

## Chương 2

### Doanh nhân nữ và môi trường



## Phần 2

### Chương 2

#### Học phần 2.1

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và sự tự tin

## Học phần 2.1. Doanh nhân nữ và sự tự tin

### Nội dung chính

Không phải tất cả mọi người sinh ra đều đã là doanh nhân. Nhiều phụ nữ bắt tay vào kinh doanh do phải mưu sinh chứ không tự lựa chọn. Để khám phá những tố chất doanh nhân của mình, người phụ nữ cần đánh giá năng lực hiện tại của bản thân, lập kế hoạch cho tương lai và xây dựng những mục tiêu dài hạn. Ở nhiều nơi trên thế giới, phụ nữ nghèo thường ít có cơ hội để đánh giá điều kiện của mình, phát huy những điểm mạnh, khắc phục những điểm yếu khi hoạt động trong môi trường kinh doanh.

Học phần này giới thiệu cho học viên những tình huống khác nhau nhằm tái hiện một môi trường kinh doanh thực sự. Học viên sẽ phát huy năng lực của mình thông qua các hoạt động trải nghiệm. Học viên sẽ học cách giải quyết các tình huống khác nhau, cách phân tích các thuận lợi và khó khăn, cách vượt qua trở ngại về văn hóa xã hội để đạt được mục tiêu đã đề ra. Qua những bài tập trên lớp, học viên sẽ khám phá các điểm mạnh của bản thân trong kinh doanh

### Mục tiêu

Học phần này nhằm giúp học viên nhận biết được 10 tố chất doanh nhân (PEC), qua đó họ có thể đánh giá điểm mạnh và điểm yếu của mình trong kinh doanh. Những tố chất, đặc điểm này đặc biệt quan trọng cho những phụ nữ muốn khởi sự doanh nghiệp hoặc tăng cường khả năng kinh doanh. Các bài tập trong học phần này giúp học viên xác định các ý tưởng kinh doanh của mình trong tương lai, nhận biết được những khó khăn có thể gặp phải và cách thức giải quyết để áp dụng trong thực tế kinh doanh sau này.

### Bài tập

5. 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh
6. Xây dựng mục tiêu

## Phần 2

### Chương 2

#### Học phần 2.1

#### Bài tập 5

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và sự tự tin

**10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh**

## Bài tập 5. 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh



### Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Xác định được 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh;
- Liên hệ 10 đặc điểm này vào công việc kinh doanh của mình.



### Thời gian

90 phút



### Dụng cụ

- Giấy A0, bút viết bảng, băng dính
- Kéo, kim khâu
- Hạt nhựa hay hạt ngọc trai với 2 – 3 kích cỡ khác nhau
- Thước và dây cước
- Hộp nhựa hay cốc để hạt nhựa/ngọc trai



### Giáo cụ

- Giáo cụ 5.1: Sơ đồ hướng dẫn
- Giáo cụ 5.2: Hợp đồng sản phẩm
- Giáo cụ 5.3: 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh
- Giáo cụ 5.4: Bảng kết quả sản xuất



### Lưu ý đối với tập huấn viên

Trong bài tập này, học viên sẽ chia về nhóm và sản xuất sản phẩm vòng đeo tay để bán cho đại diện của công ty. Qua đó học viên sẽ rút ra bài học về các đặc điểm để thành công trong kinh doanh. Bài tập sản xuất vòng được chọn vì đây là một hoạt động đơn giản và không mất nhiều thời gian. Bạn có thể lựa chọn tổ chức các hoạt động sản xuất khác, nếu hoạt động đó đơn giản và không cần chuẩn bị nhiều dụng cụ.

Bạn cần tính toán số lượng nguyên vật liệu dựa trên số học viên. Bạn nên làm thử một chiếc vòng trước khi cho học viên làm bài tập để kiểm tra các nguyên vật liệu có sẵn. Dựa vào việc làm thử, bạn có thể quyết định đặc điểm quy cách của chiếc vòng mẫu (ví dụ số lượng hạt nhựa, màu sắc, thứ tự sắp xếp các hạt nhựa).

Tập huấn viên sẽ không phát dây cước và thước cho các nhóm cùng lúc với các dụng cụ khác. Hãy để dây cước và thước vào một chỗ mà học viên không nhìn thấy. Trong quá trình các nhóm bắt

## Phần 2

### Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

#### Học phần 2.1 Doanh nhân nữ và sự tự tin

#### Bài tập 5 **10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh**

đầu sản xuất, nếu có nhóm nào lên hỏi xin cước hoặc cước thì hãy phát cho họ. Điều này sẽ giúp cho phần phân tích về “tìm kiếm cơ hội” (1 trong 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh).

Nhóm tập huấn viên cần phân công người đóng vai đại diện của công ty. Người này cần ngồi ở một chỗ cố định trong quá trình các nhóm sản xuất và luôn sẵn sàng trả lời câu hỏi của các nhóm.

