhiều người trong số họ.

Điều tôi lo ngại là giá trị thực sự của những tấm bằng này. Nhà tuyển dụng có công nhận chúng là bằng cấp hợp lệ không? Nếu câu trả lời là không thì người học đúng là “mất cả chì lẫn chài” khi toàn bộ thời gian, công sức và tiền bạc đều trở nên công cốc.

Khi tôi hỏi người phát ngôn của tổ chức giáo dục tư thục này, ông trả lời với gương mặt bình thản rằng văn bằng này chỉ là bước đệm để sinh viên học tiếp lên đại học. Bạn có thể bỏ qua năm nhất, học thẳng lên năm hai trong chương trình học 3-năm theo hệ chương trình của Anh và Úc để tốt nghiệp với tấm bằng đại học chính quy trong vòng 2 năm. Việc học lấy văn bằng cũng có thể giúp bạn tiết kiệm vài nghìn đô thay vì tham gia chương trình 3 năm đầy đủ. Quan trọng hơn, nếu bạn không muốn tiếp tục học lên đại học thì bạn vẫn có văn bằng trong tay. Với tình huống này, xem ra các bên đều có lợi.

Nhưng đã đến lúc chúng ta cần nhìn vào thực tế.

1. Không phải văn bằng nào cũng có giá trị như nhau, đặc biệt là trong mắt nhà tuyển dụng.

Tất nhiên, họ sẽ không nói thẳng với bạn như vậy. Trừ khi bạn có bằng cao đẳng bách khoa trong nước, vì vậy hãy suy nghĩ thận trọng trước khi bỏ ra một số tiền lớn. Thậm chí khi đặt những tấm bằng cao đẳng cạnh nhau thì quy ước ngầm vẫn là chúng

không có giá trị như nhau. Chẳng hạn, để được ứng tuyển vào đại học, người có bằng tốt nghiệp ở một số trường cao đẳng nhất định cần có điểm GPA cao hơn để đủ điều kiện nhập học, so với người tốt nghiệp các trường khác. Thành tích tại trường cao đẳng của bạn có thể rất xuất sắc nhưng việc xét điểm thi O Levels là không thể tránh khỏi, nhất là khi kết quả này không được tốt. Một sự thật đáng buồn.

2. Không phải bằng đại học nào cũng có giá trị như nhau, ngay cả bằng đại học danh giá.

Có hàng nghìn trường đại học danh giá trên khắp thế giới nhưng nếu ngôi trường của bạn không hiện lên trang đầu tiên khi tìm kiếm trên Google thì cũng chẳng có ai biết tới. Những gì bạn nhận lại sau khi đầu tư thời gian, tiền bạc và công sức theo đuổi một tấm bằng đại học có lẽ là cảm giác thỏa mãn khi tốt nghiệp với một tấm bằng danh giá. Có thể những tấm bằng này có giá trị hơn nhiều loại bằng cấp “rởm” hiện nay nhưng chúng cũng không giúp được gì nhiều cho sự nghiệp của bạn.

“Mỗi người đều là một thiên tài. Nhưng nếu bạn đánh giá con cá qua khả năng trèo cây thì cả đời nó sẽ tin rằng mình thật ngu ngốc.”

— Albert Einstein

Câu hỏi tôi đặt ra cho bạn tại thời điểm này sau chặng đường chúng ta đã trải qua là: “Tài năng của bạn là gì?”

Như Einstein đã nói, con bạn là một thiên tài. Bạn cần tìm ra tài năng của con để định hướng con tận dụng



tối đa tài năng đó. Nếu bạn chưa biết con bạn có tài năng gì thì cũng đừng lo. Bạn chỉ chưa khám phá ra điều đó mà thôi. Nếu chi phí du học khiến bạn phải cân nhắc thì hãy tham khảo những sự lựa chọn trong nước. Hãy đến những học viện tư thục được chứng nhận chất lượng và chọn một trường đáp ứng nguyện vọng của bạn. Theo thông cáo báo chí của Hội đồng Giáo dục Tư thục Singapore (CPE) vào tháng 4 năm 2013, Singapore hiện có 900 chương trình đào tạo cử nhân.

Khi do dự, hãy sử dụng những tiêu chí như khi tìm kiếm các trường đại học nước ngoài, đặc biệt các trường ở Úc, Mỹ và Anh. Nhắm đến trường đại học danh tiếng nhất trong phạm vi tài chính của bạn. Sau đó, gửi email cho họ và đánh giá sự nhiệt tình của họ. Nếu họ không quan tâm đến bạn khi bạn còn là một khách hàng tiềm năng thì họ cũng sẽ chẳng quan tâm đến bạn khi bạn đã là một khách hàng. Khi do dự, hãy kiểm chứng. Nếu vẫn cảm thấy bất an, hãy chuyển sang phương án khác. Hãy tin tưởng bản thân mình trên hết.



Nếu bạn không chắc chắn, hãy Google và chọn ra một vài trường từ bảng xếp hạng các trường đại học trên khắp thế giới, www.arwu.org, và các trường đại học ở Anh, www.thecompleteuniversityguide.co.uk.

Bạn có thể sử dụng những câu hỏi trong Bảng 8-1 sau đây khi cân nhắc lựa chọn đại học tư thục.

Câu hỏi	Có/Không
1 Tổ chức giáo dục tư thục này (PEI) đã được đăng ký theo luật.	
2 PEI này có được chứng nhận EduTrust không?	
3 Đối với chương trình cử nhân, trường đại học đối tác có chứng nhận toàn bộ giảng viên không?	
4 Kiểm tra thứ hạng của các cơ sở giáo dục. Những trường này có nằm trong top 50% tại đất nước đó không? (Nếu câu trả lời là không thì hãy bỏ qua trường đó.)	
5 Bạn có thể nói chuyện với cử nhân đại học tốt nghiệp từ PEI đó để tìm hiểu thêm thông tin về triển vọng việc làm không?	
6 PEI đó có cung cấp thông tin chi tiết về công ty/tổ chức, thời hạn và chứng chỉ cho sinh viên khi đi tu nghiệp hay không?	
7 PEI đó có hợp đồng giáo dục để bạn có thể xem trước không?	
8 PEI đó có thủ tục giải quyết khiếu nại thành văn không?	
9 Danh tiếng của PEI đó có tốt trên các phương tiện truyền thông trực tuyến và ngoại tuyến không?	

Bảng 8-1. Câu hỏi dành cho các trường tư thục



Để biết thêm thông tin về các PEI, hãy vào trang web **www.cpe.gov.sg**

Nếu bạn là một “lính mới” thì đây có lẽ là khoản đầu tư đắt giá nhất bạn thực hiện trong đời, vì vậy hãy dành nhiều thời gian và nỗ lực để cân nhắc và đưa ra một lựa chọn đúng đắn. Ngay cả khi bạn đã là một PME thì việc học vẫn là một khoản đầu tư đáng kể, đòi hỏi thời gian, tiền bạc và công sức. Thời gian của bạn là vô giá, một khi mất đi thì không thể lấy lại được!

Khi nói về hiệu ứng lan truyền thông tin thì mạng Internet không có đối thủ. Hãy tham khảo blog hay các diễn đàn, nơi gặp gỡ của các cựu sinh viên và sinh viên ngôi trường mà bạn đang nhắm đến. Bạn sẽ có được một bức tranh chân thực hơn là hình ảnh hào nhoáng trên website của ngôi trường đó.

Hãy nhớ rằng: tiền nào thì của nấy. Đừng kỳ vọng chất lượng 5 sao khi bạn chỉ bỏ ra mức giá 3 sao. Việc dành thời gian nghiên cứu các tổ chức giáo dục và chương trình học của họ rất quan trọng. Bạn đang đầu tư vào giáo dục, chứ không phải mua một tấm bằng.

Nếu thực sự muốn có một tấm bằng, hãy phấn đấu để giành được một tấm bằng chất lượng, bằng không thì đừng bắt đầu còn hơn. Hành trình chính là phần thưởng, nhất là khi bạn theo học chương trình bán thời gian. Nếu lựa chọn một chương trình học khắt khe, thì bạn sẽ phải cố gắng phấn đấu hết khả năng có thể. Bạn sẽ biết được mình thực sự có năng lực hay không. Khi tốt nghiệp, sự tự

tin và bản lĩnh rèn luyện trong quá trình học tập sẽ liên tục đem lại thành quả cho bạn trong cuộc sống.

Có vô vàn thống kê cho thấy người tốt nghiệp đại học có thu nhập cao hơn trong suốt cuộc đời so với người không tốt nghiệp đại học. Tôi không bàn cãi gì về chuyện đó. Song, bài kiểm tra của tôi đơn giản hơn rất nhiều: tôi hỏi những sinh viên học bán thời gian ở các lớp học buổi tối xem họ có hài lòng với công việc và mức lương họ nhận được sau khi tốt nghiệp không.

Câu trả lời của họ hẳn sẽ làm bạn ngạc nhiên. Đường như có một sự thiên vị ngầm và phân biệt đối xử đối chống lại việc học bán thời gian. Hãy tham khảo hướng dẫn tuyển dụng của các cơ quan dịch vụ công và các tập đoàn đa quốc gia xem họ có tuyển dụng sinh viên tốt nghiệp PEI hay trả mức lương tương đương với sinh viên tốt nghiệp đại học chính quy hay không.

Công bằng mà nói thì đối với các cơ quan tổ chức, đây là một con đường hai chiều. Ở một số trường hợp thì sinh viên tốt nghiệp PEI không xứng đáng được tuyển dụng như sinh viên đại học. Nếu không kể đến tấm văn bằng quá khổ thì họ chẳng có một chút may mắn nào của một người trình độ đại học bởi họ chỉ đi học cho có lệ.

Những chuyện kinh khủng khác về sinh viên học bán thời gian phải kể đến là:

- Vắng mặt từ đầu tiết đến cuối tiết hay bỏ về giữa chừng nhưng điểm danh thì luôn có tên vì bạn học ký hộ.



- Ngủ trong lớp khi giáo viên đang giảng bài.
- Thương lượng để giáo viên mách nước trong bài thi, đổi lại chấm điểm đánh giá cao cho giáo viên đó.
- Làm việc riêng, sử dụng mạng xã hội trong giờ học.
- Chơi game, mua sắm qua mạng khi lớp học đang tiếp diễn.
- “Làm việc nhóm” hiệu quả khi cùng một bài luận được nộp dưới những cái tên khác nhau.
- Là sinh viên gương mẫu trong giờ học, nhưng ngoài giờ học lại công kích nói xấu.

Một số PEI ghi hình lại bài giảng để sinh viên vắng mặt có thể xem sau. Tuy nhiên, máy quay chỉ hướng về giảng viên, chứ không hướng về phía lớp học, và bạn có thể sẽ không thấy rằng giáo viên có thể đang đứng trước một lớp học vắng tanh.

Một vài sinh viên cũng trụ lại cho đến khi tốt nghiệp, nhưng họ chỉ được cấp chứng nhận, chứ không trau dồi được năng lực gì. Đầu óc họ vẫn “nguyên vẹn” y như ngày đầu họ đăng ký nhập học. Tư duy của họ không được mở mang và họ chưa được giáo dục một cách thực sự. Bản chất của họ thường sẽ lộ rõ trong những cuộc phỏng vấn căng thẳng, vậy mà họ vẫn bản khoăn vì sao mình không thể giành được những công việc hay được đề bạt lên những vị trí cao.

Sự thật luôn phũ phàng. Họ đã phí hoài 3 năm cuộc đời để học lấy lệ, sống tầm gửi vào ước mơ của người khác,

chịu đựng sự căng thẳng, lo âu của các kỳ thi và cảm thấy thật khổ sở.

Chứng chỉ là một thứ rất mơ hồ. Có chứng chỉ không bảo đảm là có năng lực. Từ chứng nhận của các lớp học 3 buổi đến các chương trình học 12 tháng, từ khóa học phân loại tính cách đến liệu pháp thôi miên hay khoa học về trí tuệ, có nhu cầu nào là có các lớp học cấp chứng chỉ đáp ứng nhu cầu ấy. Câu hỏi đặt ra không phải là bạn đã bỏ ra bao nhiêu tiền để lấy được tấm bằng, mà bạn đã nhận lại được gì sau khóa học ấy! Bạn lấy được bằng, rồi thì sao?! Công ty trả tiền để bạn vận dụng năng lực và giải quyết các vấn đề, chứ không trả tiền cho tấm bằng của bạn. Bạn chỉ nhận được thù lao sau khi mang lại thành quả, không có chuyện ngược lại.

Điều may mắn là không phải ai cũng như vậy. Nhiều người thực sự học để lấy kiến thức và làm điều có ích cho đời. Đây có thể là cơ hội thứ hai sau khi họ rời khỏi “hệ thống giáo dục bằng chuyên”. Họ biết rằng mình cần phải thường xuyên trao đổi với giảng viên vì đây là cách vận hành của hệ thống: điểm số là do giảng viên định đoạt.

Sinh viên tốt nghiệp PEI phải làm gì để có được công việc tốt hơn?

Học tập chăm chỉ và dành được tối thiểu tấm bằng loại khá, nếu không bạn sẽ gặp một cú sốc lớn sau khi ra trường. Phần thưởng của bạn không chỉ là tấm văn bằng quá khổ. Phần thưởng thực sự là sự biến chuyển đến từ bên trong khiến bạn tự tin thêm bội phần.



TỔNG KẾT

Chấp nhận thực tế rằng tấm bằng của bạn sẽ không được thị trường nhìn nhận như bằng đại học toàn thời gian. Điều này không có nghĩa bằng cấp của bạn thấp kém hơn. Đừng than phiền về chuyện đó. Hãy thẳng thắn đối mặt với thách thức và làm việc một cách khôn ngoan để chứng tỏ với nhà tuyển dụng rằng bạn có năng lực hơn những người sở hữu tấm bằng đại học chính quy.

Báo cáo ASPIRE cũng nhấn mạnh rằng sinh viên vừa làm vừa học thường thể hiện những đức tính như sự tận tâm, chuyên cần, kiên trì, khả năng làm nhiều việc cùng lúc, hoàn thành công việc đúng hạn, sự bền bỉ...

Không công ty hay tổ chức nào thuê bạn chỉ vì bạn là một cử nhân. Bạn phải chứng minh cho nhà tuyển dụng thấy những phẩm chất này sẽ giúp họ kiếm được nhiều lợi nhuận hay tiết kiệm chi phí như thế nào. Lợi nhuận và thua lỗ là ngôn ngữ chung trong kinh doanh. Hãy khôn ngoan khi lựa chọn công ty để làm việc. Đừng phí thời gian vào những công ty tuyển dụng dựa trên bằng cấp, chứ không phải là con người. Bạn sẽ chẳng có cơ hội đâu.

Thay vào đó, hãy nghiên cứu và xác định các tổ chức có sinh viên PEI làm việc, hay tốt hơn là những tổ chức điều hành bởi cựu sinh viên của ngôi trường bạn đang theo học. Khả năng lọt vào vòng phỏng vấn sẽ dễ dàng hơn nhiều. Luôn luôn thể hiện giá trị của bạn trong suốt

quá trình tìm việc, từ hồ sơ xin việc cho đến buổi phỏng vấn. Hãy cư xử như một người thành công bởi mọi người đều ưa thích những người thành công.

Lối thoát khỏi những nhận thức tiêu cực là chủ động thay đổi một cách tích cực. Tập trung nhận diện thế mạnh của bạn và nghiêm túc xem xét bạn có thể mang lại giá trị gì. Hãy suy nghĩ về cách bạn có thể gia tăng giá trị cho tổ chức và cơ hội sẽ mở ra với bạn. Bạn chỉ cần một công việc để đi tới thành công. Hãy hoàn thành những gì bạn hứa hẹn và luôn cố gắng làm nhiều hơn thế!

BẠN CÓ THỂ LÀM GÌ NẾU KHÔNG CÓ BẰNG CẤP Ở TUỔI 22?

Bảng 8-2 cho thấy một số tình huống có thể xảy ra với một bạn trẻ ở tuổi 22:

	Danh mục	Tình huống	Cấp độ
1	Nữ, học dự bị đại học	Tốt nghiệp đại học (chương trình 3 năm)	5
2	Nữ, học dự bị đại học	Làm việc 4 năm sau khi lấy chứng chỉ A Level	4
3	Nữ, học cao đẳng bách khoa	Năm 2 hoặc 3 chương trình đại học	5
4	Nữ, học cao đẳng bách khoa	Làm việc 2 năm sau khi hoàn thành chương trình học cao đẳng	4
5	Nam, học dự bị đại học	Năm 1 hoặc 2 chương trình đại học	5



6	Nam, học dự bị đại học	Làm việc 2 năm sau khi hoàn thành nghĩa vụ quân sự	4
7	Nam, học cao đẳng bách khoa	Năm thứ 2 nghĩa vụ quân sự	4

Bảng 8-2. Những tình huống có thể xảy ra với một bạn trẻ 22 tuổi

Ở tuổi 22, tôi đã hoàn thành nghĩa vụ quân sự nhưng không có trong tay tấm bằng cao đẳng hay chứng chỉ A Level đầy đủ nào. Chứng chỉ cao nhất tôi có được là O Level (Cấp độ 3). Tôi gần như đã phải tự lực cánh sinh và cách đây 30 năm thì nghề khai khẩn sự nghiệp gần như chưa được biết tới! Vậy tôi đã làm gì? Tôi đã chọn theo đuổi bằng cấp ở Cấp độ 4 vì đó là sự lựa chọn khả dĩ duy nhất mà tôi biết!

Giống như các bạn trẻ ở Chương 1, tôi ung dung học hết cấp 1 và đạt kết quả thuộc top 10% trong kỳ thi hết cấp. Tôi được nhận vào một trường cấp hai danh giá và cũng tiếp tục học một cách ung dung. Tôi không thích việc học nên đã dành phần lớn thời gian hoạt động cho ban nhạc giành được giải thưởng quốc gia của trường. Cú sốc đầu tiên xảy đến với tôi khi kết quả bài thi O Level của tôi không được tốt. Tuy vậy, tôi đã được tuyển thẳng vào hệ dự bị đại học mà không gặp nhiều rắc rối bởi thành tích hoạt động trong ban nhạc đoạt giải quốc gia. Tưởng như đó một điều may mắn nhưng hóa ra lại là một tai họa. Sau này khi nhìn lại, tôi biết đây chính là điểm khởi đầu cho đà xuống dốc.

Tôi đã vấp ngã ở Giai đoạn 4 sau kỳ thi A Level. Kết quả bài thi vô cùng tồi tệ! Dù đã thi lại lần nữa nhưng tôi vẫn không thể vượt qua. Cuối

cùng tôi thực hiện nghĩa vụ quân sự, vào thời tôi thì thời gian đi nghĩa vụ là 2 năm rưỡi. Nếu có thể quay ngược thời gian, hẳn tôi sẽ giữ cho mình một cái đầu tỉnh táo và sớm theo đuổi nghề khai khẩn sự nghiệp. Tôi sẽ dành nhiều thời gian nghiên cứu và lựa chọn một khóa học phù hợp và dành

“Ăn mừng thành công cũng tốt thôi nhưng quan trọng hơn là chú ý đến những bài học của sự thất bại. Thành công là một người thầy tồi tệ. Nó khiến những người thông minh nghĩ rằng họ không thể thất bại.”

— Bill Gates

ít thời gian hơn cho các hoạt động ngoại khóa. Bởi thành tích xuất sắc của tôi trong các hoạt động ngoại khóa chẳng có ý nghĩa gì đối với bộ phận tuyển sinh đại học!

May mắn là tôi đã có thể quay lại “hệ thống giáo dục bằng chuyên”. Tôi chuyển hướng sang cao đẳng bách khoa. Mặc dù không có báo cáo ASPIRE vào thời kỳ đó, tôi vẫn có được 2 đợt thực tập trong thời gian học và sau 3 năm thì tốt nghiệp. Thậm chí tôi còn dành được học bổng của ngân hàng vì thành tích học tập xuất sắc. Cuối cùng tôi cũng tìm ra chuyên ngành yêu thích cho mình.

Tôi bắt đầu đi làm vào năm 25 tuổi với tấm bằng cao đẳng trong khi nhiều bạn bè cùng trang lứa đã đi làm từ năm 24 tuổi với tấm bằng đại học. Để bù đắp cho khoảng thời gian đã mất, tôi bắt đầu sự nghiệp với việc kiên trì



theo đuổi một tấm bằng, con đường duy nhất mà tôi biết. Kể từ “kỳ tích” 3 lần thất bại trong kỳ thi A Level ngày trước, tôi bắt đầu khao khát chạy đua bằng cấp. Thất vọng khủng khiếp ngày đó đã khiến nỗi ám ảnh bằng cấp trong tôi lớn đến nỗi tôi vừa học vừa làm trong suốt 6 năm đầu sự nghiệp.

Kể từ đó, tôi trở nên gần gũi và quen thuộc với giới học thuật. Bên cạnh việc chăm chỉ theo học chương trình bán thời gian, tôi còn là một giáo viên thỉnh giảng ở một PEI hàng đầu từ năm 1994 đến nay (19 năm và vẫn còn sung sức), giảng dạy nhiều chương trình từ cao đẳng cho đến bậc thạc sĩ ở các trường đại học tại Úc và Anh. Trong suốt 19 năm qua, tôi đã giảng dạy hơn 200 lớp sinh viên cao đẳng, BBA, MBA và MSC đến từ hơn 21 quốc gia! Thành tích của tôi đã được ghi nhận và tôi được bổ nhiệm làm giảng viên chính, một vinh dự chỉ dành cho top 3% giảng viên thỉnh giảng.

Bạn không có nhiều lựa chọn ở tuổi 22 khi không có bằng cấp. Nhưng những sự lựa chọn bạn có chỉ có thể bị giới hạn bởi trí tưởng tượng của chính mình, chẳng hạn như:

- Làm việc toàn thời gian.
- Làm việc toàn thời gian và học bán thời gian.
- Học toàn thời gian để có tối thiểu bằng cấp độ 4 (Sau trung học).
- Học toàn thời gian để có tối thiểu bằng cấp độ 4 (Sau trung học) và làm việc bán thời gian.

- Tìm một người hướng dẫn thành công và học hỏi từ họ.
- Tìm một chương trình thực tập/học việc và phát triển kỹ năng phù hợp với thị trường.
- Giao lưu với những nhà kinh doanh thành công và bắt đầu khởi nghiệp khi bạn sẵn sàng.
- Du lịch để tự khám phá bản thân.
- Tìm kiếm những cách thức sáng tạo khác.

Cách nhanh nhất để khởi đầu khi mới đặt chân vào sự nghiệp là tìm một hình mẫu đã được công nhận, một người đã từng trải và thành công. Hãy dành thời gian cân nhắc chọn lựa một hình mẫu phù hợp bởi đây là con người bạn sẽ trở thành, với cả những điểm mạnh lẫn điểm yếu!

Khi mới đi làm sau khi tốt nghiệp, mục tiêu hàng đầu của tôi là bù đắp cho thành tích yếu kém trong kỳ thi A Level. Bằng đại học không phải là mục tiêu của tôi. Mục tiêu duy nhất của tôi là bằng thạc sĩ. Thời gian tôi “lãng phí” cho kỳ thi A Level và việc học cao đẳng đã là quá đủ và giờ là lúc để tôi bắt kịp! Động lực này bắt đầu thôi thúc tôi kể từ năm 1988, ngay khi tôi vừa chân ướt chân ráo ra trường. Việc vừa làm toàn thời gian, vừa học vào 3 buổi tối hàng tuần vô cùng vất vả nhưng bạn chẳng cảm thấy mệt mỏi khi bạn biết mình đang thực hiện một sứ mệnh.

