



## Mein Weg nach Deutschland

Podcast „Ankommen in der Berufswelt“ („Hòa nhập vào thế giới nghề nghiệp“)

### Skript

## Tập 5: Quản lý nhà hàng Nhung

### Dẫn chương trình:

Nhiệt liệt chào mừng các bạn đến với chương trình phát thanh „Hòa nhập vào thế giới nghề nghiệp“. Đây là Podcast giúp đỡ những người mới nhập cư tự định hướng được trong thế giới

5

việc làm. Tên tôi là Hadnet, tôi là người dẫn chương trình, là nhà báo và sống tại Berlin. Tôi sinh ra tại Eritrea và năm lên 3 tuổi tôi cùng bố mẹ tôi đến Đức. Trong Podcast này chúng tôi giới thiệu với các bạn những người đã đến với chúng tôi để làm việc ở đây. Tại đây các bạn sẽ nghe những câu chuyện của họ và làm quen với nghề nghiệp của họ. Trong tập này chúng ta đến thăm Nhung Trinh.

10

### Nhung Trinh:

*Làm sao tất cả những Fair Trade Produkte (sản phẩm thương mại công bằng) có thể có mặt ở đây được, ở chỗ chúng tôi, nếu chúng tôi không đối xử công bằng với nhân viên và sản phẩm? Không thể được.*

15

### Dẫn chương trình:

Nhung Trinh là đầu bếp và doanh nhân. Chị điều hành (betreibt) 3 nhà hàng. Người phụ nữ 38 tuổi này vốn xuất thân từ miền Bắc Việt Nam. Năm lên 9 tuổi chị cùng bố mẹ chuyển đến Đức. Gia đình chị đến đây khi chưa biết tiếng Đức. Sau khi đến đây chị được vào học thẳng lớp 3 một trường tiểu học. Chị học tiếng Đức trong trường và trong gia đình chị trở thành chuyên gia hòa nhập và người phiên dịch. Bố mẹ chị đã làm việc trong một nhà hàng Thái Lan và như vậy chị đã tiếp xúc rất sớm với lĩnh vực nhà hàng (Gastronomie). Trong những năm sau được

20

[www.goethe.de](http://www.goethe.de)



Europäische Union



Dieses Projekt wird aus Mitteln des Asyl-, Migrations- und Integrationsfonds ko-finanziert

**GOETHE  
INSTITUT**

Sprache. Kultur. Deutschland.

đào tạo thành đầu bếp và đến nay chị quản lý hai nhà hàng ở Stuttgart và một nhà hàng ở Berlin. Ngoài ra Nhung Trinh là một bà mẹ đơn thân nuôi 3 đứa con. Trước khi chị kể câu chuyện của mình, tôi cung cấp cho các bạn một số thông tin về nghề nghiệp của chị.

Công việc của một đầu bếp trước hết liên quan đến việc lập kế hoạch và tính toán (Kalkulation) các loại gia giảm, mua hàng và chế biến các món ăn. Công việc được tiến hành dưới những quy định vệ sinh (Hygienevorschriften) khắt khe. Công việc được thực hiện chủ yếu trong bếp của một nhà hàng hoặc trong bếp ăn lớn của một xí nghiệp. Để hành nghề được trong nghề nghiệp đào tạo được công nhận này, người ta thông thường phải theo học một chương trình đào tạo 3 năm. Chương trình này được thực hiện song hành, vừa ở xí nghiệp đào tạo và vừa ở trường dạy nghề. Về mặt pháp lý không có quy định học sinh học nghề phải tốt nghiệp một bậc học phổ thông nhất định, tuy nhiên trong thực tế học sinh học nghề tốt nghiệp phổ thông cơ sở được ưa thích hơn. Lương đào tạo hàng tháng là từ 760 đến 990 Euro, tùy theo năm đào tạo. Sau khi học xong chương trình đào tạo người ta nhận được mức lương tháng thông thường từ 1.700 đến 2.300 Euro brutto. Nếu người ta đã được đào tạo ở nước ngoài thành đầu bếp, thì không cần phải làm thủ tục công nhận nghề nghiệp để làm việc trong nghề này ở Đức.

