

Cẩm nang Gia sự

Nguyễn An Bình - Lê Liên



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



NGUYỄN AN BÌNH

- ▶ Luật sư - Thạc sĩ Luật học
- ▶ Từng là gia sư trong những năm sinh viên
- ▶ Từng quản lý một trung tâm gia sư và hiện tại đang quản lý một công ty tư vấn ở Hà Nội.

LÊ LIÊN

- ▶ Nhà văn - nhà giáo
- ▶ Làm gia sư từ lúc sinh viên cho đến nay
- ▶ Hiện đang sinh sống và làm việc tại thành phố Hồ Chí Minh.

Cẩm nang **Gia sư**

BIỂU GHI BIÊN MỤC TRƯỚC XUẤT BẢN DO THƯ VIỆN KHTH TP.HCM THỰC HIỆN
General Sciences Library Cataloging-in-Publication Data

Nguyễn An Bình

Cẩm nang gia sư / Nguyễn An Bình, Lê Liên ; Nhiếp ảnh, Tấn Thành. - T.P. Hồ Chí Minh : Trẻ, 2015.

132 tr. ; 20 cm. - (Gia đình thế hệ mới).

1. Thầy giáo dạy kèm và dạy kèm. I. Lê Liên. II. Ts.

1. Tutors and tutoring.

371.394 -- ddc 23

N573-B61

ISBN 978-604-1-07831-4
Cẩm nang gia sư



Gia đình THẾ HỆ MỚI

Cẩm nang **Gia sư**

Nguyễn An Bình - Lê Liên

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Lời mở

Hiện nay, các bậc cha mẹ quá bận rộn nên thật khó đảm đương việc đưa đón con đi học từ chính khóa sang phụ đạo và các lớp năng khiếu... Thêm nữa, cha mẹ cũng muốn tạo cho con một môi trường học tập thoải mái, thân thuộc và an toàn hơn là di chuyển liên tục trên các con phố đông đúc khi vừa rời trường nọ lại đến tiếp lớp kia. Và “gia sư” là một giải pháp mà càng ngày càng có nhiều gia đình chọn lựa.

Tìm gia sư ở đâu? Làm sao để chọn được gia sư tận tình giúp con mình học tốt? Làm sao để tránh được những rủi ro mang tên “gia sư” mà nhiều câu chuyện cảnh giác đã kể?

... Còn rất nhiều câu hỏi nữa được đặt ra xung quanh hai chữ GIA SƯ, không chỉ ở góc độ phụ huynh mà còn từ người dạy, người học, người mở trung tâm gia sư.

Luật sư Nguyễn An Bình, người từng làm gia sư và có kinh nghiệm trong việc quản lý một trung tâm gia sư đang “mách nhỏ” cho người đọc nhiều bí quyết và cơ sở pháp lý để xử lý các tình huống thường gặp. Kết hợp với những câu chuyện thực tế được kể bởi nhà giáo-nhà văn Lê Liên, người đọc sẽ có thêm thông tin và kỹ năng cần thiết khi có những nhu cầu liên quan tới hai chữ “gia sư”: phụ huynh muốn tìm gia sư dạy kèm cho con mình, sinh viên muốn làm gia sư để có thêm thu nhập và tích lũy kinh nghiệm, cả những ai muốn mở trung tâm gia sư như một dịch vụ, một cơ sở kinh doanh để khởi nghiệp.

Cẩm nang gia sư - cuốn sách “ba trong một” mong muốn giúp cho mọi gia đình và các bạn sinh viên tháo gỡ những băn khoăn để có được những chọn lựa tốt trong việc học việc làm.

Chúng tôi trân trọng giới thiệu đến quý độc giả.

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

P H Â N M Ộ T

TÔI MUỐN LÀM GIA SƯ

C Á M N A N G G I A S U



Có nhiều kênh thông tin khác nhau để bạn tiếp cận và lựa chọn một lớp dạy phù hợp với khả năng, trình độ của mình. Quan trọng là bạn có đủ chủ động, đủ tự tin và đủ bản lĩnh để lường trước những rủi ro hay không mà thôi.

C Á M N A N G G I A S U

Làm sao để có lớp dạy?

01

Tìm lớp thông qua người quen giới thiệu

Đây là hình thức không phổ biến nhưng đem lại hiệu quả và niềm tin cao cho người đi dạy. Do có mối quan hệ quen biết nhất định nên việc có uy tín với gia đình phụ huynh là điều kiện thuận lợi để người dạy có được cái nhìn thiện cảm, sự tin tưởng nhất định từ phía gia đình. Ngay cả những gia đình khó tính, họ cũng sẽ không khắt khe với người đi dạy khi mà họ đã nhờ người quen tìm giúp.

Cô sinh viên Nguyễn Lan Anh (Đại học Sư phạm Thành phố Hồ Chí Minh) có thể tự kiếm tiền trang trải cho việc học suốt bốn năm liền nhờ việc đi làm gia sư. Lan Anh cho rằng mình khá may mắn khi việc đi dạy kèm cũng giống như một phần củng cố kiến thức trong chương trình học của mình.

Càng may mắn hơn, Lan Anh không phải chắt vật đi kiếm lớp để dạy. Ngay từ năm nhất, thông qua sự giới thiệu của dì ruột, Lan Anh đã có lớp dạy đầu tiên là con trai của người quen của dì. Với mối quan hệ này, Lan Anh đã có thể gạt bỏ được rất nhiều mối lo lắng mà đám bạn cùng lớp đang đi dạy kèm như mình đã gặp phải. Với kiến thức vững vàng, hiểu tâm lí học sinh, dạy học có hiệu quả, Lan Anh được phụ huynh tin tưởng và giới thiệu thêm nhiều mối quen biết khác. Vậy cho nên suốt quãng thời gian sinh viên, cô nàng luôn bận rộn với các lớp dạy kèm của mình mà ít khi gặp phải những trở ngại, rắc rối. Thậm chí, mấy bạn cùng lớp muốn đi dạy để có thêm thu nhập cũng như rèn thêm kinh nghiệm đứng lớp, cô nàng rất sẵn sàng chia sẻ.

Tuy nhiên, việc bạn giới thiệu bạn mình đến nhận lớp cũng phải cẩn trọng, nếu người dạy không đạt chất lượng hoặc tệ hơn là có những hành vi gây mất thiện cảm với gia đình học sinh thì có thể ảnh hưởng đến mối quan hệ của chính bạn. Trường hợp khác, bạn được người quen giới thiệu thông qua vài trung gian thì cũng phải thận trọng, nhất là chuyện nhạy cảm này: học phí.

Một lần cách đến già!

Sinh viên Thúy Hằng (Đại học Khoa học Tự nhiên Thành phố Hồ Chí Minh) cho biết bạn rất sợ việc phải giới thiệu người này người kia đến làm gia sư cho con em của những người quen biết, dù rằng những người quen biết ấy cứ tha thiết nhờ vả bạn. Nguyên nhân là do một lần vì thông qua mối quan hệ thuộc loại “bắt đại bác ba ngày không tới”, bạn đã bị mất uy tín với phụ huynh của học sinh mình. Chẳng là bạn dạy môn tự nhiên mà phụ huynh nhờ kèm thêm môn Văn cho kì thi tuyển sinh lớp 10 sắp đến. Việc ấy nằm ngoài khả năng nên Hằng đã thông tin đến mấy người bạn cùng trường. Một trong số những bạn đó lại giới thiệu một người bạn lạ hoắc tên Quang, nói là sinh viên trường Khoa học Xã hội và Nhân văn. Hằng không rõ lai lịch của Quang, chỉ biết đó là bạn của bạn mình. Hằng đưa Quang đến giới thiệu với phụ huynh.

Việc giảng dạy diễn ra bình thường, chỉ đến khi cuối tháng nhận lương thì Quang mới làm um sùm lên về chuyện tiền bạc không đúng như thỏa thuận và nghỉ ngang. Hằng mất mặt với phụ huynh vì mang tiếng giáo viên mà ăn chặn tiền bạc nhưng lại không biết giải thích làm sao bởi

Hằng hoàn toàn không biết tí gì về Quang cả. Sau khi tìm hiểu, Hằng mất luôn tình cảm với người bạn cùng học của mình vì cậu ấy đã “ăn cò” Quang và tự ý thỏa thuận nhiều vấn đề mập mờ nên mới khiến Quang có phản ứng như vậy.

GIA SƯ CẦN BIẾT

Tiền lương là vấn đề nhạy cảm với bất kì gia sư nào bởi đặc tính nghề nghiệp nhà giáo là nghề trồng người, việc quá quan tâm tới tài chính sẽ đặt ra vấn đề trách nhiệm và lương tâm nghề nghiệp. Nhiều khi việc thỏa thuận không được thống nhất từ trước sẽ dẫn tới việc gia sư cho rằng lương thấp, còn gia đình người học cho rằng học phí quá cao, gây ra mâu thuẫn. Có thể gia đình vẫn đồng ý để cho gia sư dạy nhưng sau này chỉ cần một sự việc nào đó không hay xảy ra, dù rất nhỏ như: kết quả học tập của học sinh không đạt được như gia đình mong muốn, gia sư nghỉ dạy nhiều... sẽ trở thành nguyên nhân khiến cho gia đình không tiếp tục thuê gia sư đó nữa.

Để tránh gặp rủi ro từ việc quen... quen... quen... mà thiệt thòi cho mình khi muốn đi làm gia sư thì bạn lưu ý hai vấn đề này:

- *Người quen giới thiệu có lấy phí hay không?
Mức phí là bao nhiêu?*

Hãy dò hỏi, cân đo đong đếm kĩ so với giá thị trường để không bị “hớ” vì chữ “quen biết” bạn nhé!

- *Người giới thiệu là ai? Người đó trực tiếp giới thiệu với gia đình phụ huynh hay còn có trung gian qua một số người khác nữa?*

Càng qua nhiều trung gian thì rủi ro của gia sư càng tăng lên. Ví dụ như A dạy Toán cho học sinh B, học sinh B cần học thêm môn Lý, A hỏi C (là giáo viên Văn) có biết ai dạy được Lý không, do C không dạy được nên lại tìm đến D (là giáo viên chuyên dạy môn Lý). Như vậy D là người cuối cùng. Khi xảy ra rủi ro, ai sẽ là người chịu trách nhiệm với D? Hỏi C, C đổ cho A, hỏi A, A đổ cho gia đình B hoặc đổ lại cho C. Nói chung người thiệt là giáo viên D, gia sư trực tiếp nhận lớp.



Nếu qua quá nhiều trung gian giới thiệu thì bạn cần phải thực hiện các bước sau để giảm thiểu rủi ro cho mình:

- Yêu cầu người giới thiệu trực tiếp đưa đi nhận lớp.
- Yêu cầu xác định rõ mức học phí, số buổi học khi gặp gia đình.
- Xác định rõ ràng ai sẽ là người chịu trách nhiệm cho những rủi ro sẽ xảy ra.

Cần biết địa chỉ của người giới thiệu.

Trước hết bạn phải có sự nhìn nhận đúng đắn về các trung tâm môi giới. Môi giới là làm việc trung gian giữa các bên. Bên không biết thuê gia sư ở đâu, như thế nào để tốt nhất cho con cái mình, còn bên muốn đi dạy mà không biết gia đình nào đang có nhu cầu tìm người thì trung tâm sẽ đứng ra kết nối giữa hai đối tượng này. Ở các nước phát triển, họ rất coi trọng các công ti môi giới vì làm cho các bên tiết kiệm được thời gian và tiền bạc. Các trung tâm môi giới chỉ xấu khi họ làm sai, làm không đúng cam kết. Do đó, trung tâm gia sư được thành lập đã trở thành địa chỉ trung gian giữa gia đình và giáo viên. Gia đình có thể tìm giáo viên thông qua trung tâm và ngược lại giáo viên cũng thông qua trung tâm mà tìm kiếm được lớp dạy. Như vậy là thuận cả đôi bên.

Trung tâm gia sư thường có một hệ thống khách hàng thuộc các cấp lớp, các trình độ, độ tuổi cũng như giới tính... Vì vậy, thông qua trung tâm, gia sư luôn có lớp để dạy và có thể chọn lựa những lớp phù hợp với tính cách, sở trường, giới tính của bản thân.

Trung tâm gia sư là một loại hình dịch vụ nên sẽ lấy lệ phí khi dẫn lớp. Mức lệ phí này thường không

có giá chung cho tất cả các địa phương trên cả nước. Tùy vào địa điểm dạy hoặc độ xa gần của lớp dạy thêm mà mức lệ phí có khác nhau.

Tuy nhiên, hiện nay có quá nhiều trung tâm giới thiệu lớp cho người dạy nhưng khi người dạy không nhận được lớp thì họ lại chối bỏ trách nhiệm dù trước đó họ đã thu một khoản hoa hồng môi giới không hề nhỏ của người đi dạy.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Tờ rơi làm tôi bơi giữa Sài Gòn rồi rắm

Khi bước sang năm thứ hai đại học, Trần Mạnh Hòa (hiện là nhân viên truyền thông công ty GM) bắt đầu khởi nghiệp với nghề gia sư. Thông qua một tờ rơi nhận được khi đang dừng đèn đỏ, Hòa tìm đến trung tâm gia sư trên đường Nguyễn Văn Lượng, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh. Tại đây, Hòa được kí một hợp đồng làm việc với đầy đủ các qui định, nội dung... và phải đóng lệ phí là 250.000 đồng. Ngoài ra, tháng lương đầu tiên Hòa phải trích lại 20% cho trung tâm. Với mong muốn có được việc làm tích lũy thêm kinh nghiệm mà không quan trọng chuyện tiền bạc, Hòa đồng ý mọi thỏa thuận. Lớp học đầu tiên Hòa nhận có địa chỉ dài loằng ngoằng, lại xa nơi Hòa ở nên sau

khi lòng sự mọi góc gác mà không tìm ra nhà học sinh, Hòa quay lại trung tâm. Hòa bị quản lý trung tâm trút giận vì đã hẹn mà không tới nên lớp bị hủy.

Chờ gần mười ngày sau, Hòa đến nhận lớp thứ hai. Ở đây, gia đình người học yêu cầu Hòa dạy kèm cùng lúc hai học sinh học hai cấp lớp khác nhau nhưng mức lương thỏa thuận chỗ trung tâm không thay đổi. Hòa từ chối nhận lớp.

Lần thứ ba, sau hai tuần chờ đợi nữa, Hòa nhận được một lớp khá khá nhưng chỉ dạy được một tháng rưỡi thì gia đình người học không ưng, trả về. Về trung tâm, trung tâm yêu cầu Hòa đóng tiếp lệ phí giới thiệu lớp vì qui định dù bất kì lí do gì, gia sư cũng chỉ được giới thiệu tối đa ba lớp cho một lần đóng lệ phí. Hòa chấp nhận bỏ phí thời gian gần ba tháng làm không công còn hơn là tiếp tục bơi... giữa vòng lẩn quẩn.

GIA SƯ CẦN BIẾT

Hiện nay, có rất nhiều trung tâm gia sư ảo, giới thiệu lớp, thu lệ phí nhưng khi gia sư không nhận được lớp hoặc có khi là lớp không tồn tại thì trung tâm gia sư đó lại “mất tích”, gia sư không thể liên lạc được với người quản lý hoặc có liên

lạc được thì bị khất lần. Vì vậy, gia sư tìm lớp nên thông qua các trung tâm uy tín mà bạn bè mình đã từng đi dạy giới thiệu.

Lưu ý:

1. Những trung tâm làm ăn lâu dài thường có trang web riêng (không phải facebook và các loại trang mạng xã hội vì tên miền phải mua chứ không phải là tên miền miễn phí) để quảng bá dịch vụ của mình.
2. Trung tâm có trụ sở rõ ràng và trong hợp đồng gia sư phải có địa chỉ thống nhất với trụ sở thực tế.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Tôi đã bị trung tâm cho ăn... thịt lừa

Đó là trường hợp của sinh viên N.V. Lành (Nghệ An). Theo vài thông tin tìm hiểu được trên mạng, Lành đến trung tâm gia sư PBC ở đường Phong Định Cảng, phường Bến Thủy (Nghệ An) để tìm lớp. Chỉ mới đăng kí tên mình thôi, Lành đã bị trung tâm “bắt chẹt” 100.000 đồng tiền phí. Rồi trung tâm này có gọi Lành đến kí hợp đồng, yêu cầu đóng thêm 400.000 đồng lệ phí và hẹn ngày đi nhận lớp. Đúng ngày, Lành cầm theo tờ giấy hẹn quay lại thì trung tâm đã đóng cửa. Hỏi ra bà

chủ nhà mới cho hay người mở trung tâm này giờ chuyển về quê sinh sống rồi. Bà chủ nhà còn kể những ngày gần đây có nhiều người cũng đến hỏi thăm giống Lành. Như vậy, không chỉ mình Lành bị lừa mà còn vô số những người khác nữa. Ôm nỗi bức tức trong lòng nhưng Lành đành cắn răng vì không biết phải làm sao.

GIA SƯ CẦN BIẾT

Nếu trung tâm gia sư làm ăn gian dối, kém chất lượng, mang tính lừa đảo... thì việc mất lệ phí sẽ nhiều và thường xuyên, cho nên bạn cần phải hết sức cẩn trọng khi lựa chọn đầu quân cho một trung tâm nào đó. Ngoài ra, nhằm thiết lập các mối quan hệ một cách vững chắc và trách nhiệm giữa các bên, trung tâm thường đưa ra hợp đồng gia sư qui định cụ thể quyền và nghĩa vụ của các bên. Theo đó, bên đi dạy ngoài những quyền lợi cụ thể được hưởng còn phải chịu những nghĩa vụ nhất định đối với gia đình người học và trung tâm. Như vậy, so với việc nhận lớp thông qua người quen giới thiệu, hình thức tìm kiếm lớp thông qua các trung tâm bao giờ cũng chịu những ràng buộc nhất định. Khi xảy ra tranh chấp, hợp đồng sẽ là tấm lá chắn bảo vệ cho bên trung tâm và phần thiệt thông thường sẽ thuộc về người đi dạy. Nhưng gia sư hãy

yên tâm, hợp đồng cũng là chứng cứ pháp lí để người đi dạy có thể mang ra khiếu nại, tố cáo với cơ quan công an khi xảy ra dấu hiệu lừa đảo.

Trong trường hợp bị lừa đảo, gia sư cần tập hợp những trường hợp giống như mình sao cho tổng số tiền bị lừa trên 2 triệu đồng. Sau đó làm đơn tố cáo và cùng kí tên. Gửi đơn tố cáo đó ra cơ quan Công an nơi trung tâm gia sư đó đặt trụ sở. Người quản lí trung tâm sẽ bị truy tố vì tội lừa đảo chiếm đoạt tài sản.



Nếu có ý định tìm đến một trung tâm gia sư, bạn cần nhớ:

- Trung tâm phải có địa chỉ rõ ràng. Tốt nhất nên là địa chỉ nằm ở mặt tiền đường.
- Lệ phí hợp lí. Tiền lương không vượt quá chuẩn thị trường. Nếu trung tâm đó lấy lệ phí quá cao đồng nghĩa với việc họ chỉ để ý tới thu nhập mà ít quan tâm tới người đi dạy. Còn nếu trả mức lương cao hơn nhiều so với nơi khác thì có khi đó là dấu hiệu của sự lừa đảo đấy.
- Trao đổi với trung tâm cách thức giải quyết các rủi ro xảy ra như: không nhận được lớp, lớp học vài buổi rồi bỏ, số buổi học trong tuần giảm so với thỏa thuận...
- Cảm thấy tin tưởng. Hãy dùng suy luận logic để nhận xét, tự đặt ra câu hỏi nếu thấy có vấn đề khả nghi. Ví dụ bên trung tâm giao cho bạn dạy môn Toán, tuần 5 buổi thì bạn phải cảnh giác ngay vì thực tế khó có chuyện một học sinh học quá nhiều một môn trong tuần đến như vậy.