Tôi đăng ký học chương trình cao đẳng nâng cao để mau chóng chuyển tiếp lên chương trình MBA ở một cơ sở giáo dục tư thục (PEI). Điều làm tôi chú ý là danh



thiếp của hiệu trưởng ngôi trường đó. Bằng cấp và học vị của ông viết kín 3 dòng trên tấm danh thiếp, và MBA là chứng chỉ hàng đầu trong số đó.

Hiệu trưởng có nói với tôi rằng: “Đừng quá bận tâm về việc bằng cấp hiện tại của bạn có được công nhận hay không, miễn là cuối cùng nó cũng giúp bạn đạt được một tấm bằng chính quy và được công nhận”.

Vào thời điểm đó, tôi vẫn rơi vào nhóm có thành tích học tập không lấy gì nổi trội. Tôi muốn được như ông.

Hai năm sau, tôi đã giành được thêm 3 văn bằng khác (CDPM, DipM và ADBA) cộng thêm giải thưởng cho bài viết xuất sắc nhất về kiểm soát tài chính. Nếu như bạn đang băn khoăn tại sao tôi hoàn tất 3 văn bằng cao đẳng thay vì lấy một tấm bằng đại học, câu trả lời đơn giản thôi. Công ty đầu tiên của tôi, một công ty đa quốc gia có tiếng, đã tài trợ cho tôi đi học. Tôi chỉ cần vượt qua 1 mô-đun - một bài nghiên cứu tình huống để có được tấm bằng chuyên ngành marketing. Văn bằng này tương đương với bằng đại học. Chương trình có 12 mô-đun nhưng tôi được miễn 11 mô-đun còn lại vì đã có bằng cao đẳng bách khoa. Đây có lẽ là tấm bằng khó khăn nhất và tôi đã rất vui mừng khi giành được nó.

Bằng cao đẳng nâng cao là một loại bằng cấp khác tương đương trình độ đại học cho phép tôi vào thẳng chương trình MBA chính quy. Điều tuyệt vời nhất là tôi chỉ mất 6 tháng để giành được tấm bằng này. Ngay sau đó, tôi chuyển việc và còn được đề bạt. Tuy nhiên, bất kể năng

lực của bạn như thế nào, mọi tấm văn bằng cao đẳng trên đời cũng không thể biến bạn trở thành một cử nhân đại học. Hầu hết mức lương của các công ty đều được phân loại thành hai mức dành cho lao động có trình độ đại học và không có trình độ đại học. Do đó, tồn tại một rào cản vô hình dường như không thể vượt qua.

Vào năm 1990, tôi có một quyết định vô cùng liều lĩnh là đăng ký một khóa học MBA từ xa. Thường mọi người sẽ cho rằng bạn chỉ sẵn sàng khi đã có thu nhập hàng năm lớn hơn mức học phí. Các đồng nghiệp của tôi cũng ngăn cản tôi học thăng lên MBA mà không có bằng đại học, họ cho rằng như vậy sẽ không được công nhận. Cho dù gặp khó khăn về tài chính (vì phải chi trả cho việc học 2 văn bằng trong 2 năm), tôi đã lờ đi lời khuyên của họ, vay một khoản tiền và quyết tâm theo đuổi tấm bằng MBA.

Tôi đã cảm thấy mất phương hướng trong ngày đầu tiên đi học. Tôi là một trong những người trẻ nhất lớp, trong khi những người khác là quản lý và giám đốc dày dạn kinh nghiệm. Dù vượt quá khả năng của mình nhưng tôi vẫn cố gắng. Cuối cùng thì vào năm 1992, dù không có bằng đại học nhưng tôi đã dành được văn bằng MBA danh giá với hạng xuất sắc (EQUIS, AMBA, và AACSB). Tôi đã mất đến 5 năm nhưng cuối cùng thì nhiệm vụ cũng đã hoàn thành: giờ đây tôi đã có bằng cấp giống vị hiệu trưởng trường PEI nói trên:

MBA (Xuất sắc), GDPM (SIM), DipM (CIM, UK),
ADBA (ABE, UK), DipBS (NP), AMSIM, AMSHRI.



Nếu bạn cảm thấy bối ngỡ với tên gọi của các loại bằng cấp thì hãy xem dưới đây:

MBA: Thạc sĩ quản trị kinh doanh (UK)

GDPM: Văn bằng sau đại học về Quản trị Nhân lực (SIM)

DipM: Văn bằng ngành Marketing (CIM, UK)

ADBA: Văn bằng nâng cao về quản trị kinh doanh (ABE, UK)

DipBS: Văn bằng ngành Kinh doanh (NP)

Tin vui là năm sau đó, tôi đã được bổ nhiệm làm quản lý ở một công ty quốc tế thuộc danh sách 25 nơi làm việc tốt nhất thế giới do tạp chí Fortune bầu chọn. Ở tuổi 31, tôi đã có tấm bằng MBA hạng xuất sắc và là quản lý của một công ty đa quốc gia. Không đến nỗi nào với một anh chàng từng thất nghiệp, chán nản, có

"Cuộc sống chỉ có thể được thấu hiểu bởi những gì đã trải qua; nhưng người ta phải sống hướng về phía trước. Cuộc sống không phải là một vấn đề cần giải quyết, mà là một thực tại cần trải nghiệm."

— Soren Kierkegaard,
triết gia người Đan Mạch

vốn vẹn chúng chỉ O level trong tay ở tuổi 22. Nghĩ lại thì tôi đã bỏ ra 6 năm theo đuổi bằng cấp trong thời gian ngoài giờ làm, chỉ để chứng minh cho câu châm ngôn "có chí thì nên". Trải nghiệm này thực sự đã định hình con người tôi ngày hôm nay. Bài học rút ra: **Điều quan trọng không phải bạn xuất phát từ đâu mà là bạn đi đến đâu.**

Cuộc chạy đua bằng cấp là cuộc đua duy nhất mà tôi biết và khởi đầu từ cách đây hơn 30 năm. Đáng tiếc là gần như chẳng có gì thay đổi. Đây vẫn là cuộc đua DUY NHẤT mà nhiều bậc phụ huynh biết.

Nếu là người có hoài bão, bạn có thể cân nhắc theo đuổi một con đường ít người đi hơn là con người mà tôi từng theo đuổi. Thay vì bỏ tiền tham gia một khóa MBA, bạn có thể đầu tư kinh doanh hay mua nhượng quyền thương mại và kiếm tiền từ trong khi học. Nhóm mục tiêu của các trường kinh doanh ngày nay chủ yếu là các nhà quản lý doanh nghiệp (người làm thuê) thay vì các doanh nhân thực sự. Doanh thu nằm ở chỗ đó. Quan trọng hơn, giảng viên chỉ có thể đào tạo bạn đạt đến trình độ như họ. Một người làm thuê chỉ có thể đào tạo bạn trở thành một người làm thuê, chứ không thể đào tạo bạn thành người chủ. Chẳng có doanh nhân nào thành công vì có tấm bằng MBA!

Hỡi các bậc cha mẹ, hãy dành thời gian định hướng lại chính mình trong thế giới mới, mở rộng tư duy và thay đổi mô hình sự nghiệp. Nếu không vì bản thân thì hãy làm điều này cho con bạn. Hành động một đảng mà kỳ vọng một nẻo là chuyện điên rồ.

Nghĩ lại thì nếu bây giờ rơi vào tình hình tương tự, tôi sẽ đưa ra một lựa chọn khác. Tôi sẽ đi theo phương án kết hợp lựa chọn 4, 5 và 7. Tại sao? Bởi không còn sự bảo đảm về công việc nữa. Cuộc đấu giá toàn cầu đang diễn ra. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là tôi sẽ ngừng



học tập. Trái lại, tôi sẽ cố gắng nhiều gấp đôi, bởi khi một doanh nhân ngừng học hỏi là lúc anh ta trở nên lỗi thời và vô dụng.

Đối với những ai đang tiếp tục đọc cuốn sách này, những câu nói sau đây là một trong những phần giá trị của cuốn sách. Tương lai đã ở đây rồi và nó được định hướng bởi công nghệ. Để làm việc hiệu quả, hãy sử dụng công nghệ nhằm mang lại giải pháp phù hợp với thị trường. Một trong những kỹ năng quan trọng nhất bạn cần phải học là kỹ năng lập trình. Bạn không cần một tấm bằng Khoa học Máy tính mới có thể làm được điều đó.



Thậm chí bạn cũng không cần phải thành thạo. Bạn chỉ cần có đủ kiến thức để có lợi thế khi kết hợp kỹ năng này với óc kinh doanh nhạy bén, hiểu biết chuyên ngành và những kỹ năng khác để phát triển giải pháp cho thị trường. Trước khi bắt tay vào học, bạn có thể tham khảo những trang web sau: Codecademy, www.codecademy.com; Treehouse, teamtreehouse.com, và Code School, www.codeschool.com

Những người có thể làm việc lớn và kiếm ra tiền là những người biết làm việc với nhân lực số (Google, YouTube, LinkedIn, Facebook) và trí tuệ nhân tạo (ATM, AXN, hệ thống phản ứng thông minh khi gọi điện cho ngân hàng) để đem đến các giải pháp. Tận dụng những hệ thống mà các công ty trị giá hàng tỉ đô như Google và Facebook đã xây dựng. Một lần nữa đây chính là cuộc

đổ xô đi tìm vàng. Hãy phấn đấu và trở thành người đi tiên phong. Gửi cho tôi một lá thư tri ân khi bạn thành công nhé.

NHỮNG NGƯỜI BỎ HỌC LÀM THỂ NÀO ĐỂ TRỞ THÀNH TỈ PHÚ?

Để trở thành một nhân viên xuất sắc, bạn cần biết nhà tuyển dụng tìm kiếm điều gì ở nhân viên. Để trở thành một doanh nhân xuất sắc, bạn cần phải biết khách hàng muốn gì. Điều này vừa là kỹ năng vừa là hiểu biết. Hệ thống trường lớp truyền thống không truyền đạt được điều này một cách hiệu quả, và đó là lý do tại sao những sinh viên sốt sáng và mạnh dạn thường bỏ học giữa chừng để bắt đầu làm ăn.

Mỗi khi nhắc đến các tỉ phú không bằng cấp, những cái tên quen thuộc lại xuất hiện: Bill Gates, Mark Zuckerberg hay Steve Jobs. Nhưng hầu như mọi người đều quên mất một điểm là ngay từ đầu bọn họ đã được nhận vào đại học rồi. Cho dù có hoàn thành việc học hay không thì bên trong họ luôn tiềm tàng tố chất để thành công.

Họ không khởi nghiệp với mục tiêu kiếm được hàng tỉ đô la, họ chỉ đơn thuần khao khát làm điều gì đó có sức ảnh hưởng tới hàng tỉ người. Một khi làm được điều này, thì hàng tỉ đô la sẽ tự nhiên đến với bạn. Nhân tiện, đây cũng chính là bí quyết thành công ở Thung lũng Silicon, quê hương của Google, Apple và nhiều doanh nghiệp đa quốc gia thành công khác.

John Taylor Gatto là một nhà giáo dục nổi tiếng,



ông đã đoạt danh hiệu Nhà giáo của năm bang New York vào năm 1991. Ông và một nhóm các nhà nghiên cứu đã theo dõi những sinh viên được nhận vào Đại học Harvard cũng như những sinh viên trúng tuyển nhưng không học. 20 năm sau khi tốt nghiệp, hai nhóm này có thành tích tương đương nhau. Theo Gatto, ý nghĩa của câu chuyện cho thấy Harvard chưa chắc đã tạo thêm giá trị cho một cá nhân.

Những doanh nhân thành công mà không có bằng đại học: Steve Jobs (Apple), Mark Zuckerberg (Facebook), Tom Anderson (MySpace), Larry Ellison (Oracle), Richard Branson (Virgin Group), Li Ka-shing (Cheung Kong Holdings), Ted Turner (CNN), Ray Kroc (MacDonald's), Peter Jackson (đạo diễn và nhà sản xuất của ba phần bộ phim *Chúa tể của những chiếc nhẫn*), và Bill Gates (Microsoft)...

TỔNG KẾT

Nếu bạn đủ khả năng để được nhận vào Harvard, bạn có thể được nhận vào bất cứ đâu. Năng lực là tất cả.

Theo Forbes, Bill Gates là người giàu nhất thế giới với tài sản ước tính khoảng hơn 81 tỉ USD. Nhưng để làm ra 81 tỉ đô đó ông ấy không cần làm việc vất vả hơn bạn. Forbes cũng báo cáo rằng đã có 26 tỉ phú ở Singapore, tăng lên so với con số 21 người của năm ngoái. Họ có phải làm việc vất vả hơn bạn hàng tỉ lần không?

Dĩ nhiên là không, bởi ai cũng có 24 giờ mỗi ngày. Đó chính là sự công bằng ở hình thức lý tưởng nhất. Việc bạn sử dụng thời gian như thế nào sẽ định đoạt cuộc sống của bạn - còn điều gì công bằng hơn thế?

"Tôi nghĩ việc kinh doanh thật đơn giản: Lãi, lỗ, lấy doanh thu trừ đi chi phí là bạn nhận được một con số dương lớn. Một phép tính thật dễ dàng."

— Bill Gates

Bạn đầu tư thời gian một cách

khôn ngoan, hay để thời gian trôi đi và lãng phí vào những hoạt động vô bổ? Thời gian là cốt lõi của cuộc sống. Trong kinh doanh, thời gian là tiền bạc. Khi tập trung vào những hoạt động để gia tăng giá trị, bạn sẽ tiến xa so với đối thủ của mình. Đáng tiếc là nhiều người dành quá nhiều thời gian dán mắt vào màn hình và trở nên lười biếng, ích kỷ. Sự ra đời của các thiết bị thông minh (máy tính bảng, điện thoại thông minh,...) thậm chí khiến cho mọi việc thêm trầm trọng. Thế giới ảo trở thành toàn bộ thực tại mà bạn có. Con người bạn được định hình bởi những gì bạn nghe và thấy, suốt 24/7. Bạn không còn thời gian để suy nghĩ và xây dựng các mối quan hệ ý nghĩa.

Do tiếp xúc với cùng một kiểu phương tiện truyền thông và ý tưởng, con người ngày càng trở nên giống nhau hơn. Những thiết bị thông minh cung cấp thông tin và các hình thức giải trí một cách tiện lợi và gọn gàng nhưng chúng không khiến bạn động não và trở nên thông minh hơn những gì bạn xem được. Tư duy là kỹ năng cơ bản để sinh tồn và phát triển. Nếu không có tư duy thì bạn



chẳng khác nào tiến hóa ngược về phần “con” trong con người bạn. Tất nhiên, tư duy chỉ là bước đi đầu tiên. Để làm được việc lớn, bạn cần phải hành động táo bạo.

Là một người dẫn đường thông thái, có thể bạn sẽ không hướng con mình trở thành một doanh nhân, trừ khi bản thân bạn đã là một doanh nhân thành công. Tuy nhiên, bạn nên khơi gợi trong con tinh thần làm chủ bởi môi trường làm việc hiện nay không còn ổn định trên phương diện việc làm nữa. Hãy khiến con tư duy như một giám đốc điều hành của đời mình và làm chủ sự nghiệp của chúng.

Bạn cũng có thể sử dụng phương pháp này để thôi thúc bản thân vươn lên một cuộc sống mới. Đơn giản thôi. Chi phí của bạn là thời gian, kinh nghiệm và chuyên môn. Lợi nhuận của bạn là những gì còn lại vào cuối tháng sau khi lấy tiền lương từ đi tất cả chi phí trong tháng đó. Bạn có hài lòng với “lợi nhuận” này không? Nếu không thì hãy thay đổi điều đó!

Công thức cơ bản để trở thành một doanh nhân rất đơn giản:

1. Tìm một thị trường có nhu cầu lớn (Bắt bệnh);
2. Kích thích nhu cầu của họ (Nhấn mạnh vào căn bệnh);
3. Cho khách hàng một lời đề nghị hấp dẫn (Hóa giải căn bệnh);
4. Lặp lại chu trình này (Xây dựng đội ngũ khách hàng trung thành).

Hãy nhìn vào các sản phẩm bán chạy nhất mọi thời đại xem bạn có thể phát hiện ra mô hình này hay không.

- Máy chơi game console—Sony Play Station: Tổng doanh số: 344 triệu đơn vị sản phẩm.
- Dược phẩm - Lipitor của Pfizer (thuốc giảm LDL hay còn gọi là cholesterol xấu): Tổng doanh thu: 141 tỉ USD.
- Điện ảnh - Star Wars của 20th Century Fox: Tổng doanh thu: 4,6 tỉ USD.
- Máy tính bảng - iPad của Apple: Tổng doanh số: 211 triệu đơn vị sản phẩm.
- Điện thoại thông minh - iPhone của Apple: Tổng doanh số: 516 triệu đơn vị sản phẩm.
- Sách - Harry Potter của Scholastic (Hoa Kỳ): Tổng doanh số: 450 triệu đơn vị sản phẩm.
- Đồ chơi - khối Rubik của Seven Towns Ltd: Tổng doanh số: 350 triệu đơn vị sản phẩm.

Nguồn: www.247wallst.com

Hẳn bạn nghĩ rằng những doanh nghiệp đa quốc gia này có đầy đủ nguồn lực để chuyển hóa ý tưởng thành sự thật. Không nhanh chóng như vậy đâu. Không công ty nào ngay từ đầu đã trở thành công ty đa quốc gia. Nhiều công ty có xuất phát điểm khá khiêm tốn. Họ không bắt đầu với ý định tạo nên một Amazon, Apple hay Google. Họ bắt đầu từ việc theo đuổi một niềm đam mê hay một linh cảm



manh mẽ, làm những gì thuộc về sở thích và sở trường của họ, chẳng hạn như tạo ra một cửa hàng sách trực tuyến, một chiếc máy tính hay một thuật toán tìm kiếm.

Đây là 6 trong số những doanh nghiệp lớn nhất thế giới có khởi đầu từ một ga-ra ô tô.

#1. Amazon

Jeff Bezos thành lập Amazon.com vào năm 1994 như một hiệu sách trực tuyến. Vào thời điểm đó, công ty được vận hành hoàn toàn trong chiếc ga-ra của ông ở Bellevue, Washington. Ông bán được cuốn sách đầu tiên của mình vào tháng 7 năm 1995 và phát hành IPO (phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng) hai năm sau đó vào năm 1997. Ngày nay, Amazon đã trở thành nhà bán lẻ trực tuyến lớn nhất thế giới.

#2. Apple

Năm 1976, Steve Jobs 21 tuổi và Steve Wozniak 26 tuổi thành lập công ty Apple Computers nhờ bán 50 chiếc máy tính Apple I của Wozniak với giá 500 USD mỗi chiếc cho một nhà bán lẻ địa phương. Jobs lấy đơn đặt hàng đến nhà phân phối phụ tùng và đặt hàng các linh kiện. Hai chàng trai tên Steve cùng nhóm cộng sự nhỏ của mình đã lắp ráp thủ công 50 chiếc máy tính trong vòng 30 ngày trong một garage ở Cupertino, California. Ngày nay, Apple trở thành công ty công nghệ có giá trị nhất trên thế giới.

#3. Disney

Cách công viên giải trí Disneyland ở Anaheim, California 45 phút đi đường là một ngôi nhà ở Los Angeles, xuất phát điểm của công ty Walt Disney. Năm 1923, ngôi nhà thuộc về người chú của Walt Disney, Robert Disney. Walt và anh trai Roy chuyển đến ở với người chú và thành lập studio Disney đầu tiên trong ga-ra ô tô có diện tích chỉ để vừa vón vện một chiếc xe. Ngày nay, Disney là tập đoàn truyền thông có doanh thu cao nhất trên thế giới.

#4. Google

Cử nhân đại học Stanford Larry Page và Sergey Brin bắt tay vào thành lập một công ty, tiền thân của Google ngày nay trong ga-ra ô tô của Susan Wojcicki vào tháng 9 năm 1998. Dự án này mau chóng ảnh hưởng tới việc học nên họ đã cố gắng bán nó cho Excite với giá 1 triệu USD. Excite đã từ chối thương vụ này và giờ đây, Google đã trở thành trang web có lượt người truy cập nhiều nhất trên thế giới.

#5. Harley Davidson

Vào năm 1901, chàng trai 21 tuổi William S. Harley lên kế hoạch chế tạo ra một chiếc động cơ nhỏ để lắp xe đạp. Hơn hai năm sau, Harley và người bạn thời thơ ấu, Arthur Davidson, cho ra đời một chiếc xe đạp máy tại căn nhà gỗ nhỏ của một người bạn ở Milwaukee, Wisconsin. Harley-Davidson



chính thức được thành lập vào năm 1903. Ngày nay, công ty này trở thành thương hiệu xe máy nổi tiếng nhất trên thế giới.

#6. Hewlett-Packard

Năm 1939, Bill Hewlett và Dave Packard thành lập HP trong nhà để xe của Packard với số vốn ban đầu là 538 USD. Sản phẩm đầu tiên của họ là một bộ dao động âm thanh và một trong những khách hàng đầu tiên là Walt Disney khi họ mua 8 bộ tạo dao động để phát triển hệ thống âm thanh cho bộ phim Fantasia. HP Garage ở Palo Alto được biết đến là cái nôi của Thung lũng Silicon và HP hiện là một trong những công ty lớn nhất trên thế giới.

Nguồn: www.retireat21.com

Nếu bạn được truyền cảm hứng từ câu chuyện của những nhà khởi nghiệp vĩ đại xuất phát từ ga-ra ô tô thì hãy thử một dự án gia đình đơn giản với con vào cuối tuần này. Chia sẻ với con công thức 4 bước và để con nhận diện 50 thị trường tiềm năng xung quanh chúng hàng ngày.

“Chúng ta không thể giải quyết một vấn đề với cùng một trình độ tư duy đã tạo nên vấn đề đó.”

— Albert Einstein

(Thị trường có nhu cầu lớn cũng có thể định nghĩa như một vấn đề thị trường hay một “căn bệnh” mà nhiều người mắc phải.)

Sau khi con đã hoàn thành, bố mẹ (và cả những người khác) có thể cùng nhau đưa ra những giải pháp khả thi cho các vấn đề đó. Gạch đi những ý tưởng không khả thi và không thực tế. Khi bạn chỉ còn lại những ý tưởng thực tế nhất, hãy cố gắng để biến nó trở thành hiện thực. Đây là một dự án cuối tuần, vì vậy hãy thực hiện nó trong ngân sách hợp lý, chẳng hạn: ít hơn 100 đô. Việc này không chỉ giúp bạn mở mang đầu óc mà còn mở ra những triển vọng mới cho tương lai của con bạn. Hơn hết, hoạt động này còn rất vui vẻ và giúp gia đình gắn kết với nhau.

Hành động một đẳng nhưng kỳ vọng một nẻo là chuyện điên rồ. Vậy mà nhiều người vẫn làm như thế. Chúng ta làm việc chăm chỉ hơn, làm đi làm lại cùng một việc, để rồi than phiền rằng chúng ta phải làm việc quá sức mà mức lương nhận được không tương xứng.

Hãy nhìn ra xa hơn công việc mà bạn đang làm. Nâng cao cấp độ nhận thức. Kết nối các sự kiện nhờ hiểu được tầm ảnh hưởng của công việc bạn đang làm đối với tổ chức. Lấy ví dụ về nhân viên order trong một cửa hàng ăn nhanh. Bạn có thể làm việc với tinh thần qua loa chiếu lệ, chỉ đơn giản là ghi yêu cầu gọi món và thu tiền từ khách, hay bạn có thể biến công việc này thành một trải nghiệm tuyệt vời nhờ sự quan tâm chân thành và trò chuyện vui vẻ với khách hàng đến mức họ có thể kể cho những người thân quen nghe về bạn. Khi sếp của bạn nhận ra hàng người xếp hàng ở quầy của bạn luôn gấp đôi so với những



người khác, bạn sẽ được công nhận và trọng đãi. Bạn trở thành một nhân viên thu ngân với tố chất đặc biệt!

