



Vụ Giáo dục Thường xuyên



100
1919-2019
SOCIAL JUSTICE
DECENT WORK



Giáo dục về kinh doanh
trong nhà trường và các cơ sở
đào tạo nghề và kỹ thuật

Tài liệu Giáo dục Khởi nghiệp

DÙNG CHO GIÁO VIÊN TRUNG HỌC PHỔ THÔNG



LƯU HÀNH NỘI BỘ

Tài liệu Giáo dục Khởi nghiệp

DÙNG CHO GIÁO VIÊN TRUNG HỌC PHỔ THÔNG

LƯU HÀNH NỘI BỘ



Hà Nội, năm 2017

Tài liệu này được thực hiện từ nguồn hỗ trợ Bộ Lao động Hoa Kỳ tài trợ theo Thỏa thuận Hợp tác số IL-26682-14-75-K-11. Tài liệu này không nhất thiết phản ánh quan điểm hay các chính sách của Bộ Lao động Hoa Kỳ, cũng như việc đề cập đến thương hiệu, sản phẩm thương mại hay tổ chức nào không có nghĩa bao hàm sự chứng thực của Chính phủ Hoa Kỳ. Một trăm phần trăm tổng chi phí Dự án do chính phủ Hoa Kỳ tài trợ với tổng số tiền là 8 triệu đô la.

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	vii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	viii
MỘT SỐ BIỂU TƯỢNG DÙNG TRONG TÀI LIỆU KAB	ix
PHẦN 1: GIỚI THIỆU VỀ BỘ TÀI LIỆU	1
1. GIÁO DỤC KHỞI NGHIỆP LÀ GÌ?	1
2. SỰ CẦN THIẾT PHÁT TRIỂN VÀ THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH	1
3. TÀI LIỆU HỖ TRỢ AI?	2
4. MỤC TIÊU CỦA CHƯƠNG TRÌNH	2
5. NỘI DUNG	2
6. TÀI LIỆU ĐÀO TẠO	2
PHẦN 2: HƯỚNG DẪN/GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG ĐÀO TẠO	3
MÔ ĐUN 1: KINH DOANH RẤT THÚ VỊ, TẠI SAO TÔI CHƯA NGHĨ ĐẾN KHỞI NGHIỆP BẰNG KINH DOANH (9 TIẾT)	3
Bài 1: Vai trò và khả năng của doanh nhân trong kinh doanh (3 tiết)	4
Bài 2: Phát triển tư duy và hành động có tính kinh doanh cho bản thân (3 tiết)	24
Bài 3: Tâm quan trọng của kinh doanh trong xã hội (3 tiết)	49
MÔ ĐUN 2: KHỞI NGHIỆP BẰNG KINH DOANH, TÔI CẦN PHÁT TRIỂN NHỮNG NĂNG LỰC GÌ? (9 TIẾT)	68
Bài 1: Tự đánh giá năng lực kinh doanh tiềm ẩn của bản thân (3 tiết)	69
Bài 2: Ba nhóm năng lực của người làm kinh doanh (3 tiết)	83
Bài 3: Những năng lực cần phát triển của người làm kinh doanh (3 tiết)	97

MÔ ĐUN 3: KHỞI NGHIỆP BẰNG KINH DOANH CÓ THỂ THẤT BẠI, TÔI PHẢI CHUẨN BỊ NHỮNG GÌ ĐỂ KHÔNG THẤT BẠI KHI KHỞI NGHIỆP BẰNG KINH DOANH (9 TIẾT) 114

Bài 1: Sáng tạo và tiềm năng của cá nhân (3 tiết) 115

Bài 2: Những hành động tăng cường sự tự tin của bản thân (3 tiết) 145

Bài 3: Mạo hiểm trong kinh doanh (3 tiết) 163

PHẦN 3: HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG TÀI LIỆU KAB 185

1. ĐỐI TƯỢNG ƯU TIÊN VÀ NHỮNG NGƯỜI HƯỞNG LỢI CỦA KAB 185

1.1. Nhóm đối tượng ưu tiên 185

1.2. Người hưởng lợi 185

1.3. Thời gian tập huấn cho giáo viên 185

2. DẠY KAB NHƯ THẾ NÀO VÀ AI CÓ THỂ DẠY KAB? 185

2.1. Nên dạy KAB như thế nào? 185

2.2. Ai có thể KAB? 189

3. HƯỚNG DẪN VỀ CÁC PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY KAB 193

3.1. Thuyết trình 193

3.2. Thảo luận nhóm lớn 194

3.3. Làm việc nhóm nhỏ 194

3.4. Nghiên cứu trường hợp điển hình 194

3.5. Bài tập cá nhân 195

3.6. Dự án và doanh nghiệp nhỏ 195

3.7. Động não 195

3.8. Đóng vai 196

3.9. Báo cáo viên 196

3.10. Trò chơi kinh doanh 197

4.	TRÒ CHƠI KINH DOANH	197
4.1.	Giới thiệu chung về trò chơi	197
4.2.	Hướng dẫn chung	200
4.3.	Các vòng chơi và thời gian thực hiện	200
4.4.	Các điểm lưu ý đặc biệt	201
4.5.	Câu hỏi thảo luận và rút ra bài học từ trò chơi	202
4.6.	Các nhân vật và phương tiện sử dụng trong trò chơi	203
4.7.	Trình tự điều hành trò chơi kinh doanh	207
5.	KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ	228
6.	MỘT SỐ THUẬT NGỮ CƠ BẢN	228
	TÀI LIỆU THAM KHẢO	235

LỜI NÓI ĐẦU

Trong những năm gần đây Đảng, Chính phủ đã rất quan tâm đến nội dung giáo dục hướng nghiệp, phân luồng học sinh sau trung học cơ sở, giáo dục khởi nghiệp trong các nhà trường phổ thông.

Để thực hiện những nội dung chỉ đạo trên của Đảng và Chính phủ, tại Hướng dẫn nhiệm vụ năm học 2016-2017, Bộ Giáo dục và Đào tạo đã chỉ đạo các sở giáo dục và đào tạo, cơ sở giáo dục “Hoàn thiện chương trình giáo dục hướng nghiệp trong trường phổ thông; biên soạn tài liệu giáo dục hướng nghiệp, khởi nghiệp kinh doanh và quản lý giáo dục hướng nghiệp. Đổi mới phương pháp, hình thức hoạt động giáo dục hướng nghiệp, đáp ứng mục tiêu phân luồng học sinh, nhất là phân luồng sau THCS”.

Để làm phong phú và có thêm cơ hội cho các nhà trường, giáo viên có thể thực hiện tốt nhiệm vụ trên, Vụ Giáo dục thường xuyên phối hợp với Tổ chức Lao động quốc tế tại Việt Nam (ILO) tổ chức biên soạn bộ tài liệu Giáo dục khởi nghiệp. Bộ tài liệu này gồm 4 cuốn, trong đó có 2 cuốn hướng dẫn giáo viên và 2 cuốn bài tập cho học sinh ở 2 cấp THCS và THPT.

Các nhà trường, giáo viên có thể lựa chọn các bài, mô đun phù hợp để làm tư liệu giảng dạy cho các chủ đề giáo dục hướng nghiệp hoặc môn công nghệ.

Vụ Giáo dục thường xuyên trân trọng cảm ơn Văn phòng Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) tại Việt Nam đã hỗ trợ thực hiện nội dung, kinh phí biên soạn tài liệu này.

Bộ Tài liệu biên soạn lần đầu chắc không tránh khỏi có những hạn chế, sai sót, rất mong nhận được sự góp ý của các nhà trường và các cô giáo, thầy giáo để chúng tôi có thể chỉnh sửa để tài liệu được hoàn thiện tốt hơn.

Hà Nội, ngày 24 tháng 4 năm 2017
VỤ GIÁO DỤC THƯỜNG XUYÊN

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

KAB	Giáo dục khởi nghiệp kinh doanh
ILO	Tổ chức Lao động Quốc tế
MOET	Bộ Giáo dục và Đào tạo
VNIES	Viện Khoa học Giáo dục Việt Nam
THPT	Trung học phổ thông
TOT	Lớp tập huấn cho giáo viên
ĐG	Đơn giá
SL	Số lượng
NVL	Nguyên vật liệu
KQ	Kết quả
SXKD	Sản xuất kinh doanh
SIYB	Khởi sự doanh nghiệp và Tăng cường khả năng kinh doanh.

MỘT SỐ BIỂU TƯỢNG DÙNG TRONG TÀI LIỆU KAB



Biểu tượng này thể hiện Slide nội dung bài học.



Biểu tượng này thể hiện các bài tập, các hoạt động để làm hoặc câu hỏi để trả lời.



Biểu tượng này thể hiện tài liệu cần đọc để có thông tin làm bài, trả lời câu hỏi hoặc tham khảo.



Biểu tượng này yêu cầu điền vào chỗ trống hoặc ghi ý kiến



Biểu tượng này thể hiện trò chơi kinh doanh



Biểu tượng này thể hiện những tóm tắt, ghi nhớ của bạn về các nội dung chính của từng bài học (dùng trong tài liệu dành cho học sinh).

PHẦN 1 GIỚI THIỆU VỀ BỘ TÀI LIỆU

1. GIÁO DỤC KHỞI NGHIỆP LÀ GÌ ?

Giáo dục cho người học có được nhận thức và một số kiến thức thực tế về cơ hội, thách thức, quy trình, đặc điểm, tính cách và kỹ năng cần thiết đối với người làm kinh doanh, khởi sự doanh nghiệp.

Giáo dục khởi nghiệp cũng có thể gọi là giáo dục công dân vì nó cung cấp các kỹ năng hành động và tạo ra những thay đổi góp phần cải thiện môi trường trong cộng đồng.

2. SỰ CẦN THIẾT PHÁT TRIỂN VÀ THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH

Với tỷ lệ thất nghiệp cao, xu hướng cắt giảm biên chế khu vực công, sự tinh giản và tái cấu trúc của các tập đoàn và các chương trình khác đang diễn ra ở nhiều nước. Tự tạo việc làm thông qua phát triển doanh nghiệp nhỏ đang được hầu như tất cả các nước trên thế giới ưu tiên. Một số nước đã khởi tạo các chương trình đưa kiến thức kinh doanh vào chương trình giáo dục của mình và Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO), đã hỗ trợ kỹ thuật trong khía cạnh này cho nhiều quốc gia.

Năm 2005, ILO đã giới thiệu bộ tài liệu Giáo dục kinh doanh (KAB) cho Việt Nam thông qua Chương trình thí điểm về Việc làm cho Thanh niên. ILO đã hỗ trợ Viện Khoa học Giáo dục Việt Nam (VNIES), thông qua nhóm chuyên gia của VNIES xây dựng Giáo trình mới về Giáo dục Kinh doanh (KAB) cho các trường Trung học Phổ thông (THPT) ở Việt Nam bằng cách dịch và chỉnh sửa bộ tài liệu KAB sang tiếng Việt. Đã xuất bản thí điểm tiếng Việt có hiệu chỉnh lần thứ năm vào tháng 11/2009.

Nghị quyết 35/NQ-CP ngày 16/5/2016 (Nghị quyết 35) của Chính phủ về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020. Xây dựng doanh nghiệp Việt Nam có năng lực cạnh tranh phát triển bền vững, cả nước có ít nhất một triệu doanh nghiệp. Việc thực hiện Chương trình giáo dục Khởi nghiệp trong nhà trường THPT là bước đi cần thiết, phù hợp trong việc thực hiện các nhiệm vụ và giải pháp để thực hiện Nghị quyết 35.

Thực tế cho thấy, việc đào tạo các nhà kinh doanh tương lai không nên để đợi đến khi họ trưởng thành, khi họ đã tiếp nhận một số thói quen không phù hợp với kinh doanh.

3. TÀI LIỆU HỖ TRỢ AI?

Tài liệu dành cho giáo viên được thiết kế để hỗ trợ giáo viên thực hiện đào tạo các bài học nêu trong tài liệu. Đào tạo cho đối tượng học sinh THPT chưa từng có kinh nghiệm kinh doanh.

Sách bài tập dùng cho học sinh THPT. Sách bài tập được thiết kế dành cho học sinh THPT, tuy nhiên sách bài tập được giáo viên sử dụng đồng thời trong quá trình đào tạo cho học sinh.

4. MỤC TIÊU CỦA CHƯƠNG TRÌNH

Giúp học sinh xác định được kinh doanh là gì và tầm quan trọng của kinh doanh trong xã hội. Học sinh sẽ phát triển được tư duy và hành động có tính kinh doanh cho bản thân. Những thành quả có thể có được và những thách thức phải vượt qua của người làm kinh doanh. Học sinh phát triển được sự tự tin và khả năng chấp nhận mạo hiểm một cách có tính toán. Học sinh có suy nghĩ tích cực, cởi mở về khởi nghiệp kinh doanh.

5. NỘI DUNG

Chương trình được thiết kế thành ba Mô đun, gồm:

Mô đun 1: Kinh doanh rất thú vị, tại sao Tôi chưa nghĩ đến khởi nghiệp bằng kinh doanh? (9 tiết)

Mô đun 2: Khởi nghiệp bằng kinh doanh, Tôi cần phát triển những năng lực gì? (9 tiết)

Mô đun 3: Khởi nghiệp bằng kinh doanh có thể thất bại, Tôi phải chuẩn bị những gì để không thất bại khi khởi nghiệp bằng kinh doanh? (9 tiết)

6. TÀI LIỆU ĐÀO TẠO

Gồm 2 quyển:

- Tài liệu dùng cho giáo viên THPT.
- Tài liệu dùng cho học sinh THPT.

PHẦN 2 HƯỚNG DẪN/GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG ĐÀO TẠO

MÔ ĐUN 1: KINH DOANH RẤT THÚ VỊ, TẠI SAO TÔI CHƯA NGHĨ ĐẾN KHỞI NGHIỆP BẰNG KINH DOANH (9 TIẾT)

I. Mục tiêu

Sau khi trải nghiệm chương trình, các học sinh có khả năng:

1. Mô tả được tính kinh doanh là gì và tại sao cần có tính kinh doanh
2. Thực hiện được khả năng quan sát, tư duy và hành động mang tính kinh doanh
3. Tự tin tham gia vào các hoạt động và thể hiện bản thân trong lớp học
4. Liệt kê được các bước của tiến trình ra quyết định
5. Lập kế hoạch sử dụng thời gian của bản thân
6. Nêu được tầm quan trọng của kinh doanh trong xã hội
7. Mô tả được những thành quả có được trong kinh doanh và những thách thức và nỗ lực cần vượt qua trong kinh doanh
8. Biết được sự vận hành của thị trường và cơ hội tham gia thị trường của bản thân
9. Lý giải được vì sao cần phát triển kinh doanh và ủng hộ kinh doanh phát triển.

II. Nội dung

Bài 1: Vai trò và khả năng của doanh nhân trong kinh doanh (3 tiết)

Bài 2: Phát triển tư duy và hành động có tính kinh doanh cho bản thân (3 tiết)

Bài 3: Tầm quan trọng của kinh doanh trong xã hội (3 tiết).

I. MỤC TIÊU

Học xong bài này, các học sinh có khả năng:

1. Mô tả được tính kinh doanh là gì và tại sao cần có tính kinh doanh
2. Thực hiện được khả năng quan sát và tư duy mang tính kinh doanh
3. Liệt kê được vai trò và khả năng của doanh nhân trong kinh doanh.

II. NỘI DUNG

1. Tính kinh doanh là gì?
2. Tại sao cần có tính kinh doanh?
3. Vai trò và khả năng của doanh nhân trong kinh doanh.
4. Các nguồn lực mà người có tính kinh doanh cần.
5. Các đặc điểm của người có tính kinh doanh.

III. TÀI LIỆU VÀ PHƯƠNG TIỆN

1. Máy chiếu, máy vi tính
2. Giấy A4
3. Slide 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14
4. Bài tập 1, 2
5. Tài liệu 1/Video ngắn (3-5 phút)

(Giáo viên sưu tầm những gương khởi nghiệp thành công từ khởi đầu khiêm tốn).

IV. GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG DẠY HỌC

• Hoạt động 1: Tính kinh doanh là gì?

1. Giáo viên yêu cầu học sinh đọc TÀI LIỆU 1 hoặc xem 1 đoạn video ngắn những gương khởi nghiệp thành công từ khởi đầu khiêm tốn.
2. Giáo viên yêu cầu học sinh làm BÀI TẬP 1: Khái niệm tính kinh doanh?
3. Giáo viên chiếu SLIDE 1 để học sinh so sánh với câu trả lời của mình.

Kết luận

Tính kinh doanh là cách tổ chức và quản lí, cho phép mỗi người phản ứng với thay đổi và giải quyết các vấn đề trong bất kì tình huống nào có thể gặp phải không chỉ trong kinh doanh.

• Hoạt động 2. Tại sao cần có tính kinh doanh?

1. Giáo viên yêu cầu học sinh trả lời các câu hỏi:
 - Những lợi ích có được
 - Đòi hỏi nỗ lực của doanh nhân trong kinh doanh.
2. Giáo viên mời một số học sinh phát biểu ý kiến, một số học sinh khác bổ sung.
3. Giáo viên chiếu SLIDE 2, 3 để học sinh so sánh với ý kiến của mình. Chiếu SLIDE 4 để kết luận hoạt động 1, 2 về tính kinh doanh.

Trả lời câu hỏi mục 1:

- Những lợi ích có được trong kinh doanh của Doanh nhân đó là: hoàn thiện bản thân, có được cảm giác tự do và độc lập, tạo ra lợi nhuận và việc làm, tạo ra hàng hóa.
- Những nỗ lực mà doanh nhân phải thực hiện trong kinh doanh là: phải dành nhiều thời gian và trí lực cho công việc, phải hi sinh một số khía cạnh của cuộc sống, phải hạn chế các hoạt động xã hội, không dành được nhiều thời gian cho gia đình, phải đầu tư tài chính cho công việc kinh doanh.

Kết luận

Tính kinh doanh giúp cho doanh nhân trở thành:

- Người xác lập và thúc đẩy việc kinh doanh qua xác định các lỗ hổng của thị trường.
- Người huy động các nguồn lực, cung cấp tài chính.
- Người tổ chức và quản lí doanh nghiệp.
- Người gánh vác những điều không chắc chắn và rủi ro của kinh doanh.
- Người tiếp nhận thành quả từ nỗ lực của mình.

- **Hoạt động 3. Vai trò và khả năng của doanh nhân trong kinh doanh**

1. Giáo viên nêu câu hỏi cho học sinh trao đổi: Theo các em Doanh nhân họ là ai? Vai trò và khả năng của doanh nhân trong kinh doanh là gì?
2. Học sinh trả lời
3. Giảng viên tạo cơ hội cho học sinh trao đổi bằng việc gợi ý:
 - Doanh nhân họ là ai, làm gì?
 - Doanh nhân có vai trò gì đối với bản thân và xã hội?
 - Khả năng của doanh nhân trong kinh doanh là gì?

Sau đó giáo viên chiếu SLIDE 5, 6, 7, 8.

Kết luận

- Doanh nhân là người tổ chức và quản lí, thực hiện công việc kinh doanh và chấp nhận rủi ro đi kèm.
- Doanh nhân tạo ra công ăn việc làm cho người lao động, duy trì doanh nghiệp, thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh, tạo ra sự giàu có, sự thịnh vượng cho cá nhân và xã hội, luôn đổi mới trong tư duy và có tính sáng tạo, thúc đẩy tiến bộ xã hội và làm tăng trưởng kinh tế. Phụ nữ và nam giới đều có thể trở thành doanh nhân bằng nhiều cách khác nhau và họ đều có thể kinh doanh thành công.
- Người làm kinh doanh cần rèn luyện cho mình những khả năng sau:
 - + Xác định phần thiếu hụt trong thị trường.
 - + Tìm kiếm tài chính và các nguồn lực.
 - + Triển khai và quản lí kinh doanh.
 - + Chấp nhận gánh vác những rủi ro.
- Chức năng/khả năng của doanh nhân là: Khởi sự kinh doanh, cung cấp tài chính cho hoạt động kinh doanh, quản lí kinh doanh, gánh vác những điều không chắc chắn, tạo ra nhiều việc làm hơn cho xã hội. Chính vì vậy mà cá nhân, cộng đồng và xã hội nói chung có được của cải nhờ các hoạt động của doanh nhân.

- **Hoạt động 4. Các nguồn lực mà người có tính kinh doanh cần.**

1. Giáo viên yêu cầu học sinh liệt kê trong BÀI TẬP 2, những nguồn lực mà doanh nhân cần để thực hiện ý tưởng kinh doanh.
2. Giáo viên yêu cầu một số học sinh báo cáo kết quả làm bài, học sinh khác bổ sung.
3. Giáo viên chiếu SLIDE 9 để học sinh so sánh với kết quả làm BÀI TẬP 2 của mình.

Đáp án bài tập 2:

Các nguồn lực cần thiết để doanh nhân thực hiện ý tưởng kinh doanh thành công gồm: Tiền, thiết bị, sức khỏe, kĩ năng, kiến thức và thời gian.

- **Hoạt động 5: Các đặc điểm của người có tính kinh doanh**

1. Giáo viên nêu câu hỏi cho học sinh trao đổi: Theo các em người có tính kinh doanh có những đặc điểm gì?
2. Học sinh trả lời
3. Giáo viên tạo cơ hội cho học sinh trao đổi bằng việc gợi ý: Họ có đặc điểm hay yếu tố gì? Ví dụ như nhanh nhẹn, linh hoạt...

Sau đó giáo viên chiếu SLIDE 10, 11, 12 câu trả lời. SLIDE 13, 14 kết luận chung cho bài học.

Kết luận

Người có tính kinh doanh có những đặc điểm sau: Có sự nhạy bén trong kinh tế thị trường, sẵn sàng thành lập doanh nghiệp tư nhân để tận dụng các thay đổi, luôn tìm cách để gia tăng giá trị, có khả năng tạo ra các sản phẩm/dịch vụ cần thiết, sẵn sàng phát triển các hướng kinh doanh mới khi có cơ hội, thúc đẩy và ủng hộ những sáng kiến cá nhân, sẵn sàng cạnh tranh, chấp nhận mạo hiểm với những yếu tố không chắc chắn, luôn tìm kiếm cơ hội và biến cơ hội thành hiện thực, mong muốn tạo ra nhiều của cải vật chất hơn.

KẾT LUẬN CHUNG

- Trong cuộc sống có rất nhiều tình huống cần giải quyết, người có tính kinh doanh sẽ phản ứng nhanh và thường có cách giải quyết tình huống phù hợp hơn những người khác. Có được điều đó là nhờ năng lực về tổ chức và quản lý cho phép họ phản ứng với thay đổi và giải quyết tốt các vấn đề trong bất kì tình huống nào có thể gặp phải.
- Người muốn làm kinh doanh cần rèn luyện khả năng quan sát môi trường, xác định cơ hội, thu thập các thông tin và nguồn lực cần thiết, thực thi và quản lý hoạt động, tiếp nhận và sử dụng thành quả.

V. GỢI Ý ĐÁNH GIÁ VÀ KIỂM TRA

Ví dụ: Hãy sắp xếp các đặc điểm/yếu tố của người có tính kinh doanh sau đây vào đúng trật tự:

- A. Xác định điều có thể làm và lợi ích sẽ thu được
- B. Tiếp nhận và sử dụng thành quả
- C. Thường xuyên quan sát môi trường
- D. Tiến hành hoạt động khi đã sẵn sàng
- E. Tiếp thu các điều kiện vật chất và tâm lý cần để hoàn thành hoạt động

Đáp án: C, A, E, D, B (*Tham khảo SLIDE 12*).



Những lợi ích có được trong kinh doanh của Doanh nhân

- Tự thỏa mãn/Hoàn thiện bản thân
- Có được cảm giác tự do và độc lập
- Tạo ra lợi nhuận và việc làm
- Tạo ra hàng hóa.



Những nỗ lực mà doanh nhân phải thực hiện trong kinh doanh

- Phải dành nhiều thời gian và trí lực cho công việc
- Phải hi sinh một số khía cạnh của cuộc sống
- Phải hạn chế các hoạt động xã hội (thể thao, giải trí...)
- Không dành được nhiều thời gian cho gia đình
- Phải đầu tư tài chính cho công việc kinh doanh.



Tại sao cần có tính kinh doanh?

Tính kinh doanh giúp cho doanh nhân trở thành:

- Người xác lập và thúc đẩy việc kinh doanh qua xác định các lỗ hổng của thị trường
- Người huy động các nguồn lực, cung cấp tài chính
- Người tổ chức và quản lí doanh nghiệp
- Người gánh vác những điều không chắc chắn và rủi ro của kinh doanh
- Người tiếp nhận thành quả từ nỗ lực của mình.



SLIDE 5

MÔ ĐUN 1, BÀI 1

Định nghĩa doanh nhân

- Doanh nhân là người tổ chức và quản lí, thực hiện công việc kinh doanh và chấp nhận rủi ro đi kèm.



Vai trò của doanh nhân

- Doanh nhân tạo ra công ăn việc làm
- Duy trì doanh nghiệp
- Thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh
- Tạo ra sự giàu có
- Tạo ra sự thịnh vượng
- Đảm bảo tính đổi mới và tính sáng tạo
- Thúc đẩy phát triển bền vững
- Tiến bộ xã hội
- Đóng góp vào tăng trưởng kinh tế.



Chức năng của doanh nhân

- Khởi sự kinh doanh
- Cung cấp tài chính cho hoạt động kinh doanh
- Quản lý kinh doanh
- Gánh vác những điều không chắc chắn
- Tạo ra nhiều việc làm hơn cho xã hội.

Chính vì vậy mà cá nhân, cộng đồng và xã hội nói chung có được của cải nhờ các hoạt động của doanh nhân.



SLIDE 9- ĐÁP ÁN BÀI TẬP 2

MÔ ĐUN 1, BÀI 1

Các nguồn lực mà người làm kinh doanh cần có để thực hiện ý tưởng kinh doanh thành công gồm:

- Tiền
- Thiết bị
- Sức khỏe
- Kỹ năng
- Kiến thức
- Thời gian



Các đặc điểm/yếu tố của người có tính kinh doanh (1)

Các đặc điểm về kinh tế

1. Có tư duy nhạy bén trong kinh tế thị trường
2. Sẵn sàng thành lập doanh nghiệp tư nhân để tận dụng thay đổi
3. Luôn tìm cách gia tăng giá trị
4. Mong muốn tạo ra các sản phẩm/dịch vụ cần thiết
5. Sẵn sàng thử thách các hướng tiên phong mới



Các đặc điểm/yếu tố của người có tính kinh doanh (2)

Các đặc điểm về khả năng

6. Chủ động, sáng tạo
7. Sẵn sàng cạnh tranh với áp lực cao
8. Sẵn sàng đối đầu với rủi ro
9. Luôn quan sát để xác định cơ hội kinh doanh.



Các đặc điểm/yếu tố của người có tính kinh doanh (3)

- Thường xuyên quan sát môi trường
- Xác định xem có thể làm gì và thu được lợi ích gì
- Thu thập các phương tiện công cụ vật chất và tâm lí cần thiết để hoàn thành hoạt động
- Thực thi hoạt động khi đã sẵn sàng
- Tiếp nhận và sử dụng thành quả.



KẾT LUẬN CHUNG (1)

- Trong cuộc sống có rất nhiều tình huống cần giải quyết, người có tính kinh doanh sẽ phản ứng nhanh và thường có cách giải quyết tình huống phù hợp hơn những người khác. Có được điều đó là nhờ năng lực về tổ chức và quản lí cho phép họ phản ứng với thay đổi và giải quyết tốt các vấn đề trong bất kì tình huống nào có thể gặp phải.



KẾT LUẬN CHUNG (2)

- **Người muốn làm kinh doanh cần rèn luyện khả năng quan sát môi trường, xác định cơ hội, thu thập các thông tin và nguồn lực cần thiết, thực thi và quản lí hoạt động, tiếp nhận và sử dụng thành quả.**



BÀI TẬP 2

MÔ ĐUN 1, BÀI 1



Liệt kê những nguồn lực mà người kinh doanh cần có để thực thi ý tưởng kinh doanh của mình

1.
.....
2.
.....
3.
.....
4.
.....
5.
.....
6.
.....

I. MỤC TIÊU

Học xong bài này, các học sinh có khả năng:

1. Tư duy và hành động có tính kinh doanh
2. Liệt kê được các bước của tiến trình ra quyết định
3. Lập kế hoạch sử dụng thời gian của bản thân.

II. NỘI DUNG

1. Phát triển tư duy và hành động có tính kinh doanh cho bản thân
2. Ra quyết định trong kinh doanh
3. Quản lý bản thân

III. TÀI LIỆU VÀ PHƯƠNG TIỆN

1. Máy chiếu, máy vi tính
2. Giấy A4
3. Slide 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
4. Bài tập 1, 2
5. Tài liệu 1
6. Tài liệu tham khảo 1

IV. GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG DẠY HỌC

- **Hoạt động 1: Phát triển tư duy và hành động có tính kinh doanh cho bản thân**
 1. Giáo viên yêu cầu học sinh suy nghĩ, tự liệt kê trong BÀI TẬP 1 về các vấn đề/tình huống đang xảy ra trong cuộc sống
 2. Giáo viên yêu cầu một số học sinh báo cáo kết quả làm bài, học sinh khác bổ sung.
 3. Giáo viên chọn một tình huống học sinh vừa phát biểu và đặt câu hỏi cho cả lớp: Với tình huống đó các em giải quyết/quyết định thế nào?

4. Giáo viên tạo điều kiện để một số học sinh trao đổi, đưa ra cách giải quyết khác nhau.

Giáo viên đưa ra kết luận:

Kết luận

- Mỗi tình huống/vấn đề, chúng ta có nhiều cách giải quyết, xử lý khác nhau. Mỗi quyết định có thể mang lại cho chúng ta sự thành công hoặc thất bại. Vì vậy mỗi khi tình huống thay đổi, chúng ta cũng phải suy nghĩ, lựa chọn và ra những quyết định khác phù hợp.
- Để có thể trở thành một nhà kinh doanh, chúng ta phải sáng tạo, đặc biệt là trong những lúc phải đưa ra các quyết định. Doanh nhân phải có niềm tin mạnh mẽ vào bản thân, và vào khả năng đưa ra những quyết định đúng đắn. Chính việc đưa ra các quyết định đúng đắn sẽ làm nên dấu ấn riêng biệt của nhà kinh doanh. Doanh nhân phải đưa ra những quyết định quan trọng có ảnh hưởng sâu sắc đến tương lai của tổ chức.
- Đưa ra một quyết định hợp lí là cả một nghệ thuật và nếu bạn luyện tập càng nhiều thì bạn sẽ càng trở nên chuyên nghiệp hơn.

• Hoạt động 2: Ra quyết định trong kinh doanh

1. Giáo viên liệt kê nội dung các bước của quá trình ra quyết định, yêu cầu các nhóm (từ 3 đến 4 học sinh) sắp xếp theo trình tự các bước của quá trình ra quyết định. Giáo viên ghi kết quả thảo luận của các nhóm lên bảng.
2. Giáo viên chiếu SLIDE 1: “Các bước của tiến trình ra quyết định” để các học sinh thảo luận về bảy bước của quá trình đưa ra quyết định.
3. Giáo viên chọn một tình huống học sinh vừa phát biểu ở hoạt động 1, đọc cho cả lớp biết về vấn đề mà tình huống đưa ra. Cho các nhóm 20 phút để thảo luận và phải đưa ra ít nhất ba hướng giải quyết. Yêu cầu các học sinh chỉ ra được ưu điểm cũng như hạn chế của mỗi hướng giải quyết.
4. Giáo viên yêu cầu các nhóm viết lên hướng giải quyết hay nhất của nhóm mình cùng với những ưu điểm, khuyết điểm và kết quả của hướng giải quyết đó.

Sau đó, giáo viên hỏi cả lớp: *Khi áp dụng hướng giải quyết đó thì có thể nảy sinh thêm những vấn đề nào?*

5. Giáo viên tạo điều kiện để một số học sinh phát biểu ký kiến về trải nghiệm trên.
6. Giáo viên mời học sinh đọc TÀI LIỆU 1: Quy trình các bước ra quyết định

Kết luận

- Giáo viên nhấn mạnh rằng việc đưa ra quyết định là cả một quá trình có tổ chức, từng bước một. Tuy nhiên, vẫn có rất nhiều người đưa ra các quyết định bằng việc thử và chấp nhận sai sót. Bước đầu tiên trong việc học cách ra quyết định là phải biết được kĩ năng nào cần thiết để nâng cao.
- Các bước của tiến trình ra quyết định: (1) Xác định vấn đề cốt lõi; (2) Xác định nguyên nhân chủ yếu của vấn đề; (3) Xác định những giải pháp có thể; (4) Đánh giá những giải pháp có thể; (5) Lựa chọn giải pháp tốt nhất; (6) Thực hiện giải pháp đã lựa chọn; (7) Xác minh tính đúng đắn của giải pháp.

• Hoạt động 3. Quản lý bản thân

Hoạt động 3.1 Các kỹ năng tự quản lý của bạn

1. Giáo viên chiếu SLIDE 2, 3, 4, 5, 6 gồm 20 câu hỏi “Các kỹ năng tự quản lý của bạn”
2. Giáo viên hướng dẫn cả lớp trả lời từng câu hỏi, bằng cách trả lời “có” hoặc “không”
3. Học sinh tự đánh dấu các câu trả lời, xác định đánh giá chính mình bằng việc đếm số câu trả lời “có” hoặc “không”.
4. Giáo viên thông báo kết quả SLIDE 7 cho cả lớp sau khi đã thực hiện xong 20 câu hỏi.

Kết luận

Kĩ năng tự quản lí rất quan trọng trong công việc, đặc biệt là trong công việc kinh doanh. Mỗi người đều có thể tự mình học hỏi và phát triển kĩ năng tự quản lí.

Hoạt động 3.2 Xây dựng kế hoạch sử dụng thời gian của bản thân

1. Giáo viên hướng dẫn cho học sinh làm BÀI TẬP 2 (20 phút)
 - Trong bảng có 16h để làm các công việc (giả định trung bình 8 giờ hầu hết mọi người dùng để ngủ/ngủ nghỉ ngơi). Biểu đồ này được chia thành các phần 30 phút; đó là nơi để học viên trình bày giờ làm việc trên cột “thời gian”, một số người bắt đầu làm việc ở các thời điểm khác nhau.
 - Cột mục tiêu, cột hoạt động và cột kết quả đầu ra. Mỗi hoạt động mô tả một mục tiêu cụ thể, với kết quả được ghi ở cột “đầu ra”. Độ dài của cột “thời gian” và “đầu ra” liên quan đến “mục tiêu” được đưa ra khá rõ ràng về hiệu quả của việc tiêu tốn thời gian dành cho mỗi hoạt động. Cuối mỗi ngày, đánh dấu vào những hoạt động không cần thiết và từ bỏ nó trong tương lai.
 - Phần trên cùng của Biểu đồ thời gian ghi mục tiêu chính của ngày và ngày tháng thực hiện.
2. Học sinh làm bài
3. Giảng viên chiếu SLIDE 8: Kết luận ý nghĩa việc sử dụng biểu đồ thời gian

Kết luận

- Kết quả thu được từ biểu đồ thời gian trong quá trình một tuần làm việc hay lâu hơn có thể giúp bản thân nhìn lại các hoạt động đã qua và hướng dẫn cho các hoạt động trong tương lai để cho thời gian được sử dụng hiệu quả nhất.
- Người kinh doanh thường lãng phí thời gian bao gồm:
 - » Nói chuyện về những vấn đề không liên quan đến công việc
 - » Họp nhóm trong thời gian dài không cần thiết
 - » Quá nhiều thời gian tạm ngừng công việc
 - » Tổ chức kém
 - » Ủy quyền quá ít hay không ủy quyền
 - » Không quyết đoán
 - » Đến muộn hay vắng mặt.

4. Giảng viên chiếu SLIDE 9, 10, 11, 12: Kết luận chung cho bài học

Kết luận

- Kết quả thu được từ biểu đồ thời gian trong quá trình một tuần làm việc hay lâu hơn có thể giúp bạn nhìn lại các hoạt động đã qua và hướng dẫn cho các hoạt động trong tương lai để cho thời gian được sử dụng hiệu quả nhất.
- Người kinh doanh thường lãng phí thời gian bao gồm:
- Nói chuyện về những vấn đề không liên quan đến công việc
- Họp nhóm trong thời gian dài không cần thiết
- Quá nhiều thời gian tạm ngừng công việc
- Tổ chức kém
- Ủy quyền quá ít hay không ủy quyền
- Không quyết đoán
- Đến muộn hay vắng mặt.

KẾT LUẬN CHUNG

- Khả năng tự quản lí một cách hiệu quả sẽ giúp tách bạn ra khỏi những người khác. Nếu bạn không thể tự quản lí hiệu quả thì bạn khó có thể quản lí được người khác một cách hiệu quả.
- Các doanh nhân cần lập kế hoạch để giúp họ đạt được mục tiêu.
- Kế hoạch của bạn nên được giám sát một cách thường xuyên và sửa đổi để đạt được mục tiêu đề ra.
- Chuẩn bị danh sách “Việc cần làm” để giúp bạn biết được các ưu tiên và giúp cho bạn có được sự linh hoạt trong việc thay đổi những ưu tiên.
- Một kế hoạch tốt sẽ giúp xác định các vấn đề một cách dễ dàng và tìm kiếm được các giải pháp.
- Tự quản lí tốt có thể giúp bạn đánh giá được tiến độ công việc để đi đến thành công - đạt được mục tiêu của mình. Nếu bạn có thể đánh giá được sự thành công về công việc của mình, bạn sẽ có thể chủ động chỉnh sửa và bổ sung thêm các mục tiêu mới.
- Tự quản lí không khó để đạt được. Tuy nhiên, bạn phải thật sự cố gắng để có được các kĩ năng tự quản lí trong tất cả các công việc thường ngày. Khi càng dành nhiều thời gian trong việc lập kế hoạch các hoạt động của mình bao nhiêu thì bạn càng có nhiều thời gian hơn để hoàn thành các hoạt động đó.

V. GỢI Ý ĐÁNH GIÁ VÀ KIỂM TRA

Kĩ năng nào dưới đây là kĩ năng tự quản lí

- A. Hoàn thành các công việc có ưu tiên trước.
- B. Lập kế hoạch về thời gian cho mỗi công việc.
- C. Tự làm tất cả các công việc không giao cho cấp dưới.
- D. Phân nhóm các công việc.
- E. Giữ cho văn phòng làm việc gọn gàng.
- F. Đặt ra các mục tiêu cho từng giai đoạn, không đặt ra mục tiêu hàng ngày.
- G. Giải quyết nhiều công việc khác nhau cùng một lúc.
- H. Lập kế hoạch.

Đáp án: A, B, D, E, H



Các bước của quá trình ra quyết định

1. Xác định vấn đề cốt lõi.
2. Xác định nguyên nhân chủ yếu của vấn đề.
3. Xác định những giải pháp có thể.
4. Đánh giá những giải pháp có thể.
5. Lựa chọn giải pháp tốt nhất.
6. Thực hiện giải pháp đã lựa chọn.
7. Xác minh tính đúng đắn của giải pháp.



Các kỹ năng tự quản lý của bạn (1)

Bạn có	Có	Không
1. Suy nghĩ kĩ những gì cần làm trước khi bắt đầu một ngày mới?		
2. Suy nghĩ kĩ về một công việc trước khi bạn bắt đầu thực hiện công việc đó?		
3. Theo đuổi các công việc cho đến khi hoàn thành chúng?		
4. Thực hiện các nhiệm vụ quan trọng hơn (và có thể không hấp dẫn lắm) trước?		



Các kỹ năng tự quản lý của bạn (2)

Bạn có	Có	Không
5. Giao nhiệm vụ cho một số người để giúp bạn làm bớt các việc hơn là tự mình làm hầu hết các công việc?		
6. Sử dụng các loại máy móc để thực hiện công việc mà công việc đó có thể thực hiện bằng tay (thủ công)?		
7. Làm những việc mà bạn luôn luôn làm và làm tốt việc đó không?		
8. Cố gắng tìm ra những phương pháp mới và tốt hơn để làm những việc đó?		



SLIDE 4

MÔ ĐUN 1, BÀI 2

Các kỹ năng tự quản lý của bạn (2)

Bạn có	Có	Không
9. Khởi sự các Dự án mà bạn không thích lắm và bạn biết rằng có thể sẽ không hoàn thành được?		
10. Đảm bảo rằng những nhiệm vụ dễ và thời gian thực hiện ngắn được hoàn thành trước?		
11. Dự báo các vấn đề có nguy cơ xảy ra?		
12. Giải quyết một số công việc khác nhau một lúc?		

**Các kỹ năng tự quản lý của bạn (4)**

Bạn có	Có	Không
13. Nhóm và gộp các công việc với nhau cho cùng một chuyến đi để thực hiện một lần hơn là phải đi nhiều lần?		
14. Tránh sự phân tán tập trung trong khi làm việc (báo chí, bạn bè, gia đình)?		
15. Đặt thời gian nhất định trong ngày để nói chuyện với bạn bè/hàng xóm?		
16. Liên tục hỏi “Cách sử dụng hữu hiệu nhất thời gian của mình ngay bây giờ là gì?”		



SLIDE 6

MÔ ĐUN 1, BÀI 2

Các kỹ năng tự quản lý của bạn (5)

Bạn có	Có	Không
17. Đặt ra các mốc hoàn thành cho chính mình?		
18. Tập trung vào các mục mà nó sẽ có được những lợi nhuận cao?		
19. Tập trung vào một công việc trong một thời điểm?		
20. Tránh không tham gia vào các hoạt động không hiệu quả.		



