

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

ThS. PHAN QUỐC CƯỜNG

MA TRẬN EISENHOWER

PHÂN TÍCH SWOT

EISENHOWER là ai?

Eisenhower là Tổng thống thứ 34 của Hoa Kỳ, phục vụ hai nhiệm kỳ liên tiếp từ năm 1953 đến năm 1961. Trước khi trở thành Tổng thống, Eisenhower là vị tướng năm sao trong quân đội Hoa Kỳ, từng là Tư lệnh tối cao của lực lượng đồng minh châu Âu trong Thế chiến II, chịu trách nhiệm lập kế hoạch và tham gia chiến trường tại Bắc Phi, Pháp và Đức; có đóng góp to lớn cho sự phát triển của hệ thống Xa lộ liên tiểu bang Hoa Kỳ, sự ra đời của Internet (DARPA), chương trình thăm dò không gian (NASA) và việc sử dụng hòa bình các nguồn năng lượng thay thế (Luật Năng lượng nguyên tử - Atomic Energy Act).

Tại sao phương pháp Ma trận Eisenhower lại hữu ích?

Phương pháp ma trận Eisenhower sẽ giúp bạn xác định được điều gì quan trọng nhất cần phải làm đầu tiên và tối ưu hóa thời gian rất hiệu quả.

Phương pháp của Eisenhower đặc biệt hữu ích vì nó buộc chúng ta đặt ra câu hỏi liệu một hành động có thật sự cần thiết, từ đó dần dần tiến tới "loại bỏ" nhiệm vụ đó chứ không phải còn lặp lại nó một cách vô thức nữa.

Nội dung phương pháp Ma trận Eisenhower



Việc quan trọng và việc khẩn cấp

- **Việc quan trọng** là những việc mà sau khi được hoàn thành sẽ tạo ra kết quả giúp chúng ta **tiến gần hơn với mục tiêu** đã đặt ra, bất kể đó là mục tiêu cá nhân hay trong công việc. Cụ thể hơn, chúng đóng góp trực tiếp vào các nhiệm vụ, giá trị và mục tiêu mang tính chất dài hạn.
- Các hoạt động **khẩn cấp** yêu cầu sự chú ý ngay tức thì và thường gắn với có **liên quan tới người khác** (mục tiêu của người khác), chẳng hạn như gửi email, gọi điện, tin nhắn mới....

Việc quan trọng và việc khẩn cấp

Theo Eisenhower, để có thể sử dụng thời gian một cách hiệu quả với hiệu suất làm việc cao nhất thì chúng ta buộc phải dành thời gian vào những thứ **quan trọng** (Important) chứ không phải vào những thứ **khẩn cấp** (Urgent).

Khi biết rõ việc gì quan trọng và việc gì khẩn cấp thì chúng ta sẽ vượt qua được thói quen mang tính chất bản năng là tập trung vào những công việc không quan trọng, đồng thời có đủ thời gian để làm những điều cần thiết cho thành công trong tương lai.

Tuy nhiên, lưu ý quan trọng là chúng ta cần phải **kiên nhẫn** áp dụng.

MA TRẬN EISENHOWER

Cách sử dụng Ma trận Eisenhower để quản lý thời gian hiệu quả

Bước 1: liệt kê danh sách tất cả các công việc cần phải làm

Bước 2: cân nhắc và sắp xếp các công việc vào một trong 4 mục như sau:

MA TRẬN EISENHOWER		
	Khẩn cấp	Không khẩn cấp
Quan trọng	P1	P2
Không quan trọng	P3	P4

P1: Quan trọng, khẩn cấp

P2: Quan trọng, không khẩn cấp

P3: Không quan trọng, khẩn cấp

*P4: Không quan trọng, không khẩn cấp, trong đó: *P = Priority: Sự ưu tiên*

Cách sử dụng Ma trận Eisenhower để quản lý thời gian hiệu quả

P1 - Quan trọng và khẩn cấp

Những công việc thuộc vào mục này **phải làm ngay** vì chúng vừa quan trọng, vừa khẩn cấp, thường bao gồm các loại sau:

1. Không đoán trước được thời điểm xảy ra: Chăm sóc người thân bị ốm, cuộc họp khẩn, email công việc có liên quan đến dự án quan trọng, xung đột với khách hàng...

2. Đoán trước được thời điểm xảy ra: Ngày cưới, sinh nhật bố mẹ, lễ kỷ niệm của công ty...

