

WORKBOOK: KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG RA QUYẾT ĐỊNH CHIẾN LƯỢC

Biến Tư duy Kinh tế học & Tâm lý học Hành vi thành Công cụ Thực chiến.

Hướng dẫn sử dụng:

Hãy dành 15-30 phút không bị làm phiền để điền vào mẫu này trước khi đưa ra bất kỳ quyết định quan trọng nào (chuyển việc, đầu tư dự án mới, tái cấu trúc đội ngũ, v.v.). Đừng bỏ qua các câu hỏi khó.

PHẦN 1: ĐỊNH NGHĨA VẤN ĐỀ VÀ SỰ KHAN HIẾM

Nhà kinh tế học giỏi luôn bắt đầu bằng việc xác định giới hạn của nguồn lực.

1. Tuyên bố Quyết định:

- Rốt cuộc, câu hỏi cốt lõi mà tôi cần trả lời ngay lúc này là gì? (Ví dụ: "Tôi có nên nghỉ việc hiện tại để mở startup về công nghệ giáo dục không?")

Trả lời: _____

2. Phân tích Nguồn lực Khan hiếm:

- Quyết định này tiêu tốn nhiều nhất vào nguồn lực nào của tôi/tổ chức? (Đánh dấu ✓ và ghi rõ)
 - Thời gian: Mất bao lâu để thấy kết quả? _____
 - Tài chính: Ngân sách tối đa có thể "đốt" là bao nhiêu? _____
 - Sự tập trung (Bảng thông nhận thức): Nó sẽ làm tôi xao nhãng khỏi mục tiêu chính nào? _____

3. Tính cấp thiết:

- Tại sao tôi phải quyết định điều này **ngay bây giờ**? Điều gì xảy ra nếu tôi hoãn lại 6 tháng? Trả lời: _____

PHẦN 2: BỘ LỌC LÝ TRÍ (4 TRỤ CỘT KINH TẾ HỌC)

Đưa phương án qua hệ thống phân tích định lượng và định tính.

Trụ cột 1: Phân tích Chi phí Cơ hội (Opportunity Cost)

Đừng chỉ nhìn vào những gì bạn phải trả, hãy nhìn vào những gì bạn phải từ bỏ.

- Phương án A (Quyết định đang cân nhắc): _____
- Phương án B (Lựa chọn thay thế TỐT NHẤT nếu không làm A): _____
- Giá trị quy đổi của Phương án B: (Bao gồm tiền bạc, sự thăng tiến, thời gian rảnh rỗi...)

- **Câu hỏi chốt:** Lợi ích kỳ vọng của A có thực sự lớn hơn tổng giá trị của B không? (Có / Không / Cần số liệu thêm)

Trụ cột 2: Ma trận Đánh đổi (Explicit Trade-offs)

Sự thật: Bạn không thể có tất cả. Hãy chọn nỗi đau bạn sẵn sàng gánh vác.

Để dự án/quyết định này thành công, tôi chủ động chấp nhận đánh đổi (Chọn tối đa 2):

- Hy sinh **Lợi nhuận ngắn hạn** để đổi lấy **Thị phần/Uy tín dài hạn**.
- Hy sinh **Sự hoàn hảo/Chất lượng 100%** để đổi lấy **Tốc độ ra mắt (Speed to market)**.
- Hy sinh **Sự an toàn tài chính** để đổi lấy **Tiềm năng tăng trưởng không giới hạn**.
- Hy sinh **Thời gian cá nhân/Gia đình** trong ___ tháng tới.

Trụ cột 3: Kiểm toán Động lực (Incentive Audit)

Phân tích những người liên quan trực tiếp đến quyết định này.

- **Nhóm ủng hộ:** Ai sẽ hưởng lợi? Họ được lợi gì (Tiền, quyền, danh tiếng)?
- **Nhóm phản kháng:** Ai sẽ bị thiệt hại hoặc mất quyền lợi?
- **Tự vấn bản thân:** Tôi làm điều này vì phần thưởng thực tế, hay chỉ vì muốn chứng tỏ cái tôi/sĩ diện?

Trụ cột 4: Tối ưu hóa Cận biên (Marginal Analysis)

Đâu là điểm bão hòa (Diminishing Returns)?