Kết quả trắc nghiệm Các kỹ năng tự quản lý của bạn

- Nếu bạn có từ 6 đến 10 câu trả lời “không”, cần phát triển các kỹ năng tự quản lý một cách hiệu quả hơn.
- Nếu bạn có 11 câu trả lời “không”, bạn thực sự gặp vấn đề trong sử dụng các kỹ năng tự quản lý hiệu quả và bạn có nhiều việc trước mắt để phát triển kỹ năng tự quản lý hiệu quả hơn.
- Đối với mỗi câu hỏi mà các bạn trả lời “không”, cần xác định cách thức để thay đổi thái độ của mình như vậy các kỹ năng tự quản lý sẽ hiệu quả hơn



SLIDE 8

MÔ ĐUN 1, BÀI 2

Xây dựng kế hoạch sử dụng thời gian của bản thân

- Kết quả thu được từ biểu đồ thời gian trong quá trình một tuần làm việc hay lâu hơn có thể giúp nhìn lại các hoạt động đã qua
- Hướng dẫn cho các hoạt động trong tương lai để cho thời gian được sử dụng hiệu quả nhất.



SLIDE 9

MÔ ĐUN 1, BÀI 2

KẾT LUẬN CHUNG (1)

- Khả năng tự quản lí một cách hiệu quả sẽ giúp bạn chủ động trong công việc. Nếu bạn không thể tự quản lí hiệu quả thì bạn khó có thể quản lí được người khác một cách hiệu quả.
- Các doanh nhân cần lập kế hoạch để giúp họ đạt được mục tiêu.



SLIDE 10

MÔ ĐUN 1, BÀI 2

KẾT LUẬN CHUNG (2)

- Kế hoạch của bạn nên được giám sát một cách thường xuyên và sửa đổi để đạt được mục tiêu đề ra.
- Chuẩn bị danh sách “Việc cần làm” để giúp bạn biết được các ưu tiên và giúp cho bạn có được sự linh hoạt trong việc thay đổi những ưu tiên.



KẾT LUẬN CHUNG (3)

- Một kế hoạch tốt sẽ giúp xác định các vấn đề một cách dễ dàng và tìm kiếm được các giải pháp.
- Tự quản lí tốt có thể giúp bạn đánh giá được tiến độ công việc để đi đến thành công - đạt được mục tiêu của mình. Nếu bạn có thể đánh giá được sự thành công về công việc của mình, bạn sẽ có thể chủ động chỉnh sửa và bổ sung thêm các mục tiêu mới.



KẾT LUẬN CHUNG (4)

- **Tự quản lí không khó để đạt được. Tuy nhiên, bạn phải thật sự cố gắng để có được các kĩ năng tự quản lí trong tất cả các công việc thường ngày. Khi càng dành nhiều thời gian trong việc lập kế hoạch các hoạt động của mình bao nhiêu thì bạn càng có nhiều thời gian hơn để phải hoàn thành các hoạt động đó.**



BÀI TẬP 1

MÔ ĐUN 1, BÀI 2



Liệt kê những vấn đề/tình huống xảy ra trong cuộc sống

1.
.....
2.
.....
3.
.....
4.
.....
5.
.....
6.
.....



BÀI TẬP 2

MÔ ĐUN 1, BÀI 2



Xây dựng kế hoạch sử dụng thời gian của bạn

BIỂU ĐỒ THỜI GIAN			
Nhiệm vụ chính:.....			Ngày:.....
Thời gian	Mục tiêu	Hoạt động	Kết quả đầu ra
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			

:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			
:00			
:30			



Quy trình các bước ra quyết định

Để có thể trở thành doanh nhân, chúng ta phải sáng tạo, đặc biệt là trong những lúc phải đưa ra các quyết định. Doanh nhân phải có niềm tin mạnh mẽ vào bản thân, và vào khả năng đưa ra những quyết định đúng đắn. Chính việc đưa ra các quyết định đúng đắn sẽ làm nên dấu ấn riêng biệt của nhà kinh doanh. Doanh nhân phải đưa ra những quyết định quan trọng có ảnh hưởng sâu sắc đến tương lai của doanh nghiệp. Khả năng ra quyết định mang tính trực giác, là một khả năng đặc biệt thường có ở những người làm kinh doanh, được đúc kết qua những kinh nghiệm trong những tình huống phức tạp buộc họ phải đưa ra quyết định.

Doanh nhân phải sáng tạo hơn người quản lí thông thường trong cách tiếp cận đưa ra quyết định. Họ phải tiếp cận vấn đề từ nhiều góc nhìn và tìm những giải pháp mới để giải quyết chúng. Trong một trường hợp cụ thể, họ phải sử dụng trực giác để hình dung ra các kết quả và hậu quả có thể có của những giải pháp.

Phần lớn những quyết định kinh doanh đều mang tính chủ quan, chúng không thể hoàn toàn không bị chi phối bởi yếu tố tình cảm. Để xem xét đến những khía cạnh cảm tính của quyết định, doanh nhân phải xác định được những mặt thuận lợi và bất lợi của một giải pháp có thể có, điều này giúp doanh nhân thấy được những kết quả của một giải pháp cụ thể khách quan hơn.

“Phương pháp khoa học” của việc đưa ra quyết định chỉ ra rằng phải có một phương thức đặc thù khi giải quyết vấn đề và đưa ra quyết định. Quá trình trên thường bao gồm những bước sau:

- Xác định vấn đề cốt lõi.
- Xác định nguyên nhân chủ yếu của vấn đề.
- Xác định những giải pháp có thể.
- Đánh giá những giải pháp có thể.
- Lựa chọn giải pháp tốt nhất.
- Thực hiện giải pháp đã lựa chọn.
- Xác minh tính đúng đắn của giải pháp.

Mặc dù cách tiếp cận này là logic và thực tế, “phương pháp khoa học” này không nhất thiết phải đưa ra một quyết định cho một vấn đề. Khả năng lãnh đạo và quyền lực của một doanh nhân cũng rất cần thiết để thực hiện thành công giải pháp. Thực hiện một quyết định cũng đòi hỏi sự kiên định và nhiệt tình. Doanh nhân phải chắc chắn về kết quả tương lai của giải pháp, họ không mất thời gian vào việc phỏng đoán quyết định lần thứ hai. Một khi đã thực hiện quyết định, tất cả những hồ nghi sẽ phải để lại sau lưng.

Doanh nhân phải quyết đoán trong mọi hành động. Một tổ chức phải có mục đích nhất định và phải có mục tiêu rõ ràng để phấn đấu. Nhiều doanh nhân hơi e ngại việc đưa ra quyết định vì họ lo sợ thất bại. Họ đặt tiêu chuẩn riêng cho bản thân về khái niệm thế nào là thành công .

Yếu tố thời gian đóng vai trò cực kì quan trọng khi đưa ra quyết định, đặc biệt đối với một doanh nghiệp đang phát triển. Trong một vài trường hợp, quyết định phải được đưa ra nhanh chóng và lập tức thực hiện. Một số quyết định kinh doanh được đưa ra không xem xét đến lợi ích hoặc thiếu hiểu biết về các điều kiện trong tương lai, sự phát triển hay sự thay đổi điều kiện... Việc giám sát hiệu quả quá trình thực hiện quyết định sẽ làm lộ rõ những điểm yếu trong quyết định và cung cấp cơ sở thông tin cho những hành động tiếp theo.

Những quyết định quan trọng không dễ thực hiện nhưng lại đòi hỏi thực hiện thường xuyên. Một điều tệ hại hơn dẫn đến những quyết định sai lầm là khi doanh nhân lảng tránh và không đưa ra bất cứ một quyết định nào cả. Hãy nhớ rằng việc đưa ra quyết định là một nghệ thuật, càng thực hành nhiều, doanh nhân càng trở nên thành thạo.

Một khi vấn đề được định rõ và tất cả những thông tin dữ liệu có liên quan đã được thu thập, doanh nhân phải xác định một giải pháp thích hợp cho vấn đề. Họ có thể bắt đầu bằng một buổi họp động não nơi mà một nhóm nhân viên có thể trao đổi qua lại và có thể phát triển thành một danh sách những giải pháp thích hợp. Mặc dù vấn đề mang tính sáng tạo cao và không có một giải pháp đúng nhưng nó phụ thuộc vào doanh nhân để xác định giải pháp thích hợp tốt nhất.



Phân tích việc sử dụng thời gian của bạn

Lập biểu đồ thời gian, viết ra các hoạt động đặc trưng và giải quyết khi nào hoạt động của bạn là cần thiết hay không. Một ví dụ về biểu đồ thời gian được trình bày ở trang sau. Trong bảng có 16h để làm các công việc (giả định trung bình 8 giờ hầu hết mọi người dùng để ngủ/ngủ nghỉ ngơi). Biểu đồ này được chia thành các phần 30 phút; đó là nơi để học sinh trình bày giờ làm việc trên cột “thời gian”, một số người bắt đầu làm việc ở các thời điểm khác nhau.

Biểu đồ này có các ô trống để ghi thời gian, hoạt động, mục tiêu và kết quả. Mỗi hoạt động mô tả một mục tiêu cụ thể, với kết quả được ghi ở cột “đầu ra”. Độ dài của cột “thời gian” và “đầu ra” liên quan đến “mục tiêu” được đưa ra khá rõ ràng về hiệu quả của việc tiêu tốn thời gian dành cho mỗi hoạt động. Cuối mỗi ngày, đánh dấu vào những hoạt động không cần thiết và cố từ bỏ nó trong tương lai.

Các học sinh điền đầy đủ vào biểu đồ cho 1 tuần và chỉ ra chính xác họ đã sử dụng thời gian của mình như thế nào trong mối liên quan tới mục tiêu. Trên thực tế, học sinh có thể làm một số việc không liên quan đến mục tiêu chính của họ. Chỉ khen thưởng những thời gian quan trọng mà hoạt động của học sinh có hiệu quả. Hộp trên cùng của biểu đồ thời gian có đủ chỗ cho việc trình bày mục tiêu của ngày và ngày tháng thực hiện. Tập trung vào việc hoàn thành mục tiêu chính giúp cho học sinh hoàn thành kết quả tích cực khi kết thúc một ngày.

Nếu có thể, học sinh sử dụng biểu đồ thời gian hàng ngày trong 3 hoặc 4 tuần, điều này giúp họ quyết định bao nhiêu thời gian cho mỗi hoạt động khác nhau, những loại việc được họ coi là quan trọng và các kết quả từ mỗi hoạt động khác nhau. Việc tổng kết được thực hiện vào cuối tuần.

Có vài điều có thể được hoàn thành trong suốt tuần. Kết quả thu được từ biểu đồ thời gian trong quá trình một tuần làm việc hay lâu hơn có thể giúp nhìn lại các hoạt động đã qua và hướng dẫn cho các hoạt động trong tương lai để cho thời gian được sử dụng hiệu quả nhất.

- Người kinh doanh thường lãng phí thời gian bao gồm:
- Nói chuyện về vấn đề nhân sự không liên quan đến công việc
- Họp nhóm trong thời gian dài hay không cần thiết
- Quá nhiều thời gian tạm ngừng công việc

- Tổ chức kém
- Ủy quyền quá ít hay không ủy quyền
- Không quyết đoán
- Đến muộn hay vắng trí.

I. MỤC TIÊU

Học xong bài này, các học sinh có khả năng:

1. Nêu được tầm quan trọng của kinh doanh trong xã hội
2. Nhận biết các yếu tố giúp bạn trở thành người kinh doanh thành đạt

II. NỘI DUNG

1. Tầm quan trọng của kinh doanh trong xã hội
2. Các yếu tố để trở thành người kinh doanh thành đạt

Tổng hợp mô đun 1:

Chia các nhóm thảo luận các vấn đề sau:

1. Tính kinh doanh
2. Vai trò của kinh doanh trong xã hội

III. TÀI LIỆU VÀ PHƯƠNG TIỆN

1. Máy chiếu, máy vi tính
2. Giấy A4
3. Slide 1, 2, 3, 4, 5, 6
4. Bài tập 1, 2
5. Tài liệu 1, 2, 3

IV. GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG DẠY HỌC

• Hoạt động 1: Tâm quan trọng của kinh doanh trong xã hội

Giáo viên yêu cầu học sinh tham khảo TÀI LIỆU 1 và làm BÀI TẬP 1: Liệt kê những đóng góp của kinh doanh cho xã hội.

1. Giáo viên yêu cầu một số học sinh báo cáo kết quả làm bài, một số học sinh khác bổ sung.
2. Giáo viên chiếu SLIDE 1: Mô hình sự vận hành của một nền kinh tế, giáo viên giải thích mô hình để học sinh kết nối với kết quả thảo luận.

Kết luận

- Tổ chức kinh doanh sẽ giúp tạo ra các doanh nghiệp. Phần lớn, của cải của xã hội hay quốc gia là do hoạt động kinh doanh mang lại.
- Một xã hội kinh doanh có các đặc trưng: thường xuyên sản xuất/cung cấp các hàng hoá/dịch vụ có ích; phân phối rộng khắp trong dân cư các hàng hóa/dịch vụ cần thiết, liên tục tiếp thu những ý tưởng mới để đổi mới công nghệ và tăng trưởng kinh tế, liên tục phát hiện các nhu cầu chưa được xác định của xã hội, thường xuyên đáp ứng những nhu cầu phát sinh trong xã hội.

4. Giáo viên chiếu SLIDE 2: Mô hình Vai trò của kinh doanh trong xã hội. Giáo viên giải thích mô hình.

Kết luận

- Kinh doanh tạo việc làm cho người lao động và có tác dụng làm tăng giá trị nguồn lực của địa phương, khuyến khích việc sử dụng và phát triển công nghệ, định hình vốn kinh doanh và thúc đẩy một nền văn hoá kinh doanh cho xã hội.
- Khi có tính kinh doanh trong tư duy và quản lí các hoạt động, cả cá nhân và xã hội đều có thể thúc đẩy sự tiến bộ của mình theo hướng có một cuộc sống tốt đẹp hơn bởi vì kinh doanh là động lực của sự phát triển kinh tế.
- Doanh nhân đóng một vai trò chủ đạo trong kinh doanh. Phần lớn của cải của xã hội hay quốc gia là do hoạt động kinh doanh mang lại.

- **Hoạt động 2: Yếu tố nào giúp bạn trở thành người kinh doanh thành đạt**
 1. Giáo viên chia học sinh thành các nhóm nhỏ.
 2. Giáo viên yêu cầu học sinh đọc TÀI LIỆU 2: Ý nghĩa, phạm vi bao trùm của khái niệm “tổ chức”

3. Giáo viên yêu cầu các nhóm thảo luận BÀI TẬP 2: Các thuật ngữ có liên quan
4. Học sinh thảo luận, cử đại diện của nhóm lên báo cáo kết quả thảo luận của nhóm.
5. Giáo viên chiếu SLIDE 3, 4 để so sánh với kết quả học sinh đưa ra, bổ sung những yếu tố còn thiếu.

Kết luận

Muốn trở thành người kinh doanh thành đạt, bạn cần có các yếu tố như: Sức khỏe, nhu cầu đạt được mục tiêu, hướng tới nhiệm vụ, đồng cảm, tháo vát, có kế hoạch, chấp nhận rủi ro, đổi mới, kĩ năng, kiên nhẫn và có ý tưởng.

TỔNG HỢP MÔ ĐUN 1:

Phần thảo luận

1. Giáo viên yêu cầu các nhóm thảo luận TÀI LIỆU 3: Câu chuyện về việc kinh doanh của anh Hoàng (một doanh nhân) đã đóng góp vào sự phát triển kinh tế quốc gia như thế nào.
2. Học sinh cử đại diện nhóm lên báo cáo kết quả thảo luận nhóm.
3. Giáo viên tạo điều kiện cho các thành viên còn lại trong nhóm bổ sung ý kiến.
4. Giáo viên tổng hợp ý kiến của các nhóm.
5. Giáo viên chiếu SLIDE 5 tổng hợp chung

KẾT LUẬN CHUNG

- Tính kinh doanh là cách tổ chức và quản lí, cho phép mỗi người phản ứng với thay đổi và giải quyết các vấn đề trong bất kì tình huống nào có thể gặp phải không chỉ trong kinh doanh.
- Doanh nhân đóng một vai trò chủ đạo trong kinh doanh. Phần lớn của cải của xã hội hay quốc gia là do hoạt động kinh doanh mang lại

V. GỢI Ý ĐÁNH GIÁ VÀ KIỂM TRA

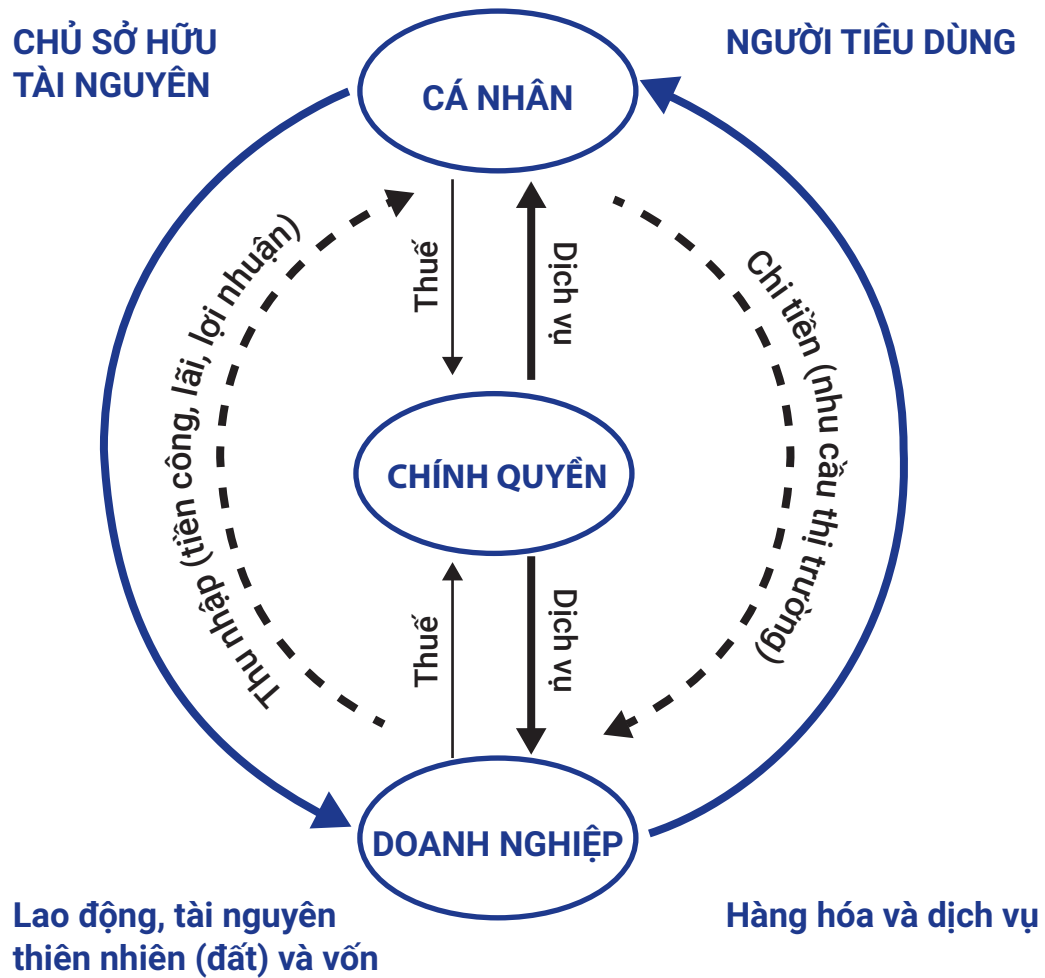
Ví dụ: Hãy điền vào những ô trống bằng những cụm từ thích hợp trong Mô hình vai trò của kinh doanh trong xã hội (SLIDE 6):

1. Sự giàu có của quốc gia
2. Lợi nhuận kinh doanh
3. Thu nhập của người làm công trong doanh nghiệp

Đáp án: A(3), B(2), C(1)



Vận hành của một nền kinh tế





Vai trò của kinh doanh trong xã hội





SLIDE 3 - ĐÁP ÁN BÀI TẬP 2

MÔ ĐUN 1, BÀI 3

Chữ cái	Các thuật ngữ có liên quan
N	Nhiệm vụ (Hướng tới nhiệm vụ). Năng động
S	Sức khỏe
M	Mục tiêu (Nhu cầu đạt được mục tiêu)
T	Tháo vát. Tự tin. Tài năng
Đ	Đổi mới. Đồng cảm
C	Chấp nhận rủi ro
K	Kỹ năng. Kiến thức. Kinh nghiệm. Kế hoạch. Kiên nhẫn
Y	Ý tưởng. Ý chí.



SLIDE 4

MÔ ĐUN 1, BÀI 3

Những yếu tố giúp bạn trở thành người kinh doanh thành đạt

1. SỨC KHỎE, nghị lực
2. Nhu cầu đạt được MỤC TIÊU
3. Hướng tới NHIỆM VỤ
4. Sự ĐỒNG CẢM
5. THÁO VÁT
6. Lập KẾ HOẠCH
7. CHẤP NHẬN RỦI RO
8. ĐỔI MỚI/khả năng áp dụng ý tưởng mới
9. KỸ NĂNG/năng lực, cách thức tiến hành và kết thúc hoạt động
10. KIÊN NHẪN, tính nhẫn nại
11. Có Ý TƯỞNG.



SLIDE 5

MÔ ĐUN 1, BÀI 3

TỔNG HỢP MÔ ĐUN 1:

- Tính kinh doanh là cách tổ chức và quản lí, cho phép mỗi người phản ứng với thay đổi và giải quyết các vấn đề trong bất kì tình huống nào có thể gặp phải không chỉ trong kinh doanh.
- Doanh nhân đóng một vai trò chủ đạo trong kinh doanh. Phần lớn của cải của xã hội hay quốc gia là do hoạt động kinh doanh mang lại.



Hãy điền vào những ô trống bằng những cụm từ thích hợp

Vai trò của kinh doanh trong xã hội





BÀI TẬP 1

MÔ ĐUN 1, BÀI 3



Liệt kê những đóng góp của kinh doanh cho xã hội

1.
.....
2.
.....
3.
.....
4.
.....
5.
.....
6.
.....



BÀI TẬP 2

MÔ ĐUN 1, BÀI 3

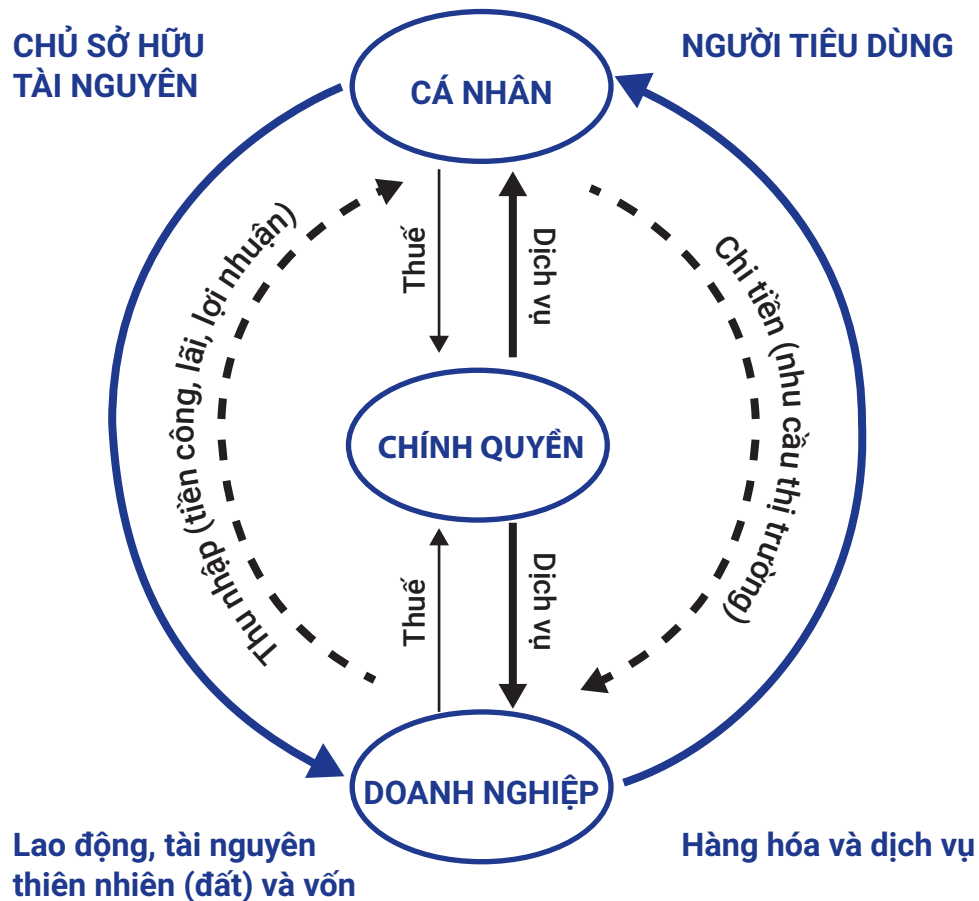


Cho các chữ cái ở cột bên trái, xác định các phẩm chất (mở đầu bằng chữ cái này) giúp bạn trở thành người kinh doanh thành đạt

Chữ cái	Các thuật ngữ có liên quan
N	
S	
M	
T	
Đ	
C	
K	
Y	



Vận hành của một nền kinh tế



Đa phần hoạt động kinh tế của một quốc gia dựa trên hoạt động của doanh nghiệp. Hoạt động đó thể hiện qua hai dòng chuyển động: Dòng hàng hoá dịch vụ và dòng tiền. Dòng hàng hoá dịch vụ bắt đầu từ nhà cung cấp như đất đai, hầm mỏ... Nguyên, nhiên vật liệu được chuyển đến các doanh nghiệp sản xuất, dịch vụ và chúng sẽ được chế biến thành sản phẩm, hàng hoá/dịch vụ để cung cấp cho người tiêu dùng (các cá nhân). Dòng chuyển động của đồng tiền do người tiêu dùng (các cá nhân) trả cho các hàng hoá/dịch vụ họ mua của các doanh nghiệp cũng như tiền các doanh nghiệp phải trả để mua/thuê tài nguyên (cho chủ sở hữu tài nguyên), trả tiền công cho các cá nhân. Thị trường đầu vào của doanh nghiệp là tài nguyên, lao động và vốn. Thị trường đầu ra là hàng hoá và dịch vụ. Thị trường đầu vào và đầu ra được gắn với nhau để điều phối và xác định việc sử dụng nguồn lực trong nền kinh tế. Chính phủ đóng vai trò là người trọng tài, thực hiện dịch vụ công, duy trì an ninh trật tự và các quy định trong xã hội.



Ý nghĩa, phạm vi bao trùm của khái niệm “tổ chức”

Sự khác biệt của những người có tố chất kinh doanh là giải quyết một cách tích cực những thách thức và vấn đề gặp phải trong cuộc sống. Tất cả các hoạt động của tổ chức đều đòi hỏi tuân thủ 5 bước sau: xác định ý tưởng, lên kế hoạch, thực hiện, hoạt động có kết quả và tiếp nhận thành quả.

Trở thành người có đầu óc tổ chức kinh doanh, bạn có thể đem lại lợi ích cho bản thân và giúp bạn trở thành một thành viên có giá trị trong gia đình của mình, cộng đồng, nơi làm việc và xã hội nói chung. Bạn có thể đạt được nhiều điều mong muốn thông qua việc trở thành người có đầu óc tổ chức, kinh doanh. Khi trở thành người có đầu óc tổ chức, kinh doanh, bạn sẽ biết cần phải làm gì trong bất kỳ tình huống nào mà bạn gặp phải. Điều đó sẽ giúp bạn vượt qua được các thách thức của cuộc sống do bạn luôn sẵn sàng vươn tới để đạt được những kết quả tích cực từ những thách thức này.

Những yếu tố nào có thể giúp cả nam và nữ trở thành người có đầu óc kinh doanh:

1. Sức khỏe, nghị lực

Làm việc chăm chỉ và khoa học chính là chìa khoá của sự thành đạt. Cần thiết phải có thể chất khoẻ mạnh cũng như tinh thần trong việc đương đầu với thách thức liên quan đến những giải pháp cho việc thực hiện thành công dự án. Để có được sự nhiệt huyết này, bạn cần vận động trí óc cũng như các giác quan của bạn như: thị giác, thính giác, vị giác, khứu giác, xúc giác. Điều đó sẽ giúp bạn nhận biết cần phải làm gì trong các tình huống khác nhau. Bạn cũng cần có sức khoẻ tốt - điều này có thể đạt được thông qua luyện tập và chế độ ăn uống phù hợp.

2. Nhu cầu đạt được

MỤC TIÊU

Bạn đặt mục đích là dành thắng lợi và hoàn thành tất cả các công việc mà bạn tham gia. Thái độ và khả năng cảm thụ của bạn sẽ giúp bạn đạt được thành quả khi bạn đặt mục tiêu làm một việc gì đó. Điều này sẽ giúp bạn làm việc hiệu suất hơn so với những người khác.

3. Hướng tới nhiệm vụ

Như bạn đã biết, để gặt hái được kết quả mong muốn thì mọi yêu cầu, nhiệm vụ phải được thực hiện tốt và kết thúc đúng thời gian. Hiệu suất, tính hiệu quả và làm chủ thời gian là những nhân tố quan trọng giúp bạn thực hiện được các yêu cầu của nhiệm vụ.

4. Sự đồng cảm

Có sự đồng cảm sẽ giúp bạn có khả năng đặt mình vào vị trí của một người hay những người mà bạn dự định tác động tới để có thể biết được suy nghĩ của họ. Trong trường hợp của một doanh nghiệp, bạn có khả năng cảm nhận được suy nghĩ của khách hàng mà bạn cần quan tâm.

5. Tháo vát

Bạn có khả năng lãnh đạo và đưa ra những chỉ đạo cần thiết cho doanh nghiệp hoạt động. Sự nhận dạng, khuyến khích và sử dụng hiệu quả các nguồn lực vật chất và phi vật chất đóng vai trò rất quan trọng trong quá trình điều hành doanh nghiệp.

6. Lập kế hoạch

Để có thể có được bức tranh toàn cảnh của doanh nghiệp về các phương diện: Tại sao doanh nghiệp được thành lập? Cần phải làm gì? Những việc đó sẽ được thực hiện như thế nào? Ai sẽ thực hiện chúng? và Khi nào chúng sẽ đem lại kết quả?... thì cần thiết đưa ra một kế hoạch bằng văn bản.

7. Chấp nhận rủi ro

Cần phải đưa ra quyết định tiến lên phía trước và bắt đầu với công việc kinh doanh hay thực thi một cam kết. Người thành đạt thường đưa ra quyết định sau khi họ đã có nghiên cứu nhất định. Do đó, cuối cùng họ thường đạt được những kết quả mong muốn. Bạn luôn luôn phải trải qua thử thách đầu tiên này. Đó chính là sự khác biệt giữa những người thành đạt và không thành đạt.

8. Đổi mới

Khả năng áp dụng những ý tưởng mới sẽ giúp bạn thực thi hành động một cách đa dạng. Đó chính là điểm mạnh của những người thành đạt. Thông qua sáng kiến cá nhân, sự tưởng tượng, trực giác nhạy bén và sự hiểu biết sự vật sâu sắc, bạn có thể làm thay đổi mọi thứ và vạch ra cách thức tiến hành công việc trong bất kỳ tình huống nào mà bạn gặp phải.

9. Kỹ năng

Những người thành đạt thường có năng lực, cách thức tiến hành và kết thúc hoạt động. Phần lớn những người thành đạt đều có một lượng kiến thức nhất định, thái độ và kỹ năng thực hành cần thiết để điều hành tổ chức, doanh nghiệp. Do đó bạn cần phải đánh giá đúng khả năng và kỹ năng mà bạn có và làm cách nào để tôi luyện chúng.

10. Kiên nhẫn, nhẫn nại

Có rất nhiều thách thức phải đương đầu khi tiến hành thành lập một doanh nghiệp. Những người phụ nữ thường phải đương đầu với những thách thức nhiều hơn, và một vài trong số đó rất khó vượt qua. Khả năng theo đuổi mục tiêu đến cùng bất chấp trở ngại gặp phải là rất cần thiết trong quá trình điều hành doanh nghiệp. Đức tính kiên nhẫn, nhẫn nại và niềm tin là một trong số những nhân tố mà bạn cần, để đương đầu với những thách thức vật chất và tinh thần mà bạn có thể gặp phải.

11. Có ý tưởng

Cuộc sống thay đổi từng ngày. Vì thế, nắm vững được tình hình và yêu cầu của xã hội, mạnh dạn đưa ra những ý tưởng mới, sát thực, sẽ giúp bạn thành công. Trong doanh nghiệp, việc luôn tìm tòi để đưa ra các ý tưởng kinh doanh mới, độc đáo sẽ giúp bạn thu được nhiều thành quả trong kinh doanh.



TÀI LIỆU 3 - LÀM THEO NHÓM

MÔ ĐUN 1, BÀI 3



Mỗi học sinh tham gia một trong bốn nhóm (A, B, C và D), các nhóm hãy đọc câu chuyện về “Việc kinh doanh của anh Hoàng” ở dưới đây và mỗi nhóm trả lời hai câu hỏi được quy định sau đây về việc anh Hoàng (một doanh nhân) đã đóng góp vào sự phát triển kinh tế quốc gia như thế nào.

- NHÓM A**
- Anh Hoàng đã tạo công ăn việc làm cho thanh niên như thế nào?
- Anh Hoàng đã nâng cao mức sống của thợ trong công ty mình như thế nào?
- NHÓM B**
- Anh Hoàng đã tăng cường cạnh tranh như thế nào trong ngành may?
- Anh đã bán hàng thu ngoại tệ ra sao?
- NHÓM C**
- Anh Hoàng đã góp phần vào tăng trưởng kinh tế địa phương, góp phần tăng trưởng tổng sản phẩm quốc nội ra sao?
- Anh đã quan tâm đến công nhân thế nào, ngoài lương?
- NHÓM D**
- Anh Hoàng đã sử dụng các nguồn lực địa phương ra sao và điều này đã đóng góp thế nào cho sự giàu mạnh của địa phương?
- Anh đã học nghề và tự đào tạo, cung cấp các kỹ năng qua học tập nơi làm việc cho công nhân như thế nào?

Sau phần thảo luận của từng nhóm, mỗi nhóm cử một người báo cáo về việc thảo luận của nhóm mình. Sau mỗi báo cáo cả nhóm có thể góp thêm ý kiến.



Câu chuyện về việc kinh doanh của anh Hoàng

Anh Hoàng quê ở thị xã Bần, Yên Nhân. Sau khi tốt nghiệp trung học phổ thông anh không vào được cao đẳng, nhưng được tuyển vào một trường kỹ thuật nơi anh đã học hai năm nghề may. Khi học xong, anh được nhận vào làm ở một công ty may tại Bần. Anh đã làm việc cho công ty này hai năm. Trong khi làm việc, anh thấy nhu cầu về may mặc ngày càng phát triển. Anh quyết định xin ra khỏi công ty và khởi sự doanh nghiệp riêng của mình. Anh đã vay từ ngân hàng thương mại một số tiền làm vốn kinh doanh. Ngoài ra anh còn tiết kiệm thêm được một số tiền để làm vốn.

Anh Hoàng đã sửa lại nhà của bố mẹ gần thị xã để làm cửa hàng. Anh mua 4 máy khâu, mua vải. Ban đầu anh tự sử dụng một máy khâu và thuê thêm 3 thợ may lành nghề để cắt và may quần áo. Anh may váy đầm và quần áo cho người trong thị xã. Anh trưng bày sản phẩm trong cửa hàng để khách hàng ngắm và mua. Sau đó anh Hoàng đã liên hệ với các công ty trong vùng để may đồng phục cho họ. Hai doanh nghiệp đã thuê anh cung cấp đồng phục. Để có thể đáp ứng các đơn hàng này anh đã phải thuê thêm 5 thợ lành nghề cả ngày và hai thợ phụ. Anh đề nghị một vài thợ lành nghề truyền đạt kinh nghiệm cho những thợ mới. Anh cũng phải mua thêm 3 máy khâu nữa. Anh Hoàng đã đáp ứng được các đơn đặt hàng và khách hàng hài lòng với sản phẩm của anh.

Khi việc kinh doanh của anh Hoàng mở rộng, anh cần thêm diện tích. Anh thuê một ngôi nhà to hơn tại thị xã. Như vậy, anh đã tiến đến gần khách hàng hơn. Anh tiếp tục cung cấp đồng phục cho một số công ty và đồng thời bán quần áo cho các khách khác. Kinh doanh mở rộng, anh quyết định lập công ty. Đến lúc này anh phải tuyển thêm một kế toán để xử lý sổ sách và tiền nong của cửa hàng, và một người đưa hàng. Anh Hoàng không trực tiếp may nữa, mà là người quản lý chung.

Anh Hoàng tham gia triển lãm ở Hà Nội để quảng cáo sản phẩm của mình cho khách hàng trong nước và cả nước ngoài. Ngay sau khi tham gia hai triển lãm đầu tiên, anh đã bắt đầu ký được hợp đồng xuất khẩu một số sản phẩm sang các nước khác. Thu nhập chung tăng lên nhanh chóng.

Anh Hoàng là người thân thiện với khách hàng. Họ thích anh vì chất lượng sản phẩm và tính trung thực của anh. Nhân viên của anh cũng hài lòng về anh và trung thành với công ty. Năm người trong số nhóm thợ của anh đã làm việc hơn 10 năm. Anh Hoàng trả lương cho thợ khá. Anh cũng mua bảo hiểm cho họ. Anh thanh toán thêm phụ cấp đi lại vào lương tháng cho họ. Mọi người hài lòng và gắn bó với công ty.



MÔ ĐUN 2: KHỞI NGHIỆP BẰNG KINH DOANH, TÔI CẦN PHÁT TRIỂN NHỮNG NĂNG LỰC GÌ? (9 TIẾT)

I. Mục tiêu

Sau khi trải nghiệm chương trình, các học sinh có khả năng:

1. Thực hiện đánh giá được năng lực kinh doanh tiềm ẩn của bản thân để trở thành doanh nhân trong tương lai
2. Liệt kê được 3 năng lực cần có để kinh doanh thành công
3. Thực hiện tự phân tích được những lỗ hổng về năng lực của bản thân
4. Liệt kê được những năng lực cần phát triển của người làm kinh doanh
5. Thực hiện được phong cách sống của bản thân khi lựa chọn con đường khởi nghiệp bằng kinh doanh.

II. Nội dung

Bài 1: Tự đánh giá năng lực kinh doanh tiềm ẩn của bản thân

Bài 2: Ba nhóm năng lực của người làm kinh doanh

Bài 3: Những năng lực cần phát triển của người làm kinh doanh.

I. MỤC TIÊU

Học xong bài này, các học sinh có khả năng:

1. Thực hiện đánh giá được năng lực kinh doanh tiềm ẩn của bản thân để trở thành doanh nhân trong tương lai
2. Khái quát được khả năng của bản thân, có thái độ nghiêm túc trong việc tự đánh giá năng lực kinh doanh.

II. NỘI DUNG

1. Trắc nghiệm năng lực kinh doanh tiềm ẩn
2. Thảo luận về năng lực kinh doanh tiềm ẩn

III. TÀI LIỆU VÀ PHƯƠNG TIỆN

1. Máy chiếu, máy vi tính
2. Giấy A0, bút dạ
3. Slide 1, 2, 3, 4, 5, 6
4. Bài tập 1 (2 phiếu/học sinh)
5. Tài liệu 1

IV. GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG DẠY HỌC

- **Hoạt động 1: Trắc nghiệm và thảo luận về năng lực kinh doanh tiềm ẩn**
 1. Giáo viên phát cho mỗi học sinh một bộ phiếu hỏi BÀI TẬP 1 “Trắc nghiệm khuynh hướng kinh doanh cá nhân” và nêu mục đích của bộ phiếu hỏi là để xác định điểm mạnh, điểm yếu của bản thân.
 2. Giáo viên hướng dẫn học sinh cách trả lời phiếu: Học sinh sẽ trả lời câu hỏi bằng cách đánh dấu nhân (X) vào ô lựa chọn “Hiếm khi hoặc không” hay “Thường xuyên hoặc có”.
 3. Giáo viên dành cho học sinh khoảng 20 đến 25 phút để các học sinh trả lời đủ 50 câu trong phiếu hỏi.

4. Giáo viên trình bày SLIDE 1, 2, 3, 4, 5 để chỉ ra xem một doanh nhân sẽ có các câu trả lời như thế nào cho phiếu điều tra trên; Các tính cách doanh nhân cụ thể đều được đánh dấu trong ngoặc đơn. Chú ý rằng thông tin này chỉ tượng trưng cho xu hướng kinh doanh, không áp dụng đối với tất cả các doanh nhân.
5. Giáo viên chia học sinh thành các nhóm thảo luận và phân công mỗi nhóm thảo luận từ 5 đến 6 câu. Hướng dẫn học sinh đối chiếu với bảng chấm điểm để giải thích về mối liên hệ của câu hỏi trắc nghiệm với năng lực kinh doanh.
6. Giáo viên yêu cầu các nhóm thảo luận và ghi kết quả thảo luận ra giấy A0.
7. Giáo viên mời đại diện của mỗi nhóm lên trình bày kết quả thảo luận của nhóm mình, các nhóm khác bổ sung ý kiến.
8. Giáo viên chốt lại ý kiến sau phần trình bày của mỗi nhóm.
9. Giáo viên mời học sinh tham khảo TÀI LIỆU 1 “Hãy tự tin bởi phía trước bạn có rất nhiều cánh cửa mở”.
10. Sau khi đã kết luận về bài trắc nghiệm, giáo viên thu lại tất cả các câu trả lời của học viên. khi kết thúc khoá học, giáo viên yêu cầu học sinh làm lại bài trắc nghiệm này một lần nữa để so sánh, đối chiếu và đánh giá được những thay đổi về suy nghĩ và thái độ của học sinh sau cả khoá học.
11. Giảng viên kết luận hoạt động:

Kết luận

- Trong kinh doanh cần phải biết xác định những điểm mạnh và điểm yếu của bản thân. Với mỗi sự lựa chọn trong từng câu hỏi, chúng ta đã phần nào tự xác định được những ưu điểm và nhược điểm của bản thân.
- Mỗi người đều có những ưu điểm và nhược điểm nhất định. Trong công việc kinh doanh, chúng ta cần phải biết xác định rõ những điểm mạnh của bản thân để phát huy và những điểm yếu của bản thân để khắc phục thì mới có nhiều khả năng thành công.