3. Các công việc tồn đọng do lười và thói quen chây ì: Lịch ôn thi, gửi báo cáo công việc, soạn nội dung thuyết trình....

Cách sử dụng Ma trận Eisenhower để quản lý thời gian hiệu quả

P2 – Quan trọng nhưng không khẩn cấp

P2 không yêu cầu làm ngay (không khẩn cấp) nhưng bạn **phải làm hết tất cả chúng** vì chúng quan trọng. **Hãy dành nhiều thời gian hơn cho mục này và cố gắng làm nó lớn dần lên**, chẳng hạn rèn luyện thói quen đọc sách, học ngoại ngữ, học kỹ năng mới liên quan đến công việc...

Nếu đang làm việc P2 có phát sinh việc P1 => ưu tiên hoàn thành P1 trước, sau đó sẽ giải quyết nốt P2 chứ không để sang ngày hôm sau.

Cách sử dụng Ma trận Eisenhower để quản lý thời gian hiệu quả

P3 – Không quan trọng nhưng khẩn cấp

Đặc trưng của các đầu việc được xếp vào mục này là chúng không có gì ý nghĩa cho việc hoàn thành mục tiêu của bạn cả, chỉ có điều, chúng khẩn cấp, chẳng hạn ai đó nhờ bạn đi mua đồ khi đang học, cuộc gọi từ người thân lâu ngày không gặp, tin nhắn từ bạn bè....

Cách tốt nhất là **giải quyết các công việc này càng nhanh càng tốt**, có thể **ủy quyền cho người khác làm**, đồng thời học cách nói "không", kết thúc cuộc gọi/tin nhắn lịch sự và từ chối thật khéo léo để dành thời gian cho các việc quan trọng.

Cách sử dụng Ma trận Eisenhower để quản lý thời gian hiệu quả

P4 – Không quan trọng và cũng không khẩn cấp

Dành thời gian cho mục này ở mức tối thiểu nhất vì chúng thực sự không mang đến lợi ích gì đáng kể cả, chẳng hạn lướt Facebook, xem video hài, phim ảnh, đọc tin tức giật gân, buôn chuyện...

Khi có ý định làm việc gì thuộc nhóm 4, hãy tự hỏi bản thân liệu sẽ nhận được lợi ích gì? Nếu không có hoặc có rất ít, hãy kiên quyết chuyển sang việc khác để tránh lãng phí thời gian.

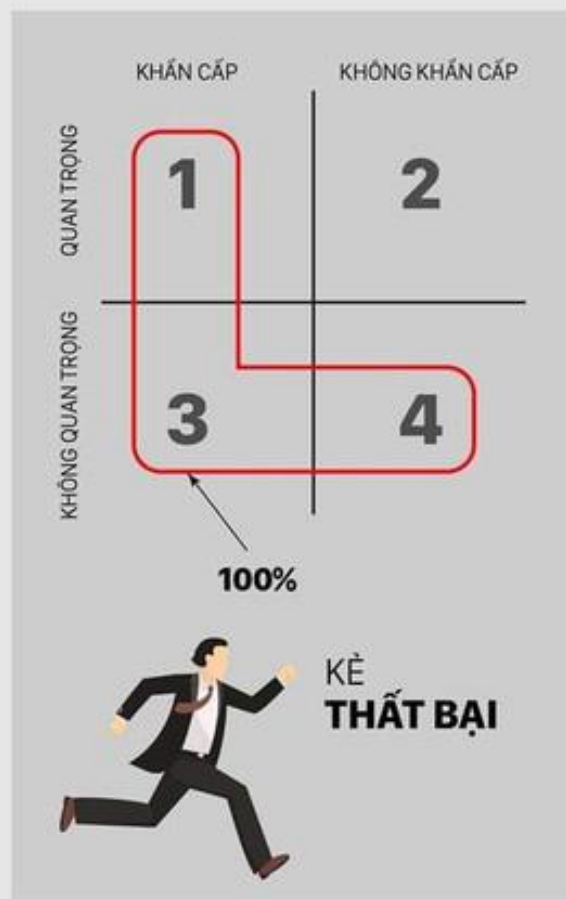
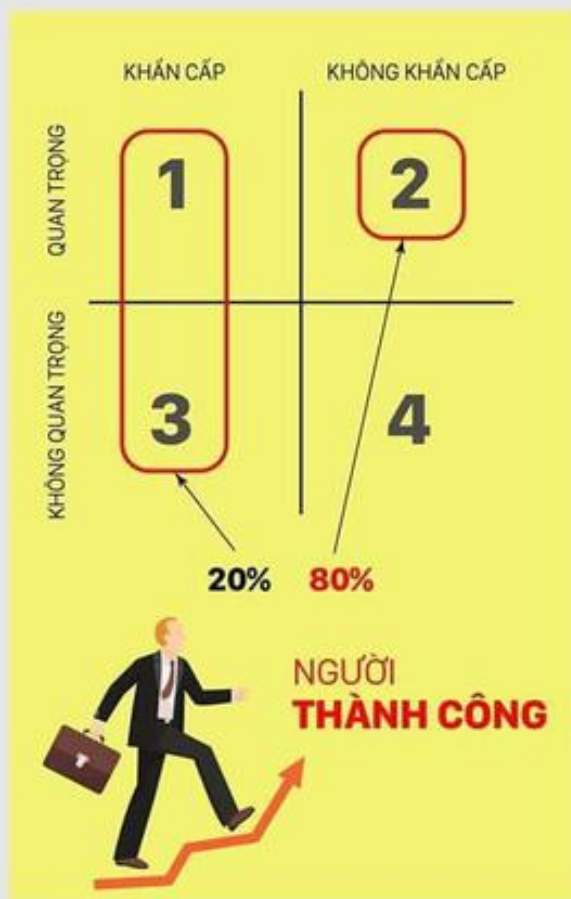
So sánh người thành công và kẻ thất bại trong việc sử dụng Ma trận Eisenhower