Ấn tượng đầu tiên bao giờ cũng để lại cảm xúc trong lòng người nhiều nhất. Thành công hay thất bại phụ thuộc vào việc bạn tạo được thiện cảm hay ác cảm đối với khách hàng của mình. Với một gia sư, ấn tượng tốt là việc bạn phải làm thường xuyên trong suốt quá trình dạy và học vì đó là cách để bạn nâng giá trị của mình.



C Ắ M N A N G G I A S U

Làm sao để biến mình thành một gia sư ấn tượng?

01

Về bề ngoài lịch sự, tao nhã và chừng chặc

Cũng giống như các mối quan hệ giao tiếp khác trong cuộc sống, việc gặp mặt lần đầu nếu tạo được sự thiện cảm giữa các bên thì hiệu quả công việc đạt được sẽ cao. Về bề ngoài đóng một vai trò cực kì quan trọng đấy. Vì vậy, bạn cần chọn bộ quần áo lịch sự và tao nhã, đầu tóc, móng tay móng chân sạch sẽ gọn gàng. Nếu là nam thì tốt nhất bạn mặc quần tây áo sơ mi, còn nữ thì không nên trang điểm đậm, ăn mặc nhẹ nhàng, ưu nhìn. Không nhuộm tóc quá mạnh, không xăm (dán) các hình thù trên cơ thể...

Chỉ vì ăn diện quá lố

Cô Hoàng Thị Thanh Thảo (giáo viên Văn tại thành phố Hồ Chí Minh) nhớ lại ngày đầu tiên mình bắt đầu làm gia sư, khi đó cô chỉ mới là sinh viên năm nhất. Vì e ngại vẻ ngoài của mình nhìn *non* quá nên khi trung tâm gia sư yêu cầu ngày hẹn nhận lớp gặp gia đình người học, cô trang điểm đứng một chút. Sợ phụ huynh học sinh chê mình không đủ chững chạc mà trả lớp nên cô quyết định mặc một bộ đồ mua trong shop dành cho U40 và bới tóc cao kiểu quý bà. Trước khi rời khỏi nhà, cô Thảo còn kiểm tra tác phong đến mấy lần mới thấy yên tâm chút chút. Nhưng khi đến gặp và nói chuyện với phụ huynh xong, dạy thử ngày đầu tiên thì cô nhận được điện thoại bên trung tâm báo trả lớp. Thắc mắc hỏi nguyên do, người quản lý trung tâm cho biết học sinh không muốn học với cô giáo nhìn mặt cứng đờ không chút cảm xúc lại ăn mặc trông kì kì mà môn Văn là dạy về cái đẹp. Sau lần đó, cô Thảo có nhận dạy kèm thêm vài lớp khác, học sinh ai cũng yêu quý cô vì cô tuy trẻ nhưng dạy giỏi, lại gần gũi và hiểu tâm lý học sinh.

Cô Thảo tâm sự: “Ai mới đi làm lần đầu cũng gặp vài vấn đề trục trặc không như mong muốn. Chỉ vì lời góp ý của trung tâm mà tôi thay đổi phong cách nhưng có lẽ là hơi lố một chút mới thành ra thế. Những lần sau tôi rút kinh nghiệm, cân nhắc rất kỹ trước khi làm, hỏi thêm ý kiến của người ngoài cuộc nữa nên ít nhiều đã đạt được thành công.”

GIA SƯ CẦN BIẾT

Khi đi gặp gia đình người học, gia sư nên tuân thủ các qui tắc sau để có thể tạo được ấn tượng tốt ngay lần đầu tiếp xúc:

- Sắp xếp thời gian gặp gỡ hợp lý, tránh giờ ăn, giờ nghỉ... của gia đình. Biết rõ nội dung gì cần trao đổi để không nói lan man gây mất thiện cảm.
- Tránh lỡ hẹn trong lần gặp đầu tiên trừ trường hợp bất khả kháng. Khi đã lỡ hẹn, cần phải thông báo ngay cho gia đình người học biết, đồng thời sắp xếp thời gian thay thế gần nhất có thể.
- Tác phong chỉnh tề, ăn nói chừng mực, lễ phép, nghiêm túc, phù hợp với không khí buổi gặp mặt.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Khi đi nhận lớp đừng để mặt “bơ như cây cơ”

Chị Ngô Thùy Trang (nhân viên Kế toán công ty H.P), người đã có nhiều năm kinh nghiệm đi làm gia sư cho hay: “Ở thành phố thì làm gì có chuyện trung tâm đưa đi đến tận nhà người học mà nhận lớp chứ. Tôi chỉ được biết địa chỉ và số điện thoại của gia đình người học thôi. Rồi mọi khoản sau đó tôi tự giải quyết, từ chuyện tìm nhà, trao đổi về các vấn đề liên quan đến việc dạy và học. Nhớ lần đầu tiên đi dạy, tôi run lẩy, gặp gia đình học sinh mà chẳng biết nên nói gì, thậm chí còn quên giới thiệu bản thân, quên trao đổi lịch dạy và thời gian học luôn. Ngay cả chuyện tiền lương, ngày trả lương tôi cũng không đá động đến. Có lẽ thấy tôi... “bơ” quá nên phụ huynh học sinh không vừa ý cho lắm và họ có gây chút khó khăn nho nhỏ trong quá trình tôi dạy.”

GIA SƯ CẦN BIẾT

Bạn nên thuyết phục trung tâm đưa đi nhận lớp. Đây là trách nhiệm của trung tâm đồng thời là quyền lợi của bạn sau khi đã kí hợp đồng gia sư.

Nhờ vậy bạn sẽ yên tâm, còn gia đình người học thì cảm thấy tin tưởng. Đồng thời, bạn sẽ không có cảm giác bỏ ngỡ vì được thu xếp một cách thuận tiện, cụ thể về thời lượng buổi học cũng như học phí. Điều này còn giúp bạn đỡ mất thời gian tìm kiếm địa chỉ, tránh được mâu thuẫn trực tiếp với phụ huynh về học phí.

Để thuyết phục trung tâm đưa bạn đi nhận lớp, bạn hãy cho trung tâm thấy những lợi ích của họ trong việc này:

- Tạo được niềm tin cho khách hàng.
- Xác định được mức độ rủi ro khi đưa lớp sau khi đã tiếp xúc với gia đình người học. Từ đó rút kinh nghiệm cho những lần sau.
- Tìm kiếm thêm khách hàng trong quá trình nói chuyện với gia đình người học.

02

Ấn tượng từ buổi dạy đầu tiên

Buổi dạy đầu tiên là vô cùng quan trọng. Nó sẽ quyết định việc gia đình và học sinh có đồng ý để người dạy làm gia sư lâu dài hay không. Vì vậy, ngay từ buổi đầu, gia sư cần phải chiếm được tình cảm không chỉ của phụ huynh mà còn của học sinh. Và nhớ rằng, người học chính là

đối tượng trực tiếp mà gia sư tác động đến. Nếu như học sinh yêu quý gia sư, mong muốn tới giờ học với gia sư thì việc dạy mới đạt hiệu quả cao. Ngược lại thì dù phụ huynh có đồng ý, học sinh cũng sẽ luôn chống đối, gây khó khăn cho quá trình dạy sau này.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Buổi đầu cũng là buổi cuối

Đó là khoảng thời gian ôn tập cho học sinh thi lớp 5 chuyển cấp, vì thời gian không nhiều nên gia đình người học yêu cầu cô Linh (hiện là giáo viên trường Quốc tế A.C) dạy ngay buổi gặp mặt đầu tiên. Khi ấy, cô Linh cảm thấy lúng túng lắm vì mình chưa chuẩn bị gì cả. Nhưng do sợ mất điểm với phụ huynh nên cô không dám từ chối. Trong lúc đang giảng bài Toán về “chuyển động cùng chiều”, học trò cô có nhờ cô hướng dẫn một bài tập mà giáo viên đã cho ở lớp. Cô Linh đọc xong đề thì bối rối vô cùng. Cô chưa từng làm dạng toán này bao giờ, trong sách cũng không thấy hướng dẫn. Cô vờ cho học sinh làm một bài khác còn mình thì tranh thủ nghiên cứu nhưng nghĩ mãi vẫn không ra đáp án. Sau cùng, cô Linh đành trả lời đại với học sinh là: “Bài này thầy của em chắc cho đề sai rồi, để cô xem lại và hướng dẫn cho em sau.”

Buổi học sau, học trò của cô cho cô xem bài giải mà thầy đã hướng dẫn trên lớp, hoàn toàn chẳng có sai để gì cả, cách giải cũng... dễ ợt, chỉ biến hóa chút chút phần số thập phân thành phân số thôi. Vì sự cố đó, cô Linh cảm thấy mất tự tin để dạy nên dù phụ huynh không cắt hợp đồng thì cô cũng tự xin nghỉ.

GIA SƯ CẦN BIẾT

Nhiều gia đình trong buổi dạy đầu tiên tiếp nhận gia sư, họ sẽ ngồi hoặc đứng loanh quanh gần đó để kiểm tra xem gia sư dạy ra sao. Gia sư giảng bài ấp úng, bị học sinh vặn lại mà không biết cách trả lời thì rõ ràng là mất điểm. Đối với những học sinh học khá và học ở các cấp lớp cao thì việc người dạy không trả lời ngay được câu hỏi của học sinh là điều hoàn toàn có thể xảy ra. Tuy nhiên hãy nhớ rằng, phụ huynh sẽ không quan tâm vì sao mà giáo viên không trả lời được, họ sẽ chỉ nhận định rằng đã là thầy mà không giải đáp được câu hỏi của trò thì là... kém. Trong trường hợp này, giáo viên phải có giải pháp. Ví dụ như khi học sinh hỏi về những vấn đề mà mình chưa nắm vững, tốt nhất là không nên trả lời ngay. Càng không được nói với học sinh kiểu như: "Cái này thầy chưa biết để thầy xem lại"... Gia sư có thể

khôn khéo trả lời bằng thái độ, ngữ điệu dứt khoát như sau: “Vấn đề này thầy sẽ giảng cho em vào buổi sau vì nó không liên quan đến kiến thức mà hôm nay thầy trò mình học. Nếu thầy dạy bây giờ, em sẽ bị rối tung lên và không thể nắm bắt kịp.”...



Để hạn chế tối đa rủi ro trong buổi đầu tiên đi dạy, gia sư phải luôn chuẩn bị cho mình một vốn kiến thức vững vàng. Cho dù là sinh viên đi làm thêm hay giáo viên đã có kinh nghiệm thì việc chuẩn bị bài giảng cho buổi dạy đầu tiên cũng hết sức cần thiết, việc này giúp cho người dạy làm chủ được bài giảng, tạo nền tảng vững chắc để gia đình tin tưởng mà giao việc dạy dỗ con họ.

Hơn nữa, gia sư cần làm cho người học tin tưởng (và nể phục) về những gì mình đã truyền đạt, bởi với học sinh, người thầy là phải biết mọi thứ.

03

Nội dung bài học buổi đầu tiên

Khi nhận lớp, gia sư đã tiếp xúc qua với học sinh để hiểu được tính cách, năng lực, trình độ của học sinh. Vì vậy, ở buổi đầu tiên, gia sư cần vận dụng kỹ năng quan sát, lắng nghe, thấu hiểu để tiếp cận, dạy dỗ học sinh sao cho có hiệu quả. Gia sư có thể hỏi học sinh một số kiến

thức trong sách giáo khoa theo thứ tự từ dễ đến khó để biết được học sinh có học lực đến đâu. Ngoài ra, việc quan sát một số vấn đề như: cách sắp xếp sách vở, cách ghi chép bài học, làm bài tập ở nhà, cách trả lời... sẽ giúp gia sư đánh giá được ý thức học tập của học sinh mà xây dựng phương hướng giảng dạy.

Buổi đầu xem như buổi trò chuyện cởi mở để thầy trò biết nhau, hiểu nhau và cùng hợp tác làm việc về sau, vì vậy gia sư cũng chưa cần thiết đi quá sâu vào nội dung bài học.

Trong quá trình dạy không để thời gian “chết”, gia sư phải làm việc với thái độ nghiêm túc nhất có thể. Khi học sinh làm bài, gia sư hãy tranh thủ xem xét các nội dung cần dạy tiếp theo, nghiên cứu tài liệu hoặc xem tập vở trên lớp của học sinh... Buổi đầu nên xem xét vấn đề thời gian, nên dạy thêm giờ nếu bài học chưa kết thúc. Gia sư có thể dạy hơn thời gian đã thỏa thuận ban đầu nhưng tránh về sớm ngay buổi đầu tiên.



Trong buổi đầu tiên đi dạy, gia sư phải tạo được ấn tượng tốt về các mặt sau:

1. **Kiến thức vững chắc.** Cần thiết phải có giáo án cho dù trong quá trình dạy không cần sử dụng đến. Giáo án là minh chứng cho sự đầu tư công sức, trí tuệ, chuyên môn giảng dạy.
2. **Luôn luôn đúng giờ.** Điều này thể hiện thái độ làm việc nghiêm túc, cẩn thận.
3. **Mẫu mực về tác phong.** Từ dáng đi, cử chỉ, lời ăn tiếng nói... sao cho thật đàng hoàng, đúng đắn để gia đình người học tôn trọng, học sinh noi gương học tập theo.
4. **Không sử dụng điện thoại.** Trong quá trình dạy, gia sư nên để điện thoại ở chế độ im lặng.

04

Ấn tượng là một gia sư hoàn hảo

Ở các buổi tiếp theo, người dạy cũng đừng quên hình tượng tốt đẹp lúc ban đầu của mình. Khi đã dạy được một khoảng thời gian dài không có nghĩa là đã chắc chắn. Gia sư có thể bị sa thải bất kì lúc nào cho dù buổi đầu đã tạo được ấn tượng tốt mà các buổi sau lại chệnh mảng, đi muộn về sớm, thiếu nghiêm túc trong khi giảng dạy...

Hãy luôn mang theo sách, giáo án trong cặp;

tránh việc thường xuyên nhìn đồng hồ, để ý đến thời gian, như vậy sẽ khiến phụ huynh nghĩ mình chỉ dạy cho nhanh, dạy qua loa để còn về. Không hút thuốc trong quá trình dạy, tuyệt đối không sử dụng chất kích thích như rượu, bia... khi đi dạy.

Cần xây dựng phương pháp dạy nâng cao học lực của từng đối tượng học sinh bởi không phải học sinh nào cũng như nhau, giữa nhanh - chậm, ngoan - nghịch, chăm - lười luôn tồn tại các ưu khuyết điểm. Gia sư cần thiết kế cách thức truyền đạt, giáo án khác nhau với từng học sinh để phát huy ưu điểm, khắc phục nhược điểm, hướng tới mục tiêu cuối cùng là sự tiến bộ của người học.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

**Đối với học trò thiếu kỉ luật,
gia sư phải “cao tay ấn”**

Cô Tô Hà Thanh Vân (hiện là giáo viên ở tỉnh Phú Thọ) đã từng đi làm gia sư nhiều năm nên cô gặp nhiều kiểu học sinh khác nhau. Dù vậy, cô vẫn ấn tượng nhất với một em học sinh tên Hải. Em này học lớp 11 và kiến thức bị mất căn bản trầm trọng, lại rất mê chơi, thích tỏ vẻ đàn ông để tán tỉnh mấy bạn nữ đồng học. Thậm chí đôi lúc Hải còn không nề nang gì, chọc ghẹo cả cô giáo. Khi cô Thanh Vân giảng bài, Hải nghe

tai này, để lọt qua tai kia, thờ ơ không muốn học. Cô ra bài tập, Hải ngồi suy nghĩ vẫn vơ chẳng chịu làm bài. Nắm được tâm lí là Hải không nể gia sư dạy kèm, cô Thanh Vân chọn cách *làm căng*. Hôm đó, sau khi đã giảng mẫu một bài tập, cô hỏi đi hỏi lại nhiều lần xem Hải đã hiểu chưa. Hải trả lời hiểu thì cô liền giữ nguyên dạng bài tập, chỉ thay số liệu và yêu cầu Hải làm vào vở. Hải thản nhiên không làm, giả như không nghe cô nói gì. Cô Thanh Vân nghiêm khắc cảnh cáo Hải rồi cô dứt khoát bỏ về. Sau đó cô trao đổi với phụ huynh, yêu cầu Hải phải xin lỗi và tự hứa sẽ học hành nghiêm túc. Liên tiếp những ngày sau, chính Hải đã gọi điện năn nỉ mấy lần cô Vân mới chịu quay lại tiếp tục dạy kèm. Cũng từ đó, Hải có kỉ luật hơn trong giờ học.

GIA SƯ CẦN BIẾT

Với những học sinh mất căn bản, mê chơi và không thích học thì gia sư nhất định phải đầu tư nhiều công sức, thời gian. Điều cốt lõi để giảng dạy cho đối tượng học sinh này là người thầy phải biết tạo cảm hứng học tập chứ không phải nhồi nhét kiến thức. Tất nhiên, việc tạo cảm hứng phải có kết hợp với việc bồi dưỡng kiến thức để dần dần bổ sung các nội dung cần tiếp thu cho học

sinh. Gia sư nên tìm hiểu nguyên nhân mà học sinh đó trở nên như vậy: do hoàn cảnh gia đình, do các mối quan hệ bạn bè, thầy cô..., do tính cách thích thể hiện của lứa tuổi, do chỉ số IQ... để có phương pháp uốn nắn tốt nhất.

Hiểu được tâm lí, biết được sở thích, sở trường, sở đoản... của người học, gia sư nắm chắc 90% cơ hội kéo người học đứng về phía mình. Khi ấy, một gia sư ấn tượng sẽ trở thành thần tượng và người học sẽ hào hứng lắng nghe và hợp tác.



Học sinh nghịch ngợm, không chịu nghe lời luôn khiến bạn vất vả. Chỉ cần tuân thủ các qui tắc sau, bạn sẽ nhanh chóng đảo ngược được tình thế:

- 1. Truyền đạt lượng kiến thức vừa phải,** bài tập nên ra từ dễ đến khó, phù hợp với khả năng tiếp thu của học sinh.
- 2. Mềm mỏng đúng chỗ nhưng nghiêm khắc đúng lúc.**
Cần dành tặng những lời khen, khuyến khích, động viên khi thấy học sinh có tiến bộ dù rất nhỏ. Khi nghiêm khắc là thể hiện cách làm việc nghiêm túc chứ không nên áp đặt gây tâm lý bất an cho học sinh.
- 3. Phối hợp với gia đình** để cùng uốn nắn, dạy dỗ người học.

Thầy phải khiến cho trò tâm phục khẩu phục

Tú - cậu học trò đã khiến phụ huynh phải trả đến bốn gia sư vì lí do: “Con tự học được, các thầy dạy con chả hiểu gì, con thà đọc sách còn hơn.” Anh An Bình nhớ lại, ngay hôm đầu tiên đến nhận lớp, trong khi anh nói chuyện với phụ huynh thì Tú không thềm ra tiếp mà mãi mê ngồi chơi game. Sau khi trao đổi với phụ huynh xong, anh đã chủ động đến gần Tú và bàn luận về game mà Tú đang chơi. Anh ra chiều không biết gì để Tú thỏa sức nói, hướng dẫn... từ đó nắm bắt tâm lí của cậu.