• Hoạt động 2: Trắc nghiệm về năng lực kinh doanh tiềm ẩn của bản thân lần 2

1. Giáo viên yêu cầu học sinh làm lại BÀI TẬP 1 “Trắc nghiệm khuynh hướng kinh doanh cá nhân” một lần nữa để so sánh, đối chiếu và đánh giá được những thay đổi về suy nghĩ và thái độ của học sinh sau cả khoá học.

2. Dựa trên kết quả của hai lần đánh giá năng lực kinh doanh. Giáo viên hỏi các học sinh câu hỏi sau:
 - Bạn có tự nhận ra điểm yếu nào của mình không?
 - Bạn có nghĩ rằng mình có thể trở thành một doanh nhân dù có những điểm yếu này không?
 - Những điểm mạnh của bạn là gì?
 - Các điểm mạnh của bạn có thể thay thế cho các điểm yếu không?
 - Phong cách sống của bạn có thích hợp với những đòi hỏi của công việc kinh doanh không?
 - Bạn có thể làm gì để làm cho cuộc sống của bạn tốt hơn? Ai có thể giúp bạn thay đổi nó?
3. Giáo viên yêu cầu một số học sinh báo cáo kết quả làm bài, học sinh khác bổ sung.
4. Giáo viên chiếu SLIDE 6: Kết luận chung cho bài học.

KẾT LUẬN CHUNG

- Qua hai bài trắc nghiệm này, các học sinh đã tự xác định được tiềm năng kinh doanh của bản thân cũng như những điểm mạnh và điểm yếu trong tính cách, thói quen, quan điểm của mình, những yếu tố sẽ có ảnh hưởng đến công việc kinh doanh. Từ đó các học sinh có thể quyết định xem mình có tham gia vào công việc kinh doanh hay không và sẽ tham gia ở mức độ, phạm vi như thế nào.



SLIDE 1

MÔ ĐUN 2, BÀI 1

HK = Hiếm khi hoặc Không

TX = Thường xuyên hoặc Có

Khái quát bản thân

5. TX	(giáo dục của gia đình)
7. HK	(quan điểm, năng lực, sức khoẻ)
9. TX	(kinh nghiệm về sự thay đổi môi trường làm việc)
12. TX	(kiến thức)
13. HK	(khả năng tự lập)
14. HK	(tính hoà đồng)
15. TX	(nhu cầu đạt được mục tiêu)
19. TX	(tinh thần trách nhiệm)
20. HK	(trách nhiệm của bản thân khi còn nhỏ)
21. TX	(kinh nghiệm của bản thân khi còn nhỏ)



SLIDE 2

MÔ ĐUN 2, BÀI 1

HK = Hiếm khi hoặc Không

TX = Thường xuyên hoặc Có

Khái quát bản thân (tiếp)

30. TX	(tính lạc quan, khả năng linh hoạt)
31. HK	(trách nhiệm cá nhân, khả năng giải quyết vấn đề)
32. TX	(tài tháo vát, khả năng chấp nhận mạo hiểm)
33. HK	(khả năng linh hoạt, tính tự tin)
34. HK	(khả năng tự điều khiển bản thân)
36. TX	(tính tự lập, trách nhiệm)
37. TX	(tính lạc quan)
38. TX	(khả năng tự quyết, tính lạc quan)
40. HK	(tính tự tin, trách nhiệm)
41. HK	(tài tháo vát, tính sáng tạo)
42. TX	(tính sáng tạo, tính lạc quan)



Khuôn mẫu hành xử

1. HK	(tự tin, khả năng tự chủ)
3. TX	(khả năng chấp nhận mạo hiểm)
4. TX	(khả năng lãnh đạo)
44. TX	(tính lo xa, tính sâu sắc, tính kiên trì)
45. TX	(tham vọng, khả năng sáng tạo)
50. TX	(tính lạc quan)



Phong cách sống

2. HK	(không có thời gian)
6. TX	(khả năng quản lí, khả năng thành công)
8. TX	(tính có mục đích)
10. TX	(tính sáng tạo, sáng chế)
11. HK	(khả năng điều khiển, trách nhiệm)
16. HK	(tính thiếu kiên nhẫn, mạo hiểm)
17. HK	(khả năng tự điều khiển bản thân)
18. TX	(sự quyết tâm, tính quyết đoán)
22. TX	(tính thiếu kiên nhẫn, nghị lực)
23. TX	(tự tin, tính tự lập)
24. TX	(sự bền chí, sự quyết tâm)

**Phong cách sống (tiếp)**

25. HK	(khả năng tự khởi nghiệp, khả năng tự điều khiển)
26. TX	(nghị lực, tài tháo vát)
27. TX	(tính tự cao tự đại)
28. TX	(tính tự tin, tính quả quyết)
29. HK	(tính định hướng)
35. TX	(tính kiên trì, khả năng tự quyết)
39. TX	(tính hướng lợi nhuận)
43. HK	(nhu cầu đạt kết quả)
46. TX	(tính tự lập, tính tự tin)
47. HK	(tính hướng ý tưởng, tính sáng tạo)
48. TX	(tham vọng, tính tự tin)
49. TX	(khả năng quản lí thời gian, nghị lực).



SLIDE 6

MÔ ĐUN 2, BÀI 1

KẾT LUẬN CHUNG

- **Tiềm năng kinh doanh của bản thân cũng như những điểm mạnh và điểm yếu trong tính cách, thói quen, quan điểm của mình, những yếu tố sẽ có ảnh hưởng đến công việc kinh doanh.**
- **Bạn có thể quyết định xem mình có tham gia vào công việc kinh doanh hay không và sẽ tham gia ở mức độ, phạm vi như thế nào.**



BÀI TẬP 1

MÔ ĐUN 2, BÀI 1



Mục đích của cuộc đánh giá này là xác định điểm mạnh, điểm yếu của bạn. Hãy trả lời mẫu câu hỏi bằng cách đánh dấu (x), lựa chọn "**Hiếm khi hoặc không**" hay "**Thường xuyên hoặc có**"

Liệt kê những đóng góp của kinh doanh cho xã hội

CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM	HIẾM KHI HOẶC KHÔNG	THƯỜNG XUYÊN HOẶC CÓ
Bạn có lo lắng xem người khác nghĩ gì về mình không?		
Bạn có đọc sách không?		
Bạn có ưa mạo hiểm không?		
Bạn có dễ dàng nhờ người khác làm một việc gì đó cho mình không?		
Đã ai trong gia đình của bạn thảo luận về kinh nghiệm khởi sự doanh nghiệp với bạn chưa?		
Bạn có tin vào việc tổ chức các công việc của mình trước khi bắt đầu không?		
Bạn có hay ồm ồm không?		
Bạn có thích thú với những công việc mà bạn thực hiện chỉ để chứng minh rằng bạn có thể làm được không?		
Bạn đã bao giờ làm việc hết mình vì một công việc chưa?		
Bạn có luôn nghĩ ra các ý tưởng mới không?		
Bạn có muốn để cho một người bạn quyết định hộ mình trong các hoạt động xã hội?		
Bạn có thích trường học không?		
Bạn đã là một học viên giỏi chưa?		
Bạn có chơi với một nhóm bạn khi còn ở trường trung học không?		
Bạn có tham gia vào các hoạt động thể thao hay các hoạt động khác của trường học không?		

CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM	HIẾM KHI HOẶC KHÔNG	THƯỜNG XUYÊN HOẶC CÓ
Bạn có thích chú ý đến chi tiết không?		
Bạn có tin rằng cần phải có sự ổn định và an toàn trong công việc không?		
Bạn có cân nhắc kĩ lưỡng khi lựa chọn phương pháp đấu tranh trực tiếp để đạt được kết quả mong muốn hay không?		
Bạn có phải là con cả trong gia đình không?		
Bố và mẹ của bạn có thường xuyên ở bên cạnh bạn trong suốt thời thơ ấu của bạn không?		
Hồi nhỏ dưới 10 tuổi bạn có phải làm các công việc vặt trong nhà không?		
Bạn có dễ bị xúc động không?		
Bạn có thỉnh thoảng kêu ngạo về các thành quả của mình không?		
Bạn có thể tập trung vào một vấn đề nào đó trong một khoảng thời gian không?		
Thỉnh thoảng, bạn có cần đến lời cổ vũ của người khác để động viên mình không?		
Bạn có bao giờ bị thất vọng về năng lực của mình khi xử trí một vấn đề theo mong muốn của bạn không?		
Đối với bạn, sự thoả mãn cá nhân có ý nghĩa hơn là việc có tiền để chi trả cho cuộc sống không?		
Bạn có bao giờ làm gì vượt quá quyền hạn của mình trong công việc không?		
Bạn có thích thường xuyên tham gia các hoạt động xã hội không?		
Bạn có cố gắng kiếm lợi nhuận từ những tình huống khó khăn không?		
Bạn có khiển trách người khác khi có một việc nào đó sai lầm không?		
Bạn có thích giải quyết các vấn đề khi không biết tất cả các khó khăn tiềm ẩn không ?		
Bản thân bạn có bị từ chối bao giờ không?		

CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM	HIẾM KHI HOẶC KHÔNG	THƯỜNG XUYÊN HOẶC CÓ
Bạn có tin rằng nói chung bạn rất may mắn, điều đó lí giải cho những thành công của bạn?		
Bạn có hứng thú làm việc trong một thời gian dài để đạt được mục đích của mình không?		
Bạn có muốn được tự quyết định trong công việc của mình không?		
Trong cuộc đời mình, bạn có thường xuyên thức dậy vui vẻ vào mỗi buổi sáng không?		
Bạn có chấp nhận thất bại mà không băn khoăn gì hay không?		
Bạn có tài khoản tiết kiệm và các nguồn vốn đầu tư nào khác không?		
Bạn có tin rằng mọi doanh nhân đều rất mạo hiểm hay không?		
Bạn có nghĩ rằng một doanh nhân thành đạt phải có được sự ủng hộ của đồng nghiệp không?		
Bạn có cố gắng học hỏi qua những sai lầm mà mình đã mắc phải không?		
Bạn có là người quan tâm đến ý kiến của người khác không?		
Bạn có tìm câu trả lời cho bất cứ vấn đề nào xảy ra với bạn không?		
Bạn có hứng thú trong việc tìm kiếm câu trả lời cho các nguyên nhân thất bại hay không?		
Bạn có thích một mình đưa ra quyết định cuối cùng không?		
Trong các cuộc nói chuyện, bạn có thảo luận về con người nhiều hơn là sự kiện hay ý tưởng không?		
Bạn có cảm thấy hài lòng về bản thân mình, bất chấp sự chỉ trích của người khác hay không?		
Bạn có thích ngủ càng ít càng tốt không?		
Bạn có cương quyết tiếp tục công việc khi người khác nói với bạn rằng việc đó là không thể làm được không?		



Hãy tự tin bởi phía trước bạn có rất nhiều cánh cửa mở

Hiện nay ngày càng có nhiều người làm công cảm thấy không thoả mãn về công việc của mình, vì một số nguyên nhân sau:

1. Họ không thích bị ra lệnh.
2. Năng lực của họ chưa được nhìn nhận.
3. Thu nhập không tăng.
4. Quyền hạn của họ bị hạn chế.
5. Việc thực hiện ý tưởng của riêng mình là rất khó khăn.
6. Họ không thoả mãn vì sự phụ thuộc vào người chủ.

Những nhân viên này có thể sẽ tìm kiếm những cơ hội mới để có thể tự kinh doanh. Họ dự kiến sẽ thâm nhập vào ngành kinh doanh vì một số lí do sau đây:

1. Độc lập - họ muốn là ông chủ của chính mình.
2. Muốn có ngay việc làm.
3. Họ muốn có thêm thu nhập.
4. Họ muốn phát triển doanh nghiệp cho con cái của họ trong tương lai.
5. Họ muốn kiếm được nhiều tiền hơn là đi làm thuê.
6. Họ muốn có cơ hội để chứng tỏ năng lực của bản thân.

Mặc dù thuật ngữ *doanh nhân thường để chỉ người kinh doanh, nhưng thật ra, làm doanh nhân không chỉ có nghĩa là có một công việc hay một việc làm, nó còn có nghĩa là một phong cách sống*. Chính vì vậy, bạn nên khách quan nhìn nhận các khả năng của bản thân mình. Xem các câu hỏi sau để có được câu trả lời thích hợp về năng lực của bản thân:

1. Bạn có là người năng nổ và sẵn sàng làm việc để đạt được mục đích không?
2. Bạn có thể hợp tác làm việc tốt với những người khác không?
3. Trong một nhóm thì bạn có luôn đóng vai trò là người lãnh đạo không?
4. Bạn có thể giao tiếp tốt chứ?
5. Bạn có phải là một người biết lắng nghe không?
6. Bạn có tự tin không?
7. Trong mắt mọi người, hình ảnh của bạn tốt chứ?
8. Bạn có kiên quyết khi đưa ra một quyết định nào đó không?

Nếu bạn có nhiều câu trả lời CÓ hơn thì bạn càng có nhiều khả năng trở thành doanh nhân hơn. Một trong những nhân tố quan trọng để trở thành một doanh nhân là bạn có thể cung cấp cho người khác một cái gì đó có giá trị. Mọi người càng cần đến sản phẩm hay dịch vụ của bạn thì bạn càng thu được nhiều lợi nhuận hơn. Nếu công việc của bạn giúp người khác cải thiện và nâng cao điều kiện sống của họ, bạn đã góp phần thực hiện các nhu cầu của xã hội. Làm một doanh nhân giỏi cũng có nghĩa là một công dân tốt.

I. MỤC TIÊU

Học xong bài này, các học sinh có khả năng:

1. Liệt kê được 3 năng lực cần có để kinh doanh thành công;
2. Thực hiện tự phân tích được những lỗ hổng về năng lực của bản thân.

II. NỘI DUNG

1. Kiến thức
2. Kỹ năng
3. Tính cách

III. TÀI LIỆU VÀ PHƯƠNG TIỆN

1. Máy chiếu, máy vi tính
2. Giấy A4
3. Slide 1, 2, 3, 4.
4. Bài tập 1, 2, 3
5. Tài liệu 1

IV. GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG DẠY HỌC

- **Hoạt động 1: Thảo luận nhóm về 3 nhóm năng lực của mỗi con người**
1. Giáo viên dùng SLIDE 1, 2 giới thiệu các năng lực cần thiết của mỗi con người để bắt đầu một công việc.
 2. Giáo viên chia lớp thành các nhóm nhỏ 5-7 người, yêu cầu các nhóm thảo luận và ghi những gì mà họ cho là quan trọng để mỗi người/doanh nhân thành công trong công việc/và (hoặc) trong kinh doanh theo những nội dung: Kiến thức, kĩ năng, tính cách.
 3. Giáo viên yêu cầu mỗi nhóm cử đại diện của nhóm trình bày nhận thức của nhóm mình về những năng lực cần thiết để quản lí một công việc kinh doanh nhỏ thành công.
 4. Giáo viên phát TÀI LIỆU 1 để học sinh so sánh và thảo luận các điểm khác biệt giữa kiến thức, kĩ năng và tính cách ghi trong tài liệu với câu trả lời của nhóm.

Kết luận

- Có 3 nhóm năng lực cần thiết để bắt đầu một công việc hoặc một kế hoạch kinh doanh đó là kiến thức, kĩ năng và tính cách cá nhân.
- Kiến thức bao gồm một lượng thông tin được tích lũy và có thể được gợi nhớ vào một thời điểm phù hợp.
- Kĩ năng là khả năng có thể áp dụng kiến thức.
- Tính cách là sự tập hợp các phẩm chất và đặc tính riêng cấu thành tính cách cá nhân.

Lưu ý: Nam và nữ thường có những khả năng khác nhau về kiến thức, kĩ năng và đặc điểm tính cách tùy thuộc vào trình độ văn hóa và giáo dục. Những khả năng này có thể được phát triển trong suốt thời gian và nó sẽ đóng góp cho sự thành công của chính họ.

• Hoạt động 2: Tự phân tích những lỗ hổng về năng lực của bản thân

Giáo viên cho lớp làm BÀI TẬP 2: Tự đánh giá về các đặc điểm tính cách cá nhân để kinh doanh thành công. Sau khi hoàn thành, học sinh đếm tất cả các câu lựa chọn (a) và viết lại tổng số; tương tự với những câu lựa chọn (b), (c)

1. Giáo viên tạo điều kiện để một số học sinh chia sẻ về kết quả tự đánh giá của mình.
2. Giáo viên chiếu SLIDE 3: “Hướng dẫn tìm hiểu kết quả tự đánh giá tính cách doanh nhân của bản thân - các mức điểm”.
3. Giáo viên kết luận hoạt động.

Kết luận

Để trở thành một doanh nhân thành công phải có ba năng lực cần thiết: Kiến thức, kĩ năng và tính cách. Nếu chỉ có một hoặc hai trong ba năng lực đó thì sẽ không thể khởi sự và điều hành có hiệu quả một doanh nghiệp. Nếu thiếu một hoặc nhiều hơn các năng lực đó không phải là điều tồi tệ nhất khi bắt đầu kinh doanh vì hầu hết các năng lực đó có thể phát triển và đạt được qua thời gian. Nhóm hai hoặc nhiều người có thể bù đắp cho những năng lực thiếu hụt của một người.

- **Hoạt động 3: Liệt kê những lí do bạn chưa nghĩ đến khởi nghiệp bằng kinh doanh**
1. Giáo viên yêu cầu các học sinh làm BÀI TẬP 3: Liệt kê những lí do chính mà trước đây đến giờ bạn chưa nghĩ đến khởi nghiệp bằng kinh doanh.
 2. Giáo viên tạo điều kiện để một số học sinh chia sẻ ý kiến của mình.
 3. Giáo viên chiếu SLIDE 4:

KẾT LUẬN CHUNG

- Có 3 năng lực chính cần thiết để trở thành một doanh nhân thành đạt đó là: kiến thức, kĩ năng và tính cách.
- Chỉ có một hoặc hai năng lực thì không bảo đảm thành đạt. Tuy nhiên cả ba năng lực đó đều có thể đạt được và phát triển cùng với thời gian.
- Một nhóm hai hay nhiều người có thể bù đắp cho sự thiếu hụt các năng lực cần có ở một cá nhân.



SLIDE 1

MÔ ĐUN 2, BÀI 2

Các năng lực cần có của mỗi con người

Gồm có:

- Kiến thức
- Kỹ năng
- Tính cách

CÁC ĐỊNH NGHĨA:

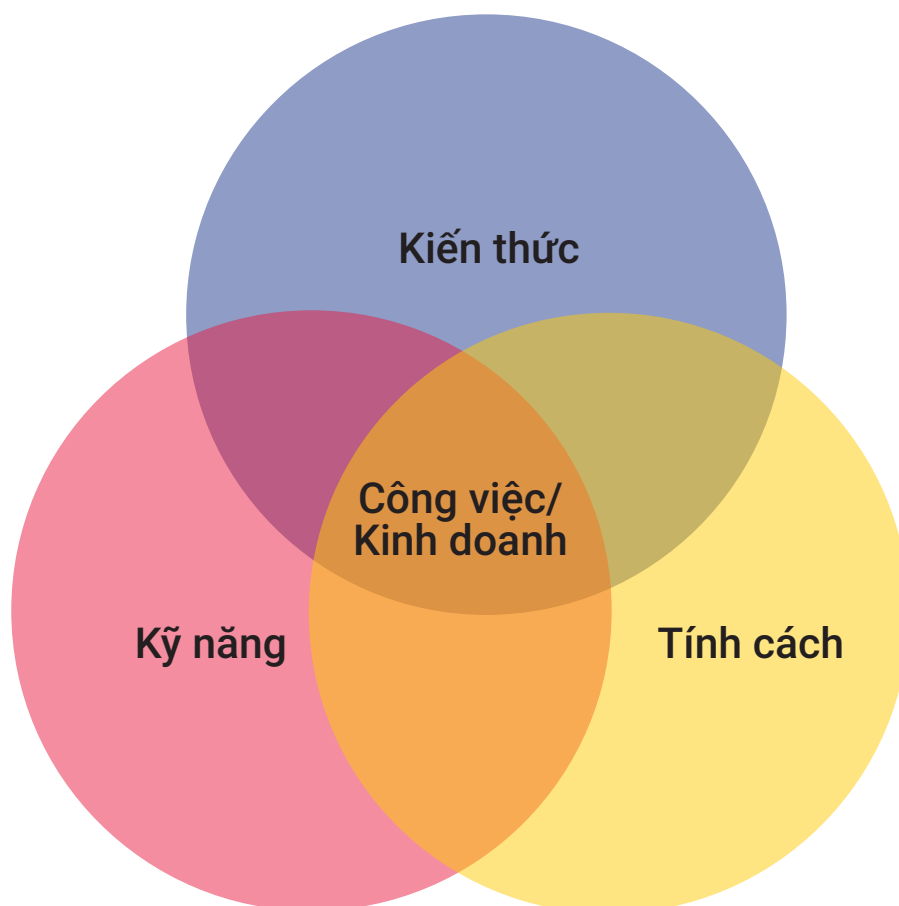
- Kiến thức bao gồm một lượng thông tin được tích lũy và có thể được gợi nhớ vào một thời điểm phù hợp
- Kỹ năng là khả năng có thể áp dụng kiến thức
- Tính cách là sự tập hợp các phẩm chất và đặc tính riêng cấu thành tính cách cá nhân.



SLIDE 2

MÔ ĐUN 2, BÀI 2

Các năng lực chính cần thiết của mỗi con người để thành công trong công việc/và (hoặc) trong kinh doanh.





Hướng dẫn tìm hiểu kết quả tự đánh giá tính cách doanh nhân của bản thân - các mức điểm

Nếu bạn chọn hầu hết (a), ví dụ từ 7 đến 10 điểm (a). Có lẽ bạn đã có những gì để kinh doanh.

Ít (a) và nhiều (b), ví dụ từ 7 đến 10 điểm (b): Bạn có thể gặp nhiều khó khăn hơn là bạn có thể xoay sở trong việc cố gắng điều hành kinh doanh. Tốt hơn là bạn nên tìm một hoặc hai đối tác mà họ mạnh về những điểm mà bạn còn yếu.

Hầu hết là (c), ví dụ 7 đến 10 điểm (c) hoặc ở mức giữa các câu trả lời khác thì việc bắt đầu và điều hành doanh nghiệp không phải là một lựa chọn thành công đối với bạn ngay bây giờ. Nếu bạn mong muốn theo đuổi con đường này bạn cần làm việc hết sức chăm chỉ để có được các khả năng cần thiết. Mặt khác, bạn vẫn có thể làm việc trong một doanh nghiệp hoặc làm gì khác tương tự như vậy nhưng có nhiều thích thú đối với bạn. Đừng nản lòng!



SLIDE 4

MÔ ĐUN 2, BÀI 2

KẾT LUẬN CHUNG

- Có 3 năng lực chính cần thiết để trở thành một doanh nhân thành đạt đó là: Kiến thức; Kỹ năng; Tính cách.
- Chỉ có một hoặc hai năng lực thì không bảo đảm thành đạt. Tuy nhiên cả ba năng lực đó đều có thể đạt được và phát triển cùng với thời gian.
- Một nhóm hai hay nhiều người có thể bù đắp cho sự thiếu hụt các năng lực cần có ở một cá nhân.



BÀI TẬP 1 - THẢO LUẬN NHÓM

MÔ ĐUN 2, BÀI 2



Vẽ 3 nhóm năng lực của mỗi con người/doanh nhân

Kiến thức

1.
.....
2.
.....
3.
.....

Kĩ năng

1.
.....
2.
.....
3.
.....

Tính cách

1.
.....
2.
.....
3.
.....



BÀI TẬP 2

MÔ ĐUN 2, BÀI 2



Để tự đánh giá về tính cách doanh nhân của bản thân. Bạn hãy khoanh tròn vào một phương án mà bạn cho là phù hợp với mình nhất. (Lưu ý chỉ chọn một phương án cho mỗi câu hỏi)

Tự phân tích những lỗ hổng về năng lực của bản thân

- a. Tôi tự làm mọi việc, không ai phải bảo tôi làm gì.
 - b. Chỉ khi có ai đó khuyến khích tôi làm việc thì tôi mới tiếp tục làm tốt.
 - c. Việc đó quá dễ dàng nên tôi sẽ không tự làm cho đến khi tôi phải làm.
-
- a. Tôi yêu quý mọi người nên tôi có thể hoà nhập với bất cứ ai.
 - b. Tôi có vô khối bạn bè nên tôi không cần ai khác nữa.
 - c. Tôi thấy hầu hết mọi người đều phiền phức.
-
- a. Khi bắt đầu làm việc gì đó, tôi có thể làm cho mọi người cùng bắt tay vào công việc với tôi.
 - b. Tôi có thể đưa ra các mệnh lệnh khi ai đó nói cho tôi biết nên làm gì.
 - c. Tôi để cho người khác làm việc, sau đó nếu tôi thích thì tôi có thể làm cùng.
-
- a. Tôi thích chịu trách nhiệm về mọi việc và xem chúng xảy ra như thế nào.
 - b. Tôi sẽ có trách nhiệm nếu tôi phải làm như vậy nhưng tôi thích để ai đó chịu trách nhiệm hơn.
 - c. Xung quanh chúng ta luôn có ai đó muốn chứng tỏ mình. Hãy để cho họ làm như vậy.
-
- a. Tôi muốn có kế hoạch trước khi bắt đầu công việc. Tôi luôn là người muốn mọi việc phải được chỉ ra rõ ràng, trước khi đồng nghiệp của tôi muốn làm việc gì.

- b. Tôi làm mọi việc khá ổn nhưng khi mọi thứ trở nên khó khăn hơn, lúc đó thì tôi từ bỏ.
 - c. Tôi đã sắp xếp mọi thứ, bỗng nhiên một điều gì đó xảy đến làm đảo lộn tất cả. Vì vậy, tôi chấp nhận mọi thứ như chúng vốn có.
- a. Tôi có thể tiếp tục công việc cho đến lúc tôi thấy cần. Tôi không ngại phải làm việc vất vả vì điều mà mình muốn.
 - b. Tôi sẽ làm việc chăm chỉ cho đến lúc tôi thấy đủ thì thôi.
 - c. Tôi thấy làm việc chăm chỉ chẳng đưa bạn tới đâu.
- a. Trong lúc vội vã nếu phải quyết định, tôi có thể quyết định và mọi việc đều ổn cả.
 - b. Tôi có thể ra quyết định nếu tôi có nhiều thời gian. Nếu phải quyết định ngay, tôi nghĩ, lúc sau tôi lại quyết định theo một cách khác.
 - c. Tôi không muốn là người phải ra quyết định. Tôi có thể mắc lỗi ngay.
- a. Mọi người có thể tin tưởng những gì tôi nói. Tôi không nói những điều mà tôi không có ngụ ý.
 - b. Hầu hết mọi lúc tôi luôn cố gắng giữ đúng vị trí, nhưng đôi khi tôi cũng mắc kệ.
 - c. Tại sao tôi phải nói ra sự thật trong khi những người khác không nhận ra nó.
- a. Nếu tôi quyết định làm gì, tôi không để bất cứ điều gì ngăn cản mình.
 - b. Tôi thường kết thúc những gì tôi bắt đầu nếu không có vấn đề gì xảy ra.
 - c. Nếu tôi bắt đầu công việc gì mà nó không theo đúng cách của mình thì tôi sẽ dừng lại và từ bỏ ngay.
- a. Tôi có sức khoẻ tốt. Tôi không bao giờ kiệt sức.
 - b. Tôi có đủ sức khoẻ để làm hầu hết những gì tôi muốn làm.
 - c. Tôi mệt mỏi nhanh hơn hầu hết các bạn tôi.



BÀI TẬP 3

MÔ ĐUN 2, BÀI 2

Liệt kê những lý do chính mà trước đây đến giờ bạn chưa nghĩ đến khởi nghiệp bằng kinh doanh

1.
.....
2.
.....
3.
.....
4.
.....
5.
.....
6.
.....



Hãy chuẩn bị tốt 3 nhóm năng lực để thành công trong sự nghiệp

Muốn thiết lập và quản lí thành công một doanh nghiệp nhỏ, cần có những năng lực sau: Kiến thức; Kỹ năng và Tính cách.

KIẾN THỨC: bao gồm một lượng thông tin được tích lũy và có thể được gọi nhớ vào một thời điểm phù hợp. Kiến thức trong kinh doanh có thể là các thông tin hoặc tương tự như:

Một cơ hội kinh doanh

Các khách hàng
Các quá trình sản xuất
Cách quản lí kinh doanh

Thị trường

Các đối thủ cạnh tranh
Các vấn đề về kỹ thuật
Các nguồn hỗ trợ

Kiến thức kinh doanh không đủ để thành công trong việc điều hành 1 công việc kinh doanh. Nó cũng giống như việc bạn đọc, bạn học lái máy bay, lái ô tô, hoặc học bơi nhưng không có nghĩa là bạn biết lái máy bay, biết lái xe và bơi được trong bể.

KỸ NĂNG: là khả năng có thể áp dụng kiến thức vào thực tiễn hoặc phát triển qua thực hành, ví dụ như lái được máy bay, lái được ô tô, bơi. Trong kinh doanh, nó có thể phân biệt giữa kỹ năng về quản lí hoặc kỹ thuật. Dưới đây là ví dụ minh họa:

Kỹ năng về kỹ thuật: Máy móc
Máy tính
Khâu vá

Nghề mộc
Cơ khí
Dịch vụ

Kỹ năng quản lí: Marketing (bao gồm cả bán hàng)
Quản lí tài chính
Quản lí thời gian

Tổ chức
Lập kế hoạch
Lãnh đạo

Kiến thức và kĩ năng có liên quan đến khả năng tiếp thu và phát triển chúng.

Trong xã hội, phụ nữ và nam giới rất sẵn sàng hoặc không sẵn sàng để tiếp thu kỹ thuật và kĩ năng mà họ coi đó là dành riêng cho những cá nhân của giới họ. Điều này lí giải vì sao nam giới có xu hướng quan tâm đến lĩnh vực kinh doanh, thậm chí đó không phải là lựa chọn có lợi nhất. Phụ nữ thường ít có cơ hội để tiếp cận kiến thức và thông tin một cách đầy đủ, bởi vì có rất nhiều rào cản trong xã hội. Họ có thể tiếp thu và phát triển kiến thức cũng như kĩ năng nếu họ có đủ tự tin và nhận được sự hỗ trợ của giáo viên và đặc biệt từ các tổ chức và cá nhân khác. Tuy nhiên cả kiến thức và kĩ năng phải có thời gian để hình thành và không dễ gì thay đổi hoặc tiếp thu được.

TÍNH CÁCH:

Là sự tập hợp các phẩm chất và đặc tính riêng cấu thành tính cách cá nhân. Nghiên cứu cắt ngang về văn hóa của Ấn Độ, Malawi và Ecuador, cho thấy có 14 đặc điểm tính cách cá nhân của những doanh nhân thành đạt. Nghiên cứu được tài trợ bởi USAID và do McBer & Company and Management Systems International. 14 đặc điểm tính cách cá nhân đó là:

1. Có tính chủ động	8. Nhận biết và tận dụng được các cơ hội
2. Kiên quyết	9. Luôn tìm kiếm thông tin
3. Quan tâm đến chất lượng cao	10. Luôn có trách nhiệm hoàn thành các hợp đồng
4. Hướng tới hiệu quả	11. Lập kế hoạch có hệ thống
5. Giải quyết vấn đề theo những cách độc đáo	12. Chứng tỏ sự tự tin
6. Chấp nhận mạo hiểm có sự tính toán trước	13. Quyết đoán
7. Đầy tính thuyết phục	14. Sử dụng các chiến lược hữu hiệu

Có thể nói rằng một người không có đủ ba năng lực chính trên sẽ gặp những khó khăn nhất định trong việc điều hành thành công một doanh nghiệp. Tuy nhiên, những cá nhân trong doanh nghiệp sẽ có thể hỗ trợ và bổ sung cho nhau, vì vậy, không nhất thiết buộc phải có đủ ba năng lực trên trước khi khởi sự kinh doanh.

ĐIỀU GÌ SẼ XẢY RA NẾU MỘT NGƯỜI:

1. Chỉ có kiến thức và các kĩ năng:

Cá nhân chỉ có kiến thức và kĩ năng thì không thể chống chọi lâu dài được, kể cả khi cá nhân đó đã thành công trong việc khởi sự doanh nghiệp. Ví dụ: không có các đặc tính cá nhân thì người này ít có tính cương quyết khi đối mặt với các khó khăn; hoặc người này sẽ không nhận biết và tận dụng được các cơ hội; hoặc đơn giản là không sẵn lòng chấp nhận các mạo hiểm có tính toán hoặc mạo hiểm trong kinh doanh.

2. Chỉ có kiến thức và tính cách cá nhân:

Những người này sẽ gặp khó khăn trong việc áp dụng kiến thức và tính cách cá nhân vào thực tiễn vì họ không có các kĩ năng kỹ thuật. Hoặc họ thấy rằng mình trở nên quá phụ thuộc vào người khác và vì vậy họ dễ bị tổn thương. Phương án là có thể tìm một đối tác hoặc thuê ai đó có các kĩ năng cần có.

3. Chỉ có các kĩ năng và tính cách cá nhân:

Một doanh nhân tiềm năng có các kĩ năng và có tính kinh doanh nhưng thiếu kiến thức để có thể khởi sự một doanh nghiệp. Trong một môi trường cạnh tranh, việc thiếu kiến thức hoặc tương tự như vậy; ví dụ thiếu kiến thức về khách hàng, về thị trường (bao gồm cả xu hướng của thị trường) thì kết cục sẽ dẫn đến thất bại. Thông tin là cần thiết đối với sự thành công của bất cứ một công việc kinh doanh nào.

I. MỤC TIÊU

Học xong bài này, các học sinh có khả năng:

1. Liệt kê được những năng lực cần phát triển của người làm kinh doanh;
2. Thực hiện được phong cách sống của bản thân khi lựa chọn con đường khởi nghiệp bằng kinh doanh.

II. NỘI DUNG

1. Năng lực quản lí
2. Năng lực trình bày
3. Năng lực đàm phán

Tổng hợp mô đun 2:

1. Thảo luận về phẩm chất của doanh nhân
2. Xây dựng phong cách lãnh đạo

III. TÀI LIỆU VÀ PHƯƠNG TIỆN

1. Máy chiếu, máy vi tính
2. Giấy A4
3. Slide 1, 2, 3, 4, 5, 6
4. Bài tập 1, 2
5. Tài liệu 1, 2

IV. GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG DẠY HỌC

• Hoạt động 1: Đóng vai thể hiện năng lực trình bày và đàm phán

1. Giáo viên yêu cầu học sinh tham gia trò chơi đóng vai ở BÀI TẬP 1.
2. Sau đó, giáo viên mời cả lớp thảo luận các câu hỏi ở cuối phần BÀI TẬP 1:
 - Có điều gì chưa đúng đối với cách cư xử của người doanh nhân trên?
 - Liệu người doanh nhân trên có hiểu rõ về dự án của mình không? Hãy giải thích.

- Người doanh nhân trên sẽ làm gì để thuyết phục ông giám đốc ngân hàng?
 - Hãy viết mười điều chỉ rõ ra rằng doanh nhân trên không phải là một người đàm phán tốt.
 - Doanh nhân trên nên làm gì để cải thiện các kĩ năng đàm phán của mình?
3. Học sinh đại diện các nhóm trình bày kết quả thảo luận.
 4. Giáo viên tạo điều kiện cho các học sinh trong nhóm và học sinh các nhóm còn lại phát biểu ý kiến bổ sung.
 5. Giáo viên chiếu SLIDE 1: Kết luận

Kết luận

Để có thể vay được vốn hay kinh doanh thành công, người doanh nhân phải biết cách đàm phán có hiệu quả, thể hiện được năng lực trình bày, năng lực quản lí.

TỔNG HỢP MÔ ĐUN 2:

Phần thảo luận

1. Giáo viên chia lớp thành các nhóm nhỏ để:
 - Thảo luận về phẩm chất của doanh nhân; và
 - Xây dựng phong cách lãnh đạo
2. Học sinh thảo luận theo nhóm, một số nhóm thảo luận về phẩm chất của doanh nhân, một số nhóm còn lại thảo luận về xây dựng phong cách lãnh đạo (10 phút/nhóm)
3. Học sinh đại diện nhóm trình bày kết quả thảo luận nhóm (tối đa 2 phút/nhóm)
4. Giáo viên tạo điều kiện cho các thành viên còn lại trong nhóm và các nhóm khác bổ sung ý kiến.

5. Giáo viên tổng hợp ý kiến của các nhóm và chiếu SLIDE 2, 3 kết luận phần thảo luận về phẩm chất của doanh nhân; SLIDE 4, 5 kết luận về phong cách lãnh đạo và nhiệm vụ của doanh nhân.
6. Giáo viên phát cho học sinh TÀI LIỆU 1: Phẩm chất (tính cách của doanh nhân); TÀI LIỆU 2: Chuẩn bị cho phong cách lãnh đạo của bạn.
7. Giáo viên chiếu SLIDE 6: Kết luận chung.

Kết luận

Doanh nhân thành đạt có những phẩm chất sau: Chăm chỉ; Tự tin; Biết lo xa; Hướng tới lợi nhuận; Có mục đích; Kiên trì; Đương đầu với thất bại; Có tính sáng tạo; Sẵn sàng lắng nghe; Đặt ra các tiêu chuẩn của bản thân; Đương đầu được với các bất thường; Tận tụy; Dựa vào ưu điểm; Đáng tin cậy và liêm chính; Chấp nhận mạo hiểm.

Về phong cách lãnh đạo

- Có 3 loại phong cách lãnh đạo thường gặp:
 - Người lãnh đạo với “bàn tay sắt” hay với sự độc đoán sẽ quyết định và ra lệnh mà không cần hỏi ý kiến của người khác.
 - Người lãnh đạo với tinh thần “dân chủ” sẽ cho các thành viên trong nhóm đưa ra tiếng nói trong quyết định.
 - Người lãnh đạo với tinh thần “buông xuôi” hay với chính sách tự do sẽ ra quyết định phụ thuộc vào các thành viên trong nhóm.
- Phong cách lãnh đạo và nhiệm vụ của doanh nhân:
 - Không có một cách tốt nhất và duy nhất nào để trở thành một người lãnh đạo. Các doanh nhân là những cá nhân tự phát triển phong cách lãnh đạo cho riêng mình. Hầu hết những người lãnh đạo kết hợp những phong cách này tùy theo tình huống.
 - Người lãnh đạo trong thế giới kinh doanh có hai nhiệm vụ chính sau: Chịu trách nhiệm công việc hoặc hoàn thành công việc; Chịu trách nhiệm về con người hoặc giữ vững tinh thần cho nhân viên.

KẾT LUẬN CHUNG

- Một người không có đủ ba năng lực cần thiết như (năng lực quản lý, trình bày, đàm phán) sẽ gặp những khó khăn nhất định trong việc điều hành thành công một doanh nghiệp.
- Cả ba năng lực đó đều có thể đạt được và phát triển cùng thời gian. Điều quan trọng là người làm kinh doanh cần tập trung bổ sung những kỹ năng còn thiếu để phát triển công việc kinh doanh của mình.



Thể hiện năng lực thuyết trình và đàm phán

Để có thể vay được vốn hay kinh doanh thành công, người doanh nhân phải biết cách đàm phán có hiệu quả, thể hiện được năng lực trình bày, năng lực quản lí.



Phẩm chất (tính cách) của doanh nhân

- Chăm chỉ
- Tự tin
- Biết lo xa
- Hướng tới lợi nhuận
- Có mục đích
- Kiên trì
- Đương đầu với thất bại



Phẩm chất (tính cách) của doanh nhân (tiếp)

- Có tính sáng tạo
- Sẵn sàng lắng nghe
- Đặt ra các tiêu chuẩn của bản thân
- Đương đầu được với các bất thường
- Tận tụy
- Dựa vào ưu điểm
- Đáng tin cậy và liêm chính
- Chấp nhận mạo hiểm.



Ba phong cách lãnh đạo thường gặp

1. Người lãnh đạo với **“bàn tay sắt”** hay với sự độc đoán sẽ quyết định và ra lệnh mà không cần hỏi ý kiến của người khác.
2. Người lãnh đạo với tinh thần **“dân chủ”** sẽ cho các thành viên trong nhóm đưa ra tiếng nói trong quyết định.
3. Người lãnh đạo với tinh thần **“buông xuôi”** hay với chính sách tự do sẽ ra quyết định phụ thuộc vào các thành viên trong nhóm.



Phong cách lãnh đạo và nhiệm vụ của doanh nhân

- Không có một cách tốt nhất và duy nhất nào để trở thành một người lãnh đạo. Các doanh nhân là những cá nhân tự phát triển phong cách lãnh đạo cho riêng mình. Hầu hết những người lãnh đạo kết hợp những phong cách này tùy theo tình huống.
- Người lãnh đạo trong thế giới kinh doanh có hai nhiệm vụ chính sau:
 - Chịu trách nhiệm công việc hoặc hoàn thành công việc.
 - Chịu trách nhiệm về con người hoặc giữ vững tinh thần cho nhân viên.



SLIDE 6

MÔ ĐUN 2, BÀI 3

KẾT LUẬN CHUNG

- Một người không có đủ ba năng lực cần thiết như: Năng lực quản lý, năng lực trình bày, năng lực đàm phán, sẽ gặp những khó khăn nhất định trong việc điều hành thành công một doanh nghiệp.
- Cả ba năng lực đó đều có thể đạt được và phát triển cùng thời gian. Điều quan trọng là người làm kinh doanh cần tập trung bổ sung những kỹ năng còn thiếu để phát triển công việc kinh doanh của mình.



Thể hiện năng lực thuyết trình và đàm phán (Giám đốc ngân hàng và doanh nhân)

Doanh nhân: Xin chào ông Giám đốc.

Giám đốc: Xin chào bà, mời bà ngồi.

Doanh nhân: Tôi tên là Hạnh. Tôi muốn đến vay vốn để xây dựng một nhà máy nhỏ để sản xuất tinh bột sắn từ củ sắn.