### Dẫn chương trình:

Chúng tôi gặp Nhung Trinh tại một trong những nhà hàng của chị. Trong khi chúng tôi đến thăm, mọi người vẫn hăng say làm việc, các món ăn được chuẩn bị và được nấu nướng. Chị Trinh ngồi giữa 3 Laptop, 2 điện thoại di động và những Menu khác nhau thành các suất để nếm – trong phòng phía sau được đóng kín trong nhà hàng của chị. Không khí khá thoải mái. Để cảm nhận bằng thị giác, nhà hàng này tập trung bài trí cây cảnh và gỗ, ánh sáng dễ chịu – tạo ra một không khí tự nhiên. Các món ăn nhiều màu sắc và được bày biện hoàn hảo. Chị Trinh bao quát tất cả trong tầm mắt của mình, trong khi chị đi lại trong nhà hàng. Nhân viên của chị tôn trọng chị. Cho dù bước vào phòng nào, chị cũng có vẻ như để mắt tới mọi nơi, mọi chỗ. Để mắt tới toàn bộ công việc, là một bà sắp mạnh mẽ và tự tin – tất cả những điều đó chị đã phải học. Năm 1992 khi còn là một đứa trẻ đến Đức cùng gia đình, cuộc sống không hề đơn giản đối với chị.

**Nhung Trinh:**

55 *Bố mẹ tôi từng là những người tị nạn kinh tế và họ đã chọn nước Đức. Cuối cùng chúng  
tôi đã đến đây. Tôi đã không biết là mọi việc diễn ra như thế nào, vì khi đó tôi mới 9 tuổi.  
Và sau đó đột nhiên chúng tôi ở Đức. Tôi cũng đã không hình dung được, vì tôi đã không  
được chuẩn bị. Và sau đó tôi đã đến được Pätz, đó là một vùng gần Königs  
Wusterhausen. Bố tôi đến đó trước chúng tôi 6 tháng – và khi đó là đoàn tụ gia đình.*

60 *Câu đầu tiên tôi học được ở nước Đức là „guten Morgen“. Hồi đó tôi muốn chào bố tôi  
sáng ngày hôm sau, cho nên tôi đã hỏi ông. Và thế là tiếng Đức của tôi bắt đầu.*

*Tôi đã bỏ dở (abgebrochen) trường trung học phổ thông khi đang học lớp 12, vì tiếng  
Đức của tôi quá kém – tôi cũng không ngạc nhiên về việc đó – và thực ra tôi đã muốn  
65 bắt đầu theo học chương trình đào tạo nhân viên giúp việc luật sư  
(Rechtsanwaltsfachgehilfin). Sau đó là một kỳ nghỉ Hè kéo dài, và vào thời gian đó, đó là  
năm 2004, tôi vẫn còn nhớ, bố mẹ tôi đã nói: „Nào, bây giờ con được nghỉ Hè, bây giờ  
con học một ít về trang điểm và tiệm làm móng đi“ – hồi đó là hot lắm, không phải sao?  
– và sau đó bố mẹ tôi đưa tôi đến gặp người quen là những người cũng đến từ Hai Von,  
70 và tại đó, trong kỳ nghỉ Hè của tôi, thực ra tôi đã học nghề trang điểm móng tay  
(Nageldesigner) – để sau này làm nhân viên giúp việc hoặc làm thêm. Sau đó tôi nhảy ra  
ngoài, sau đó tôi vào ngành trang điểm. Năm 2006 tôi ra hành nghề độc lập và từ đó  
đến năm 2014 tôi làm việc trong Studio trang điểm và làm móng.*

75 *Tiếng Đức của tôi bây giờ vẫn còn rất nhiều lỗi, vì từ nhỏ tôi đã không hiểu rõ tất cả  
những cái cách ấy. Cái tiếng Đức này, cái ngôn ngữ mà tôi bây giờ chăm chút ấy,  
là “Learning by doing”, có nghĩa là học khi nói.*