Buổi đầu tiên, Tú không chịu học hành gì cả, cứ rủ anh đánh nhau. Anh Bình càng từ chối, Tú càng thách thức. Buộc lòng, anh phải đồng ý với điều kiện: “Làm nốt phần này đi, xong buổi dạy, tôi sẽ cho em biết tay!”. Sau đó, gần cuối buổi, anh Bình đã chơi vật tay với học trò và ra một loạt điều kiện bắt cậu nhóc phải tuân thủ trong các buổi học sau nếu thua. Anh Bình nói với giọng điệu lạnh lùng để kích thích sự “tự cao - ta đây giỏi” của Tú: “Tôi là thầy của em, chắc chắn tôi luôn giỏi hơn em, dù trông em có vẻ bự con hơn tôi.” Đương nhiên, bằng phương pháp dùng thế chứ không dùng sức, thầy đã thắng trò và từ đó Tú chịu học

hơn. Trong suốt quá trình dạy, anh Bình luôn dự báo trước các vấn đề sẽ xảy ra với cậu học trò của mình, khiến cậu ta phải tâm phục khẩu phục mà học hành tử tế và đạt được kết quả khá cao trong kì thi cuối cấp.

GIA SƯ CẦN BIẾT

Với học sinh có khả năng tiếp thu khá nhưng ngán học thì gia sư cần khích lệ năng lực vốn có của học sinh, để học sinh nhận thức được tác dụng của việc kết hợp khả năng bẩm sinh với việc rèn luyện. Tránh tình trạng học sinh tự phụ về khả năng của mình. Muốn vậy gia sư phải chứng minh luôn là người giỏi hơn trò và phải giỏi hơn ở mọi lĩnh vực.

Bên cạnh giáo dục về tri thức, gia sư muốn tạo được ấn tượng phải biết uốn nắn người học cả về đạo đức làm người. Cần mở rộng và quan tâm người học trong các mối quan hệ (xã hội, gia đình, bạn bè...) để nắm bắt thông tin, xử lí tình huống nhanh nhạy và đem lại hiệu quả cho người học, tạo uy tín cho người thầy trong mắt của cả học trò lẫn phụ huynh.

Dù là đối tượng học sinh nào đi chăng nữa thì gia sư vẫn phải vừa làm thầy vừa làm bạn với người học. Có như vậy người học mới quý, mới tâm phục khẩu phục và hợp tác với gia sư.

Tìm phương pháp phù hợp với tâm lí học trò

“Tôi nhận dạy kèm lớp 5 cho bé Ngọc Anh. Cô bé khá nhút nhát và khả năng tiếp thu thì chỉ bằng với học sinh lớp 2. Ngọc Anh viết một đoạn chính tả có 20 từ mà đã sai tới 18 từ. Tôi buộc lòng phải vừa dạy chương trình lớp 5 vừa ôn lại kiến thức các lớp dưới. Qua hai tháng đầu tiên, bé không có tiến bộ là mấy, vẫn bị giáo viên ở trường mời phụ huynh vào làm việc thường xuyên. Cha mẹ bé có vẻ sốt ruột, nghĩ rằng tôi dạy không tốt nên có ý định cho tôi thôi dạy. Hôm ấy, sau buổi học, mẹ Ngọc Anh trò chuyện với tôi, chị bảo bé sợ tôi và không tập trung được vì tôi cứ gõ gõ cây thước xuống bàn dọa dẫm, bé bị ám ảnh do hồi nhỏ đã trông thấy cảnh giết người...

Hiểu tâm lí của học trò, tôi không muốn bỏ ngang công việc dù phụ huynh không chào đón mình nữa, tôi nói với gia đình bé rằng tôi sẽ tiếp tục dạy và sẽ không nhận lương nếu Ngọc Anh không có kết quả tốt. Tôi nghiên cứu nhiều phương pháp, từ vừa chơi vừa học, từ vận dụng tranh ảnh, làm đồ dùng dạy học đến dành thời gian kể chuyện vui, cô trò tâm sự... Kết quả ba tháng sau, từ một học sinh kém, Ngọc Anh tiến bộ

thành khá. Từ đó, ba mẹ của Ngọc Anh đã thay đổi cách nhìn về tôi, quý tôi hơn và còn giới thiệu tôi với rất nhiều người khác.”

Đó là lời chia sẻ của cô Hoàng Thị Lan trên trang... yeunghegio.com.

GIA SƯ CẦN BIẾT

Với học sinh ngoan, chăm học nhưng lại tiếp thu chậm vì một lí do nào đó thì gia sư nên tận dụng những ưu điểm của người học để phát huy năng lực. Không nên sử dụng những lời nói mang tính chê bai, miệt thị, coi thường khi học sinh không làm được bài, kể cả những bài đơn giản nhất. Thường xuyên khuyến khích, động viên khi học sinh học tập có hiệu quả.

- Sau một tuần dạy thử, gia sư cần thông báo cụ thể cho gia đình biết về năng lực của học sinh, không nên cường điệu hóa, chỉ nêu ưu khuyết điểm thôi.
- Khi nói về nhược điểm của người học, lưu ý thật tế nhị vì tâm lí chung của phụ huynh là không bao giờ thích ai chê con cái mình.
- Nhấn mạnh việc phối hợp giữa gia đình và gia sư để nâng cao kết quả giảng dạy, tránh tình trạng phó mặc trò cho thầy.

- Thường xuyên thông báo sự tiến triển của học sinh sau một thời gian học tập.
- Không xin nghỉ dạy nếu không cần thiết. Nhiệt tình, lễ phép và khéo léo là chìa khóa gắn kết gia sư với gia đình học sinh.

Ngoài ra, một gia sư hoàn hảo trong mắt người học và phụ huynh là người biết cư xử phải phép trong những trao đổi về tiền lương. Khi nhắc gia đình để lấy TIỀN LƯƠNG hoặc ứng trước lương, gia sư nên nhớ các điều sau:

- Hạn chế ứng trước tiền lương. Nên lấy tiền lương khi đã dạy được 5 buổi, 10 buổi hoặc theo tháng.
- Khi muốn lấy lương, cần thông báo cho gia đình người học trước một khoảng thời gian để họ chuẩn bị. Có thể nhắn qua học sinh về vấn đề này nếu gia đình quá bận.
- Tránh để tiền lương bị ngâm quá lâu hoặc mới dạy ít buổi đã muốn lấy lương.
- Tuyệt đối không nên tự ý đòi tăng tiền lương trong những buổi đi dạy đầu tiên và thay đổi thời gian dạy theo xu hướng ít đi trong những buổi tiếp theo.
- Nên lập bảng ghi chép số buổi học, ghi rõ ngày tháng, sau đó thầy và trò cùng kí tên

vào, coi như đó là bảng chấm công để tránh sự tranh chấp không đáng có sau này. Đến tháng chỉ cần nói học sinh đưa quyển sổ đó cho phụ huynh. Làm như vậy vừa tế nhị, vừa yên tâm, vừa tạo được thiện cảm.

P H Ầ N H A I

TÔI CẦN TÌM GIA SƯ GIỎI CHO CON

C Á M N A N G G I A S U



Ở nhiều nước trên thế giới, gia sư giống như một người quản gia vậy. Họ lo tất cả việc học của học sinh nên phụ huynh phó mặc hết, không phải vướng bận gì thêm nữa. Họ được đi theo học sinh, được sinh hoạt cùng gia đình. Lương cao và áp lực công việc cũng vô cùng lớn. Ở Việt Nam thì khác, tùy thuộc vào quan điểm của phụ huynh về vấn đề học tập của con em mình, gia sư chỉ làm việc theo giờ cũng như chỉ gắn liền với hai chữ DẠY HỌC mà thôi. Nếu bạn có ý định thuê gia sư cho con mình thì cần hiểu rõ công việc bán thời gian này.



C Á M N A N G G I A S U

Bạn hiểu gì về **gia sư** tại **Việt Nam**?

Gia sư ở Việt Nam chỉ kèm thêm theo giờ, hết giờ là về. Một ca dạy của gia sư thông thường là một tiếng rưỡi đến hai tiếng đồng hồ. Vì thời gian hạn hẹp như vậy nên gia đình đừng kì vọng quá mức vào gia sư. Không nên coi họ là người có thể “thay nảo” cho con cái mình. Gia sư tới nhà dạy kèm chỉ mang tính chất phụ đạo, có lúc chỉ là bạn ngồi với con mình cho chúng khỏi đi chơi. Đôi khi là nói chuyện với chúng, khuyên chúng nên làm những gì vì tâm lí lứa tuổi học sinh rất thất thường. Cha mẹ nói nhiều khi chúng không nghe nhưng lại rất nghe lời người mà chúng quý mến. Cũng trên tinh thần đó, phụ huynh hãy đặt gia sư vào đúng vị trí, vai trò của họ để họ hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình. Đừng để

gia sư có suy nghĩ mình là một cỗ máy siêu năng lực thì xem như xôi hỏng bỏng không.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Gia sư... chứ đừng giả sử thành Ôsin

Cô Thương Dung (giảng viên ở một trường Cao đẳng tại Phan Rang, tỉnh Ninh Thuận) nhớ lại thời đi làm gia sư của mình. Có một lần cô nhận dạy một học sinh nam, lớp 6. Gia đình này có hai anh em. Cậu anh học lớp 6, cậu em học lớp 3. Lúc đầu cô chỉ dạy cho cậu học sinh lớp 6 nhưng sau mẹ của cậu nhóc tâm sự với cô là nhà ở dưới quê, vợ chồng li thân nhau mấy năm rồi nên chỉ có ba mẹ con sống cùng nhau. Nhà chẳng có ai đỡ đần, người mẹ thì cứ đi làm suốt nên muốn cô ở lại để dạy cho hai đứa luôn. Gia đình bao ăn ở, tháng trả thêm hai triệu tiền lương nữa. Công việc của cô là sẽ lo lắng việc học và cả sinh hoạt cho hai học sinh của mình. Mặc dù rất ngại nhưng cô Dung cũng nhận lời vì thời sinh viên khốn khó, không phải mất tiền thuê trọ đã mừng, lại còn được nuôi ăn, có thêm tiền nữa thì quá tốt. Chế độ đãi ngộ của phụ huynh này cũng không đến nỗi, thỉnh thoảng còn mua sắm cho cô vài món đồ, xem như chị em trong nhà. Dù là vậy nhưng cô cũng không chịu nổi quá một học kì. Và cô đã phải lựa lời thật khéo léo

để từ chối công việc đang làm bởi bản thân không kham nổi khối lượng công việc. Cô phải dậy từ rất sớm để lo bữa sáng cho cả nhà rồi đưa hai học sinh của mình tới trường. Học chính, học thêm... cô đều phải đón không sót buổi nào. Rồi chúng mắc lỗi, rồi họp phụ huynh, rồi chuyện giặt giũ, dọn dẹp phòng ốc, cơm nước cho cả nhà... Chưa nói tới chuyện tối nào cũng phải kèm cho chúng học đến khuya. Mà hề chất lượng có chút vấn đề là phải nghe phụ huynh cằn nhằn khó chịu. Đúng là không thể biến mình thành một cỗ máy làm tất cả mọi việc trong khi mục tiêu đề ra chỉ là một gia sư bình thường.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Làm đúng việc, hưởng đúng công

Chị Nguyễn Ngọc Xuân (thợ may, ở chung cư Đội Cung, thành phố Vinh) có đứa con gái đang học lớp 11. Con gái chị là học sinh giỏi, học trường chuyên nhưng chị vẫn muốn thuê gia sư kèm thêm môn Lý cho con để chuẩn bị năm sau thi đại học. Chị gọi đến một trung tâm khá có tiếng trong khu vực để nhờ họ giới thiệu người. Sau khi thống nhất chọn một gia sư có kinh nghiệm luyện thi đại học thì bên trung tâm đưa mức giá là 140.000 đồng/buổi. Nghe qua tiền lương chị giật mình vì thấy cao quá, cao hơn những chỗ khác. Bên trung tâm thuyết

phục chị, nói con chị học trường chuyên nên cần đầu tư giảng dạy nhiều, gia sư là người có tiếng vì đào tạo rất *mát tay*... Dù vậy, chị vẫn chần chừ, tính toán lại. Công việc của chị mang lại thu nhập không cao. Mỗi ngày, chị may tối đa được bảy bộ quần áo cho công ti với tiền công vòn vện 200.000 đồng mà phải lo rất nhiều chi phí khác cho gia đình. Chị kể gia cảnh của mình cho trung tâm hiểu và sau một hồi thương lượng, trung tâm bớt cho chị hai chục ngàn mỗi buổi. Với mức giá 120.000 đồng/buổi xem như cũng tạm chấp nhận được, phù hợp với kinh tế gia đình chị và tương đương giá của những trung tâm khác.

PHỤ HUYNH LƯU Ý

Để nhận ra một người có phải là gia sư giỏi hay không, phụ huynh nên nhìn vào những chuyển biến tâm lí của con em mình. Nếu gia sư làm tốt vai trò của một người hướng dẫn, giúp con em mình tiến bộ trong suy nghĩ, nhận thức thì đã đạt yêu cầu rồi đó. Bởi nếu con em bạn không thích, không hứng thú, không phục và không quý mến gia sư thì dù người đó có giỏi cách mấy cũng vô tác dụng thôi.

Phí trả cho dịch vụ gia sư tùy thuộc vào cấp lớp của học sinh và có chênh lệch giữa gia sư sinh viên với gia sư giáo viên. Dưới đây là giá phổ biến

được áp dụng tại các tỉnh thành lớn của nước ta vào thời điểm 2015:

Dành cho 1 học sinh

Trình độ	Gia sư Sinh viên (VNĐ/buổi)	Gia sư Giáo viên (VNĐ/buổi)
Tiểu học	60.000 - 70.000	120.000 - 150.000
Cấp II	70.000 - 80.000	120.000 - 150.000
Cấp III	80.000 - 100.000	150.000 - 200.000
Luyện thi cấp tốc	120.000 - 150.000	150.000 - 200.000

Dành cho 2 học sinh

Trình độ	Gia sư Sinh viên (VNĐ/buổi)	Gia sư Giáo viên (VNĐ/buổi)
Tiểu học	100.000 - 120.000	140.000 - 160.000
Cấp II	120.000 - 140.000	150.000 - 160.000
Cấp III	140.000 - 150.000	150.000 - 200.000
Luyện thi cấp tốc	140.000 - 160.000	180.000 - 220.000

Mức lương gia sư nhìn chung là cao hơn so với các công việc làm thêm khác với cùng thời gian, địa bàn... Thực tế nó được trả xứng đáng cho chất xám và công sức mà người dạy đã bỏ ra vì không chỉ có giờ lên lớp mà còn có thời gian chuẩn bị bài trước đó, chưa kể xăng xe đi lại.



Vấn đề của các bậc phụ huynh là không biết tìm đâu ra một gia sư đáng tin cậy để có thể giúp con em mình đạt được thành tích tốt nhất.

Vậy thì hãy cùng thử tìm hiểu những điểm lợi điểm hại từ các nguồn gia sư để có sự lựa chọn phù hợp nhất cho con em mình.



C Á M N A N G G I A S U

Nên tìm gia sư ở đâu?

01

Nhờ người quen giới thiệu

Có thể thông qua các phụ huynh khác để nhờ chính gia sư đang dạy cho con họ về dạy con em mình. Nhưng cũng phải cẩn thận vì gia sư đó có thể dạy con người khác tốt nhưng chưa chắc sẽ uốn nắn được con em mình. Bạn cần thường xuyên theo dõi, tâm sự với con em mình để biết rằng mình đã chọn đúng người hay chưa mà kịp thời thay đổi.

Tìm kiếm gia sư qua bất kì nguồn nào cũng có những rủi ro nhất định. Quan trọng là bạn hãy cẩn thận đánh giá cho đúng con người, đừng phó mặc bất kì điều gì cho một người xa lạ.

Coi chừng giao trứng cho ác vì chữ “quen”

Anh Công Oánh (thành phố Hồ Chí Minh) có một người bạn hàng thân thiết tên là Nam. Nhà anh Nam thuê thầy về dạy cho con môn Toán từ hồi lớp 6. Đến nay, con anh Nam học lớp 9 và thành tích học tập rất tốt, đặc biệt là môn Toán. Cháu còn được nhà trường chọn vào đội tuyển thi học sinh giỏi cấp trường, cấp quận. Anh Công Oánh nghe anh Nam kể thì cảm thấy thầy dạy hay, có uy tín, nhiệt tình, trách nhiệm nên nhờ thầy tìm hộ một giáo viên dạy môn Tiếng Anh cho con mình vì bé học yếu môn này. Anh Oánh cho biết: “Lúc đầu gia đình tin tưởng lắm vì dựa trên uy tín và sự giới thiệu của thầy dạy Toán con của bạn mình. Công việc buôn bán của gia đình khá lu bu vì vậy nên chúng tôi phó mặc cho hai thầy trò. Nhưng vô tình một lần vợ tôi phát hiện ra hai thầy trò không học hành gì cả mà chụm đầu vào nhau xem phim trên điện thoại. Bị bắt gặp tại trận, thầy dạy Tiếng Anh của con tôi lúng túng chối rằng hai thầy trò đang nghỉ giải lao. Thôi thì cũng bỏ qua nhưng cuối học kì, điểm kiểm tra của con tôi vẫn không đạt trên trung bình. Tôi gọi điện cho thầy dạy Toán thì anh ta nói đó là em của người bạn, đang là sinh viên học ngành kinh tế, thấy Tiếng Anh cũng khá

nên giới thiệu cho gia đình tôi. Chuyện cũng đã lỡ rồi, tôi đành cần rằng tìm người khác chứ bắt đền được ai nữa. Lỗi cũng tại mình bất cẩn quá, không tìm hiểu kỹ lưỡng hơn.”

PHỤ HUYNH LƯU Ý

Thông qua người quen giới thiệu có vẻ tạo được sự tin tưởng nhưng thực chất cũng còn nhiều hạn chế. Nếu là gia sư giới thiệu bạn của họ trong trường hợp gia sư đó không dạy được môn khác thì tỉ lệ rủi ro về kiến thức là rất cao. Bởi lẽ, họ không thể biết bạn của mình dạy như thế nào, trình độ ra sao. Và nếu bạn không ưng gia sư đó, bạn sẽ rất khó khăn để cho thôi việc vì ngại mối quan hệ. Đồng thời, những gia sư không phải mất phí qua trung tâm thường thiếu tinh thần trách nhiệm do không có điều gì ràng buộc. Nếu học sinh học quá dở hoặc họ cảm thấy trở ngại một chút trong quá trình giảng dạy thì họ sẵn sàng nghỉ ngay.

Bạn muốn chọn gia sư qua trung tâm một cách an toàn thì hãy nên đến tận nơi làm việc của họ để kiểm tra chất lượng, tránh tiền mất tật mang. Đừng nên quá tin tưởng vào những lời rao, lời quảng cáo vượt quá sự thật.

Nếu thận trọng, thì thông qua trung tâm gia sư bạn sẽ gặp những điều thuận lợi sau:

- Trung tâm sẽ tìm được gia sư theo đúng yêu cầu của bạn bởi họ có nhiều gia sư đủ mọi lứa tuổi, trình độ, giới tính, môn học... Bạn muốn đổi gia sư mấy lần, muốn một gia sư như thế nào... họ gần như đều đáp ứng được.
- Trung tâm tìm được gia sư nhanh chóng cho bạn, giúp bạn tiết kiệm thời gian và công sức.
- Trước khi đưa gia sư đến gia đình, trung tâm cũng đã có những bước sơ tuyển, chọn người. Nếu cẩn thận, bạn có thể yêu cầu trung tâm làm hồ sơ về con người, nhân thân... của gia sư cho gia đình biết.