Giám đốc: Bà là đại diện của Bà Loan?

Doanh nhân: Không, tôi là giám đốc và là chủ sở hữu doanh nghiệp.

Giám đốc: Một giám đốc mặc quần Jean!

Doanh nhân: Đây là phong cách sống của tôi và tôi là khách hàng của ông trong bảy năm nay rồi.

Giám đốc: Khách hàng của tôi!!!?

Doanh nhân: Vâng, tôi có tài khoản ở ngân hàng này!

Giám đốc: Tôi rất xin lỗi cho câu hỏi vừa rồi. Tôi cũng muốn biết Bà là ai? Bà có mang tất cả các tài liệu tôi yêu cầu trong lá thư hẹn gặp không?

Doanh nhân: Vâng, thưa Ông đây. (Bà ta đưa ra một phong bì). Bên trong là các tài liệu bao gồm bản báo cáo dòng tiền, báo cáo nghiên cứu khả thi và báo cáo dự án được bạn tôi, Bà Liên, chuẩn bị.

Giám đốc: Tốt rồi, tất cả các tài liệu đây rồi, nhưng chữ viết cầu thả quá. Bà nên ghi chép theo đúng mẫu quy định. Bà hãy liên hệ tới nhân viên phòng xúc tiến các doanh nghiệp qui mô nhỏ. Nhân viên đó sẽ nói cho Bà các thủ tục liên quan.

Doanh nhân: Ý ông muốn nói là tôi phải bắt đầu mọi thứ từ đầu!

Doanh nhân: Ngài giám đốc, bạn của tôi – Bà Liên là một chuyên gia trong các lĩnh vực đó và có trình độ tốt hơn so với cán bộ của ông. Ngoài ra, để chuẩn bị được các tài liệu đó sẽ rất đắt đỏ, ông đang trì hoãn thời gian cho vay vốn và hiện đang là vụ sắn chính. Tôi cần vay tiền.

Giám đốc: Những kì vọng của bà đối với Dự án là gì? Bà có biết các khách hàng, thị trường và nguồn nguyên liệu thô của bà không?

Doanh nhân: Bà Liên nói rằng, ở khu vực này có rất nhiều sản. Lượng bột sản sản xuất ra có thể bán cho nông dân để chăn nuôi. Các khách hàng khác sẽ đến mua khi sản phẩm bột sản được bán ra thị trường.

Giám đốc: Xin cảm ơn Bà, Bà hãy đi và làm những gì tôi đã nói để vay vốn. Xin chào tạm biệt!!!

Doanh nhân: Oh, Mất thời gian quá! (người doanh nhân bức xúc). Tôi sẽ đến sau!

Các câu hỏi:

1. Có điều gì chưa đúng đối với cách cư xử của người doanh nhân trên?
2. Liệu người doanh nhân trên có hiểu rõ về dự án của mình không? Hãy giải thích.
3. Người doanh nhân trên sẽ làm gì để thuyết phục ông giám đốc ngân hàng?
4. Hãy viết mười điều chỉ rõ ra rằng doanh nhân trên không phải là một người đàm phán tốt.
5. Doanh nhân trên nên làm gì để cải thiện các kĩ năng đàm phán của mình?



Các tính cách (phẩm chất) của doanh nhân

- 1. Chăm chỉ**

Để làm một công việc kinh doanh cần đến rất nhiều sức lực và sự bền chí. Điều này bao gồm cả khả năng làm việc liên tục trong nhiều giờ liền khi cần thiết, làm việc với cường độ cao vào lúc đỉnh điểm và ngủ ít hơn cả thời gian tối thiểu cho phép.
- 2. Tự tin**

Để thành công, các doanh nhân phải tin vào bản thân mình và tin vào khả năng đạt được mục đích của mình. Thường thì điều này được thể hiện bởi một niềm tin rằng: “Nếu bạn gặp điều gì xấu và đã chuẩn bị để đối phó với nó, bạn sẽ vượt qua”.
- 3. Biết lo xa**

Mục đích để trở thành một doanh nhân thành công là biết tạo dựng một công việc an toàn và thu nhập tốt cho mình dựa trên các khả năng của bản thân. Điều này có nghĩa là một doanh nhân hiểu rằng có thể mất nhiều năm để tạo dựng sự nghiệp kinh doanh trên một tiêu chuẩn hợp lí.
- 4. Hướng lợi nhuận**

Quan tâm đến việc kiếm ra tiền là một chỉ tiêu rõ ràng của một chủ doanh nghiệp. Một khi có lợi nhuận, doanh nhân có thể quyết định xem bao nhiêu phần trăm lợi nhuận sẽ được sử dụng để mở rộng doanh nghiệp và bao nhiêu phần trăm để dùng cho mục đích riêng.
- 5. Có mục đích**

Thành công trong kinh doanh phụ thuộc vào việc có khả năng đặt ra các mục tiêu có tính thực tế hay không và làm việc một cách quyết tâm để đạt được thành quả.

Tất cả các công việc kinh doanh đều có những trở ngại và khó khăn. Kiên trì giải quyết các vấn đề là chìa khóa của sự thành công.
- 6. Kiên trì**

Tất cả các dự án kinh doanh chắc chắn đều tiềm ẩn cả thành công và thất bại. Đương đầu với thất bại bao gồm cả việc nhận ra lỗi lầm, học được bài học từ thất bại và tìm kiếm các cơ hội mới. Nếu thiếu đặc tính này thì chỉ một lần thất bại thôi, người ta sẽ sớm từ bỏ công việc tự kinh doanh của mình.
- 7. Đương đầu với thất bại**

- 8. Quan tâm đến ý kiến góp ý của người xung quanh** Các doanh nhân thường quan tâm xem họ thể hiện có tốt không. Nhận được lời khuyên hay phản hồi từ người khác là một đặc tính quan trọng của một doanh nhân.
- 9. Có tính sáng tạo** Nghiên cứu chỉ ra rằng, các doanh nhân thành đạt rất sáng tạo và thường đưa ra ý tưởng sáng tạo - và đặt mình vào vị thế của người quyết định sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp.
- 10. Sẵn sàng lắng nghe** Các doanh nhân thành đạt không phải là người thiên cận. Họ luôn tìm cách tận dụng nguồn lực bên ngoài. Sự tự lập không có nghĩa là không yêu cầu giúp đỡ từ người khác. Những người có thể hỗ trợ và tư vấn cho doanh nhân bao gồm: nhân viên ngân hàng, chuyên gia về kế toán, chuyên gia tư vấn doanh nghiệp. Có khả năng lắng nghe lời khuyên của người khác chính là chìa khoá để thành công cho mọi doanh nhân.
- 11. Đặt ra các tiêu chuẩn cho bản thân** Đặt ra các tiêu chuẩn cho bản thân khi thực hiện công việc và làm việc để đạt được chúng là một tiêu chí quan trọng để có thể trở thành một doanh nhân thành đạt. Các tiêu chuẩn này có thể là lợi nhuận, chất lượng hay doanh thu. Hầu hết doanh nhân đều mong muốn kinh doanh ngày một tốt hơn, vì thế sau mỗi năm họ lại đặt ra các mục tiêu mới cho bản thân mình với mức độ cao hơn.
- 12. Đương đầu được với các bất lường** Doanh nhân sẽ gặp phải nhiều điều thách thức hơn là người làm công ăn lương. Thách thức này có thể là về doanh thu hay lượng hàng bán ra, nhưng thường là có liên quan đến các lĩnh vực khác trong kinh doanh như cung cấp nguyên liệu hay sự hỗ trợ của ngân hàng. Năng lực bình tĩnh đương đầu với các thách thức này là một đặc điểm cần thiết đối với một doanh nhân.
- 13. Tận tụy** Khi bắt đầu và điều hành một doanh nghiệp, doanh nhân phải tận tụy với công việc cả về thời gian, tiền bạc và phong cách sống. Đó là một trong những ưu tiên chủ yếu trong tính cách của một doanh nhân.
- 14. Dựa vào ưu điểm** Những người thành công trong kinh doanh tạo dựng công việc dựa trên điểm mạnh mà họ có, như là tay nghề, kĩ năng giao tiếp, kĩ năng bán hàng, kĩ năng tổ chức, kĩ năng nói và viết, kiến thức về một sản phẩm/dịch vụ cụ thể nào đó, kĩ năng biết tạo dựng và tận dụng mối quan hệ.
- 15. Đáng tin cậy và liêm chính** Trung thực, hoà nhã và đáng tin cậy về những điều đã hứa là những đặc điểm cần thiết cho một doanh nhân thành công.



Chuẩn bị cho phong cách lãnh đạo của bạn

Doanh nhân chịu trách nhiệm đề ra mục tiêu và lập kế hoạch kinh doanh. Đến một phạm vi nào đó, công việc của các nhân viên đóng một vai trò quan trọng trong việc thực thi những kế hoạch này và đạt mục đích. Do đó, việc giữ vững và động viên tinh thần làm việc của nhân viên/người làm công là một trong những nhiệm vụ quan trọng của doanh nhân.

Những phẩm chất của người lãnh đạo có được là do tự rèn luyện bởi vì những phẩm chất này ở mỗi người là khác nhau. Việc biết rằng bạn chịu trách nhiệm cho năng lực lãnh đạo của chính mình sẽ giúp bạn không ngừng phấn đấu để tự hoàn thiện. Không có một cách tốt nhất và duy nhất nào để trở thành một người lãnh đạo. Các doanh nhân là những cá nhân tự phát triển phong cách lãnh đạo cho riêng mình. Sau đây là ba phong cách lãnh đạo thường gặp:

- Người lãnh đạo với **“bàn tay sắt”** hay với sự độc đoán sẽ quyết định và ra lệnh mà không cần hỏi ý kiến của người khác.
- Người lãnh đạo với tinh thần **“dân chủ”** sẽ cho các thành viên trong nhóm đưa ra tiếng nói trong quyết định.
- Người lãnh đạo với tinh thần **“buông xuôi”** hay với chính sách tự do, sẽ ra quyết định phụ thuộc vào các thành viên trong nhóm.

Hầu hết những người lãnh đạo kết hợp những phong cách này tùy theo nhóm và tình huống.

Người lãnh đạo trong thế giới kinh doanh có hai nhiệm vụ chính sau:

- Chịu trách nhiệm công việc/hoặc hoàn thành công việc.
- Chịu trách nhiệm về con người/hoặc giữ vững tinh thần cho nhân viên.

Đến một mức độ nào đó, lãnh đạo là một thái độ được thể hiện trong cách tiếp cận của doanh nhân đối với “việc hoàn thành công việc”. Một người lãnh đạo thường sẵn sàng chấp nhận thử thách, mà trong đó có cả mối nguy hiểm lớn và cơ hội tiềm năng cao.

Một người lãnh đạo phải hiểu toàn bộ nhiệm vụ cần phải hoàn thành và có khả năng quyết định những phương pháp mới và sáng tạo để hoàn thành nhiệm vụ đó. Để giữ vững tinh thần, một lời khuyên cho những nhà lãnh đạo giỏi là **“đối xử với người khác như bạn muốn người khác đối xử lại với mình”**. Việc cố gắng nhìn một tình huống bằng cách nhìn của những người liên quan sẽ giúp bạn phát huy thái độ tích cực đối với nhân viên.

Một người lãnh đạo tốt thường có sự cân bằng giữa hai loại nhiệm vụ. Đôi khi trong một số tình huống nào đó như thành lập một nhóm mới thì cần chú ý đến con người hơn là nhiệm vụ. Trong những tình huống khác như áp dụng một thủ tục mới sẽ đòi hỏi sự chú ý đến nhiệm vụ hơn là đến con người. Việc hiểu về vai trò lãnh đạo sẽ giúp doanh nhân trở thành một người lãnh đạo có hiệu quả.

MÔ ĐUN 3: KHỞI NGHIỆP BẰNG KINH DOANH CÓ THỂ THẤT BẠI, TÔI PHẢI CHUẨN BỊ NHỮNG GÌ ĐỂ KHÔNG THẤT BẠI KHI KHỞI NGHIỆP BẰNG KINH DOANH (9 TIẾT)

I. Mục tiêu

Sau khi trải nghiệm chương trình, các học sinh có khả năng:

1. Mô tả được tiềm năng sáng tạo của mình
2. Thực hiện kiến thức và kĩ năng đã học được để phát triển năng lực sáng tạo của mình
3. Nêu được những cảm nhận, suy nghĩ, cư xử và hành động của một doanh nhân
4. Thực hiện sự tự tin và suy nghĩ tích cực, cởi mở về khởi nghiệp kinh doanh
5. Xác định được các mục tiêu và có thái độ tích cực theo đuổi mục tiêu
6. Xây dựng được một kế hoạch hành động cho bản thân
7. Phân biệt được sự khác nhau giữa mạo hiểm có tính toán và liều lĩnh
8. Liệt kê được quy trình phân tích một tình huống rủi ro trong kinh doanh
9. Tự tin và có cái nhìn tích cực về việc mạo hiểm trong kinh doanh.

II. Nội dung

Bài 1: Sáng tạo và tiềm năng của cá nhân (3 tiết)

Bài 2: Những hành động tăng cường sự tự tin của bản thân (3 tiết)

Bài 3: Mạo hiểm trong kinh doanh (3 tiết).

I. MỤC TIÊU

Học xong bài này, các học sinh có khả năng:

1. Mô tả được tiềm năng sáng tạo của mình
2. Thực hiện kiến thức và kĩ năng đã học được để phát triển năng lực sáng tạo của mình.

II. NỘI DUNG

1. Khả năng sáng tạo của bạn
2. Các phương thức sáng tạo
3. Ý nghĩa của sự sáng tạo

III. TÀI LIỆU VÀ PHƯƠNG TIỆN

1. Máy chiếu, máy vi tính
2. Giấy A4
3. Slide 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
4. Bài tập 1, 2
5. Tài liệu 1, 2, 3

IV. GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG DẠY HỌC

• Hoạt động 1: Thử khả năng sáng tạo của bạn

1. Giáo viên yêu cầu học sinh trả lời BÀI TẬP 1: Thử khả năng sáng tạo của bạn. Giải thích cho học sinh rằng BÀI TẬP này giúp cho các bạn đánh giá tiềm năng sáng tạo của mình.

Giáo viên phát cho học sinh TÀI LIỆU 1: “Ba mẫu người”. Cho học sinh đọc mô tả ba mẫu người đó và yêu cầu học sinh chọn mẫu người mà giống với mình nhất (hoặc mình thích nhất). Giáo viên hỏi học sinh tại sao mẫu người đó giống với họ (hay tại sao họ thích mẫu người đó).

Giáo viên chiếu SLIDE 1: Bảng chấm điểm và yêu cầu học sinh tự chấm điểm cho BÀI TẬP 1 của mình. Giáo viên yêu cầu học sinh đọc số điểm cho mỗi câu hỏi và viết số điểm họ tự đánh giá vào bên cạnh câu trả lời. Ví dụ đối

với câu hỏi A, nếu học viên trả lời là “không chắc chắn” thì được 1 điểm cho câu trả lời đó. Nếu học viên tự đánh giá là “đúng” đối với câu A thì được 2 điểm.

BẢNG CHẤM ĐIỂM

	ĐÚNG	SAI	KHÔNG CHẮC CHẮN
A	2	0	0
B	2	0	0
C	0	3	3
D	0	2	2
E	0	3	3
F	3	0	0
G	0	3	3
H	0	3	3
I	2	0	0
J	3	0	0
K	2	0	0
L	3	0	0
M	2	0	0
N	3	2	2
O	2	0	0

Khi học sinh đã chấm điểm xong, giáo viên yêu cầu học sinh cộng tổng số điểm mà họ đạt được và yêu cầu học sinh đối chiếu tổng điểm của mình với những đánh giá như sau:

- Mẫu người thứ nhất: Cho những người đạt 23 điểm trở lên.
- Mẫu người thứ hai: Cho những người đạt từ 11 đến 23 điểm.
- Mẫu người thứ ba: Cho những người đạt từ 10 điểm trở xuống.

2. Giáo viên dùng những câu hỏi dưới đây để đánh giá kết quả cho điểm của học sinh:

Bạn có ngạc nhiên về kết quả điểm mà bạn đạt được không? Tại sao có và tại sao không? Với số điểm đạt được, bạn thuộc mẫu người nào? Điều gì khiến bạn thích mẫu người đó? Bạn có muốn thay đổi hoặc cải tiến gì không? Những miêu tả trong bài tập có những gì giống và khác với bạn? Những mẫu người được mô tả có những lợi thế và nhược điểm gì để tự tạo việc làm?

3. Giáo viên tóm tắt và kết luận.

Kết luận

Để thành công trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh, cần có những đổi mới và sáng tạo.

• Hoạt động 2: Thảo luận nhóm về các phương thức sáng tạo

1. Giáo viên cho học sinh đọc và thảo luận TÀI LIỆU 2: Sáng tạo và các bước nhằm phát triển tiềm năng sáng tạo của bạn.
2. Giáo viên yêu cầu học sinh thảo luận kỹ thuật thay đổi những ý tưởng hiện tại nhằm phát triển những ý tưởng mới có tính sáng tạo. Những ý tưởng hiện tại là điểm xuất phát, bằng cách thay đổi một hoặc một số phần của ý tưởng hiện tại, chúng ta có thể phát triển thêm được những ý tưởng hữu ích mới. Giáo viên yêu cầu học sinh thảo luận những cách làm dưới đây nhằm thay đổi một ý tưởng. Giáo viên yêu cầu học sinh đưa ra một ví dụ với mỗi cách làm:

BÀI TẬP: Các phương thức sáng tạo.

- Mở rộng ý tưởng hiện tại hoặc thêm vào những phần mới. Ví dụ như: “mở rộng quy mô kinh tế” của sản phẩm và tăng quy mô doanh nghiệp để có nhiều sản phẩm hơn hoặc phục vụ khách hàng trên quy mô rộng hơn.
- Thu hẹp ý tưởng hiện tại hoặc giảm bớt một số phần. Những ví dụ này có thể thấy rất nhiều trong lĩnh vực điện tử như máy thu thanh nhỏ, máy tính bỏ túi, máy ảnh cầm tay, v.v..
- Thay đổi màu sắc, khẩu vị, mùi vị và kiểu cách một số bộ phận hoặc cả ý tưởng. Chẳng hạn có thể thay màu sắc và mùi vị của xà phòng hay kiểu dáng xe hơi cũng thường được thay đổi hàng năm.

- Sắp xếp lại các bộ phận. Ví dụ sắp xếp lại các bộ phận trong thiết kế những toà nhà, những công viên, hay những nhà máy.
 - Đảo ngược các bộ phận. Ví dụ, đảo ngược các bộ phận trong xe hơi, thay đổi chỗ đặt máy hoặc chỗ để hành lý trên xe hơi. Cũng có thể lấy ví dụ thay đổi trách nhiệm của mỗi người, ví dụ như hoán đổi trách nhiệm của vợ chồng trong một gia đình, người chồng lo việc nhà còn người vợ có trách nhiệm chính lo kinh tế cho gia đình, nếu người vợ thực sự có khả năng làm kinh tế hơn người chồng.
 - Thay thế vật liệu, các bộ phận hoặc các phương pháp. Ví dụ thay đổi chất liệu gỗ hay kim loại bằng chất dẻo. Thay một động cơ đốt trong bằng động cơ chạy bằng ắc quy nạp điện trong xe máy, xe hơi.
 - Phối kết hợp các bộ phận hoặc các ý tưởng. Ví dụ phối kết hợp các trang thiết bị giải trí trong nhà như máy truyền hình, máy thu thanh, máy ghi âm, máy nghe băng hoặc máy xem băng hình. Có thể lấy ví dụ về nhà di động kết hợp chỗ ở kiêm phương tiện đi lại...
3. Giáo viên chiếu SLIDE 2: Các phương thức sáng tạo; SLIDE 3: Khái niệm sáng tạo.

Kết luận

- Sáng tạo là khả năng thiết kế, hình thành hay làm điều gì đó mới hoặc làm theo cách khác biệt.
- Tất cả mọi người đều có tiềm năng và khả năng sáng tạo, để phát huy được tính sáng tạo của mình, cần luôn luôn quan sát, suy nghĩ và thử nghiệm một số sự thay đổi.

Giáo viên dành 10 phút cho học sinh đọc TÀI LIỆU 3: Tạo ý tưởng kinh doanh, các nguồn giúp tạo lập ý tưởng kinh doanh

Giáo viên chiếu SLIDE 4: Khái niệm ý tưởng kinh doanh

Kết luận

- Ý tưởng kinh doanh là sự hưởng ứng của một người, một số người, hay của một tổ chức để giải quyết một vấn đề đã được xác định hay để đáp ứng nhu cầu đã được nhận diện trong môi trường (thị trường, cộng đồng v.v...)
- Tìm được ý tưởng tốt là bước đi quan trọng đầu tiên trong việc biến nguyện vọng và sự sáng tạo của doanh nhân thành cơ hội kinh doanh.

• Hoạt động 3: Ý nghĩa của sự sáng tạo và các bài tập về sự sáng tạo.

1. Giáo viên yêu cầu học sinh suy nghĩ để có thể vẽ một nét vẽ không quá 4 đoạn thẳng và phải đi qua 9 điểm như trong SLIDE 5. Giáo viên cũng có thể vẽ 9 điểm lên bảng như đã trình bày trong SLIDE 5 và yêu cầu học sinh vẽ một nét vẽ không quá 4 đoạn thẳng và không được nhắc bút để nối 9 điểm với nhau. Cho từng người viết ra đáp án của mình.
2. Nếu học sinh không làm được, giáo viên đưa ra đáp án và giải thích rằng muốn vẽ được một nét vẽ không quá 4 đoạn thẳng và đi qua chín điểm thì phải kéo dài nét vẽ ra khỏi phạm vi các điểm và phải vận dụng trí tưởng tượng và trí thông minh của mình. Giáo viên yêu cầu học sinh thảo luận về những sáng tạo mà các bạn có thể phát hiện được thông qua bài tập vừa rồi. Giáo viên hỏi học sinh, theo họ, sự sáng tạo thể hiện ở những điểm nào?
3. Giáo viên nhấn mạnh rằng, để có thể sáng tạo, đôi khi chúng ta cần suy nghĩ rộng ra ngoài phạm vi thông thường của sự vật hay hiện tượng.
4. Giáo viên chiếu SLIDE 6 “Đáp án nét vẽ đi qua 9 điểm”, giáo viên giải thích về tính sáng tạo và tầm quan trọng của tính sáng tạo trong việc tạo lập ý tưởng kinh doanh.
5. Giáo viên chiếu SLIDE 7: “Ý nghĩa của sự sáng tạo” và yêu cầu học sinh thảo luận về những cách mà họ có thể áp dụng để trở thành người có khả năng sáng tạo hơn.

Kết luận

- Để có sáng tạo, đôi khi phải suy nghĩ rộng ra bên ngoài phạm vi thông thường của sự vật hoặc hiện tượng.
- Để sáng tạo, bạn cần luôn chú tâm quan sát và suy nghĩ.

6. Giáo viên chiếu SLIDE 8, 9, 10, 11, 12: Kết luận chung cho bài học.

KẾT LUẬN CHUNG

- Con đường để giúp người học phát triển năng lực sáng tạo phải bắt đầu với những ý tưởng hiện tại. Những ý tưởng đó có thể thay đổi bằng nhiều con đường để sáng tạo ra những ý tưởng mới. Các ý tưởng mới thường xuất phát từ những ý tưởng cũ.
- Các ý tưởng sáng tạo luôn cần cho những vấn đề chưa tìm ra được giải pháp. Trong thế giới kinh doanh, các doanh nhân sử dụng sáng tạo để giải quyết các vấn đề hàng ngày.
- Qua việc suy nghĩ và chia sẻ các ý tưởng, mọi người có thể phát triển được khả năng sáng tạo của mình.
- Chúng ta có thể phát triển tiềm năng sáng tạo của mình qua việc học và thực hành. Một số phương pháp có thể được sử dụng để phát triển các thói quen suy nghĩ có tính sáng tạo, đó là: Nâng cao nhận thức về môi trường xung quanh, động não và thay đổi các ý tưởng hiện tại.
- Để phát triển năng lực sáng tạo, học sinh cần có cơ hội đánh giá khả năng sáng tạo của mình. Đầu tiên cần có suy nghĩ sáng tạo. Sự sáng tạo cũng giúp cho các doanh nhân có nhiều cơ hội sử dụng và phát huy những phẩm chất của mình.
- Khi người chủ doanh nghiệp gặp khó khăn và không có khả năng sáng tạo, người lao động sẽ là những nguồn lực tuyệt vời của những ý tưởng mới. Chủ doanh nghiệp cần tạo cơ hội cho người lao động hình thành và đóng góp ý tưởng để giải quyết những vấn đề kinh doanh có liên quan.
- Khả năng tìm ra những giải pháp sáng tạo trước những nhu cầu và tiếp cận các giải pháp này thường đánh dấu sự khác nhau giữa thành công và thất bại trong kinh doanh. Đồng thời, khả năng này tạo sự khác biệt giữa doanh nghiệp năng động và có khả năng phát triển tốt với các doanh nghiệp bình thường.



Bảng chấm điểm

	ĐÚNG	SAI	KHÔNG CHẮC CHẮN
A	2		
B		0	
C			1
D			
E			
F			
G			
H			
I			
J			
K			
L			
M			
N			
O			

- Mẫu người thứ nhất: Cho những người đạt 23 điểm trở lên.
- Mẫu người thứ hai: Cho những người đạt từ 11 đến 23 điểm.
- Mẫu người thứ ba: Cho những người đạt từ 10 điểm trở xuống.



Các phương thức/cách sáng tạo

Phát triển những ý tưởng mới có tính sáng tạo, trên cơ sở:

- **Mở rộng** ý tưởng hiện tại hoặc thêm vào những phần mới.
- **Thu hẹp** ý tưởng hiện tại hoặc giảm bớt một số phần.
- **Thay đổi** một số bộ phận hoặc ý tưởng hiện tại.
- **Sắp xếp** lại các bộ phận.
- **Đảo ngược** các bộ phận.
- **Thay thế** vật liệu, các bộ phận hoặc các phương pháp.
- **Phối kết hợp** các bộ phận hoặc các ý tưởng.



Khái niệm sáng tạo

- Sáng tạo là khả năng thiết kế, hình thành hay làm điều gì đó mới hoặc làm theo cách khác biệt.
- Tất cả mọi người đều có tiềm năng và khả năng sáng tạo, để phát huy được tính sáng tạo của mình, cần luôn luôn quan sát, suy nghĩ và thử nghiệm một số sự thay đổi.



Khái niệm ý tưởng kinh doanh

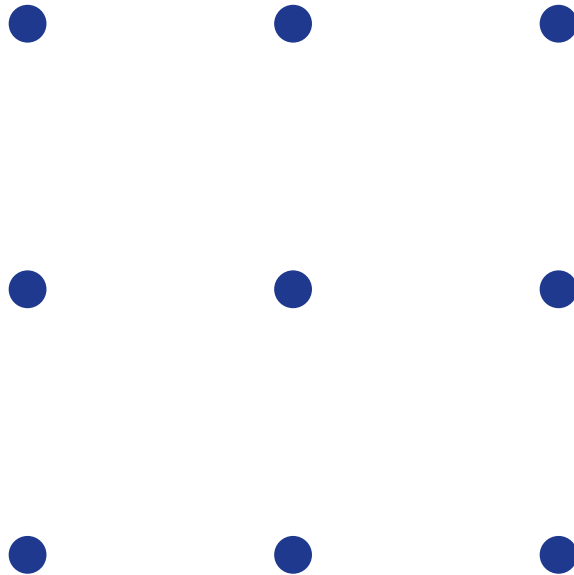
- Ý tưởng kinh doanh là sự hưởng ứng của một người, một số người, hay của một tổ chức để giải quyết một vấn đề đã được xác định hay để đáp ứng nhu cầu đã được nhận diện trong môi trường (thị trường, cộng đồng v.v...)
- Tìm được ý tưởng tốt là bước đi quan trọng đầu tiên trong việc biến nguyện vọng và sự sáng tạo của doanh nhân thành cơ hội kinh doanh.



SLIDE 5

MÔ ĐUN 3, BÀI 1

**Hãy vẽ một nét vẽ (không nhắc bút),
không quá 4 đoạn thẳng và
đi qua chín điểm như hình vẽ sau đây**





Ý nghĩa của sự sáng tạo

- Sáng tạo là khả năng đưa ra các giải pháp mới cho các vấn đề. Sáng tạo của các doanh nhân thường cho kết quả là sự thành công hoặc thất bại trong kinh doanh.
- Sáng tạo thường giúp phân biệt rõ các doanh nghiệp phát triển tốt hoặc năng động với các doanh nghiệp bình thường hoặc trì trệ.



SLIDE 8

MÔ ĐUN 3, BÀI 1

KẾT LUẬN CHUNG (1)

- Con đường để giúp người học phát triển năng lực sáng tạo phải:
 - Bắt đầu với những ý tưởng hiện tại.
 - Những ý tưởng đó có thể thay đổi bằng nhiều con đường để sáng tạo ra những ý tưởng mới.
 - Các ý tưởng mới thường xuất phát từ những ý tưởng cũ.
- Các ý tưởng sáng tạo luôn cần cho những vấn đề chưa tìm ra được giải pháp. Trong thế giới kinh doanh, các doanh nhân sử dụng sáng tạo để giải quyết các vấn đề hàng ngày.



SLIDE 9

MÔ ĐUN 3, BÀI 1

KẾT LUẬN CHUNG (2)

- Qua việc suy nghĩ và chia sẻ các ý tưởng, mọi người có thể phát triển được khả năng sáng tạo của mình.
- Chúng ta có thể phát triển tiềm năng sáng tạo của mình qua việc học và thực hành. Một số phương pháp có thể được sử dụng để phát triển các thói quen suy nghĩ có tính sáng tạo, đó là:
 - Nâng cao nhận thức về môi trường xung quanh
 - Động não và thay đổi các ý tưởng hiện tại.



KẾT LUẬN CHUNG (3)

- Để phát triển năng lực sáng tạo, học viên cần có cơ hội đánh giá khả năng sáng tạo của mình
 - Đầu tiên cần có suy nghĩ sáng tạo
 - Sự sáng tạo cũng giúp cho các doanh nhân có nhiều cơ hội sử dụng và phát huy những phẩm chất của mình.



KẾT LUẬN CHUNG (4)

- Khi người chủ doanh nghiệp gặp khó khăn và không có khả năng sáng tạo, người lao động sẽ là những nguồn lực tuyệt vời của những ý tưởng mới. Chủ doanh nghiệp cần tạo cơ hội cho người lao động hình thành và đóng góp ý tưởng để giải quyết những vấn đề kinh doanh có liên quan.



SLIDE 12

MÔ ĐUN 3, BÀI 1

KẾT LUẬN CHUNG (5)

- Khả năng tìm ra những giải pháp sáng tạo trước những nhu cầu và tiếp cận các giải pháp này thường đánh dấu sự khác nhau giữa thành công và thất bại trong kinh doanh. Đồng thời, khả năng này tạo sự khác biệt giữa doanh nghiệp năng động và có khả năng phát triển tốt với các doanh nghiệp bình thường.



BÀI TẬP 1

MÔ ĐUN 3, BÀI 1

Thử khả năng sáng tạo của bạn

Hãy trả lời từng câu sau bằng cách đọc những câu ở cột cuối cùng bên phải và đánh dấu vào một trong ba ô phía trước “Đúng” hoặc “Sai” hoặc “Không chắc chắn” phù hợp nhất với bạn. Lưu ý rằng đây không phải là bài kiểm tra. Hãy suy nghĩ kỹ về mỗi câu trước khi trả lời.

	ĐÚNG	SAI	KHÔNG CHẮC CHẴN	DANH MỤC
A				Các ý tưởng của tôi luôn không dễ dàng để giải thích rõ ràng cho những người khác.
B				Tôi muốn làm công việc để khám phá ra được những ý tưởng mới hơn là dạy những người khác.
C				Tôi không muốn lãng phí thời gian và công sức vào những ý tưởng mà chúng có thể không giúp ích gì.
D				Tôi cảm thấy dễ dàng diễn đạt các ý tưởng hơn là nghĩ về những ý tưởng mới.
E				Tôi thích các giải pháp chậm mà an toàn hơn là phải đương đầu với những giải pháp nhanh không chắc chắn về kết quả.
F				Cách suy nghĩ của tôi luôn khác thường và mới mẻ.
G				Tôi dễ dàng bỏ dở một công việc đang làm khi có bạn bè gọi điện rủ đi chơi hoặc đến thăm tôi.
H				Tôi cảm thấy thoải mái với thực tế hơn là lý thuyết.
I				Tôi muốn mình là người viết truyện giỏi hơn là người kể chuyện hay.
J				Tôi gặp khó khăn khi từ bỏ ý tưởng của mình chỉ để làm hài lòng người khác.

	ĐÚNG	SAI	KHÔNG CHẮC CHẮN	DANH MỤC
K				Tôi thích thiết kế quần áo hơn là trình diễn quần áo.
L				Tôi thích tự mình làm việc với những ý tưởng của mình hơn là thực hiện ý tưởng của những người khác.
M				Những điều xảy ra với tôi có nhiều sự khác thường hơn là sự thông thường.
N				Khi tôi có ý tưởng, tôi sẽ làm việc với ý tưởng đó, ngay cả khi những người khác nghĩ rằng ý tưởng đó xa vời và không thực tiễn.
O				Tôi muốn theo đuổi các ý tưởng của mình, kể cả trong trường hợp những ý tưởng này không được ai ủng hộ.



TÀI LIỆU 1

MÔ ĐUN 3, BÀI 1

Ba mẫu người

Dưới đây là những mô tả về 3 mẫu người. Hãy đọc một cách cẩn thận cả ba đoạn mô tả này. Đánh dấu “x” bên cạnh đoạn mô tả mẫu người mà bạn cho rằng nó đúng với bạn nhất.

Mô tả mẫu người thứ nhất

Bạn không bị bó buộc bởi các lối suy nghĩ bình thường. Bạn có thể phát triển và thừa nhận những cách thức kết hợp các ý tưởng để có được những cách làm mới. Bạn sẽ sẵn sàng làm thử nghiệm một việc gì đó ngay cả khi bạn không chắc chắn lắm về tính hiệu quả của công việc mà bạn muốn làm. Bởi vì bạn hiếm khi phụ thuộc vào những người khác, bạn có thể tự sắp xếp thời gian cho chính mình, tự nỗ lực và tạo sự tách biệt cần thiết cho các hoạt động sáng tạo. Bạn không dễ bị nhụt chí hay chán nản bởi người khác một khi bạn quan tâm và muốn thử thách với một công việc nào đó.

Mô tả mẫu người thứ hai

Bạn có thể nhận ra và đánh giá cao về những ý tưởng sáng tạo, mặc dù bạn không phải là người đưa ra những ý tưởng này. Bạn sẽ có thể tham gia vào các hoạt động sáng tạo mà nó liên quan đến việc sử dụng chân tay của bạn hoặc các đồ vật mà bạn có thể nhìn thấy và sờ thấy được. Đôi lúc bạn tự mình bắt đầu những dự án, công việc có tính sáng tạo, nhưng bạn có thể mất kiên trì hoặc hứng thú khi dự án hay công việc đó yêu cầu bạn phải nỗ lực làm việc trong một thời gian dài.

Mô tả mẫu người thứ ba

Bạn thường xuyên quan tâm đến những vấn đề thực tiễn hơn là theo đuổi những vấn đề viển vông. Bởi vì bạn luôn có xu hướng thực tế trong suy nghĩ, bạn có thể không để ý nhiều đến những ý tưởng khác thường mà nó cần thiết để giải quyết vấn đề theo cách sáng tạo. Bởi vì bạn thích làm việc với người khác, nên hiếm khi bạn dành thời gian riêng để làm việc với những ý tưởng của mình. Bạn sẽ sẵn sàng tham gia các hoạt động mà chúng tạo cho bạn các kết quả tức thì và có thể chia sẻ được với những người khác.



Sáng tạo và các phương thức sáng tạo

Phần lớn mọi người có thể nghĩ về một số nghề nghiệp mà chúng đòi hỏi phải có sự sáng tạo như: người nghệ sĩ, nhạc sĩ, đạo diễn, vũ công, nhà thiết kế và nhà khoa học. Tuy nhiên sự cần thiết phải sáng tạo không hạn chế ở những nghề nghiệp này. Các ý tưởng sáng tạo luôn cần thiết với những vấn đề chưa tìm ra được các giải pháp. Trong thế giới kinh doanh, các doanh nhân sử dụng tính sáng tạo để giải quyết các vấn đề hàng ngày như: Khuyến mại sản phẩm, cải thiện dịch vụ, nâng cấp sản phẩm/dịch vụ và tận dụng tối đa nguồn lực có hạn.

Một số người cho rằng mình không có khả năng sáng tạo. Có thể do những người này nghĩ rằng sáng tạo là những gì quá cao siêu và chỉ có những người giỏi mới có các ý tưởng hay, hoặc có thể do những người này không muốn chia sẻ các ý tưởng của mình với những người khác. Trên thực tế, tất cả mọi người đều có khả năng và tiềm năng sáng tạo. Thông qua việc nhận ra và chia sẻ các ý tưởng, mọi người có thể phát triển được khả năng sáng tạo của mình.

Bởi vì mọi người vẫn thường nghĩ và hành động theo những cách quen thuộc nhất định, họ có thể gặp khó khăn trong việc nghĩ về các ý tưởng mới khác với những gì họ vẫn làm. Chúng ta có thể phát triển tiềm năng sáng tạo của mình qua việc học và thực hành. Một số phương pháp có thể được sử dụng để phát triển các thói quen suy nghĩ có tính sáng tạo cho mọi người là: Nâng cao nhận thức về môi trường xung quanh, động não và thay đổi các ý tưởng hiện tại.

Nâng cao nhận thức về môi trường xung quanh có nghĩa là học cách chú ý tới cảnh quan và âm thanh nhất định mà chúng ta thường không để ý đến. Phần lớn mọi người có thói quen bỏ qua toàn cảnh và các âm thanh mà chỉ tập trung vào một thứ vào một thời điểm. Bằng việc chú ý tới những gì chúng ta thờ ơ, chúng ta có thể mở rộng tầm mắt quan sát và tiến tới những cách suy nghĩ mới.

Động não là một phương pháp trong đó mọi người nảy sinh một số ý tưởng từ một tình huống hay một câu hỏi được nêu ra. Mục tiêu chính của động não là nhằm khuyến khích đưa ra được nhiều ý tưởng, từ đó có thể xác định được một số ý tưởng khác biệt, có tính sáng tạo. Khi tổ chức động não để đưa ra các ý tưởng, người điều hành không bao giờ được phán xét và bình luận các ý tưởng được đưa ra trong quá trình điều hành động não. Các thành viên tham gia động não có thể kết hợp và cải thiện các ý tưởng của nhiều người lại để xây dựng và thống nhất những ý tưởng mới có tính sáng tạo.

Thay đổi các ý tưởng hiện tại có thể được phát triển bằng việc sử dụng ý tưởng hiện có như là điểm bắt đầu. Các phần của ý tưởng hiện tại có thể được thay đổi bằng nhiều cách như: mở rộng hơn; thu hẹp lại; thay đổi về màu sắc, hương vị hoặc kiểu cách; sắp xếp lại; thay thế, hoặc kết hợp lại với nhau. Ví dụ: Các doanh nghiệp thường sử dụng những phương pháp này để đổi mới các sản phẩm/dịch vụ nhằm làm cho chúng hấp dẫn hơn đối với khách hàng. Phương pháp này cũng có thể được các doanh nhân áp dụng nhằm nâng cao tính hiệu quả cho công việc kinh doanh của doanh nghiệp.

Bằng việc phát triển và sử dụng sự sáng tạo, các doanh nhân có thể tăng tiềm năng thành công của họ.

Đánh giá cao khả năng sáng tạo đóng vai trò quan trọng đối với các doanh nhân trong những năm qua. Thế giới ngày càng cho thấy rõ rằng trí tuệ và trình độ là nền tảng cho khả năng đáp ứng một cách sáng tạo với các tình huống có thử thách.

Sau đây là bảy bước nhằm phát triển tiềm năng sáng tạo của bạn:

1. Xem xét kỹ càng cách mà bạn phân biệt sự sáng tạo và những con người sáng tạo. Văn hóa định hướng kết quả của chúng ta là nhìn vào những người mà sự sáng tạo của họ đã tạo ra những sản phẩm tốt – một cuốn sách hay, một bức tranh đẹp, hoặc một chiếc bánh ngon – đây là sự sáng tạo thực sự. Chúng ta có ít khả năng nhận ra được những người đã đưa ra được các cách suy nghĩ và ứng xử theo cách sáng tạo, đặc biệt trong cuộc sống hàng ngày và trong kinh doanh.
2. Dành thời gian với những người sáng tạo. Quan sát xem cách họ hành động, suy nghĩ, thư giãn và các câu trả lời của họ. Mời họ nói về những sự kiện và yếu tố trong cuộc sống đã làm xuất hiện và tác động tới sự sáng tạo của họ.
3. Học quá trình tự suy nghĩ và hành động. Quá trình này làm tăng khả năng của bạn để sẵn sàng phát triển khả năng sáng tạo và tính mạo hiểm của mình – chấp nhận rủi ro tích cực trong việc tạo ra các thay đổi, thậm chí cả các rủi ro nhỏ. Hãy luôn suy nghĩ về những sự kiện có thể kích thích bạn thử thách với những hành động sáng tạo.
4. Vận động. Múa, tập thể dục, đi xe đạp, đi bộ và vượn thỏ, tập yoga hoặc thái cực quyền. Những hoạt động thể lực này giúp chúng ta cảm thấy sáng khoái và mở rộng sự suy nghĩ cho trí não và cho phép chúng ta tăng cường sức lực, cơ thể của mình đúng như qui luật tự nhiên. Khi cơ thể vận động, phía phải và trái của bộ não (phía tưởng tượng và phía quan sát) có thể làm việc với nhau hiệu quả hơn.