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 2</b>	Doanh nhân nữ và môi trường
<b>Học phần 2.1</b>	Doanh nhân nữ và sự tự tin
<b>Bài tập 5</b>	<b>10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh</b>



### Các bước tiến hành

#### Bước 1 – 20 phút

- Giới thiệu mục tiêu bài học viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Hãy giải thích rằng bài tập này nhằm giúp học viên thực hành các kỹ năng của một doanh nhân. Chia học viên thành các nhóm nhỏ (mỗi nhóm có từ 5-6 thành viên). Mỗi nhóm là một hợp tác xã sản xuất vòng đeo tay. Mỗi nhóm sẽ tự đặt tên cho hợp tác xã của mình. Một người trong nhóm tập huấn viên sẽ đóng vai đại diện của công ty.
- Phổ biến luật chơi:
  - *Mỗi nhóm được phát một lượng nguyên vật liệu như nhau bao gồm kim, kéo, chỉ, hạt nhựa, hộp đựng.*
  - *Mỗi nhóm sẽ có 20 phút để sản xuất.*
  - *Trước khi tiến hành sản xuất, các nhóm sẽ lên ký hợp đồng với công ty về số lượng vòng mà nhóm sẽ sản xuất.*
  - *Nhóm nào sản xuất được số lượng vòng đúng với cam kết, đạt được chất lượng như vòng mẫu và được công ty mua thì sẽ thắng cuộc. Trong trường hợp tất cả các nhóm đều bán được sản phẩm đúng như cam kết, thì nhóm nào bán được nhiều sản phẩm nhất sẽ thắng cuộc.*
- Dán lên bảng Giáo cụ 5.1 (Sơ đồ hướng dẫn). Giới thiệu về vòng mẫu và các yêu cầu kỹ thuật. Nhấn mạnh rằng công ty chỉ mua các sản phẩm đạt chất lượng.
- Dán lên bảng giáo cụ 5.2 (Hợp đồng sản phẩm). Yêu cầu đại diện các nhóm lên cam kết số lượng vòng sẽ sản xuất. Điền tên các hợp tác xã và số lượng vòng cam kết sản xuất lên giáo cụ 5.2.
- Phát nguyên vật liệu cho các nhóm và bắt đầu trò chơi. Nhắc học viên là họ có thể gặp đại diện công ty để hỏi thêm thông tin. Họ cũng có thể lên bảng xem vòng mẫu.

#### Bước 2 – 20 phút

- Khi các nhóm sản xuất, tập huấn viên quan sát và ghi lại các quan sát để sử dụng trong phần phân tích ở bước 5. Tập huấn viên có thể quan sát cách học viên phân công nhiệm vụ trong nhóm, cách họ lập kế hoạch, cách họ hợp tác và hỗ trợ nhau, cách họ quản lý thời gian, cách họ giám sát quá trình sản xuất, cách họ giao tiếp với nhau, cách họ giao tiếp với nhà thầu.

#### Bước 3 – 10 phút

- Sau 20 phút, yêu cầu các nhóm ngừng sản xuất. Yêu cầu đại diện các nhóm lên nộp sản phẩm. Người đại diện của công ty sẽ kiểm tra chất lượng và quyết định có thu mua sản phẩm hay không. Nếu nhà thầu từ chối không mua sản phẩm thì phải giải thích lý do.
- Ghi lại số sản phẩm vào Hợp đồng sản phẩm (Giáo cụ 5.2).

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 2</b>	Doanh nhân nữ và môi trường
<b>Học phần 2.1</b>	Doanh nhân nữ và sự tự tin
<b>Bài tập 5</b>	<b>10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh</b>

#### Bước 4 – 20 phút

- Đặt câu hỏi để học viên thảo luận trên nhóm lớn. Viết các câu trả lời lên bảng.
  - Anh/chị có thích bài tập này không?
  - Sau khi chơi anh/chị cảm thấy như thế nào? (vui, thất vọng, tự tin, nản chí...)
  - Anh/chị có hài lòng với kết quả của nhóm mình không? Tại sao có? Tại sao không?
  - Điều gì nhóm của anh/chị đã làm tốt?
  - Điều gì nhóm của anh/chị làm chưa tốt?
  - Nếu được chơi lại anh/chị sẽ làm điều gì khác đi?
- Dán Hợp đồng sản phẩm (Giáo cụ 5.2) lên bảng. Mời học viên xem Hợp đồng sản phẩm và chú ý đến những nhóm đã hoàn thành đúng (hoặc gần đúng kế hoạch) và những nhóm thất bại. Hỏi học viên từ những nhóm thành công và thất bại:
  - Nguyên nhân nào giúp nhóm của anh/chị thành công?
  - Nguyên nhân nào khiến nhóm của anh/chị thất bại?
- Giới thiệu một hoặc một vài sản phẩm tốt mà các nhóm đã sản xuất ra. Hỏi học viên
  - Các anh/chị đã làm gì để có sản phẩm tốt như vậy?

**Chú ý:** quan sát xem các câu trả lời của học viên đã đề cập đến các thông tin liên quan đến 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh chưa. Nếu chưa đủ thì tập huấn viên có thể bổ sung những quan sát của mình về những gì các nhóm đã làm tốt và chưa tốt (liên quan đến những đặc điểm mà học viên chưa đề cập). Ví dụ: thường thì học viên ít nhắc đến đặc điểm “**tự tin**”. Tập huấn viên có thể nêu lên những quan sát về việc một học viên nào đó hành động rất tự tin trong trò chơi.