Qua mạng coi chừng mất mạng

Chị Đỗ Thị Hoài (đang làm việc tại một khách sạn ở Đà Lạt) kể lại quá trình gian nan tìm gia sư cho con. Số là con trai chị đang ngân học, ở trên lớp không chú ý bài vở mà chỉ lo ghẹo phá bạn bè. Chị muốn tìm gia sư vì lo con sẽ thi rớt tốt nghiệp. Chị nhờ cô giáo chủ nhiệm dạy giúp nhưng cô không nhận. Các giáo viên khác trong trường cũng từ chối. Chị tâm sự với những người làm cùng, có người hướng dẫn chị lên mạng tìm kiếm cho dễ, lại nhanh nữa. Lên mạng, chị tìm được một mẫu tin rao vặt ghi là “gia sư tại nhà”. Gia sư này kể thành tích đào tạo học sinh của mình nghe rất thích, chứng tỏ đó là một người giỏi và tận tâm. Bên dưới có kèm theo số điện thoại. Chị gọi qua số đó hỏi, kết quả là ngay buổi chiều hôm ấy, vị gia sư đã có mặt.

Trông cậu gia sư mặt mày sáng sủa, nói năng lịch thiệp, chị ưng ý lắm. Vì công việc của chị làm theo ca, nhà lại có hai mẹ con, chị tin tưởng con chị đủ lớn để giải quyết mấy chuyện vặt vãnh ở nhà nên chị phó mặc cho hai thầy trò tự dạy bảo nhau. Khi cậu gia sư này dạy được một tuần, đúng hôm đó chị phải làm ca đêm nên giao nhà lại cho hai thầy trò quản lí. Ai dè tờ mờ sáng hôm sau khi chị đi làm về, chị thấy con chị bị trói chặt tay

chân nằm trên sàn, miệng bịt giẻ kín còn nhà cửa thì bị xáo tung lên. Chị gọi hàng xóm đến giúp đỡ. Mọi người nói chị đã rước phải kẻ cướp giả danh vào nhà, may là nó chưa làm hại đến con chị và nhà cũng không có tài sản gì quý giá để mất mát. Chị đến trình báo công an và có một anh công an khuyên chị nên tìm đến những trung tâm gia sư có giấy phép rõ ràng, làm ăn nghiêm túc để tránh bị oan mạng.

PHỤ HUYNH LƯU Ý

Phụ huynh nên dành chút thời gian đến trực tiếp trụ sở của trung tâm. Thông qua cái nhìn ban đầu, chắc chắn bạn sẽ có những đánh giá nhất định.

Cơ sở vật chất trung tâm quá nghèo nàn, nhếch nhác, bệ rạc, không có biển hiệu quảng cáo ở ngoài... sẽ cho bạn biết có nên giao dịch hay không.

Và cách nói chuyện, giải đáp các thắc mắc của người quản lý trung tâm, thể hiện phần nào việc họ sẽ tìm gia sư ra sao cho con bạn.



Trước khi thuê gia sư cho con, phụ huynh nên dành chút thời gian đến trực tiếp trụ sở của trung tâm.



Chọn gia sư là một vấn đề đau đầu của khá nhiều phụ huynh. Đa phần, các phụ huynh đều chỉ nhắm đến tiêu chí năng lực của gia sư mà quên đi một số yêu cầu cần thiết khác. Vậy, để chọn được một gia sư vừa ý, một gia sư tốt đúng nghĩa thì các bậc phụ huynh cần chú ý đến những yếu tố nào?



C Á M N A N G G I A S U

Cách chọn gia sư tốt

01

Khả năng sư phạm

Khả năng sư phạm của một người có thể dễ dàng nhận ra qua kỹ năng giao tiếp. Bạn hãy xem gia sư mà mình thuê nói chuyện có thu hút không, diễn đạt có logic, trôi chảy hay không. Một người trình bày một vấn đề mà họ muốn diễn đạt một cách lung củng, ấp úng thì không lí nào sẽ giảng bài cho con bạn dễ hiểu được.

Đối với gia sư, dạy kiến thức không khó, cái khó nhất là vấn đề làm thế nào để kích thích được người học chủ động tiếp nhận kiến thức, nhất là đối với những học sinh không thích học. Vấn đề này các bậc phụ huynh nên có sự phối hợp chặt chẽ với người dạy để cùng đưa ra giải pháp tốt nhất trong mọi tình huống.

Ví dụ hay giúp bài học dễ hiểu

Chị Khánh (thành phố Hồ Chí Minh) kể rằng cô con gái lớp 11 của chị học tốt các môn, chỉ riêng môn Vật Lý là luôn lẹt đẹt ở mức trung bình, điều này khiến cô bé khá căng thẳng. Chị Khánh lo lắng và gợi ý: “Hay là con đăng ký học thêm ở nhà cô giáo?” Cô bé phản đối ngay “Không không, con phải học trên lớp với cô đó là kinh khủng lắm rồi, con không muốn học thêm nữa, cô giảng con chả hiểu gì hết, còn hay la mắng con giữa lớp với lời lẽ nặng nề làm con xấu hổ quá...”. Nói vậy thôi nhưng chính cô bé còn lo lắng hơn cả cha mẹ, mỗi buổi học đến tiết Vật Lý là cô bé hồi hộp, sợ hãi, thậm chí bài thi học kì của cô bé chỉ có được 3 điểm dù đã cố gắng hết sức. Đến nước này, cô bé xin cha mẹ cho đi học thêm để lấy lại căn bản.

Chị Khánh nhờ người quen giới thiệu một gia sư dạy Lý tới nhà kèm cho con gái. Đó là một nữ sinh viên trường Đại học Khoa học tự nhiên thành phố Hồ Chí Minh. Cô gia sư vui tính, cởi mở và nhiệt tình, đặc biệt giọng nói ấm ngọt, ngữ điệu lên xuống nghe hay hay. Thỉnh thoảng chị Khánh chọn một góc khuất để ngồi nghe cô giáo giảng bài cho con mình xem thế nào, chị nhận thấy cô gia sư luôn dùng những ví dụ gần gũi với sinh hoạt

của tuổi teen khiến con gái chị vui thích và nhanh chóng hiểu bài- những bài Vật Lý này thời đi học chị cũng từng được dạy nhưng đến nay hầu như đã quên, giờ nghe lại chị cảm giác vừa quen vừa mới mẻ nhờ cách dẫn giải thú vị của gia sư. Kết quả là con gái của chị đã tiến bộ dần dần, không còn sợ tiết Lý trên lớp nữa và cuối năm học cô bé đã làm bài thi khá tốt. Chị Khánh tin tưởng mời cô gia sư dạy cho con mình trong năm tiếp theo- lớp 12 và luyện thi cuối cấp.

02

Nhân cách của gia sư

Gia đình học sinh cần đặc biệt quan tâm đến nhân cách của người dạy để có những can thiệp kịp thời. Trước hết là lí lịch có rõ ràng hay không, xuất thân gia đình như thế nào. Động cơ đi dạy là gì (mua vui, giết thời gian, mưu sinh, học hỏi kinh nghiệm hay còn vì điều gì khác nữa)? Tiếp theo là gia đình cần quan sát tác phong từ trang phục, cử chỉ đến lời nói của gia sư. Những người ăn mặc quá bẩn thỉu, quá lôi thôi, nhuộm tóc xanh đỏ, xăm trổ... hoặc quá trau chuốt, nói năng thô cộc hay quá suông sã thì cũng không nên chọn lựa bởi điều này sẽ ảnh hưởng đến sự trưởng thành của con bạn.

Nữ gia sư kiêu kì

Chị Huỳnh Thị Ngọc Tiên (quận 8, thành phố Hồ Chí Minh) trước đây cũng từng học sư phạm nhưng do điều kiện gia đình nên chị không theo nghề giáo viên. Dù vậy, chị cũng ít nhiều hiểu biết về việc giảng dạy. Vì công việc bận rộn nên chị có tìm đến một trung tâm gia sư trên địa bàn để nhờ tìm người dạy kèm con mình. Yêu cầu của chị đối với gia sư phải là nữ, người gốc thành phố, sinh viên cũng được và giá cả phải chăng. Sau đó, bên trung tâm đã gửi đến cho chị một cô sinh viên ngành Marketing.

Khi gặp gia sư này, chị thấy hơi bị choáng bởi vẻ ngoài sành điệu. Nữ gia sư xài hàng hiệu, đi xe xịn và thay vì mang cặp thì cô đeo một chiếc túi loại nhỏ đựng đồ trang điểm. Nữ gia sư ăn nói xởi lởi, phóng khoáng. Chị Ngọc Tiên nghĩ chắc là do tính chất ngành học nên chị cũng thông cảm cho qua, chị chỉ quan tâm đến chất lượng giảng dạy cho con mình mà thôi. Tuy nhiên trong quá trình dạy, nữ gia sư này thường xuyên nghe điện thoại, nói cười ríu rít với người yêu. Cứ mỗi cuộc điện thoại đến, cô giáo lại ngưng dạy, bắt con chị chờ đến năm mười phút mới có thể học tiếp. Nữ gia sư còn thường xuyên xem sách giải để giảng bài, dù là với bài tập khá đơn giản. Tức mình, chị nói khéo cho

nữ gia sư nghỉ, nào ngờ cô ấy đáp trả lại một cách tinh bơ: “Vâng, chị cho em nghỉ thì em nghỉ ạ, em đi dạy cho vui chứ em có cần tiền đâu”. Chị gọi điện cho trung tâm phân nân về chất lượng gia sư. Họ đổ ngược cho chị là tại chị đòi sinh viên thành phố nên mới thành ra thế và xuống nước hi vọng được đổi gia sư khác cho chị.

03

Kiến thức của gia sư

Không nên nhất thiết phải chọn giáo viên, sinh viên học ngành sư phạm mà từ chối mọi gia sư thuộc ngành học khác, bởi lẽ việc bạn nên quan tâm là kiến thức của gia sư. Vấn đề tư cách đạo đức đặt lên hàng đầu thì kiến thức lại có tầm quan trọng không kém. Bạn không thể tốn tiền và mất thời gian để chọn một người thầy mà mấy bài tập đơn giản trong sách giáo khoa cũng không làm được. Nếu bạn cứ khẳng khẳng phải là giáo viên hay sinh viên sư phạm mới biết giảng dạy thì coi chừng sai lầm đấy, cùng học sư phạm nhưng khả năng truyền đạt và kiến thức của mỗi người khác nhau. Trong khi đó, có những người tuy không qua trường lớp sư phạm nhưng kiến thức rộng và giảng dạy dễ hiểu. Đừng chạy theo hình thức mà hãy quan tâm đến thực chất con bạn sẽ học được những gì và ai là người có thể giúp cho con bạn tiến bộ.

Dân sư phạm mà cũng vi phạm

Anh Dũng (nhân viên Sales ở Ba Đình, Hà Nội) có ba đứa con đang tuổi ăn tuổi học. Hai vợ chồng anh đi làm suốt nên các con đều phải cần đến gia sư để trông nom việc học. Nhiều năm liền thuê gia sư nên anh cũng có kha khá kinh nghiệm trong việc chọn thầy cho con. Anh chia sẻ: “Ban đầu tôi cũng nghĩ như nhiều người, toàn chọn gia sư là dân sư phạm hẳn hoi vì cho rằng họ đã kinh qua trường lớp nên có phương pháp giảng dạy. Nhưng sau tôi đã thay đổi hoàn toàn suy nghĩ. Hai người thầy là dân sư phạm của con tôi mắc quá nhiều lỗi cơ bản. Con tôi cho rằng thầy của mình cứng nhắc và khó gần. Có lần, thầy còn hướng dẫn con tôi giải sai một loạt bài tập ôn thi mà trường cho. Nói chung là tôi mất niềm tin vào kiến thức của họ. Về sau, qua người bạn giới thiệu, tôi mời một gia sư khác học bên thiết kế nội thất. Đứa con đầu của tôi học Toán trở nên hào hứng hơn rất nhiều. Giờ nó còn định hướng sau này sẽ trở thành kiến trúc sư giống thầy nữa. Tôi nghĩ rằng gia sư làm hay học nghề gì không quan trọng, miễn là dạy có hiệu quả”.



Phụ huynh nên chọn nữ gia sư cho con gái,
chọn nam gia sư cho con trai.





Khi gia sư đến dạy ở nhà bạn, bạn cần phải có cách ứng xử khéo léo để gia sư cảm nhận được sự hợp tác của bạn trong việc dạy dỗ con mình. Đồng thời, bạn cũng cần có những kiểm soát nhất định để đảm bảo rằng những gì mình bỏ ra đầu tư cho con cái là có hiệu quả.

C Ắ M N A N G G I A S U

Ứng xử với thầy của con

01

Ăn cần, chu đáo và lịch sự với gia sư

Gia đình và học sinh nên ân cần, lịch sự, chào hỏi khi gia sư bước vào nhà và ra về. Đó là cách phụ huynh thể hiện sự tôn trọng người dạy, cũng là làm gương cho con em mình.

Chỗ học nên được chuẩn bị sẵn trước khi gia sư đến với đầy đủ bàn, ghế, ánh sáng, không khí thoáng mát, yên tĩnh, có nước uống cho gia sư và có chỗ an toàn cho gia sư để xe trong suốt buổi dạy.

Khi có việc đột xuất cần cho con nghỉ buổi học, gia đình nên báo với gia sư trước một ngày hoặc ít nhất vài giờ đồng hồ, tránh trường hợp gia sư đến nhà rồi phải quay về.

Thanh toán tiền lương đúng hạn là một cách giúp gia sư có thêm động lực để cố gắng dạy cho

con của bạn vì tâm lí chung là ai đi làm cũng mong nhanh chóng đến tháng để nhận tiền công của mình.

Gia đình nên quan tâm đến gia sư vào các dịp lễ tết, 20 tháng 11, khi gia sư đau ốm hay nhà có việc hiếu hỉ... Những sự quan tâm như thế sẽ khiến gia sư vui với công việc và đó cũng là tình người cần trao nhau, là những lễ nghĩa mà cha mẹ thực hiện để nêu gương cho con về cách ứng xử trong cuộc sống, hơn thế nữa là giữa người học và người truyền thụ.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Cả nhà đều dễ thương

Chị Thu Tâm (thành phố Hồ Chí Minh) nhớ lại hồi còn là sinh viên từng đi dạy kèm tiếng Anh cho hai em nhỏ, một bé trai học lớp 5 và bé gái học lớp 3. Mỗi buổi chị đến nơi dạy, gia đình học trò luôn dọn sẵn bàn ghế cho cô trò ở một góc phòng khách, giữa giờ luôn là người mẹ mang đến một li nước mát cho cô giáo dù trong nhà có người giúp việc.

Khi chị ra về, hai học trò nhỏ tíu tít tiễn cô giáo ra tận cổng, vui vẻ hẹn gặp lần sau trong khi người cha dắt xe dùm chị và nổ máy giúp (vì chị đi chiếc xe cũ phải đạp máy một lúc mới chạy được).

Vào những ngày mưa to hay có triều cường, các con đường dẫn đến nhà học trò bị ngập nước, phụ huynh chủ động gọi điện thoại dặn cô giáo nên ở nhà, nghỉ buổi dạy và không cần phải bù.

Sự quan tâm chăm sóc ấy đã khiến cho chị Tâm luôn yêu thích những buổi đến lớp và tận tâm tận lực với học trò suốt ba năm liền.

02

Gia sư không thể thay trách nhiệm của cha mẹ

Không nên phó mặc hoàn toàn việc dạy dỗ con em mình cho gia sư. Gia đình cần nắm rõ sức học của con mình đang ở mức độ nào, khuyết chỗ nào và mạnh chỗ nào để có sự điều chỉnh gia sư cho hợp lí. Thực tế cho thấy rằng, không người cha người mẹ nào chịu thừa nhận con mình học yếu mà luôn cho rằng con mình có khả năng nhưng vì lười học nên kết quả không cao. Thật ra có những học sinh không có khả năng học tập một số môn nhất định. Cha mẹ, thầy cô làm kiểu gì chúng cũng không thể tiếp thu. Với những trường hợp này, cha mẹ cần quan tâm đặc biệt hơn, không đặt yêu cầu cao mà nên chấp nhận và khen ngợi từng nỗ lực nho nhỏ của con em mình. Gia sư sẽ không thể dạy được nếu như không có sự quan tâm hợp tác của phụ huynh. Việc dạy dỗ con

cái phải có sự kết hợp của các bên là nhà trường và gia đình.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Trách nhiệm thuộc về ai?

Em Tấn Hiệp – một cậu ấm con chủ cửa hàng tôn sắt thép khá lớn ở thành phố Hồ Chí Minh từng có những ngày đi học chán chường, thường xuyên gây rối... mà phụ huynh không màng quan tâm. Theo đánh giá của thầy cô chủ nhiệm ở trường, Hiệp là một học sinh cá biệt về khả năng nhận thức cũng như thái độ học tập. Hiệp mất căn bản trầm trọng. Thậm chí, học lớp 10 rồi mà em không thể viết nổi một câu văn rõ nghĩa để người khác có thể hiểu. Tuy nhiên, đối với người dạy hay những bạn bè xung quanh, em luôn tỏ thái độ mình là một “ông trời con”. Mọi người phải nghe em nói và đáp ứng yêu cầu của em. Dù con mình như thế nhưng cha mẹ Hiệp chưa bao giờ để tâm đến. Họ mãi mê với công việc làm ăn và phó mặc hoàn toàn sự dạy dỗ cho thầy cô ở trường, gia sư và người làm ở nhà. Khi thầy cô trên trường phàn nàn điều gì, cha mẹ Hiệp gọi điện phàn nàn lại với gia sư mà chẳng cần bận tâm tìm hiểu nguyên nhân sự việc. Gia sư nghe xong cũng chỉ hứa suông là cố gắng hết mình, rồi thôi. Đến khi nhà trường cảnh

báo rằng Hiệp có thể bị đuổi học thì cha mẹ em mới cuống cuống chạy đôn chạy đáo. Cha mẹ Hiệp tìm hiểu nguyên do từ gia sư của con mình. Gia sư trả lời qua loa, đổ lỗi là không thể làm thay trách nhiệm dạy dỗ của cha mẹ và khi mọi chuyện căng quá thì gia sư đã nghỉ ngang không để lại tung tích. Cuối cùng, cha mẹ Hiệp liên lạc với nhà trường thì hay con mình chơi với đám bạn xấu và có dấu hiệu nghiện ngập.

PHỤ HUYNH LƯU Ý

Phụ huynh cần phối hợp thường xuyên với giáo viên chủ nhiệm ở trường vì thầy cô sẽ giúp cho gia đình nắm bắt được việc con em mình có tiến bộ hay không và ý thức học tập có sự thay đổi ra sao. Nếu gia sư dạy đúng hướng thì chắc chắn sẽ có sự tiến bộ dù là nhỏ nhất. Nhưng phụ huynh cũng đừng quá nóng vội vì kiến thức phải có sự tiếp nhận từ từ, không như thức ăn mà no ngay được. Nếu con mình đang có học lực yếu, kiểm tra thường chỉ được 4 hoặc 5 điểm, sau một tháng cháu vẫn duy trì đều 5, không có điểm dưới trung bình thì đó là sự tiến bộ mà cha mẹ cần ghi nhận và động viên con. Không phải ai cũng khá giỏi lên ngay được.