5. Hãy nghe nhạc và thử nghiệm các vận động cải thiện sức khỏe. Nghe các loại nhạc khác nhau để cải thiện khả năng cảm nhận về âm nhạc của bạn, từ đó nâng cao khả năng cảm nhận và phản ứng của bạn. Các bài tập như diễn kịch và sân khấu sẽ giúp bạn thực hành các cách khác nhau về phản ứng, ngoài các thói quen hàng ngày của bạn.
6. Hãy lấy một quyển vở ghi lại những ý tưởng, những quan sát thú vị về sự sáng tạo. Hãy cắt và dán lên một quyển vở những bức tranh từ tạp chí mà bạn thấy thích, thậm chí là bạn không cần biết lý do tại sao bạn cần nó. Hãy tập phác thảo và vẽ nó. Khi làm bất cứ một việc gì, bạn không nên quá chủ động và vội vàng thực hiện, hãy quan sát và làm thử trước.
7. Tìm người tư vấn hoặc người có thể hướng dẫn bạn phát triển sự sáng tạo của bạn tới mức độ cao hơn. Hãy nghĩ đến những người bạn, những người thân, những người quan tâm, sẵn sàng giúp đỡ cùng tư vấn cho bạn. Bạn sẽ học được rất nhiều từ họ nếu bạn biết lắng nghe và thực sự muốn được giúp đỡ.



Tạo ý tưởng kinh doanh, các nguồn giúp tạo lập ý tưởng kinh doanh

A. TẠO Ý TƯỞNG KINH DOANH

Có được một ý tưởng kinh doanh tốt là điều hết sức cần thiết, và thậm chí là điều kiện tiên quyết cho một công việc kinh doanh thành công. Tuy nhiên, những ý tưởng kinh doanh tốt không tự đến với doanh nhân mà nó là kết quả của quá trình cần cù làm việc và cố gắng của doanh nhân trong việc tạo ra, xác định và đánh giá các cơ hội.

1. Ý tưởng kinh doanh là gì?

Ý tưởng kinh doanh là sự hưởng ứng của một người, một số người, hay của một tổ chức để giải quyết một vấn đề đã được xác định hay để đáp ứng nhu cầu đã được nhận diện trong môi trường (thị trường, cộng đồng v.v...). Tìm được ý tưởng tốt là bước đi quan trọng đầu tiên trong việc biến nguyện vọng và sự sáng tạo của doanh nhân thành cơ hội kinh doanh.

Mặc dù vậy, có hai điều nên chú ý:

- a) Một ý tưởng kinh doanh tốt cần đạt được hai yêu cầu chính sau: Sáng tạo và Khả thi.
- b) Một ý tưởng rất tốt vẫn là chưa đủ cho sự thành công, doanh nhân cần lập kế hoạch chi tiết để triển khai thực hiện ý tưởng kinh doanh sau khi đã xác định được nó.

Nói tóm lại, mặc dù quan trọng, ý tưởng chỉ là công cụ cần được phát triển và biến thành cơ hội kinh doanh bền vững.

2. Sáng tạo là gì?

Sự sáng tạo là khả năng thiết kế, hình thành và tạo nên hay làm điều gì đó mới hoặc theo cách khác biệt.

Khả năng tìm ra những giải pháp sáng tạo trước những nhu cầu/vấn đề và tiếp cận các giải pháp này thường đánh dấu sự khác nhau giữa thành công và thất bại trong kinh doanh. Đồng thời, khả năng này tạo sự khác biệt giữa doanh nghiệp năng động và có khả năng phát triển tốt với các doanh nghiệp bình thường. Doanh nhân thành công là người có óc sáng tạo trong việc xác định được sản phẩm mới, dịch vụ hay các cơ hội kinh doanh.

Để sáng tạo, bạn cần luôn chú tâm quan sát và suy nghĩ. Bạn hãy nghiên cứu kỹ các nguồn giúp tạo lập ý tưởng kinh doanh nêu dưới đây:

B. CÁC NGUỒN GIÚP TẠO LẬP Ý TƯỞNG KINH DOANH

Đã có hàng triệu doanh nhân trên toàn thế giới và những bằng chứng xác thực của họ cho thấy có nhiều nguồn ý tưởng kinh doanh tiềm năng. Dưới đây giới thiệu sơ lược một số nguồn hữu dụng hơn cả.

1. Sở thích/Mối quan tâm

Sở thích là hoạt động ưa thích trong thời gian rỗi. Nhiều người trong khi theo đuổi sở thích hay mối quan tâm của mình đã hình thành nên công việc kinh doanh. Ví dụ nếu bạn thích chơi máy tính, nấu ăn, âm nhạc, du lịch, thể thao hay biểu diễn - hãy kể ra vài sở thích của bạn và bạn có thể phát triển chúng thành một công việc kinh doanh. Để minh họa thêm điều này, bạn có thể hình dung nếu bạn thích đi du lịch, biểu diễn và có lòng hiếu khách, bạn có thể cân nhắc việc kinh doanh ngành du lịch, một trong những ngành công nghiệp không khói lớn nhất trên thế giới.

2. Các kĩ năng và kinh nghiệm cá nhân

Hơn nữa, những ý tưởng của công việc kinh doanh thành công bắt nguồn từ kinh nghiệm làm việc. Ví dụ như một công nhân cơ khí có kinh nghiệm làm việc ở một xưởng sửa chữa ô tô lớn, cuối cùng anh ta lập một xưởng sửa chữa xe ô tô riêng hoặc kinh doanh xe ô tô cũ. Vì vậy, kiến thức và kinh nghiệm của doanh nhân tiềm năng đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc quyết định công việc kinh doanh cũng như loại hình kinh doanh. Những kĩ năng và kinh nghiệm của bạn có thể xếp vào nguồn lực quan trọng bậc nhất, không chỉ trong việc tạo ra những ý tưởng mà cả trong việc sử dụng chúng như một nguồn vốn.

3. Nhượng quyền thương mại (franchise)

Nhượng quyền thương mại (franchise) là một sự sắp xếp mà nhờ đó nhà sản xuất hay nhà phân phối của một thương hiệu, sản phẩm/dịch vụ cho phép những người buôn bán nhỏ lẻ độc lập trả phí quyền sử dụng thương hiệu, sản phẩm/dịch vụ đó và tuân thủ quy trình vận hành chuẩn hoá của họ. Những người, doanh nghiệp mua quyền thương mại được độc quyền trong việc phân phối tại địa phương. Nhượng quyền thương mại có thể được thể hiện dưới một số hình thức khác nhau, nhưng một trong những hình thức được quan tâm nhất là loại hình cung cấp thương hiệu, danh tiếng, phương thức kinh doanh và các quy trình vận hành.

Trong những năm 1980 và đầu những năm 1990, nhượng quyền thương mại có bước phát triển mạnh mẽ, và trở thành cách thức khởi sự doanh nghiệp của hàng triệu doanh nghiệp Mỹ và châu Âu. Chỉ riêng ở Mỹ, có khoảng hơn 2.000 doanh nghiệp hoạt động dưới hình thức thức nhượng quyền thương mại, đóng góp hơn 300 tỉ đô la thu nhập hàng năm và khoảng 1/3 trong số họ là các doanh nghiệp bán lẻ. Ngoài mua quyền thương mại, doanh nghiệp cũng có thể phát triển hình thức bán quyền thương mại. Có nhiều tài liệu, sách hướng dẫn, cũng như các hiệp hội, cũng có thể giúp cho bạn có thêm các thông tin liên quan.

Nếu bạn có kỹ năng bán hàng, quản lý tốt, bạn có thể triển khai công việc kinh doanh theo hình thức mua nhượng quyền thương mại của một doanh nghiệp mà sản phẩm/dịch vụ của họ đã có thương hiệu và uy tín. Nếu thương hiệu và uy tín doanh nghiệp của bạn đã được thiết lập, bạn cũng có thể kinh doanh thương hiệu và uy tín của doanh nghiệp mình thông qua hình thức bán nhượng quyền thương mại.

4. Thông tin đại chúng

Thông tin đại chúng là nguồn thông tin, nguồn ý tưởng lớn và cung cấp cơ hội thường xuyên. Báo, tạp chí, vô tuyến truyền hình và ngày nay internet là tất cả những ví dụ của thông tin đại chúng. Ví dụ, hãy để ý đến các quảng cáo thương mại trên một tờ báo, hay tạp chí, bạn có thể tìm thấy có những doanh nghiệp được rao bán. Như vậy, có một cách để trở thành doanh nhân là trả lời những lời chào hàng như vậy.

Những bài báo đăng trên báo chí, trên internet hay các chương trình phim tài liệu trên vô tuyến truyền hình có thể cho biết những thay đổi về thị hiếu hay các nhu cầu tiêu dùng. Ví dụ, bạn có thể đọc hay nghe và biết được rằng người ta bây giờ đang ngày càng quan tâm đến việc ăn uống an toàn hay thể dục thể hình hoặc thẩm mỹ.

Bạn cũng có thể tìm thấy được những quảng cáo giới thiệu cung cấp các dịch vụ nào đó cần kỹ năng, ví dụ như kế toán, cung cấp đồ ăn hay an ninh. Hoặc bạn cũng có thể phát hiện ra một loại hình kinh doanh mới cần nhà đầu tư.

5. Triển lãm

Còn có một cách tìm ra ý tưởng cho công việc kinh doanh khác là tham dự các cuộc triển lãm và hội chợ thương mại. Những hoạt động này thường được quảng cáo trên báo đài. Bằng cách đến những nơi này thường xuyên, bạn sẽ không những khám phá ra nhiều sản phẩm và dịch vụ mới, mà đồng thời bạn cũng có thể gặp gỡ người đại diện thương mại, nhà sản xuất, nhà bán buôn, các nhà cung cấp và các nhà Nhượng quyền thương mại (franchiser), đây là nguồn ý tưởng, thông tin kinh doanh tuyệt vời và giúp bạn trong bước đầu khởi sự kinh doanh. Cũng có thể ai đó trong số họ cũng đang tìm kiếm đối tác như bạn chẳng hạn.

6. Điều tra khảo sát

Mục tiêu chính của một ý tưởng kinh doanh phải là khách hàng. Những nhu cầu và mong muốn của khách hàng tạo cơ sở cho sự ra đời của một sản phẩm/dịch vụ nào đó, chúng có thể được xác định qua khảo sát. Những cuộc khảo sát như vậy có thể thu thập thông tin một cách chính thức hoặc không chính thức thông qua việc nói chuyện, trao đổi với mọi người, dùng phiếu hỏi hay thông qua phỏng vấn và/hoặc có thể qua quan sát.

Bạn có thể bắt đầu bằng việc nói chuyện với người thân trong gia đình, bạn bè để tìm hiểu xem họ cần gì hoặc muốn gì mà hiện không có sẵn. Hoặc giả, ví dụ như họ không thoả mãn với những sản phẩm hay dịch vụ hiện có và họ mong đợi

những thay đổi hay cải thiện gì. Sau đó, bạn có thể chuyển sang tiếp cận với những người tham gia phân phối sản phẩm/dịch vụ, đó là nhà sản xuất, người bán buôn, nhà phân phối, các đại lý và người bán lẻ. Việc chuẩn bị sẵn một bộ câu hỏi để dùng trong phiếu hỏi hay phỏng vấn sẽ giúp ích rất nhiều cho bạn. Những mối quan hệ gần gũi của những người này với khách hàng và các thành viên trong kênh phân phối sẽ cung cấp được những thông tin hữu ích về những gì khách hàng đang cần và những gì sẽ không bán được. Cuối cùng bạn nên tiếp cận được càng nhiều khách hàng càng tốt, với cả hai loại khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng. Càng thu thập được nhiều thông tin bao nhiêu thì càng tốt cho bạn bấy nhiêu.

Ngoài việc tiếp cận với mọi người, bạn cũng cần thu thập thông tin qua quan sát. Ví dụ, khi cân nhắc xem có quyết định mở cửa hàng trên một phố nào đó, bạn có thể quan sát và đếm số người qua lại con phố đó vào một số ngày và so sánh các con số này với số liệu thu được ở các vị trí khác. Nếu bạn quan tâm đến khu vực có nhiều khách du lịch, bạn có thể thiết lập cơ sở kinh doanh những sản phẩm thủ công mỹ nghệ. Hoặc bạn có thể nhận thấy là không có nhà hàng/ khách sạn nào đạt tiêu chuẩn trong tuyến du lịch hoặc ở thành phố mà bạn hay đến.

Cách đó đảm bảo rằng bạn không lơ là trong vấn đề này và lúc nào cũng để mắt tới các nhu cầu và cơ hội để kinh doanh. Chúng ta biết rằng, đôi khi có những doanh nghiệp lui tới mọi cuộc chiêu đãi để tìm hiểu xem ai đang sử dụng những sản phẩm gì không đáp ứng thoả đáng mục đích họ mong đợi. Có người lại quan sát đồ chơi của trẻ em trong gia đình khi tìm kiếm những ý tưởng phù hợp với thị trường.

7. Những lời phàn nàn

Lời phàn nàn và thất vọng của một số khách hàng đã dẫn đến việc xuất hiện nhiều sản phẩm hay dịch vụ mới. Khi nào người tiêu dùng hay khách hàng phàn nàn sự thất vọng về một sản phẩm hay một dịch vụ, hoặc khi bạn nghe thấy ai đó nói rằng “tôi muốn có...” hay “nếu có một sản phẩm/dịch vụ có thể...”, nghĩa là bạn đang có cơ hội cho một ý tưởng kinh doanh. Từ một ý tưởng có thể thành lập một doanh nghiệp cạnh tranh cung cấp một sản phẩm/dịch vụ tốt hơn hoặc nó có thể là tạo ra một sản phẩm/dịch vụ mới để bán cho doanh nghiệp có nhu cầu và/hoặc bán cho những người khác.

8. Động não

Động não là một kỹ thuật dùng để giải quyết vấn đề một cách sáng tạo cũng như để sáng tạo ra các ý tưởng. Mục tiêu là để đưa ra được càng nhiều ý tưởng càng tốt. Động não thường bắt đầu với một câu hỏi hay một vấn đề. Ví dụ bạn có thể hỏi “Sản phẩm nào hay dịch vụ nào cần trong gia đình ngày nay và những sản phẩm nào đang sẵn có?”. Bạn tự động não hoặc tổ chức động não với những người khác để đưa ra được nhiều câu trả lời cho câu hỏi trên. Mỗi ý tưởng dẫn đến một ý tưởng khác hoặc phát triển thêm nhiều ý tưởng, kết quả là thu về được nhiều ý tưởng có giá trị.

Khi sử dụng kỹ thuật này, bạn cần tuân theo 4 nguyên tắc:

- Không chỉ trích hoặc đánh giá ý tưởng của người khác.
- Khuyến khích tự do đưa ra ý tưởng - những ý tưởng phi lý hay điên rồ cũng được hoan nghênh.
- Quan tâm nhiều đến số lượng - càng nhiều ý tưởng càng tốt.
- Hoàn thiện ý tưởng trên cơ sở phân tích và kết hợp ý tưởng của nhiều người.

Hơn nữa tất cả các ý tưởng cho dù đúng hay sai cũng phải được ghi lại và xem xét một cách nghiêm túc.

I. MỤC TIÊU

Học xong bài này, các học sinh có khả năng:

1. Nêu được những cảm nhận, suy nghĩ, cư xử và hành động của một doanh nhân
2. Thực hiện sự tự tin và suy nghĩ tích cực, cởi mở về khởi nghiệp kinh doanh
3. Xác định được các mục tiêu và có thái độ tích cực theo đuổi mục tiêu
4. Xây dựng được một kế hoạch hành động cho bản thân.

II. NỘI DUNG

1. Cư xử và hành động như một doanh nhân
2. Xây dựng sự tự tin cho bản thân
3. Xác định và theo đuổi mục tiêu
4. Xây dựng kế hoạch hành động của bản thân.

III. TÀI LIỆU VÀ PHƯƠNG TIỆN

1. Máy chiếu, máy vi tính
2. Giấy A4, thẻ màu, bút dạ
3. Slide 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7
4. Bài tập 1, 2, 3
5. Tài liệu 1, 2.

IV. GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG DẠY HỌC

• Hoạt động 1. Cư xử và hành động như một doanh nhân

1. Giáo viên phát cho học sinh 4 thẻ màu, yêu cầu học sinh hãy tưởng tượng mình là một doanh nhân thành đạt, mỗi người hãy viết lên 2 suy nghĩ và 2 hành động như một doanh nhân. Giáo viên lưu ý với học sinh là viết to, rõ và mỗi thẻ chỉ viết 1 ý.
2. Giáo viên yêu cầu học sinh đọc những thẻ màu của mình lên, đối với mỗi ý kiến, giáo viên có thể yêu cầu học sinh thảo luận tại sao họ cho rằng doanh nhân có những cảm nhận, suy nghĩ, cư xử và hành động như vậy.
3. Giáo viên tổng hợp kết quả thảo luận và sử dụng SLIDE 1, 2, 3, 4 để kết luận.

Kết luận

Để có thể trở thành một người kinh doanh thành công, bạn nên phấn đấu để có được cảm nhận, suy nghĩ, cách cư xử và hành động của một doanh nhân.

• Hoạt động 2. Xây dựng sự tự tin cho bản thân

1. Giáo viên hỏi trong lớp bạn nào hát hay, bạn nào múa đẹp, bạn nào nhảy đẹp và mời các bạn đó lên lớp thể hiện những năng khiếu của mình.
2. Sau khi các bạn thể hiện xong những năng khiếu, giáo viên hỏi các bạn ấy nhờ đâu mà các bạn có được sự tự tin khi thể hiện mình trước đám đông.
3. Giáo viên phát BÀI TẬP 1: Thử khả năng tự tin của bạn, cho học sinh làm theo cá nhân, sau khi các em đã làm xong, hãy hỏi các em đa phần trả lời CÓ hay KHÔNG. Giáo viên nói rằng, người tự tin đa phần sẽ có câu trả lời là KHÔNG, và chỉ trả lời là CÓ đối với câu 8, câu 12 và câu 27. Giáo viên yêu cầu học sinh xem lại những câu trả lời của mình. Đối với những câu mà học viên trả lời là CÓ (không phải các câu 8, 12, 27), hãy yêu cầu các em suy nghĩ tại sao mình lại trả lời là CÓ, liệu các em có thể làm gì để có thể trả lời là KHÔNG trong tương lai được hay không.
4. Giáo viên mời học sinh đọc TÀI LIỆU 1, sau khi các em đọc xong, giáo viên yêu cầu học sinh chia sẻ suy nghĩ của mình với người bạn bên cạnh.
5. Giáo viên yêu cầu học sinh làm BÀI TẬP 2: Thảo luận nhóm về các phương thức để xây dựng, phát triển sự tự tin cho bản thân. Giáo viên ghi các ý kiến của các nhóm học sinh lên bảng để tổng hợp và khái quát hoá bài học về sự tự tin.

Lưu ý lồng ghép về giới:

1. Giáo viên cần đặc biệt chú trọng khuyến khích sự tự tin cho nữ, bởi do định kiến của xã hội, văn hoá, tập tục nên nữ thường rụt rè, không mạnh dạn tham gia các hoạt động giao lưu xã hội bằng nam. Cần đảm bảo giúp học sinh tin tưởng rằng cả nam và nữ đều có thể trở thành doanh nhân thành đạt.
2. Giáo viên cần đóng vai trò hỗ trợ giúp những học sinh còn có những khó khăn, thiệt thòi, mặc cảm, tự ti và giúp học sinh thảo luận để từng bước làm thay đổi các định kiến, quan niệm xã hội cản trở sự phát triển của nam hoặc nữ.

Kết luận

Trong kinh doanh cũng như trong cuộc sống, bạn phải luôn tự tin và rèn luyện để có khả năng tự tin, có ý chí vươn lên, thì mới có thể giành được thắng lợi.

• Hoạt động 3. Xác định và theo đuổi mục tiêu

1. Giáo viên hỏi cả lớp, suy nghĩ và trả lời 2 câu hỏi:
 - Theo các bạn mục tiêu là gì?
 - Tại sao phải xác định và theo đuổi mục tiêu?
2. Giáo viên mời một số học sinh trả lời, giáo viên tóm tắt và chiếu SLIDE 5: Mục tiêu là gì?

Kết luận

Nên đặt từng mục tiêu nhỏ, phù hợp với thực tế, thực hiện mục tiêu đúng thời gian, cần đánh giá quá trình thực hiện mục tiêu để xác định nguyên nhân nếu chưa hoàn thành mục tiêu và điều chỉnh mục tiêu nếu chưa phù hợp với thực tế.

• Hoạt động 4: Xây dựng Kế hoạch hành động của bản thân

1. Giáo viên mời các học sinh đọc TÀI LIỆU 2: Kế hoạch hành động cá nhân
2. Giáo viên yêu cầu học sinh tự xây dựng Kế hoạch hành động cho bản thân trong BÀI TẬP 3 và chia sẻ với người bạn bên cạnh.
3. Giáo viên khuyến khích học sinh nêu câu hỏi và tổ chức thảo luận về những câu hỏi mà học viên nêu ra trong quá trình xây dựng Kế hoạch hành động của mình.
4. Giáo viên nhấn mạnh rằng Kế hoạch hành động cần phải thực tế và phải là một Kế hoạch mà các bạn có sự tự tin, cam kết thực hiện chúng trong thời gian tới.

5. Giáo viên chiếu SLIDE 6: Kế hoạch hành động cá nhân; SLIDE 7: Kết luận bài học và cảm ơn học viên đã tham gia nhiệt tình trong suốt khoá học và chúc các em có được những ý tưởng kinh doanh hay và thực sự có cơ hội. Giáo viên chúc các em thành công trong việc lập kế hoạch thực hiện kinh doanh và chúc các em thành công trong cuộc sống.

Kết luận

- Để có thể bắt đầu khởi sự kinh doanh, mỗi người cần phải tự xây dựng cho mình một Kế hoạch hành động.
- Một kế hoạch hành động bao gồm: Tự phân tích, dự thảo Kế hoạch hành động cá nhân, thực hiện Kế hoạch và phải thường xuyên kiểm tra định kỳ.

KẾT LUẬN CHUNG

- Muốn kinh doanh, bạn cần có những suy nghĩ, cảm nhận, cư xử, hành động như một doanh nhân
- Luôn tự tin vào khả năng của bản thân và rèn luyện để có khả năng tự tin, có ý chí vươn lên, thì mới có thể giành được thắng lợi
- Hãy đặt ra các mục tiêu thực tế, khả thi và có cam kết theo đuổi mục tiêu cho bản thân
- Muốn khởi sự kinh doanh, cần có Kế hoạch hành động và luôn cam kết theo đuổi thực hiện Kế hoạch hành động của mình.



SLIDE 1

MÔ ĐUN 3, BÀI 2

Cảm nhận và suy nghĩ như một doanh nhân (1)

- Vượt qua những suy nghĩ truyền thống và các thông lệ thông thường
- Nghĩ về sự khởi đầu với quy mô nhỏ
- Nghĩ một cách thực tế về tài chính
- Luôn nghĩ về những ý tưởng kinh doanh có thể thực hiện được.



SLIDE 2

MÔ ĐUN 3, BÀI 2

Cảm nhận và suy nghĩ như một doanh nhân (2)

- Nghĩ về những gì mà mọi người sẵn lòng mua
- Nghĩ về những gì sẽ làm cho mình thành công
- Nghĩ về chi phí - lợi nhuận của hoạt động kinh doanh
- Nghĩ về những công việc khác nhau có thể làm
- Suy nghĩ kỹ về những tình huống phức tạp.



Cư xử và hành động như một doanh nhân (1)

- Có sản phẩm và dịch vụ tốt, có giá trị đối với người khác
- Dùng những kĩ năng, kinh nghiệm và khả năng mình có
- Tiếp nhận và sử dụng ngôn ngữ của người thành đạt
- Tiến về phía trước và làm mọi việc bằng chính khả năng của mình
- Có thái độ tích cực và có ý chí vươn lên
- Kiên quyết và có động lực phấn đấu ở bất cứ việc gì mình đảm nhiệm



Cư xử và hành động như một doanh nhân (2)

- Tiên phong và hướng dẫn người khác
- Xây dựng kế hoạch về những điều bạn muốn làm
- Khởi xướng các hoạt động trong bất kỳ hoàn cảnh nào
- Nuôi dưỡng niềm hy vọng và không bao giờ bỏ cuộc một cách dễ dàng
- Ăn mặc chỉnh tề để thu hút chú ý và sự kính trọng
- Cần có sức khỏe, năng động và nhiệt tình
- Chấp nhận vô điều kiện giá trị thực của mình.



Mục tiêu là gì?

- Theo Từ điển Tiếng Việt: “Mục tiêu là cái mốc trước mắt để đạt tới”
- Thiết lập mục tiêu trong công việc là xác định kết quả cần đạt được (về giá trị hoặc ý nghĩa nào đó) khi thực hiện một công việc. Nhờ thiết lập mục tiêu, bạn có thể:
 - Tập trung giải quyết các vấn đề chính và hạn chế phân tán vào những công việc thứ yếu
 - Xác định các giải pháp cụ thể để thực thi công việc
 - Sử dụng thời gian hiệu quả
 - Tạo động lực phấn đấu.



SLIDE 6

MÔ ĐUN 3, BÀI 2

Xây dựng kế hoạch hành động của bản thân

Các bước để xây dựng Kế hoạch hành động cho bản thân để chuẩn bị khởi sự kinh doanh gồm:

Bước 1: Tự phân tích

Bước 2: Dự thảo kế hoạch hành động cá nhân

Bước 3: Đưa kế hoạch vào thực hành

Bước 4: Tự kiểm tra định kỳ.



SLIDE 7

MÔ ĐUN 3, BÀI 1

KẾT LUẬN CHUNG

- Muốn kinh doanh, bạn cần có những suy nghĩ, cảm nhận, cư xử, hành động như một doanh nhân;
- Luôn tự tin vào khả năng của bản thân và rèn luyện để có khả năng tự tin, có ý chí vươn lên, thì mới có thể giành được thắng lợi;
- Hãy đặt ra các mục tiêu thực tế, khả thi và có cam kết theo đuổi mục tiêu cho bản thân;
- Muốn khởi sự kinh doanh, cần có Kế hoạch hành động và luôn cam kết theo đuổi thực hiện Kế hoạch hành động của mình.



BÀI TẬP 1

MÔ ĐUN 3, BÀI 2

THỬ KHẢ NĂNG TỰ TIN CỦA BẠN?



Những câu hỏi sau có thể quan trọng đối với bạn. Nó giúp bạn hiểu về sự tự tin của mình. Có thể bạn không trả lời được một số câu hỏi, song hãy cố gắng lựa chọn những câu nào bạn thấy đúng với mình nhất. Đối với một số câu bạn chưa từng trải nghiệm, bạn cũng có thể nghĩ xem nếu gặp tình huống như vậy, bạn sẽ hành động như thế nào?

CÂU HỎI	CÓ	KHÔNG
1. Bạn có hay quên không?		
2. Tâm trạng của bạn có lúc nào thay đổi mà chính bạn cũng không hiểu vì sao hay không?		
3. Bạn có cảm thấy bị nhiều người quấy rầy không?		
4. Có những thất bại đến với bạn mà không phải lỗi do bạn hay không?		
5. Có khi nào bạn nghĩ rằng mình gặp nhiều thất bại?		
6. Có khi nào bạn nản lòng khi thấy mình không thể làm tốt được công việc?		
7. Khi phải nói trước công chúng bạn có thấy khó khăn không?		
8. Bạn có thường tự kiểm chế được mình không?		
9. Bạn có thường cảm thấy rất buồn hoặc chán nản không?		
10. Bạn có dễ bị tổn thương về tình cảm không?		
11. Bạn có thấy không thoải mái ở chốn đông người không?		
12. Bạn có sẵn sàng gặp những người lạ không?		

CÂU HỎI	CÓ	KHÔNG
13. Bạn có thiếu tự tin không?		
14. Bạn có hay cà nàu, gắt gỏng không?		
15. Trong công việc bạn có chóng bị mệt không?		
16. Bạn có nghĩ rằng người ta thấy bạn có nhiều khuyết điểm hơn là bạn tưởng?		
17. Có lúc nào bạn lưỡng lự về việc làm gì tiếp theo không?		
18. Bạn có lo lắng rằng có thể phạm sai lầm không?		
19. Bạn có những kế hoạch không thực hiện được không?		
20. Bạn có nghĩ rằng nói chung mình không hấp dẫn bằng người cùng giới không?		
21. Bạn có hay “tự ái” trước nhiều việc không?		
22. Bạn có dễ khóc không?		
23. Bạn có nghĩ rằng mình là người dễ bị kích động không?		
24. Bạn có cảm thấy thật khó kết bạn không?		
25. Bạn có dễ bị nản chí không?		
26. Bạn có thường thấy tình cảm của mình yếu đuối không?		
27. Bạn có thấy tương lai sáng sủa đối với mình không?		



BÀI TẬP 3

MÔ ĐUN 3, BÀI 2

Thử khả năng tự tin của bạn?



Hãy suy nghĩ nghiêm túc và tự lập cho mình một Kế hoạch hành động bằng cách điền vào các khoảng trống dưới đây:

SỐ	ĐẦU ĐỀ	HÀNH ĐỘNG ĐỂ THỰC HIỆN	KHI NÀO SẼ XẢY RA
1	TỰ PHÂN TÍCH		
2	DỰ THẢO KẾ HOẠCH HÀNH		
3	ĐỘNG CÁ NHÂN		
4	ĐƯA KẾ HOẠCH VÀO		
5	THỰC HÀNH		
6	TỰ KIỂM TRA ĐỊNH KỲ		



Hãy tự tin và luôn nghĩ rằng “Tôi có thể”

Nhiều người trong chúng ta tỏ ra thiếu tự tin. Họ sợ làm những công việc khó, thường tránh hoặc không làm nếu có thể. Họ tìm mọi cách thoái thác để biện bạch trước bạn bè hoặc ngay cả đối với chính mình. Họ thường “gác mọi việc lại”.

Những người như vậy lại thường rụt rè không thoải mái trước đông người, tự ti cho rằng những người khác có khả năng hơn mình. Họ cảm thấy mình kém cỏi hơn người khác.

Mọi người cần tự tin ở chính mình, tin rằng có những việc mình có thể làm tốt. Anh cần làm công việc của mình và tin rằng sẽ thành công. Khi thất bại và có phần nản chí, anh không được bỏ cuộc. Cần cố gắng hoàn thành tốt mỗi việc và nghĩ rằng không có việc gì là nhỏ và đơn giản. Thắng lợi trong những việc nhỏ có thể giúp ta mạnh dạn làm những việc khó hơn.

Bất kể nam hay nữ nếu muốn học tập tốt cần tận dụng mọi cơ hội may mắn để rèn luyện sự tự tin. Mỗi BÀI TẬP hoặc bài đọc giáo viên cho đều là cơ hội tốt cho việc rèn luyện. Mỗi lần một bài học được tiếp thu tốt, đầy đủ, đúng thời gian thì sự tự tin được tăng thêm. Học viên nào mà chuẩn bị tốt bài nói hoặc viết tốt một bài chính là luyện được lòng tự tin. Cũng như vậy học sinh cần toàn tâm toàn ý làm công việc của mình và tham gia tích cực vào các hoạt động của nhà trường cũng như giúp gia đình làm các việc vặt ở nhà.

Tập giáo trình này đã hướng cho các bạn suy nghĩ về việc bắt đầu công việc kinh doanh trong tương lai.

Nghĩ về công việc kinh doanh là bước đầu tiên, còn nhiều bước khác nữa phải làm trước khi nhà doanh nghiệp có thể nói rằng đã thực sự thành công.

Việc học không thể quá cứng nhắc thụ động vì bản chất năng động của thế giới chúng ta đang sống và kinh doanh.

Trên hết, các bạn cần có một triết lý thật rõ ràng về kinh doanh để làm động cơ thúc đẩy trên đường lập nghiệp. Thành công hay thất bại trong bước đầu trở thành chủ doanh nghiệp phụ thuộc vào bạn. Những người khác chỉ có thể hỗ trợ cho quyết định của bạn. Điều quan trọng đó là những hành động của chính bạn, chứ không phải là hành động của những người khác.

Điều quan trọng nữa là phải có mục tiêu và những dự định thật rõ ràng có thể giúp bạn theo đuổi tiến trình của việc kinh doanh. Việc hiểu rõ và chấp nhận sự thất bại đôi khi là khó tránh và qua mỗi lần thất bại lại rút ra được những bài học

bổ ích đó mới là điều quan trọng. Trải qua những cố gắng bền bỉ bạn có thể đạt được tất cả những điều bạn đã muốn làm.

Thái độ tích cực và cách nhìn lạc quan về cuộc sống sẽ giúp bạn không bị rối trí hoặc mất can đảm và ngay cả những trạng thái tiêu cực đôi khi bạn gặp phải trong phần lớn các trường hợp cũng chứa đựng những điều tích cực. Cũng phải ghi nhận rằng, sự hoàn thiện là điều lý tưởng và không nhất thiết cứ phải thực hiện được thật đầy đủ. Làm việc theo hướng đạt được kết quả là điều chấp nhận được với bạn và với những người khác, và như thế bạn sẽ tránh được nhiều trở ngại.

Hãy làm cho mọi cố gắng của bạn có mục đích rõ ràng và thể hiện chúng để góp phần làm tăng những tham vọng kinh doanh của bạn. Qua cách đặt vấn đề như vậy, bạn sẽ thích thú với mọi hình thái của đời sống hàng ngày.



Kế hoạch hành động cá nhân

Để chuẩn bị Khởi nghiệp kinh doanh, bạn cần có những suy nghĩ nghiêm túc về những hành động sau:

Bước 1

Tự phân tích

- A. Bạn hãy đánh giá ý chí, nghị lực và tính cách xã hội nổi bật của bạn một cách trung thực nhất?
- B. Gia đình và bạn bè có đánh giá những nét nổi bật đó của bạn không và hãy so sánh sự đánh giá của họ với sự tự đánh giá của bạn?

Bước 2

Dự thảo kế hoạch hành động cá nhân

- A. Hãy tự xác định rằng bạn muốn rèn luyện ý chí, nghị lực và tính cách xã hội của mình.
- B. Hãy nhìn vào bạn bè, cha mẹ và thầy giáo để lên kế hoạch rèn luyện nghị lực và tính cách xã hội.
- C. Hãy đề nghị bạn bè, cha mẹ và thầy giáo giúp bạn dự thảo kế hoạch rèn luyện nghị lực và tính cách xã hội.

Bước 3

Đưa kế hoạch vào thực hành

- A. Làm việc cần mẫn nhằm rèn luyện những nhân cách tốt.
- B. Cố gắng từ bỏ những thói quen xấu càng nhanh càng tốt.
- C. Đặt mục tiêu rèn luyện ngắn hạn từng tuần một.

Bước 4

Tự kiểm tra định kỳ

- A. Tự đánh giá ý chí, nghị lực và tính cách xã hội của mình xem có tốt hơn không.
- B. Sửa chữa những mặt còn yếu.
- C. Xem còn lại những thói quen nào đối chiếu với kế hoạch rèn luyện.

I. MỤC TIÊU

Học xong bài này, các học sinh có khả năng:

1. Phân biệt được sự khác nhau giữa mạo hiểm có tính toán và liều lĩnh
2. Liệt kê được quy trình phân tích một tình huống rủi ro trong kinh doanh
3. Tự tin và có cái nhìn tích cực về việc mạo hiểm trong kinh doanh

II. NỘI DUNG

1. Nhận biết về tình huống rủi ro và rủi ro có dự tính
2. Tìm hiểu khái niệm về mạo hiểm
3. Quy trình phân tích một tình huống rủi ro trong kinh doanh.

Tổng hợp mô đun 3:

- Trò chơi tung vòng

III. TÀI LIỆU VÀ PHƯƠNG TIỆN

1. Máy chiếu, máy vi tính
2. Giấy A4, A0, thẻ màu, bút dạ
3. Slide 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8
4. Tài liệu 1, 2
5. Dụng cụ cho trò chơi tung vòng gồm: 2 cái cọc, 10 cái vòng hoặc 2 cái giỏ và 10 đồng xu hay viên đá.

IV. GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG DẠY HỌC

• Hoạt động 1: Nhận biết về tình huống rủi ro và rủi ro có dự tính

Giáo viên thuyết trình:

Trong kinh doanh cũng như trong cuộc sống, rõ ràng là phải đối mặt với các rủi ro. Doanh nhân càng trở nên tự tin hơn và có cái nhìn tích cực hơn về việc mạo hiểm vì họ biết chấp nhận rủi ro như những thử thách đòi hỏi họ phải nỗ lực hết mình để đạt được mục tiêu.

1. Giáo viên nêu câu hỏi 1: “Trong kinh doanh có thể có những tình huống rủi ro nào?”.
2. Học sinh liệt kê các tình huống, Giáo viên ghi lên bảng.
3. Giáo viên nêu câu hỏi 2: “Thế nào là tình huống rủi ro?”.
4. Giáo viên chia học sinh thành các nhóm để thảo luận.
5. Đại diện học sinh báo cáo kết quả thảo luận.
6. Giáo viên chốt lại về tình huống rủi ro:
 - Một tình huống rủi ro xảy ra khi phải quyết định giữa hai hay nhiều lựa chọn khác nhau mà không biết kết quả tiềm ẩn ra sao và phải dựa vào sự đánh giá chủ quan. Một tình huống rủi ro bao gồm khả năng thành công cũng như thất bại tiềm ẩn.
 - Những người mạo hiểm ra quyết định TRONG NHỮNG ĐIỀU KIỆN CHƯA CHẮC CHẴN và họ cân bằng khả năng thành công tiềm ẩn với khả năng thất bại tiềm ẩn. Một lựa chọn rủi ro tùy thuộc vào:
 - Lựa chọn ấy có sức thu hút như thế nào?
 - Phạm vi mà người mạo hiểm được chuẩn bị để chấp nhận thất bại tiềm ẩn.
 - Quan hệ giữa các khả năng thành công và thất bại.
 - Mức độ tự nỗ lực mà một người có được để tăng khả năng thành công cũng như giảm khả năng thất bại.
 - Ví dụ như bạn có một công việc bảo đảm, lương cao, cứ hai năm được thăng tiến. Bạn có cơ hội mua lại một công ty mà tương lai không mấy chắc chắn nhưng thu nhập của người chủ nhiều gấp rưỡi lương bạn đang ở vị trí nhân viên. Công ty có thể sẽ rất thành công hoặc sẽ phá sản trong vòng một hoặc hai năm nữa. Bạn phải chọn lựa, hoặc ở một vị trí bảo đảm với thu nhập rõ ràng, ổn định hoặc chấp nhận rủi ro để hưởng mức lương rất cao kèm theo địa vị.

Hầu hết mọi người không nghĩ đến việc mạo hiểm mặc dù vẫn có khả năng thành công. Họ thích một vị trí ổn định hơn. Những người khác thì không kiên nhẫn, không hài lòng với vị trí hiện tại của họ và luôn tìm kiếm 'kho báu kì diệu' có thể làm họ trở nên giàu có. Những người này có xu hướng bị ảnh hưởng bởi những lợi ích trước mắt. Họ ít quan tâm đến khả năng thành công và không nghĩ nhiều đến mức độ nỗ lực đòi hỏi ở họ. Bị cuốn hút bởi hi vọng thu lợi nhiều dù chỉ với nỗ lực ít, họ trở thành những kẻ đánh cược.

7. Giáo viên chiếu SLIDE 1: Định nghĩa tình huống rủi ro và kết luận.

Kết luận

Qua hoạt động trên, chúng ta đã biết thế nào là một tình huống rủi ro và một số tình huống rủi ro thường gặp trong kinh doanh. Biết được những tình huống rủi ro như vậy sẽ giúp chúng ta chủ động, tự tin và có cách giải quyết tốt hơn khi xảy ra một tình huống rủi ro.

• Hoạt động 2: Tìm hiểu khái niệm về mạo hiểm

1. Giáo viên mời học sinh đọc TÀI LIỆU 1 để nắm được kiến thức cơ bản về chủ đề mạo hiểm. Hỏi học sinh những câu hỏi sau:
 - Mạo hiểm và đánh cược có những gì khác nhau?
 - Phát huy những kỹ năng mạo hiểm có thể giúp bạn xử lý những tình huống trong cuộc sống tốt hơn như thế nào?
 - Khi tránh việc ra quyết định, bạn sẽ gặp những rủi ro gì?
 - Việc mạo hiểm mang lại phần thưởng gì cho bạn?
 - Trong phần thảo luận ở lớp, giáo viên yêu cầu học sinh nghĩ đến một tình huống có sự mạo hiểm mà họ đã trải qua. Mời họ viết ba đoạn văn miêu tả tình huống đó. Sau đó mời họ đưa ra phản hồi qua hỏi đáp hay viết theo những câu hỏi sau đây có liên quan đến tình huống mạo hiểm của họ:
 - Con người và những nguồn lực khác đã có thể giúp gì để hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro để đạt được mục tiêu?
 - Bạn lo ngại điều gì khi chấp nhận rủi ro này?
 - Bạn đã cố gắng hết mình để đạt được mục đích chưa?
 - Bạn đã đạt được những gì khi chấp nhận rủi ro này?
 - Bạn cần chuẩn bị những gì trước khi mạo hiểm?
 - Làm thế nào bạn biết được mình đã đạt được mục tiêu?
 - Để đạt được mục tiêu, trở ngại lớn nhất bạn gặp phải là gì?
 - Bạn đã học được thái độ gì về việc mạo hiểm?
 - Bạn thích điều gì trong thái độ mạo hiểm của bạn?
 - Bạn muốn thay đổi thái độ gì về việc mạo hiểm?
 - Với bạn, nhân tố nào quan trọng nhất trong việc mạo hiểm?
 - Mục tiêu đặt ra có xứng đáng với sự mạo hiểm không?

