



CK.0000066920

AEL ELLSBERG

NÊN GIÁO DỤC CỦA NGƯỜI GIÀU

THE EDUCATION OF MILLIONAIRES



NGUYỄN
C LIỆU

NHỮNG TAY TỶ PHÚ HỌC GÌ TỪ TRƯỜNG ĐỜI?

alphabooks



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

THE EDUCATION OF MILLIONAIRES:

Everything You Won't Learn in College About How to Be Successful

Copyright © Michael Ellsberg, 2011, 2012, 2014

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, a member of Penguin Group (USA) Inc.

NỀN GIÁO DỤC CỦA NGƯỜI GIÀU

Bản quyền tiếng Việt © 2013, 2014 Công ty Cổ phần Sách Alpha

ISBN: 978-604-65-1485-5

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Alpha.

Góp ý về sách, liên hệ về bản thảo và bản dịch: publication@alphabooks.vn

Liên hệ hợp tác về nội dung số: ebook@alphabooks.vn

Liên hệ hợp tác xuất bản & truyền thông trên sách: project@alphabooks.vn

Liên hệ dịch vụ tư vấn, đại diện & giao dịch bản quyền: copyright@alphabooks.vn

MICHAEL ELLSBERG

NỀN GIÁO DỤC CỦA NGƯỜI GIÀU

NHỮNG TAY TỶ PHÚ HỌC GÌ TỪ TRƯỜNG ĐỜI?

Thảo Nguyên dịch



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

 alphabooks®
knowledge is power

MỤC LỤC

Giới thiệu

Tại sao trí tuệ thực tiễn luôn đánh bại trí tuệ hàn lâm? 7

Kỹ năng thành công số 1:

Cách tạo sự khác biệt mà không tốn quá nhiều công sức..... 17

Kỹ năng thành công số 2:

Cách tìm kiếm các cố vấn và người hướng dẫn tuyệt vời..... 65

Kỹ năng thành công số 3:

Bí quyết marketing và tự học marketing
của những người thành công 129

Kỹ năng thành công số 4:

Bí quyết kinh doanh và tự học kinh doanh
của những người thành công 170

Kỹ năng thành công số 5:

Đầu tư cho thành công 209

Kỹ năng thành công số 6:

Xây dựng thương hiệu của bạn..... 249

Kỹ năng thành công thứ 7:

Tư duy làm chủ đối lập với tư duy làm thuê..... 277

GIỚI THIỆU

TẠI SAO TRÍ TUỆ THỰC TIỄN LUÔN ĐÁNH BẠI TRÍ TUỆ HÀN LÂM?

(Trường đời quan trọng hơn sách vở?)

Người ta rót vào tai bạn rằng nếu học hành chăm chỉ ở trung học, đạt điểm số cao, vào một trường đại học danh tiếng, có tấm bằng trong tay thì chắc chắn bạn sẽ thành công trong suốt cuộc đời.

Điều này có thể đúng nếu chúng ta sống cách đây 50 năm. Còn ngày nay, mọi chuyện đã khác.

Giờ đây, nếu muốn thành công, bạn phải tự trau dồi thêm cho mình các kỹ năng và tư duy thực tế. Điều này vẫn đúng cho dù bạn có học đại học hay không.

Cuốn sách này sẽ chỉ dẫn cho bạn cách làm điều đó.

* * *

Trong một buổi phỏng vấn xin việc, một người 37 tuổi học MBA ở Harvard ngồi đối diện với một thanh niên khoảng 25 tuổi bỏ học giữa chừng đã vài lần “lỡ hẹn” với tấm bằng đại học chuyên ngành sâu khấu và đạo diễn

của Đại học Nam California (USC). Người có bằng MBA mặc vest sang trọng, đeo cà vạt vàng. Chàng thanh niên hơn 20 tuổi mặc quần jean, áo nỉ chui đầu, không mặc sơ mi bên trong, râu ria tua tủa, tóc tai bờm xờm không chải như thể anh ta vừa chui ra khỏi giường và lao thẳng đến buổi phỏng vấn vậy.

Buổi phỏng vấn diễn ra vô cùng nhạt nhẽo. Người phỏng vấn chẳng mấy may ấn tượng với bằng thành tích học tập của người được phỏng vấn và thấy anh ta không đủ kinh nghiệm để đem lại giá trị thực cho một công ty mới thành lập trong bối cảnh thị trường khó khăn như công ty của anh.