Cuộc chơi mà nhiều người tham gia này gọi là công việc, ở đó bạn dùng tài nguyên quý giá nhất của mình là thời gian để đổi lấy một khoản thù lao. Sân chơi chính là các công ty và tổ chức bạn đang làm việc, chúng tồn tại vì một mục tiêu cụ thể và được vận hành với một ngân sách nhất định. Cho dù năng lực xuất sắc đến đâu thì thù lao của bạn vẫn bị giới hạn bởi ngân sách, vì tổ chức còn có rất nhiều nhân viên khác.

Thường thì mục tiêu của tổ chức hiếm khi trùng với mục tiêu của bạn. Bạn sẽ không bao giờ kiếm được số tiền hoàn toàn xứng đáng với thực lực của bạn khi làm cho một tổ chức, trừ khi bạn thuộc top 10%. Có lẽ giờ bạn đã hiểu lý do nhiều người trong số chúng ta bị trả lương thấp. Điều này cũng lý giải tại sao bạn có thể dễ dàng yêu cầu một mức lương tăng thêm từ 20% đến 30% khi chuyển việc.

“Just Over Broke” (trên bờ vực phá sản) là một định nghĩa khác của J.O.B (công việc) vì mức lương của bạn không đủ để đáp ứng mọi nhu cầu. Giỏi lắm thì bạn cũng chỉ xoay xở đủ sống, chứ còn lâu mới phát tài được. Tiền lương giống như một chiếc còng tay, chỉ cho ta đủ ăn để không đói khát, rồi sau đó bạn lại phải tiếp tục làm việc chăm chỉ hơn nữa để có cái mà ăn.

Việc thăng chức giống như một chiếc còng tay mạ vàng. Càng thăng chức thì bạn càng e ngại rủi ro và không

sẵn sàng rời bỏ chiếc lồng thoải mái của mình. Qua thời gian, bạn mất đi niềm khao khát. Bằng lòng với thân phận một con thú cưng được nuôi trong nhà, bạn quên mất cách để sinh tồn trong rừng rậm. Nếu có dịp đến thăm vườn thú, hãy nhìn vào đôi mắt của những loài mãnh thú hung dữ như loài hổ. Quan sát hành vi của chúng. Hãy xem liệu bạn có đoán được con thú nào mới đến và con thú nào đã sống ở đó một thời gian dài hay không. Những con thú này coi sở thú là nhà. Được cho ăn đều đặn hàng ngày, chúng dần đánh mất ngọn lửa trong ánh mắt và cơn đói khát trong dạ dày.

Hãy nhìn chính mình trong gương. Bạn có nhìn thấy ánh mắt của loài hổ không? Nếu không thích những gì bạn nhìn thấy trong gương thì hãy thay đổi điều đó đi. Con hổ bị giam cầm trong vườn thú chẳng thể làm gì, nhưng bạn thì có thể.

Khi tự đứng ra kinh doanh thì bạn có phí phạm trình độ chuyên môn không?

Bản khoản này là một sự trói buộc tinh thần lớn. Bạn đã lao động cần cù, đầu tư thời gian và tiền bạc cũng như hy sinh rất nhiều để dành được những tấm bằng danh giá. Vậy thì làm sao mà từ bỏ chúng được?

Đây là giai đoạn nước rút: trình độ chuyên môn là chi phí chìm và sẽ không bị lãng phí bởi bạn đã tiếp thu kiến thức và biến nó thành hiểu biết của mình. Chúng có ích cho bạn, nhưng có thể sẽ không còn thích hợp trong tương lai. Tuy nhiên, bạn vẫn có thể làm được việc gì đó



liên quan đến chuyên môn, bằng cấp của mình. Ngân hàng không quan tâm đến bảng điểm của bạn khi bạn muốn có một khoản vay. Họ sẽ kiểm tra khả năng tài chính của bạn.

Những tấm văn bằng chỉ là giấy tờ, không hơn không kém. Thành tích xuất sắc ở trường chẳng giúp cho bạn giàu lên. Điều quan trọng là thành tích bạn đạt được khi ra cuộc sống. Đừng làm nô lệ cho những danh hiệu trên giấy, dù là ngành kỹ thuật hay khoa học, bằng đại học hay bằng cao đẳng. Giáo dục giúp ta chuẩn bị tinh thần đương đầu với thế giới thực.

Chỉ có bạn mới có thể quyết định xem có nên tiếp tục những gì bạn đang làm và nhận được những gì bạn đang nhận được, hay tìm kiếm các cơ hội mà bạn đang bỏ lỡ vì cứ mãi dậm chân tại chỗ.

TỔNG KẾT

Bài thi thực sự không phải là điểm số của bạn ở trường mà là kết quả của bạn trong công việc, đối với cấp trên và khách hàng.

CHƯƠNG

9

TIẾP THEO LÀ GÌ?





"Esther hỏi tại sao mọi người buồn.

"Đơn giản thôi", ông già đáp. "Họ bị cầm tù bởi lịch sử của chính mình. Ai cũng tin rằng mục đích sống chủ yếu là làm theo một kế hoạch.

Họ chưa một lần bắn khoản liệu kế hoạch ấy là của họ hay được tạo ra bởi người khác. Họ tích lũy những trải nghiệm, ký ức, vấn đề, ý tưởng của người khác, nhiều đến nỗi họ không thể chất chứa thêm được nữa. Và như thế họ quên đi giấc mơ của mình."

— Paulo Coelho, The Zahir

NHỮNG BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG ÍT NGƯỜI BIẾT ĐỀN

1. Phát triển tư duy đo lường

Đây là một trong những lợi thế sự nghiệp tốt nhất mà con bạn có thể có. Học cách lượng hóa khi làm bất cứ việc gì. Tại sao? Bởi trong thương trường, các doanh nghiệp đều có nhiệm vụ tạo ra lợi nhuận. Không có lợi nhuận thì chẳng có doanh nghiệp! Để chắc rằng công ty đang tạo ra lợi nhuận, họ đánh giá tác động của các hoạt động, từ đó có thể giảm thiểu chi phí và tối đa hóa lợi nhuận. Điều đó giải thích tại sao phân tích dữ liệu và Big Data (dữ liệu lớn) trở thành lĩnh vực nóng hiện nay. Những công cụ này thể hiện sự chuyển đổi cơ cấu trong cách quản lý của doanh nghiệp.

Big Data cho phép bạn tạo ra một nền kinh tế mô phỏng - nơi các tổ chức có thể học hỏi hiệu quả hơn nhiều. Tuy nhiên, trước khi có thể quản lý hiệu quả trong thế giới dữ liệu lớn, trước hết bạn cần thay đổi văn hóa công ty, chuyển từ đề cao ý tưởng thông minh sang chấp nhận quá trình mô phỏng, thử nghiệm và hành động. Thử tìm kiếm cụm từ “Big Data” và bạn sẽ kinh ngạc trước tiềm năng thay đổi cục diện của nó.

Theo thăm dò của Gallup Poll, chỉ có 9% người Singapore chú tâm vào công việc, nghĩa là cảm thấy găng bó và tập trung tạo ra giá trị cho công ty của họ mỗi ngày. Điều này có nghĩa là 91% người lao động Singapore “không chú tâm” hoặc “chủ động không quan tâm”. Tin xấu cho đất nước chúng ta, nhưng lại là tin tốt đối với con



bạn, nếu chúng thực sự muốn giành được vị trí cho mình trong tương lai.

Tại sao các công ty toàn cầu tuyển dụng trực tiếp từ các trường đại học danh giá. Logic cũng tương tự. Nhân viên hạng A sẽ tuyển dụng nhân viên hạng A. Nhân viên hạng B sẽ tuyển dụng nhân viên hạng C, và cứ như thế. Những đội ngũ hàng đầu sẽ muốn những nhân viên hàng đầu, để họ có thể tận dụng năng lực của các tài năng cạnh tranh. Nhà tuyển dụng luôn ưa thích những người thành công. Hãy định vị bản thân như một người thành công và cơ hội tìm việc của bạn sẽ nhân lên gấp bội. Nhân đây phải nói thêm rằng, một người thành công không nhất thiết là một người có GPA 4.0 hay học ở một trường đại học danh tiếng.

Gần đây tôi có mặt ở một buổi thảo luận về phân tích dữ liệu, và một ví dụ được đưa ra là làm thế nào để xác định ứng viên tài năng cho vị trí bán hàng trong một công ty dịch vụ tài chính lớn.

Theo lẽ thường thì một ứng viên với số điểm GPA cao từ một trường đại học hàng đầu sẽ phù hợp với vị trí này. Tuy nhiên, phân tích dữ liệu cho thấy điều ngược lại. Theo cổ vấn phân tích dữ liệu, bạn có thể là một ứng viên thành công nếu thể hiện những đặc điểm sau:

- Hồ sơ được viết chính xác, đúng ngữ pháp;
- Hoàn thành việc học từ đầu tới cuối;
- Kinh nghiệm bán hàng thành công với những mặt hàng giá cao;

- Thành công trong các công việc trước đó;
- Làm việc tốt ngay cả trong tình trạng không chắc chắn.

Nhìn vào thực tế: GPA và điểm thi không nói trước được điều gì trong thế giới thực. Ngày nay có ít nhất hai yếu tố không đổi, đó là thay đổi và tốc độ thay đổi. Nhà vô địch Olympic trong thể vận hội lần trước chưa chắc đã lọt vào vòng chung kết thể vận hội lần sau. Điều đó cho thấy cuộc đấu đã trở nên cạnh tranh khủng khiếp như thế nào. Cách duy nhất để bắt kịp là không ngừng học hỏi và khám phá.

2. RÈN LUYỆN NHỮNG THÓI QUEN TỐT

Nhân cách quyết định số phận nhưng thói quen lại quyết định cơ hội của bạn. Hãy hiểu và áp dụng triết lý của hiệu ứng cánh bướm: một thay đổi nhỏ có thể dẫn đến sự khác biệt lớn. Bạn thực hiện một việc như thế nào thì cũng sẽ thực hiện những việc khác như vậy. Luôn theo đuổi sự xuất sắc như một thói quen. Qua thời gian, thói quen này sẽ trở thành kim chỉ nam và tác động tới mọi khía cạnh trong cuộc sống. Rèn luyện những thói quen của người thành công. Bắt chước thói quen của họ và bạn cũng sẽ thành công. Thực hiện hàng ngày và biến nó trở thành lợi thế cạnh tranh của bạn.

Một thói quen hữu ích đó là học cách tiếp thu nhanh. Để làm tốt việc này, cần tìm hiểu xem phương pháp nào khiến bạn học hỏi tốt nhất. Bạn sẽ tiếp thu nhanh hơn



nhiều và thậm chí còn yêu thích việc học tập với phương pháp đó! Trước khi tham khảo các phong cách học tập khác nhau trên mạng và tìm ra phương pháp phù hợp với mình, bạn hãy dành chút thời gian để hiểu rằng những câu chuyện về phong cách học tập xét cho cùng chỉ là chuyện tam sao thất bản.

Theo Tiến sĩ James Witte - Phó Giáo sư ngành Giáo dục Người trưởng thành của Đại học Auburn, có một số loại phong cách học tập, bao gồm: nhận thức (cách chúng ta suy nghĩ về việc học), cảm xúc (cách chúng ta cảm nhận về việc học) và nhận biết (cách chúng ta nhận biết về môi trường và mối liên quan của nó với việc học). Khi chúng ta nói một người học tập thông qua hình ảnh, âm thanh và cảm giác vận động thì có nghĩa ta đang nói về phong cách học tập qua nhận biết.

Theo Witte thì có bốn hình thái nhận thức khác: Ghi nhớ (nhìn chữ viết); Giao tiếp (thể hiện bằng lời nói); Xúc giác (cảm giác chạm hoặc nắm); Khứu giác (cảm giác ngửi và nếm).

Witte, người sáng lập Tạp chí Nghiên cứu của Viện Phong cách Học tập vào năm 2006 giải thích rằng phong cách học tập qua nhận biết có liên hệ đến năm giác quan và cách thức con người thu nhận thông tin từ môi trường xung quanh.

“Chúng ta không hề bị giới hạn về phong cách học tập”, ông khẳng định. “Dù bạn thích đọc để

tiếp nhận thông tin thì điều đó không có nghĩa bạn không thể học qua bài giảng”. Nhiều người mắc sai lầm ở điểm này, ông giải thích. Mỗi cá nhân không chỉ có một phong cách học tập duy nhất, mà đơn giản là họ ưa chuộng phong cách này hơn phong cách khác mà thôi.

Trong bài viết “Đánh giá lại phong cách học tập”, Rick Nauert, Phó giáo sư tại Đại học Rocky Mountain cho biết, trong nhiều thập kỷ, các nhà giáo dục đã nhấn mạnh sự cần thiết phải có nhiều các phương pháp giảng dạy để phù hợp với các phong cách học tập khác nhau của sinh viên. Các nhà giáo dục (và phụ huynh) tập trung vào hai phong cách học tập chính: qua ngôn ngữ và qua hình ảnh.

Sự phổ biến từ lâu của phong trào phong cách học tập đã tạo ra một thị trường kinh doanh phát đạt giữa các nhà nghiên cứu, nhà giáo và công chúng. Sức hút mạnh mẽ của ý tưởng cho rằng một số học sinh sẽ tiếp thu tốt hơn khi tài liệu được trình bày dưới dạng hình ảnh trong khi một số khác lại tiếp thu tốt khi tài liệu được trình bày dưới dạng ngôn từ hay thậm chí cả những cách khác, được thể hiện rõ qua số lượng lớn những bài kiểm tra phong cách học tập và hướng dẫn giảng dạy được bày bán hay sử dụng trong nhà trường.

Nhưng liệu có hay không việc các nghiên cứu khoa học thực sự ủng hộ quan niệm về sự tồn tại của



các phong cách học tập khác nhau hay giả thuyết học sinh sẽ tiếp thu tốt hơn khi chúng được dạy theo phương pháp phù hợp với phong cách riêng của chúng? Thật đáng tiếc, theo báo cáo mới được xuất bản trong tháng này của tạp chí Khoa học Tâm lý vì Lợi ích Cộng đồng, một tạp chí của Hiệp hội Khoa học Tâm lý, thì câu trả lời lại là không.

Đã có hơn 71 mô hình phong cách học tập khác nhau được đề xuất trong suốt những năm qua. Chắc chắn rằng phần lớn những mô hình này được tạo ra với mục tiêu phục vụ tối đa lợi ích của học sinh và tạo nên những môi trường học tập phù hợp hơn nữa. Song, nghiên cứu tâm lý không cho thấy việc học trở nên khác đi, ít nhất là không giống với những gì các nhà đề xướng khẳng định. Do thiếu bằng chứng khoa học, việc sử dụng rộng rãi các bài kiểm tra phong cách học tập và các công cụ giảng dạy như hiện tại là một sự lãng phí đối với các nguồn lực giáo dục hạn chế.

Nguồn: www.psychologicalscience.org

Kể từ khi làm bài kiểm tra phong cách học tập ở một lớp học, tôi cứ đinh ninh rằng mình là người học theo phong cách trực quan. Song, tôi vẫn nghi ngờ khẳng định đó bởi tôi cũng thích đọc và học qua thực hành. Giờ tôi đã hiểu tại sao. Chúng ta không chỉ có duy nhất một phong cách học tập mà tùy từng tình huống, chúng ta lại ưa chuộng một phong cách học tập khác nhau.

Các nhà chức trách đã cố gắng khuyến khích người dân học tập suốt đời từ rất lâu nhưng chỉ thu được thành công hạn chế, bởi họ hiểu rằng phần lớn mọi người chưa bao giờ biết đến phương pháp học. Họ không biết làm thế nào để yêu thích việc học. Nhiều người hiểu nhầm rằng học là phải “nhồi nhét” để vượt qua các kỳ thi như khi họ còn đi học. Khi ra trường, họ cảm thấy thật nhẹ nhõm vì cuối cùng đã có thể vui mừng nói lời giã từ với việc học. Thật đáng tiếc khi nhiều người chưa bao giờ hiểu được niềm vui học tập. Một khi có được niềm vui này, họ sẽ tự giác học suốt đời mà không cần phong trào, động lực hay những hội quán học tập nào cả.

Bạn phải nhen nhóm niềm vui học tập như thế nào? Nhờ hiểu được điều gì thôi thúc họ, mà về cơ bản thì điều đó chính là lợi ích của bản thân họ. Họ càng học được nhiều, thì càng có thêm lợi ích và càng yêu thích việc học hơn. Đây là bí quyết của những người học tập suốt đời, một vòng lặp tự củng cố đã trở thành lợi thế cạnh tranh của họ. Trên thực tế, đây còn là lợi thế của bạn so với máy móc, cho dù chúng thông minh đến đâu. Động lực của con người là trở nên tinh thông, điều này được tổng kết theo nguyên tắc phân loại của Benjamin Bloom như sau:

1. Kiến thức
2. Sự lĩnh hội
3. Áp dụng
4. Phân tích



5. Đánh giá

6. Tổng hợp

3. Kết quả là trên hết, nguyên nhân không quan trọng

Tiếp thu nhanh là tốt, nhưng chưa đủ. Bạn cần phải biết cách áp dụng những hiểu biết để mang lại kết quả (thành tích). Luôn thực hiện đúng lời hứa của mình. Sau rốt thì người ta chỉ nhớ thành tích, chứ không nhớ nỗ lực. Họ chỉ nhớ kết quả, chứ không nhớ nguyên nhân.

Bạn phải làm thế nào? Luôn luôn học hỏi và áp dụng. Tập trung vào những ưu tiên quan trọng của tổ chức. Biến việc đạt thành tích tốt trở thành một thói quen. Làm việc bên cạnh những người nhiều kinh nghiệm và từng trải. Làm việc bên cạnh những người có tiềm năng phát triển nhanh chóng trong công ty. Luôn làm việc với phương châm “người ta chỉ đánh giá bạn dựa trên thành tích gần nhất”. Điều này sẽ khiến bạn luôn cảnh giác và tập trung cao độ. Đây là áp lực nhưng cũng đồng thời khiến bạn luôn cố gắng đạt thành tích tốt nhất. Khi làm được điều này, bạn sẽ trở nên nổi bật trong một thế giới đầy hứa hẹn và tiềm năng chưa được khai thác hết. Bạn sẽ luôn được bảo đảm có việc để làm.

4. Kết nối và thuyết phục

Bí quyết không ngờ của nhiều CEO thành công chính là khả năng kết nối. Khi quan hệ tốt, bạn có thể dễ dàng chiếm được lòng tin, và dễ dàng thuyết phục được

người khác. Điều này đúng với tất cả các đối tượng, từ nhân viên, đồng nghiệp, cấp trên cho đến khách hàng. Bạn cần có khả năng kết nối cả trên mạng lẫn ngoài đời, khi nói chuyện trực tiếp hay thông qua văn bản, qua các phương tiện truyền thông cổ điển hay hiện đại, trong một cuộc đối thoại song phương hay đa phương và ở bất cứ đâu.

Những trang web như Linkedin giúp việc kết nối trên mạng trở nên dễ dàng hơn. Trang web này có nhiều tính năng hỗ trợ bạn trong quá trình khám phá sự nghiệp. Hơn nữa, bạn có thể tiên liệu về tương lai của mình nhờ xem xét hồ sơ của những người thành đạt. Hãy tận dụng và đi trước một bước so với bạn bè đồng trang lứa.

Kết nối và thuyết phục là những kỹ năng quan trọng nhất để thành công trong một thế giới mà công nghệ thì ngày càng phát triển còn tương tác trực tiếp thì ngày càng ít đi. Con người ngày càng khát khao sự tương tác trực tiếp giữa người với người.

Bạn phải làm thế nào? Hãy quan tâm chân thành đến mọi người. Nhớ rằng, trong kỷ nguyên của thế giới sau màn hình, khi sự giao tiếp mặt đối mặt ngày càng khan hiếm, thì khả năng kết nối trở thành một kỹ năng hiếm có. Như “Sói già phố Wall” Jordan Belford đã từng nói, áp dụng phương pháp SASE (Uy quyền, Sắc sảo, Nhiệt tình) trong các cuộc gặp gỡ và không có gì là bạn không thể làm được.



LÀM THẾ NÀO ĐỂ GIÚP CON PHÁT TRIỂN TƯ DUY TRIỆU ĐÔ?

Từ năm 2007, tôi đã làm việc với hàng ngàn PME thất nghiệp (nhiều người thất nghiệp một cách bất đắc dĩ) để giúp họ quay trở lại thị trường việc làm. Những PME này có thể từng là phó chủ tịch hay quản lý cấp cao trong nhiều lĩnh vực nhưng giờ họ lại trở nên hoang mang khi phải tự mình tìm kiếm công việc mới. Kinh nghiệm dường như không còn quan trọng trong thời buổi hiện nay khi có quá nhiều PME máu lửa, có trình độ, sẵn sàng làm việc với mức lương thấp, và thậm chí không ít người còn được đào tạo ở nước ngoài. Tuổi tác, mức lương và thái độ trở thành những “mặt hàng” có giá trị hơn một cách bất ngờ.

Cho dù truyền thông cổ tình xem nhẹ sự thật này, thì thực tế là nhiều PME không thể tìm được một công việc tốt, nhất là những người đã qua tuổi 45. Thị trường việc làm toàn cầu hóa ngày nay khác xa so với thời kỳ mà họ làm bá chủ.

Trong vài năm gần đây, tôi cũng vô cùng bận rộn với việc đào tạo hàng trăm Chuyên gia Phát triển Sự nghiệp, để họ có thể hỗ trợ các bạn trẻ mọi lứa tuổi khám phá và phát triển sự nghiệp của mình.

Và rồi tôi bất chợt nhận ra một điều.

Nếu chúng ta giữ nguyên hiện trạng như vốn có thì nhiều bạn trẻ ngày nay sẽ rơi vào trình trạng thất nghiệp hoặc trở thành những PME làm công việc không tương xứng trình độ trong mai sau. Sự gia tăng cơ hội giáo dục đại học, cả trên mạng lẫn ngoài đời, sẽ dẫn đến dư thừa

nguồn cung lao động trình độ cao. Đây bài học kinh tế vỡ lòng: khi cung tăng thì cầu giảm và giá còn giảm nhiều hơn. Như những gì đang diễn ra ngày nay, tình trạng cử thân thất nghiệp và làm việc dưới sức đã trở thành một vấn nạn ngày càng lớn trên khắp thế giới, từ Mỹ, Trung Quốc cho đến Malaysia...

Do đó, để phát triển trong kỷ nguyên mới, bạn cần nâng cao tầm tư duy cũng như mở mang trí tuệ cho con bạn. Điều đó lý giải tầm quan trọng của việc hình thành một bộ óc triệu đô bởi đây là cách tốt nhất giúp ta nhìn ra những cơ hội trong khi người khác chỉ nhìn thấy trở ngại.

Cây sồi lớn cũng có thời là một hạt sồi nhỏ. Qua thời gian và trong những điều kiện phù hợp, hạt sồi bé nhỏ mọc thành cây sồi lớn gấp hàng nghìn lần. Bạn là một phần của tự nhiên và vì vậy cũng chuyển biến theo cách tương tự. Hãy gieo một hạt mầm của sự vĩ đại vào trong trí óc, vun đắp cho nó bằng những nỗ lực và điều kiện thích hợp. Để rồi đến một ngày bạn cũng sẽ trở thành một người vĩ đại. Những gã khổng lồ như Amazon, Apple, Disney và Google có điểm gì chung? Tất cả đều xuất phát từ ga-ra ô tô!