- Làm thế nào để có thể hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất?
 - Cần những thông tin gì trước khi mạo hiểm?
2. Giáo viên tóm tắt phần thảo luận, chiếu SLIDE 2 và kết luận về mạo hiểm.
 3. Giáo viên chiếu SLIDE 3, 4: Những câu hỏi đặt ra trước khi mạo hiểm. Những câu hỏi liệt kê chỉ là những ví dụ cho rất nhiều câu hỏi bạn phải đặt ra trước khi bước vào một tình huống mạo hiểm. Mạo hiểm trước khi trả lời được những câu hỏi này có thể dẫn đến thất bại.

Kết luận

Trong kinh doanh nhiều khi phải mạo hiểm. Mạo hiểm giúp ta chớp được những thời cơ thuận lợi và giúp ta có được những phát kiến mới trong một lĩnh vực nào đó.

• Hoạt động 3: Quy trình phân tích một tình huống rủi ro

1. Giáo viên yêu cầu học sinh đọc và thảo luận chung cho cả lớp TÀI LIỆU 2: Quy trình phân tích một tình huống rủi ro.
2. Giáo viên chiếu SLIDE 5: Quy trình phân tích một rủi ro.
3. Giáo viên chiếu SLIDE 6: Hãy là người mạo hiểm một cách có tính toán.
4. Giáo viên chiếu SLIDE 7: Tổng kết lại chủ đề.

Kết luận

Nắm được quy trình phân tích một tình huống rủi ro sẽ giúp chúng ta hạn chế được tối đa những rủi ro, cũng như lên được kế hoạch và thực hiện được những lựa chọn tốt nhất trong kinh doanh.

KẾT LUẬN CHUNG

- Biết được những tình huống rủi ro như vậy sẽ giúp chúng ta chủ động, tự tin và có cách giải quyết tốt hơn khi xảy ra một tình huống rủi ro.
- Trong kinh doanh nhiều khi phải mạo hiểm. Mạo hiểm giúp ta chớp được những thời cơ thuận lợi và giúp ta có được những phát kiến mới trong một lĩnh vực nào đó.
- Nắm được quy trình phân tích một tình huống rủi ro sẽ giúp chúng ta hạn chế được tối đa những rủi ro, cũng như lên được kế hoạch và thực hiện được những lựa chọn tốt nhất trong kinh doanh.

TỔNG HỢP MÔ ĐUN 3:

Trò chơi tung vòng và những câu hỏi đặt ra trước khi mạo hiểm

CÁCH CHƠI:

Chơi lần 1

- Cần có hai cái cọc thẳng đứng cắm thẳng xuống dưới đất và mười cái vòng bằng nhựa hay nhôm hoặc một vật liệu nào đó có thể ném lọt vào cọc được (Bạn cũng có thể dùng hai cái hộp giấy có kích thước bằng nhau và mười đồng xu hoặc mười viên đá thay thế).
 - Đóng cọc hoặc đặt hộp giấy cách điểm đích cuối cùng nơi đứng ném từ 3m - 3,6m, nên chơi ngoài lớp học.
 - Cứ cách 30cm thì đánh dấu bằng phấn (có 10 - 12 khoảng) theo số (từ 1 đến 12).
1. Giáo viên đặt cược (bằng tiền hoặc những vật có giá trị tương tự) và xác định giá trị đặt cược.
 2. Giáo viên mời mọi người đặt cược.
 3. Giáo viên mời hai học sinh đến đường ném và ném 5 lần, mỗi lần một cái vòng/đồng xu hoặc đá.

4. Giáo viên mời hai học sinh khác đứng gần cọc ghi lại kết quả và đánh dấu khoảng cách từ cọc hay hộp giấy và số lần vòng ném trúng cọc hay đồng xu rơi đúng vào hộp giấy.
 - Mỗi học sinh được phép chơi năm lần. Họ có thể thay đổi khoảng cách cho mỗi lần ném.
 - Điểm được tính bằng tổng các khoảng cách từ cọc hay hộp cho mỗi lần ném trúng.
 - Người tính điểm ghi điểm số từ cao nhất đến thấp nhất của các học sinh.

Câu hỏi thảo luận:

- Những người có điểm cao nhất quyết định khoảng cách xa gần từ cọc hay hộp như thế nào? Họ đã thay đổi khoảng cách bao nhiêu lần trong năm lần ném?
- Những người có số điểm thấp nhất gặp phải khó khăn gì? Họ đã thay đổi những gì trong cách chơi?
- Những người có số điểm trung bình mạo hiểm theo cách nào?
- Nếu trò chơi lặp lại, các học sinh sẽ thay đổi những gì để cải thiện điểm số?
- Nếu trò chơi được tổ chức chơi lại theo nhóm, các nhóm nên được phân chia như thế nào?

Chơi lần 2

- Chia lớp ra thành các nhóm 5 hoặc 6 học sinh.
- Giải thích cách chơi: cứ sau thời gian chờ là 3 phút, mỗi học sinh trong một nhóm sẽ ném ba cái; điểm cuối cùng của nhóm sẽ là điểm tổng. Hãy quan sát kỹ xem họ làm gì trong thời gian 3 phút (đừng bảo họ phải làm gì). Sẽ có người ném, những người khác chỉ ngồi và nói chuyện. Hãy nhớ đặt câu hỏi cho họ về hành vi này trong cuộc thảo luận.
- Cho mỗi học sinh 3 cơ hội để ném và tính điểm tổng của mỗi đội.

Câu hỏi thảo luận:

- Những phương thức nào được sử dụng trong phần này của trò chơi? (Như thứ tự điểm số đọt trước, điểm số trước của mỗi học sinh và các ý kiến trong nhóm).
- Phần chơi này khác với phần chơi trước như thế nào? (Người chơi có nhiều phương thức hơn và họ có thể bị áp lực của nhóm đè nặng. Vì thế có khả năng xảy ra mâu thuẫn giữa mục tiêu của nhóm và của cá nhân).

- Phần chơi nào sát thực hơn với tình huống kinh doanh? (Phần tranh luận này nên đưa đến suy nghĩ về áp lực lên doanh nhân khi đặt ra mục tiêu. Sẽ có áp lực từ phía khách hàng, từ cấp dưới, từ nhận thức về các tiêu chuẩn đã có, ước tính về chi phí rủi ro và cả sự tự hào khi thành công).
 - Tổng cộng điểm của các nhóm trong lần 2 có cao hơn tổng điểm của mỗi cá nhân trong lần 1 không? Bạn giải thích thế nào về sự khác nhau? (Do làm việc tập thể, tập trung nhiều vào kỹ thuật, thảo luận giữa các thành viên trong nhóm, thứ tự điểm số trong phần trước, áp lực nhóm).
5. Giáo viên chiếu lại SLIDE 3, 4: Xem lại tất cả các câu hỏi trước khi mạo hiểm. Qui trình câu hỏi này là thiết yếu cho quá trình mạo hiểm. Những câu hỏi liệt kê chỉ là những ví dụ cho rất nhiều câu hỏi bạn phải đặt ra trước khi bước vào một tình huống mạo hiểm. Mạo hiểm trước khi trả lời được những câu hỏi này có thể dẫn đến thất bại.

Chơi lần 3: (tuỳ chọn):

1. Giáo viên yêu cầu 6 học sinh tình nguyện tham gia trò chơi. Giáo viên không giải thích về cách chơi và luật chơi
2. Giáo viên nói với 3 người trong số họ rằng họ sẽ được gấp đôi điểm khi họ ném trúng
3. Giáo viên nói với 3 người khác họ ném trượt, nhóm sẽ mất đi 2 điểm
4. Chơi trò chơi
5. Quan sát động cơ của 2 nhóm và thảo luận về sự khác biệt giữa cá nhân và nhóm trong việc đặt chiến lược
6. Giáo viên yêu cầu học sinh suy nghĩ về sự tự nguyện của người chơi và nhấn mạnh đến tầm quan trọng của việc biết được luật chơi. Điều này giúp bạn xác định được các ảnh hưởng đến sự thành công. Học sinh thảo luận về cách giảm thiểu những rủi ro.
7. Giáo viên kết luận trò chơi tung vòng.

Kết luận

Trò chơi tung vòng đã giúp chúng ta có những trải nghiệm về rủi ro và mạo hiểm. Thông qua trò chơi này chúng ta càng hiểu rõ hơn về mạo hiểm và những quyết định khi mạo hiểm.

8. Giáo viên chiếu SLIDE 8: Tổng hợp mô đun 3

- Hành động mạo hiểm là một phần thiết yếu để trở thành một doanh nhân. Doanh nhân luôn đặt ra mục tiêu cho bản thân và dùng toàn bộ năng lực, trí tuệ để đạt đến mục tiêu. Mục tiêu càng cao, rủi ro càng nhiều.
- Hành động của những doanh nhân sẵn lòng chấp nhận thử thách và chấp nhận rủi ro có dự tính sẽ tạo nên bước đổi mới trong kinh doanh, làm cho chất lượng hàng hoá và dịch vụ tốt hơn.

V. GỢI Ý ĐÁNH GIÁ VÀ KIỂM TRA

1. Những câu nào sau đây là câu đúng?

Lựa chọn một phương án rủi ro phụ thuộc vào:

- A. Tính hấp dẫn của phương án.
- B. Mức độ thiệt hại mà người quyết định có thể chấp nhận được.
- C. Xác suất tương đối của thành công và thất bại.
- D. Khả năng tăng xác suất thành công và giảm xác suất thất bại từ nỗ lực của một người có thể mang lại.

Đáp án: A, B, C, D (Tham khảo: TÀI LIỆU 1)



Định nghĩa tình huống rủi ro

- Một tình huống rủi ro xảy ra khi phải quyết định giữa hai hay nhiều lựa chọn khác nhau mà không biết kết quả tiềm ẩn ra sao và phải dựa vào những đánh giá chủ quan.
- Một tình huống rủi ro bao gồm khả năng thành công cũng như thất bại tiềm ẩn.
- Càng thành công hay càng thất bại thì càng có nhiều rủi ro.



Tìm hiểu về mạo hiểm

- Những người mạo hiểm ra quyết định TRONG NHỮNG ĐIỀU KIỆN CHƯA CHẮC CHẴN và họ cân bằng khả năng thành công tiềm ẩn với khả năng thất bại tiềm ẩn.



Những câu hỏi đặt ra trước khi mạo hiểm (1)

- Mục tiêu đặt ra có xứng đáng với sự mạo hiểm không?
- Có thể hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất như thế nào?
- Cần những thông tin gì trước khi mạo hiểm?
- Con người và những nguồn lực khác có thể giúp gì để hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro qua đó đạt được mục tiêu?
- Bạn lo ngại điều gì khi chấp nhận rủi ro này?



SLIDE 4

MÔ ĐUN 3, BÀI 3

Những câu hỏi đặt ra trước khi mạo hiểm (2)

- Bạn có sẵn sàng cố gắng hết mình để đạt được mục đích không?
- Bạn sẽ đạt được những gì khi chấp nhận rủi ro này?
- Bạn cần chuẩn bị những gì trước khi mạo hiểm?
- Làm thế nào bạn biết được (về định lượng) mình đã đạt được mục tiêu?
- Để đạt được mục tiêu, trở ngại lớn nhất bạn gặp phải là gì?



Quy trình phân tích một rủi ro

1. Đánh giá rủi ro
2. Xác định rõ mục tiêu và đích đến
3. Làm rõ những lựa chọn
4. Thu thập thông tin/Cân nhắc các lựa chọn
5. Hạn chế tối đa rủi ro
6. Lên kế hoạch và thực hiện lựa chọn tốt nhất.



Hãy là người mạo hiểm một cách có tính toán

- Trong kinh doanh cũng như trong cuộc sống, rõ ràng là phải đối mặt với những rủi ro.
- Khi bạn gặp rủi ro, bạn khám phá ra khả năng của chính bản thân mình, đồng thời bạn sẽ kiểm soát tương lai của bạn tốt hơn.
- Bạn càng trở nên tự tin hơn và có cái nhìn tích cực hơn về sự mạo hiểm vì bạn tin tưởng vào bản thân mình.
- Bạn biết chấp nhận rủi ro như những thử thách đòi hỏi bạn phải nỗ lực hết mình để đạt được mục tiêu.



SLIDE 7

MÔ ĐUN 3, BÀI 3

KẾT LUẬN CHUNG

- Biết được những tình huống rủi ro như vậy sẽ giúp chúng ta chủ động, tự tin và có cách giải quyết tốt hơn khi xảy ra một tình huống rủi ro.
- Trong kinh doanh nhiều khi phải mạo hiểm. Mạo hiểm giúp ta chớp được những thời cơ thuận lợi và giúp ta có được những phát kiến mới trong một lĩnh vực nào đó.
- Nắm được qui trình phân tích một tình huống rủi ro sẽ giúp chúng ta hạn chế được tối đa những rủi ro, cũng như lên được kế hoạch và thực hiện được những lựa chọn tốt nhất trong kinh doanh.



SLIDE 8

MÔ ĐUN 3, BÀI 3

TỔNG HỢP MÔ ĐUN 3:

- Hành động mạo hiểm là một phần thiết yếu để trở thành một doanh nhân. Doanh nhân luôn đặt ra mục tiêu cho bản thân và dùng toàn bộ năng lực, trí tuệ để đạt đến mục tiêu. Mục tiêu càng cao, rủi ro càng nhiều.
- Hành động của những doanh nhân sẵn lòng chấp nhận thử thách và chấp nhận rủi ro có dự tính sẽ tạo nên bước đổi mới trong kinh doanh, làm cho chất lượng hàng hoá và dịch vụ tốt hơn.



Rủ ro có dự tính

Đa số doanh nhân dự tính được trước và điều chỉnh bớt rủi ro. Doanh nhân tránh những tình huống rủi ro thấp vì thiếu thử thách, nhưng họ cũng tránh những tình huống có độ rủi ro cao vì họ muốn thành công. Họ đặt mục tiêu cao và tận hưởng thú vui thử thách, nhưng không phải họ đánh bạc với điều đó. Vì thế, họ đều tránh những tình huống có độ rủi ro thấp hay cao vì chúng không làm thỏa mãn họ. Nói ngắn gọn, doanh nhân thích đối đầu với khó khăn nhưng muốn vượt qua được thử thách.

Định nghĩa tình huống rủi ro

Một tình huống rủi ro xảy ra khi phải quyết định giữa hai hay nhiều lựa chọn khác nhau mà không biết kết quả tiềm ẩn ra sao và phải dựa vào những đánh giá chủ quan. Một tình huống rủi ro bao gồm khả năng thành công cũng như thất bại tiềm ẩn. Càng thành công hay càng thất bại thì càng có nhiều rủi ro.

Nhiều người mạo hiểm ra quyết định trong những điều kiện chưa chắc chắn và họ biết cân bằng khả năng thành công tiềm ẩn với khả năng thất bại tiềm ẩn. Một lựa chọn rủi ro tùy thuộc vào:

- Lựa chọn ấy có sức thu hút thế nào,
- Phạm vi mà người mạo hiểm được chuẩn bị để chấp nhận thất bại tiềm ẩn,
- Quan hệ giữa các khả năng thành công và thất bại,
- Mức độ tự nỗ lực mà một người có được để tăng khả năng thành công cũng như giảm khả năng thất bại.

Ví dụ như bạn có một công việc bảo đảm, lương cao, cứ hai năm được thăng tiến. Bạn có cơ hội mua lại một công ty mà tương lai không mấy chắc chắn, nhưng thu nhập của người chủ nhiều gấp rưỡi lương bạn đang ở vị trí nhân viên. Công ty có thể sẽ rất thành công hoặc sẽ phá sản trong vòng một hoặc hai năm nữa. Bạn phải chọn lựa giữa một vị trí bảo đảm với thu nhập rõ ràng, ổn định hoặc chấp nhận rủi ro có hưởng mức lương rất cao kèm theo địa vị.

Hầu hết mọi người không nghĩ đến việc mạo hiểm mặc dù vẫn có khả năng thành công. Họ thích một vị trí ổn định hơn. Những người khác thì không kiên nhẫn, không hài lòng với vị trí hiện tại của họ và luôn tìm kiếm “hũ vàng kì diệu” có thể làm họ trở nên giàu có. Những người này có xu hướng bị ảnh hưởng bởi những lợi ích trước mắt. Họ ít quan tâm đến khả năng thành công và không nghĩ nhiều đến mức độ nỗ lực đòi hỏi ở họ. Bị cuốn hút bởi hi vọng thu lợi nhiều dù chỉ với nỗ lực ít, họ trở thành những kẻ đánh cược.

Đánh giá những tình huống rủi ro

Doanh nhân có sự đánh giá tình huống rất khác với hai kiểu người ở trên, mặc dù họ có những điểm chung nhất định. Sự khác nhau cơ bản là doanh nhân biết đánh giá một cách hệ thống, toàn diện khả năng thành công của công ty và phạm vi ảnh hưởng bởi nỗ lực của họ đến khả năng này. Họ tìm hiểu các tình huống trên thị trường, thăm dò khả năng lợi nhuận trong những hướng kinh doanh, sản phẩm, máy móc và qui trình, tài chính và có sự so sánh trước khi đưa ra quyết định cuối cùng.

Họ muốn tác động đến kết quả bằng chính nỗ lực của họ và cảm nhận thành quả đạt được. Vạch ra kế hoạch được xem là một mấu chốt của hành vi mạo hiểm có dự tính của nhà kinh doanh. Lập kế hoạch có thể giúp họ tránh khỏi những khó khăn có thể lường trước. Nếu doanh nhân có thể gây được ảnh hưởng thì mặc dù công ty có thành công hay không, họ cũng rất có thể mua lại công ty như ví dụ trên đã đưa ra.

Doanh nhân luôn sẵn lòng nhận trách nhiệm cá nhân cho những kết quả do quyết định của họ mang lại, bất kể kết quả này có được mong đợi hay không. Những người khác thấy khó khăn khi nhận trách nhiệm cá nhân cho những quyết định có thể dẫn đến thất bại và họ thường quy cho những sự việc diễn ra trong cuộc sống, cho may rủi hay cho những thế lực họ không kiểm soát được, như sự cạnh tranh của đối thủ kinh doanh hay sự can thiệp của chính phủ. Những người này từ chối mạo hiểm vì họ tin rằng không thể tác động đến kết quả.

Đa số các đặc tính của doanh nhân có mối liên quan mật thiết với nhau. Hành vi mạo hiểm liên quan đến:

- Sự sáng tạo và đổi mới là một phần thiết yếu biến ý tưởng thành hiện thực.
- Sự tự tin: Bạn càng tin tưởng vào năng lực bản thân thì bạn càng có khả năng gây ảnh hưởng đến kết quả của quyết định mình đưa ra và bạn càng có thêm ý chí để mạo hiểm.

Các kiểu người mạo hiểm

Bạn thuộc kiểu người nào, tùy vào mức độ phạm vi bạn bị ảnh hưởng bởi người khác, kinh nghiệm đã có, tình huống hiện tại và những mong đợi cho tương lai. Trong việc kinh doanh, cần có nhiều kiểu người mạo hiểm khác nhau.

Ở trình độ công nhân, bạn cần những người có tính mạo hiểm thấp để họ có thể làm những công việc hàng ngày và góp phần ổn định về mặt tổ chức.

Ở trình độ quản lý trung bình, có thể cần những người có tính mạo hiểm cao hơn. Một nhà quản lý trung bình nên có sự tự do sáng tạo và có thể tạo ra những thay đổi nhỏ trong các qui trình và chức năng. Những người này có thể xem là người mạo hiểm nhưng ảnh hưởng của họ đến toàn thể tổ chức chỉ ở mức độ nhỏ. Những doanh nhân hàng đầu trong mạng lưới tổ chức có khả năng trình bày ý

tưởng theo hệ thống và thực hiện những ý tưởng sáng tạo. Để thành công trong kinh doanh, doanh nhân phải mạo hiểm biến ý tưởng thành hiện thực.

Doanh nhân biết định hướng và có đủ tự tin chấp nhận rủi ro khi vận dụng ý tưởng. Tuy nhiên họ cũng đủ thực dụng để nhận ra giới hạn cho phép và họ chỉ giới hạn công việc trong phạm vi những gì có thể làm.

Những người có tính sáng tạo cao và tư duy đổi mới là những người có tính mạo hiểm cao, sẵn sàng chấp nhận thay đổi, thử nhiều lựa chọn khác nhau, phát triển việc đổi mới trong những lĩnh vực kinh doanh sản phẩm và dịch vụ mới. Những người có tư duy đổi mới cao thường là những nhà lãnh đạo trong kinh doanh. Họ có nhiều ý tưởng và có thể kết hợp được yếu tố con người và các nguồn lực khác để giúp họ thực hiện ý tưởng.

Quyền hạn và trách nhiệm

Doanh nhân là những nhà lãnh đạo theo nghĩa họ trực tiếp điều khiển hoạt động của những người khác để đạt được mục tiêu tập thể. Xây dựng đội ngũ và đạt được thành quả tập thể là trách nhiệm của họ. Là người lãnh đạo một tổ chức gồm có nhiều người, họ phải sẵn lòng uỷ thác quyền hạn và trách nhiệm cho đội ngũ nhân viên trong những hoạt động nhất định.

Giao quyền và trách nhiệm cho người khác mang tính rủi ro trong đó. Nó có thể có hiệu ứng tích cực hoặc tiêu cực và doanh nhân phải chấp nhận kết quả. Để mang lại lợi ích cao nhất, nhân viên phải có quyền và mức tự do nhất định để thi hành nghĩa vụ và trách nhiệm. Doanh nhân cần sự giúp đỡ từ những người khác, tuy nhiên lại không tốn thời gian để giám sát công việc của họ.

Khi giao quyền và trách nhiệm cho đội ngũ nhân viên thì yếu tố rủi ro rất quan trọng. Và cho phép người khác cùng hưởng quyền lợi là một đặc tính của những doanh nhân có chí tiến thủ. Càng nhiều trách nhiệm được giao, doanh nhân càng có nhiều thời gian tham gia vào những hoạt động có ảnh hưởng lớn nhất đến thành công trong tương lai của tổ chức.

Thực hiện những thay đổi

Trong bất kỳ hoạt động nào, đầu tiên doanh nhân phải xác định xem có rủi ro hay không. Trong một tình huống rủi ro, năng lực, vị trí và quyền hạn của doanh nhân có thể được thử thách. Khi có sự cố trong kinh doanh, doanh nhân nên biết đánh giá tình huống theo thực tế và cố gắng giải quyết vấn đề. Doanh nhân chắc chắn phải có những bước sửa sai cần thiết. Khi tình huống rủi ro là hiển nhiên, quyết định có mạo hiểm hay không trở nên rất quan trọng. Khi quyết định mạo hiểm, doanh nhân nên tuân theo một kế hoạch chắc chắn ngay từ hành động đầu tiên. Những kế hoạch khác có thể được thảo ra trong trường hợp kế hoạch đầu không thành công. Những kế hoạch này giúp ta linh động khi các điều kiện rủi ro thay đổi.

Một khi đã lên kế hoạch hành động, cần phải thực hiện nó. Chỉ khi nào kế hoạch được bắt đầu thì doanh nhân mới thật sự biết và hiểu được những rủi ro kèm theo. Ban đầu, kèm theo quyết định có thể nhận được một vài phản hồi. Thiếu sự phản hồi có thể gây ra hoài nghi. Trong suốt những chặng đầu, sau khi tiến hành theo quyết định, doanh nhân phải luôn theo sát quyết định của mình cho đến khi vấn đề được giải quyết. Nếu thuyết phục được rằng một quá trình hành động nhất định sẽ giải quyết được vấn đề, những hành động cụ thể sẽ giúp định rõ kết quả.

Nâng cao quyết định và tăng cường sự hỗ trợ từ người khác sẽ giúp quyết định thành công.

TÓM TẮT

Khả năng mạo hiểm của doanh nhân có những điểm nổi bật sau đây:

- Sự thiện chí, sử dụng toàn bộ năng lực để làm thay đổi những vấn đề cần hoàn thiện theo ý muốn của họ
- Khả năng đánh giá tình huống mạo hiểm theo thực tiễn và khả năng thay đổi những vấn đề cần hoàn thiện
- Nhìn nhận về những tình huống mạo hiểm theo hướng mục tiêu đặt ra để theo đuổi
- Lên kế hoạch hợp lí và hành động đúng đắn.

Hành động mạo hiểm là một phần thiết yếu để trở thành một doanh nhân. Doanh nhân luôn đặt ra mục tiêu cho bản thân và dùng toàn bộ năng lực, trí tuệ để đạt đến mục tiêu. Mục tiêu càng cao, rủi ro càng nhiều. Hành động của những doanh nhân sẵn lòng chấp nhận thử thách và chấp nhận rủi ro có dự tính sẽ tạo nên bước đổi mới trong kinh doanh, làm cho chất lượng hàng hoá và dịch vụ tốt hơn.



Quy trình phân tích một tình huống rủi ro

Mặc dù chấp nhận rủi ro là một kiểu hành vi, nhưng chấp nhận rủi ro có dự tính trước là một kỹ năng có thể cải thiện được. Sau đây là những bước gợi ý để phân tích một tình huống rủi ro:

Đánh giá rủi ro

Bước đầu tiên cần xác minh xem có yếu tố rủi ro kèm theo hay không. Có thất bại tiềm ẩn nào trong một lựa chọn cụ thể nào đó không? Ví dụ: bạn phải đối mặt với yêu cầu tăng sản lượng vì nhu cầu tăng, bạn có những lựa chọn sau:

- Giữ ở mức nhu cầu hiện tại.
- Mua thêm trang thiết bị để đáp ứng nhu cầu.
- Thuê trang thiết bị để đáp ứng nhu cầu.
- Hợp đồng phụ với những nhà sản xuất nhỏ.

Nếu doanh nghiệp duy trì được đủ đồng vốn và nếu nhu cầu dự đoán trong tương lai chắc chắn tăng, thì chỉ có một số rủi ro không đáng kể trong bất cứ lựa chọn nào ở trên, mặc dù lựa chọn đầu tiên làm mất đi cơ hội tăng lợi nhuận. Tuy nhiên, nhu cầu tiếp tục tăng là chưa được khẳng định. Ví dụ: Một sản phẩm hay dịch vụ sẽ trở nên lỗi thời vì có những cái mới cạnh tranh; nhiều công ty sẽ vào cuộc hơn; hoặc thị trường sẽ trở nên gần như bão hoà. Hơn nữa, doanh nghiệp có thể không đủ khả năng chi trả khoản tiền đầu tư bắt buộc mà không được bảo đảm sẽ thu được lợi về. Trong tình huống này, rõ ràng là có rủi ro trong việc quyết định mở rộng sản xuất hay không. Tuy nhiên, dễ thấy rằng có nhiều mức độ rủi ro khác nhau và mức độ lợi nhuận thu lại (thành công) tương ứng cho mỗi sự lựa chọn khác nhau. Vậy bạn đánh giá các lựa chọn như thế nào?

Xác định rõ mục tiêu và đích đến

Bước tiếp theo là xem xét chính sách và mục tiêu của công ty. Mục tiêu của công ty có thể là đạt mức tăng trưởng chậm, hay mức tăng ổn định, hoặc không tăng trưởng, hoặc tăng trưởng trong những lĩnh vực sản xuất khác.

Rủi ro kèm theo có phù hợp với mục tiêu đề ra không? Nếu có, quá trình ra quyết định được tiếp tục và đánh giá cụ thể về những lựa chọn được đảm bảo.

Làm rõ những lựa chọn

Ở một mức độ mạo hiểm nào đó (chẳng hạn như mở rộng sản xuất) phù hợp với mục tiêu của công ty thì bước kế tiếp là thăm dò những lựa chọn khác nhau.

Những lựa chọn này nên được cụ thể đến từng chi tiết hiệu quả để có thể định giá một cách khách quan. Hầu hết chi phí là phí tài chính nhưng những chi phí mang tính cá nhân, xã hội và vật chất cũng nên cộng vào nếu thích hợp. Chẳng hạn như: Một lựa chọn có đòi hỏi nỗ lực thêm của cá nhân không? Việc thất bại có dẫn đến sự mất uy tín trong xã hội không? Phí tài chính và các chi phí khác cho mỗi lựa chọn có khả năng nên được tính cụ thể.

Thu thập thông tin và cân đo các lựa chọn

Công việc tiếp theo là tăng cường tập hợp thông tin để có thể đánh giá thực tế những lợi thế của mỗi lựa chọn. Nên ước tính nhu cầu thị trường trong những điều kiện phỏng đoán khác nhau. Nên đánh giá những phản ứng cạnh tranh có thể xảy ra và tác động của những phản ứng này. Nên theo dõi những hậu quả khác nhau thông qua các kết luận hợp lý:

- Nếu nhu cầu gần điểm bão hoà thì sự thay đổi sản phẩm có kích thích nhu cầu tăng cao trong thị trường mới không?
- Thị trường mới có tồn tại không nếu các hoạt động cạnh tranh làm giảm thị phần hiện nay?

Máy móc có thể dễ dàng thay đổi để sản xuất ra các sản phẩm khác không?

- Các nhà cung cấp và những người kí hợp đồng phụ có thể sẽ đòi tăng thêm giá nếu nhu cầu tăng hay không?
- Nên đánh giá số tiền thu về của công ty trong mỗi lựa chọn theo nền thông tin thị trường, những dự báo nhu cầu trong tương lai, những đánh giá về phản ứng cạnh tranh, và những dự đoán khác bao gồm hành vi của những người liên quan, công ty tài chính hay những nhà sản xuất thiết bị.

Hạn chế tối đa rủi ro

Bước quyết định này gồm đánh giá thực tiễn phạm vi mà doanh nhân có thể tác động đến những vấn đề cần hoàn thiện. Nó bao gồm:

- Nhận thức rõ về năng lực của doanh nhân và khả năng của công ty;
- Khả năng lập ra chiến lược trong việc xác định làm sao có thể thay đổi vấn đề cần hoàn thiện (tăng lên theo ý muốn của chiến lược và chiến thuật để tác động);
- Động cơ, năng lượng, và lòng nhiệt tình để thực hiện chiến thuật.

Lên kế hoạch và thực hiện lựa chọn hợp lý nhất

Sau khi lựa chọn, hãy đề ra một kế hoạch để hành động. Nó bao gồm thời gian biểu, định nghĩa rõ ràng về mục tiêu, một loạt những kế hoạch dự phòng đối với các hậu quả có thể xảy ra và quá trình phản hồi để có thể có những thay đổi cần thiết một cách nhanh chóng.

PHẦN 3 HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG TÀI LIỆU KAB

1. ĐỐI TƯỢNG ƯU TIÊN VÀ NHỮNG NGƯỜI HƯỞNG LỢI CỦA KAB

1.1. Nhóm đối tượng ưu tiên

Bộ tài liệu KAB hướng tới các giáo viên THPT. Giả định ở đây là người giáo viên sử dụng tài liệu này sẽ có bằng đại học hay cao hơn và/hoặc có một số kỹ năng kỹ thuật, nhưng chưa có hoặc có ít thực tế kinh doanh.

1.2. Người hưởng lợi

Tài liệu KAB dùng cho học sinh trung học. Học sinh khoảng chừng 15 tuổi hoặc hơn, học đến lớp 12 của hệ thống giáo dục chính quy (hoặc một văn bằng tốt nghiệp tương đương) và chưa từng có kinh nghiệm kinh doanh. Sách bài tập được xây dựng riêng cho học sinh.

1.3. Thời gian tập huấn cho giáo viên

Đối với nhóm đối tượng giáo viên chỉ cần một đợt tập huấn tập trung 7 ngày để truyền đạt nội dung và thực hành giảng. Thỉnh thoảng cũng có thể tổ chức các đợt tập huấn bổ sung (khoảng ba ngày) để nâng cao kiến thức và kỹ năng.

2. DẠY KAB NHƯ THẾ NÀO VÀ AI CÓ THỂ DẠY KAB?

2.1. Nên dạy KAB như thế nào?

Tổng thời lượng cần thiết để truyền đạt các tài liệu là 27 tiết (không kể phần trò chơi kinh doanh cần khoảng 4 tiết và phỏng vấn doanh nhân và những tác nhân liên quan khoảng 5 tiết).

Lý tưởng nhất là KAB cần được tích hợp vào chương trình giáo dục quốc gia và dạy trong khoảng một năm học. Tuy vậy chương trình có thể được điều chỉnh và truyền đạt cho phù hợp với thời gian của trường. Trong trường hợp này, nó có thể được tiến hành:

- Như các chủ đề độc lập, tích hợp vào các môn học khác nhau vì mỗi chủ đề đều có tính khép kín.
- Như một hoạt động của câu lạc bộ kinh doanh ngoài giờ lên lớp.

a) Các hoạt động bổ trợ - học thông qua kinh doanh

Giáo dục khởi nghiệp bằng kinh doanh cần phải thực hành nhiều. Thật ra, đó là quá trình học qua thực hành. Một cách triển khai học qua hành là khuyến khích

và hỗ trợ học sinh lập ra các hoạt động kinh doanh nhỏ và rất nhỏ, vận hành từ trong nhà trường. Ý tưởng kinh doanh có thể đơn giản chỉ là bán kẹo ở trường hay rửa xe ở khu dân cư vào cuối tuần, cho tới các hoạt động phức tạp hơn như sản xuất và tiếp thị một sản phẩm/dịch vụ hay gia công sản xuất quần áo thể thao hoặc thiệp mừng...

Lý tưởng nhất là các ý tưởng kinh doanh sẽ do học sinh tự đề xuất. Họ sẽ tự tổ chức, đăng ký và hoạt động, lập ra các tài khoản để lúc kết thúc giai đoạn hạch toán, kiểm toán, học sinh sẽ tự quyết định về phân chia lãi và lợi ích từ kinh doanh. Đến cuối năm học hay giai đoạn hạch toán, có thể giải thể doanh nghiệp hoặc bán cổ phần và cử ra một nhóm chỉ đạo mới.

Giảng viên có thể đóng một vai trò quan trọng trong hướng dẫn cả quá trình. Nếu cần, giảng viên cũng có thể tư vấn hoặc đào tạo bổ sung cho học sinh, cũng như giúp liên hệ và đàm phán với các cấp quản lí của trường và bên ngoài.

Hoạt động ngoại khóa bổ sung có thể là lập một câu lạc bộ kinh doanh để tổ chức tham quan các công ty, mời báo cáo viên về các chủ đề cần quan tâm, thảo luận tại trường. Ở đây học sinh cũng sẽ là người tổ chức và vận hành hoạt động của câu lạc bộ, trong khi giảng viên đóng vai trò người hướng dẫn.

Bên cạnh việc đóng góp vào sự phát triển của văn hóa kinh doanh, các sáng kiến như vậy có thể phát triển ý thức trách nhiệm của học sinh và làm cho giáo dục kinh doanh hấp dẫn hơn. Các trường và giáo viên hãy mạnh dạn thử nghiệm!

Nhận thức về tầm quan trọng của các hoạt động nói trên đòi hỏi hiệu trưởng hay phụ trách các cơ sở giáo dục và đào tạo khen thưởng cho những người tham gia, hỗ trợ bù đắp kinh phí cho các giáo viên phù hợp với thời gian và công sức họ đã đầu tư cho chương trình.

b) Cải tiến cách dạy KAB

Nếu như có nhu cầu hoặc nguyện vọng, các giáo viên có thể linh hoạt điều chỉnh và cải tiến cách giảng dạy KAB và phản hồi kết quả cho ILO để cải tiến tài liệu KAB, đặc biệt là các bài tập, để cho phù hợp với điều kiện và hoàn cảnh địa phương.

Đặc biệt, các nghiên cứu điển hình và ví dụ rút ra từ cộng đồng địa phương cần được sử dụng nếu có thể. Cần khuyến khích sự tham gia của những người địa phương, kinh doanh thành công trong vai trò là báo cáo viên cũng như tổ chức các chuyến tham quan đến những cơ sở kinh doanh có thể coi là hình mẫu điển hình tại cộng đồng.

c) Phương pháp tiếp cận trong giảng dạy KAB

Tuy được thiết kế cho giáo viên nhưng các tài liệu này vẫn có tính định hướng học sinh. Điều đó có nghĩa là học sinh được tham gia trong toàn bộ quá trình và có trách nhiệm đối với việc học được chuyển từ giáo viên sang học sinh. Điều này sẽ

đạt được khi giáo viên tạo được một môi trường học tập mà trong đó, bản thân từng học sinh sẽ tham dự vào một thực tiễn có cấu trúc, hoặc trong nhóm nhỏ hoặc theo lớp và qua quá trình tư duy và suy ngẫm, học sinh sẽ xây dựng được một số kĩ năng nhất định. Để đạt được kết quả này, một loạt các phương pháp đào tạo lấy học viên làm trung tâm được sử dụng trong cả bộ KAB (xem phần phương pháp luận đào tạo sau đây). Các kỹ thuật như thảo luận nhóm, đóng kịch, kể chuyện, động não, nghiên cứu trường hợp được sử dụng để đảm bảo sự tham gia tích cực của học sinh trong suốt quá trình học.

- Trong quá trình này, KAB khuyến khích và hỗ trợ học viên:
 - Xác định các mối quan tâm
 - Thể hiện cảm xúc
 - Áp dụng những gì đã học được vào các tình huống khác
 - Hiểu được cách học tốt nhất
 - Khám phá được động lực của mình
 - Học hỏi từ kinh nghiệm
 - Hỗ trợ sự tiến bộ
 - Điều chỉnh các sai lầm
 - Xác lập tiêu chuẩn thực hiện cho bản thân
 - Hiểu sâu
 - Tăng cường khả năng thích ứng

Người hướng dẫn giảng dạy không chỉ quan tâm tới đầu ra mà còn chú ý tới những bước mà mỗi cá nhân thực hiện để đạt được kết quả đầu ra. Bởi vậy, cần nhấn mạnh nhiều vào tạo động cơ và cơ hội thể hiện ý kiến và quan điểm cho học sinh.

d) Đảm bảo lồng ghép về giới trong giảng dạy KAB

Nhu cầu riêng của nam và nữ cần được phân tích và phản ánh trong tiến trình thực hiện các bài giảng. Một số vấn đề sau cần được xem xét một cách nghiêm túc trong quá trình triển khai KAB:

Nhóm giáo viên

- Nhóm giáo viên không chỉ yêu cầu có kiến thức và kĩ năng kỹ thuật về KAB mà còn có nhận thức tốt về giới.
- Nhóm giáo viên giảng dạy KAB cần có cả nam và nữ để vượt qua những định kiến.
- Vai trò và trách nhiệm của giáo viên nam và nữ cần được giao như nhau để tránh những định kiến.

Học sinh

Như đã nói ở phần trước, phụ nữ và học sinh nữ thường có ít cơ hội được tham gia các chương trình giáo dục kinh doanh hơn nam giới. Việc triển khai chương trình KAB cần đảm bảo có tỷ lệ tương xứng giữa học sinh nam và nữ (trừ trường hợp do hoàn cảnh chính đáng phải ưu tiên cho học sinh nam hay học viên nữ). Thông thường nếu tỷ lệ học sinh nam/nữ là 40% và 60% mới đảm bảo cân bằng tiếng nói và đại diện cho nhóm học viên trong lớp học. Nếu trong bối cảnh có sự phân biệt về nam-nữ, cần ưu tiên cho nhóm đang bị đối xử thấp hơn để có biện pháp giảm thiểu sự bất bình đẳng.

Các kỹ thuật thu hút học sinh nữ sẽ khác nhau ở những bối cảnh khác nhau và phụ thuộc vào thời lượng, thời điểm và địa điểm triển khai giáo dục (chẳng hạn tổ chức một số hoạt động học tập ngoài giờ lên lớp), cần tính đến yếu tố về thời gian (vì học sinh nữ thường được bố mẹ yêu cầu làm việc nhà sau giờ lên lớp) và đảm bảo các điều kiện an toàn cho học sinh nữ có thể yên tâm tham gia học tập được.

Cần triển khai giáo dục kinh doanh cho nhóm học sinh đa dạng (không chỉ cả nam và nữ mà còn học sinh đến từ các vùng nông thôn, thành thị, học sinh thuộc các nhóm dân tộc thiểu số và học sinh có điều kiện kinh tế khác nhau).

Những điểm sau sẽ có thể giúp giáo viên quan tâm đến sự năng động về giới:

- Đảm bảo dành đủ thời gian và cơ hội cho học sinh nam và nữ bày tỏ quan điểm. Khuyến khích những em rụt rè, thiếu tự tin nhiều hơn, hạn chế bớt những học sinh lấn át quá nhiều.
- Phát hiện và giải quyết những sự bất bình đẳng trong lớp, bao gồm cả những khác biệt về thẩm mỹ, văn hoá: Nam/Nữ có mạnh dạn phát biểu trước nhóm khác giới hay không? Học sinh có cảm thấy e ngại khi thảo luận nhóm 2 người có một nam và một nữ hay không? Có cần tổ chức thảo luận nhóm nam riêng, nhóm nữ riêng hay không?
- Sắp xếp phòng học hợp lý (hình chữ U chẳng hạn) để đảm bảo rằng học sinh không có cảm giác không ngang bằng.
- Yêu cầu nam và nữ cùng làm việc chung là tốt nhất (bài tập nhóm, bài tập ở nhà, các hoạt động ngoài lớp), nhưng cần xem xét đến khả năng, trình độ văn hoá để đưa ra những nhiệm vụ phù hợp cho các nhóm học sinh.
- Đề cập và giải quyết những hành vi và thái độ phân biệt kỳ thị một cách kiên quyết, rõ ràng nhưng tế nhị. Thảo luận và thống nhất với học sinh một số quy tắc chung trong việc tôn trọng sự khác biệt và đa dạng và nhấn mạnh lại những quy tắc này mỗi khi nó không được tôn trọng.

e) **Xây dựng kế hoạch bài giảng**

Đầu mỗi chủ đề KAB có một kế hoạch bài giảng liệt kê tên bài học, thời gian dự tính, mục tiêu, nội dung, chuẩn bị đồ dùng dạy học, gợi ý các hoạt động dạy học, kết luận, kết luận chung, gợi ý đánh giá và kiểm tra. Đây là các thành phần chính của một kế hoạch bài giảng. Về cơ bản là cung cấp một hướng dẫn theo từng

bước cho việc tiến hành đào tạo. Giảng viên có thể tuân thủ kế hoạch bài giảng trong các chủ đề, hay biên soạn kế hoạch bài giảng cho riêng mình nếu muốn. Các kế hoạch bài giảng cần được cập nhật thường xuyên theo thực tế và cần có tính linh hoạt.

f) Trò chơi kinh doanh

Có thể thấy được trước là phần lớn học sinh và giáo viên sử dụng KAB chưa từng quản lý và thậm chí có thể chưa từng làm việc trong một doanh nghiệp. Để đề cập tới khía cạnh này và để mở rộng kiến thức và kỹ năng, bộ tài liệu KAB có bao gồm một trò chơi kinh doanh mô phỏng để cho học sinh có cơ hội chứng kiến hoạt động kinh doanh trong cuộc sống thực. Trò chơi này như tên gọi của nó, được xây dựng cho ILO và gồm có hai chủ đề kế tiếp. Trò chơi này đã được dịch, chỉnh sửa và cải biên cho phù hợp với văn hoá và điều kiện của Việt Nam. Trò chơi có những phần khác với bản gốc tiếng Anh.