*Ngôn ngữ là rất quan trọng. Sự phát triển của tôi, việc giờ đây tôi đang làm, là quan  
80 trọng đối với các con tôi, vì tôi muốn nuôi dạy các con tôi. Và nếu tôi không thể làm được  
điều đó, thì tôi không thể kể được gì cho các con tôi. Và tôi đã bắt đầu bằng ngôn ngữ:  
tôi đã bắt đầu ... lần đầu tiên khi 34 tuổi, tôi đã đọc “Sophies Welt” – không thể được.*

[www.goethe.de](http://www.goethe.de)

85 Năm 34 tuổi trước tiên tôi đọc “Der kleine Prinz” đã. Điều đó đã làm tôi tiến triển rất  
nhiều, lần đầu tiên có được cái cơ sở cơ bản này, cái mà thực ra người ta đã có sẵn ở  
nước Đức. Tích cực trong hai năm vừa qua, tôi thấy mình mới trở thành người trưởng  
thành qua ngôn ngữ của mình, thứ ngôn ngữ mà giờ đây tôi chăm chút. Cả bây giờ nữa,  
ví dụ như từ „pflegen“ cũng là tôi học được, học được từ khóa học tiếp của tôi. Nếu giờ  
đây tôi nghĩ lại: OK, cái thứ tiếng Đức tôi nói hồi trước thực sự là thảm họa, tuy rằng với  
90 thứ tiếng Đức đó tôi đã kiếm được (ergattert) rất nhiều hợp đồng và còn với những điều  
kiện rất ổn nữa. Năm 2006 tôi ra hành nghề độc lập (Selbstständigkeit) và từ đó tôi tìm  
cách giúp gia đình tôi, bố mẹ tôi – họ nói được rất ít tiếng Đức và trong suốt thời gian  
đó tôi là người phiên dịch của họ và chính vì thế tôi cũng có thể nói tiếng Việt rất tốt. Sau  
đó chúng tôi có 4 anh chị em họ, như vậy tôi cũng đã phải đàm phán ký kết hợp đồng  
95 (Verträge aushandeln) cho công ty gia đình của chúng tôi, hoặc có thể nói là cũng cho  
những đồng hương của chúng tôi.

### Dẫn chương trình:

100 Người ta có thể nói rằng, Nhung Trinh đã lớn lên với công việc đàm phán và ký kết các thỏa  
thuận (Abschließen von Geschäften). Khi nhìn lại có thể nói là chị ấy đã quyết định là một doanh  
nhân. Làm đầu bếp, việc đó người ta có thể học được từ người khác – để trở thành doanh nhân,  
người ta phải tự mình. Trong cuộc phỏng vấn của chúng tôi, chị đã kể chị khai trương một nhà  
hàng mới của chị như thế nào và chị đã học được gì trong 15 năm hành nghề độc lập của mình.

### 105 Nhung Trinh:

Vậy là nếu hôm nay bạn hỏi tôi, tôi vẫn biết rất chính xác, mình đã làm như thế nào. Nhìn  
lại hồi đó thì như thế này: Ok, đồ ăn chúng ta có rồi, chúng ta cũng đã biết, đồ uống là rất  
quan trọng, đó là điều nhiều người châu Á cho đến khi đó rất hay quên – họ chỉ tập trung  
vào đồ ăn. Tôi đã nói: Không, tôi cần rượu vang. Sau đó tôi đã gọi một người bán rượu  
110 vang (Sommelier). Tôi nghĩ: việc đó diễn ra như thế nào trong những nhà hàng khác?  
Việc đó diễn ra như thế nào trong nhà hàng Đức hoặc nhà hàng châu Âu? Họ làm việc  
đó như thế nào? Tuy chúng tôi có đồ ăn, nhưng ăn không phải là tất cả. Khách chỉ có thể  
ăn một món chính, họ có thể ăn thêm một món khai vị, nhưng họ có thể uống 3, 4 ly rượu

[www.goethe.de](http://www.goethe.de)

115 *vang. Và rót rượu vang không phải là công việc ghê gớm. Việc chế biến món ăn là cực kỳ  
khó và mất nhiều công sức. Và cho đến khi đó chúng tôi đã quên chú ý đến nhiều điều –  
đó là năm 2013, chứ không phải bây giờ đâu nhé.*