Không có ai đánh thuế giấc mơ, hãy cứ mơ mộng bạn nhé!



TỔNG KẾT

Tư duy triệu đô là sự kết hợp giữa một tâm hồn giàu hoài bão với thái độ coi trọng hiệu quả làm việc.

Đó là sự kỷ luật và kiên trì theo đuổi mục tiêu đến cùng, bất chấp trở ngại.

Đó là khả năng tạo nên giá trị triệu đô và nhiều hơn thế nữa. Khi đã tạo ra được giá trị triệu đô, bạn sẽ được đền đáp xứng đáng ngay sau đó.

Một tư duy triệu đô là một tư duy phóng khoáng.

Hãy phát triển tư duy triệu đô ngay từ hôm nay!

Hoài bão của con bạn càng lớn càng tốt. Khi con mơ ước tức là con đang kéo căng trí tưởng tượng của chính mình, và điều này là vô cùng quan trọng trong một thế giới mà xu hướng toàn cầu hóa ngày càng mở rộng. Phần mềm hay phần cứng đắt giá đến mấy cũng có thể mua được và sao chép được, nhưng với những con người tràn đầy tinh thần cầu tiến và trí tuệ sáng tạo thì điều đó là không thể. Bạn hãy giúp những ước mơ của con bay cao nhưng đôi chân thì vẫn ở trên mặt đất.

Con không biết phải mơ ước như thế nào? Hãy tìm kiếm và khám phá! Một khi con quyết tâm theo đuổi một ước mơ, hãy hành động táo bạo để biến ước mơ đó trở thành sự thật. Điều này sẽ thôi thúc con phấn đấu để trở thành một trong số 5% những con người dám mơ mộng nhưng cũng đủ tinh táo để biến ước mơ thành sự thật.

KHÔNG QUAN TRỌNG BẠN XUẤT PHÁT Ở ĐÂU, ĐIỀU QUAN TRỌNG LÀ BẠN ĐI ĐẾN ĐÂU

Như Bill Gates đã từng nói, bạn không có lỗi nếu sinh ra trong nghèo khó. Nhưng nếu chết đi trong nghèo khó, thì đó chính là lỗi của bạn. Steve Jobs kết thúc bài phát biểu tại lễ tốt nghiệp Đại học Stanford vào năm 2005 với câu nói: “Hãy cứ khao khát, hãy cứ dại khờ”. Nếu không khao khát thì bạn sẽ nỗ lực đến đâu? Nếu không dại khờ, làm sao bạn dám thử những điều mới? Có gan mạo hiểm thì mới có gan làm giàu!

Thái độ làm việc hiệu quả có nghĩa là thực hiện đúng lời hứa của mình, không bao biện, không kiểm soát. Mỗi lời nói là một lời cam kết. Nếu bạn hứa sẽ làm thì bạn phải làm. Và bạn sẽ không bỏ cuộc cho đến khi hoàn thành thì thôi. Trường học là nơi lý tưởng để rèn giũa thái độ này bởi bạn chỉ có duy nhất một nhiệm vụ: học tập và cố gắng hết sức.

Hãy giúp con xây dựng thái độ này. Nếu con là học sinh xuất sắc thì xin chúc mừng bạn. Nhưng như vậy là chưa đủ. Hãy khiến con nỗ lực hướng tới sự hoàn thiện, vượt lên trên thành tích học tập ở trường. Nếu con bạn là một học sinh ưu tú với nhiều hoài bão, thì tôi cũng xin chúc mừng bạn. Với những em học tập chăm chỉ mà chưa đạt được kết quả xuất sắc, hãy giữ vững niềm tin. Một chút điều chỉnh trong phương pháp học, môi trường, thói quen hàng ngày hay động lực, chắc chắn sẽ giúp các em học tốt hơn.



Nếu còn phải chật vật với việc học, các em hãy cố gắng lên. Ngoài việc điều chỉnh thói quen cho phù hợp, các em cần phải hiểu lý do tại sao mình phải học? Các em không học để được điểm A hay để được nhận vào những ngôi trường danh giá. Học tập là quá trình rèn luyện trí óc, sự tập trung, sự tận tâm, sức chịu đựng và kỷ luật. Học tập là để phát triển những thói quen giúp các em thành công trong sự nghiệp và trong cuộc sống.

Khi các em hiểu rõ lý do cần phải học, mục tiêu của các em sẽ trở nên rõ ràng. Tác giả có sách bán chạy nhất Robert Kiyosaki từng nói, người thành công là những người kiên trì theo đuổi mục tiêu đến khi đạt được thành quả. Bạn chỉ thấy trở ngại khi rời mắt khỏi mục tiêu. Thậm chí, bạn có thể nhìn thấy nhiều trở ngại đến nỗi quên đi mục tiêu của mình là gì.

Nếu con cần sự giúp đỡ, hãy cho con biết chúng có thể nhờ cậy vào bạn. Con không cần phải ngưỡng chừng hay xấu hổ. Bất cứ ai thành công cũng sẽ nói với bạn rằng đây là một trong những bí quyết thành công của họ: biết khi nào mình cần đến sự giúp đỡ.

Cứ làm đi! Một khi bạn biết

cần làm gì, bạn sẽ phải hành động táo bạo. Nếu không có hành động, mọi kế hoạch hay những lời động viên đều

"Con người chúng ta được tạo nên bởi những việc chúng ta thường xuyên thực hiện. Vì vậy sự ưu tú không phải là một hành động, mà là một thói quen."

— Aristotle

trở nên vô nghĩa; không có kết quả, mọi hành động đều là lãng phí công sức.

Nếu con đã sống theo phương châm này từ khi còn nhỏ, con có thể yên tâm cả đời. Có thể con và bạn không biết điều này, nhưng con đã trở thành một nhà triệu phú rồi đấy.

Theo tạp chí Wired, số ra tháng 8 năm 2003, cơ thể một con người có giá trị lên đến 45 triệu USD nếu bán đi toàn bộ các bộ phận cơ thể có thể sử dụng được. Chẳng hạn, tủy xương có trị giá 23 triệu USD, bởi cơ thể có 1000 gram tủy và mỗi gram có giá 23000 USD. ADN có trị giá 9,7 triệu USD, mỗi gram tương đương với 1,3 triệu USD, trong khi chiết xuất kháng thể có giá trị tương đương 7,3 triệu USD.

Con số này hiện nay đã cao hơn rất nhiều bởi đây là mức “định giá” từ hơn 10 năm trước, tuy nhiên, chắc hẳn bạn đã hiểu được mình đáng giá như thế nào. Bán bộ phận cơ thể người là việc làm trái pháp luật, trái đạo đức và luân thường đạo lý, nhưng sự thật rằng cuộc sống của con người là vô giá thì vẫn không hề lay chuyển!

Nói một cách tích cực, con bạn đã sở hữu một vài khả năng “triệu đô”

1. **Một nụ cười triệu đô** mà con có thể cho đi miễn phí, bao nhiêu lần tùy thích.

Để cho đi hàng triệu lần, con cần phải luyện tập trước đã. Hãy nở nụ cười “triệu đô” với tất cả những người



con gặp trên phố, kể từ ngày hôm nay. Trao cho họ nụ cười rạng ngời tình yêu và niềm tin, rồi ngắm nhìn gương mặt họ sáng bừng!

Giúp con hiểu rằng chúng sẽ không thể nở một nụ cười “triệu đô” thực sự nếu như bản thân không cảm thấy mình đáng giá triệu đô, vì vậy hãy để con ngừng lại một chút và tận hưởng những giây phút hiện tại. Hãy trân trọng những tài sản quý báu mà con đang có: được sống mạnh khỏe, được sử dụng tài năng của mình, được tự do mơ những giấc mơ lớn, được hành động để biến hoài bão thành sự thật. Đây là lúc sống đúng với con người thật sự của con. Và rồi hãy để con chia sẻ niềm vui với người khác và trao cho họ nụ cười quý giá.

“Nếu không sử dụng nụ cười của mình, bạn chẳng khác nào một người có triệu đô trong ngân hàng mà lại không có nổi một tấm chi phiếu”.

— Les Giblin

2. Con sẽ có **vẻ ngoài triệu đô** nhờ ăn mặc chỉnh chu và làm nổi bật những đặc điểm tuyệt vời nhất, như tính cách, sự ấm áp, chu đáo, thậm chí ngay cả khi con mặc trên mình bộ đồng phục.

3. Con sẽ **cảm thấy đáng giá triệu đô** khi làm được những việc có ích mà không vụ lợi, vui vẻ và hào phóng. Cảm thấy hạnh phúc khi cho đi là tự nhiên bởi nó xuất phát từ cảm giác của sự giàu có.

4. Con có thể có tới hàng triệu khán giả hay nhiều hơn thế nữa!

Nếu am hiểu Internet, con có thể tải lên những video hấp dẫn và trở thành hiện tượng mạng sau một đêm với hàng triệu lượt xem. Vào Youtube và xem top 100 những video quay tại nhà. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy một video đơn giản ghi hình một em bé tập nói có thể thu hút tới hơn 200 triệu lượt xem. Hãy tưởng tượng với hàng triệu lượt xem đó bạn đã gây ảnh hưởng tới bao nhiêu người?

BẠN ĐÃ SẴN SÀNG “CHO ĐI MỘT TRIỆU” CHƯA?

Đừng vội hét lên trong tuyệt vọng, hãy dành chút thời gian ngẫm nghĩ về câu nói này. Bạn sẽ nhận thấy điều này chính là “bí quyết” nhằm phát triển lợi thế của bạn trong thế giới toàn cầu hóa vô cùng cạnh tranh ngày nay.

Để cho đi một triệu, bạn phải có một triệu. Để sở hữu một triệu, bạn phải kiếm được một triệu. Điều này con bạn sẽ làm được. Vấn đề chỉ là thời gian. Con bạn còn một chặng đường dài ít nhất 50 năm. Nếu con có tham vọng kiếm một triệu đô trong vòng 10 năm và làm được điều này, con sẽ dễ dàng kiếm được hơn 5 triệu đô trong vòng 50 năm nữa!

Theo trang web www.salary.sg, chưa đầy một nửa dân số ở Singapore kiếm được số tiền này. Nói cách khác, nếu bạn kiếm được một triệu đô la mỗi năm, thu nhập của bạn sẽ cao hơn 99,7% dân số.



*Muốn kiếm được một triệu đô,
hãy mang lại GIÁ TRỊ tương xứng một triệu đô.*

Để mang lại giá trị tương xứng một triệu đô, bạn cần nâng cao năng lực và hiệu suất làm việc. Đây chính là xuất phát điểm của bạn. Tập trung nâng cao năng lực và cải thiện hiệu suất làm việc, để từ đó bạn có thể mang lại tối thiểu giá trị tương đương một triệu đô trong thời gian ngắn nhất. Giá trị tăng lên bao nhiêu, thì thu nhập của bạn cũng tăng lên bấy nhiêu.

Trước khi đọc cuốn sách này, có thể bạn đã nghĩ: “Gã này thật điên rồ!” Bạn chẳng thể kiếm nổi một triệu đô dù đã lao động vất vả nhiều năm. Vậy thì bạn phải “cho đi một triệu” như thế nào đây? Con bạn lấy đâu ra số tiền đó? Hãy bình tĩnh, con bạn không phải là bạn. Đừng đánh giá thấp sự kiên cường và tháo vát của những công dân thế hệ số khi có sự hậu thuẫn vững chắc. Thành công thực sự vượt lên trên của cải vật chất. Nó bắt nguồn từ bên trong. Để khai phá tiềm năng “triệu đô” của con, bạn hãy bồi dưỡng cho con một tâm hồn hào phóng.

Dạy con biết cho đi.

Cho đi nụ cười.

Cho đi ý tưởng. Cho đi thời gian.

Cho đi niềm vui. Cho đi kỹ năng.

Cho đi bất cứ thứ gì khiến cuộc sống của người khác trở nên tốt đẹp hơn.

Giúp họ làm được những điều họ có thể với những gì họ có. Biến điều đó trở thành một thói quen.

Hôm nay bạn đã mỉm cười chưa?

Hãy nở nụ cười với một người lạ nhé!

Nụ cười của bạn có thể là tia nắng duy nhất trong ngày đối với người ấy.

Tuy nhiên, hãy nhớ điều này:

Cho đi vui vẻ. Cho đi vô điều kiện.

Nhưng đừng cho đi đến mức phải hy sinh, vì như vậy sẽ chẳng có ích cho ai cả.

Đừng lo ngại khi mục tiêu còn ở quá xa vời. Hãy tin tưởng. Luôn tập trung. Làm nhiều hơn những gì được yêu cầu. Mang lại thêm giá trị. Chẳng mấy chốc, bạn sẽ được trả công nhiều hơn những gì bạn làm thôi. Điều này nghe có vẻ khác thường nhưng bạn chẳng cần phải đo đếm. Hãy để cuộc đời tự lo liệu. Bạn sẽ mau chóng nhìn thấy lợi ích thực sự, hữu hình trong cuộc sống của mình. Vì chẳng nào bạn cũng bỏ lỡ 100% cơ hội nếu không nắm bắt, vậy tại sao không?

Quyền năng của việc cho đi là một sức mạnh to lớn. Khi thực sự thấu hiểu điều này, bạn sẽ chuyển mình một cách sâu sắc và tích cực. Bản chất của việc này là chủ động giúp đỡ người khác và tự khẳng định bản thân mình. Động lực đúng đắn tạo ra mọi sự khác biệt! Khi bạn có một mục tiêu rõ ràng và được hỗ trợ bởi những bước đi táo bạo, bạn sẽ đạt được thành công như những nhà sáng lập Apple và Google.

Vậy đến khi nào bạn có thể cho đi một triệu?



Ngay khi bạn hạ quyết tâm thực hiện bằng khối óc và con tim của mình. Khi bạn quyết tâm, hãy hướng dẫn con làm điều tương tự! Để được tiếp thêm cảm hứng, hãy tìm đọc câu chuyện về sự đi lên của Whatsapp, từ một công ty khởi nghiệp trở thành doanh nghiệp trị giá 22 triệu USD với vốn vịn 50 nhân viên trong vòng 6 năm.

TẠI SAO “CHO ĐI” LẠI LÀ MỘT CHIẾN LƯỢC THÔNG MINH?

Để trở thành một người thành đạt, hãy noi gương một người thành đạt. Để trở thành người xuất chúng nhất, hãy noi gương người xuất chúng nhất. Google, công cụ tìm kiếm phổ biến nhất trên thế giới, đã đi tiên phong khi sử dụng câu nói “Đừng làm ác quỷ” làm tôn chỉ hành động của mình. Trong trường hợp này, bạn còn có thể làm tốt hơn thế. “Đừng làm ác quỷ” là chưa đủ, bạn nên cố gắng để sống tốt và làm điều tốt vô điều kiện. Một trong những cách tốt nhất để rèn luyện điều này là hãy cho đi trước. Để có thêm ý tưởng, hãy tìm hiểu về Pay It Forward Foundation tại địa chỉ **www.payitforwardday.com**

“Đừng làm ác quỷ” nhân viên Google thường lấy câu nói này để nói về cách chúng tôi phục vụ người dùng. Nhưng “Đừng làm ác quỷ” còn có ý nghĩa sâu xa hơn thế. Đúng vậy, nó muốn nói đến khả năng cung cấp cho người dùng quyền truy cập thông tin bình đẳng, tập trung vào nhu cầu của họ và mang lại cho họ những sản phẩm và dịch vụ tốt nhất trong khả năng của chúng tôi. Song câu nói này còn hàm ý hãy làm điều đúng đắn - tuân thủ pháp luật, hành động ngay thẳng và tôn trọng người khác.”

— Bộ quy tắc ứng xử của Google

Tại sao phải sống tốt và làm việc tốt một cách vô điều kiện? Bởi đây là bí quyết để sống hạnh phúc. Đây cũng là giờ phút nghỉ ngơi sáng khoái mà ở đó ta thoát ra khỏi lối sống vị kỷ ngày càng khiến thế giới trở nên khắc nghiệt hơn. Mọi việc đều bắt đầu từ tâm trí của bạn và cách bạn suy nghĩ. Hãy ý thức suy nghĩ của mình. Suy nghĩ về những điều tốt đẹp. Suy nghĩ về những điều tích cực. Hãy tập trung gửi đi những tín hiệu tích cực với niềm vui và những lời chúc tốt đẹp tới người khác. Suy nghĩ rồi sẽ trở thành hành động. Hành động chuyển hóa thành kết quả. Và kết quả làm nên con người. Con người làm nên vận mệnh.

Suy nghĩ là vô thường. Chúng đến và đi. Hãy để chúng tự nhiên. Chỉ quan sát mà thôi. Hãy suy nghĩ về những điều tốt đẹp trong vòng 1 phút. Kéo dài ra 5 phút, rồi 1 tiếng hoặc lâu hơn nữa. Hãy thử suy nghĩ như vậy trong 1 ngày. Để rồi sau đó, hãy thư giãn và để mọi chuyện diễn ra tự nhiên. Khi chặng đường trở nên chông gai, cứ tiếp bước. Những điều tốt đẹp thường mong manh. Muốn sống tốt cần có nỗ lực và lòng can đảm. Nếu bạn có thể vượt qua và biến nó thành một thói quen, bạn sẽ thực sự hiểu được tại sao đây là bí quyết sống hạnh phúc.

Khi trở nên mạnh mẽ hơn, bạn có thể thử sức với những việc làm tốt như không nói dối, không buồn chuyện, không sử dụng rượu bia. Điều này vô cùng khó khăn, đặc biệt trong môi trường công sở hiện đại, nơi áp



lực lợi nhuận và đấu đá quyền lực thường chi phối hành động và hành vi con người.

Nếu bạn muốn tìm kiếm sự bình an trong tâm hồn và cảm giác cuộc sống có ý nghĩa giữa những ồn ào hối hả hàng ngày, tôi mong bạn hãy kiên nhẫn. Khi tiến bước trên hành trình hướng thiện của mình, bạn sẽ thấy ngạc nhiên một cách thích thú trước con người bạn trở thành và những thành tựu bạn đạt được. Nhờ chánh niệm thường xuyên, bạn sẽ đạt được sự thanh tịnh trong tâm hồn. Bạn sẽ nhìn nhận rõ ràng như thể bạn có một đôi mắt mới

Cuối cùng, khi làm được điều này, bạn sẽ có khả năng giải quyết vấn đề tốt hơn. Bạn biết ưu tiên việc quan trọng và do đó hoàn thành công việc một cách nhanh chóng. Năng suất làm việc của bạn sẽ tăng vọt. Và đây chính là khoảnh khắc vô giá khi người khác phải tò mò về bí quyết của bạn, và bạn chỉ mỉm cười và nói rằng, “Hãy sống tốt và làm việc tốt”. Bạn làm điều đó như thế nào? Hãy giúp đỡ những người mà bạn biết họ không thể báo đáp.

LỜI BẠT

"Nếu anh yêu thích công việc mình làm thì anh sẽ không phải đi làm một ngày nào trong suốt cuộc đời".

— Khổng Tử

Có lẽ bạn cảm thấy ngạc nhiên và khó chịu khi nhận ra mô hình sự nghiệp của mình đã lỗi thời. Giờ đây, khi đã đọc xong cuốn sách, tôi hy vọng bạn đã sẵn sàng bắt tay vào cải tiến mô hình sự nghiệp của mình và phát triển một mô hình mới hiệu quả hơn trong thế giới ngày nay.

Bạn làm điều đó bằng cách nào? Bằng cách liên tục tìm ra cách thực hiện tốt hơn.

Chẳng hạn, mô hình kinh doanh chỉ đơn giản là cách bạn kiếm tiền. Công thức lợi nhuận là chỉ số cơ bản của bất kỳ mô hình kinh doanh nào:

Tổng lợi nhuận = Tổng doanh thu - Tổng chi phí

Với bất kỳ doanh nghiệp nào, điểm mấu chốt là giảm thiểu chi phí và tối đa hóa doanh thu để mang lại



lợi nhuận cao nhất. Ví dụ, mô hình kinh doanh của ngân hàng là vay tiền với chi phí thấp (tiền tiết kiệm gửi ở ngân hàng) và cho vay với lãi suất cao hơn (các khoản vay). Chi phí được giữ ở mức thấp bằng cách yêu cầu khách hàng tự làm một số thủ tục ngân hàng thông qua dịch vụ tự động, chẳng hạn như máy rút tiền tự động (ATM) và dịch vụ ngân hàng qua Internet (Internet banking). Ngày nay nhân viên giao dịch ngân hàng phải phụ trách nhiều công việc để bán chéo và bán thêm các sản phẩm ngân hàng khác. Một mô hình kinh doanh khác là bán phần cứng với giá rẻ và thu lợi nhuận từ việc cung cấp định kỳ các vật tư, như máy in và mực, máy photocopy...

Đối với nhân viên, mô hình nghề nghiệp điển hình là đánh đổi thời gian và sự phục tùng để lấy tiền. Bạn phải làm những gì sếp muốn. Nếu may mắn thì bạn sẽ được công nhận và trọng đãi. Nhân viên không sở hữu bất cứ cái gì, kể cả công việc. Công việc chỉ đơn giản là được gán cho bạn, và có thể bị tước đi bất cứ lúc nào, bất kể bạn ở vị trí nào đi nữa. Ngay cả khi là CEO, bạn vẫn là một nhân viên.

Có bốn thời kỳ trong cuộc sống của bạn như chúng ta đã khám phá trong Chương 1. Giai đoạn 1 (0-25) là những năm tháng học tập và trưởng thành. Giai đoạn 2 (25-50) là giai đoạn làm việc và phát triển trên cả phương diện công việc lẫn cá nhân. Giai đoạn 3 (50-75) là khi bạn xem xét và lên kế hoạch cho giai đoạn tiếp theo của cuộc đời. Giai đoạn 4 (75-100) là khi bạn tự khẳng định mình

trước khi trở lại với “nhà sản xuất”. Song, với những tiến bộ công nghệ, giai đoạn thứ tư có thể trở thành giai đoạn thứ ba trong tương lai gần, giống như tuổi 60 trước kia là tuổi 40 của ngày hôm nay!

Khi con bắt đầu đi làm và trở thành một nhân viên mới trong Giai đoạn 2 (tuổi 25-50), phức tùng cấp trên là một chuyện bắt buộc. Nhưng nếu vẫn tiếp tục phải làm việc đó sau hơn 20 năm, chúng sẽ cảm thấy thế nào? Thử hình dung sếp mới của bạn chỉ tầm tuổi con bạn? Đó sẽ là một khoảnh khắc đau đớn khi bạn nhận ra sự thật là thời gian của mình đã qua. Trong thế giới toàn cầu hóa ngày nay, bạn phải cạnh tranh với mọi người trên khắp thế giới, chứ không quần quanh trong ao làng được nữa.

Câu nói điển hình của thời đại toàn cầu là:

“1.000.000 người ngoài kia có thể làm công việc của anh. Vậy anh có gì đặc biệt?”

Mô hình kinh doanh điển hình của doanh nghiệp tư nhân là trả lương thấp hơn để thu được giá trị cao hơn. Công việc của người giám đốc là thương lượng để có được hợp đồng tốt nhất cho ông chủ của mình. Là một nhân viên, kỳ vọng dành cho bạn là làm việc nhiều hơn với mức lương ít hơn. Ngay cả khi mức lương của bạn thấp hơn cha mẹ, bạn vẫn được kỳ vọng phải làm nhiều hơn thế. Người ta gọi điều này bằng một thuật ngữ quen thuộc và hấp dẫn hơn: năng suất.