Ngay từ khi thuê gia sư, bạn cần trao đổi thẳng thắn quan điểm của mình là phải nghiêm túc trong việc dạy và học dù bạn có mặt ở nhà hay là đi vắng.

Cần nhắc nhở nghiêm khắc cả người dạy lẫn người học nếu cả hai không nghiêm túc trong giờ học. Nếu gia sư có thái độ không nhiệt tình khi đi dạy (đi muộn, về sớm, nghe điện thoại thường xuyên...), gia đình cần chấn chỉnh ngay. Lần đầu tránh cho gia sư tự ái, phụ huynh chỉ nên nhắc nhở con mình. Nếu lần sau gia sư vẫn tái phạm thì bạn nên nói chuyện trực tiếp với gia sư (nên trao đổi riêng để giữ thể diện cho gia sư trước con mình). Nếu thấy tình hình vẫn không có sự thay đổi thì gia đình nên nghĩ tới việc đổi gia sư khác.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Cứ học là đóng cửa phòng

Chị Thu Phương (huyện Bình Chánh, thành phố Hồ Chí Minh) đã từng thuê gia sư cho con gái đang học lớp 11. Chị ghen ngào kể lại: “Vào tháng 10 năm rồi tôi có thuê gia sư cho con mình. Cũng

vì chỗ quen biết giới thiệu, với lại tôi đã kĩ lưỡng kiểm tra qua thành tích học tập của cậu gia sư này nên tôi thấy yên tâm và tin tưởng lắm. Mấy ngày đầu tôi thường xuyên theo dõi tình hình học tập của hai thầy trò. Con gái tôi ngoan ngoãn, chú ý nghe giảng và chăm chỉ học hơn. Tôi không rành gì nhiều chuyện học của con nhưng nghe thầy giảng tôi thấy cũng dễ hiểu lắm. Dần dà, tôi có phần xao nhãng việc giám sát chuyện dạy và học của hai thầy trò. Tuy nhiên, có một lần cô giáo chủ nhiệm gọi điện cho tôi nói về bài kiểm tra Toán không đạt điểm trung bình của con nên tôi mới giật mình. Tôi bí mật theo dõi. Hôm đó, tôi thông báo là đi làm tăng ca nhưng rồi mười lăm phút sau tôi lẳng lặng quay trở về nhà. Thật bàng hoàng, tôi bắt quả tang tại trận hai thầy trò đóng cửa trong phòng hôn hít nhau. Kiểm tra vở học gia sư của con thì thấy gần hai tháng trời cháu ghi bài chỉ vồn vện chưa đầy chục trang giấy. Tức mình, tôi đuổi cậu gia sư ra khỏi nhà và nghiêm khắc dạy dỗ lại con mình. Cũng may mà phát hiện kịp thời nên chưa có chuyện gì đáng tiếc xảy ra. Năm nay tôi cũng tính thuê gia sư cho con nhưng chỉ nhận gia sư nữ thôi. Rút kinh nghiệm, tôi sẽ thường xuyên giám sát hai cô trò và tất nhiên là cấm tiệt việc đóng cửa phòng mỗi khi học”.

Việc kiểm tra đột xuất giúp cho gia đình biết được phần nào việc học của con em mình với gia sư. Thời gian kiểm tra nên là lúc giữa ca học (bằng cách tắt đèn như: bạn tắt qua xem phòng học có đủ ánh sáng không, có cần thêm quạt không, hay tiếp nước uống cho gia sư vào giữa giờ,...). Bạn cần yêu cầu không được đóng cửa phòng trong quá trình học. Việc đóng cửa phòng sẽ tạo cơ hội cho học sinh và gia sư có nhiều không gian riêng, dễ dẫn đến xao nhãng trong quá trình giảng bài. Khi bất ngờ kiểm tra, bạn có thể sẽ bắt gặp những vấn đề cần phải nhắc nhở như: thầy trò sử dụng điện thoại trong quá trình học, nói những chuyện không liên quan tới việc học, tư thế ngồi của học trò không đúng, sách vở để lộn xộn... Tất cả những vấn đề trên phụ huynh có thể hoàn toàn nhắc gia sư và yêu cầu phải nghiêm túc thực hiện.

04

Không nên quá dễ dãi

Lúc đầu gia sư chưa được gia đình tin tưởng nhưng qua một thời gian vài tháng, thậm chí vài năm, gia sư đã có chỗ đứng trong lòng phụ huynh, có sự gắn bó nhất định với

gia đình nếu con em họ tiến bộ. Và khi có được niềm tin từ phía gia đình thì nhiều chuyện khó bộc bạch sẽ được nói ra hết sức bình thường, được thông hiểu một cách dễ dàng, chẳng hạn như chuyện mượn tiền, ứng tiền.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Một lần cả tin, vạn lần hậm hực

Chị Nguyễn Thị Thanh Huyền (quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh) từng bị một phen nhớ đời với gia sư. Thông qua một trung tâm gia sư có uy tín ở địa phương, chị có thuê một cậu sinh viên về dạy Hóa cho đứa con học lớp 9 của mình. Cậu gia sư đó ban đầu rất được cảm tình của gia đình chị. Con chị từ lúc học cậu ấy đã có những tiến bộ rõ rệt, ăn nói cũng lễ phép hơn. Tóm lại là chị thấy không có gì để phàn nàn về tác phong, cách ứng xử hay chất lượng giảng dạy. Cậu gia sư ấy lại là con nhà nghèo lên thành phố trọ học nên gia đình chị có phần coi như con cháu trong nhà. Được khoảng một năm, cậu gia sư này mang bộ mặt thiếu náo đến gặp chị và than rằng mình gần tốt nghiệp mà không có máy tính nên không thể làm đồ án được. Gia sư xin ứng trước ba tháng lương để mua máy. Thấy hoàn cảnh cậu khó khăn cần giúp đỡ, với những biểu hiện dạy dỗ con chị một năm qua rất

tốt nên chị không nghi ngại gì mà cho ứng lương trước. Chị còn nghĩ mỗi tháng sẽ trừ dần vài trăm để cậu ấy có tiền trang trải. Nhưng ai dè sau khi nhận tiền lương thì gia sư đã một đi không trở lại. Gọi điện không liên lạc được. Chị Huyền chỉ biết quê cậu ta ở Đồng Nai nhưng không biết địa chỉ cụ thể. Chị gọi đến trung tâm gia sư nơi giới thiệu cậu ta thì lại bị phỉ bả trách nhiệm. Chị đành bấm bụng chịu mất tiền mà không nói được lời nào.

PHỤ HUYNH LƯU Ý

- Không ứng trước lương cho người dạy (trừ những trường hợp đặc biệt như là người quen biết rất thân, biết rõ gia cảnh...). Trong mối quan hệ tể nhị như vậy, chuyện đòi lại tiền có khi trở nên khó khăn, thậm chí bị mất trắng. Khi sự cố xảy ra, dù số tiền bị chiếm đoạt không lớn nhưng vẫn gây nên sự bức xúc dai dẳng về sau. Vì vậy để an toàn, gia đình nên khéo léo từ chối những vấn đề liên quan đến tiền bạc ngoài tiền lương.
- Khi gửi tiền lương cho gia sư, phụ huynh nên chọn những tờ tiền thẳng thớm, còn mới và đặt trong một phong bì, có ghi nội dung bên ngoài.

Bạn đã đánh giá đúng việc học thêm của con chưa?

01

Đến khổ vì học thêm học thêm...

Trước tiên, bạn hãy xác định xem cái nào quan trọng hơn: Kiến thức cho con có hành trang đầy đủ mà vững bước vào đời hay đối phó với các bài kiểm tra, thi cử để tìm thành tích? Nếu bạn chưa thể quyết định được thì lấy giấy viết ghi ra tất cả những điểm có lợi cũng như thiệt hại đối với con và gia đình trong việc:

1. Theo lớp học thêm của thầy cô trong trường
2. Mời gia sư đến nhà kèm riêng
3. Theo học thêm cả hai (ở trường và ở nhà)
4. Không học thêm gì cả, tập cho con tự học

Để thoải mái tinh thần cho con, bạn không nên tạo thêm áp lực với con về việc học thêm ở lớp hay những nhóm kèm ngoài giờ nếu con bạn không yêu cầu.

Trong trường hợp con có nhu cầu học thêm thực sự để bổ túc những lỗ hổng kiến thức hoặc luyện thi đại học những môn mà nhà trường không chuyên sâu, cha mẹ nên để con tự tìm kiếm thầy cho mình. Chỉ khi con hoàn toàn không tìm được người dạy thì cha mẹ mới tìm gia sư hoặc lớp học thêm cho con- điều này còn tùy vào điều kiện kinh tế của gia đình.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Chị Lại Thị Ánh Tuyết (Nha Trang) tâm sự: “Nhà chị có hai cháu, một cháu học lớp 3 và một cháu học lớp 7. Gần đây, thành phố cấm nhà trường dạy thêm quá nhiều cho học sinh vì các cháu đang bị quá tải. Khổ nỗi, các cháu nhà chị học yếu quá nên vẫn gửi đến nhà cô giáo để học thêm. Nhưng một lớp học rất đông, tiểu học thì gần 20 em, cấp hai thì đi học gần như cả lớp. Thử hỏi tình hình thế làm sao có chất lượng được? Hai cháu nhà chị chậm nên thành ra cứ ù ù cạc cạc. Do đó chị cho con nghỉ học ở nhà cô giáo rồi tìm gia sư về kèm tại nhà. Giá có đắt hơn so với đi học

nhà cô nhưng chị lại kiểm soát được người dạy và các con. Chị thấy gia sư của con rất giỏi, giảng bài hay, con chị nắm bắt bài nhanh và cũng hiểu bài nữa. Tuy nhiên, điểm số ở lớp lại thấp hơn so với lúc trước. Cháu út nhà chị viết chữ khá đẹp, chính tả cũng không còn sai nhiều như trước vậy mà điểm vẫn không cao. Khi hỏi thì cháu nói cô trừ điểm lỗi sạch đẹp rồi lỗi viết dấu không rõ ràng... Còn toán thì trừ điểm cách trình bày dù đáp số đúng. Khi tìm hiểu rõ thì chị mới biết các cháu khi đi học nhà cô, được cô cho làm kiểu bài tập giống hệt với những bài kiểm tra ở trên lớp. Cho nên cháu nào đi học ở nhà cô thì coi như biết trước đề và cứ thế mà sao y bản chính. Thật tình, chị không biết phải làm sao nữa. Tiếp tục cho con học ở nhà cô giáo thì cháu chỉ được cái vỏ bề ngoài còn kiến thức bên trong lại rỗng tuếch. Nếu học với gia sư, chị có thể yên tâm về kiến thức cháu nhận được nhưng chẳng ai chứng nhận điều đó. Con không được giấy khen cuối năm học, chị mang tiếng vung tiền cho con học thêm mà thành tích chẳng có, còn tội cho các cháu xấu hổ với bạn bè nữa”.

PHỤ HUYNH LƯU Ý

Phụ huynh cần xác định được những môn học nào cần thiết cho con tự học, những môn nào cần

gia sư kèm. Không nên ép các cháu học quá nhiều, nên để thời gian cho các cháu phát triển một cách tự nhiên. Dù rằng điểm số góp phần tạo nên động lực học tập hoặc có thể dim cảm xúc của học trò xuống mức tệ hại, nhưng chỉ cần hiểu con, thấy rõ nỗ lực của con, cha mẹ chúc mừng từng tiến bộ của con và chỉ cho con thấy những giá trị thật, nhìn nhận rằng điểm số không nói lên tất cả.

02

Học nhiều là liều thuốc độc?

Nếu học lực của con ở mức khá hoặc trung bình, cha mẹ không nhất thiết phải xin cho con mình vào được lớp chọn mới yên tâm. Hãy nghĩ đến tương lai lâu dài của con vì chắc chắn cháu sẽ không theo kịp chương trình học cùng các bạn. Dù có thuê gia sư nhồi nhét thì con bạn vẫn sẽ không tiếp thu được mà càng chịu áp lực nặng hơn. Khi học không giỏi bằng các bạn xung quanh, trẻ sẽ cảm thấy tự ti, mặc cảm và trượt dốc không phanh. Điều này là vô cùng nguy hại vì sẽ khiến trẻ xấu hổ với bạn bè, sợ thầy cô, sợ việc học... Thế nên, lực học của con mình đến đâu thì hãy đặt con vào đúng môi trường đó. Con học mức trung bình thì hãy giúp con có thể tự làm được các bài tập trong sách giáo khoa. Con học

xuất sắc thì hãy để con tham khảo các bài tập nâng cao, tự quyết định thi vào trường chuyên lớp chọn hay không.

Nhiều bậc cha mẹ vì không có thời gian bên con nên đặt con vào các lớp học cho yên tâm, có cha mẹ lo lắng điểm số quá mức nên bắt con học thêm quá nhiều- học môn chính, môn phụ, không bỏ sót một thứ gì... Có cha mẹ đặt nhiều kì vọng vào con, mong muốn con trở thành thiên tài, thành quán quân trong các cuộc thi nên con vừa hết giờ học chính khóa thì đưa ngay qua lớp phụ đạo, hết giờ phụ đạo thì chuyển tiếp sang lớp năng khiếu, hết học năng khiếu thì về nhà học với gia sư... Con phải học trong giờ, ngoài giờ, cả những ngày cuối tuần, học suốt mùa hè và những ngày lễ... Làm thế khác nào cha mẹ đang đánh cắp thời gian của con, tuổi thơ của con, thời niên thiếu của con và cả ước mơ của con?



- Có hai kiểu giáo dục: Một kiểu dạy chúng ta làm thế nào để sống, và kiểu còn lại dạy chúng ta phải sống như thế nào.

— John Adams

Suýt chút nữa là không kịp hối hận

Anh Nguyễn Đình Bắc (Kiến trúc sư, Quảng Nam) ngậm ngùi kể lại sai lầm của mình khi ép con học quá sức. Ngay từ những ngày con bắt đầu đến trường, anh Bắc đã lập cho con mình một kế hoạch học tập xuyên suốt để mong con sau này cũng có thể trở thành một kiến trúc sư giống như anh. Ngoài học ở trường, anh còn thuê gia sư về kèm con các môn học chính. Anh luôn nhắc nhở con phải học làm sao để có thành tích nổi trội nhất. Khi con anh lên cấp hai, anh định hướng sẽ dạy thêm về kiến trúc, hình khối cho con để thi môn năng khiếu trong kì thi tuyển sinh vào đại học. Anh luôn đặt hết kì vọng vào đứa con trai duy nhất của mình mà không quan tâm rằng con anh chẳng hề muốn theo ngành của cha. Vì vậy, dù có nhiều gia sư giỏi về kèm nhưng con anh học vẫn không tiến bộ. Anh đâm ra thất vọng nên hay cáu gắt la mắng con. Còn con anh thì trở nên trầm lặng, ít nói hơn, sức học càng tuột dốc. Khi con anh học lớp 9, bé đã suýt bỏ thi tốt nghiệp vì trốn nhà đi bụi. May mà anh tìm lại được con và nhờ bác sĩ tâm lí tư vấn giúp nên mới cứu vãn được tình thế.

PHỤ HUYNH LƯU Ý

Cha mẹ hãy để con tự phát huy khả năng của mình. Việc phụ huynh cần làm là lắng nghe con nói về sở thích, dự định trong học tập, tâm tư, nguyện vọng, ước mơ... Chỉ khi hiểu rõ năng lực của con, cha mẹ mới đầu tư đúng hướng và giúp con phát triển đúng sở trường, sở thích.

Cha mẹ luôn cần đặt mình vào vị trí của con chứ đừng bắt con nghe theo ý mình. Để con cái trưởng thành, thành đạt, cha mẹ không nên đặt lên vai con quá nhiều kì vọng mà cần giúp con học cách tự đưa ra các quyết định, suy nghĩ cho bản thân và có trách nhiệm với các hành động của mình.

P H Ầ N B A

TÔI MUỐN MỞ TRUNG TÂM GIA SƯ

C Ầ M N A N G G I A S U



Trung tâm gia sư là một loại hình kinh doanh mang tính chất dịch vụ - một dịch vụ đặc biệt liên quan đến tri thức, vì vậy nó sẽ mang những nét đặc thù. Để mở một trung tâm, nhìn chung rất dễ, nhưng để đứng vững thì không phải ai cũng làm được. Muốn trung tâm kinh doanh có lãi, tạo được uy tín và tồn tại lâu dài, người quản lý cần phải nắm chắc ba chữ "T" sau đây khi có ý định tiến hành.



C Ầ M N A N G G I A S U

Khởi đầu với 3 chữ T

01

Tiết kiệm: Đừng phô trương hùng hậu
để kết cuộc đau thương

Tiết kiệm nhân lực là điều thiết yếu vì không nên cho quá nhiều người cùng làm việc đơn giản. Thường chỉ cần hai người là đủ để giải quyết hết mọi công việc ở trung tâm. Nếu có vấn đề phát sinh, có thể thuê người bên ngoài làm theo giờ nhằm tiết kiệm tối đa chi phí.

Câu chuyện của Quản Minh Lâm (Sinh viên Sư phạm Toán trường Đại học Vinh) là một minh chứng. Anh thấy một số trung tâm gia sư thu nhập tốt nên nung nấu ý định hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này. Minh Lâm hợp tác với một số bạn bè trong lớp cùng làm. Nhóm của Minh Lâm hùn vốn thuê hẳn một văn phòng hoành tráng và mua đầy đủ các trang thiết bị hiện đại. Sau đó, anh

lên kế hoạch xây dựng từng bộ phận rồi phân công nhiệm vụ rõ ràng: Bộ phận Marketing, bộ phận tìm kiếm, chăm sóc khách hàng, bộ phận đưa lớp, bộ phận giải quyết hậu hợp đồng... Dù trung tâm hoành tráng, đầy đủ tiện nghi và nhân lực đông đúc như thế nhưng anh cũng chỉ cầm cự được ba tháng. Cuối cùng, gánh không nổi các khoản chi: tiền mặt bằng, quảng cáo, điện, nước, điện thoại... chưa nói đến tiền lương cho nhân viên, anh đành phải giải tán các “phòng ban” và giải thể trung tâm. Vì cố gắng gồng mình, Minh Lâm có vay thêm một số nợ bên ngoài cho nên khi trung tâm không còn, anh lại còm lưng chạy đi làm gia sư để trả nợ.

MÁCH NHỎ

Khi mới bắt đầu mở trung tâm, bạn không nên “vẽ vời” phức tạp. Càng đơn giản càng dễ quản lí. Loại hình trung tâm gia sư nếu quá cầu kì sẽ không có lợi nhuận. Có nghĩa là thu nhập của trung tâm sẽ không quá nhiều để bạn có thể rải khắp các đầu mối. Bạn còn phải luôn trích khoảng 30% lợi nhuận để làm công tác quảng cáo vì quảng cáo đóng vai trò sống còn của một trung tâm. Bạn nên dành thời gian để nghĩ ra cách quảng cáo như thế nào cho có hiệu quả hơn là tập trung vào việc đầu tư dàn trải.

Tâm lý là: Lệ phí luôn là vấn đề mà trung tâm cũng như gia sư đi dạy đều hết mực quan tâm. Vì vậy khi muốn mở trung tâm, bạn phải hết sức cẩn trọng, đừng chủ quan muốn ra giá bao nhiêu thì ra, miễn sao có lợi cho mình. Bạn nên đi tham khảo mức giá mặt bằng chung của thị trường để tránh dẫn đến việc đề ra mức phí quá cao hay quá thấp.