Những kẻ thất bại sẽ làm công việc quan trọng ở nhóm 1 và nhóm 3 trước. Ngay sau đó họ tự thưởng cho mình bằng những việc ở nhóm 4 vốn là những thú vui, giải trí. Đối với những công việc nhóm 2 họ luôn trì hoãn và thực tế họ không bao giờ đụng đến.

Ngược lại, người thành công đầu tiên họ nhanh chóng giải quyết những công việc nhóm 1, đối với công việc nhóm 3 họ sẽ tìm cách ủy quyền hoặc thuê ngoài, thậm chí loại bỏ. Sau đó họ tập trung toàn bộ thời gian (khoảng 80%) cho công việc ở nhóm 2. Công việc nhóm 2 là những công việc quan trọng, chiến lược và dài hạn giúp phát triển bản thân và sự nghiệp của họ. Ví dụ như đọc sách, học các khóa học phát triển bản thân, công việc, lập các kế hoạch dài hạn...

NGƯỜI THÀNH CÔNG # KẸ THẤT BẠI

Ở TƯ DUY LỰA CHỌN CÔNG VIỆC



4 mẹo quản lý thời gian khi sử dụng ma trận Eisenhower

- ✓ Ghi ra những việc cần làm xuất hiện trong đầu. Tuy nhiên, luôn đặt câu hỏi điều gì cần làm đầu tiên.
- ✓ Cố gắng mỗi mục chỉ nên đặt tối đa 8 đầu việc. Nếu muốn thêm một nhiệm vụ mới, hãy hoàn thành công việc quan trọng nhất trước. Lưu ý là Ma trận Eisenhower không yêu cầu bạn liệt kê, thay vào đó là xác định công việc nào đã hoàn thành.
- ✓ Chỉ lập một ma trận duy nhất cho cả công việc lẫn cuộc sống cá nhân, tuy nhiên, bạn có thể lập ma trận riêng cho từng ngày/tuần/tháng.
- ✓ Đừng để những người khác khiến bạn bị phân tán. Bạn là người quyết định mức độ ưu tiên cho công việc. Hãy lập kế hoạch vào buổi sáng, sau đó bắt đầu làm và cuối cùng là tận hưởng cảm giác hài lòng vào cuối ngày.

PHÂN TÍCH SWOT LÀ GÌ?

SWOT là viết tắt của 4 từ:

- **Strenghts** (Điểm mạnh, ưu thế)
- **Weaknesses** (Điểm yếu, điểm khiếm khuyết)
- **Opportunities** (Cơ hội, thời cơ)
- **Threat** (Thách thức, mối đe dọa, rủi ro)

VÍ DỤ

Một câu hỏi mà rất nhiều bạn mới tham gia vào kiếm tiền trên mạng thường gặp phải đó là: *Tôi không biết phải bắt đầu từ đâu? Tôi nên bắt đầu với hình thức kiếm tiền nào?*

Để trả lời được những câu hỏi này chắc chắn bạn phải tìm được đáp án cho câu hỏi: *Khả năng của bạn là gì?*

Nhưng vấn đề nằm ở chỗ rất nhiều người cũng không biết rõ thực sự mình có khả năng gì? Thế mạnh, điểm yếu thực sự của mình ở đâu?