- Sau khi phân thảo luận của học viên đã bao gồm đủ ý liên quan đến 10 đặc điểm kinh doanh thành công thì tập huấn viên điểm lại những ý đã phân tích ở trên. Tập trung vào các phân tích về nguyên nhân thành công/những gì các nhóm đã làm tốt và nguyên nhân thất bại/những gì các nhóm làm chưa tốt. Sau đó hỏi học viên:
  - Từ kinh nghiệm sản xuất vòng trong bài tập này, theo các anh/chị doanh nhân cần phải làm gì để thành công trong kinh doanh?
- Sau khi học viên nêu lên các đặc điểm để kinh doanh thành công, tập huấn viên giới thiệu giáo cụ 5.3 (10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh). Lần lượt giải thích các đặc điểm này và sử dụng các ví dụ minh họa từ trò chơi sản xuất vòng. Các ví dụ minh họa có thể là các ý kiến phân tích mà học viên đã nêu ở trên hoặc là các quan sát của tập huấn viên.
  - **Tim kiếm cơ hội:** học viên hỏi xin thêm nguyên vật liệu, học viên tìm những khu vực thuận lợi trong lớp để sản xuất vòng.
  - **Kiên trì:** học viên thuyết phục nhà thầu mua sản phẩm.

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 2</b>	Doanh nhân nữ và môi trường
<b>Học phần 2.1</b>	Doanh nhân nữ và sự tự tin
<b>Bài tập 5</b>	<b>10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh</b>

- **Thực hiện đúng cam kết:** học viên cố gắng sản xuất đúng số lượng và giao hàng đúng tiến độ.
- **Đảm bảo chất lượng và hiệu quả:** học viên tuân thủ các hướng dẫn về chất lượng.
- **Chấp nhận rủi ro:** đặc điểm này thường không được thể hiện rõ trong trò chơi này. Tập huấn viên có thể lấy ví dụ từ bên ngoài.
- **Có mục tiêu kinh doanh:** học viên đặt ra mục tiêu cần sản xuất bao nhiêu vòng và đưa ra cam kết với nhà thầu
- **Có kế hoạch và giám sát một cách hệ thống:** học viên lập kế hoạch và phân công công việc trong nhóm, học viên giám sát chất lượng sản phẩm và tiến độ sản xuất.
- **Tim kiếm thông tin:** học viên quan sát vòng mẫu, học viên hỏi thông tin từ nhà thầu.
- **Năng lực thuyết phục và xây dựng mạng lưới:** đặc điểm này thường không được thể hiện rõ trong trò chơi này. Tập huấn viên có thể lấy ví dụ từ bên ngoài.
- **Tự tin:** học viên tự tin vào khả năng sản xuất của mình mặc dù các thành viên khác trong nhóm ngăn cản.

#### Bước 5 – 10 phút

- Yêu cầu học viên liên hệ các đặc điểm trên vào thực tế:
  - Khi các anh/chị khởi sự doanh nghiệp, các anh chị sẽ cần những **thông tin** gì? Anh/chị sẽ tìm thông tin ở đâu?
  - Hiện nay anh/chị đang có những **cơ hội** gì để khởi sự doanh nghiệp?
  - Vấn đề **chất lượng** thể hiện trên thực tế như thế nào?
  - Việc xây dựng **mục tiêu** và **lập kế hoạch** diễn ra trên thực tế như thế nào?
  - **Giám sát** hoạt động kinh doanh là làm gì?
  - Anh/chị có biết doanh nhân nào có những đặc điểm như trên không? Hãy kể về những doanh nhân này?
- Sau khi học viên trả lời các câu hỏi trên, tập huấn viên sẽ đưa các ví dụ và gợi ý từ thực tế để minh họa:
  - **Tim kiếm thông tin** là một công việc cần làm thường trong cuộc sống hàng ngày nói chung và trong hoạt động kinh doanh nói riêng. **Việc tìm kiếm cơ hội** cũng quan trọng không kém. Học viên có thể tìm kiếm những cơ hội ở xung quanh họ: như tham gia vào khóa tập huấn này; tìm hiểu về những thị trường mới ở địa phương; tranh thủ sự hỗ trợ của chính phủ.

## Phần 2

### Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

#### Học phần 2.1 Doanh nhân nữ và sự tự tin

#### Bài tập 5 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh

- **Về vấn đề chất lượng**, trên thị trường có một số sản phẩm tương tự có cùng mức giá nhưng chất lượng khác nhau. Hiện nay nhiều hàng hóa chất lượng kém đang tràn ngập trên thị trường và giá cả thường rẻ hơn so với hàng chất lượng tốt.
- **Xây dựng mục tiêu** có thể đơn giản là trả lời câu hỏi: “Tôi cần bán được bao nhiêu sản phẩm để có lời?”. Những mục tiêu và con số đặt ra giúp cho doanh nhân có thể theo dõi mức độ tiến triển trong hoạt động kinh doanh.
- **Giám sát** có thể bằng cách đơn giản như “cứ bán được một sản phẩm thì đánh một dấu chấm vào sổ theo dõi”.