Chị Nguyễn Thị Mười (quản lý trung tâm gia sư T.V ở Cần Thơ) nhớ lại một sự cố đáng bề mặt hồi mới mở trung tâm. Chị có một người bạn cùng quê, đang học lấy bằng thạc sĩ muốn nhận vài lớp dạy để kiếm thêm thu nhập. Vì là bạn đồng hương nên khi cô này đến nhận lớp, chị phỏng vấn, nói chuyện rất cởi mở. Hôm ấy cũng có rất nhiều sinh viên, giáo viên đến đăng ký nhận lớp. Sau một hồi trao đổi thông tin, chị Mười đưa ra mức lệ phí là 45% cho tổng lương tháng đầu tiên. Người bạn nghe xong thẳng thừng từ chối và lớn tiếng đáp lại rằng: “Em lấy vậy là quá cao, cùng quê với nhau mà còn “chặt chém” vậy, các bạn ngồi đây thì sao? Các trung tâm khác chỉ lấy có 30% mà chị còn không muốn đi dạy kìa. Em lấy giá cắt cổ vậy thì cho chị cáo từ nhé!”. Chị Mười

hoảng hốt xuống nước thương lượng. Cuối cùng, chị đành phải đồng ý hạ mức phí vì đã trót hứa với gia đình người học là có gia sư đứng tuổi, đang học cao học. Dựa trên “nước cờ” đó, một số người tham gia buổi phỏng vấn cũng áp đảo mạnh tay đòi giảm lệ phí giới thiệu. Chị Mười bị một phen yếu thế, đành ngậm bồ hòn làm ngọt.

Bạn cần biết rằng phần lớn gia sư đều là những người có hoàn cảnh khó khăn, muốn tăng thu nhập mà đi làm thêm cho nên việc lấy lệ phí phải hợp lí. Nếu người quản lí trung tâm hiểu tâm lí về vấn đề nhạy cảm này thì chắc chắn sẽ thu hút được đội ngũ gia sư chăm chỉ, chất lượng, góp phần làm tăng uy tín, tiếng vang của trung tâm.

Việc định giá lệ phí cũng nên tùy vào từng thời điểm trong năm. Ví dụ, khoảng thời gian sau Tết Nguyên đán thường khan hiếm người dạy, nếu thông thường trung tâm lấy 25% thì lúc này nên giảm bớt 5% nữa. Đang thiếu người mà trung tâm vẫn lấy mức giá cũ thì người dạy sẽ chạy sang trung tâm khác, dẫn đến tình trạng mất lớp do không có ai dạy. Tính ra, vì mấy phần trăm phí mà gây thiệt hại nhiều đường. Tuy nhiên, để tránh mang tiếng, trung tâm cần dao động mức lệ phí trong một khoảng nhất định (thường là từ 20% - 25%).



Căn cứ vào tình hình cụ thể mà giảm mức lệ phí để tối ưu hóa lợi nhuận. Trước khi đề ra mức giá, bạn cần cân nhắc kỹ lưỡng những khoản sau:

1. Thời gian đi lại
2. Khoảng cách lớp xa hay gần
3. Đặc điểm học sinh
4. Hoàn cảnh của gia sư

03

Tâm nhìn: Hợp đồng không dễ đo ni đóng giày

Tất cả mọi vấn đề liên quan đến việc giải quyết các trường hợp rủi ro cần ghi cụ thể trong hợp đồng và yêu cầu gia sư đọc kỹ những điều khoản này. Bạn nên hỏi họ những thắc mắc về hợp đồng và trả lời, hướng dẫn từng trường hợp được giải quyết, không được giải quyết hoàn trả lại phí.

Câu chuyện dở khóc dở cười về một gia sư được người quản lý chia sẻ trên trang web riêng của trung tâm như sau:

Có một gia đình gọi lại cho trung tâm ngay sau hai buổi dạy đầu tiên của một gia sư kia. Họ đòi trả người dạy vì cô giáo... kì quá, buổi dạy đầu tiên toàn xin kẹo của học trò, buổi thứ hai thì gặp

thằng phụ huynh, nói là con của họ học vô cùng yếu, đạo đức vô cùng tệ nên phải xếp cho cô dạy 3 buổi một tuần. Và cũng vì học sinh học yếu nên cô không chấp nhận mức giá mà gia đình đã thỏa thuận với trung tâm gia sư, cô yêu cầu tăng mức học phí.

Trung tâm đã báo lại cho gia sư này biết và cô liền đòi ngay tiền lệ phí đã nộp. Trung tâm từ chối vì lỗi này là do chính cô gây ra. Lập tức, cô cho chồng mình gọi điện và đe dọa sẽ quậy trung tâm nếu không chịu thanh toán. Trung tâm xem kỹ lại hợp đồng để lấy bằng chứng pháp lí nhưng ngặt một nỗi, trong các điều khoản của hợp đồng lại không có tiểu mục nào liên quan đến tình huống như trên. Vì vậy, trung tâm nao núng không biết giải quyết như thế nào. Biết hợp đồng lập ra có nhiều lỗ hổng, không dự đoán trước tình huống xảy ra nên trung tâm đành chịu thiệt về phía mình mà trả lại lệ phí.

MÁCH NHỎ

Người quản lí trung tâm cần lường trước tất cả các trường hợp rủi ro thuộc về lỗi của gia sư để ràng buộc trách nhiệm của họ và nên ghi cụ thể trong hợp đồng. Bạn phải qui định những trường

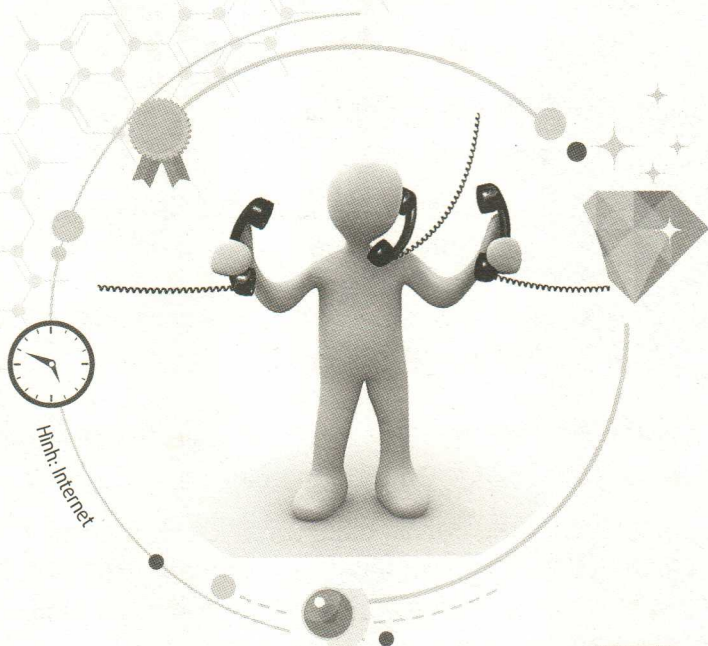
hợp nào được trả lại lệ phí toàn phần, một phần hoặc không trả lại.

Những trường hợp không trả lệ phí thường là:

- Gia sư tự ý tăng tiền mà không có sự đồng ý của trung tâm.
- Gia sư tự ý nghỉ dạy không có lí do chính đáng, nghỉ không xin phép.
- Gia sư có hành vi phạm pháp, trộm cắp tài sản của gia đình...

Trường hợp người dạy bị trả lớp do không đủ trình độ, năng lực thì thường hoàn trả 2/3 lệ phí. Đối với những trường hợp này, bạn cũng nên cân nhắc lỗi thực sự có phải thuộc về người dạy hay không. Do vậy, khi giải quyết hợp đồng cần phải xem xét mức độ lỗi từ phía bên nào.

Trường hợp trả lớp do khách quan: học sinh bị ốm không học, học sinh chuyển khỏi địa phương, gia đình gia sư có người hiếu hỉ... thì trả lại hoàn toàn nhưng cũng cần trích lại một khoản nhỏ cho chi phí đi lại, giao dịch điện thoại của bên trung tâm.



Hình: Internet

Khi đã có kế hoạch mở trung tâm gia sư và muốn biến kế hoạch đó thành hiện thực, nghĩa là bạn phải bắt đầu lo... tất tần tật các khâu, các vấn đề từ từn mồn đến lớn lao... phải được cho vào guồng máy hoạt động. Tất nhiên là “vạn sự khởi đầu nan” nhưng sẽ không vất vả lắm nếu bạn xem qua các bước hướng dẫn sau.



C Á M N A N G G I A S U

Lo từ A đến Z

01

Cơ sở vật chất

Địa điểm giao dịch của trung tâm không cần quá sang trọng nhưng phải có địa chỉ dễ tìm. Bên ngoài nhất thiết phải treo bảng hiệu, càng nổi bật càng tốt, đặc biệt nhấn hai chữ GIA SƯ. Bên trong không cần rộng, chỉ cần gọn gàng, ngăn nắp, có bàn ghế đàng hoàng để tiếp khách hàng. Và tuyệt đối đừng để những dụng cụ sinh hoạt cá nhân ở nơi làm việc.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Giăng mạng nhện tại phòng làm việc

Với suy nghĩ phải mở trung tâm gần trường học thì mới thu hút được khách hàng, anh Hà Đình Quang (Quy Nhơn) đã không tiếc tiền thuê một mặt bằng ngay cạnh một trường trung học. Anh định ninh rằng, địa thế tốt như vậy, khách hàng

chắc chắn sẽ tìm đến mình. Nhưng trung tâm mở ra, hoạt động một thời gian rồi mà vẫn ế ẩm, thậm chí mạng nhện giăng đầy cũng không ai buồn quét. Trung tâm với mặt tiền bề ngoài sáng sủa mà không được nhiều người biết đến và đa phần thu nhập kiếm được toàn là nhờ người quen nên kết quả chưa đầy sáu tháng anh Quang đã phải bỏ cuộc vì chi nhiều hơn thu. Chưa tính tiền mặt bằng, chi riêng khoản thuế cũng đủ khiến anh đau đầu.

Về sau, anh quyết tâm mở trung tâm lần nữa dựa trên việc rút kinh nghiệm lần trước, anh chuyển văn phòng về tại nhà mình. Tuy trong hẻm nhưng tiết kiệm được nhiều chi phí. Anh nhận ra rằng ít có gia đình người học nào tìm đến tận trung tâm để mời thầy dạy cho con mình. Hầu hết họ chỉ liên lạc qua điện thoại. Còn đối với các gia sư thì không cầu kì, miễn sao uy tín, có lớp là họ sẽ tự tìm đến.

Điều quan trọng nhất của một trung tâm là có khách hàng cần tìm gia sư về dạy nên việc phô trương về hình thức sẽ không tạo được hiệu quả kinh tế đồng thời gây lãng phí không cần thiết. Chuẩn bị cơ sở vật chất thì cần có địa điểm giao dịch, phương tiện đi lại, điện thoại bàn liên lạc, máy vi tính, bàn ghế, sổ sách, bảng công tác... Nếu sử dụng điện thoại di động để giao dịch thì nên cài đặt chữ kí sẵn. Tránh tình trạng nhắn tin cho khách hàng mà họ không biết mình là ai.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Công anh bắt tép nuôi cò,
cò ăn cò lớn co giò cò bay

Anh Nguyễn Ngọc Duy (quản lý một trung tâm gia sư ở thành phố Hồ Chí Minh) cho biết: “Hồi mới mở trung tâm, có được một lớp gia sư là hiếm lắm, chất chiu và mừng lắm. Tuy nhiên, tôi đã bị phụ huynh học sinh trả lớp ngay sau buổi dạy thử đầu tiên với lý do: Họ yêu cầu sinh viên chuyên ngành sư phạm Toán nhưng tôi lại đưa sinh viên ngành Kinh tế đến dạy.

Lúc đầu đưa gia sư đi nhận lớp, tôi cũng chỉ nghĩ đơn giản là sinh viên ngành nào cũng được, miễn dạy tốt thì thôi. Ngược lại, gia đình người học thì không nghĩ vậy. Họ đã nghĩ rằng trung tâm của tôi không đủ năng lực đáp ứng yêu cầu của họ. Do mới mở nên chắc trung tâm của tôi không có gia sư đạt chuẩn so với những trung tâm khác. Vì không có hợp đồng văn bản với gia sư về việc trả lại lệ phí giới thiệu mà chỉ thỏa thuận bằng miệng với nhau nên ngay sau khi nhận lại tiền, người gia sư này đã giới thiệu một người khác đạt chuẩn

mà không thông qua trung tâm. Đúng là thiệt đôi đường! Công sức tôi tìm kiếm khách hàng, tốn tiền điện thoại, xăng xe đi lại, vậy mà...”

Khi mở trung tâm, việc có trong tay đội ngũ gia sư đông đảo sẽ khiến bạn yên tâm hơn. Khi có lớp, bạn sẽ linh hoạt sắp xếp gia sư đạt yêu cầu, tạo được uy tín cho mình bởi thông thường, gia đình người học sẽ rất muốn được gặp gia sư ngay sau khi trao đổi thông tin xong.

Khâu đầu tiên trong chuỗi công việc để trung tâm hoạt động được là bạn phải tìm được đội ngũ gia sư đông đảo về số lượng, đa dạng về ngành học. Có như vậy bạn mới đáp ứng được các yêu cầu của phía gia đình người học. Để tìm kiếm gia sư, bạn có thể thực hiện theo một số phương thức sau:

- Xem tin cần tìm việc làm gia sư trên các trang báo mạng, báo giấy, web, mạng xã hội...
- Mua lại danh sách sinh viên, giáo viên của các trung tâm khác.
- Hợp đồng với lớp trưởng một số trường đại học để lấy danh sách và số điện thoại của lớp.
- Thông qua sự giới thiệu của những giáo viên đã đi dạy cho trung tâm.

Song song với việc tìm gia sư, bạn cần soạn thảo một hợp đồng để ràng buộc trách nhiệm các bên,

để họ biết họ được hưởng những quyền lợi gì và phải có những trách nhiệm ra sao khi đi dạy và ngược lại. Đây cũng là căn cứ để giải quyết các tranh chấp, rủi ro phát sinh trong quá trình hai bên cùng hợp tác làm việc.

Mẫu hợp đồng để bạn tham khảo: xem trang 122

03

Tìm kiếm khách hàng

Như đã nói ở phần trên, hầu hết những ai muốn tìm gia sư qua trung tâm thường trao đổi bằng điện thoại nhiều hơn là đến tận nơi, vì vậy trung tâm luôn phải có người trực điện thoại và biết cách tiếp khách hàng. Thông thường, khi gia đình người học gọi đến thì họ sẽ yêu cầu muốn có một gia sư như thế nào và gần như 100% đều quan tâm đến học phí. Nếu gia đình người học phàn nàn về mức học phí quá cao hoặc chất lượng gia sư không bảo đảm thì bạn cần vận dụng kỹ năng giao tiếp, lựa lời nói để phụ huynh có thể tin tưởng trung tâm bạn. Không nên nói dài, nói nhiều.

Gặp những khách hàng nói chuyện vòng vo, không đề cập thẳng vào chuyện dạy học và không trả lời ngay các câu hỏi của trung tâm, bạn cần đề cao cảnh giác.

Cuộc trao đổi vòng vo

Lê Trương Thúy An- một quản lí trung tâm gia sư- kể lại câu chuyện mà bây giờ nghĩ đến cô còn rùng mình. Cô mở trung tâm trên trang trực tuyến, giao dịch mọi thứ đều qua mạng và điện thoại nên không có địa chỉ cụ thể (chỉ nhờ số nhà của người bạn thân để tạo uy tín). Những ngày đầu mới thành lập, có một lần phụ huynh người học gọi điện đến cho Thúy An và yêu cầu được gặp trực tiếp để trao đổi về học sinh. Thúy An vui vẻ đồng ý. Phụ huynh là nam giới, đợi cô ở một quán cà phê gần nhà. Khi Thúy An vừa đến quán, vị phụ huynh này không chào hỏi tử tế mà cứ nhìn cô từ đầu đến chân rồi buông lời bỡn cợt: “Em hơi gầy em nhi?”. Tưởng phụ huynh quan tâm nên Thúy An không để ý lắm mà chỉ tươi cười đáp lại: “Dạ vâng, sinh viên chúng em đói ăn mà anh”. Trong quá trình trao đổi thông tin, phụ huynh chẳng quan tâm đến trình độ, năng lực, tính cách người dạy mà chỉ chăm chăm vào vấn đề gia sư phải là nữ, gia sư có người yêu chưa, gia sư có đẹp hay không... Phụ huynh cứ nói chuyện vòng vo, không đi vào vấn đề chính. Rồi sau cùng phụ huynh chốt lại mục đích của cuộc gặp mặt trao đổi là: Muốn tìm gia sư cho con của sếp, đồng thời là “gia sư” các khoản khác cho sếp luôn

nên mới chọn người ưa nhìn một chút. Tiền nong không quan trọng. Thúy An nghe xong sợ co người, cứ dạ dạ vâng vâng liên tục rồi kiểm có chuồn mất. Về sau, phụ huynh này cứ liên tục gọi đến nhưng cô không dám nghe máy.

Trong lần làm việc đầu tiên với khách hàng qua điện thoại, Thúy An có lẽ do chưa tinh ý nên không nhận ra khách hàng của mình có nhu cầu tìm gia sư thực sự hay là có một động cơ nào khác, vì vậy dẫn đến việc mất công sức, mất thời gian.

MÁCH NHỎ

Bạn có thể tham khảo các mẫu thoại sau để vận dụng trong trường hợp cần thiết:

1. Khi có điện thoại của gia đình người học gọi đến trung tâm yêu cầu tìm gia sư thì người quản lí trước hết phải biết lắng nghe, bình tĩnh trả lời chậm, chia sẻ và cần khéo léo khi nói chuyện. Sau khi chào hỏi xong, bạn hỏi gia đình các thông tin cơ bản như:

- Người học học lớp mấy, đang học trường gì?
- Học lực của người học ra sao? Giới tính?
- Muốn gia sư kèm thêm môn gì?
- Tuần học mấy buổi?
- Địa chỉ nhà cụ thể? Số điện thoại để liên lạc (có 2 số càng tốt)

- Gia đình yêu cầu một gia sư như thế nào?
- ...

Các thông tin này nên được trung tâm in ra thành mẫu ghi chú khi tiếp khách hàng- vừa nhắc nhở cho người tiếp điện thoại vừa lưu lại thông tin khách hàng, căn cứ vào đó để trung tâm mời gia sư đúng yêu cầu và đưa ra mức học phí hợp lý với gia đình người học. (xem thêm ở trang 130)

2. Sau khi thống nhất được giá cả thì bạn phải cho một cái hẹn để gia sư gặp mặt gia đình: “Vâng, trong ngày mai trung tâm sẽ đưa gia sư đến, trước khi đến chúng tôi sẽ gọi điện báo cho gia đình ạ!”.

3. Nếu gia đình đòi gặp gia sư gấp ngay trong ngày thì bạn có thể nói: “Cho trung tâm thêm chút thời gian để tìm người cho thật kỹ lưỡng, cẩn thận, tránh có điều sơ xuất khiến cô/chú không vừa lòng ạ.”

4. Nếu gia đình phàn nàn về gia sư ngay sau buổi gặp đầu tiên, bạn có thể thuyết phục: “Trung tâm chúng tôi luôn cố gắng đưa gia sư tốt đến cho gia đình để đảm bảo sự tiến bộ của con em. Nếu như gia sư làm gia đình không vừa lòng thì đó cũng là điều mà trung tâm không hề mong muốn. Vậy nên gia đình cứ để gia sư đó dạy thử một tuần. Nếu không được, gia đình không phải trả tiền học phí đâu ạ!”