Để đào tạo giảng viên, trò chơi cũng có thể được sử dụng làm phần khởi động ban đầu. Tuy nhiên đối với các thành phần hưởng lợi chính của KAB, trò chơi kinh doanh có thể được đưa vào trước khi học sinh bắt đầu doanh nghiệp nhỏ của mình. Trò chơi có thể được chơi lặp lại nếu cần, để thêm phần thực hành hay để củng cố kiến thức sau khi đã học xong phần lý thuyết.

2.2. Ai có thể KAB?

Những người đã từng tự tạo việc làm hay có kinh nghiệm trong khởi sự hoặc duy trì một doanh nghiệp nhỏ có thể sẽ là những người tốt nhất để giảng dạy chương trình Giáo dục Kinh doanh. Tuy vậy, vì tài liệu này chỉ ở mức nhận thức, giáo viên không cần phải có kinh nghiệm về làm chủ và quản lý doanh nghiệp, giảng dạy về quản trị kinh doanh, giáo viên nên đọc toàn bộ Tài liệu dành cho giáo viên trước khi bắt đầu chương trình. Hiểu cặn kẽ toàn bộ tài liệu sẽ giúp đỡ rất nhiều cho việc đạt được các mục tiêu của chương trình.

Để giảng dạy KAB, giáo viên trước hết phải tham dự một khóa đào tạo giảng viên do ILO hoặc các giáo viên/chuyên gia tư vấn được ILO công nhận tổ chức và tiến hành. Vì vậy, giáo viên KAB phải có chứng chỉ của ILO hay các Cơ quan được ILO cho phép thực hiện đào tạo KAB cấp chứng chỉ.

Những nhà kinh doanh có thể được mời làm báo cáo viên để cung cấp thêm kinh nghiệm cá nhân trong chuyện làm nhà kinh doanh.

Năng lực của giáo viên

Như đã chỉ ra ở trên, hiểu cặn kẽ tất cả các chủ đề và nội dung KAB sẽ hỗ trợ rất nhiều cho việc đạt được các mục tiêu chương trình. Điều này cũng sẽ cung cấp cho giáo viên hầu hết các năng lực căn bản cần cho công tác giảng dạy về kinh doanh ở mức nhận thức, như hiểu quá trình phát triển kinh doanh và ghi nhận các đặc điểm của những nhà kinh doanh thành công. Các giáo viên có thể tăng thêm hiệu quả bằng cách tham gia thêm các khóa đào tạo bổ sung kiến thức kỹ thuật và thực hành kỹ năng kinh doanh.

- Việc làm chủ hai năng lực khác cũng sẽ tăng thêm hiệu quả của giáo viên trong:

Khả năng tận dụng các phương pháp giảng dạy mang tính kinh doanh.

- Khả năng khuyến khích và động viên học sinh.

a) Khả năng tận dụng các phương pháp giảng dạy mang tính kinh doanh

Giữa các phương pháp giảng dạy thông thường và giảng dạy mang tính kinh doanh có nhiều khác biệt. Trong nhóm phương pháp đầu, học sinh đóng vai trò thụ động, để quyền chủ động hoàn toàn cho giáo viên.

Khía cạnh	Tiếp cận thông thường	Tiếp cận mang tính kinh doanh
Hành động	Theo nội dung	Theo quá trình
Trọng tâm	Giáo viên dẫn dắt	Lấy người học làm trung tâm
Vai trò của giáo viên	Chuyên gia	Hỗ trợ
Nhấn mạnh	Biết gì	Biết thế nào, ai và tại sao
Hoạt động của học sinh	Làm việc một mình	Làm việc theo nhóm nhỏ
Tinh thần	Cạnh tranh	Cộng tác
Vai trò của học sinh	Thụ động/lặp lại	Tích cực, chủ động
Kỳ vọng của học sinh	Phụ thuộc	Độc lập
Chu trình làm việc	Có kế hoạch trước	Linh hoạt, theo cơ hội
Chủ đề	Áp đặt	Thoả thuận
Sai lầm	Không nên có	Học được gì qua đó
Quyền hạn của học sinh	Hạn chế	Rộng rãi
Đánh giá	Thi/kiểm tra	Quá trình tham gia và kết quả
Cách nhìn nhận thế giới	Đúng/sai	Không chắc chắn, có gam màu xám
Xác định bởi	Hội đồng thi	Nhu cầu tại chỗ
Người giảng	Chuyên gia bộ môn	Nhóm liên môn
Mục tiêu	Kiến thức và thông tin	Kiến thức, kĩ năng và hành vi

(Theo Caird, S. và Johnson C. Một số suy nghĩ về ý nghĩa của kinh doanh. Khoa kinh doanh Đại học Durham, 1987)

Cần nhấn mạnh các khía cạnh sau về tiếp cận kinh doanh trong giảng dạy:

- **Lấy học sinh làm trung tâm**

Nhấn mạnh việc tạo ra môi trường học tập mà trong đó học sinh được hỗ trợ trong:

- Xác định mối quan tâm của họ
- Học qua hành và tương tác với người khác
- Chia sẻ kinh nghiệm với người khác

- **Kết quả đầu ra**

Nói cách khác, học sinh cần được tham gia tích cực trong suốt quá trình học tập và được khuyến khích chịu trách nhiệm về việc học của bản thân. Nói về kết quả đầu ra có nghĩa là học sinh cần:

Học cách học thế nào?

- Xác định chiến lược học dựa trên nhu cầu của mình
- Thể hiện cảm xúc
- Có thêm tự tin
- Chăm thận lắng nghe và hỏi những câu hỏi có ý nghĩa
- Xác định mục tiêu đào tạo của riêng mình
- Đối mặt với các vấn đề của bản thân
- Ra quyết định
- Xây dựng kế hoạch và nhận trách nhiệm đối với các kế hoạch đó
- Xây dựng giá trị cho bản thân
- Kiểm soát việc học của chính mình

Điều này không có nghĩa là học sinh có quyền làm bất kỳ điều gì họ muốn. Nếu học sinh không quan tâm đến bài học thì giáo viên phải tìm ra một điều gì đó để học sinh quan tâm. Giáo viên và học sinh trong chương trình Giáo dục Kinh doanh là một nhóm và họ phải cùng nhau làm việc để đạt được kết quả tối đa cho mỗi thành viên của nhóm. Nên thiết lập một không khí có tính hỗ trợ trong nhóm dựa trên sự tôn trọng đối với mỗi thành viên của nhóm.

- **Ứng dụng**

Cũng như trong các lĩnh vực khác của phát triển kinh doanh, giáo dục kinh doanh có hiệu quả đòi hỏi ứng dụng kiến thức trong minh họa và củng cố khái niệm. Giáo viên cần có khả năng liên hệ hoạt động với nhu cầu và hoàn cảnh học sinh sao cho càng thực tế càng tốt. Điều này giải thích việc nhấn mạnh vào bài tập dành cho học sinh trong bộ KAB, cũng như khuyến cáo ban đầu của chúng tôi về hoạt động ngoại khóa như lập câu lạc bộ kinh doanh về doanh nghiệp nhỏ và vừa trong trường.

Cũng cần nhắc lại, như đã nêu ở trên, ghi nhận tầm quan trọng của hoạt động thực tế này yêu cầu hiệu trưởng của các cơ sở giáo dục và đào tạo khen thưởng những người tham gia vào các hoạt động như vậy, nhất là đền bù cho giáo viên về thời gian và công sức của họ.

- **Đa dạng**

Giảng dạy các môn học khác nhau theo phương pháp có sự tham gia đòi hỏi sự khuyến khích để duy trì mối quan tâm liên tục. Giáo viên vì vậy cần áp dụng các phương pháp giảng dạy hấp dẫn và đa dạng để tạo ra và duy trì hứng thú. Điều này đòi hỏi sử dụng các phương tiện nghe nhìn, công nghệ (như máy tính nếu có thể), các dạng bài tập nhóm khác nhau, cũng như khuyến khích các cá nhân tư duy sáng tạo và tự làm việc về sáng kiến của riêng mình.

b) Khả năng khuyến khích và động viên học sinh

Giáo dục khả năng kinh doanh lấy phát triển thái độ kinh doanh trong học sinh làm chính. Điều này đòi hỏi một phương pháp hay hành vi từ phía giáo viên trong khuyến khích và động viên học sinh hướng tới thành công và thành tích. Những điểm sau đây không hẳn là một bản quy định; Tuy thế, tiếp nhận các đề xuất này sẽ giúp giáo viên khơi dậy sự thành công cũng như khuyến khích học sinh:

- Say mê! Kinh doanh vừa vui vừa có ích.
- Tự tin vào mình! Nếu chuẩn bị tốt, bạn sẽ làm được.
- Hãy là hình mẫu! Hãy làm tốt việc đó.
- Ăn mặc gọn gàng! Tạo được dáng vẻ và ấn tượng tốt.
- Nhớ tên học sinh! Hãy gọi đúng tên của họ.
- Hãy hào phóng! Luôn đưa ra những lời khen ngợi và lời nói tốt đẹp.
- Lắng nghe! Hãy lắng nghe, tiếp nhận và cung cấp phản hồi đúng lúc.
- Khen thưởng! Khuyến khích kịp thời những hành vi phù hợp trong lớp.
- Tế nhị! Góp ý phê bình hay sửa riêng bên ngoài, nếu có thể.
- Quan tâm! Xác định những học sinh có thể cần giúp đỡ đặc biệt.
- Tôn trọng! Đối xử với học sinh như người lớn, tôn trọng quan điểm và sở thích của họ.
- Dành thời gian cho học sinh! Giúp họ nhiều nhất có thể cả trong và ngoài lớp học.
- Thân thiện! Hãy vui vẻ, thoải mái và mỉm cười đó là cách thu hút.

Các gợi ý khác:

Bên cạnh các điểm nêu trên, nếu muốn cải thiện công việc, các gợi ý sau sẽ giúp bạn:

- Đánh giá công việc của bạn sau mỗi bài giảng; hãy tự trả lời có thể làm thế nào khác cho bài giảng được hay hơn.
- Hãy tự hỏi mình chỗ nào đã làm tốt và làm sao để phát huy việc đó.
- Kiểm tra các khó khăn phát sinh và xem cách giải quyết hay phòng ngừa ra sao.
- Ghi chép lại các câu hỏi hay vấn đề đã xuất hiện và điều chỉnh bài giảng cho phù hợp.

3. HƯỚNG DẪN VỀ CÁC PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY KAB

Các giáo viên dạy tốt thường thay đổi phương pháp giảng dạy, kể cả trong một buổi giảng. Thiếu cơ hội để tự thể hiện sẽ hạn chế việc học và gây nhàm chán và điều quan trọng là học sinh được tham gia tích cực vào quá trình học tập, trong KAB đã thiết kế một loạt các phương pháp giảng dạy có sự tham gia của học sinh. Các kỹ thuật này bao gồm:

1. Thuyết trình
2. Thảo luận nhóm lớn
3. Làm việc nhóm nhỏ
4. Nghiên cứu trường hợp điển hình
5. Bài tập cá nhân
6. Dự án và doanh nghiệp nhỏ
7. Động não
8. Đóng vai
9. Báo cáo viên
10. Trò chơi kinh doanh

Sau đây sẽ mô tả ngắn gọn các phương pháp.

3. 1. Thuyết trình

Thuyết trình của giáo viên, hay bài giảng, là phương pháp giảng dạy không tích cực nhưng vẫn thường được các giáo viên dùng nhiều. Nó có thể sẽ rất có ích để kích thích sự quan tâm của học sinh. Nó bao gồm việc chuyển thông tin từ một người sang một nhóm. Thường thì phần tương tác được gói vào cuối buổi trình bày và thường chỉ hạn chế ở chuyện đặt câu hỏi.

Khi trình bày thường hay dùng các giáo cụ trực quan như bảng giấy lật, bảng phấn hay máy chiếu. Tuy có nhiều kiểu thuyết trình, nhưng kiểu phổ biến nhất là phổ biến một khối kiến thức. Phương pháp này có thể được cả giáo viên và học sinh áp dụng. Các điểm chính sẽ đưa đến một số kết luận. Lý tưởng nhất là nên giữ cho phần thuyết trình ngắn.

3.2. Thảo luận nhóm lớn

Thảo luận nhóm lớn thường được dùng làm chiến lược giảng dạy để tìm hiểu, giải quyết các vấn đề và ra quyết định. Thảo luận nhóm lớn là cách để cho lớp học thể hiện quan điểm cá nhân. Thay đổi quan điểm cá nhân có thể là kết quả của thảo luận nhóm.

Để thảo luận có hiệu quả, cần tạo luồng tự do trao đổi quan điểm của học sinh. Thảo luận nhóm lớn nên được kết thúc bằng phần khái quát các điểm chính. Có thể yêu cầu một thành viên của nhóm làm việc này.

Đối với học sinh, thảo luận nhóm lớn giúp:

- Trao đổi ý tưởng và quan điểm
- Điềm lại các nét chính
- Xác định kiến thức của mình về một chủ đề
- Phát triển kĩ năng lắng nghe
- Khuyến khích họ nhận trách nhiệm về niềm tin của mình
- Thể hiện thái độ, niềm tin và hành vi trước mặt người khác
- Giúp họ làm việc hợp tác qua quá trình học tập

3.3. Làm việc nhóm nhỏ

Nhóm nhỏ có thể bao gồm từ ba tới năm thành viên cùng làm việc trong một thời gian ngắn để hoàn thành một nhiệm vụ hay giải quyết một vấn đề.

Ở đây, học sinh sẽ được giao một nhiệm vụ để thực hiện hay một chủ đề để thảo luận. Nhiệm vụ có thể chỉ kéo dài năm phút hay cả ngày, tùy theo bản chất của bài tập. Có nhiều lý do để sử dụng cách làm việc theo nhóm nhỏ:

- Học sinh có thể thoải mái thể hiện quan điểm của mình
- Duy trì quan tâm của học sinh
- Học sinh được khuyến khích nhận trách nhiệm về việc học của mình
- Học sinh được tham gia tích cực

3.4. Nghiên cứu trường hợp điển hình

Trường hợp điển hình là sự mô tả một ví dụ thực tế thật hay giả định dùng trong giảng dạy để minh họa hay nhấn mạnh một nội dung nào đó. Sử dụng trường hợp điển hình cho phép học sinh tham gia tối đa trong quá trình học tập. Học sinh cần:

- Thảo luận các thành tố của trường hợp điển hình
- Đánh giá các dữ kiện
- Tiến hành phân tích

- Cân nhắc các lựa chọn
- Ra quyết định

Phương pháp trường hợp điển hình đặc biệt hữu ích để phát triển năng lực giải quyết vấn đề của học sinh qua việc sử dụng các trường hợp điển hình, học sinh hiểu hơn về các cách tư duy có ích và sẽ phát hiện các dạng thức tư duy phê phán có hiệu quả trong các tình huống mới và khó. Giáo viên được khuyến khích xây dựng các trường hợp điển hình của chính mình hoặc sử dụng các trường hợp khác có sẵn tại chỗ.

3.5. Bài tập cá nhân

Bài tập cá nhân được tiến hành khi một học sinh được giao những hoạt động cụ thể. Các bài tập này cần có mục tiêu rõ ràng có thể đánh giá được. Bài tập cá nhân tạo cơ hội để học sinh học khám phá. Giáo viên sử dụng phương pháp này cần lựa chọn các nhiệm vụ tạo tinh thần trách nhiệm trong học sinh đối với các hành động của chính mình.

Bài tập cá nhân là một phần quan trọng của mỗi môn học. Mỗi bài tập cần có các chỉ dẫn thực hiện rõ ràng và có giới hạn thời gian nhất định phải hoàn thành. Bài tập cần được đánh giá sớm và phản hồi lại cho học sinh. Hướng dẫn về tiến hành phỏng vấn có thể tìm thấy trong phần báo cáo viên.

3.6. Dự án và doanh nghiệp nhỏ

Dự án là dạng khác của bài tập có thể do cá nhân hay nhóm hoàn thành. Nhìn chung, mỗi dự án cần kết thúc bằng một báo cáo, có thể bao gồm phân tích dữ kiện, thảo luận về các lựa chọn và khuyến nghị để giải quyết vấn đề cụ thể. Khuyến nghị cũng có thể bao gồm một chiến lược rõ ràng để triển khai giải pháp. Các dự án có thể được dùng để cho học sinh thực hành một số kỹ năng hay chủ đề đã giảng trên lớp.

Bắt đầu và vận hành một doanh nghiệp nhỏ là cách thực tế và hấp dẫn để tiến hành một dự án trong quá trình thể hiện và nâng cao các khái niệm có trong KAB. Điều này bao gồm việc học sinh làm việc theo nhóm, chọn ý tưởng kinh doanh, lập kế hoạch và vận hành một doanh nghiệp trong khi còn ở trong trường. Giảng viên đóng vai trò tư vấn hay cố vấn kinh doanh.

3.7. Động não

Động não là một kỹ thuật dùng cho việc giải quyết vấn đề có sáng tạo cũng như tạo ra ý tưởng. Mục tiêu là đưa ra càng nhiều ý tưởng càng tốt.

Thường việc này bắt đầu bằng một câu hỏi hay phát biểu về vấn đề. Ví dụ bạn có thể hỏi “Những sản phẩm và dịch vụ nào hiện nay cần trong sinh hoạt gia đình nhưng chưa có được?”. Mỗi ý tưởng sẽ đưa đến một hay nhiều ý tưởng bổ sung, tạo ra một số ý tưởng tốt.

Khi sử dụng phương pháp này, cần tuân thủ bốn nguyên tắc sau:

- Không phê phán hay đánh giá ý tưởng của người khác
- Thả tự do - chấp nhận các ý tưởng có vẻ phi thực tế
- Cần số lượng - càng nhiều ý tưởng càng tốt
- Kết hợp và hoàn thiện trên cơ sở ý tưởng của người khác

Bên cạnh đó, cần ghi chép lại tất cả các ý tưởng, dù ý tưởng có vẻ thiếu logic hay phi thực tế.

3.8. Đóng vai

Đóng vai có thể được dùng để minh họa các khía cạnh khác nhau của một vấn đề quan hệ giữa người với người. Đặc biệt hữu ích trong khuyến khích hiểu biết giữa các quan điểm khác nhau, cũng như thể hiện mọi người có thể hành động ra sao trong những điều kiện nhất định.

3.9. Báo cáo viên

Báo cáo viên sẽ bổ sung vào sự đa dạng của khung cảnh lớp học. Họ có thể đóng vai mẫu cho giáo viên. Họ có thể là chuyên gia về chủ đề, người có tố chất kinh doanh hay các nhân vật khác trong cộng đồng mà công việc có liên quan tới chủ đề thảo luận. Để tận dụng tốt nhất nguồn lực này, người giáo viên cần phát triển mạng lưới quan hệ cá nhân với các hiệp hội và cơ sở quan tâm tới kinh doanh và phát triển doanh nghiệp nhỏ. Đó có thể là:

- Ngân hàng
- Cơ quan phát triển kinh doanh
- Nhân viên kế toán
- Luật sư
- Các tổ chức phát triển cộng đồng/địa phương
- Các tổ chức phi Chính phủ
- Các nhà kinh doanh địa phương
- Các cơ quan Nhà nước
- Các tổ chức lao động
- Công đoàn
- Doanh nhân tiêu biểu
- Hiệp hội doanh nghiệp

Sau đây là một số hướng dẫn cơ bản về tiến hành phỏng vấn mà giáo viên có thể chia sẻ cùng với học sinh:

- Bố trí cuộc hẹn với người sẽ được phỏng vấn, nêu mục đích và thời gian dự định.

- Đặt trước các câu hỏi sẽ hỏi. Các câu hỏi này có thể là sự kết hợp giữa câu hỏi mở, tức là các câu hỏi chung như: Tại sao lại khởi sự doanh nghiệp và làm việc đó như thế nào? và câu hỏi đóng, tức các câu hỏi cụ thể, đòi hỏi các câu trả lời khẳng định hay phủ định, đồng ý hay không đồng ý.
- Tiến hành phỏng vấn, dùng bút và giấy ghi chép lại nội dung phỏng vấn, hoặc nếu người được phỏng vấn không phản đối, có thể dùng máy ghi âm. Chú ý lắng nghe và ghi lại câu trả lời. Đồng thời cũng quan sát môi trường và ghi chép lại.
- Phân tích các thông tin đã được tập hợp, gửi thư cảm ơn tới người được phỏng vấn và tóm tắt các phát hiện và kết luận trong một báo cáo.

3.10. Trò chơi kinh doanh

Xem phần D trò chơi kinh doanh dưới đây:

4. TRÒ CHƠI KINH DOANH



4.1. Giới thiệu chung về trò chơi

Trò chơi này thuộc bản quyền của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) và đã được đăng kí bản quyền toàn cầu năm 1996. Tất cả các hình thức sao chép, xuất bản nhằm mục đích thương mại đều không được phép và vi phạm luật bản quyền toàn cầu. Những sao chép ngắn, trích đoạn nhằm mục đích giáo dục không cần phải xin phép ILO, tuy nhiên cần chú thích rõ về bản quyền và nguồn gốc tài liệu khi trích dẫn và sử dụng.

Trò chơi mô phỏng kinh doanh tạo cơ hội cho học sinh thực hành vận hành một doanh nghiệp và chứng kiến ảnh hưởng như trong thực tế. Trò chơi kinh doanh trong chương trình Giáo dục Khởi nghiệp này đã được dịch từ tài liệu KAB và SIYB của ILO và chỉnh sửa cho phù hợp với điều kiện học tập ở Việt Nam. Học sinh được chia thành các nhóm cạnh tranh với nhau. Khi kết thúc bài tập, giáo viên dẫn dắt học sinh qua một quá trình tư duy, dẫn dắt thảo luận về những điều đã học được. Bên cạnh các lợi ích về học tập, trò chơi cũng là sự vui vẻ và đối với phần lớn mọi người là một điều mới mẻ. Giáo viên nên xây dựng hay sử dụng

các trò chơi mô phỏng khác bên cạnh trò chơi được cung cấp. Sau đây là phần hướng dẫn cụ thể về trò chơi.

4.2. Hướng dẫn chung

Trò chơi “Sản xuất và kinh doanh mũ” rất linh hoạt. Khi bạn nắm rõ kỹ thuật, bạn có thể tổ chức trò chơi theo cách của riêng bạn. Bạn cũng có thể có những cách chơi khác nhau để làm nổi bật những điểm cần học tập cụ thể. Bản hướng dẫn này bao gồm các kỹ thuật và gợi ý giúp bạn giảng dạy hiệu quả.

Mục tiêu

Học viên sẽ:

- Được trải nghiệm các hoạt động sản xuất và kinh doanh và củng cố các kiến thức đã học
- Nắm được chu trình kinh doanh cơ bản
- Mô tả được kinh doanh và thị trường của doanh nghiệp
- Có cơ hội ra quyết định và giải quyết các vấn đề liên quan đến quyết định trong kinh doanh.

Điểm mạnh của trò chơi

Trò chơi là công cụ giảng dạy hữu ích vì:

- Linh hoạt, đa chức năng: Trò chơi có thể sử dụng như một công cụ giảng dạy đặc biệt để củng cố các khái niệm về kinh doanh được dùng trong suốt khoá học về kinh doanh ở nhà trường.
- Độc đáo: Mỗi lần chơi học sinh có thể có các hoạt động khác nhau và có những cách nhìn mới về hoạt động sản xuất và kinh doanh của một doanh nghiệp.
- Linh động về thời gian: Trò chơi có thể được tổ chức bất kỳ lúc nào tùy thuộc vào nhu cầu của lớp học.
- Vừa học và chơi: Các tình huống giống như thật làm cho học sinh hứng thú, giúp học sinh học được những khái niệm cơ bản liên quan đến việc sở hữu và quản lý một doanh nghiệp.

Vấn đề cần học

- Chu trình kinh doanh cơ bản.
- Quyết định các vấn đề tài chính (lập kế hoạch sử dụng tiền cho những nhu cầu khác nhau, ví dụ như tiền lương, tiền công cho nhân lực hoặc mua nguyên vật liệu cho sản xuất, kinh doanh).
- Quản lý tài chính (để duy trì việc lưu thông tiền tệ một cách tích cực).
- Công tác kế toán cơ bản (ghi chép và làm sổ sách kế toán).

- Nguy cơ quản lí (vay ngân hàng và tiết kiệm cho kinh doanh).
- Chất lượng sản phẩm (quan tâm đến yêu cầu về chất lượng của người mua).
- Kỹ thuật sản xuất hiệu quả (quản lí thời gian và các nguồn lực để giảm thiểu chi phí).
- Đối phó với những khoản chi phí kinh doanh phát sinh (rủi ro và may mắn).

Vai trò của giáo viên khi tổ chức trò chơi

- Việc thành công hay thất bại của trò chơi phụ thuộc phần lớn vào giáo viên với vai trò là người dẫn dắt. Giáo viên phải có kiến thức cơ bản về KAB và các khái niệm kinh doanh để hướng dẫn học sinh một cách tự tin. Giáo viên phải tham gia vào trò chơi và hiểu rõ nội dung hướng dẫn này. Việc chuẩn bị đầy đủ là rất quan trọng. Việc thực tập thường xuyên cũng giúp có thông tin và hiểu rõ cách triển khai. Hãy tổ chức trò chơi vui vẻ và giống thật: Cuối cùng thì đây là một trò chơi, có thắng, có thua, nhưng thắng thua không phải là mục tiêu chính, mà học sinh sẽ học được những gì qua trò chơi này.
- Giáo viên phải biết mỗi nhân vật cần phải đóng vai như thế nào (vai ngân hàng, nhà cung ứng nguyên vật liệu, người tiêu thụ sản phẩm, nhà kiểm định, quản lí nhà nước...). Việc hiểu rõ từng nhân vật sẽ giúp trò chơi thành công. Tốt nhất là nên có hai giáo viên có năng lực để phân vai và tổ chức các hoạt động trong trò chơi. Tuy nhiên điều này là rất khó ở hầu hết các trường. Vì vậy, giáo viên có thể chọn một số học sinh có năng lực đóng các vai này và giám sát các nhóm. Giáo viên phải chắc chắn rằng những học sinh được giao nhiệm vụ hỗ trợ hiểu rõ vai trò của mình.

Giáo viên nên:

- Giới thiệu kỹ trò chơi, mục tiêu, phương tiện và đưa nó vào cuộc sống.
- Hướng dẫn cách làm mũ và yêu cầu học sinh thực hành.
- Giải thích các quy định trước khi bắt đầu.
- Giải thích cách sử dụng Chu trình kinh doanh và các Mẫu kế toán, theo dõi thu, chi được nêu ở phần sau.
- Chia học sinh thành nhiều nhóm bằng nhau, mỗi nhóm có một tên gọi hoặc màu sắc để dễ phân biệt.
- Cung cấp cho mỗi nhóm một (Chu trình kinh doanh; Sổ quỹ; Ngăn đựng tiền cho các quỹ: kinh doanh, chi tiêu, tiết kiệm; Báo cáo kết quả sản xuất và kinh doanh; Hướng dẫn luật chơi cho các đội/nhóm chơi).
- Giải thích vai trò của mỗi nhóm/đội chơi.

- Nhấn mạnh rằng các đội phải thật sự cạnh tranh với nhau. Chơi trò chơi để học cách ra quyết định trong việc quản lí một doanh nghiệp và ảnh hưởng của các quyết định đó đến quá trình kinh doanh.
- Tổ chức các vai tham gia điều hành trò chơi: Người theo dõi về thời gian, người giám sát chất lượng, người đưa ra các quy định, người quan sát, người bán nguyên vật liệu, người mua mũ, ngân hàng, siêu thị và những vai khác.
- Tóm tắt các bài học kinh nghiệm vào cuối trò chơi.
- Mặc dù trong trò chơi có dùng tranh minh họa, giáo viên cần nhấn mạnh rằng các đội phải chơi như những doanh nhân thành đạt. Cho phép học sinh có đủ thời gian để lập kế hoạch.

4.3. Các vòng chơi và thời gian thực hiện

Trò chơi kinh doanh được tổ chức liên tục trong một buổi học, thời lượng 5 tiết. Bao gồm 2 vòng chơi: Vòng một sản xuất mũ hàng chợ; Vòng hai sản xuất mũ thời trang.

Chuẩn bị trước khi chơi (trang trí, phân công nhóm điều hành..)

Phần giải thích về trò chơi

- Giới thiệu và nêu mục tiêu
- Giải thích các tranh minh họa, dụng cụ chơi
- Giải thích luật chơi
- Sản xuất thử mũ

Chơi vòng 1: Sản xuất mũ hàng chợ

- Lập kế hoạch và vay tiền
- Sản xuất mũ
- Kiểm định và bán hàng
- Chi tiêu, trả lương
- Tổng kết vòng 1

Chơi vòng 2: Thi thiết kế và sản xuất SP mẫu

- Phổ biến về các tiêu chí đánh giá mẫu
 - Độ dẻo/đẹp (kiểu dáng, màu sắc tối thiểu phải có 3 màu)
 - Đảm bảo độ bền
 - Độ cao
 - Thuyết trình về mẫu dự thi (thị trường và nhu cầu)

- Lập kế hoạch sản xuất mẫu thiết kế và vay tiền
- Sản xuất mẫu thiết kế
- Bốc thăm thẻ cuộc sống (các đội cử người bốc thẻ)
- Chấm thi các mẫu thiết kế
- Chi tiêu, trả lương, tiền thuê địa điểm, trả lãi liền vay...
- Tổng kết vòng 2

Tổng kết trò chơi và rút ra bài học:

- Tổng kết trò chơi và xếp loại giải thưởng
- Thảo luận và rút ra bài học
- Trao giải cho các đội thắng cuộc

4.4. Các điểm lưu ý đặc biệt

Trước và trong khi chơi:

Giải thích các quy định trước khi bắt đầu chơi. Không chia nhóm trước khi học sinh đã hiểu tất cả các hướng dẫn. Nếu không, học sinh sẽ không chú ý đến các hướng dẫn. Chia nhóm để các nhóm bầu nhóm trưởng, kế toán, thủ quỹ, cán bộ giao dịch ngân hàng... nhóm trưởng đóng vai trò như một chủ doanh nghiệp để điều hành các hoạt động kinh doanh của nhóm. Giáo viên dành thời gian để các nhóm thảo luận với nhau

Giáo viên không can thiệp vào việc điều hành hoạt động của nhóm, hãy cho phép các đội mắc lỗi và sau đó sẽ thảo luận vào cuối buổi.

Đưa trò chơi vào cuộc sống. Hãy nhớ rằng trò chơi phải có những tình huống thật trong cuộc sống.

Đối với các học sinh được chọn đóng vai, cho phép các em thể hiện các vai của mình (nhà quản lí ngân hàng, nhà cung cấp nguyên liệu, người mua mũ, nhà kiểm định chất lượng...).

Sử dụng nhiều cách tiếp cận khác nhau đối với giao dịch kinh doanh để đưa ra các điểm cần học.

Thời gian chơi phụ thuộc vào kinh nghiệm của học sinh. Không hối thúc học sinh, đồng thời không để các hoạt động kéo dài một cách vô ích để tránh nhàm chán.

Chơi cho đến khi học sinh hiểu các điểm cần học và sẵn sàng cho tình huống và quyết định mới.

Nhấn mạnh với các nhóm rằng họ phải chơi như những doanh nhân thành đạt để doanh nghiệp phát triển.

Sử dụng giấy nháp để dùng làm nguyên liệu nhằm giảm chi phí tổ chức trò chơi. Đảm bảo có đủ giấy nháp.

Cuối trò chơi

Giáo viên hướng dẫn thảo luận bằng các câu hỏi và các nhóm thảo luận rút ra bài học kinh nghiệm của mình. Giáo viên có thể so sánh chiến lược chơi của các đội và các kết quả (Theo phần các câu hỏi thảo luận trong tài liệu này).

Kết thúc thảo luận bằng việc tổng kết lại mục tiêu và nêu lại các điểm cần học. Cuối buổi thu thập các nguyên vật liệu và phương tiện sử dụng trong trò chơi, đóng gói lại và bỏ vào thùng rác.

4.5. Câu hỏi thảo luận và rút ra bài học từ trò chơi

Những câu hỏi sau sẽ giúp các giảng viên hướng dẫn thảo luận. Hãy dẫn dắt thảo luận mở tập trung vào các điểm sau đây. Nhấn mạnh bài học đạt được cho mỗi chủ đề trong khi tóm tắt các chủ đề.

1. Bán hàng:

- Mỗi đội bán được bao nhiêu mũ và lãi được bao nhiêu?
- Đội nào lãi nhiều nhất và vì sao?
- Các quyết định nào đã được đưa ra? Kết quả như thế nào?

Bài học: Sản xuất ít thì bán ít, bán ít thì lãi ít.

2. Phân bổ kinh phí:

- Có phải các đội đã chơi như những doanh nhân thành đạt?
- Chi phí kinh doanh và chi phí cho gia đình có được phân biệt rạch ròi hay không?
- Các thành viên của nhóm đã ứng xử như thế nào trong các tình huống giống như thật?

Bài học: Chi phí cho gia đình phải lấy từ tiền riêng, không sử dụng từ tiền dành cho kinh doanh.

3. Báo cáo sổ sách:

- Các đội có lập báo cáo kinh doanh hay không?
- Các báo cáo này giúp làm rõ về hoạt động của mỗi đội như thế nào?
- Họ nhận được bao nhiêu tiền và tiêu tốn hết bao nhiêu?
- Sự tính toán của họ có cân đối với quyết toán tiền mặt hay không?

Bài học: Việc lập sổ sách giúp theo dõi việc kinh doanh, các kết quả được phân tích để điều chỉnh các hoạt động kinh doanh. Sổ sách cũng rất quan trọng đối với mục đích lập kế hoạch.

4. Thẻ Rủi ro và May mắn:

- Các đội đã đối phó với các tình huống phát sinh trong Thẻ May mắn và Rủi ro như thế nào?
- Đội gặp khó khăn có yêu cầu các đội khác giúp đỡ hay không? Nếu không thì tại sao?

Bài học: Nếu doanh nghiệp không có tiền tiết kiệm thì sẽ bị tổn thất nặng hơn khi gặp các khoản chi phí phát sinh. Sự hợp tác với các đội khác làm cho việc kinh doanh tốt hơn. Gửi tiền nhàn rỗi vào ngân hàng cũng là một cách quản lý doanh nghiệp tốt.

5. Các câu hỏi khác:

- Đặc điểm của một doanh nhân thành đạt là gì?
- Tại sao việc tách bạch tiền của Doanh nghiệp và tiền của Gia đình lại quan trọng?
- Tại sao “Kế hoạch kinh doanh” quan trọng trong việc khởi sự doanh nghiệp?

6. Câu hỏi tổng kết trò chơi và môn học:

- Kinh doanh là gì?
- Thị trường là gì?

Kết luận

- Kinh doanh là việc một cá nhân hoặc một nhóm người thực hiện việc sản xuất hoặc mua hàng hoá và dịch vụ, để bán cho khách hàng với mục đích tạo ra lợi nhuận.
- Thị trường của một doanh nghiệp là tất cả mọi người trong một vùng địa lý cụ thể có nhu cầu về một sản phẩm hay dịch vụ và sẵn sàng mua nó.

4.6. Các nhân vật và phương tiện sử dụng trong trò chơi

LÀM MỮ

Làm mũ hàng chợ:

- Sử dụng 1/4 tờ giấy A4, loại giấy cứng
- Gấp cạnh đáy bằng 1/3 chiều rộng
- Gấp các cạnh của tờ giấy theo hình trụ lồng vào ngón tay
- Nhét một bên vào chỗ gấp

Nguyên vật liệu dùng cho mũ hàng chợ:

Là những tờ giấy A4 được cắt làm 4 phần bằng nhau

Các đội mua vật liệu từ nhà cung cấp và làm mũ.

Làm mũ thời trang:

Các nhóm sáng tạo sản xuất theo yêu cầu của khách hàng

Nguyên vật liệu dùng cho mũ thời trang:

Sử dụng giấy A4 trắng hoặc màu, giấy A1, bút màu, keo dán, băng dính

Nhà cung cấp nguyên liệu

Các đội mua tất cả nguyên liệu từ nhà cung cấp với giá là 40 đồng/NVL để sản xuất 01 sản phẩm hàng chợ. Trong suốt quá trình chơi, nhà cung cấp cũng có thể mua lại vật liệu chưa dùng của các đội với giá 20 đồng/NVL... Giá NVL và dụng cụ để sản xuất hàng hóa được quy định rõ trong "Hướng dẫn luật chơi cho các đội/nhóm chơi"

Người mua mũ

Các đội bán mũ thành phẩm của mình cho người mua. Người mua mũ hàng chợ trả 80 đồng cho một chiếc mũ đạt chất lượng và 20 đồng cho những chiếc mũ không đạt chất lượng, mũ hỏng bị hủy. Quy định về giá mua mũ thời trang được quy định chi tiết trong "Hướng dẫn luật chơi cho các đội/nhóm chơi"

Tiết kiệm và tài khoản ngân hàng

Mỗi đội có một tài khoản tiết kiệm tại ngân hàng. Có thể gửi và rút tiền vào thứ 5 hàng tuần theo lịch làm việc của ngân hàng. Các đội tự lập kế hoạch vay một khoản tiền mà mình muốn vào lúc bắt đầu chơi và trả cho ngân hàng lãi suất 25% vào cuối mỗi vòng chơi. Ngân hàng không trả tiền lãi vào tài khoản tiết kiệm của nhà sản xuất mũ. Khoản vay của các đội sẽ được trả cùng với lãi suất khi các đội đã bán được hàng trong vòng cuối cùng của trò chơi.

Nếu lớp đông học sinh thì có thể cử một hoặc hai học sinh làm nhân viên ngân hàng. Những nhân viên này sẽ tổng hợp và ghi lại toàn bộ quá trình giao dịch của các đội. Điều này giúp theo dõi được các khoản thu và chi ra khỏi ngân hàng. Thủ quỹ của các nhóm SX mũ phải đeo thẻ khi giao dịch tại ngân hàng.

Người bán hàng tại siêu thị của Mạnh

Bán hàng và thu tiền mua hàng tại siêu thị của các nhóm vào thứ 7 hàng tuần.

Quản lý vòng quay “Họ có trả tiền không?” khi có phát sinh.

Quan sát viên/cảnh sát trật tự

Nếu lớp đông học sinh thì có thể cử một hoặc hai học sinh của mỗi nhóm để làm quan sát viên cho nhóm. Các quan sát viên này có nhiệm vụ ghi lại tất cả các hoạt động trong nhóm.

Cuối mỗi vòng, giáo viên yêu cầu các quan sát viên thảo luận những sáng tạo trong hoạt động của nhóm. Sau đó giáo viên tóm tắt các điểm chính.

Cần có một số học sinh đóng vai cảnh sát trật tự để giám sát việc thực hiện các quy định của trò chơi. Khi giao dịch ngân hàng chỉ có một người trong nhóm được ra khỏi nhóm, khi ra khỏi nhóm phải mang theo Thẻ giao dịch theo quy định. Nếu có người đi giao dịch mà không mang thẻ sẽ bị cảnh sát trật tự phạt 10 đồng, tiền phạt phải nộp ngay, nếu không có tiền mặt nộp ngay mà phải trừ vào tài khoản ngân hàng, doanh nghiệp sẽ phải trả thêm 20% phí giao dịch với ngân hàng.

Tiền

Tiền được photo bằng các giấy màu, cần có tiền với các mệnh giá khác nhau để chơi. Các đội phải xem như tiền thật và thường xuyên bảo quản chúng. Tham khảo hình ảnh trong mục “Một số biểu mẫu - Các loại tiền”

Hộp đựng tiền

Mỗi hộp đựng tiền được làm bằng giấy màu khổ A4, có 3 ngăn được đánh dấu “Kinh doanh”, “Chi tiêu” và “Tiết kiệm”. Các đội phân bổ và lưu giữ tiền cho những hạng mục này. Hộp đựng tiền được mô phỏng trên tờ giấy màu có 3 ngăn. Tham khảo hình ảnh trong mục “Một số biểu mẫu”

Thời gian cho mỗi hoạt động

Thời gian cho mỗi hoạt động tham khảo mục “Các vòng chơi và thời gian thực hiện”.

Cần linh hoạt khi sử dụng thời gian, vì phụ thuộc vào số lượng học sinh và diễn biến thực tế khi chơi. Giáo viên cho học sinh khoảng thời gian đủ để họ hoàn thành hoạt động của mình. Đối với thời gian sản xuất, các đội phải tuyệt đối tuân thủ thời gian theo quy định của trò chơi.

Cần có 1 đồng hồ bấm giờ để giám sát thời gian các hoạt động cụ thể và khuyến khích các đội quyết định một cách hiệu quả (có thể sử dụng đồng hồ cát). Trong kinh doanh, doanh nhân phải biết tận dụng thời gian và đồng hồ sẽ giúp các đội nhận ra điều này. Bạn có thể phạt mỗi đội 5 đồng nếu họ không tuân thủ thời gian. Có thể yêu cầu học sinh giơ hai tay lên khi kết thúc hoạt động để đảm bảo không học sinh nào còn tiếp tục làm.