Chủ đề của lễ khai mạc Tháng Năng suất Lao động Quốc gia Singapore vào năm 2014 là “tạo ra sự thay đổi



hay đánh mất tương lai”. Vô cùng thích hợp! Đáng tiếc là, người ta thường cưỡng lại sự thay đổi hơn là chấp nhận nó. Thay đổi là điều không dễ chịu và còn là nỗi đau đối với nhiều ngành nghề. Một trong những thay đổi khó khăn nhất là thay đổi cách suy nghĩ.

Cách nhanh nhất để thay đổi quan niệm là thay đổi trải nghiệm. Khi có một trải nghiệm mới mâu thuẫn với quan niệm cũ, bạn không thể nào dung hòa sự đối chọi này; con đường đi lên để tâm trí có thể thích nghi là thay đổi. Chẳng hạn, trong các khóa học của chúng tôi dành cho những doanh nhân trẻ tham vọng, chúng tôi đã cho họ trải nghiệm cảm giác bị từ chối nhiều lần, đây là một phần của quá trình đào tạo được thiết kế có ý đồ. Có thể cách suy nghĩ thông thường và sức chịu đựng của họ khi bị từ chối (thất bại) còn thấp, nhưng họ nhận ra rằng họ bền bỉ hơn họ nghĩ và những trở ngại chỉ là một phần của quá trình. Cuối cùng họ đã hiểu rằng điều gì không khuất phục được họ sẽ càng khiến họ mạnh mẽ hơn.

Mơ tưởng hảo huyền thì khó thay đổi hơn. Ta có thể lấy ví dụ về quan niệm cho rằng năng suất tăng lên thì tiền lương cũng tăng lên. Thực tế không đơn giản như vậy.

1. Nếu mô hình kinh doanh đã lỗi thời thì năng suất có tăng đến mấy cũng không thể khiến nó sản sinh ra lợi nhuận được.

Để tôi cho bạn một ví dụ. Kodak đã từng có thời hoàng kim như Google ngày nay. Được thành lập vào năm 1880, công ty được biết đến với công nghệ tiên phong và

phong cách tiếp thị sáng tạo. “Bạn chỉ việc bấm nút, việc còn lại để chúng tôi lo” là khẩu hiệu của công ty vào năm 1888. Công ty lắp ráp chiếc máy ảnh kỹ thuật số đầu tiên của họ vào năm 1975. Đáng tiếc thay, ảnh kỹ thuật số dần thay thế ảnh phim, và điện thoại thông minh dần thay thế máy ảnh. Năm 1976, Kodak sản xuất tới 90% phim trên thị trường và đạt được 85% doanh số bán hàng tại Mỹ. Năm 2012, công ty đệ đơn xin phá sản. Tiến bộ công nghệ đã khiến mô hình kinh doanh của họ trở nên lạc hậu. Họ đã không thể thích nghi nhanh chóng như đối thủ khôn ngoan hơn là Fujifilm.

“Sự tăng trưởng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Singapore bị giới hạn bởi mô hình kinh doanh hiện tại của họ. Nhiều công ty trong số đó hoạt động chủ yếu như các công ty thương mại, và vai trò trung gian của họ ngày càng bị lu mờ trong thị trường toàn cầu hóa. Mô hình kinh doanh phụ thuộc vào lao động nước ngoài chi phí thấp cũng nhanh chóng lỗi thời. Họ cần những mô hình kinh doanh sáng tạo mới để phát triển”.

— Valerio Nannini, Giám đốc điều hành
Nestlé Singapore

2. Đo lường năng suất rất khó khăn.

Việc tính toán mức tăng lương dựa trên năng suất cá nhân thậm chí còn khó khăn hơn, cần ít nhất một nhân viên toàn thời gian để thực hiện việc đó. Điều này sẽ tăng thêm chi phí và giảm bớt lợi nhuận. Nếu tăng năng suất không dẫn đến tăng lợi nhuận, thì tiền lương cũng sẽ không tăng. Thêm vào đó, mọi quá trình chỉ tối ưu trong một khoảng thời gian nhất định. Quy luật năng suất biên



giảm dần giải thích tại sao tăng sản xuất không phải lúc nào cũng là cách tốt nhất để tăng năng suất.

3. Cho dù năng suất tăng làm tăng lợi nhuận, việc tăng lương cũng không được đảm bảo.

Có thể thấy tình trạng này ở nhiều công ty có năng suất cao tại các nước phương Tây. Vậy lợi nhuận đi đâu? Hãy đọc thêm về chủ đề này và câu trả lời có thể sẽ khiến bạn bức xúc.

Do đó, năng suất tăng lao động mà không cân nhắc đến tác động môi trường thì cũng chẳng ích gì. Cách duy nhất để cạnh tranh hiệu quả là phát triển lợi thế nhờ đổi mới mô hình nghề nghiệp. Hãy tìm những lĩnh vực khó thuê ngoài hay tự động hóa. Tìm kiếm thị trường đại chúng hay vấn đề trong tổ chức mà bạn có thể giải quyết được. Tìm kiếm thị trường ngách mà bạn có chuyên môn. Không những phải trở thành chuyên gia trong lĩnh vực này, bạn còn cần phát triển sự nhạy bén trong kinh doanh. Để phán đoán xem một giao dịch có giá trị hay không không thể ngày một ngày hai mà có, nhưng hãy tiếp tục trau dồi nó. Khi có được óc kinh doanh nhạy bén, bạn sẽ không có đối thủ.

Theo trang web của WDA, 60% lực lượng lao động ngày nay làm việc cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nếu 20% trong số đó hoạt động trì trệ và phải đóng cửa, bao nhiêu người Singapore sẽ mất việc? Hãy chủ động thay vì đợi nước đến chân mới nhảy. Bắt đầu ngay hôm nay, xem xét lại mô hình nghề nghiệp cũ của bạn với tư cách một nhân viên. Hy sinh thời gian để đổi lấy tiền bạc không

phải là cách làm bền vững. Càng lớn tuổi, khả năng cạnh tranh của bạn càng kém, nhất là về tốc độ làm việc và điều kiện thể chất.

Một cách giúp bạn đổi mới mô hình nghề nghiệp là sử dụng **đòn bẩy** (tận dụng một điều gì đó để thu được lợi ích tối đa). Tự hỏi những đặc điểm nào bạn đang sở hữu sẽ giúp bạn vươn tầm? Chẳng hạn, với năng lực, đam mê và lợi thế, bạn có thể làm việc cho nhiều công ty (ở vị trí cố vấn dự án hay nhân viên tự do) thay vì làm việc cho một công ty (ở vị trí nhân viên văn phòng) hay không?

Hãy tự hỏi chính mình xem lựa chọn nào sẽ bảo đảm hơn; một nguồn thu nhập duy nhất (nhân viên văn phòng) hay có nhiều nguồn thu nhập (nhân viên tự do) khi cùng làm một công việc?

Trong thời hoàng kim, thị trường đầu tư bất động sản luôn “nóng” vì sử dụng đòn bẩy. Chỉ cần đặt cọc 20% là bạn có thể sở hữu một căn nhà. Ngân hàng trả số dư nợ giúp bạn thông qua một khoản vay thế chấp, có thể hoàn lại trong vòng 20 năm bằng việc trả góp hàng tháng. Do đó, bạn chỉ cần bỏ ra \$200.000 (tiền của riêng bạn) để sở hữu một cơ ngơi trị giá 1 triệu đô la. Đây là một cách thông minh để sở hữu nhà đất thông qua tiết kiệm bắt buộc và tiền của người khác (tức là ngân hàng). Nếu hiểu được bản chất và biết cách áp dụng nó, thì bạn vẫn có thể tiếp tục tận hưởng những ngày tháng vàng son của mình cho đến ngày nay.

Tương tự như vậy, tất cả các phương pháp SEO (Search Engine Optimization – Tối ưu hóa công cụ tìm



kiếm) trên mạng đều sử dụng đòn bẩy là công cụ tìm kiếm của Google. Google đã chi hàng tỉ đô la cho nền tảng của họ. Hãy học cách sử dụng thành thạo công cụ này và thành công. Tương tự với Amazon, Facebook, LinkedIn... ở đâu có thị trường, ở đó có cơ hội.

Hãy lựa đúng thế mạnh của mình để phát huy. Áp dụng nguyên tắc đòn bẩy cho công việc hiện tại của bạn, cho dù đó là tài sản của bạn, nguồn lực của chủ lao động, thương hiệu hay những lợi thế khác. Xây dựng mô hình nghề nghiệp của bạn dựa trên nhu cầu bền vững.

Theo Peter Drucker, cha đẻ của lĩnh vực quản lý, ba câu hỏi trọng tâm bạn cần xem xét để có thể làm việc tốt là:

- Lĩnh vực kinh doanh (công việc) của bạn là gì?
- Khách hàng (cấp trên) của bạn là ai?
- Khách hàng (cấp trên) của bạn coi điều gì là giá trị?

Với một chút sáng tạo, hẳn bạn sẽ ngạc nhiên trước con đường mở ra phía trước. Tư duy, hành động và đạt được thành tựu ngay ngày hôm nay. Sau đây là một số mô hình nghề nghiệp sáng tạo mà bạn có thể xem xét:

- **Phấn đấu để trở thành nhân viên hữu ích nhất trong tổ chức**, không chỉ trong bộ phận của bạn, và được những lãnh đạo cấp cao biết tới. Khi danh tiếng của bạn ngày càng lớn, các cơ hội mới sẽ mở ra và bạn sẽ có khả năng kiếm được một thỏa thuận công việc tốt hơn cho chính mình, cả trong và ngoài tổ chức.

- **Tận dụng thương hiệu của công ty để xây dựng thương hiệu của riêng bạn.** Khi công ty của bạn là một thương hiệu danh tiếng, cánh cửa luôn mở ra cho bạn đến bất cứ đâu, cho dù là đó là các hiệp hội chuyên nghiệp, các vị trí lãnh đạo hay các ban ngành. Hãy tình nguyện tham gia và giữ vai trò nổi bật trong các dự án có tác động lớn của công ty.
- **Đầu tư thời gian để sử dụng thành thạo công thức lợi nhuận** và điều chỉnh cho phù hợp với ngành nghề và tình hình cụ thể của bạn. Hãy thể hiện bạn là người luôn có ý tưởng tăng doanh số và là chuyên gia cắt giảm chi phí. Làm được điều này, bạn sẽ luôn có việc để làm.
- **Đầu tư thời gian để có thể hiểu sâu sắc mô hình kinh doanh của tổ chức** và đặt mình vào vị trí phù hợp để giúp họ đạt được mục tiêu. Mỗi tổ chức đều có mô hình kinh doanh, ngay cả những tổ chức phi lợi nhuận và từ thiện. Không tổ chức nào có thể tồn tại mà không có lợi nhuận hay thặng dư. Hãy nắm vững kiến thức tài chính cơ bản bởi số liệu chính là ngôn ngữ kinh doanh.
- **Hãy chắc chắn rằng tổ chức cần bạn hơn bạn cần họ.** Điều này nghĩa bạn cần phát triển một năng lực quan trọng đối với tổ chức hoặc ngành nghề đó, cho dù trên phương diện sản xuất, sản phẩm, phát triển kinh doanh hay bất cứ phương diện nào khác. Hãy tự đào giếng trước khi chết khát. Và luôn chuẩn bị kế hoạch B.



- Tư duy trên phạm vi toàn cầu, hành động trong khuôn khổ địa phương** (trước khi nguyên tắc này trở nên phổ biến). Thế giới ngày nay là một hệ sinh thái - nơi mọi thứ được kết nối với nhau; những sự kiện diễn ra trên toàn thế giới và trong khu vực đều có tác động đến bạn tại chính nơi bạn đang sống. Cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997 và cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 là hai ví dụ. Bạn cần chuẩn bị sẵn sàng cho đợt khủng hoảng tiếp theo nhờ phát triển các kỹ năng và tư duy để đương đầu với suy thoái, bên cạnh việc lựa chọn đúng ngành nghề và tổ chức để làm việc. Những ngành nghề có truyền thống được ưa chuộng là ngành y tế, dịch vụ con người và giáo dục.



Thành công trong thời đại ngày nay yêu cầu rất nhiều yếu tố khác bên cạnh việc hoàn thành tốt công việc. Bạn cần óc kinh doanh nhạy bén, khả năng làm được nhiều hơn với ít nguồn lực hơn, và cần tạo ra một giá trị to lớn. Điều này đòi hỏi bạn phải nỗ lực nhiều hơn. Song, đây là một hành trình thú vị và phần thưởng bạn nhận được sẽ vô cùng xứng đáng. Đừng sa vào suy nghĩ rằng bạn đã được đảm bảo về công việc hay giờ bạn đã có thể "thuận buồm xuôi gió". Khi công ty tái cấu trúc, bạn sẽ chịu ảnh hưởng nặng nề. Trong thế giới toàn cầu hóa hiện nay, bạn có thể rất dễ dàng để mất việc.

Dù bạn lựa chọn mô hình nghề nghiệp nào thì mục đích cơ bản vẫn là sự tự chủ về tài chính. Bạn càng bắt đầu sớm thì càng có nhiều cơ hội làm được điều này. Bạn có thể lựa chọn để trở thành một triệu phú trong 4 năm hoặc 40 năm. Chỉ cần lưu ý rằng điều này đòi hỏi những kỹ năng và cách tư duy hoàn toàn khác biệt. Khi đặt mục tiêu đạt được 1 triệu đô la, bạn không chỉ phấn đấu vì tiền bạc. Điều này mang đến cho bạn sự tự do lựa chọn khi bạn đã thành công.

Việc kiếm tiền gián tiếp được ca ngợi là con đường dẫn tới tự chủ tài chính nhưng điểm mấu chốt là trước tiên bạn phải bỏ ra nhiều công sức đã.

Một vài ví dụ về nguồn thu nhập gián tiếp là:

- Thu nhập từ những mô hình kinh doanh không yêu cầu sự tham gia trực tiếp từ chủ sở hữu hoặc người bán.
- Cho thuê bất động sản.
- Tiền bản quyền từ việc xuất bản sách, cấp phép bằng sáng chế hoặc các hình thức sở hữu trí tuệ khác, chẳng hạn như sản phẩm phần mềm máy tính.
- Thu nhập từ quảng cáo trên Internet, trên trang web hoặc trang web kinh doanh.
- Cổ tức và lợi nhuận từ lãi từ sở hữu chứng khoán, chẳng hạn như trái phiếu, thường được gọi là thu nhập danh mục đầu tư, đây có thể được coi là một hình thức thu nhập thụ động hoặc không.
- Lương hưu.



Hãy quên đi cơn sốt kiếm tiền thụ động và tránh khỏi những trò lừa gạt trên mạng hay ngoài đời nhằm đến những người nhẹ dạ cả tin, muốn có tiền mà không cần nỗ lực. Một sự thật cần được nhắc lại ở đây là: không có bữa ăn nào là miễn phí!

Nếu mọi chuyện dễ dàng như vậy, nhiều người đã có thể tận hưởng cuộc sống với nguồn thu nhập thụ động thay vì tốn thời gian với những công việc buồn tẻ hàng ngày. Cứ mỗi phút lại có một gã khờ được sinh ra. Hãy trung thực với bản thân. Đừng làm một gã khờ. Hãy làm một người thực tế, đừng trở nên quá lạc quan hay bi quan. Nỗ lực sẽ giành được phần thưởng xứng đáng. Mục tiêu trước mắt của bạn ư? Hãy phát triển mô hình nghề nghiệp mới của bạn và hoàn thành nó trước khi đi ngủ tối nay.

Nếu bạn đã chăm chú đọc cuốn sách từ đầu đến giờ, xin chúc mừng! 51.3% độc giả ngừng đọc ở trang 100. Giờ đây khi đã làm được điều mà nhiều người không thể, hoặc không muốn làm, bạn có những tố chất để tiến xa hơn. Trước khi bắt đầu nhiệm vụ triệu đô, hãy lùi một bước và suy ngẫm về những điều vô giá, những điều khiến cuộc sống của bạn trở nên đáng sống và giàu ý nghĩa.

Tôi xin khép lại bằng hai bài thơ ngắn trong khi bạn đang thưởng thức cảnh đẹp nhìn từ một đỉnh cao.

Những gì tiền không mua được (Daniel Olsson)

Tiền có thể mua

Công việc, nhưng không mua được thành tựu.

Căn nhà, nhưng không mua được mái ấm.

Thú cưng, nhưng không mua được bạn bè.

Thuốc thang, nhưng không mua được sức khỏe.

Trang sức, nhưng không mua được hạnh phúc.

Chiếc nhẫn, nhưng không mua được tình yêu.

Cuốn sách, nhưng không mua được câu chuyện.

Giáo dục, nhưng không mua được kiến thức.

Kính mắt, nhưng không mua được thị lực.

Đồ chơi, nhưng không mua được niềm vui.

Phục trang, nhưng không mua được sắc đẹp.

Dương cầm, nhưng không mua được bài hát.

Giấy bút, nhưng không mua được ngôn từ.

Giường ngủ, nhưng không mua được giấc ngủ.

Thực phẩm, nhưng không mua được bữa ăn.

Cửa sổ, nhưng không mua được tầm nhìn.

Tiền là chiếc xe, nhưng không phải là người lái.



Hạnh phúc (Khuyết danh)

Nếu bạn muốn hạnh phúc trong một giờ, hãy ngủ một giấc.

Nếu bạn muốn hạnh phúc trong một ngày, hãy đi dã ngoại.

Nếu bạn muốn hạnh phúc trong một tuần, hãy đi nghỉ mát.

Nếu bạn muốn hạnh phúc trong một tháng, hãy kết hôn.

Nếu bạn muốn hạnh phúc trong một năm, hãy thừa hưởng tài sản.

Nếu bạn muốn hạnh phúc suốt đời, hãy học cách yêu những gì bạn làm.

Chúc bạn và con có thể biến giấc mơ lớn thành sự thật!

Thượng lộ bình an!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Anders, George. “Google’s People Chief, Laszlo Bock, Explains How To Hire Right.” Forbes. October 21, 2014. <http://www.forbes.com/sites/georgeanders/2014/10/21/googles-people-chief-laszlo-bock-explains-how-to-hire-right/>.
- “ASPIRE Report”. Ministry of Education. Accessed January 1, 2015. www.moe.gov.sg/aspire/aspire-report/
- Brown, Phillip, Lauder, Hugh, Ashton, David. The Global Auction: The Broken Promises of Education, Jobs, and Incomes. Oxford University Press, 2012.
- Chong, Joseph “The \$900,000 Singapore child.” The Straits Times, February 15, 2013.
- K. Jones, Lawrence. “Choosing a College Major Based on Your Personality: What Does the Research Say?” Career Key. January 1, 2014. Accessed January 1, 2015. <http://www.careerkey.org/pdf/choosing-a-major-with-personality-match.pdf>.



- Kok Kwang, Han. No Job? No Problem! Singapore: Word Press, 2003.
- Kok Kwang, Han. Beyond Buzzwords. Singapore: Word Press, 2002.
- Munirah, Wan. <https://www.youth.sg/Peek-Show/2013/8/Six-youth-slang-words-that-you-need-to-know>. Youth.sg. August 23, 2013. Accessed January 1, 2015.
- “Parents: 19 Meaningful Questions You Should Ask Your Child’s Teacher.” EduTopia. Accessed January 1, 2015. <http://www.edutopia.org/blog/19-questions-for-parents-terry-heick>.
- Sanders, Tim. The Likeability Factor: How to Boost Your L-Factor and Achieve Your Life’s Dreams. Three Rivers Press, 2006.
- “Singapore Education Journey.” Ministry of Education. Accessed January 1, 2015. <http://www.moe.gov.sg/education/landscape>.
- Tan, Amelia. “More Young Professionals Suffering from Burn-out.” The Straits Times, April 14, 2014.
- “The Desired Outcomes of Education.” Ministry of Education. Accessed January 1, 2015. <http://moe.gov.sg/education/files/desired-outcomes-of-education.pdf>.
- “The Projected All-in Cost of a 4-year Degree in 2013.” The Straits Times, March 19, 2013.

- “Top 5 Dream Jobs.” Teen Ink. Accessed January 1, 2015. www.teenink.com/Top5/Top5DreamJobs.php.
- “Top 10 Talking to Teenagers Tips.” Parenting Support Centre. Accessed January 1, 2015. <http://www.parenting.co.uk/help/talking-to-teenagers.cfm>



BẢN TÓM TẮT QUÁ TRÌNH TỰ KHÁM PHÁ BẢN THÂN

Mục này sẽ giúp bạn bắt đầu cuộc hành trình khám phá bản thân bắt đầu với bước 1: Bạn là ai. Bạn có thể tự mình làm điều này hoặc làm cùng con bạn. Khi trải qua 9 bài đánh giá, bạn sẽ nhận được một bản tóm tắt cung cấp cho bạn hồ sơ phân tích cụ thể về tính cách, sở thích công việc, môn học yêu thích và các hoạt động ngoại khóa, kỹ năng cá nhân, kỹ năng chuyển đổi và giá trị của bạn.

Bằng việc sử dụng bản tóm tắt kiến thức này làm nền tảng, bạn sẽ có thể đưa ra những lựa chọn sáng suốt với sự tự tin, dù là trong học tập, sự nghiệp hay cuộc sống. Chúc các bạn có được những điều tốt đẹp nhất!

1. MÔ TẢ TÍNH CÁCH CỦA BẠN

Hồ sơ tính cách Credo (CPP) được xây dựng dựa trên 30 năm nghiên cứu và sở hữu hầu hết các đặc tính xuất hiện ở những công cụ khác. Những đặc điểm này



được chia thành 6 nhóm trong mối liên hệ với cấu trúc não, điều này khiến cho nó trở thành một trong những công cụ đánh giá hữu ích nhất trên thị trường.

Lưu ý: Đây là phiên bản thu gọn của Hồ sơ tính cách Credo (CPP) đo lường 54 đặc điểm tính cách và cung cấp thông tin hữu ích về khuynh hướng thiên về não trái hay não phải của bạn. Hãy đánh dấu tổng cộng 18 cụm từ trong sáu nhóm mô tả đúng nhất về con người bạn. Không nhất thiết phải đánh dấu vào tất cả các nhóm.

NHÓM I	✓	NHÓM II	✓	NHÓM III	✓
Điểm tính		Sáng tạo		Cởi mở	
Tự tin		Sẵn sàng tiếp thu		Năng nổ	
Dễ thích nghi		Tò mò		Bốc đồng	
Thích các vấn đề/thách thức		Giàu trí tưởng tượng		Tự phát	
Lạc quan		Thích nêu sáng kiến		Biểu cảm	
Thực tế		Thiên hướng không gian - thị giác		Hòa đồng	
Tập trung nắm bắt cơ hội		Ưu mạo hiểm		Cơ vận động mạnh	
Vui vẻ		Tư duy chiến lược		Nhịp nhàng	

BẢN TÓM TẮT QUÁ TRÌNH TỰ KHÁM PHÁ BẢN THÂN

Giao tiếp tốt		Tìm kiếm sự mới mẻ và đa dạng		Cần được ở bên người khác	
Tổng số lần đánh dấu					
Xếp hạng theo thứ tự giảm dần					
NHÓM IV	√	NHÓM V	√	NHÓM VI	√
Dễ thông cảm		Ít nói		Tư duy phản biện	
Hay giúp đỡ		Gọn gàng		Thực tế	
Hợp tác		Chính xác		Kiên định	
Nhạy cảm với người khác		Tận tâm		Làm việc tốt với con số	
Thích sự hài hòa		Chú trọng tiểu tiết		Khuynh hướng hành động	
Dễ chịu		Bảo thủ		Thuyết phục	
Quan tâm đến cảm nhận của người khác		Thích trình tự logic		Định hướng theo mục tiêu	
Đạo đức		Đáng tin cậy		Có sức thuyết phục	
Biết lắng nghe		Có khả năng tập trung		Thích kiểm soát	
Tổng số lần đánh dấu					
Xếp hạng theo thứ tự giảm dần					



2. LÝ GIẢI TÍNH CÁCH CỦA BẠN

Hồ sơ tính cách, một công cụ định hình tính cách toàn diện dựa trên CPP, đã được Tiến sĩ Peter Shephard và đội ngũ cộng sự phát triển và thử nghiệm trên thị trường trong hơn 30 năm.