Để chọn được gia sư phù hợp với từng lớp dạy, người quản lý trung tâm cần đưa ra những tình huống cụ thể để đánh giá ứng viên của mình. Ví dụ như có thể đưa ra tình huống sau đây để được nghe câu trả lời của các gia sư:

“Anh/ chị dạy một học sinh lớp 9, học sinh này đang chán học, hay nói dối. Trước một buổi học, học sinh nhắn tin xin nghỉ vì bận đi học ở trường, thế là anh/ chị cho học sinh nghỉ. Ngày hôm sau khi vừa bước chân vào nhà của học sinh, anh/ chị bị phụ huynh trút giận, nói rằng anh/ chị làm việc thiếu trách nhiệm, không có tư cách của một giáo viên và yêu cầu nghỉ việc. Trước tình huống đó, anh/ chị sẽ xử lý thế nào?”

Tùy theo cách giải quyết tình huống của ứng viên, người quản lý trung tâm có thể đánh giá bước đầu về năng lực và trình độ của gia sư, từ đó sẽ giao lớp phù hợp.

CÂU CHUYỆN KINH NGHIỆM

Một ứng viên “ấn tượng”

Ông Đặng (Giám đốc một trung tâm gia sư ở thành phố Hồ Chí Minh) chia sẻ về một buổi phỏng

vấn các bạn sinh viên đến xin làm gia sư. Buổi phỏng vấn hôm đó có khá đông người. Trong khi mọi người đang ngồi chờ đến lượt thì một nữ sinh viên năm 3 trường Đại học Kinh tế chen ngang, vượt lên phía trước và luôn miệng nói: “Xin lỗi, xin lỗi cho em được phỏng vấn trước, em phải về quê ngay vì mẹ đang bị ốm”. Với lí do như vậy, ai cũng nhường cho cô gái này. Tuy nhiên, khác với cái vẻ hối hả của mình, cô sinh viên xuất hiện trước mắt ông Đặng là một cô gái có mái tóc vàng ruộm, đôi lông mi giả cong vút và đôi môi son đỏ choét, áo thun hở vai và chiếc quần jeans rách rưới thời trang. Không chờ ông Đặng mở lời phỏng vấn, cô sinh viên nhanh nhẩu nói luôn: “Em dạy được Toán lớp 6, 7. Có lớp nào gần gần, lương cao một chút thì để cho em nhé”. Sau đó, cô sinh viên này đưa ra hàng loạt lí do: nếu dạy tới 9 giờ tối mới về thì phức tạp quá, thân gái một mình; bản thân ngại đi xa lắm, với lại bạn trai không cho đi xa; trình độ đại học thì lương hẳn phải cao... Ông Đặng nghe xong chỉ cười. Sau khi cô ấy về, ông Đặng có trao đổi, rút kinh nghiệm với những sinh viên còn lại trong cuộc phỏng vấn hôm ấy. Đã không phải chuyên ngành (học kinh tế), năng lực lại không xuất sắc (chỉ dạy được Toán lớp 6, 7), lại không chăm chỉ, chịu khó (không muốn đi xa), mà quá sành điệu, không hợp với tác phong của người đi dạy (nhuộm tóc, ăn mặc hở hang) thì những người này khó có lớp để dạy.

Việc tìm người dạy phù hợp hết sức quan trọng vì bộ mặt và uy tín của một trung tâm gia sư nằm tất cả ở người gia sư. Người quản lý trung tâm cần phân loại được người ưu tiên giao lớp, người đặc biệt và người không nên giao lớp.

- *Người ưu tiên giao lớp*: Năng lực giỏi (đăng kí dạy được từ lớp 1 cho đến lớp 12); chịu khó (đi xa); chuyên cần (cam kết không bỏ lớp); ứng xử tốt (trả lời tốt câu hỏi tình huống, tác phong nghiêm túc); hoàn cảnh khó khăn...
- *Người đặc biệt*: Dạy được tất cả các môn (môn nào cũng dạy được và dạy đủ các cấp học); gia đình đặc biệt khó khăn, người thân quen và trung tâm hiểu rõ năng lực...
- *Người không nên giao lớp*: Ăn nói cộc lốc, thái độ ngông nghênh, bất cần, thiếu lễ phép, ngại đi xa, thích lớp gần, lương cao, năng lực hạn chế (chỉ dạy được cấp 1 hoặc cấp 2); quần áo lòe loẹt, đầu tóc nhuộm xanh đỏ, xăm mình...

Khi có lớp, trung tâm căn cứ vào danh sách gia sư đã phân loại mà lựa chọn. Thông thường học sinh thuộc giới tính nào thì sẽ chọn gia sư cùng giới tính đó (trừ khi gia đình có yêu cầu khác). Chọn gia sư nào nhiệt tình nhất, không mặc cả về lệ phí... Sau khi ưng ý một gia sư nào đó, bạn cần mời họ đến gặp mặt ít nhất hai lần: một lần kí hợp

đồng và một lần giao lớp, như vậy mới chắc chắn. Một nguyên tắc cần nhớ nữa là khi kí hợp đồng với gia sư xong, trung tâm phải thu lệ phí rồi mới gọi điện cho gia đình người học để thu xếp lịch hẹn.

Người quản lí trung tâm nên làm ba việc sau đây để có thể chọn lựa cũng như đào tạo những gia sư chất lượng:

1. Yêu cầu tất cả những gia sư đã đăng kí đến gặp để bạn phỏng vấn. Thông qua gặp mặt và nói chuyện sẽ giúp bạn lựa chọn được người phù hợp. Nên yêu cầu họ trả lời các câu hỏi sau khi phỏng vấn: Họ tên, học khoa gì, năm mấy, dạy được môn gì, lớp mấy, điểm thi đại học bao nhiêu điểm (để đánh giá năng lực kiến thức), thời gian rảnh thường làm gì (để đánh giá mức độ rèn luyện, chăm chỉ), bố mẹ làm gì, có mấy anh chị em, các anh chị em hiện đang đi học hay làm gì (để đánh giá được môi trường tạo nên tố chất con người). Nhớ là luôn ưu tiên những sinh viên, giáo viên có hoàn cảnh khó khăn.
2. Liệt kê danh sách những gia sư đáp ứng được yêu cầu của gia đình người học ra giấy nháp rồi soạn tin nhắn thông báo lớp, gửi chung cùng lúc cho tất cả họ. Một lớp như vậy bạn phải tìm được ít nhất hai người nhận dạy để nếu gia sư này không được thì phải có người khác thay thế ngay. Dứt khoát đã hẹn với gia

đình người học là đưa gia sư đến vào lúc nào thì phải thực hiện đúng lịch, không được lỡ hẹn dù bất kì lí do gì.

3. Trang bị các kĩ năng cần thiết cho gia sư của trung tâm, nhất là đối với sinh viên. Dựa vào những kinh nghiệm của những lớp đã giao, những phản hồi từ gia đình và gia sư, trung tâm cần lưu ý trước các trường hợp đặc biệt có thể xảy ra và hướng dẫn cách ứng xử. Và đừng quên kèm giấy giới thiệu của trung tâm khi gửi gia sư đến gia đình người học. (xem trang 125)

MÁCH NHỎ

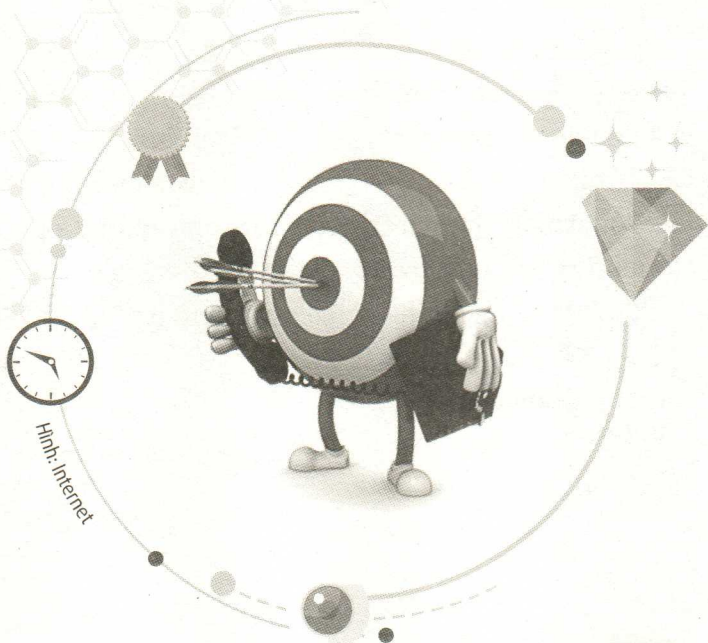
Để tạo được uy tín cho trung tâm mình, bạn cần kiểm tra gặt gao hai tiêu chí sau của một gia sư:

1. **Kiến thức:** gia sư phải có kiến thức vững vàng. Cần nhắc nhở gia sư tìm hiểu kĩ về nội dung sẽ truyền đạt trong buổi dạy, không để xảy ra tình trạng ấp úng, lúng túng khi giảng bài và trả lời thắc mắc của người học.
2. **Trách nhiệm:** Bản thân gia sư phải là người có trách nhiệm, có tâm huyết nếu không sẽ làm mất niềm tin của gia đình người học với gia sư, với trung tâm.

Theo chia sẻ của anh Cao Văn Quý (Quản lý trung tâm gia sư T.V ở Nghệ An), anh cho rằng việc các trung tâm cạnh tranh với nhau là điều bình thường. Địa bàn nơi anh mở trung tâm rất nhỏ mà các trung tâm gia sư thì đua nhau mọc lên như nấm vì ai cũng nghĩ dễ làm. Dù vậy, với kinh nghiệm và tiếng tăm nhiều năm, trung tâm của anh làm ăn rất phát đạt. Với trên 800 gia đình thường xuyên thuê gia sư, 5.000 khách hàng tiềm năng, số lượng sinh viên, giáo viên đăng kí đi dạy lên tới 10.000 lượt... đã khiến các trung tâm gia sư khác sinh lòng đố kị và cạnh tranh không lành mạnh. Việc xảy ra thường xuyên là họ lột tờ giấy quảng cáo của người khác và dán tờ quảng cáo của mình đè lên. Chưa hết, có người chơi xấu mang cả sơn đen xịt lên tất cả các tờ quảng cáo của những trung tâm khác, ngay cả bảng hiệu tại trung tâm của anh Quý cũng bị tạt sơn loang lổ. Anh Quý phải thay bảng hiệu mấy lần và lắp camera theo dõi. Khi biết được rõ ràng ai là người gây rối, anh có gọi điện cảnh báo trung tâm nọ nhưng người quản lý còn ngang ngược, thách thức anh. Buộc lòng, anh Quý phải làm đơn tố cáo ra cơ quan Công an nhờ giải quyết.

MÁCH NHỎ

Khi quyết định mở trung tâm gia sư, chuyện có đối thủ cạnh tranh chắc chắn phải nằm trong kế hoạch của bạn rồi. Tuy nhiên, tùy tình huống khác nhau mà bạn có cách giải quyết cho hợp lí. Với trường hợp trên, bạn cần đưa chứng cứ là những hóa đơn mua biển hiệu có giá trị trên 2.000.000 đồng, hình ảnh camera chứng minh tội cố ý phá hoại tài sản rồi tố cáo ra chính quyền. Bạn hãy luôn chuẩn bị cho mình một sự hiểu biết nhất định về luật dân sự, khiếu nại khiếu tố... để ứng phó khi cần thiết.



Điều quan trọng để một trung tâm gia sư tồn tại được chính là “đầu ra”. Nếu không có người học đăng kí tìm gia sư thì sẽ chẳng có nguồn thu nhập nào cả và chắc chắn bạn sẽ *đẹp tiệm* sớm. Vì vậy khâu thu hút khách hàng cần đổ nhiều công sức và trí tuệ nhất: Làm sao để gia đình người học biết đến trung tâm của bạn? Làm sao để gia đình người học dễ dàng đăng kí tìm gia sư liền liền tay?



C Ắ M N A N G G I A S U

Cách thu hút gia đình người học đến với trung tâm

01

Top! Top! Top! Tìm kiếm!

Với từ khóa “tìm gia sư”, bạn sẽ thấy hàng loạt các trang web của các trung tâm gia sư với nội dung quảng cáo thu hút như “gia sư giỏi nhất thành phố”, “gia sư tận tâm, nhanh chóng”... Theo chia sẻ của anh Tuấn Anh, chủ nhân của trang web gia sư baoanh... thì việc lựa chọn hình thức quảng cáo trên internet có một hiệu quả nhất định. Hiện nay, công nghệ thông tin đã trở thành một phần không thể thiếu trong đời sống của con người hiện đại. Người ta có thể truy cập vào mạng bất kì lúc nào, bất kì ở đâu, dù với chiếc máy vi tính hay chiếc điện thoại, thuận lợi và nhanh chóng vô cùng. Cho nên, anh Tuấn Anh nghĩ để trung tâm được nhiều người biết đến,

mang lại nguồn thu nhập nhất định, anh luôn dành một khoảng lớn trong kinh phí hoạt động của trung tâm cho phần quảng cáo. Trang web của anh luôn trả tiền SEO cao để được nằm trong top 3 tìm kiếm. Hơn thế nữa, anh đầu tư xây dựng giao diện trang web thật bắt mắt để khách hàng có thể tuyệt đối tin tưởng vào cung cách làm việc của trung tâm. Đồng thời, anh Tuấn Anh còn thuê hẳn một người trực trang web, luôn đưa những slogan hấp dẫn và phản hồi, trả lời những câu hỏi của khách hàng một cách nhanh chóng. Vì vậy, uy tín của trung tâm ngày càng được nâng cao và được nhiều người quan tâm đến.

MÁCH NHỎ

Đăng tin trên báo giấy, báo mạng hoặc làm quảng cáo trên truyền hình cũng là cách để khách hàng biết đến trung tâm của bạn. Ngoài ra, bạn có thể tham gia một số trò chơi đấu trí, IQ... trên các trang web mạng và để lại thông tin cụ thể, hẳn là nhiều người sẽ tin tưởng vào tài năng của đội ngũ gia sư của trung tâm bạn mà tìm đến.

Lập website và SEO từ khóa để web của trung tâm luôn lên đầu trang cho người tìm kiếm click vào ngay là một cách quảng cáo khá “tâm lý” trong thời đại hiện nay. Tuy nhiên, làm cách này thì bạn

phải chấp nhận chịu tốn kém một chút và cũng phải rèn công nghệ thì mới quản lí được. Ngoài ra, bạn có thể sử dụng một số hình thức quảng cáo miễn phí khác như đăng lên các trang mạng xã hội, các trang tin rao vặt, các diễn đàn, gửi thư điện tử cho những địa chỉ email tiềm năng...

02

Sợ đăng đông, giăng đăng tây

Làm theo mô hình quảng cáo đang được nhiều công ti, đơn vị lựa chọn hiện nay đó là phát tờ rơi, trung tâm gia sư của chị Đào Thị Kiều Oanh (Đà Nẵng) có hẳn một đội nhân viên chuyên đứng ở cổng các trường học, ngã tư... để làm việc. Bình quân, mỗi ngày mỗi người sẽ nhận khoảng 100 tờ rơi, phát trong hai tiếng với mức lương 25.000đồng/giờ. Vì vậy, trung tâm của chị Kiều Oanh trở nên khá nổi tiếng ở khu vực Đà Nẵng. Khi được hỏi về khả năng cạnh tranh của trung tâm so với những nơi khác, chị Kiều Oanh cười tươi chia sẻ: “Vì trung tâm chịu đầu tư khâu quảng cáo nên mọi người ở đây biết đến nhiều cũng là chuyện thường thôi. Máy trung tâm khác toàn dùng tờ rơi bằng giấy A4, mới dán chưa đầy mười phút là đã bị nơi khác lột xuống liền. Tôi dùng giấy decal có keo sẵn, chắc chắn lắm, khó gỡ mà cũng chẳng sợ bị mưa ướt. Có tốn kém chút nhưng miễn hiệu quả thì mình làm”.

Khi được hỏi: “Quảng cáo như vậy, bộ chị không sợ bị phạt vì làm mất mỹ quan đô thị sao?” thì chị Kiều Oanh trả lời: “Có chứ! Có một lần tôi bị bên quản lí gì đó ở trụ sở công an gọi vào số điện thoại mà tôi đã cho nhân viên phun sơn trên mấy hàng rào tôn của các công trình xây dựng mời lên làm việc. Họ nhắc nhở tôi rồi đòi phạt này phạt nọ. Tôi nài nỉ ỉ ôi xin họ bỏ qua vì không biết làm vậy là vi phạm... Sau lần đó tôi có dè dặt hơn, quay qua sử dụng sim khuyến mãi để nhắn tin cho các khách hàng tiềm năng.”

MÁCH NHỎ

Quảng cáo bằng cách phát tờ rơi, vẽ linh tinh lên tường có thể làm mất mỹ quan đô thị, ảnh hưởng đến văn hóa và thậm chí là sẽ bị xử phạt nghiêm khắc. Do đó, thay vì “xả rác” nơi công cộng, bạn nên dùng nhiều cách khác để PR tên tuổi trung tâm của bạn. Nếu có điều kiện kinh tế, bạn cứ mạnh dạn thuê bảng quảng cáo ngoài trời. Với giá 15 triệu đồng/năm (tùy vị trí địa điểm), không quá đắt để tên tuổi trung tâm của bạn tỏa sáng cả ngày lẫn đêm. Tiếp theo, bạn có thể viết thư ngỏ, in tờ bướm và gửi đến tận nhà khách hàng. Đây là cách mà một số siêu thị thực phẩm, siêu thị điện máy... vẫn thường làm. Và cần tránh

việc nhắn tin làm phiền người khác, như vậy vừa vi phạm pháp luật, vừa khiến khách hàng mất thiện cảm. Nếu sử dụng sim rác, sim khuyến mãi để gửi tin nhắn dạng spam, bạn có thể sẽ bị xử phạt hành chính lên đến mức cao nhất là 40.000.000 đồng. Sao bạn không thử dùng hệ thống chăm sóc khách hàng TSA (gọi điện trực tiếp) mà một số ngân hàng vẫn thường làm nhỉ?

Với thư ngỏ, tờ bướm... phải viết nội dung và thiết kế sao cho thật bắt mắt. Màu sắc cần sống động, font chữ rõ ràng, đặc biệt phải làm nổi bật được hai chữ GIA SƯ để đánh động vào tâm lý đang cần tìm người dạy kèm của khách hàng.

Cần phải chăm sóc khách hàng định kỳ để gia đình người học luôn nhớ đến trung tâm của bạn. thỉnh thoảng hỏi thăm gia đình về chất lượng dạy - học, nhu cầu tìm thêm gia sư... Vào các dịp lễ Tết, trung tâm nên nhắn tin chúc mừng gia đình, đó là một cách quảng cáo, một cách nhắc khéo để khách hàng luôn nhớ tới tên trung tâm của mình.

03

Móc nối kiểu mắc xích

Chắc hẳn bạn đã từng biết đến loại hình đa cấp? Bên cạnh những mặt xấu của loại hình này thì cũng có những mặt tích cực khác.