120 *Tôi đã bắt chước, mà con người chúng ta bắt chước giỏi nhất. Sau đó tôi đã luôn luôn  
trò chuyện với những người cung cấp hàng cho tôi, với đối tác kinh doanh của tôi, từ  
người quản lý hệ thống thu tiền đến người thiết kế bếp cho chúng tôi. Tôi đã trò chuyện  
với họ và họ trao đổi với tôi là họ làm như thế nào ở công ty của họ. Cho dù đã sau 30  
năm, hôm nay tôi chỉ có thể nói được: Vâng, tôi biết được 10%. Có rất nhiều điều kiện và  
125 người ta chỉ phải sống với những điều kiện đó mà thôi và đơn giản là tự thích nghi, sau  
đó thì mọi việc cũng sẽ trôi chảy. Mọi việc cũng đã trôi chảy ở những chỗ khác.*

*Kết quả cuối cùng là, tính toán của tôi luôn luôn chỉ là số Pi nhân với ngón cái (Pi mal  
Daumen: cách nói chỉ sự ảng chừng): chi phí tiền nhà chỉ được phép 10%, 20% chi phí  
nhân công, 30% chi phí mua hàng và sau đó còn là toàn bộ các loại phí tổn (Spesen) và  
130 thuế (Steuern) nữa. Vâng, nếu chúng tôi lãi (Gewinn) được 15,20% thì đã là ổn rồi.*

*Ví dụ như nếu tôi nhận được một địa điểm tại một khu dân cư mới, thì đầu tiên tôi sẽ  
tìm hiểu một chút trên Wikipedia về khu dân cư đó. Trên đó có giải thích về cơ cấu  
135 kinh tế, dân cư và phát triển, với những thông tin đó người ta có thể biết được  
ít nhiều và cảm nhận được, con người ở vùng đó là như thế nào? ở đó có còn  
tiềm năng không? Ví dụ như nếu tôi sắp tới đây mở ở Ostend gần Frankfurt, tôi đọc  
thấy ở đó có EZB – vậy thì người ta không cần phải nói nhiều nữa. Và sau người ta chỉ  
cần phải xem, khách hàng của mình đến từ đâu? Ai là nhóm đối tượng của mình trong  
vùng? Đó là điều bạn phải làm đầu tiên.*

140 *Trong tất cả các ngành ở Đức đều luôn có chuyên gia, tất nhiên cũng tốn kém đôi chút,  
nhưng nếu người ta ghép tất cả lại và sau đó còn với hiểu biết, kinh nghiệm và kỹ năng  
chúng tôi có nữa, thì chúng tôi sẽ đạt được nhiều. Vậy nên đơn giản là đi hỏi – bạn không*

[www.goethe.de](http://www.goethe.de)

145 *cần phải là nhà thiết kế bếp, bạn không cần phải là thợ thủ công, thay vào đó đã có các công ty cho từng lĩnh vực trong xây dựng Gewerke – Bạn hãy sử dụng họ. Bạn sẽ tiết kiệm được rất nhiều thời gian và tiền bạc.*

### Dẫn chương trình:

150 Doanh nhân, đầu bếp và làm mẹ. Nhung Trinh làm được việc hòa hợp nhiều vai trò trong bản thân mình. Là một doanh nhân thành đạt là điều quan trọng, nhưng đối với chị là không đủ. Chị có một sứ mệnh. Chị tích cực làm việc, sao cho ẩm thực châu Á ở Đức được ghi nhận nhiều hơn, chứ không phải chỉ là một thứ ăn nhanh (Schnellimbiss) giá rẻ. Ẩm thực của chị cần phải nhận được một vị thế, như vị thế ẩm thực Đức hay Italia đã đạt được. Đặt ra những mục tiêu lớn, đó  
155 cũng là điều Nhung Trinh khuyên người khác.