Mặc dù không tồn tại khái niệm điểm số “tốt”, nhưng điểm cao sẽ giúp bạn kết nối những đặc điểm tính cách nổi bật với những loại hình công việc hay nghề nghiệp phù hợp với bạn và khiến bạn hài lòng.

Lưu ý: Các đặc điểm liệt kê trong hồ sơ tính cách này được mô tả bằng các từ ngữ tích cực. Việc sở hữu một số lượng nhất định những đặc điểm tính cách này sẽ cho thấy một nhân cách có nhiều khả năng thành công trong cuộc sống và một người nhân viên có giá trị hơn. Với hầu hết các đặc điểm tính cách thì đều sẽ có một yếu tố trái ngược hay yếu hơn. Tương tự như vậy, một người thiếu hụt các đặc điểm tính cách này hay sở hữu những đặc điểm tính cách trái ngược thường ít ưa chuộng những công việc hay nghề nghiệp phù hợp với những người có điểm số cao.

NHÓM I

Phần mô tả của từng nhóm đặc điểm tính cách cá nhân

Loại công việc điển hình

VỮNG VÀNG VÀ LẠC QUAN

Điểm số cao trong các nhóm I cho thấy sự ổn định về cảm xúc, sự trưởng thành và có khả năng tự nhận thức về bản thân mạnh mẽ. Bạn có xu hướng sống tích cực, lạc quan và luôn cảm thấy tự tin. Bạn thể hiện tính tình điềm đạm, vui vẻ, không lo lắng và sự tự tin mạnh mẽ. Bạn có thể thu hút mọi người. Bạn có khả năng khích lệ và lãnh đạo tập thể, đặc biệt trong những vai trò khó khăn, đối mặt với tình huống cấp bách và khủng hoảng hay xử lý phản nản của khách hàng. Bạn có khuynh hướng chấp nhận sự mơ hồ và có thể kiểm soát căng thẳng. Bạn sở hữu nhiều đặc điểm tích cực của tính cách “Loại B”. (**Thiên về đại não phải**)

- Chỉ đạo một nhóm bác sĩ phẫu thuật hoặc một đội thể thao
- Tiếp thị và bán hàng
- Xử lý khủng hoảng trong những tình huống căng thẳng hoặc mơ hồ
- Nhân viên kiểm soát không lưu
- Chăm sóc khách hàng



NHÓM II

Phần mô tả của từng nhóm đặc điểm tính cách cá nhân

Loại công việc điển hình

SẴN SÀNG ĐÓN NHẬN NHỮNG TRẢI NGHIỆM MỚI

Điểm cao ở nhóm II thể hiện sự cởi mở khi đón nhận những trải nghiệm, ý tưởng mới, sự sáng tạo và cách tân. Bạn là người có trí tò mò, óc tưởng tượng bẩm sinh, và thích thử nghiệm. Bạn là người nhạy cảm, cởi mở với nghệ thuật, văn hóa, và sự khác biệt ở những người hay hành vi khác. Bạn có thể mạo hiểm và liều lĩnh, ưa thích sự mới mẻ và đa dạng. Bạn có xu hướng vận dụng tri thức để tìm kiếm câu trả lời, giải đáp những vấn đề trí tuệ, theo đuổi lĩnh vực nghiên cứu khoa học và học thuật. Bạn sẵn sàng tiếp nhận những tư tưởng khác thường và cấp tiến, có xu hướng ít mộ đạo. Bạn có thể bị xem là loại người phóng túng hay có một chút “nổi loạn”, bởi lẽ bạn cho rằng việc tư duy và hành động khác thường vừa mang tính thách thức lại vừa khiến bạn thỏa mãn. **(Thiên về não phải và đại não.)**

- Khởi nghiệp.
- Thiết kế.
- Sáng tạo và nghệ thuật.
- Quản lý quảng cáo.
- Đổi mới trong kinh doanh
- Lãnh đạo tập thể.
- Lãnh đạo hoặc thực hiện các hoạt động mạo hiểm.

NHÓM III

Phần mô tả của từng nhóm đặc điểm tính cách cá nhân

Loại công việc điển hình

THÍCH XÃ GIAO VÀ GIÀU BIỂU CẢM

Điểm số cao ở nhóm III mô tả một tính cách hướng ngoại. Bạn cần kích thích từ bên ngoài hay kích thích xã hội và rất hoạt bát, dễ dàng bộc lộ cảm xúc và thích giao du. Thường thì bạn là người quyết đoán, thẳng thắn, bộc trực và thích gây ảnh hưởng đến người khác hay làm trung tâm của sự chú ý. Bạn thích tương tác với con người và các nhóm xã hội. Bạn có xu hướng nói trước rồi mới suy nghĩ sau khi đã bộc lộ bản thân. Bạn thích nói thẳng những suy nghĩ của mình khi phát biểu. Bạn có thể rất tự nhiên và phản ứng nhanh khi tiếp xúc với người khác nhưng lại rất nhạy cảm với môi trường. (**Thiên về não giữa bên phải.**)

- Những công việc đòi hỏi khả năng thể hiện bản thân, như các hoạt động giải trí hay cổ động.
- Những nhà lãnh đạo có xu hướng thích phát ngôn.
- Những diễn giả có khả năng tạo động lực và truyền cảm hứng.
- Nhân viên bán hàng.



NHÓM IV

Phần mô tả của từng nhóm đặc điểm tính cách cá nhân

Loại công việc điển hình

HÒA ĐỒNG VÀ HỢP TÁC

Điểm số cao ở nhóm IV thể hiện con người có tính cách hòa đồng và hợp tác. Bạn thường là người tốt bụng, ấm áp, dễ đồng cảm và quan tâm. Bạn là người đáng tin cậy, tử tế, giàu lòng trắc ẩn và nhạy cảm trước nhu cầu của người khác, thường được nhìn nhận là một người nhún nhường và khiêm tốn. Bạn được xếp vào nhóm người lịch sự, nhã nhặn và chu đáo. Việc bạn sẵn lòng hòa đồng có thể xuất phát từ nhu cầu tự nhiên muốn được kết nối và gần gũi với mọi người. Ngoài ra, bạn thường có lòng khoan dung và nhân hậu, muốn giúp đỡ những người khác, đặc biệt những người kém may mắn hơn mình. Bạn có phong cách lãnh đạo “mềm mỏng” và tạo điều kiện để mọi người cùng tham gia. Bạn sẽ trở thành một nhà lãnh đạo biết quan tâm, đồng cảm và phát triển, phù hợp với lĩnh vực tư vấn và quản lý rủi ro. Nhưng bạn cũng rất dễ bị người khác lợi dụng lòng tốt. **(Thiên về não giữa bên phải.)**

- Những công việc đòi hỏi khả năng làm việc nhóm cao.
- Giảng dạy/ Tư vấn/ Huấn luyện
- Đào tạo và Quản lý nhân sự.
- Một nhà lãnh đạo biết quan tâm.
- Dịch vụ khách hàng và dịch vụ nhà hàng - khách sạn.
- Làm việc trong các lĩnh vực nhân văn, nhân đạo hay tình nguyện.

NHÓM V

Phần mô tả của từng nhóm đặc điểm tính cách cá nhân

Loại công việc điển hình

TẬN TÂM VÀ ĐÁNG TIN CẬY

Điểm số cao ở nhóm V miêu tả một người có tính cách tận tâm và chăm chỉ. Bạn có xu hướng làm việc năng suất và cần cù. Bạn là người có khuynh hướng tập trung vào nhiệm vụ, giữ chữ tín, đáng tin cậy, có tổ chức, kiên trì và có trách nhiệm. Thường được xếp vào loại người nghiêm túc, kỷ luật và quyết đoán. Sự tận tâm khiến bạn trở thành một nhân viên có giá trị. Bạn có khả năng kiểm soát thời gian tốt và thường rất đúng giờ. Bạn thường ôm đồm quá nhiều công việc và đôi khi ngại nói lời từ chối. Bạn thường được gắn mác “tham công tiếc việc”, với hàm ý tích cực, bởi bạn thích bận rộn với công việc và làm việc năng suất. Bạn thường có năng lượng trí óc cao, có thể khiến người khác cảm thấy mệt mỏi khi cố gắng bắt kịp hoạt động không ngừng nghỉ của bạn. Bạn sở hữu những đặc điểm tích cực của tính cách “Loại A”. Bạn thích môi trường làm việc có tổ chức, hệ thống, trật tự, ngăn nắp và gọn gàng. (**Thiên về não trái.**)

- Những công việc đòi hỏi sự tập trung cao độ
- Công việc đòi hỏi sự kiên trì và nhẫn nại.
- Những công việc liên quan đến tiền bạc, như tài chính, ngân hàng.
- Làm tốt các công việc yêu cầu tính tổ chức, hệ thống và chi tiết.
- Phong cách lãnh đạo tập trung vào công việc với tinh thần trách nhiệm và sự quyết đoán cao.



NHÓM VI

Phần mô tả của từng nhóm đặc điểm tính cách cá nhân

Loại công việc điển hình

UY QUYỀN VÀ CƯƠNG QUYẾT

Điểm số cao ở nhóm VI miêu tả một người có tính cách mạnh mẽ và tham vọng. Bạn thường được gắn mác là người cứng rắn, mạnh mẽ, kiên quyết và hướng tới các mục tiêu bằng tinh thần dũng cảm, không sợ hãi. Bạn rất kiên định trong việc theo đuổi các mục tiêu. Bạn thích có uy quyền và ảnh hưởng đến người khác. Bạn thích những thách thức và dự án có yêu cầu cao và chịu trách nhiệm hay nắm quyền kiểm soát với các tình huống. Bạn sở hữu nhiều đặc điểm tiêu biểu của tính cách “loại A”, nhưng có thể thường bắt bản thân mình và người khác làm việc quá mức. Bạn là người kiên định, không ngại đưa ra các quyết định cứng rắn và có động lực nội tại cao. (**Thiên về đại não trái.**)

- Công việc yêu cầu sự lãnh đạo cương quyết như cải tổ một doanh nghiệp hay vượt qua một thách thức lớn.
- Công việc đòi hỏi phải thể hiện quyền lực và đưa ra các quyết định cứng rắn.
- Công việc đòi hỏi sự tin tưởng
- Lãnh đạo có tầm nhìn xa và luôn hướng về phía trước.
- Lãnh đạo các dự án khó khăn.

3. LỰA CHỌN NGHỀ NGHIỆP PHÙ HỢP VỚI TÍNH CÁCH CỦA BẠN

Nội dung phỏng theo hướng dẫn giải thích CPP.

Vững vàng và Lạc quan (Nhóm I)	Giàu trí tưởng tượng và Phóng khoáng (Nhóm II)
• Chủ nhiệm khoa • Nhà sinh vật học • Biên tập viên sách • Cố vấn sự nghiệp • Người thiết kế chương trình giảng dạy • Kiến trúc sư • Cố vấn phát triển nhân lực • Bác sĩ tâm thần • Chủ doanh nghiệp • Tổng giám đốc • Giám đốc công ty • Cố vấn quản lý	• Nhân viên quảng cáo • Giám đốc nghệ thuật • Nghệ sĩ • Quản lý thương hiệu • Cố vấn/ Quản lý thay đổi • Người viết sáng tạo • Nhà phát minh • Chuyên gia tạo mẫu tóc/ Nhà thiết kế thời trang • Thợ làm vườn • Cố vấn truyền thông • Nhạc sĩ • Nhà soạn nhạc • Nhà tâm lý học/ Bác sĩ tâm lý • Bác sĩ nhi khoa • Quản lý bán hàng • Bác sĩ tâm thần • Nhà sản xuất chương trình ti vi • Cố vấn phát triển tổ chức



Thích xã giao và Giàu biểu cảm

(Nhóm III)

- Nhạc sĩ
- Vũ công
- Ca sĩ
- Vận động viên
- Tổng đài viên
- Tiếp viên văn phòng đăng ký
- Bồi bàn
- Trợ lý cửa hàng
- Trợ lý nhà hàng
- DJ
- Hướng dẫn viên du lịch
- Quản lý CLB
- Người dẫn chương trình (MC)
- Nhân viên phi hành đoàn
- Nhân viên mỹ viện
- Nhân viên hành lý khách sạn
- Giáo viên âm nhạc
- Nhân viên massage
- Người huấn luyện thú
- Nhân viên vườn thú
- Nhân viên gây quỹ/ Nhân viên từ thiện
- Cố vấn bán hàng
- Trợ lý bán hàng
- Quản lý nhân sự

Hòa đồng và Hợp tác

(Nhóm IV)

- Tư vấn viên
- Cố vấn
- Người giải quyết xung đột
- Nhân viên tổ chức phi chính phủ
- Nhân viên cứu trợ
- Huấn luyện viên
- Nhân viên lễ tân
- Nhân viên phi hành đoàn
- Cán bộ hoạt động xã hội
- Y tá
- Cán bộ hỗ trợ thanh niên
- Nhân viên y tế
- Hoà giải viên
- Cán bộ phụ trách tôn giáo
- Nhà bảo tồn
- Dịch vụ khách hàng
- Nhân viên tổ chức hoạt động tập thể (Teambuilding)

Tận tâm và Đáng tin cậy (Nhóm V)	Uy quyền và Cương quyết (Nhóm VI)
---	--

- Kế toán
- Quản lý sản xuất
- Nhân viên ghi chép sổ sách
- Quản trị viên
- Nhân viên kiểm soát không lưu
- Chuyên viên lưu trữ văn thư
- Nhân viên/ Cán bộ ngân hàng
- Thanh tra xây dựng
- Lập trình viên máy tính công ty
- Người tổ chức hội nghị / Quản lý sự kiện
- Công nhân xây dựng
- Người quản lý dữ liệu
- Người lập biên bản
- Trợ lý/ Chủ cửa hàng phần cứng
- Thanh tra bảo hiểm
- Chuyên gia phân tích việc làm
- Nhân viên dọn bếp
- Kỹ thuật viên phòng thí nghiệm
- Thủ thư
- Quản lý dự án
- Nhân viên bảo vệ
- Chủ cửa hàng/ Người coi kho
- Thanh tra

- Chuyên gia thẩm định rủi ro
- Kiểm toán
- Chuyên gia phân tích tài chính
- Phi công máy bay
- Kế toán
- Giám đốc ngân hàng
- Luật sư
- Nhà sinh hóa học
- Nhà thực vật học
- Cố vấn kinh doanh
- Thu ngân
- Nhà hóa học/ Dược sĩ
- Nhà hoạch định chính sách doanh nghiệp
- Nhân viên quản lý tín dụng
- Nhà kinh tế học
- Nhà kinh tế lượng
- Kỹ thuật viên thực phẩm
- Kỹ sư
- Chuyên viên đầu tư
- Thẩm phán



- Đại diện du lịch
- Bác sĩ nhãn khoa
- Nhà bệnh lý học
- Thợ sửa ống nước
- Bác sĩ chẩn đoán hình ảnh
- Chuyên gia phân tích rủi ro
- Cố vấn pháp luật
- Nhân viên thống kê
- Bác sĩ phẫu thuật
- Người định giá
- Giám đốc tiếp thị
- Chuyên viên tư vấn thuế
- Nhà vật lý học
- Đại diện đại lý ủy quyền
- Thợ cơ khí

4. NHỮNG LĨNH VỰC CÔNG VIỆC KHIẾN BẠN THÍCH THÚ

Sở thích về công việc/ ngành nghề	Mô tả về sự nghiệp trong ngành nghề đó
--------------------------------------	--

- | | | |
|---|---|---|
| 1 | Nghệ thuật,
Giải trí,
Truyền
thông | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người có khuynh hướng sáng tạo trong việc thể hiện cảm xúc và ý tưởng, truyền đạt tin tức/thông tin hay biểu diễn. |
| 2 | Khoa học,
Toán học
và Kỹ thuật | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người có khuynh hướng nghiên cứu, phân tích và áp dụng kiến thức khoa học, toán học, kỹ thuật để giải quyết vấn đề thực tế. Nhiều người trong lĩnh vực này ưa thích khám phá và phân tích thông tin về thế giới, môi trường và xã hội. Nhiều người |

khác thích áp dụng nghiên cứu khoa học để giải quyết vấn đề về y học, khoa học đời sống, và khoa học tự nhiên. Một số người thích làm việc với dữ liệu. Số khác lại thích vận dụng công nghệ và máy tính cho những hoạt động khác nhau.

- | | | |
|---|--|---|
| 3 | Thực vật và Động vật | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người thích làm việc với thực vật và động vật, thường là các hoạt động ngoài trời. |
| 4 | Luật, Thi hành pháp luật, và An ninh công cộng | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người quan tâm đến việc bảo vệ quyền con người, bảo vệ con người và tài sản thông qua thẩm quyền, thanh tra, và giám sát. |
| 5 | Cơ khí, Lắp đặt, và Sửa chữa | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người quan tâm đến việc áp dụng các nguyên lý cơ học và điện để giải quyết các tình huống thực tế, sử dụng máy móc và công cụ. |
| 6 | Xây dựng, Khai thác, và Khoan thăm dò | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người thích thú với việc lắp ghép các phần của nhà cửa và các cấu trúc khác, hoặc sử dụng các thiết bị cơ khí để khoan thăm dò và khai thác. |
| 7 | Vận tải | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người quan tâm đến các hoạt động vận chuyển người hoặc vật liệu. |
| 8 | Tiếp thị và bán hàng | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người có khuynh hướng thuyết phục người khác bằng khả năng ăn nói hoặc bằng việc bán hàng và các kỹ thuật quảng cáo. |



- | | |
|--|--|
| 9 Sản xuất công nghiệp | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người có khuynh hướng ưa thích các hoạt động cụ thể, có tổ chức, lặp đi lặp lại, thường xuất hiện trong môi trường công nghiệp, nhà máy. |
| 19 Quản lý và hỗ trợ chung | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người quan tâm đến việc đảm bảo cho bộ máy tổ chức vận hành trơn tru. |
| 11 Giáo dục và Dịch vụ xã hội | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người quan tâm đến việc giáo dục người khác vào giúp họ cải thiện đời sống xã hội, trí tuệ, tình cảm và tinh thần. |
| 12 Tổ chức kinh doanh | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người có khuynh hướng thực hiện các hoạt động có tổ chức, có định hướng rõ ràng, đòi hỏi sự chính xác và tập trung vào chi tiết trong môi trường làm việc văn phòng. |
| 13 Giải trí, Du lịch, và Dịch vụ Cá nhân | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người quan tâm đến nhu cầu và mong muốn cá nhân của người khác về một môi trường trong lành, một ngoại hình hấp dẫn, thức ăn ngon, một chốn nghỉ dưỡng thoải mái và các loại hình giải trí. |
| 14 Dịch vụ y tế và sức khỏe | Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người quan tâm đến việc chăm sóc sức khỏe cho người khác. |
| 15 Những ngành nghề khác chưa được liệt kê chi tiết. | Hãy Google để tìm hiểu thêm |

5. CÁC MÔN HỌC YÊU THÍCH VÀ HOẠT ĐỘNG NGOẠI KHOA PHÙ HỢP VỚI SỞ THÍCH CỦA CON BẠN

A. Nghệ thuật, Giải trí và Truyền thông

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những người có thiên hướng diễn đạt cảm xúc hoặc ý tưởng sáng tạo, truyền đạt thông tin hay các hoạt động biểu diễn.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
• Tiếng Anh	★ Đọc và viết các bài báo,	➤ Công tác quản
• Viết lách và sáng tác	câu chuyện, các vở kịch và các bài thơ	lý nghệ thuật, giải trí, và truyền thông
• Văn chương	★ Viết thư và email cho bạn bè và gia đình	➤ Viết lách và biên tập
• Diễn thuyết	★ Viết nhật ký hàng ngày ★ Viết bài cho báo trường hay niên giám	➤ Báo chí, truyền hình, và quan hệ công chúng
• Ngoại ngữ	★ Chụp ảnh	➤ Nghệ thuật thị giác
• Mỹ thuật	★ Vẽ màu nước hay sơn dầu	➤ Nghệ thuật trình diễn
• Nhiếp ảnh	★ Vẽ bằng mực hay chì	➤ Nghệ thuật thủ công
• Âm nhạc	★ Làm các video hoặc phim ngắn	➤ Nghệ thuật đồ họa
• Biểu diễn nhóm nhạc	★ Thiết kế sân khấu cho trường học hay cộng đồng	
• Giáo dục thể chất		



- ★ Thiết kế phục trang, quần áo
 - ★ Chơi nhạc cụ
 - ★ Đóng kịch
 - ★ Thanh nhạc
 - ★ Múa hay khiêu vũ
 - ★ Tham gia nhóm hùng biện
 - ★ Làm đồ thủ công
 - ★ Chế bản điện tử
 - ★ Thiết lập trang web
 - ★ Làm việc tại đài phát thanh và đài truyền hình
 - ★ Phụ trách trang điểm và làm tóc cho các vở kịch ở trường, cho bạn bè và gia đình
 - ★ Tham gia đội cổ vũ
 - ★ Tham gia đội bóng chày, bóng rổ, bóng đá Mỹ, hockey, bóng đá, điền kinh, thể dục dụng cụ, và những môn thể thao khác
 - ★ Các hoạt động huấn luyện thể thao
- Công nghệ truyền thông
 - Làm người mẫu hay công việc liên quan đến ngoại hình
 - Thể thao: huấn luyện, chỉ đạo, và biểu diễn

B. Khoa học, Toán, Kỹ thuật

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những người có thiên hướng nghiên cứu, phân tích và áp dụng kiến thức khoa học, toán học, kỹ thuật và công nghệ để giải quyết các vấn đề thực tế. Một số người làm việc trong lĩnh vực này quan tâm đến việc khám phá và phân tích thông tin về thế giới, môi trường hoặc xã hội. Những người khác thích vận dụng nghiên cứu khoa học vào các vấn đề y học, khoa học đời sống và khoa học tự nhiên. Có những người thích làm việc với dữ liệu và những người thích áp dụng công nghệ và khoa học máy tính vào nhiều hoạt động đa dạng khác nhau.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
-------------------------------------	---------------------------------------	---------------------

• Khoa học	★ Chơi cờ vua hoặc giải quyết các vấn đề hóc búa	➤ Công tác quản lý trong khoa học và toán học hay kỹ thuật
• Hóa học	★ Nghiên cứu những vấn đề mà bạn cảm thấy thú vị	➤ Khoa học vật lý
• Sinh học	★ Tham gia câu lạc bộ máy tính hay khoa học	➤ Khoa học máy tính
• Địa chất	★ Lắp đặt và nâng cấp máy tính cá nhân và các thiết bị điện tử	➤ Khoa học vật lý
• Vật lý	★ Lập trình máy tính	➤ Khoa học đời sống
• Địa lý	★ Giúp bạn bè học toán	
• Toán		
• Đại số		
• Hình học		
• Giải tích		



- | | | |
|-------------------|--|-------------------------------|
| • Tin học | ★ Lập trang web | ➤ Khoa học xã hội |
| • Lịch sử | ★ Tính toán các con số thống kê về thể thao. | ➤ Công nghệ thí nghiệm |
| • Khoa học xã hội | ★ Tham gia hội chợ khoa học | ➤ Toán tin |
| • Xã hội học | ★ Nghiên cứu và sưu tầm đá, hóa thạch và cây cối | ➤ Kỹ thuật Công nghệ kỹ thuật |
| • Tâm lý học | ★ Quan sát và nghiên cứu các ngôi sao, thời tiết, côn trùng, chim và các loài động vật | |
| • Tiếng Anh | ★ Làm thí nghiệm với các dụng cụ hóa học và dụng cụ khoa học | |
| | ★ Lắp ráp robot, các thiết bị điện tử hay các mô hình làm việc | |
| | ★ Tham quan bảo tàng và các di tích lịch sử | |
| | ★ Tháo dỡ và sửa chữa những thiết bị cơ khí và điện tử | |
| | ★ Đọc về các chủ đề liên quan tới công nghệ, máy tính, khoa học và y học | |

C. Thực vật và Động vật

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những người thích làm việc với cây cối và động vật, thường là hoạt động ngoài trời.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
• Khoa học	★ Trồng hoa	➤ Công tác quản lý động thực vật
	★ Trồng rau	
• Hóa học	★ Trồng cây	
• Sinh học	★ Xén cỏ	➤ Chăm sóc và huấn luyện động vật
• Vật lý	★ Tỉa bụi và hàng rào cây	
• Toán học	★ Nhận biết hoa, cây cối và giới hữu sinh	
• Kinh doanh	★ Tham gia câu lạc bộ làm vườn	➤ Công việc chân tay liên quan đến thực vật và động vật
	★ Tham gia các sự kiện và cuộc thi	
• Giáo dục thể chất	★ Nuôi dưỡng, huấn luyện và chăm sóc vật nuôi hoặc các động vật khác	
	★ Chăm sóc cá và bể cá	
	★ Cắm trại, leo núi và hoạt động ngoài trời	
	★ Đánh bắt cá	

D. Luật, Thi hành Pháp luật, An ninh Công cộng

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những người quan tâm đến việc bảo vệ quyền con người, bảo vệ con người và tài sản thông qua thẩm quyền, thanh tra và giám sát.



Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghịệp
• Tiếng Anh	★ Tham gia nhóm hùng biện	➤ Công tác quản lý về luật pháp, thi hành luật pháp và an ninh công cộng
• Diễn thuyết	★ Chơi cờ vua và các trò chơi trí tuệ	➤ Luật
• Lịch sử	★ Học sơ cứu và hồi sức tim phổi	➤ Thi hành luật pháp
• Chính quyền	★ Tham gia đội tuần tra an ninh trong trường	➤ An ninh công cộng
• Xã hội học	★ Giữ chức vụ trong hội đồng sinh viên hay trong các tổ chức khác	➤ Quân sự
• Tâm lý học	★ Thuyết phục mọi người ký kiến nghị hoặc ủng hộ một mục tiêu	
• Khoa học	★ Nghiên cứu những sự vật bạn cảm thấy lý thú	
• Hóa học	★ Các hoạt động đòi hỏi nhiều năng lượng như khiêu vũ, leo núi, du lịch bụi, diễn kinh, bơi lội và trượt tuyết	
• Toán học	★ Đọc truyện và xem các chương trình truyền hình về nghề thám tử, cảnh sát và luật sư	
• Sức khỏe		
• Giáo dục thể chất		

E. Thợ Cơ khí, Lắp đặt, Sửa chữa

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những người thích áp dụng nguyên lý cơ khí, điện và điện tử để giải quyết các vấn đề thực tế nhờ sử dụng máy móc và dụng cụ tay.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
• Toán	★ Giúp bạn bè học toán	➤ Công tác quản lý về cơ khí, lắp đặt và sửa chữa
• Đại số	★ Giải quyết cái bài toán hóc búa	
• Máy tính	★ Nâng cấp phần cứng máy tính cá nhân	
• Khoa học	★ Thích mày mò trên những chiếc xe đạp, xe đạp mini, máy cắt cỏ và ô tô	➤ Hệ thống điện và điện tử
• Hóa học	★ Tháo dỡ và sửa chữa các dụng cụ và thiết bị nhỏ	➤ Công việc cơ khí
• Vật lý	★ Phác thảo các mô hình máy móc và các thiết bị cơ khí	
• Công nghệ	★ Đọc tài liệu về điện tử, động cơ, máy tính, công nghệ, hoặc sửa chữa ô tô	
• Giáo dục thể chất	★ Vận hành mô hình tàu hỏa	

F. Xây dựng, khai thác mỏ, khoan thăm dò

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những



người thích lắp ghép các phần của nhà cửa và các cấu trúc khác, hoặc sử dụng thiết bị cơ khí để khoan thăm dò và khai thác.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
-------------------------------------	---------------------------------------	---------------------

• Toán	★ Xây dựng mô hình máy bay, ô tô, tàu thuyền	➤ Công tác quản lý xây dựng, khai thác mỏ và khoan thăm dò
• Đại số		
• Hình học	★ Dựng sân khấu biểu diễn cho trường học hoặc rạp hát nghiệp dư	➤ Xây dựng
• Khoa học		
• Địa chất học	★ Chế tạo tủ, đồ gỗ và các vật dụng khác	➤ Khai thác mỏ
• Vật lý	★ Khắc gỗ	➤ Khoan thăm dò
• Công nghệ	★ Chế tạo robot, thiết bị điện tử và mô hình làm việc	➤ Làm những công việc thực tế về xây dựng, khai thác và bảo trì
• Giáo dục thể chất	★ Giúp đỡ sửa chữa và tân trang nhà cửa	
	★ Vẽ, tân trang lại nội thất hay các vật dụng khác	
	★ Tháo dỡ và sửa chữa các dụng cụ hay thiết bị nhỏ	

G. Vận tải

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những người quan tâm đến các hoạt động vận chuyển người và vật liệu.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghề nghiệp
• Toán • Máy tính • Tiếng Anh • Khoa học • Địa lý • Vật lý • Công nghệ • Học lái xe • Giáo dục thể chất	★ Chế tạo các mô hình máy bay, ô tô và tàu thuyền ★ Vận hành ô tô, xe tải, máy bay hay tàu thuyền điều khiển bằng sóng radio ★ Vận hành mô hình tàu hỏa ★ Vận hành thiết bị mô phỏng lái xe hoặc lái máy bay trên máy tính ★ Chơi những trò chơi điện tử đòi hỏi thao tác nhanh và chính xác ★ Thích mày mò trên những chiếc xe đạp, xe đạp mini, máy cắt cỏ và ô tô ★ Lái xe đua mini ★ Lái xe tải hoặc máy kéo trong trang trại của gia đình ★ Đọc tài liệu về máy bay, tàu lượn, ô tô, tàu thuyền và tàu hỏa	➤ Công tác quản lý trong lĩnh vực vận tải ➤ Xúc tiến và điều phối phương tiện ➤ Vận hành phương tiện bay ➤ Vận hành phương tiện đường thủy ➤ Lái xe tải ➤ Vận hành phương tiện đường ray ➤ Những dịch vụ khác yêu cầu khả năng lái xe ➤ Công việc hỗ trợ

H. Bán hàng và tiếp thị

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những người có khuynh hướng thuyết phục người khác bằng khả năng ăn nói hoặc bằng việc bán hàng và các kỹ thuật quảng cáo.



Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghề nghiệp
• Tiếng Anh • Diễn thuyết • Viết lách và sáng tác • Ngoại ngữ • Toán học • Kế toán • Khoa học • Tâm lý học • Kinh tế học • Kinh doanh • Tiếp thị • Tin học	★ Tham gia nhóm hùng biện ★ Thuyết phục người khác ký vào bản kiến nghị hoặc ủng hộ một mục tiêu ★ Kêu gọi quyên góp quần áo, thực phẩm và trợ cấp cho những người có hoàn cảnh khó khăn ★ Nói chuyện qua điện thoại ★ Gây quỹ cho các nhóm ở trường, đội thể thao, và các tổ chức khác ★ Kiểm tiền từ những công việc vặt ★ Tham gia các cuộc thi và các trò chơi có tính cạnh tranh ★ Thiết kế tờ rơi quảng cáo cho trường hoặc các sự kiện cộng đồng ★ Bán các slot quảng cáo trên tờ báo trường hay niên giám ★ Tuyển dụng thành viên cho câu lạc bộ hay các tổ chức khác ★ Tham gia câu lạc bộ hay các tổ chức khác	➤ Công tác quản lý trong lĩnh vực bán hàng hay tiếp thị ➤ Kỹ thuật bán hàng ➤ Bán hàng tổng lực ➤ Môi giới cá nhân

I. Sản xuất công nghiệp

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những

người thiên về các hoạt động cụ thể, có tổ chức, lập đi lập lại, thường xuất hiện trong môi trường công nghiệp hoặc nhà máy.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
• Toán	★ Chế tạo các mô hình máy bay, ô tô và tàu thuyền	➤ Công tác quản lý trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp
• Tin học	★ Chế tạo tủ, đồ gỗ và các vật dụng khác	➤ Công nghệ sản xuất
• Khoa học	★ Khắc gỗ	➤ Công tác sản xuất
• Hóa học	★ Thiết lập và lắp đặt hệ thống âm thanh nổi, máy tính cá nhân, các thiết bị điện tử và kỹ thuật	➤ Công nghệ gia công nhựa và kim loại
• Vật lý	★ Tháo dỡ và sửa chữa các dụng cụ và thiết bị nhỏ	➤ Công nghệ chế tạo gỗ
• Nghệ thuật	★ May mò, lắp ráp xe đạp, xe đạp mini, máy cắt cỏ và xe ô tô	➤ Vận hành hệ thống
• Công nghệ	★ Lắp ráp radio và các thiết bị khác từ bộ đồ nghề	➤ Công việc tay chân như: bê vác, di chuyển, nhắc hàng hóa bằng cần trục và vận tải
• Giáo dục thể chất	★ Lắp ráp đồ chơi, giá đỡ, đồ nội thất và các vật dụng khác trong nhà	
	★ Nghiên cứu các bản phác thảo máy móc, sơ đồ của một trận bóng đá hay khám phá những điều khiến bạn thích thú	
	★ Khâu, đan và may vá	
	★ Làm đồ trang sức và chuỗi hạt	



J. Quản lý và hỗ trợ chung

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những người quan tâm đến việc đảm bảo cho bộ máy tổ chức vận hành trơn tru.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
• Tiếng Anh • Viết lách và sáng tác • Diễn thuyết • Ngoại ngữ • Diễn thuyết • Toán học • Kế toán • Kinh tế học • Kinh doanh • Tiếp thị • Tin học • Quản lý • Khoa học • Tâm lý học • Xã hội học	★ Tham gia đội hùng biện ★ Hoạt động trong hội đồng sinh viên, câu lạc bộ hay tổ chức khác ★ Hỗ trợ tổ chức và chạy các sự kiện của trường hay cộng đồng ★ Tổ chức tiệc và các cuộc đi chơi ★ Sắp xếp phòng, băng đĩa, dụng cụ, tủ quần áo, sách vở, bàn, các vật dụng và các khu vực khác ★ Lập kế hoạch ngân sách chi tiêu ★ Tính toán thống kê thể thao ★ Giúp bạn bè học toán ★ Lắng nghe bạn bè và giúp họ giải quyết vấn đề	➤ Công tác quản lý chung và quản lý bộ phận hỗ trợ ➤ Hỗ trợ quản lý

K. Giáo dục và Dịch vụ xã hội

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những

người quan tâm đến việc giáo dục người khác vào giúp họ cải thiện đời sống xã hội, trí tuệ, tình cảm và tinh thần.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
• Tiếng Anh	★ Giúp bạn bè làm bài tập về nhà	➤ Công tác quản lý trong lĩnh vực giáo dục và dịch vụ xã hội
• Viết lách và sáng tác	★ Đọc sách	
• Diễn thuyết	★ Viết lách	
• Ngoại ngữ	★ Trông trẻ hay chăm sóc trẻ em	➤ Dịch vụ xã hội
• Toán học	★ Dạy anh chị em trong nhà hay trẻ nhỏ chơi trò chơi, đọc và học hỏi những điều mới lạ	
• Khoa học	★ Giảng dạy, hướng đạo và huấn luyện	
• Sinh học	★ Kêu gọi quyên góp quần áo, thực phẩm và trợ cấp cho những người có hoàn cảnh khó khăn	➤ Dịch vụ giáo dục
• Lịch sử	★ Làm tình nguyện viên ở nhà thờ, trường học, thư viện, bệnh viện, trạm y tế hay viện dưỡng lão	
• Khoa học xã hội	★ Lắng nghe bạn bè và giúp đỡ họ giải quyết vấn đề	
• Xã hội học	★ Giúp đỡ người thân bạn bè trong lúc ốm đau	
• Tâm lý học	★ Hỗ trợ tổ chức và chạy các sự kiện của trường và cộng đồng	
• Triết học	★ Lập kế hoạch cho các bữa tiệc hay buổi đi chơi	
• Máy tính	★ Sưu tầm và sắp xếp sách vở, băng đĩa	
• Khoa học tiêu dùng	★ Nghiên cứu những chủ đề làm bạn hứng thú	
• Nghiên cứu sự phát triển ở trẻ em		
• Sức khỏe		
• Tôn giáo		



L. Tổ chức kinh doanh

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người có khuynh hướng thực hiện các hoạt động có tổ chức, có định hướng rõ ràng, đòi hỏi sự chính xác và tập trung vào chi tiết trong môi trường làm việc văn phòng.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
• Tiếng Anh • Sáng tác và viết lách • Diễn thuyết • Toán học • Tin học • Kinh doanh • Đánh máy	★ Viết thư, email cho bạn bè và gia đình ★ Viết nhật ký hàng ngày ★ Hỗ trợ tổ chức và chạy các sự kiện của trường và cộng đồng ★ Lập kế hoạch cho các bữa tiệc hay buổi đi chơi ★ Quản lý mọi việc trong nhà, bao gồm lên danh sách mua sắm, nghe tin nhắn thoại, sắp xếp hộp thư, kiểm tra email, lên kế hoạch chi tiêu hay thay tờ lịch mới ★ Nói chuyện qua điện thoại ★ Học cách sử dụng các tính năng bổ sung về xử lý văn bản và các chương trình máy tính khác ★ Đánh máy giấy tờ hay thư từ cho người khác ★ Làm ấn bản điện tử hay trang web cho các ấn phẩm của trường hay của cộng đồng	➢ Công tác quản lý về tổ chức kinh doanh ➢ Công tác hành chính ➢ Quản lý sổ sách, kiểm toán, kế toán ➢ Quản lý vật tư ➢ Dịch vụ khách hàng ➢ Truyền thông ➢ Xử lý sổ sách

- ★ Ghi chép điểm số trong các sự kiện thể thao
 - ★ Sắp xếp phòng, băng đĩa, dụng cụ, tủ để đồ, sách vở, bàn ghế, các vật dụng và khu vực khác
 - ★ Có sở thích sưu tầm và sắp xếp các con tem, đồng xu, hay vật dụng khác
 - ★ Tham gia tình nguyện tại thư viện
 - ★ Tham gia hoạt động tại câu lạc bộ hay các tổ chức
- Xử lý văn thư và vật tư
 - Vận hành các loại máy móc trong văn phòng

M. Giải trí, Du lịch và Dịch vụ Cá nhân

Sự nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với người quan tâm đến nhu cầu và mong muốn cá nhân của người khác về một môi trường trong lành, một ngoại hình hấp dẫn, thức ăn ngon, một chốn nghỉ dưỡng thoải mái và các loại hình giải trí.



Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
• Tiếng Anh	★ Cắt tóc cho người thân và bạn bè	➤ Công tác quản lý trong lĩnh vực giải trí, du lịch hay dịch vụ cá nhân khác
• Toán học	★ Trang điểm, làm tóc, làm móng tay cho bạn bè và người thân hay hỗ trợ cho các vở kịch ở trường	
• Khoa học tiêu dùng	★ Lên thực đơn cho bữa ăn	
• Sức khỏe	★ Lập kế hoạch cho các bữa tiệc hay buổi đi chơi	➤ Dịch vụ giải trí
• Kinh doanh	★ Đi du lịch	➤ Dịch vụ vận tải và cho thuê phòng
• Tin học	★ Nấu nướng	➤ Dịch vụ cắt tóc và làm đẹp
• Công nghệ	★ Hỗ trợ tổ chức và chạy các sự kiện của trường hay cộng đồng	➤ Dịch vụ ăn uống
• Giáo dục thể chất	★ Trông trẻ và chăm sóc trẻ nhỏ	➤ Chăm sóc trang phục, giày dép, đồ da và vải
	★ Dọn dẹp và sắp xếp lại phòng ốc, nhà cửa	➤ Dịch vụ dọn dẹp và xây dựng
	★ Hỗ trợ sửa sang và bảo trì nhà cửa	➤ Các dịch vụ cá nhân khác
	★ Thiết kế quần áo và trang phục	
	★ Làm đồ thủ công	
	★ Khâu, đan và may vá	
	★ Làm tình nguyện viên ở bệnh viện, trạm y tế hay nhà dưỡng lão	
	★ Giúp đỡ bạn bè, người thân khi đau ốm	

N. Dịch vụ y tế và sức khỏe

Nghề nghiệp trong lĩnh vực này phù hợp với những người quan tâm đến việc chăm sóc sức khỏe cho người khác.

Môn học/ Hoạt động ngoại khóa	Hoạt động trong thời gian rảnh rỗi	Nhóm nghề nghiệp
• Khoa học • Hóa học • Sinh học • Vật lý • Tâm lý học • Xã hội học • Toán học • Tin học • Sức khỏe • Khoa học tiêu dùng • Nghiên cứu sự phát triển ở trẻ em • Tiếng Anh • Giáo dục thể chất	★ Nuôi dưỡng, huấn luyện và chăm sóc thú nuôi và những động vật khác ★ Trồng giữ và chăm sóc trẻ ★ Làm tình nguyện viên ở bệnh viện, trạm y tế hay nhà dưỡng lão ★ Giúp đỡ bạn bè người thân khi đau ốm ★ Học sơ cứu và hồi sức tim phổi ★ Lắng nghe bạn bè và giúp đỡ họ giải quyết vấn đề ★ Tham gia hội chợ khoa học và làm thí nghiệm ★ Duy trì vóc dáng, ăn uống đủ chất và giữ gìn sức khỏe của chính mình ★ Tham gia các cuộc triển lãm về khoa học và công nghệ ★ Xem các chương trình truyền hình về y khoa, sức khỏe, khoa học và công nghệ ★ Chơi thể thao và tham gia các hoạt động ngoài trời	➤ Công tác quản lý trong lĩnh vực y tế và chăm sóc sức khỏe ➤ Y học và giải phẫu ➤ Nha khoa ➤ Chuyên ngành sức khỏe ➤ Công nghệ y học ➤ Trị liệu y tế ➤ Chăm sóc và hỗ trợ người bệnh ➤ Tăng cường và bảo vệ sức khỏe



6. ĐIỀU GÌ LÀ QUAN TRỌNG NHẤT VỚI BẠN

Nội dung sau đây phỏng theo tài liệu của Trung tâm Phát triển Sự nghiệp, Đại học Wisconsin-Milwaukee.

Đánh dấu vào những giá trị quan trọng với bạn. Hãy xem lại những ô bạn đánh dấu và chọn ra 5 giá trị quan trọng nhất

Giá trị	Mô tả	Quan trọng với bạn
Giúp đỡ xã hội	Góp phần mang đến những giá trị tốt đẹp hơn cho thế giới, con người, và những loài động vật.	
Giúp đỡ người khác	Trực tiếp giúp đỡ người khác, với tư cách cá nhân hoặc tham gia các nhóm nhỏ.	
Tiếp xúc với con người	Thường xuyên tiếp xúc hàng ngày với mọi người.	
Hoạt động nhóm	Có mối quan hệ làm việc chặt chẽ với một nhóm; để hướng tới các mục đích chung.	
Sự hội nhập	Được công nhận và có được uy tín dưới tư cách thành viên của một nhóm.	
Tình bạn	Công việc của bạn đem lại kết quả là mối quan hệ cá nhân gắn gũi với mọi người.	
Cạnh tranh giữa các cá nhân	Tham gia những hoạt động cạnh tranh cho ra kết quả có thể phân định thắng thua rõ ràng.	

Cạnh tranh với chính bản thân mình	Tham gia những hoạt động khiến tôi có thể so sánh thực lực hiện tại với chính mình trong quá khứ.
Đưa ra quyết định	Có khả năng quyết định đường lối hành động, chính sách...
Làm việc dưới áp lực	Làm việc trong những tình huống tồn tại áp lực về mặt thời gian; chất lượng công việc luôn bị cấp trên và khách hàng đánh giá khắt khe.
Quyền lực và thẩm quyền	Kiểm soát hoạt động công việc và một phần vận mệnh của người khác.
Có tầm ảnh hưởng	Ở vị thế có thể thay đổi thái độ và quan điểm của người khác.
Làm việc một mình	Thực hiện các dự án một cách độc lập, không tiếp xúc nhiều với người khác.
Địa vị học thức	Được nhìn nhận như một người có năng lực trí tuệ cao hay một chuyên gia trong lĩnh vực cụ thể.
Sáng tạo nghệ thuật	Tham gia vào công việc sáng tạo ở bất kỳ hình thức nghệ thuật nào.
Sáng tạo (chung)	Tạo ra các ý tưởng, chương trình, cấu trúc tổ chức mới...
Khả năng lãnh đạo	Làm công việc chịu trách nhiệm trực tiếp cho công việc của người khác.
Sự thay đổi và đa dạng	Làm công việc mà nội dung và hoàn cảnh thường xuyên thay đổi.



Công việc đòi hỏi sự chính xác	Làm việc trong những tình huống mà sự chính xác và chú ý đến từng chi tiết là cần thiết và có giá trị.
Công việc đều đặn	Chu trình làm việc và nhiệm vụ công việc có thể đoán trước và gần như không hề thay đổi trong một khoảng thời gian dài.
Sự ổn định	Công việc gần như không bị tác động xấu bởi sự thay đổi của nền kinh tế.
Nhịp điệu nhanh	Làm việc trong các tình huống đòi hỏi tốc độ làm việc cao và công việc cần được hoàn thành nhanh chóng.
Sự công nhận	Có được sự công nhận hữu hình và công khai cho thành quả lao động của mình.
Sự hưng phấn	Lộ trình công việc đem lại cảm giác hưng phấn.
Sự khám phá	Nhiệm vụ công việc đòi hỏi phải thường xuyên đương đầu với rủi ro.
Lợi nhuận/lợi ích	Có khả năng tích lũy số tiền và những lợi ích vật chất lớn.
Sự độc lập	Có khả năng định đoạt bản chất công việc của mình mà không cần sự chỉ đạo từ người khác, không bị giám sát chặt chẽ.
Đạo đức	Công việc tôi đang làm có đóng góp to lớn trong việc củng cố một tiêu chuẩn đạo đức mà đối với tôi, vô cùng quan trọng.

Sự viên mãn	Tìm một nơi (một thị trấn, một khu vực) phù hợp với lối sống của tôi, và có thể trao cho tôi cơ hội làm những điều mà tôi yêu thích nhất.
Địa điểm	Sống tại một thị trấn hay một thành phố nơi tôi có thể tham gia hoạt động cộng đồng.
Cộng đồng	Công việc bao gồm những yêu cầu về thể chất mà tôi cảm thấy có ích.
Thử thách về thể chất	Tham gia vào công việc sáng tạo ở bất kỳ hình thức nghệ thuật nào.
Tự do về giờ giấc	Công việc mà tôi có thể thực hiện theo lịch trình của riêng tôi mà không có quy định cụ thể về giờ làm việc.
Công nghệ	Làm việc trong môi trường tận dụng công nghệ và phát triển nhờ công nghệ.
Cấp tiến	Làm việc trong môi trường tiên tiến về thái độ, công việc, dịch vụ và sản phẩm với công nghệ tối tân nhất.
Cam kết bảo vệ môi trường	Làm việc trong một tổ chức đem lại lợi ích cho môi trường.
Yên vị	Công việc cho phép tôi ở cố định tại một khu vực địa lý cụ thể.
Nâng cao trình độ	Công việc luôn đòi hỏi sự nâng cao thường xuyên về trách nhiệm công việc, chiều sâu và phạm vi...