Quản lí chất lượng

Người tiêu dùng sẽ trả tiền cho sản phẩm mũ đạt chất lượng đã qua kiểm định. Họ sẽ trả ít hơn, thậm chí không chấp nhận sản phẩm kém chất lượng. Vì vậy luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của chất lượng. Có thể từ chối mũ chất lượng thấp nhưng phải tôn trọng sản phẩm của các đội. Đừng làm quá tay, chẳng hạn như ném mũ đi.

Thẻ May mắn và Rủi ro

Thẻ May mắn và Rủi ro đưa ra những tình huống thật trong cuộc sống để kiểm tra tiền được phân bổ và tiết kiệm như thế nào. Mỗi đội sẽ phải giải quyết tình huống trong thẻ, bắt đầu sử dụng các thẻ này vào vòng chơi thứ 2. Yêu cầu các đội đọc to tình huống trong thẻ để các đội khác tham khảo. Xem hình ảnh trong mục “Một số biểu mẫu - Thẻ cuộc sống”. Giáo viên có thể sáng tạo ra những tình huống khác phù hợp và thú vị hơn.

Sơ đồ Chu trình kinh doanh

Sơ đồ Chu trình kinh doanh thể hiện quy trình trò chơi, dùng theo dõi các hoạt động trong một tháng. Mỗi đội phải có sơ đồ này để sử dụng như lịch sản xuất và kinh doanh và là cơ sở để lập kế hoạch, báo cáo sổ sách và tính toán lợi nhuận khi kết thúc trò chơi.

Bản sơ đồ lớn phải được dán lên tường để tất cả học sinh nhìn thấy và giáo viên dùng để điều hành trò chơi.

Bản photo của sơ đồ này được cung cấp cho các đội khi bắt đầu trò chơi. Các đội ghi chép tất cả các giao dịch tài chính trong vòng một tháng vào sơ đồ. Đồng thời ghi tất cả các giao dịch tài chính trong suốt cuộc chơi vào mẫu báo cáo tài chính. Giáo viên phải giải thích rõ cách sử dụng những sơ đồ này trước khi bắt đầu trò chơi. Trò chơi được bắt đầu vào ngày mùng một của tháng.

Chơi trò chơi

Để bắt đầu trò chơi, mỗi đội lập kế hoạch và đi vay một khoản vay trong ngày đầu tiên. Khoản vay này sẽ phải trả lại cùng với lãi suất 25% vào ngày thứ 29 của tháng. Tổng số tiền phải trả = Số tiền vay + 25% lãi suất số tiền vay

Tất cả các đội hoạt động tại một cơ sở thuê và phải trả tiền thuê nhà là 100 đồng vào ngày 27 hàng tháng.

Các đội bán mũ hàng chợ của mình cho người mua với giá cố định là 80 đồng/cái đạt chất lượng. Không giới hạn số lượng mũ bán ra. Chất lượng là quan trọng. Mỗi chiếc mũ phải qua vòng kiểm tra chất lượng trước khi bán cho người mua.

Kết thúc trò chơi

Vào ngày cuối cùng của tháng, các đội tính toán lợi nhuận trong 1 tháng, sử dụng mẫu “Báo cáo kết quả sản xuất và kinh doanh”. Thảo luận về các bài học rút ra từ trò chơi.

4.7. Trình tự điều hành trò chơi kinh doanh

a) Mục tiêu

Học viên sẽ:

- Được trải nghiệm các hoạt động sản xuất và kinh doanh và củng cố các kiến thức đã học
- Hiểu được chu trình kinh doanh cơ bản
- Mô tả được kinh doanh và thị trường của doanh nghiệp
- Có cơ hội ra quyết định và giải quyết các vấn đề liên quan đến quyết định trong kinh doanh.

b) Giới thiệu các học cụ

- Bảng lớn để gắn các hình vẽ (sơ đồ 1). Trên bảng bao gồm:
 - 1) Bảng chu trình kinh doanh
 - 2) Ảnh nhà doanh nghiệp
 - 3) Siêu thị của Mạnh
 - 4) Vòng quay - Họ có trả tiền không? (liên quan đến thẻ cuộc sống nếu có)
 - 5) Bảng theo dõi chi tiêu
- Một bàn để thực hiện các giao dịch
 - 6) Ngân hàng
 - 7) Nhà cung cấp nguyên vật liệu
 - 8) Cơ sở tiêu thụ/thu mua sản phẩm
 - 9) khay đựng tiền và các loại tiền
- Một tấm ảnh gắn vào bàn con để trang trí khu vực làm việc của Ngân hàng, nhà cung cấp NVL và Nhà thu mua sản phẩm.
- Nguyên liệu làm mũ:
 - NVL làm mũ thường cho vòng 1: ¼ khổ giấy A4, mỗi lần chơi từ 400-600 tờ
 - NVL làm mũ thời trang cho vòng 2, gồm: Giấy A4 trắng hoặc màu (khoảng 10 tờ/nhóm), giấy A1 (khoảng 2 tờ/nhóm), bút màu, keo dán, băng dính...

- Thẻ cuộc sống
 - Thẻ cuộc sống hay (các phiếu chi đột xuất) với các nội dung của từng loại phiếu khác nhau (Tiền khám bác sĩ, liên hoan, sản phẩm hỏng phải sửa lại cho khách, trộm cắp...). Mỗi nhóm bốc thăm tối thiểu 2 sự cố trong vòng chơi thứ hai.

c) Giới thiệu cách làm mũ

- Các nhóm thực hành làm thử 2-3 cái

d) Các điều kiện/ luật chơi

- Điều kiện chơi vòng 1
 - Vốn ban đầu trong tài khoản tại ngân hàng của mỗi nhóm: 200đ
(không phải trả lãi)
 - Vốn vay (không hạn chế số tiền vay)
 - ✓ Vay theo tháng với lãi suất 25%/tháng, trả ngày 29 của tháng.
 - ✓ Vay theo tuần với lãi suất 7%/tuần
 - Lương của chủ và công nhân trả vào thứ 7 hàng tuần 110đ
(Trong đó lương của chủ là 60đ/tuần, lương công nhân là 50đ/tuần) 100đ/Tháng
 - Tiền thuê địa điểm SXKD được trả vào ngày 27 của tháng (25đ/tuần)
 - Giá mua nguyên vật liệu làm 1 mũ 40đ/NVL
 - Giá bán:
 - ✓ Mũ loại tốt 80đ/1 mũ
 - ✓ Mũ chất lượng xấu 20đ/1 mũ
 - ✓ Mũ hỏng Bị hủy
- Điều kiện chơi vòng 2:
 - Các nhóm chơi theo tính cách của nhà kinh doanh thành đạt (ông Thương thông thái)
 - Tất cả các nhóm đều là nhà sản xuất
 - Nhà tiêu thụ mua tất cả các sản phẩm được sản xuất ra
 - Trình tự chơi (xem trong chu trình kinh doanh, chơi từ ngày 01-08)
 - Sau 01 tuần chơi, kết thúc và rút kinh nghiệm.

Lưu ý giảng viên:

- Mỗi ngày được tính thời gian là 2 phút. Có thể rút ngắn thời gian để trò chơi liên tục.
- Ở phần chơi vòng 1 không sử dụng thẻ cuộc sống.
- Điều kiện chơi vòng 2
 - Vốn ban đầu trong tài khoản tại ngân hàng của mỗi nhóm: 200đ
(không phải trả lãi)
 - Vốn vay (không hạn chế số tiền vay) 440đ/tháng
Vay theo tháng với lãi suất 25%/tháng, trả ngày 29 của tháng. Tổng số tiền phải trả = số tiền vay + 25% lãi suất số tiền vay 100đ/tháng
 - Lương của chủ và công nhân trả vào ngày 29 cuối tháng
(Trong đó lương của chủ là 240đ, lương công nhân là 200đ)
 - Tiền thuê địa điểm SXKD được trả vào ngày 27 của tháng
 - Giá mua nguyên vật liệu làm mũ:
 - ✓ Giấy A4 trắng 80đ/tờ
 - ✓ Giấy A4 màu 100đ/tờ
 - ✓ Giấy A1 600đ/tờ
 - Giá bán mũ thành phẩm:
 - ✓ Mũ loại 1 1.500đ/mũ
 - ✓ Mũ loại 2 1.200đ/mũ
 - ✓ Mũ loại 3 1.000đ/mũ
 - ✓ Mũ loại 4 800đ/mũ
 - ✓ Mũ loại 5 700đ/mũ
 - ✓ Mũ loại 6 500đ/mũ
 - Giá bán/ thuê/ công cụ, dụng cụ để sản xuất mũ:
Kéo, thước, dao, bút màu, keo dán (chi tiết trong hướng dẫn luật chơi cho các đội/nhóm).

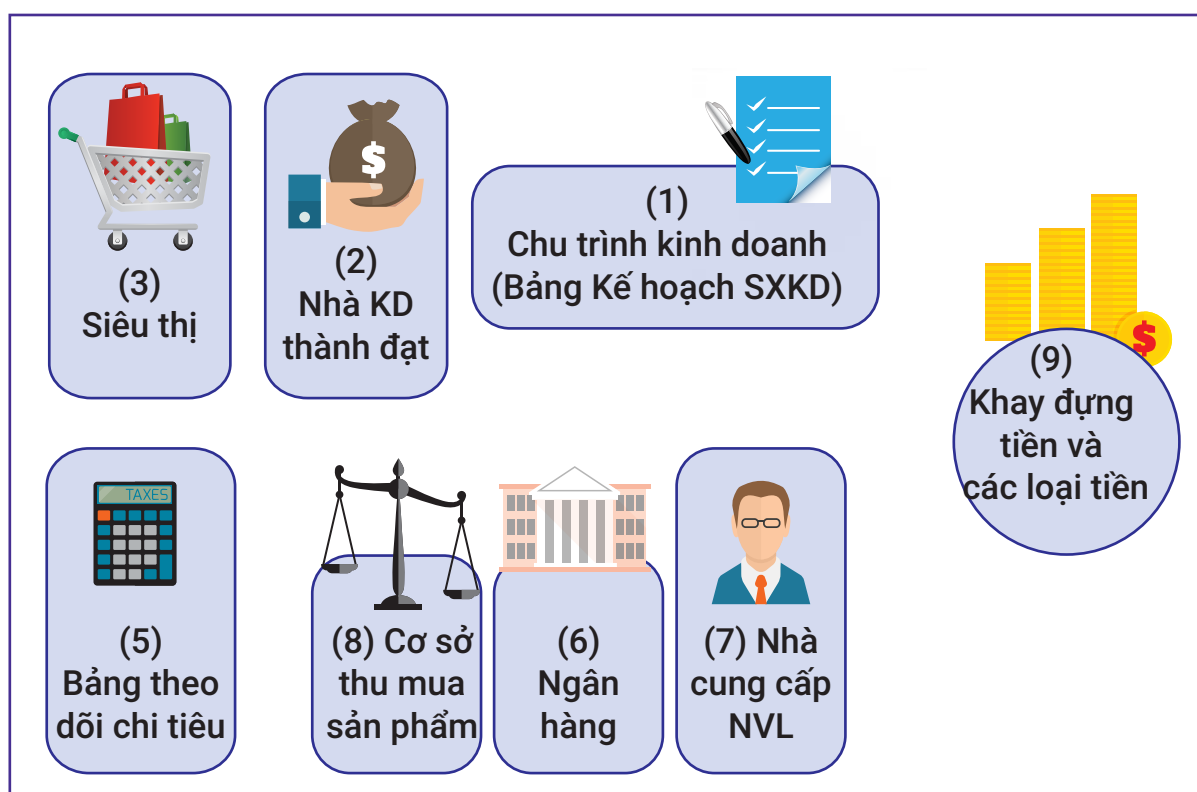
- Điều kiện chơi vòng 2
 - Các nhóm chơi theo tính cách của nhà kinh doanh thành đạt (ông Thương thông thái)
 - Tất cả các nhóm đều là thiết kế và sản xuất mũ thời trang
 - Nhà tiêu thụ chỉ mua 01 sản phẩm/nhóm cho các nhóm đã tham gia cuộc thi và được nhà đầu tư lựa chọn thông qua các tiêu chí của sản phẩm.
 - Trình tự chơi (xem trong mục hướng dẫn chung - Các vòng chơi và thời gian thực hiện)
 - Sau 01 vòng chơi được tính tương đương với 01 tháng kinh doanh, kết thúc và rút kinh nghiệm.

Lưu ý giảng viên:

- Ở phần chơi vòng 2 sử dụng thẻ cuộc sống vào thời điểm thiết kế sản phẩm và thời điểm sản xuất sản phẩm. Mỗi nhóm tham gia rút phiếu cuộc sống 2 lượt, mỗi lượt một thẻ.


Một số sơ đồ, hình ảnh, biểu mẫu

Sơ đồ 1. Sắp đặt khu vực điều hành trò chơi



Hình 2: Ông Thương - Nhà kinh doanh thành đạt

THƯƠNG THÔNG THÁI



- ▶ Ông Thương muốn phát triển kinh doanh
- ▶ Ông cũng cho là mỗi tháng để ra một ít tiền tiết kiệm là tốt
- ▶ Ông liệu có m gặp rắc rối để chi tiêu cá nhân không quá số tiền kinh doanh được

Nhóm xanh		Nhóm đỏ		Nhóm vàng	
Lương hàng bán	Lợi nhuận	Lương hàng bán	Lợi nhuận	Lương hàng bán	Lợi nhuận

Hình 3: Siêu thị của Mạnh

SIÊU THỊ CỦA MẠNH

Quần áo  30	Thực phẩm  20	Kem  10	Thực phẩm  40	Kính mắt  30	Thực phẩm  30
Thực phẩm  30	Kem  10	Thực phẩm  60	Đài / Cát - sét  150	Thực phẩm  40	Quần áo  70
Bộ dàn loa  250	Thực phẩm  20	Quần áo  40	Thực phẩm  80	Túi da  50	Thực phẩm  50
Thực phẩm  60	Giày thời trang  200	Thực phẩm  30	Đồ uống lạnh  20	Thực phẩm  80	Bóng  20
Đồ ăn liên hoan  50	Thực phẩm  40	Tivi  600	Thực phẩm  20	Bộ ga giường  500	Thực phẩm  30
Thực phẩm  50	Bộ sofa - pha  40	Thực phẩm  600	Quần áo  20	Thực phẩm  500	Quần áo  30
Kính mắt  30	Thực phẩm  20	Đồng hồ  90	Thực phẩm  40	Đồ uống lạnh  10	Thực phẩm  70

Hình 4: Vòng quay – Họ có trả tiền không?



**HỌ CÓ
TRẢ TIỀN KHÔNG?**

Hình 5: Theo dõi chi mua đồ ở siêu thị



CHÚNG TA ĐÃ MUA GÌ

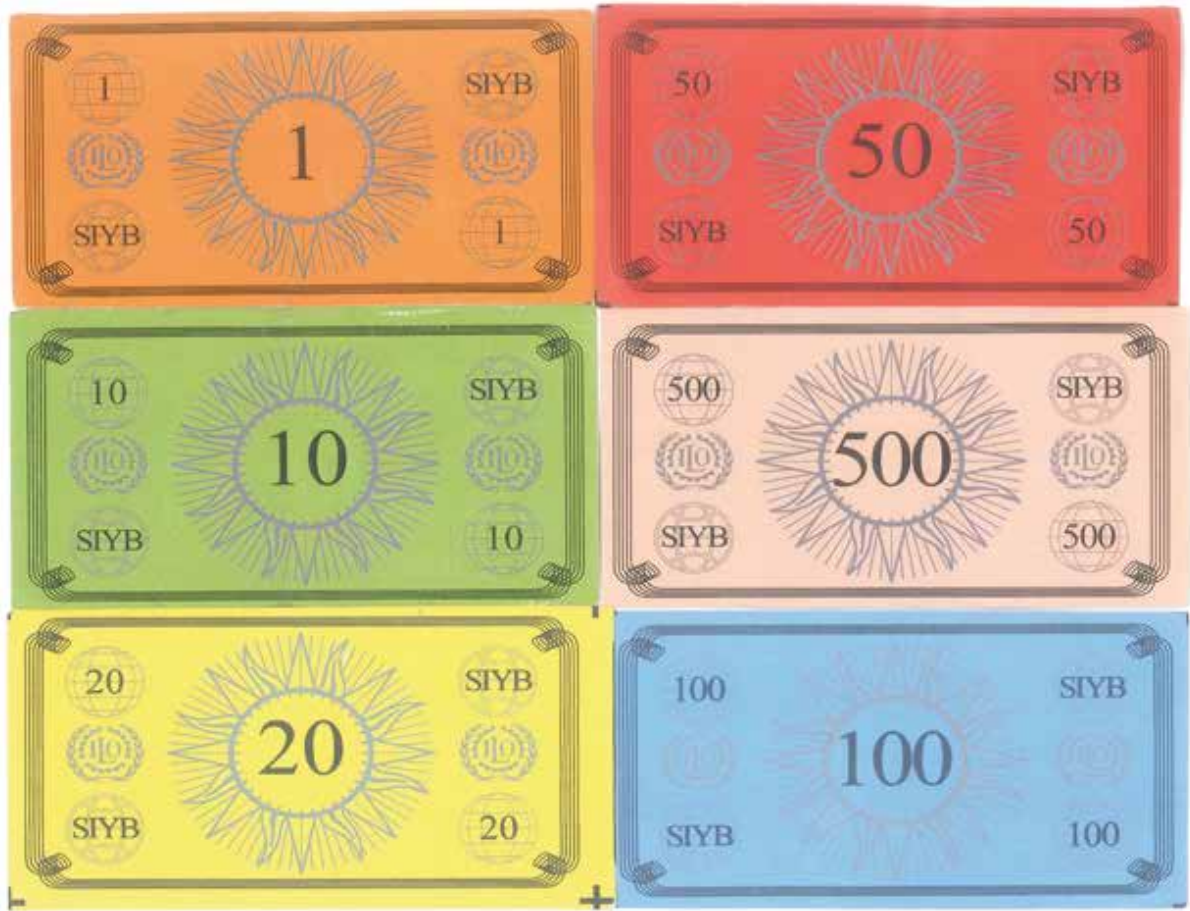
Tuần 1	Tuần 2	Tuần 3	Tuần 4	Tuần 5

Hình 6: Kế hoạch chi tiêu cho 3 quỹ

K C T

KINH DOANH	CHI TIÊU	TIẾT KIỆM
-------------------	-----------------	------------------

Hình 7: Các loại tiền và một số công cụ trò chơi



 Đồ uống lạnh 20	 Thực phẩm 30	 Quần áo 40
--	---	---



Hình 8: Thẻ cuộc sống

THẺ CUỘC SỐNG	
CHẤT LƯỢNG Một số hàng bạn sản xuất tuần trước bị trả lại do chất lượng kém. Bây giờ bạn phải trả 40đ để sửa lại cho khách hàng.	BỒI DƯỠNG CON BỊ CẢM Con bạn bị cảm và bạn phải bồi bổ cho con. Nếu tuần trước bạn chưa mua thức ăn, hãy ra ngay siêu thị Lan Anh và mua ít nhất 70đ.
BẢO HIỂM Bạn mua bảo hiểm chống trộm cắp cho hàng hóa. Bạn phải trả ngay 10đ cho mỗi sản phẩm.	LIÊN HOAN Tối qua có một nhóm bạn tới chơi nhà và bạn cần mua thêm một số đồ ăn thức uống. Bạn phải trả 40đ.
ĐỒNG PHỤC Con bạn cần bộ đồng phục mới. Hãy trả 30đ.	GIÚP NGƯỜI NHÀ Một người trong nhà gặp rắc rối và bạn phải cho chị ấy vay 40 đ. Chị ấy hứa trả tiền vào thứ Năm. Quay bánh xe để xem bạn sẽ được trả bao nhiêu tiền và vào lúc nào.
ỐI Bạn bị chó cắn vào chân khi đi bán hàng. Bác sĩ đã điều trị cho bạn. Hãy trả bác sĩ 30đ.	THỨC ĂN Nếu tuần trước bạn chưa mua thức ăn cho gia đình thì con bạn bị bệnh rất nặng. Bạn phải đi mua thức ăn ngay và còn phải trả bác sĩ 30đ tiền khám và mua thuốc.
TRỘM CẮP Toàn bộ tiền không nằm trong tài khoản tiết kiệm ở ngân hàng đều bị mất cắp.	ĐÁM TANG Một người trong họ vừa qua đời. Gia đình bạn đang góp tiền phúng viếng. Hãy quyết định bạn sẽ đóng góp bao nhiêu.

Hình 9: Đồng hồ cát và mẫu mũ hàng chợ



SỔ QUỸ

Tên Doanh nghiệp:.....

NGÀY THÁNG NĂM	DIỄN GIẢI	TIỀN RA (-)	TIỀN VÀO (+)	SỐ DƯ

HƯỚNG DẪN LUẬT CHƠI CHO CÁC ĐỘI/NHÓM

(Chơi vòng 1: Sản xuất mũ hàng chợ)

1. ĐIỀU KIỆN TRÒ CHƠI

- Vốn ban đầu trong tài khoản tại ngân hàng của mỗi nhóm: 200đ
(không phải trả lãi)
- Vốn vay: Vay theo tháng với lãi suất 25%/tháng, trả ngày 29 của tháng. Nếu vay theo tuần chịu lãi suất 7%/tuần
(không hạn chế số tiền vay)
- Lương của chủ và công nhân trả vào thứ 7 hàng tuần 110đ
(Trong đó lương của chủ là 60đ/tuần, lương công nhân là 50đ/tuần) 100đ/Tháng
- Tiền thuê địa điểm SXKD được trả vào ngày 27 của tháng (25đ/tuần)
- Giá mua nguyên vật liệu làm 1 mũ 40đ/NVL
- Giá bán:
 - ✓ Mũ loại tốt 80đ/1 mũ
 - ✓ Mũ chất lượng xấu 20đ/1 mũ
 - ✓ Mũ hỏng Bị hủy

Ghi chú đ = Đồng

2. CÁC QUY ĐỊNH KHÁC

- Các nhóm chơi theo tính cách của nhà kinh doanh thành đạt (Hướng dẫn luật chơi)
- Nhà tiêu thụ mua tất cả các sản phẩm được sản xuất ra
- Thời gian chơi trong một tuần, từ ngày 01-08 của tháng
- Sử dụng 4 biểu mẫu để lập kế hoạch SXKD, ghi chép, làm báo cáo, gồm (Hình 1, Hình 6, Sổ quỹ, Báo cáo kết quả SXKD)
- Kết thúc vòng chơi 1, các nhóm báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh và bài học rút ra từ trò chơi

HƯỚNG DẪN LUẬT CHƠI CHO CÁC ĐỘI/NHÓM

(Chơi vòng 2: Thiết kế và sản xuất mũ thời trang)

1. ĐIỀU KIỆN TRÒ CHƠI

- Vốn ban đầu trong tài khoản tại ngân hàng của mỗi nhóm: 200đ
(không phải trả lãi)
- Vốn vay (không hạn chế số tiền vay)
Vay theo tháng với lãi suất 25%/tháng, trả ngày 29 của tháng. Tổng số tiền phải trả = số tiền vay + 25% lãi suất số tiền vay 440đ/tháng
100đ/tháng
- Lương của chủ và công nhân trả vào ngày 29 cuối tháng
(Trong đó lương của chủ là 240đ, lương công nhân là 200đ)
- Tiền thuê địa điểm SXKD được trả vào ngày 27 của tháng
- Giá mua nguyên vật liệu làm mũ:
Giấy A4 trắng: 80đ/tờ; Giấy A4 màu: 100đ/tờ; Giấy A1: 600đ/tờ
- Giá bán mũ thành phẩm: Mũ loại 1: 1.500đ/mũ; Mũ loại 2: 1.200đ/mũ; Mũ loại 3: 1.000đ/mũ; Mũ loại 4: 800đ/mũ; Mũ loại 5: 700đ/mũ
- Giá bán/ thuê/ công cụ, dụng cụ để sản xuất mũ:
 - ✓ Thuê kéo: 5đ/chiếc/tháng, 8đ/2 chiếc/tháng
 - ✓ Thuê thước: 4đ/chiếc/tháng, 7đ/2 chiếc/tháng
 - ✓ Bán bút màu: 1đ/1 chiếc; Bán keo dán: 1đ/lọ

2. CÁC QUY ĐỊNH KHÁC

- Các nhóm chơi theo tính cách của nhà kinh doanh thành đạt, xem trong (Hướng dẫn luật chơi). Thời gian chơi tương đương 01 tháng
- Nhà tiêu thụ chỉ mua 01 sản phẩm mẫu/nhóm cho các nhóm đã tham gia cuộc thi và được nhà đầu tư lựa chọn với các tiêu chí (Sản phẩm độc đáo, đẹp, có ít nhất 3 màu; Bền; Cao; Thuyết trình về sản phẩm ấn tượng)
- Sử dụng 4 biểu mẫu để lập kế hoạch SXKD, ghi chép, làm báo cáo, gồm (Hình 1, Hình 6, Sổ quỹ, Báo cáo kết quả SXKD)
- Kết thúc vòng chơi 2, các nhóm báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh và bài học rút ra từ trò chơi.

MỘT SỐ HÌNH ẢNH TRẢI NGHIỆM TRÒ CHƠI KINH DOANH

(Của giáo viên các tỉnh Ninh Bình, An Giang và TP Hồ Chí Minh)









5. KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ

Tùy theo nơi giảng dạy KAB mà cơ quan giáo dục và đào tạo có thể có các phương pháp đánh giá riêng và chắc chắn phải chịu trách nhiệm cao nhất về đảm bảo chất lượng và tiêu chuẩn. Đồng thời, nếu KAB được sử dụng như là một phần của một dự án hay chương trình hợp tác kỹ thuật thì các quy định của chương trình/dự án sẽ được áp dụng.

Bên cạnh đó, hoặc nếu không có những điều đó, có một số bước thực tế có thể làm để đánh giá xem đã đạt được các mục tiêu học tập chưa.

Thứ nhất, giảng viên có thể kiểm tra việc học bằng cách đặt câu hỏi trong bài giảng để đảm bảo học sinh hiểu được bài học. Thỉnh thoảng, có thể yêu cầu một số học sinh tóm tắt hay trình bày lại bài học.

Thứ hai, có thể cho điểm kết quả của các bài tập hay dự án cụ thể (ví dụ: thu thập thông tin từ các nhà kinh doanh qua phỏng vấn, nghiên cứu thị trường, chuẩn bị kế hoạch kinh doanh, khởi sự và vận hành một doanh nghiệp nhỏ). Trình bày các phát hiện cũng có thể được đánh giá tương tự. Giảng viên cần có phản hồi kịp thời trong tất cả các trường hợp.

Thứ ba, học sinh có thể được phát phiếu hỏi vào lúc kết thúc mỗi chủ đề hay bài giảng để đánh giá các mặt khác nhau nhằm đạt mục tiêu, nội dung, tính hữu dụng... và cung cấp thêm nhận định bổ sung.

Cuối cùng, một cách làm hiệu quả là giáo viên và người trợ giảng có thể gặp nhau sau một đợt đào tạo để đánh giá giờ giảng, xem cái gì đã làm tốt, cái gì làm chưa tốt và học từ kinh nghiệm để hoàn thiện hơn trong lần sau.

6. MỘT SỐ THUẬT NGỮ CƠ BẢN

Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh (hay báo cáo lỗ lãi, hay báo cáo thu nhập của doanh nghiệp) Báo cáo thu nhập là báo cáo về doanh thu, chi phí hàng bán ra (giá vốn) và chi phí gián tiếp, qua đó cho thấy lợi nhuận trong kỳ kinh doanh nào đó.

Cạnh tranh Là sự “ganh đua” giữa các tác nhân trong thị trường, sẽ tạo ra hiệu quả cao hơn trong thị trường. Khuyến khích các mặt hàng chất lượng cao hơn với giá cả thấp hơn.

Chi phí Tất cả số tiền mà một doanh nghiệp chi ra để sản xuất và bán sản phẩm và dịch vụ. Chi phí có thể chia thành chi phí trực tiếp và chi phí gián tiếp.

Chi phí khởi sự Chi phí cần một lần chuẩn bị cho việc bắt đầu kinh doanh. Khi doanh nghiệp đã hoạt động có thể không cần các chi phí này nữa.

Cơ hội kinh doanh	Cơ hội kinh doanh có thể định nghĩa đơn giản là một điều kiện, môi trường gợi ý cho một ý tưởng đầu tư hấp dẫn hay một điều kiện tạo ra khả năng hoàn vốn cho người chấp nhận rủi ro. Các cơ hội như vậy được thể hiện dưới hình thức nhu cầu của khách hàng và dẫn đến việc cung cấp một sản phẩm hay dịch vụ tạo ra hay bổ sung giá trị cho người mua hay người tiêu dùng cuối cùng.
Cung và cầu	Tương tác giữa người tiêu thụ và nhà sản xuất để đạt được cân bằng. Giá cả có thể thay đổi vì các điều kiện khác nhau của người tiêu thụ và nhà sản xuất.
Đầu vào	Một cái gì đó (đối với doanh nghiệp hoặc quá trình kinh doanh), như tài nguyên, đưa vào một hệ thống (quá trình kinh doanh) để đạt được một kết quả.
Đầu ra	Là kết quả của một hệ thống (quá trình kinh doanh).
Dịch vụ	Trong kinh tế thị trường, dịch vụ là hàng hóa phi vật chất. Ví dụ cắt tóc, giặt là, xây dựng trang web.
Doanh nghiệp không kinh doanh	Là một cơ sở hay tổ chức hoạt động không phải vì mục tiêu lợi nhuận.
Doanh nghiệp kinh doanh	Là một cơ sở hay tổ chức hoạt động với mục tiêu lợi nhuận.
Doanh thu	Doanh thu là toàn bộ số tiền thu được của doanh nghiệp từ việc bán hàng (trước khi trừ chi phí các loại).
Động não	Động não là một kỹ thuật giải quyết vấn đề có tính sáng tạo cũng như để tạo ra ý tưởng. Mục tiêu là để đưa ra càng nhiều ý tưởng sáng tạo càng tốt.
Đổi mới	Đưa một ý tưởng mới vào thị trường theo dạng sản phẩm hay dịch vụ mới, hay một sự cải tiến tổ chức hay quá trình.
Đơn đặt hàng	Yêu cầu đối với người bán hàng (nhà cung cấp) về việc cung cấp các hàng hóa, dịch vụ nhất định. Có thể đặt hàng bằng cách đến trực tiếp, gọi điện hay viết thư yêu cầu cho nhà cung cấp.
Dòng tiền (lưu chuyển tiền)	Chuyển động của tiền vào và ra của một doanh nghiệp trong một giai đoạn nhất định.

Dự kiến lưu chuyển tiền	Là bảng dự kiến về số lượng tiền vào và ra khỏi doanh nghiệp trong một khoảng thời gian (trong tương lai).
Dự trữ tiền mặt	Một lượng nhỏ tiền mặt do doanh nghiệp giữ để chi cho các khoản bất thường.
Giá trị ròng (giá trị thực)	Phần chủ doanh nghiệp thật sự sở hữu (không tính các khoản nợ - phải trả). Nó thể hiện vốn ban đầu của chủ sở hữu và các khoản lợi nhuận giữ lại.
Giám sát	Là công việc theo dõi, hướng dẫn một người hay hoạt động khác để đảm bảo là mọi việc được thực hiện đúng, an toàn.
GNP bình quân đầu người	Tổng sản phẩm quốc dân chia cho dân số của quốc gia.
Hạ tầng cơ sở	Các trang bị và dịch vụ cơ bản cần để xã hội hoạt động như: các hệ thống vận tải và truyền thông, nước và điện, và các cơ sở công cộng (ví dụ trường học, bệnh viện).
Hóa đơn	Là minh chứng trên giấy về việc đã thanh toán cho hàng hóa hay dịch vụ đã mua. Người bán ký hóa đơn khi trao nó cho bạn.
Hàng tồn kho	Tất cả nguyên liệu, hàng hóa có sẵn để bán hay đang trong quá trình được làm ra để bán.
Kiến thức	Kiến thức bao gồm một tập hợp các thông tin, hiểu biết đã lưu lại, có thể sử dụng lại khi cần.
Kĩ năng	Kĩ năng là khả năng ứng dụng kiến thức.
Lợi nhuận	Tiền thu được qua buôn bán hay kinh doanh, sau khi đã trừ đi các chi phí sản xuất, chi phí bán hàng và dịch vụ. Đây là sự khích lệ để chấp nhận rủi ro. Lợi nhuận thường được dùng cho hai việc: hoàn lại cho chủ sở hữu và đầu tư lại vào doanh nghiệp để phát triển kinh doanh.
Lãi gộp	Là phần giá trị được tính bằng cách lấy doanh thu trừ đi chi phí hàng đã bán (giá vốn).

Lợi nhuận biên	Là phần chênh lệch có được khi lấy giá bán hàng hoá, dịch vụ (giá đầu ra) trừ đi giá mua nguyên vật liệu hay hàng hoá (giá đầu vào): giá đầu ra - giá đầu vào.
Lợi nhuận trước thuế	Phần còn lại sau khi chi phí gián tiếp đã được trừ ra -> lãi gộp. Con số này sẽ cho thấy doanh nghiệp làm ăn có lợi nhuận hay lỗ.
Năng suất	Năng suất là tỷ số giữa khối lượng đầu ra đầu vào. Nó cho thấy nguồn lực được sử dụng tốt đến đâu. Để tăng năng suất có nghĩa là giá trị được sản xuất kinh doanh nhiều hơn với chi phí ít hơn.
Nghiên cứu thị trường	Là công việc khảo sát được tiến hành để xác định chi phí của kinh doanh, cạnh tranh, tiềm năng bán hàng, nguyện vọng của khách hàng tiềm năng, điều kiện kinh tế tại chỗ v.v..
Người bảo lãnh	Một người chính thức chấp nhận trách nhiệm cho một khoản nợ. Nếu khoản nợ không được người vay thanh toán đúng theo những điều khoản của hợp đồng tín dụng, người bảo lãnh sẽ phải thực hiện trả nợ thay.
Đối thủ cạnh tranh	Các doanh nghiệp kinh doanh cùng loại hàng hoá/dịch vụ hoặc hàng hoá/dịch vụ tương tự, có thể thay thế với doanh nghiệp của bạn.
Doanh nhân	Người tổ chức và quản lý, thực hiện công việc kinh doanh và chấp nhận rủi ro đi kèm.
Ý tưởng kinh doanh	Ý tưởng kinh doanh là sự phát hiện của một hay nhiều người, hay một tổ chức để giải quyết một vấn đề đã được xác định hay để đáp ứng nhu cầu trong một môi trường (thị trường, cộng đồng...).
Khách hàng	Người mua hàng hóa/dịch vụ (có nhu cầu về hàng hoá/dịch vụ và chấp nhận trả tiền cho bạn).
Kinh doanh	Kinh doanh là việc một cá nhân hoặc một nhóm người thực hiện việc sản xuất hoặc mua hàng hoá và dịch vụ, để bán cho khách hàng với mục đích tạo ra lợi nhuận.
Người tiêu dùng	Người mua hàng hóa hay dịch vụ cho nhu cầu của riêng mình và không bán lại.

Người tiêu dùng	Người mua hàng hóa hay dịch vụ cho nhu cầu của riêng mình và không bán lại.
Nhà cung cấp	Người hay doanh nghiệp bán hàng hay dịch vụ cho doanh nghiệp khác.
Nhà đầu tư	Một người dùng vốn để tham gia một hoạt động tài chính nhằm mục tiêu thu lợi nhuận tài chính.
Nhà thầu phụ	Nhà thầu phụ là một cá nhân hay một doanh nghiệp ký hợp đồng tiến hành một phần hay toàn bộ trách nhiệm của một hợp đồng khác. Lợi ích của việc thuê thầu phụ là giảm chi cho thầu chính trong khi vẫn đảm bảo dịch vụ mà lẽ ra thầu chính phải thực hiện.
Nhượng quyền	Nhượng quyền là một sự sắp xếp theo đó nhà sản xuất hay đại lý độc quyền của một sản phẩm hay dịch vụ có thương hiệu cho phép nhà bán lẻ độc lập địa phương phân phối tại chỗ để đổi lấy tiền cấp phép và tuân thủ với các quy trình hoạt động đã được chuẩn hóa.
Khoản nợ	Là một khoản tiền, được hứa sẽ trả trong tương lai, có thể là cho một khoản vay hoặc mua hàng trả chậm .
Nợ dài hạn	Nợ không thể thanh toán trong vòng 12 tháng, như nợ mua nhà.
Nợ ngắn hạn	Là khoản nợ mà bạn phải trả bằng tài sản lưu động. Nợ ngắn hạn là những khoản mục phải trả trong vòng 12 tháng, gồm có thuế, tiền vay và hóa đơn chưa thanh toán.
Phân cấp công việc kinh doanh	Giao một phần quyền hạn điều hành kinh doanh của trung tâm cho các chi nhánh ở các địa phương.
Phiếu xuất hàng	Một văn bản về danh sách các hàng hoá được phân phối, gồm cả số lượng, chủng loại, chất lượng. Đây là văn bản mà nhà cung cấp muốn người mua hàng ký nhận để minh chứng cho việc đã nhận hàng.

Pháp nhân	Một cá nhân hay một nhóm được pháp luật cho phép tiến hành các hoạt động pháp lý.
Phụ cấp và Phúc lợi	Lợi ích ngoài lương cho người lao động (ví dụ ngày nghỉ, nghỉ ốm, bảo hiểm).
Quản lí	Chỉ đạo và quản lí công việc kinh doanh.
Quản lí nhân sự	Quản lí nhân sự là một nhiệm vụ quản lí, điều hành người lao động, trong đó nguồn nhân lực là đối tượng bị quản lí. Quản lí nhân lực là quá trình đảm bảo người lao động phát huy hết khả năng của họ.
Sổ quỹ	Sổ theo dõi tình hình thu chi bằng tiền mặt của doanh nghiệp.
Thị trường	Thị trường của một doanh nghiệp là tất cả mọi người trong một vùng địa lý cụ thể có nhu cầu về một sản phẩm hay dịch vụ và sẵn sàng mua nó.
Thiết bị	Tất cả máy móc, công cụ, đồ trong xưởng, bàn ghế văn phòng mà một doanh nghiệp cần có. Thiết bị thường có giá thành cao và phải tồn tại lâu.
Doanh thu bằng tiền mặt	Là khoản được thanh toán ngay lập tức, không bị nợ (bị mua chịu) sau khi bán được hàng.
Tiếp thị	Quá trình hoạt động thương mại bao gồm quảng cáo, bán hàng và phân phối một sản phẩm/dịch vụ để thỏa mãn khách hàng.
Tiếp thị định hướng	Tập trung nỗ lực để tiếp thị vào một hay hai phân đoạn thị trường.
Tính sáng tạo	Tính sáng tạo là năng lực để thiết kế, định hình, chế tạo hay làm một cái gì đó theo cách mới.
Tổng sản phẩm quốc dân	Khối lượng đầu ra của các hàng hóa và dịch vụ trong toàn quốc.
Tự tạo việc làm	Tự tạo việc làm là hoạt động khi một cá nhân tạo ra cơ hội việc làm cho chính mình khi mở một hoạt động kinh doanh.

Vốn chủ sở hữu

Phần tiền mà chủ doanh nghiệp đã góp vào vào doanh nghiệp.

Vòng đời sản phẩm

Là một lý thuyết về marketing, trong đó các sản phẩm hay một loại sản phẩm tuân thủ một chuỗi các giai đoạn: giới thiệu, tăng trưởng, chín muồi và bán chậm.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Các tài liệu tham khảo sau dành cho giáo viên và học sinh quan tâm tìm hiểu nhiều hơn về kinh doanh. Đây không phải là danh sách đầy đủ. Những người muốn biết thêm có thể học từ các tài liệu này, internet và những nguồn khác.

1. Tài liệu SIYB của ILO có trên địa chỉ internet <https://fragilestates.itcilo.org/training-opportunity/siyb-training-trainers>.
2. Tìm trên Internet, dùng các trang tìm kiếm như www.google.com hay www.yahoo.com. Tìm 'entrepreneurship', 'entrepreneurship education' hay các chủ đề khác.
3. GEM research consortium 2003, Global Entrepreneurship Monitor. Xem <http://www.gemconsortium.org>.
4. Haftendorn, K. ; Salzano, C. 2003. Facilitating Youth entrepreneurship. An analysis of awareness and promotion programmes in formal and youth education. ILO/SEED Working Paper No. 59, Series on Youth Entrepreneurship.
5. Manu, G. and Brown, R. 1987. Resources for the Development of Entrepreneurs: A Guided Reading List and Select Annotated Bibliography. Commonwealth Secretariat, London.
6. McClelland, D.C. 1961. The Achieving Society. Van Nostrand, Princeton, NJ.
7. McClelland, D.C. and Winter, D.G. 1969. Motivating Economic Achievement. Free Press, New York.
8. Olm, K.W. and Eddy, G.G. 1985. Entrepreneurship and Venture Management: Text and Cases. Charles E Merrill Publishing Co., Columbus, Ohio.
9. Timmons, J.A. 1994. New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century. 4th Edition. Irwin.

Cuối cùng, Giáo dục Kinh doanh là vui vẻ. Bạn hãy đọc lại phần về năng lực của giáo viên “Khả năng khuyến khích và động viên học sinh”. Hãy vui vẻ và thành công.



Giáo dục về kinh doanh
trong nhà trường và các cơ sở
đào tạo nghề và kỹ thuật

Chương trình Quốc tế về xóa bỏ Lao động Trẻ em

Tổ chức Lao động Quốc tế
4, route des Morillons, CH-1211 Geneva 22 – Switzerland
www.ilo.org/ipecc - e-mail: ipecc@ilo.org

Thông tin liên hệ

Văn phòng Tổ chức Lao động Quốc tế tại Việt Nam
48-50 Nguyễn Thái Học, Hà Nội, Việt Nam
Tel.: (84-4) 3734 0902
Fax: (84-4) 3734 0904
E-mail: hanoi@ilo.org
Website: www.ilo.org/hanoi



ISBN 978-92-2-133293-0 (web pdf)