#### Bước 6 – 5 phút

- Hỏi học viên trong 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh họ có những điểm nào và muốn có thêm những điểm nào. Có thể hỏi thêm về vấn đề giới:
  - Trong 10 đặc điểm này, nam giới thường mạnh ở những điểm nào? Nữ giới thường mạnh ở những điểm nào?
  - Phụ nữ có thể/có nên phát triển những điểm thường là thế mạnh của nam không? Nam giới có thể/có nên phát triển những điểm thường là thế mạnh của nữ không?
- Kết luận bằng cách nêu ra một số điểm cơ bản đã thảo luận, ví dụ:
  - Điểm lại 10 đặc điểm và nhắc lại tại sao những đặc điểm đó có thể giúp người ta thành công trong kinh doanh.
  - 10 đặc điểm này quan trọng đối với bất kỳ ai muốn thành công trong kinh doanh.
  - Ai muốn thành công trong kinh doanh cũng muốn hiểu rõ những điểm mạnh và điểm yếu của mình.
  - Nếu bạn biết được những điểm yếu của mình bạn có thể tự hoàn thiện.

## Phần 2

### Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

#### Học phần 2.1 Doanh nhân nữ và sự tự tin

#### Bài tập 5 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh



#### Lưu ý đối với tập huấn viên

##### 1. Bước tùy chọn 1 - 30 phút

Để học viên trải nghiệm sâu hơn về 10 đặc điểm giúp thành công trong kinh doanh, có thể tiến hành bước tùy chọn này giữa bước 5 và bước 6.

- Sau khi kết thúc Bước 5, tập huấn viên có thể yêu cầu học viên tiến hành sản xuất lần thứ hai. Trong lần này, các nhóm cần phải tính giá thành sản phẩm. Trước khi bắt tay vào sản xuất, các nhóm sẽ ký cam kết về số lượng sản phẩm và đàm phán về giá bán với đại diện của công ty. Sử dụng Giáo cụ 5.4 (Bảng kết quả sản xuất) để ghi lại thông tin về số sản phẩm cam kết và giá. Giá bán phải phù hợp với thực tế (căn cứ theo giá của các loại vòng tương tự trên thị trường). Sau khi các nhóm sản xuất xong, họ sẽ bán sản phẩm cho công ty. Đại diện của công ty sẽ kiểm tra chất lượng sản phẩm và cố gắng giá với những sản phẩm kém chất lượng. Sử dụng giáo cụ 5.4 (Bảng kết quả sản xuất) để ghi các thông tin.
- Sau khi kết thúc trò chơi, thảo luận trên nhóm lớn:
  - Lần này anh/chị thấy sản xuất vòng dễ hơn hay khó hơn lần trước? Tại sao anh/chị lại nghĩ như vậy?
  - Anh chị có hoàn thành được kế hoạch đã đề ra không?
  - Anh/chị có cảm thấy hài lòng với việc đàm phán về giá bán sản phẩm không?
  - Anh chị đã áp dụng những đặc điểm nào trong 10 đặc điểm kinh doanh thành công?
- Cuối cùng, hãy nhắc lại 10 đặc điểm cơ bản để thành công trong kinh doanh.
- Cuối cùng, hãy tổng kết lại những bài học cơ bản đã rút ra trong quá trình thảo luận:
  - Điểm lại 10 đặc điểm và tác dụng khi làm kinh doanh.
  - 10 tố chất này quan trọng đối với cả phụ nữ và nam giới để có thể thành công.
  - Ai muốn thành công cũng phải nắm được sở trường sở đoản của mình.
  - Nếu bạn tự biết sở đoản, bạn sẽ biết cách khắc phục nó.

##### 2. Bước tùy chọn 2 - 10 phút

Đôi khi học viên sẽ nói là mỗi giới thường trội hơn về một số phẩm chất so với giới kia, ví dụ nam thường sẵn sàng chấp nhận rủi ro hơn và nữ thường giỏi hơn về giữ lời hứa. Hoặc họ có thể nhận xét là một số phẩm chất là yếu điểm thường thấy ở phụ nữ. Nếu học viên đưa ra vấn đề này thì không nhất thiết phải thảo luận ngay vì đây là chủ đề của các bài sau, ví dụ như vấn đề những phẩm chất nổi trội của hai giới sẽ được giới thiệu trong bài tập 6.2. Tuy nhiên, cũng có thể cho thảo luận như sau:

- Đề nghị học viên xem lại 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh và hỏi họ:
  - Về 10 phẩm chất này, phụ nữ và nam giới có gì khác nhau hay không?  
Ghi ý kiến của học viên lên bảng theo từng đặc điểm.
- Hỏi học viên những sự khác biệt đó là đặc điểm giới tính (sinh học) hay giới (xã hội).
- Mời một vài học viên trả lời và giải thích quan điểm của mình. Sau đó tổng kết rằng:
  - Có những sự khác nhau như vậy là do ảnh hưởng mang tính xã hội. Trong xã hội nào cũng vậy, cả nam và nữ đều được giáo dục theo một cách nhất định và chịu ảnh hưởng bởi định kiến giới và giá trị giới. Ví dụ, trong nhiều xã hội, nam giới thường tự tin hơn khi khởi sự doanh nghiệp vì họ được hỗ trợ và tin tưởng nhiều hơn so với phụ nữ. Một ví dụ khác là phụ nữ và nam giới thường có thái độ khác nhau đối với vấn đề chấp nhận rủi ro kinh doanh, vì phụ nữ thường cân nhắc cả việc gia đình và việc kinh doanh, ngược lại nam giới có xu hướng chỉ tập trung vào kinh doanh mà thôi.
  - Ngoài ra, tùy từng trường hợp cụ thể mà còn có nhiều điểm khác biệt nữa, ví dụ, một số người có tính kiên trì, người khác thì nhạy bén trong việc tìm kiếm thông tin.
- Kết luận rằng bất kể được giáo dục như thế nào, ai cũng cần bồi dưỡng 10 tố chất kinh doanh thì mới thành công được.

## Sơ đồ hướng dẫn

### Sản phẩm

- Vòng đeo tay



### Nguyên liệu

- Hạt ngọc trai với 2, 3 kích cỡ khác nhau được đặt trong một chiếc hộp với số lượng đủ để làm 1 đến 2 chiếc vòng.
- Chỉ
- Kim khâu
- Hộp chứa
- Kéo

### Các thông số kỹ thuật về sản phẩm

- Đẹp
- Tinh xảo
- Giống vòng mẫu (số lượng/cách sắp xếp các hạt nhựa)
- Bền
- An toàn

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.1**  
**Bài tập 5**  
**Giáo cụ 5.2**

Doanh nhân nữ và môi trường  
Doanh nhân nữ và sự tự tin  
**10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh**

### Hợp đồng sản phẩm

Tên hợp tác xã	Số sản phẩm cam kết sẽ sản xuất	Số sản phẩm đã sản xuất	Số sản phẩm được thu mua

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.1**  
**Bài tập 5**  
**Giáo cụ 5.3**

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và sự tự tin

**10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh**

### **10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh**

1. Tìm kiếm cơ hội
2. Kiên trì
3. Cam kết thực hiện hợp đồng
4. Đảm bảo chất lượng và hiệu quả
5. Chấp nhận rủi ro
6. Có mục tiêu kinh doanh
7. Có kế hoạch và giám sát một cách hệ thống
8. Tìm kiếm thông tin
9. Khả năng thuyết phục và xây dựng mối quan hệ
10. Tự tin

Phần 2  
Chương 2  
Học phần 2.1  
Bài tập 5  
Giáo cụ 5.4

Doanh nhân nữ và môi trường  
Doanh nhân nữ và sự tự tin  
**10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh**

### Bảng kết quả sản xuất

Tên hợp tác xã	Cam kết		Chất lượng sản phẩm loại 1		Chất lượng sản phẩm loại 2		Tổng sản phẩm bán ra	Tổng doanh thu
	Số sản phẩm	Giá	Số lượng	Giá	Số lượng	Giá		

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 2</b>	Doanh nhân nữ và môi trường
<b>Học phần 2.1</b>	Doanh nhân nữ và sự tự tin
<b>Bài tập 6</b>	<b>Đánh giá bản thân theo SMART</b>

## Bài tập 6. Đánh giá bản thân theo SMART



### Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Xác định các mục tiêu trong cuộc sống và trong kinh doanh;
- Thực hành xây dựng và hoàn thành mục tiêu và nêu được những khó khăn trong quá trình đó;
- Hiểu sự cần thiết phải xác định rõ những trở ngại khi thực hiện mục tiêu và tìm ra biện pháp để khắc phục.



### Thời gian

90 phút (30-45 phút nếu chỉ thực hiện Bước 2 – 4)



### Tài liệu

- Bảng lật
- Ghim cài
- Thẻ giấy (2 chiếc/học viên)
- Bút viết bảng (1 bút/học viên)



### Giáo cụ

- Giáo cụ 6.1: Sơ đồ S-M-A-R-T
- Giáo cụ 6.2: Bản tóm tắt các mục tiêu trong cuộc sống và kinh doanh



### Chuẩn bị

Chuẩn bị sẵn một bảng giấy lật có các hướng dẫn của bài tập xây dựng mục tiêu nhỏ dùng trong bước 2.

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.1**  
**Bài tập 6**

Doanh nhân nữ và môi trường  
Doanh nhân nữ và sự tự tin  
**Đánh giá bản thân theo SMART**

Chuẩn bị một sơ đồ S-M-A-R-T trên bảng giấy lật để trình bày trong bước 4. Nên tìm từ viết tắt trong tiếng Việt để thay S-M-A-R-T hoặc diễn dịch rõ nghĩa từng từ tiếng Anh trong SMART.