Cơ hội học tập	Công việc thường xuyên đem đến những cơ hội, thậm chí là hàng ngày để tôi có thể học hỏi những điều mới.
----------------	--

Sự đa dạng	Làm việc trong một môi trường có bề dày thành tích trong việc duy trì một tập thể làm việc đa dạng hay có các hoạt động để thúc đẩy sự đa dạng.
------------	---

Các giá trị quan trọng khác đối với bạn

7. KỸ NĂNG CÁ NHÂN CỦA BẠN

Nội dung phỏng theo tài liệu của tổ chức Dịch vụ Việc làm Cộng đồng (CES) ở Ontario, Canada. Trang web: www.ceswoodstock.org

Những từ ngữ sau mô tả các đặc điểm liên quan đến công việc. Đánh dấu vào các kỹ năng cá nhân mà bạn làm tốt nhất và yêu thích nhất. Xem lại những kỹ năng bạn đánh dấu và xếp hạng ba kỹ năng cá nhân hàng đầu. Bạn có thể thêm những kỹ năng của riêng bạn.

Kỹ năng cá nhân	Mô tả	Quan trọng với bạn
Chính xác	Cẩn thận, chính xác, không mắc lỗi.	
Dễ thích nghi	Có khả năng thích nghi với môi trường xung quanh mới; có thể tạo ra thay đổi phù hợp với điều kiện mới.	
Tỉnh táo	Luôn cảnh giác, thận trọng, sẵn sàng hành động.	
Tham vọng	Tràn đầy tham vọng, luôn khao khát hành động.	
Thân thiện	Có tính cách thân thiện và có thể tạo ra bầu không khí thân thiện; dễ mến.	
Khả năng phân tích	Sử dụng phương pháp phân tích; chia tách một sự vật thành nhiều yếu tố.	
Ăn nói lưu loát	Có khả năng diễn đạt rõ ràng, không ngập ngừng.	



Quả quyết	Kiên định với quyền lợi và ý kiến của mình.
Chu đáo	Luôn chăm chú và lưu ý cẩn thận.
Khoáng đạt	Luôn khoan dung và không thành kiến khi nêu lên suy nghĩ và quan điểm.
Tháo vát	Thiết thực và có hệ thống.
Bình tĩnh	Yên bình, ôn hòa, thanh thản, không âu lo.
Có năng lực	Có khả năng và kỹ năng.
Cẩn thận	Cảnh giác, thận trọng, luôn lo lắng.
Giỏi giang	Có khả năng, năng lực.
Tự tin	Tin tưởng, an tâm vào bản thân.
Tận tâm	Hiểu biết thế nào là phải trái, đúng sai.
Nhất quán	Kiên định với nguyên tắc đặt ra, không thay đổi.
Cộng tác	Phối hợp tốt với người khác.
Tận tụy	Tận tụy vì một mục đích hoặc nghề nghiệp.
Đáng tin cậy	Có thể tin cậy.
Quyết tâm	Kiên trì thực hiện một lộ trình hành động.
Hiệu quả	Có khả năng, năng lực để đạt được kết quả.

Năng nổ	Chủ động, giàu sức sống, mạnh mẽ, một nhân viên năng nổ .
Mạnh dạn	Đam mê và hăng hái.
Linh hoạt	Có thể quản lý, thích nghi, linh hoạt.
Chăm chỉ	Làm việc hăng hái, siêng năng.
Trung thực	Chân thành, không nói dối, gian lận hoặc trộm cắp.
Độc lập	Khả năng làm việc một mình mà không thường xuyên bị giám sát.
Siêng năng	Chăm chỉ, cần cù.
Tân tiến	Tạo ra thay đổi, mang đến những điều mới mẻ.
Giàu động lực	Nguyên nhân bên trong thúc đẩy bất kỳ hành động nào, như cơn đói có thể là động lực để con người lao động.
Lạc quan	Cho rằng cái tốt sẽ chiến thắng cái xấu.
Có tổ chức	Sắp xếp mọi thứ theo thứ tự làm việc.
Kiên nhẫn	Bình tĩnh.
Hướng về con người	Thích được làm việc/ tiếp xúc với nhiều người.
Kiên trì	Kiên trì theo đuổi mục tiêu, không bỏ cuộc; nỗ lực bền bỉ.
Thiết thực	Có khuynh hướng hành động thực tế, hơn là suy đoán.



Năng suất	Có thiên hướng về sản xuất.
Thiết thực	Quan điểm/ chính sách, sự thật/ chi tiết thực tế, trình bày đúng bản chất con người, sự việc.
Tháo vát	Nhanh trí, có khả năng cung cấp những gì cần thiết.
Trách nhiệm	Đáng tin cậy, cư xử hợp tình hợp lý.
Dễ thích nghi	Sẵn sàng và dễ dàng thay đổi từ công việc/nghề nghiệp này sang công việc/nghề nghiệp khác, hay thay đổi.

Những kỹ năng cá nhân khác mà bạn có

8. KỸ NĂNG CHUYỂN ĐỔI CỦA BẠN

Nội dung này cũng được phỏng theo tài liệu của CES: www.ceswoodstock.org

Kỹ năng chuyển đổi là những kỹ năng mà bạn có thể mang theo từ tình huống này sang tình huống khác, từ công việc này sang công việc khác. Những kỹ năng dưới đây rất quan trọng đối với nhà tuyển dụng. Đánh dấu vào các kỹ năng chuyển đổi mà bạn làm tốt nhất và yêu thích nhất. Xem lại những kỹ năng bạn đánh dấu và xếp hạng ba kỹ năng chuyển đổi hàng đầu. Bạn có thể thêm những kỹ năng của riêng bạn.

Kỹ năng cá nhân	Mô tả	Quan trọng với bạn
Giao tiếp	Có khả năng nói và viết tốt, có thể truyền đạt ý tưởng đến người khác một cách dễ dàng.	
Diễn giải	Nhìn vào sự vật và cố gắng tìm ra ý nghĩa của chúng, lý giải cách thức hoạt động và nguyên nhân nảy sinh ra vấn đề...	
Phân tích	Chia nhỏ một vấn đề để biết được điều gì đang diễn ra.	
Sáng tạo	Dùng trí tưởng tượng để đưa ra những ý tưởng mới hay để giải quyết vấn đề.	
Đặt hàng	Theo dõi các mặt hàng và cách đặt hàng.	



Đưa ra quyết định	Có khả năng nhận định cần phải làm gì trong tình huống khó khăn, ngay cả khi cấp trên vắng mặt.
Thích nghi với hoàn cảnh	Học hỏi một công việc mới và/hoặc làm việc ở một lĩnh vực khác với những đồng nghiệp khác.
Giải thích	Trình bày cho người khác thấy tại sao bạn thực hiện theo cách này và tại sao bạn suy nghĩ như vậy.
Nhìn xa trông rộng	Lập kế hoạch cho từng ngày và phòng tránh rủi ro có thể diễn ra.
Tính toán	Sử dụng máy tính để tìm ra lời giải cho các bài toán về con số.
Vận hành thiết bị	Biết cách bật/tắt thiết bị cũng như sử dụng thiết bị an toàn và thông minh (Nếu chưa biết cách vận hành, bạn luôn có thể yêu cầu giúp đỡ).
Ghi lại dữ liệu	Ghi chép số liệu/ghi chú một cách kỹ càng và chính xác.
Đặt mục tiêu	Đặt ra mục tiêu cho chính bạn và lên kế hoạch để làm được điều đó.
Tiếp thu nhanh	Dễ dàng thực hiện những điều mới và gánh những trách nhiệm mới nhờ quan sát người khác hay làm theo các chỉ dẫn.
Tự tin	Tin tưởng và cảm thấy hạnh phúc về bản thân.
Hòa nhã	Đối xử tốt với những người xung quanh.

Năng nổ	Tràn trề năng lượng khi làm việc và cả khi vui chơi.
Tốt bụng	Thích giúp đỡ người khác giải quyết vấn đề.
Tin cẩn	Đáng tin cậy trong công việc, hay khi được giao một trọng trách nào đó, có khả năng giữ bí mật quan trọng của người khác.
Hiệu quả	Thực hiện công việc theo cách nhanh và đơn giản nhất có thể.
Tổ chức	Sắp xếp nhân sự/ lên kế hoạch sự kiện/sắp xếp mọi thứ vào vị trí để công việc được tiến hành trơn tru.
Giao phó	Giao công việc cho người khác hoàn thành.
Lắp ráp sản phẩm	Lắp ráp thủ công các thành phần.
Tiếp thu hướng dẫn	Có khả năng làm theo hướng dẫn và đặt câu hỏi khi bạn chưa thực sự hiểu.
Động viên người khác	Giúp mọi người giữ vững tinh thần và khuyến khích họ làm những điều tốt nhất.
Phục vụ khách hàng	Tỏ ra thân thiện, kiên nhẫn và lịch sự với khách hàng, cố gắng phục vụ nhu cầu của họ một cách tốt nhất.
Đáng tin cậy	Người khác có thể trông cậy vào lời hứa của bạn về những gì bạn sẽ làm (đi làm đúng giờ, thực hiện tốt nghĩa vụ công việc...).



Linh hoạt	Có thể thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau, thậm chí nhiệm vụ không được báo trước.
Tin tưởng vào bản thân	Cảm thấy tự tin và tích cực về con người và năng lực của bản thân.
Giám sát	Theo dõi những người khác để đảm bảo mọi việc đều ổn và họ đang làm tốt công việc của mình.
Quản lý thời gian	Lập kế hoạch thời gian để bạn không quên nhiệm vụ và luôn đúng giờ, bạn biết đặt thứ tự ưu tiên cho công việc và đặt cho chính mình có đủ thời gian để thực hiện công việc cần thiết.
Xử lý sự cố	Tìm ra vấn đề và nguyên nhân của vấn đề, phòng ngừa vấn đề trước khi nó xảy ra.
Giải quyết khiếu nại	Xử lý hiệu quả những lời khiếu nại từ phía khách hàng hay những lời góp ý mang tính xây dựng từ cấp trên của bạn.
Lắng nghe	Lắng nghe/ chú ý đến những gì người khác đang nói, không mơ màng hay đánh giá con người họ.
Ân cần	Luôn nghĩ về cảm nhận của người khác, trước khi bạn nói hay làm điều gì có thể gây ảnh hưởng tới họ.
Đúng giờ	Luôn đúng giờ khi làm mọi việc.

Trung thành	Tận tụy và hết lòng vì những điều hay những con người có ý nghĩa to lớn với bạn (ví dụ: bạn thân, công việc/cấp trên).
Chính xác	Đảm bảo rằng mọi việc được thực hiện đúng và chính xác.
Tháo vát	Suy nghĩ về những cách làm mới, sáng tạo và khác biệt khi không có sẵn một giải pháp rõ ràng.

Những kỹ năng chuyển đổi khác mà bạn có



9. KHÁM PHÁ SỰ NGHIỆP VỚI BẢN TÓM TẮT QUÁ TRÌNH TỰ KHÁM PHÁ BẢN THÂN

Bắt đầu khám phá sự nghiệp với một bản tóm tắt về quá trình tự khám phá bản thân từ trước đến nay. Lập bảng tóm tắt của riêng bạn để nắm bắt được những hiểu biết từ quá trình tự khám phá.

Kết quả tự đánh giá bản thân	Những lựa chọn ngành nghề/sự nghiệp/công việc khả thi
------------------------------	---

- 1 Ba nhóm tính cách hàng đầu

- 2 Môn học/ hoạt động ngoại ngữ yêu thích nhất

- 3 Ba giá trị quan trọng nhất

- 4 Ba kỹ năng cá nhân hàng đầu

- 5 Ba kỹ năng chuyển đổi hàng đầu

- 6 *Ba sở thích cá nhân/ đam mê quan trọng nhất

- 7 *Lợi thế cá nhân.
Ví dụ: Điều gì làm bạn hạnh phúc nhất?

- 8 *Khác
Ví dụ: Điều gì làm bạn hạnh phúc nhất?

** Để có được kết quả tốt nhất từ bản tóm tắt của bạn, hãy liệt kê cả những đánh giá chính thức và không chính thức, cũng như các kết quả đầu vào của cá nhân của bạn.*

Chúc mừng bạn đã giúp con hoàn thành bản tóm tắt quá trình tự khám phá bản thân. Khi đã có thêm hành trang là sự hiểu biết về bản thân, giờ là lúc để con khám phá những lựa chọn nghề nghiệp phù hợp nhất với hồ sơ của chúng. Hãy tư duy cởi mở. Việc con thay đổi quan điểm trong những giai đoạn khác nhau của cuộc sống là chuyện bình thường. Lựa chọn theo đuổi một ngành nghề mà con không có nhiều kinh nghiệm là một việc làm không khôn ngoan. Để hướng dẫn con, hãy sử dụng quy trình AEER. Hãy để con ý thức về sự nghiệp (Aware), khám phá (Explore), thử nghiệm (Experiment) và cuối cùng là cân nhắc (Review) sau khi hoàn tất quá trình. Nếu mỗi tuần con đều tìm hiểu một lựa chọn nghề nghiệp, thì sau một năm, con đã có hiểu biết về 52 ngành nghề.

Hãy để con nói chuyện với một chuyên gia hướng nghiệp có trình độ và được công nhận để lấy thêm thông tin, hoặc bạn có thể đồng thời làm việc đó. Về sự nghiệp thì mỗi người lại có một quan điểm. Phần lớn những quan điểm đó đều xuất phát từ dụng ý tốt, nhưng không có nhiều giá trị. Trên hết, đó là sự nghiệp của con bạn, vì vậy hãy chắc rằng bạn luôn có những sự hỗ trợ tốt nhất cho con.



LỜI CẢM ƠN

Đây là cuốn sách thứ năm của tôi, nhưng tôi mất đến 7 năm để viết ra nó. Tôi vừa cảm thấy biết ơn vừa cảm thấy nhẹ nhõm khi làm được điều này. Trong suốt một thời gian dài, tôi tưởng như đã mất đi cái duyên viết lách của mình. Nhưng thành thật mà nói, nếu một tác giả không viết thì biết làm gì đây? Thực tế phũ phàng là nếu không làm gì mà chỉ viết lách thì tác giả cũng chết đói. Viết sách thực ra cũng không khó như vậy. Nếu có ý chí, bạn ắt sẽ tìm ra cách. Thậm chí, việc xuất bản cuốn sách cũng không còn là điều gì to tát với công nghệ ngày nay. Điều thực sự quan trọng là bạn viết ra một cuốn sách ăn khách và lại có thể thay đổi cuộc sống của nhiều người.

Đạt được hai mục tiêu này là giấc mơ của biết bao nhiều tác giả. Tôi cũng đã có vinh hạnh chạm đến giấc mơ này khi hai cuốn sách của tôi đều trở thành những cuốn sách bán chạy nhất! Riêng số lượng email tôi nhận được từ những độc giả hoàn toàn lạ mặt, chia sẻ cảm nghĩ về việc cuốn sách đã gây tác động tới họ như thế nào quả thật

là một điều kỳ diệu. Nếu bạn là một nhà văn trẻ đầy tham vọng, đây chắc chắn sẽ là một động lực xứng đáng.

Nếu bạn không phải là J.K.Rowling⁽¹⁾, mỗi cuốn sách bạn xuất bản sẽ là một rủi ro. Nhiều người đã thử và chỉ có ít người thành công. Đây là lý do bạn cần đồng đội. Giống như bất kỳ một người biểu diễn cử khôi nào, không có màn trình diễn nào thành công mà không có sự hỗ trợ của đồng đội xuất sắc. Không có tác giả nào thành công một mình. Tôi thực sự tin rằng đây là đặc quyền của một tác giả: được nói lời cảm ơn tới nhiều bộ óc thông minh, những người đã sẵn sàng làm mọi thứ họ có thể để giúp bạn thành công. Danh sách những người tôi muốn vinh danh cho cuốn sách này như sau:

- Những người tham gia các hội thảo và khóa học của tôi; sẽ chẳng có cuốn sách nào được viết ra nếu không có những câu chuyện và trải nghiệm mà các bạn đã hào phóng chia sẻ.
- Wai Peng và các nhân viên chăm chỉ của cô.
- Li May và các nhân viên vui vẻ của cô tại.
- Jenny và Tiến sĩ Heng tại RP.
- Bà Seow và các nhân viên tận tâm của và tại ITE.
- Guet Hui và các nhân viên kỷ luật của cô tại SPF.
- Các nhân viên nhiệt tâm của Bộ Giáo dục.
- Achu và các nhân viên táo bạo của anh tại MSF.
- Pui Wah các nhân viên tận tụy của anh tại NTU CAO.

1. Tác giả bộ truyện Harry Potter nổi tiếng.



- Cher Young và các nhân viên lý tưởng của anh tại SMU DKHMCC.
- May-Fung và nhóm khởi nghiệp của cô tại SiT.
- Andrew Fung và các nhân viên bạn rạn của anh tại Caliberlink.
- Mars và các nhân viên nhiệt tình của cô tại SHRI.
- Ellen, người hướng dẫn và huấn luyện viên chính của tôi.
- Marilyn và các đồng nghiệp đã giúp đỡ tôi rất nhiều tại APCDA.
- Deneen và MaryAnn từ NCDA (Hoa Kỳ).
- Isaac từ CCE (Hoa Kỳ).
- Những người bạn, khách hàng và cộng sự đã luôn ủng hộ tôi.

Và cuối cùng nhưng cũng không kém phần quan trọng là Kok Hwa, Melanie và đội ngũ sáng tạo từ Nhà xuất bản Candid Creation, những người đứng sau cuốn sách này.

Nếu còn có ai chưa được nhắc đến, xin hãy lượng thứ cho tôi và hiểu rằng các bạn luôn luôn được trân trọng. Xin gửi lòng biết ơn và lời cảm ơn chân thành nhất tới tất cả các bạn!

THÔNG TIN VỀ TÁC GIẢ

HAN KOK KWANG là chuyên gia đã giành Giải thưởng Quốc gia, tác giả có sách bán chạy nhất và là người sáng lập trung tâm đào tạo phát triển sự nghiệp Personal Mastery Resources (www.personalmaster.com).

Khi nhìn lại, Han cảm thấy mình may mắn với những thất bại ngày đầu trong cuộc sống, buộc anh phải xoay xở để tốt nghiệp “trường đời”, trước khi tốt nghiệp chương trình sau đại học của một trường đại học danh giá với tấm bằng hạng ưu. Không ai là không thay đổi sau những trải nghiệm to lớn như vậy. Con đường từ ngôi trường đại học này tới ngôi trường khác là một quãng đường dài, quanh co, đôi lúc tối tăm và đầy rẫy khó khăn, nhưng hãy để câu chuyện này vào hôm khác.

Ở đây, Han muốn bạn thành công nhờ lượng đúng sức mình và thực hiện những điều bạn có thể làm tốt nhất và yêu thích nhất, bởi đây chính là thành công duy nhất bền vững. Khi thành công, bạn sẽ có đặc quyền giúp người khác làm được như bạn. Điều này sẽ biến thế giới



của bạn trở nên tốt đẹp hơn, nơi bạn có thể tận hưởng món quà khó nắm bắt mà không mấy người giành được: niềm vui bất tận.

Han đặt niềm tin vững chắc vào hiệu suất làm việc và kết quả, chứ không phải chức danh hay giấy tờ. Điều này được phản ánh qua những cuốn sách táo bạo của anh:

- *Không có bằng đại học thì sao? (So What If You Don't Have A Degree?)* (Sách bán chạy toàn quốc)
- *Hơn cả thuật ngữ: Nâng tầm tư duy, bùng nổ lợi ích (Beyond Buzzwords: Expanding Mind-sets, Exploding Returns)*
- *Thất nghiệp không thành vấn đề (No Job? No Problem!)* (Sách bán chạy nhất)
- *Nếu bạn không phải CEO thì sao? (So What If You Are Not The CEO?)*
- *Nhiệm vụ triệu đô (Million Dollar Mission)*

Han là người trẻ nhất giành được giải thưởng Chuyên gia Nhân sự Toàn quốc của năm và là người tiên phong nhận giải thưởng Học tập Trọn đời Quốc gia trong năm đầu tiên. Anh cũng là người đầu tiên trở thành Thành viên Trọn đời của Hiệp hội Phát triển Sự nghiệp Châu Á Thái Bình Dương (APCDA) và là Huấn luyện viên Đào tạo Phát triển Sự nghiệp đầu tiên đến từ Đông Nam Á (ASEAN) của Hiệp hội Phát triển Sự nghiệp Quốc gia Hoa Kỳ (NCDA).

Nhiệm vụ của Han thật đơn giản: giúp bạn tối đa hóa tiềm năng của bạn trong cuộc sống. Thành công nhiều khi không đến với những người mạnh mẽ nhất, thông minh nhất hay nhanh nhẹn nhất, mà lại đến với người khao khát nhất. Để sống một cuộc đời ý nghĩa, hay mơ những giấc mơ LỚN, và hành động ngay từ hôm nay!

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

64 Bà Triệu - Hà Nội - ĐT: (024) 62631718

Fax: (024) 39436024. Website: nxbthanhvien.vn;

Email: info@nxbthanhvien.vn

Chi nhánh: 27B Nguyễn Đình Chiểu, phường Đa Kao,
Quận 1, TP. Hồ Chí Minh. ĐT: (028) 39305243



MINH LONGbook

ĐƠN VỊ LIÊN KẾT VÀ PHÁT HÀNH

CÔNG TY TNHH 1 THÀNH VIÊN TM & DV VĂN HÓA MINH LONG

ĐC: LK 02.03, Dãy B, Khu đô thị Green Pearl

378 Minh Khai - P. Vĩnh Tuy - Q. Hai Bà Trưng - Tp. Hà Nội

ĐT: (84-24).6 294 3819 - (84-24).3 984 5996 - Fax: (84-24).3 984 5985

Website: www.minhlongbook.com.vn - Email: minhlongbook@gmail.com

Văn phòng đại diện tại TP. Hồ Chí Minh

ĐC: Số 33 Đỗ Thừa Tự - P. Tân Quý - Q. Tân Phú - Tp. Hồ Chí Minh.

ĐT: (84-28).6 675 1142 - Fax: (84-28).6 267 8342

Email: cnminhlongbook@gmail.com

NHIỆM VỤ TRIỀU ĐO

CÙNG CON XÂY DỰNG SỰ NGHIỆP
THÀNH CÔNG

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc - Tổng Biên tập: NGUYỄN XUÂN TRƯỜNG

Biên tập: ĐÀO THỊ BÌNH MINH

Trình bày: MINH LONG

Bìa: GIA LONG

Sửa bản in: NGỌC ƯU

ISBN: 978-604-64-9449-2

In 2.000 cuốn, khổ 13,5 x 20,5cm, tại Công ty TNHH in Thanh Bình

Địa chỉ: Số 432, đường K2, P. Cầu Diễn, Q. Nam Từ Liêm, Hà Nội

Số xác nhận ĐKXB: 13- 2018/CXBIPH/1-210/TN

QĐXB số: 89/QĐ-NXBTN ngày 30/1/2018

In xong và nộp lưu chiểu quý II năm 2018.