### Nhung Trinh:

*Tôi đã luôn tự hỏi: Tại sao đồ ăn của chúng tôi lại rẻ như vậy? Nếu người ta nói, người ta đến quán ăn châu Á, thì có nghĩa đó là đồ ăn rẻ nhất có được ở đây. Chúng tôi phải  
160 nhập khẩu 80% sản phẩm của chúng tôi. Trong khi bột Italia có giá 45 Cent. Người ta trả cho một chiếc Pizza 10 Euro. Tại sao người ta trả cho món Curry, tốn nhiều công sức chế biến đến thế, lại còn được một người đứng đó xào sáo và nấu nướng, chỉ có 6 Euro? Tất cả những đồ gia giảm đó, đó là nghệ, đó là sữa dừa, người ta không thể tìm thấy được ở đây, người ta phải nhập khẩu, như đã nói. Và chính vì thế tôi đã nói: Không, tôi  
165 không mắc phải sai lầm đó. Và mục tiêu của tôi cũng là giành được giá cả thực tế cho ẩm thực châu Á. Sứ mệnh của tôi là: Tôi muốn ẩm thực châu Á cũng có cùng giá trị và được đặt ngang hàng với ẩm thực Italia và ẩm thực Đức. Tôi không muốn chúng tôi luôn luôn phải chấp nhận những gì người cho thuê định ra. Tôi muốn định hình một ý tưởng, sao cho chúng tôi có thể nói được rằng: Vâng, chúng tôi rất muốn dọn đến đây,  
170 nhưng đề nghị với những điều kiện này, điều kiện kia và với những yêu cầu này, yêu cầu kia. Điều đó nhiều người châu Á đã không làm, cho đến khi tôi bắt đầu thực hiện cách đây 4 năm. Đơn giản là họ đã chấp nhận những điều kiện như người cho thuê đưa ra, đơn giản là họ đã nhận những địa bàn có sẵn ở đó, chứ họ không lựa chọn. Và điều đó là sai. Và chính vì thế tôi đã nói: Bạn phải có một ý tưởng. Nếu bạn có một ý tưởng*

[www.goethe.de](http://www.goethe.de)

175 rỗi và cũng đã trình bày với đội của bạn là bạn có thể thực hiện được ý tưởng đó, thì sau đó bạn sẽ có một dự án thành công.

Trách nhiệm của tôi đối với tất cả mọi người là rất to lớn và công việc của tôi cũng định hướng theo đó. Nếu tôi nhận thấy một người là một yếu tố gây rối trong cửa hàng, tôi phải loại bỏ ngay, cho dù người đó là nhân viên rửa bát. Sau đó tôi ra đứng vào chỗ đó và rửa bát. Tôi là người đầu tiên phải là người gương mẫu – tôi có thể làm việc được tại tất cả các vị trí trong nhà hàng. Tôi đã phải tự xây dựng hoặc tự làm, tự thiết kế các nhà hàng, như vậy sau này tôi cũng biết được, khi tôi ở nhà với các con tôi và nhân viên hỏi: Nancy, cái gì ở đâu? ....này chị, mất điện rồi!“, khi đó tôi nói: „Cậu đi xuống dưới, chỗ tủ điện lớn F2/F3 ấy, xem sơ đồ điện và bật lại đi, hay gọi điện cho người này, người này!“ – tôi phải biết điều đó và họ phải biết rằng, nếu họ không biết gọi trợ giúp ở đâu, họ sẽ gọi điện cho tôi. Họ phải có một người để liên hệ, bằng cách nào cũng được. Nếu cá được cung cấp quá muộn, họ gọi điện: „Nancy, họ không giao hàng bây giờ, giờ tôi phải làm gì đây?“ Khi đó tôi sẽ lo liệu, sao cho mọi việc trôi chảy, sao cho công việc trong nhà hàng chạy được. Nếu ở đó thiếu một nhân viên, tôi chịu trách nhiệm cử một nhân viên làm thay, và, và, và...

Nhưng nếu người ta không cạnh tranh bằng chất lượng, mà chỉ bằng giá cả, thì đó là sai, là sai. Tôi cũng đã cần rất lâu, để nói được: Không, chúng tôi là như vậy đấy, chúng tôi làm như vậy đấy. Làm sao tất cả những Fair Trade Produkte này (sản phẩm thương mại công bằng) có thể có mặt ở đây được, nếu chúng tôi không đối xử công bằng với nhân viên và sản phẩm của chúng tôi? Không thể được.