**Lưu ý đối với tập huấn viên**

Trước khi cho học viên làm bài tập này, nhóm tập huấn viên phải hiểu rõ khái niệm SMART. Hãy lưu ý chỉ tổng kết các yếu tố của SMART **sau khi** học viên đã tự rút được kinh nghiệm từ việc thực hành bài tập. Nếu không, phần này sẽ trở thành một “bài thuyết trình”, chứ không phải là bài học rút ra qua trải nghiệm.

Bài tập này có thể đưa vào bất kỳ khóa tập huấn nào về nâng cao năng lực. Nếu không đủ thời gian làm hết thì ngay khi vào bài triển khai các bước 2-4 để giới thiệu khái niệm S-M-A-R-T.

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 2</b>	Doanh nhân nữ và môi trường
<b>Học phần 2.1</b>	Doanh nhân nữ và sự tự tin
<b>Bài tập 6</b>	<b>Đánh giá bản thân theo SMART</b>

### Các bước tiến hành

#### Bước 1 – 10 phút

- Giới thiệu mục tiêu bài học viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Giới thiệu với học viên đây là một bài tập giúp thành công trong kinh doanh. Bài tập này khuyến khích học viên xây dựng mục tiêu ngắn hạn và dài hạn trong cuộc sống nói chung và trong kinh doanh nói riêng, đồng thời giúp họ biết cách xây dựng kế hoạch để đạt được các mục tiêu đó.
- Hỏi học viên:
  - *Những mục tiêu nào là quan trọng trong cuộc sống và trong kinh doanh?*
 Ghi ý kiến của học viên lên thẻ giấy (hoặc bảng lật).

#### Bước 2 – 15 phút

- Đề nghị học viên chỉ định ra 2 người làm quan sát viên. Giao việc:
  - *Các anh chị sẽ quan sát cả lớp làm bài tập xây dựng mục tiêu nhỏ, sau đó sẽ trình bày lại những gì mình thấy trước cả lớp.*
- Giao việc cho những học viên khác:
  - *Mỗi anh chị hãy viết lên thẻ bìa một **mục tiêu nhỏ** mình có thể hoàn thành trong vòng 2 phút ngay tại lớp, ghi thêm tên mình rồi dán lên bảng.*
 Phát thẻ giấy và bút và mời học viên làm bài tập.

#### Chú ý:

1. Nếu có học viên không quen viết, mời học viên nói mục tiêu và ghi hộ thẻ giúp họ.
2. Trong khi học viên viết mục tiêu lên thẻ giấy và dán lên bảng, các tập huấn viên sẽ tạo ra một số những trở ngại nhằm gây khó khăn cho học viên.
3. Khi học viên đã sẵn sàng, hãy yêu cầu học viên thực hiện các hoạt động để hoàn thành mục tiêu vừa đề ra **chỉ trong vòng 2 phút**. Một số học viên sẽ không thể hoàn thành mục tiêu của mình bởi vì mục tiêu của họ cần nhiều thời gian hơn 2 phút để hoàn thành, hoặc bởi vì những mục tiêu đó không đo lường được, không cụ thể hoặc không thực tế.

#### Bước 3 - 15 phút

- Mời 2 quan sát viên báo cáo xem mỗi mục tiêu có được hoàn thành không.

**Chú ý:** Tập huấn viên nên tránh không tham gia vào việc đánh giá, và đảm bảo rằng các quan sát viên góp ý trên tinh thần xây dựng đối với các mục tiêu không được hoàn thành.

- Mời học viên chia sẻ ý kiến và đúc rút ra các kinh nghiệm của mình:

## Phần 2

### Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

#### Học phần 2.1 Doanh nhân nữ và sự tự tin

#### Bài tập 6 **Đánh giá bản thân theo SMART**

- Anh (chị) có đạt mục tiêu vừa đề ra không? Tại sao?
- Anh (chị) xác định mục tiêu dựa vào đâu?
- Nếu được xác định lại mục tiêu anh (chị) sẽ làm gì?

Ghi ngắn gọn ý kiến của học viên lên bảng theo từng nhóm trong sơ đồ S-M-A-R-T.

**Chú ý:** nên hỏi một số học viên không đạt mục tiêu trước, ghi ý kiến của họ vào một cột, sau đó chuyển sang hỏi các học viên đạt mục tiêu, ghi vào cột khác. Cũng có thể phân tích theo trình tự ngược lại, nhưng không hỏi lẫn lộn.

- Tổng kết các nhân tố chính để xây dựng mục tiêu theo Giáo cụ 6.1 (Sơ đồ SMART). Kết luận rằng: “Mục tiêu là những gì mà chúng ta muốn đạt được. Các mục tiêu cần phải đáp ứng tiêu chuẩn SMART và chúng ta nên thu thập các thông tin cần có để xây dựng được mục tiêu”. Dán Sơ đồ SMART lên tường và giữ trong suốt khóa học.

#### Bước 4 – 15 phút

- Hỏi những học viên đạt mục tiêu:
  - Anh (chị) đã gặp những trở ngại gì khi thực hiện mục tiêu? Anh (chị) làm thế nào để khắc phục?
- Khai thác ý kiến của họ để rút ra rằng:
  - Thái độ của bản thân khi đương đầu và giải quyết khó khăn rất quan trọng để đạt mục tiêu.
  - Cần phân biệt giữa mục tiêu và phương thức để đạt mục tiêu.