Bryan Franklin, từng là một sinh viên chuyên ngành sân khấu bỏ học giữa chừng quyết định sẽ tuyển dụng một người vào vị trí nhân viên hành chính và nhập liệu cho mình với mức lương 10 đô-la một giờ thông qua kênh tuyển dụng Craigslist vài ngày trước đó.

Khi còn theo học đại học, Bryan từng thành lập và điều hành, quản lý phát triển một công ty thiết kế âm thanh. Tổng cộng có tới hơn 300 phim truyện được biên tập hoặc lồng tiếng ở studio của anh, trong đó có *Gladiator*, *The Last Samurai* và *Artificial Intelligence*. Bằng nỗ lực tự vươn lên, khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng và chưa bao giờ cần đến sự hỗ trợ từ các nhà đầu tư, Bryan đã bán công ty của mình vào năm 2000 sau khi Dody Dorn được đề cử giải Oscar dành cho biên tập viên với bộ phim *Memento* thực hiện ở studio này. Nhờ

bán công ty mà “tôi mua được một ngôi nhà trên đường Lombard, San Francisco,” Bryan nói thêm với nụ cười mãn nguyện.

Vào đầu năm 2002, anh điều hành doanh nghiệp thứ ba do chính mình thành lập và đầu tư vốn. Bryan chia sẻ rằng việc kinh doanh rất phát đạt và cần một trợ lý, vì thế anh đã đăng quảng cáo tuyển dụng trên Craigslist. “Trong vòng 24 giờ, tôi nhận được 200 phản hồi. Hầu hết các ứng viên đều là cử nhân đại học, một vài thạc sỹ và nghiên cứu sinh mới vượt qua kỳ thi đầu vào, thậm chí có cả một số tiến sỹ đã tốt nghiệp và khoảng sáu MBA. Có một MBA tốt nghiệp Harvard khiến tôi tò mò. Tôi đưa anh ta vào danh sách chốt gồm 10 ứng viên được phỏng vấn.

“Anh ta đến nhà tôi trong bộ đồ công sở chỉnh chu. Tôi nói sơ qua về website mà anh ta sẽ chịu trách nhiệm nhập số liệu với mức lương 10 đô-la một giờ và thấy anh ta quá thật là “một con gà” về công nghệ Web. Tôi không tin nổi anh ta đã nhắc đến từ “IPO”¹ và cả “ưu tiên thanh khoản” trong buổi phỏng vấn.

Khi tôi nói rằng: “Xem nào, tôi đang tìm kiếm người nhập số liệu và chăm sóc khách hàng. Tôi muốn chắc chắn rằng khi khách hàng gọi đến, họ sẽ cảm thấy mình là Thượng đế.”

1. IPO (viết tắt của cụm từ tiếng Anh *Initial Public Offering*) nghĩa là phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu. Đây là thử thách đầu tiên và quan trọng đối với bất cứ doanh nghiệp nào.

Thì anh ta đáp lại: “Ồ, anh biết đấy, tôi nghĩ cần phải xây dựng chiến lược xem chúng ta sẽ thúc đẩy những mối quan hệ nào...” Buổi phỏng vấn cứ thế diễn ra. Có lúc anh ta hùng hồn nói: “Luôn có những con đường và giải pháp khác nhau để dẫn đến thành công, vì thế một trong những điều tôi sẽ thực hiện trong tuần đầu tiên đi làm là thiết lập một “ma trận ưu tiên” để chúng ta cùng tham khảo...” Lúc đó, tôi hình dung trong đầu cảnh tượng anh ta ngồi hí hoáy vẽ ma trận ưu tiên còn tôi thì phải hùng hục giải quyết tất cả mọi việc.

“Cuối cùng, tôi đã thuê một phụ nữ Mỹ gốc Phi còn khá trẻ. Cô ấy chỉ học hết trung học nhưng có tinh thần làm việc nhiệt tình và sở hữu nhiều “trí thông minh đường phố.” Cô đã hoàn thành xuất sắc công việc của mình suốt hơn 3 năm qua, được tăng lương vài lần và hiện đang quản lý một nhóm 3 nhân viên dưới quyền.”