VÍ DỤ

Đây là một ví dụ có thể giúp cho những bạn mới nhanh chóng xác định được cho mình một hướng đi phù hợp với bản thân nhất để có thể bắt đầu với một hình thức kiếm tiền trên mạng.

Đó chính là bài tập phân tích SWOT!

Với ví dụ này bạn có thể xác định được ngay những điểm mạnh, điểm yếu của bản thân và cơ hội, thách thức từ môi trường bên ngoài và từ đó bạn sẽ hạn chế tối đa việc chọn sai phương pháp.

PHÂN TÍCH SWOT

VÍ DỤ

<p>Điểm mạnh của bạn là gì?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nói chuyện có duyên • Có kỹ năng cơ bản về quay và biên tập video • Biết và có kỹ năng SEO • Mơ ước và mong muốn tạo ra nguồn thu nhập thụ động từ internet • 	<p>Điểm yếu của bạn là gì?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chưa bao giờ kiếm tiền trên mạng • Có ít thời gian cho công việc này (mỗi ngày 2 tiếng) • Không thích viết và kỹ năng viết kém • ...
<p>Cơ hội?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Internet tại VN đang bùng nổ, mua hàng trên mạng ngày càng tăng • Xu hướng kiếm tiền với tiếp thị liên kết tại Việt Nam đang rất phát triển • Số lượng người xem video online rất lớn • Có nhiều tài liệu để học về kiếm tiền trên mạng • 	<p>Thách thức?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Người dùng vẫn rất “ngại” khi click vào affiliate link để mua hàng • Mức độ cạnh tranh rất cao khi tham gia kiếm tiền với tiếp thị liên kết • Nhiều người không tin vào kiếm tiền trên mạng •

CÁC CHIẾN LƯỢC ÁP DỤNG SWOT

Chiến lược S-O: Theo đuổi những cơ hội phù hợp với điểm mạnh của bạn

Ví dụ: Số lượng người xem video online rất cao (cơ hội), bạn nên bắt đầu với hình thức [tạo kênh Youtube](#) để kiếm tiền với Adsense. Vì bạn nói chuyện có duyên, có kỹ năng làm video, có thể mạnh về SEO (điểm mạnh)

CÁC CHIẾN LƯỢC ÁP DỤNG SWOT

Chiến lược W-O: Vượt qua điểm yếu để tận dụng cơ hội

Ví dụ: Bạn chưa có kiến thức cơ bản về kiếm tiền trên mạng và không thích viết (điểm yếu) nhưng bạn thích xây dựng một blog. Vậy bạn nên tìm kiếm các tài liệu [về tiếp thị liên kết](#), tham khảo các hướng dẫn và luyện tập kỹ năng viết lách có sẵn (cơ hội)

CÁC CHIẾN LƯỢC ÁP DỤNG SWOT

Chiến lược S-T: Sử dụng điểm mạnh để giảm thiểu rủi ro do thách thức từ môi trường bên ngoài gây ra.

Ví dụ: Kiếm tiền với tiếp thị liên kết bằng cách viết blog là rất cạnh tranh, đòi hỏi sự kiên trì (thách thức) vậy hãy phát huy điểm mạnh của bạn là kiến thức SEO (điểm mạnh) để trở thành người chiến thắng đối thủ của bạn.

CÁC CHIẾN LƯỢC ÁP DỤNG SWOT

Chiến lược W-T: Xây dựng kế hoạch “phòng thủ” để tránh cho những điểm yếu bị tác động nặng nề hơn từ môi trường bên ngoài.

Ví dụ: Điểm yếu của bạn là kỹ năng viết kém, thách thức là hình thức viết blog kiếm tiền với tiếp thị liên kết rất cạnh tranh vậy song song với một blog bạn cần xây dựng thêm một kênh youtube để gia tăng thu nhập với tiếp thị liên kết vì bạn nói chuyện có duyên, biết làm video và cơ hội là rất nhiều người thích xem video cơ mà!

Ví dụ: <https://gtvseo.com/marketing/swot-la-gi/>

THANK YOU