Phân tích thêm rằng **phương thức để đạt mục tiêu** thường bị nhầm là mục tiêu. Ví dụ, mua một chiếc ô tô là phương thức để đạt được một mục tiêu nhất định như phục vụ việc vận chuyển hay tăng vị thế của doanh nghiệp. Mục tiêu có thể là dài hạn hoặc ngắn hạn, tổng thể hoặc cụ thể, và có rất nhiều mục tiêu ngắn hạn, cụ thể dẫn tới những mục tiêu dài hạn, tổng thể. Ví dụ: kiểm tra hàng tồn kho và đặt mua những mặt hàng đã bán hết vào cuối tuần là các mục tiêu giúp bạn đạt mục tiêu lớn hơn là luôn thoả mãn nhu cầu của khách hàng, và lớn hơn nữa là mục tiêu trở thành một doanh nhân nữ thành công.

#### Bước 5 - 5 phút

- Giới thiệu Giáo cụ 6.2 (Bản tóm tắt các mục tiêu trong cuộc sống và kinh doanh) để giúp học viên nhìn nhận lại những mục tiêu của mình dưới các khía cạnh khác nhau trong cuộc sống như: nghề nghiệp, gia đình, quan hệ xã hội, sở thích, sự phát triển của bản thân và những khía cạnh khác.

## Phần 2

### Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

#### Học phần 2.1 Doanh nhân nữ và sự tự tin

#### Bài tập 6 **Đánh giá bản thân theo SMART**

- Yêu cầu mỗi học viên tự tìm một chỗ thoải mái cho mình (ví dụ, ngồi trên sàn hoặc dựa vào tường) nói rằng vị trí đó tượng trưng cho hoàn cảnh cá nhân và công việc hiện tại của học viên. Yêu cầu học viên ngồi ở vị trí đó, tập trung suy nghĩ về bản thân mình và tự trả lời những câu hỏi sau:
  - Tôi là ai?
  - Tôi muốn trở thành một người như thế nào?

#### Bước 6 - 5 phút

- Đề nghị học viên rời chỗ tìm một vị trí thuận tiện khác. Nói rằng vị trí mới này thể hiện hoàn cảnh cá nhân và công việc sau 2 - 5 năm. Học viên sẽ tiếp tục suy nghĩ về hoàn cảnh tương lai và trả lời các câu hỏi sau:
  - Sau 2 (5) năm nữa tôi sẽ như thế nào?
  - Khi đó hoàn cảnh bản thân tôi sẽ như thế nào? Công việc kinh doanh của tôi sẽ như thế nào?
  - Khi đó tôi có đạt được những gì mình mong muốn không?

#### Bước 7 - 5 phút

- Yêu cầu học viên quay trở lại chỗ họ chọn ban đầu trong bước 5. Đề nghị học viên tự trả lời những câu hỏi sau:
  - Để đạt được vị trí mà tôi mong muốn trong vòng 2 (5) năm tới tôi cần phải làm gì?
  - Để được như vậy tôi nhất thiết có những phương tiện nào?
  - Người có thể giúp tôi là ai?
  - Tôi có thể gặp những trở ngại gì? Làm thế nào để vượt qua?

#### Bước 8 - 15 phút

- Chia học viên thành các nhóm nhỏ (2-3 người/nhóm). Giao việc:
  - Lần lượt từng người trình bày với những người khác trong nhóm mình muốn trở thành một người như thế nào trong vòng 2 (5) năm tới và sẽ làm gì để đạt được điều đó. Những người khác sẽ trật tự lắng nghe, sau đó sẽ phản hồi về kế hoạch vừa nghe: liệu có thực tế không, cần thêm những gì để đạt được mục tiêu đề ra.
  - Phản hồi xong người thứ nhất thì chuyển sang người thứ hai và tiếp tục đến hết.
- Khi các nhóm chia sẻ, tập huấn viên bao quát các nhóm làm việc và không nên can thiệp hay gây ảnh hưởng tới các học viên. Chỉ giải đáp những câu hỏi học viên đưa ra.

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 2</b>	Doanh nhân nữ và môi trường
<b>Học phần 2.1</b>	Doanh nhân nữ và sự tự tin
<b>Bài tập 6</b>	<b>Đánh giá bản thân theo SMART</b>

### Bước 9 - 10 phút

- Mời học viên chia sẻ sau khi hoàn thành bài tập:
  - Sau khi làm xong bài tập này các anh chị cảm thấy như thế nào?
  - Từ bài tập này các anh chị rút ra kinh nghiệm gì?
- Có thể mời một số học viên muốn chia sẻ kế hoạch trong tương lai của mình lên trình bày. Tuy nhiên, không nên bắt buộc học viên nếu họ không xung phong.
- Tổng kết bài bằng cách nhấn mạnh rằng cần phải có bức tranh cụ thể về viễn cảnh tương lai và phải xác định được các mục tiêu dài hạn cho bản thân. Trên cơ sở đó, hãy vạch ra những bước đi cần thiết, đồng thời dự đoán những thuận lợi và khó khăn khi lập kế hoạch kinh doanh. Điều này giúp học viên giải quyết được mọi khó khăn nhằm đạt được mục tiêu của mình.