Việc sử dụng loại hình này để tăng thêm lượng khách hàng cũng được một số trung tâm gia sư tận dụng. Như một trung tâm gia sư nhỏ trên đường Nguyễn Văn Cừ (thành phố Hồ Chí Minh), chị Ánh Hồng - người quản lý trung tâm cho hay, dù qui mô không lớn nhưng trung tâm chị đã đứng vững hơn chục năm nay. Số lượng gia đình người học đăng kí tìm gia sư tại trung tâm ngày càng lớn bởi đa phần đều là có quen biết. Ban đầu, trung tâm chị cũng áp dụng một số hình thức quảng cáo như phát tờ rơi, đăng tin qua mạng để tìm khách hàng. Sau khi có lượng người học tương đối ổn định, để mở rộng mạng lưới hơn, chị bàn trực tiếp với các gia sư đang đăng kí dạy tại trung tâm mình sẽ trích phần trăm cho họ nếu họ giới thiệu được người cần tìm gia sư dạy kèm với trung tâm. Từ đó, uy tín của trung tâm chẳng những được nâng cao mà còn bền chắc hơn bởi có sự ràng buộc tương đối mật thiết giữa ba bên: người quản lý, người dạy và người học.

MÁCH NHỎ

Khi gia sư đi dạy, họ sẽ có những mối quen biết nhất định. Đó có thể là học sinh mà họ đang dạy muốn học môn khác không nằm trong khả năng của họ; hàng xóm, anh em họ hàng của gia

đình người học... Nếu họ giới thiệu lớp cho trung tâm, trung tâm sẽ chia cho họ một số tiền hoa hồng tùy vào qui định mỗi nơi. Tuy nhiên, việc trích hoa hồng cần lưu ý các điểm sau:

- Không được thanh toán ngay cho người giới thiệu khi lớp chưa ổn định. Thông thường theo hợp đồng, lớp được coi là ổn định khi gia sư đã dạy từ buổi thứ ba trở lên.
- Phải thanh toán cho người giới thiệu ngay khi lớp dạy đã ổn định. Ngoài việc dựa theo thỏa thuận trong hợp đồng đã qui định thì người quản lí trung tâm có thể gọi điện trực tiếp cho gia sư đang nhận dạy lớp giới thiệu đó, hỏi xem lớp dạy đã ổn định hay chưa.

Lời kết

Gói ghém trong 3 chương sách, **Cẩm nang gia sư** đã cho quý độc giả thấy khá nhiều chuyện thật- giả trong thế giới gia sư. Có những điều tưởng như rất đơn giản nhưng lại hóa ra phiền toái cho người đi làm gia sư, cho những gia đình muốn thuê gia sư về nhà dạy kèm con em mình, và cho cả những ai muốn mở một trung tâm gia sư hoặc tham gia vào công việc quản lý gia sư. Tuy nhiên, mọi vấn đề đều có cách giải quyết thấu tình đạt lý, chỉ cần lưu tâm trong từng việc và thông hiểu các qui định của pháp luật.

Với **Cẩm nang Gia Sư**, nhóm thực hiện vừa chia sẻ những trải nghiệm vừa mong muốn góp thêm phương cách để quý độc giả ứng phó với những rủi ro có thể xảy ra trong “thế giới gia sư”.

Chúng tôi chân thành chúc cho mọi gia đình,
các thầy cô giáo, các bạn sinh viên và các em
học sinh có những chọn lựa xứng hợp liên
quan đến hai chữ Gia Sư.

P H Ụ L Ụ C

MỘT SỐ MẪU VĂN BẢN, TỜ RƠI, QUẢNG CÁO

C Á M N A N G G I A S U

SỞ KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ TỈNH X
CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ Y

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số HĐGS/ /2015

HỢP ĐỒNG GIA SƯ

Căn cứ:

- Bộ luật dân sự 2005 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XI kì họp thứ 7 thông qua ngày 14 tháng 06 năm 2005.
- Bộ luật Lao động được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa IX, kỳ họp thứ 5 thông qua ngày 23 tháng 6 năm 1994.
- Chức năng pháp lý của doanh nghiệp và khả năng, nhu cầu thỏa thuận giữa hai bên.

Hôm nay, ngày..... tháng..... năm.....

Chúng tôi gồm: Ông Nguyễn Văn A - Đại diện theo pháp luật cho:

CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ Y (sau đây gọi tắt là bên A)

Mã số doanh nghiệp:

Số tài khoản DN:..... tại ngân hàng.....

Chủ tài khoản: Nguyễn Văn A

Địa chỉ:.....

Số điện thoại:..... - Website: www.giasu

Và ông/bà:.....(sau đây gọi tắt là bên B)

Địa chỉ:; Số điện thoại

Các bên thống nhất kí với nhau hợp đồng gia sư với các điều khoản sau đây:

1. Nghĩa vụ:

1.1.

Bên A tìm lớp cho Bên B và có trách nhiệm cho tới khi Bên B nhận được lớp đúng như khi Bên A đăng ký. Bên A có trách nhiệm thỏa thuận với phụ huynh về tiền lương, số buổi học trong tuần cho Bên B. Bên A phải trả lại tiền lệ phí nếu không tìm được lớp hoặc Bên B có yêu cầu khi bị phụ huynh trả lại lớp. Thời gian hoàn lại lệ phí là một tuần tính từ thời điểm bị trả lớp.

1.2.

Bên B phải đóng đủ số tiền lệ phí tương đương 25% lương tháng đầu (tháng tính theo thỏa thuận ban đầu với gia đình) cho Bên A.

Số tiền là: (bằng số).....
(Bằng chữ).....

Bên B có trách nhiệm dạy thử 02 buổi cho học sinh. Sau 02 buổi Bên B phải thông báo lại cho Bên A về tình hình học sinh. Nếu không thông báo, hợp đồng này đương nhiên được thanh lý. Khi bị trả lớp do nguyên nhân bất khả kháng, Bên B không được tự ý giới thiệu cho người khác. Các trường hợp gian dối, cấu kết khác nếu xảy ra, Bên B phải hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Bên B phải nhiệt tình, trung thực, chịu khó và đáp ứng những yêu cầu chính đáng mà phía phụ huynh đưa ra.

1.3.

Trường hợp Bên B nhận lại lệ phí do nguyên nhân bất khả kháng phải mang theo bản hợp đồng này và Bên B phải chịu một phần chi phí giao dịch bao gồm tiền liên lạc giữa các bên, phí đi lại và các chi phí phát sinh khác là 10.000đ (mười nghìn đồng chẵn).

Trường hợp Bên B bị trả lớp do không đủ trình độ, năng lực dạy hoặc các nguyên nhân chủ quan khác do Bên B gây ra, không được tự ý giới thiệu cho người khác. Bên A sẽ thu số tiền là 50.000đ (năm mươi nghìn đồng) từ lệ phí mà Bên B đã nộp cho Bên A.

Nếu Bên B đơn phương chấm dứt hợp đồng sẽ không được thanh toán hoàn lại phí. Nếu Bên B đã nhận lớp nhưng tự ý tăng tiền, tăng buổi khiến cho gia đình không chấp nhận dẫn đến bị trả lớp thì không được nhận lại lệ phí đã nộp.

Trường hợp nhận lại lệ phí phải mang theo bản hợp đồng này.

2. Quyền lợi:

2.1. Bên A được nhận lệ phí của Bên B. Bên A không phải hoàn trả lệ phí khi Bên B tự ý vi phạm điểm 1.2 - khoản 1 của hợp đồng này. Bên A không có trách nhiệm liên đới khi gia đình học sinh đã chấp nhận Bên B hoặc Bên B vi phạm các điều cấm của pháp luật, trừ trường hợp hai bên có sự thỏa thuận khác.

2.2. Bên B được bên A đưa đón đi nhận lớp, giúp làm quen với gia đình phụ huynh, được Bên A liên lạc và sắp xếp lớp. Được nhận 75% lương tháng đầu và 100% lương những tháng sau, được nhận tiền thưởng và các ưu ái khác của phụ huynh qui định.

2.3. Nếu Bên B giới thiệu lớp cho Bên A, Bên B sẽ hưởng 50% hoa hồng. Số tiền này sẽ thanh toán sau buổi học thứ 3 của học sinh - lớp mà Bên B giới thiệu.

3. Điều khoản thi hành

Hợp đồng này bao gồm hai bản, mỗi bên giữ một bản. Các bản có giá trị pháp lý ngang nhau.

Đại diện bên B

Đại diện Bên A
GIÁM ĐỐC

02

Giấy giới thiệu

(dùng trong trường hợp gia sư tự đi nhận lớp)

SỞ KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ TỈNH X
CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ Y

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Ngàythángnăm

Số.....

GIẤY GIỚI THIỆU

Kính gửi: Gia đình quý phụ huynh

Căn cứ vào nhu cầu tuyển gia sư như đã trao đổi và thỏa thuận,
văn phòng đại diện

TRUNG TÂM GIA SƯ X

Địa chỉ:

Điện thoại: Website: www

Tuyển chọn và chỉ định ông (bà):

Là sinh viên/ giáo viên trường:

Năm sinh:Quê quán:

Số CMND:

Được cử đến gia đình quý phụ huynh

Địa chỉ:

Điện thoại:

Về việc: Dạy kèm tại nhà choLớp:như
thỏa thuận ban đầu là:

+ Số buổi/tuần:; Học phí: Bằng số:đồng/buổi
(Bằng chữ:.....)

- + Thời lượng giảng dạy:giờ/ buổi
- + Phương thức thanh toán: Bằng tiền mặt trực tiếp cho giáo viên vào cuối tháng (nếu các bên không có thỏa thuận khác).

Giáo viên:có trách nhiệm dạy thử 01 tuần. Nếu học sinh không hiểu bài, gia đình không phải trả tiền và gọi công ti đổi người khác cho tới khi vừa ý. Nếu dạy được thì tính 01 tuần dạy thử đó vào tháng lương đầu tiên.

Mong gia đình giữ liên lạc thường xuyên với quản lý văn phòng và giúp đỡ giáo viên hoàn thành nhiệm vụ.

Giấy giới thiệu có giá trị đến hết ngàythángnăm

Giáo viên
(Ký và ghi rõ họ tên)

TM. Trung tâm Gia sư X

03

Tờ rơi quảng cáo (phát tay cho phụ huynh)

TRUNG TÂM GIẢNG DẠY CHẤT LƯỢNG CAO

GIA SƯ GIỎI

NHẬN DẠY KÈM TẠI NHÀ

TỪ LỚP 1 ĐẾN LỚP 12

Điện thoại hỗ trợ miễn phí:

09.....

THƯ NGỎ

Kính gửi: Quý khách hàng

Công ty TNHH tư vấn ABC (Mã số doanh nghiệp:.....).

Trụ sở TP.Hồ Chí Minh:....., Tại Hà Nội:.....

Website: <http://giasuanbinh.com>

Hotline:

Chúng tôi là một trong những doanh nghiệp cung cấp dịch vụ tư vấn pháp luật và gia sư hàng đầu ở..... Hiện công ti đã cung cấp dịch vụ uy tín ở các thành phố lớn như TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội. Sau gần 7 năm kinh nghiệm hoạt động kể từ cơ sở cung cấp dịch vụ gia sư đầu tiên tại....., công ti đã không ngừng khẳng định vị thế thương hiệu trên thị trường và niềm tin đối với khách hàng. Chúng tôi gửi đến quý khách hàng bảng báo giá tham khảo đối với dịch vụ gia sư như sau:

Trình độ	Tuần 3 buổi Mỗi buổi 2 giờ	Tuần 5 buổi Mỗi buổi 2 giờ
Lớp Lá, 1, 2, 3, 4, 5	800.000 đến 900.000	1.200.000 đến 1.400.000
Lớp 6, 7, 8, 9	900.000 đến 1.000.000	1.400.000 đến 1.600.000
Lớp 10, 11, 12 (LTĐH)	1.200.000 đến 1.400.000	1.600.000 đến 1.800.000
Ngoại ngữ- Tin học	1.500.000	2.000.000

Bảng giá trên áp dụng cho 01 học sinh/ 01 gia sư. Giá sẽ phụ thuộc vào quãng đường từ nhà giáo viên tới nhà học sinh và số lượng học sinh/ 01 ca học.

Đối với gia sư là **Giáo Viên nhiều năm kinh nghiệm**, mức học phí được tính theo tiết:

Cấp 1: 80.000đ/tiết

Cấp 2: 90.000 đ/tiết

Cấp 3: 100.000 đ/tiết

Học thử 01 tuần trước khi gia đình chính thức nhận gia sư.

Gia sư được tuyển chọn kĩ về tư cách đạo đức, hoàn cảnh gia đình, trình độ, năng lực sư phạm và tác phong làm việc.

Chúng tôi cam kết vì lợi ích cao nhất của gia đình và học sinh.

Rất mong được hợp tác và phục vụ!

TUYỂN GẤP GIA SƯ

www.giasu.....com

NHÀM ĐÁP ỨNG NHU CẦU CÔNG VIỆC,
HIỆN NAY CÔNG TY TNHH TƯ VẤN ABC TUYỂN GẤP
SỐ LƯỢNG LỚN GIA SƯ, CỤ THỂ NHƯ SAU:

1. GIÁO VIÊN

- 100 NGƯỜI ĐÃ TỐT NGHIỆP dạy Toán cấp III.
- 100 NGƯỜI ĐÃ TỐT NGHIỆP dạy Lý cấp III.
- 100 NGƯỜI ĐÃ TỐT NGHIỆP dạy Hóa cấp III.
- 100 NGƯỜI ĐÃ TỐT NGHIỆP dạy Tiếng Anh cấp III.
- 100 NGƯỜI ĐÃ TỐT NGHIỆP dạy Văn, Sử, Địa, Sinh, Tin cấp III

2. SINH VIÊN

- 200 SINH VIÊN GIỎI dạy Toán cấp III
- 200 SINH VIÊN GIỎI dạy Lý cấp III
- 200 SINH VIÊN GIỎI dạy Hóa cấp III
- 200 SINH VIÊN GIỎI chuyên dạy tiểu học
- 200 SINH VIÊN GIỎI Văn, Sử, Địa, Sinh, Tin cấp III

Chúng tôi cần tuyển gia sư chịu khó, tự tin, dạy không bỏ lớp, nghỉ có xin phép, tư cách đạo đức tốt, tác phong nhanh nhẹn. Chúng tôi cam kết thu phí rẻ nhất (25% cho tất cả các đối tượng chỉ trong tháng lương đầu tiên), thái độ phục vụ tốt nhất và chia sẻ rủi ro cùng các bạn. Ai có nhu cầu soạn tin theo cú pháp:

Họ tên, năm sinh, ngành học, môn đăng ký dạy, điểm thi đại học, thành tích học tập tốt nhất hồi THPT, điểm tích lũy hiện tại. Nếu là giáo viên thì ghi rõ năm tốt nghiệp, đã dạy ở trường hay chưa. Rồi gửi:

091..... hoặc 090.....

06

Giấy ghi thông tin khách hàng (khi khách hàng đến giao dịch tại trung tâm hoặc trao đổi qua điện thoại)

THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

Họ tên người học:.....

Giới tính:.....

Lớp: Trường:

Cần gia sư kèm môn:.....

Số buổi học trong tuần:.....

Thời gian học:

Các yêu cầu về gia sư:

.....

.....

Học phí:.....

Địa chỉ:.....

Số điện thoại liên lạc:..... hoặc.....

Ngày..... tháng..... năm.....

Người ghi thông tin

(Kí và ghi rõ họ tên)

Mục lục

Lời mở 4

Phần một: Tôi muốn làm gia sư

- Làm sao để có lớp dạy?..... 9
- Làm sao để biến mình thành một gia sư ấn tượng?.....21

Phần hai: Tôi cần tìm gia sư giỏi cho con

- Bạn hiểu gì về gia sư tại Việt Nam? 43
- Nên tìm gia sư ở đâu?..... 49
- Cách chọn gia sư tốt 57
- Ứng xử với thầy của con..... 65
- Bạn đã đánh giá đúng việc học thêm của con chưa?77

Phần ba: Tôi muốn mở trung tâm gia sư

- Khởi đầu với 3 chữ T..... 87
- Lo từ A đến Z..... 95
- Cách thu hút gia đình người học đến với trung tâm 113

Lời kết 120

Phụ lục: Một số mẫu văn bản,

tờ rơi, quảng cáo123

CẨM NANG GIA SƯ

NGUYỄN AN BÌNH - LÊ LIÊN

Tổ chức bản thảo: SONG KHÊ

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc - Tổng biên tập NGUYỄN MINH NHỰT

Chịu trách nhiệm bản thảo: VŨ THỊ THU NHỊ

Biên tập và sửa bản in: NGUYỄN PHẠM THU THÁI

Minh họa: TẤN THÀNH

Thiết kế bìa: ĐINH NGỌC DUY

Trình bày: ĐỖ VĂN HẠNH

NHÀ XUẤT BẢN TRÈ

Địa chỉ: 161B Lý Chính Thắng, Phường 7,

Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 39316289 - 39316211 - 39317849 - 38465596

Fax: (08) 38437450

E-mail: hopthubandoc@nxbtre.com.vn

Website: www.nxbtre.com.vn

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRÈ TẠI HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 21, dãy A11, khu Đầm Trấu, Phường Bạch Đằng,

Quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (04) 37734544

Fax: (04) 35123395

E-mail: chinhanh@nxbtre.com.vn

Công ty TNHH Sách điện tử Trẻ (YBOOK)

161B Lý Chính Thắng, P.7, Q.3, Tp. HCM

ĐT: 08 35261001 – Fax: 08 38437450

Email: info@ybook.vn

Website: www.ybook.vn

Khổ 12cm x 20cm, số 2430-2015/CXBIPH/19-215/Tre.

Quyết định xuất bản số 757A/QĐ-Tre, ngày 07 tháng 09 năm 2015.

In 2.000 cuốn, tại **CÔNG TY CỔ PHẦN IN KHUYẾN HỌC PHÍA NAM**, Tp. HCM.

Trụ sở: 128/7/7 Trần Quốc Thảo, Phường 7, Quận 3, Tp. HCM

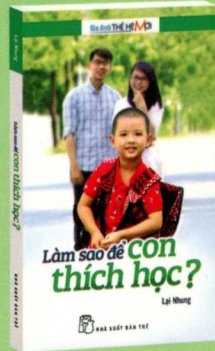
Xưởng In: 9-11 đường CN1 (KCN Tân Bình), P. Sơn Kỳ, Q. Tân Phú, Tp. HCM

In xong và nộp lưu chiểu Quy III năm 2015.

Tủ sách

Gia đình THẾ HỆ MỚI

Đã phát hành:



Sắp phát hành:

- Giải tỏa nỗi lo CON MỘT
- Hơn cả ăn ngon
- Ung thư không phải là chấm hết

<https://tieulun.hopto.org>



Đưa đón con đi học từ chính khóa sang phụ đạo đến các lớp năng khiếu... khiến cha mẹ quay cuồng. Và, cha mẹ muốn tạo cho con một môi trường học tập thoải mái, thân thuộc, an toàn. Vì vậy **gia sư** là giải pháp mà càng ngày càng có nhiều gia đình lựa chọn.

Phụ huynh thắc mắc: **Tìm gia sư ở đâu? Làm sao chọn được gia sư giỏi?**

Làm sao để tránh những rủi ro mang tên “gia sư”?...

Trong khi các bạn sinh viên lúng túng: **Làm sao có lớp dạy?**

Làm thế nào để trở thành gia sư tốt? Ứng phó với các sự cố ra sao?...

Còn nhiều nữa các câu hỏi được đặt ra xung quanh hai chữ **GIA SƯ**, không chỉ ở góc độ phụ huynh, người dạy, người học, mà cả những ai tham gia quản lý công việc gia sư.

Cẩm nang gia sư sẽ giúp độc giả tháo gỡ những băn khoăn đó.



www.ybook.vn/ebook

ISBN 978-604-1-07831-4
Cẩm nang gia sư



8 934974 136095

Giá: 40.000 đ

nxbtre.com.vn

<https://tieulun.hopto.org>