Đương nhiên, bạn có thể học được rất nhiều điều thú vị từ trường đại học, nhưng thực tế, chúng lại chẳng giúp ích gì cho thành công trong sự nghiệp và tài chính của bạn. Bạn có thể mở rộng tầm hiểu biết, mài giũa các kỹ năng tư duy phê phán, đưa ra những ý tưởng và quan điểm mới mẻ, đam mê khám phá những di sản văn hóa hay tìm hiểu trí tuệ của những nhà tư tưởng vĩ đại nhất hành tinh. Đó đều là những đam mê đáng theo đuổi.

Giả sử, trong một thị trường bất ổn, bạn muốn là Bryan Franklin hơn là vị thực sỹ Harvard nọ. Nói cách khác, bạn muốn tối ưu hóa các cơ hội của mình trong

cuộc sống, là nhà tuyển dụng trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế thay vì là kẻ xin việc.

Để đạt tới mục tiêu tối đa hóa cơ hội thành công về chuyên môn trong bất kỳ điều kiện kinh tế nào, bạn cần phải bắt đầu học hỏi những gì?

Đây chính là câu hỏi trọng tâm mà cuốn sách này sẽ trả lời. Tôi sẽ đưa ra lời giải đáp cụ thể, chi tiết cho câu hỏi này trong hàng trăm trang sách tiếp theo.

Nhưng trước tiên, bạn hãy tìm lời giải cho câu hỏi:

Tại sao ngày hôm đó Bryan không có bằng đại học lại ngồi ở vị trí nhà tuyển dụng và tại sao người đàn ông có bằng MBA của Harvard lại là người tìm việc?

Tôi không có thông tin cá nhân nào về người có bằng MBA kia, vì thế tôi chỉ có thể đưa ra phỏng đoán về cảnh ngộ khó khăn của anh ta. Nhưng tôi lại rất tường tận câu chuyện của Bryan vì anh ấy là bạn thân của tôi. Tính đến thời điểm đó, anh ấy đã dành 10 năm ròng để trau dồi những kỹ năng giúp anh thành công như kinh doanh, marketing, lãnh đạo, quản lý, tài chính và kế toán từ những trải nghiệm kinh doanh thực tế ở các công ty do chính anh gây dựng lên bằng nguồn tài chính của mình. Nói cách khác, Bryan đã hướng đến sự tự giáo dục bên ngoài các lớp học, như một số nhà nghiên cứu gọi là “trí tuệ thực tiễn” hay còn có tên là “trí tuệ đường phố”, để hoàn thành mọi thứ trong cuộc sống thật hiệu quả.

Còn người đàn ông học MBA ở Harvard có vẻ đã học và nghiên cứu các tài liệu về marketing, kinh doanh, quản lý, lãnh đạo, tài chính và kế toán. Nhưng tôi đoán chủ yếu là những lý thuyết sáo rỗng. Để hoàn thiện chương trình cơ bản cho học viên, trọng tâm của nền giáo dục này là trí tuệ hàn lâm để hoàn thành tốt các bài kiểm tra thay vì trí tuệ thực tiễn nhằm giải quyết các vấn đề thực tế.

Cả hai người đều được giáo dục rất tốt nhưng tôi đoán, nền giáo dục của một người thiên về *lý thuyết* với kiến thức sẵn có trong kho của các trường đại học, cao đẳng, nền giáo dục của người còn lại (đó là nỗ lực tự học hỏi không giống bất kỳ lớp học chính thức nào) thiên về *thực hành*. Nền giáo dục của một người mang tính chất quan liêu, mô phạm và sách vở; người còn lại thu nhận kiến thức từ những vật lộn trong cuộc sống, những bờ vực của thất bại cá nhân. Một người được giáo dục trong ngôi trường danh giá, người còn lại được tôi luyện trong trường đời. Một người tập trung vào tri thức sách vở, người kia quan tâm tới tri thức đường phố.

Theo bạn, tri thức nào sẽ giành chiến thắng trong thời đại kinh tế suy thoái? Tri thức nào sẽ chiến thắng khi nền kinh tế khởi sắc trở lại?

Trong cuộc tranh luận không hồi kết giữa trí tuệ thực tiễn và trí tuệ hàn lâm, giữa tri thức đường phố và tri thức sách vở, có một chút mơ hồ liên quan đến thiên hướng mà cha mẹ, họ hàng, các thầy cô, các nhà truyền thông và