**Bài tập về nhà:** phát cho học viên Giáo cụ 6.2 (Bản tóm tắt các mục tiêu trong cuộc sống và trong kinh doanh) để họ tự điền các bước của mình. Các học viên cần tìm ra thời điểm tốt nhất để làm bài tập cá nhân này. Học viên sử dụng kết quả bài tập này cho mục đích cá nhân. Bạn có thể khuyến khích họ chia sẻ bản tóm tắt của mình với những người khác trong hoặc sau khóa học nếu họ muốn.

Phần 2
Chương 2
Học phần 2.1
Bài tập 6
Giáo cụ 6.1

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và sự tự tin

**Đánh giá bản thân theo SMART**

### Sơ đồ S M A R T

S – Cụ thể (Specific)

M – Có thể đo lường được (Measurable)

A – Có thể đạt được (Achievable)

R – Thực tế (Realistic)

T – Có giới hạn thời gian (Time-Bound)

**Phần 2**

**Chương 2** Doanh nhân nữ và môi trường

**Học phần 2.1** Doanh nhân nữ và sự tự tin

**Bài tập 6** **Đánh giá bản thân theo SMART**

**Giáo cụ 6.2**

**Bản tóm tắt các mục tiêu trong cuộc sống và kinh doanh**

**Tài liệu này sẽ rất có ích cho bạn khi thành lập doanh nghiệp. Nó giúp bạn nghiêm túc cân nhắc những gì cần làm để thành công trong kinh doanh.**

Hãy xem xét những điểm sau về bản thân mình:

- *Những vấn đề cá nhân có thể ảnh hưởng tới con đường dẫn đến thành công – cần hạn chế bớt những vấn đề cá nhân đó!*
- *Những trở ngại khách quan có thể gây khó khăn cho kế hoạch của bạn – cần phải vượt qua những trở ngại đó!*
- *Hãy tìm ra một số việc nhỏ và thiết thực mà bạn có thể giải quyết ngay trong những ngày tới để đạt được mục tiêu của mình!*
- *Hãy nghĩ tới những sự giúp đỡ của mọi người (ai giúp, giúp việc gì?)*

Hãy chia các mục tiêu lớn thành những mục tiêu nhỏ hơn. Ưu tiên theo thứ tự sau:

- *Để đạt được mục tiêu tiếp theo cần làm việc gì trước tiên?*
- *Tiếp theo là gì ...?*

Khi xác định thứ tự ưu tiên, bạn cần nghĩ tới thời gian thực tế để thực hiện công việc, ví dụ như: 6 tháng sau. Nếu muốn, bạn có thể tăng thêm thời gian.

**Các mục tiêu liên quan tới kinh doanh:**

.....  
.....

**Giải quyết các khó khăn trở ngại**

Hãy tự hỏi mình: những vấn đề cá nhân nào có thể làm bạn chậm đạt mục tiêu? Có yếu tố khách quan nào cản trở bạn đạt mục tiêu không? Bạn có thể làm gì để loại trừ hay hạn chế tác động của những khó khăn trở ngại đó? (Có thể không dễ dàng khắc phục hoàn toàn mọi trở ngại, nhưng bạn có thể làm một số việc nhằm giảm tác động của những trở ngại đó.)

**Trở ngại/Khó khăn**

1.

.....

Tôi có thể làm gì để vượt qua khó khăn trở ngại này?

a)

.....

b)

.....

**Phần 2**

**Chương 2**

**Học phần 2.1**

**Bài tập 6**

**Giáo cụ 6.2**

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và sự tự tin

**Đánh giá bản thân theo SMART**

2.

.....

Tôi có thể làm gì để vượt qua khó khăn/trở ngại này?

a)

.....

b)

.....

**Kế hoạch hành động**

Bạn cần thêm những thông tin gì để hoàn thành mục tiêu của mình? Cụ thể, bạn có thể làm gì để hướng tới mục tiêu của mình?

.....

.....

**Ai có thể giúp bạn đạt mục tiêu?**

Người có thể giúp bạn:

1)

.....

Tôi có thể được giúp đỡ dưới hình thức nào?

.....

2)

.....

Tôi có thể được giúp đỡ dưới hình thức nào?

.....

3)

.....

Tôi có thể được giúp đỡ dưới hình thức nào?

.....

Đến lúc này, bạn đã hoàn thành việc xây dựng mục tiêu và kế hoạch hành động, hãy tự cam kết với mình sẽ xem lại bài tập này và đánh giá xem bạn đã sắp đạt mục tiêu hay chưa.

Bạn nên xem lại bài này mỗi tháng một lần. Nên nhớ rằng để đạt được một mục tiêu thực tiễn và khả thi, bạn cần tiến hành các hoạt động táo bạo và hiệu quả, nếu không bạn sẽ không bao giờ tới đích.