- **MB (Lợi ích tăng thêm):** Nếu tôi nỗ lực thêm 20% vào việc này, tôi có nhận lại được 20% giá trị không?
 - **Điểm dừng tối ưu:** Ở mức độ nào thì tôi nên dừng lại (hoặc chuyển giao) vì chi phí bỏ ra lớn hơn lợi ích thu về?(Ví dụ: "Tôi sẽ chỉ xây dựng bản MVP trong 3 tháng, không cố làm sản phẩm hoàn hảo trong 1 năm.")
- Trả lời: _____

PHẦN 3: HÀNG RÀO TÂM LÝ (RÀ SOÁT THIÊN KIẾN)

Bảo vệ bạn khỏi chính sự phi lý trí của bản thân.

Hãy trung thực tự chấm điểm từ 1-5 (1: Rất thấp, 5: Rất cao) cho mức độ bạn đang bị ảnh hưởng bởi các thiên kiến sau:

Thiên kiến Hành vi	Câu hỏi Tự vấn "Tình thức"	Điểm (1-5)	Chiến lược Khắc phục (De-biasing)
Sụt lún Chi phí chìm (Sunk Cost)	Tôi có đang cố làm tiếp chỉ vì đã lỡ tốn quá nhiều tiền/thời gian trước đây?	___	Tư duy Reset: Nếu hôm nay là ngày đầu tiên, và tôi chưa mất gì cả, tôi có

			chọn làm tiếp không?
Sợ mất mát (Loss Aversion)	Nỗi sợ thất bại có đang làm lu mờ cơ hội chiến thắng của tôi không?	—	Đóng khung lại: Hãy tính xem việc "Không hành động" sẽ làm tôi mất bao nhiêu tiền trong 5 năm tới.
Thiên kiến Hiện tại (Present Bias)	Tôi có đang chọn phương án dễ dàng cho ngày hôm nay và đẩy rủi ro cho tương lai?	—	Kiểm tra 10-10-10: Quyết định này khiến tôi cảm thấy thế nào sau 10 phút, 10 tháng, và 10 năm nữa?
Hiệu ứng Mỏ neo (Anchoring)	Tôi có đang bị ám ảnh bởi một con số, báo cáo, hay lời khuyên đầu tiên nào đó không?	—	Tim phản biện: Chủ động tìm kiếm 1 người giỏi và yêu cầu họ tìm cách phản bác lại ý tưởng của mình.
Tự tin thái quá (Overconfidence)	Tôi có đang vẽ ra một kịch bản quá màu hồng (Best-case scenario)?	—	Premortem (Khám nghiệm trước khi chết): Giả sử 1 năm sau dự án thất bại thảm hại, nguyên nhân là gì?

PHẦN 4: KIẾN TRÚC LỰA CHỌN (THIẾT KẾ THỰC THI)

Đừng dựa vào ý chí. Hãy thiết kế môi trường để quyết định tự động diễn ra.

1. Cú hích Môi trường (Nudges):

Tôi sẽ thay đổi môi trường xung quanh như thế nào để việc thực thi trở nên dễ dàng nhất?

(Ví dụ: Nếu quyết định là học kỹ năng mới, tôi sẽ đặt sách lên bàn làm việc mỗi tối; Xóa app mạng xã hội khỏi màn hình chính).

Hành động 1: _____

Hành động 2: _____

2. Công cụ Cam kết (Commitment Device):

Làm sao để tôi "tự trói tay mình" vào cột buồm như Odysseus?

- Tôi sẽ tuyên bố cam kết này với ai: _____
- Hình phạt tài chính/danh dự nếu tôi phá vỡ cam kết hoặc bỏ cuộc giữa chừng:

3. Vòng lặp Phản hồi (Feedback Loop) & KPI:

Tôi sẽ không cầm đầu làm mù quáng. Tôi sẽ đánh giá lại dựa trên dữ liệu.

- Chỉ số đo lường (KPI) duy nhất quyết định thành bại là gì? _____
- Thời điểm đánh giá (Checkpoint 1): Ngày ___ / ___ / ___
- Tiêu chí để "Giết" dự án (Kill Criteria): Nếu đến ngày đó mà chưa đạt được [Kết quả X], tôi sẽ dứt khoát dừng lại để cắt lỗ.

PHẦN 5: CHỐT QUYẾT ĐỊNH & KẾ HOẠCH 48 GIỜ

- Mức độ tự tin sau khi phân tích (0 - 100%): ____ %
- QUYẾT ĐỊNH CUỐI CÙNG LÀ: THỰC HIỆN TOÀN DIỆN
 LÀM THỬ NGHIỆM TRƯỚC (Pilot)
 HỦY BỎ/TÌM CƠ HỘI KHÁC