Tính cách đặc trưng của Đức, mà tôi thấy trong mọi trường hợp chúng ta phải giữ được là thư từ và giao tiếp bằng văn bản. Những điều bạn thỏa thuận (vereinbaren) bằng miệng không có giá trị. Chỉ những điều bằng văn bản mới có giá trị. Tôi khuyên mỗi một doanh nhân nên luôn ghi chép lại – không phụ thuộc người ta nói gì, viết thêm vào [www.goethe.de](http://www.goethe.de) dòng nữa và gửi đi. Rút cục thì nếu trở nên gay gắt, giao tiếp bằng văn bản này sẽ có giá trị, chứ không phải là thỏa thuận bằng miệng. Mở tất cả thư từ và trả lời tất cả -



205 *phải là như vậy. Có một bộ máy hành chính (Bürokratie) khổng lồ ở đây, ở Đức, nhưng người ta phải phản ứng lại, cho dù bằng cách nào đi nữa. Kể cả nếu người ta nói: Không, tôi không có thời gian, hoặc không, tôi muốn việc đó sau này ... Nhưng người ta phải đưa ra một câu trả lời. Vì các hệ thống không chạy vô ích như vậy.*

210 *Chúng tôi, những người làm nhà hàng – người Việt Nam, người Đức, người Italia – chúng tôi chịu sự điều chỉnh của cùng một luật pháp. Có nghĩa là, chúng tôi là những người làm nhà hàng và không phải là thợ thủ công nữa. Như vậy chúng tôi có thể gọi nghề của chúng tôi là nghề nhà hàng ... vâng, thường thì chúng tôi thực ra làm việc nhiều với xương và việc chủ công, nhưng tôi có thể nói với bạn rằng, 60%, vâng 60% là*  
215 *thủ tục hành chính. Bắt đầu với đầu bếp với việc đánh dấu, đặt hàng, gửi đi – bắt đầu từ đó rồi. Một nửa thời gian của anh ấy là chỉ để nhìn xem có vệ sinh không và đánh dấu vào bảng vệ sinh, đánh dấu, đánh dấu và đánh dấu – kiểm tra. Có thể nói toàn là việc giấy tờ. Như vậy 60% là thủ tục hành chính và đó là đặc trưng Đức. Đó là DIN và Norm. Đó là điều cơ bản ( A und O ) ở Đức.*

220

### **Dẫn chương trình:**

Nhưng bên cạnh tất cả những yếu tố kinh doanh thì không kèm phần quan trọng là lắng nghe linh cảm của mình, Nhung Trinh nói. Điều đó chị đặc biệt học được với tư cách là bà mẹ đơn thân nuôi ba đứa con. Điều đó cũng được đưa vào công việc của chị. Những gì thúc đẩy chị với  
225 *tư cách là một doanh nhân thành đạt và quản lý nhiều nhà hàng, những gì làm chị tự hào và chị đã học được trong nhiều năm với những tạo lập mới, chị đã kể cho chúng tôi trong bếp nhà hàng Fitery của chị ở Berlin. Nhà hàng này cố gắng cho ẩm thực gần với thiên nhiên và bổ dưỡng để „giữ gìn sức khỏe“ với hương vị Việt Nam.*

230

### **Nhung Trinh:**

*Như đã nói, tôi là bà mẹ 3 con và là phụ nữ người ta quyết định thiên về theo linh cảm và người ta muốn bằng một cách nào đó cảm nhận được người khác là như thế nào. Tôi cũng muốn đón nhận họ chứ. Đối với tôi, quan trọng không chỉ là nhà hàng trôi*  
235 *chảy, nhưng ở nhà hàng của họ có trôi chảy không? Vì đó là người vừa mới học hoặc*

[www.goethe.de](http://www.goethe.de)

235



- 240 thực hiện những chu trình này ở nhà hàng chúng tôi. Điều đó có nghĩa là, trước hết anh ta phải làm đúng đã. Tất nhiên không nên quá xen vào chuyện riêng tư, nhưng phải biết sơ qua, anh ta gặp những vấn đề nào. Chúng tôi có quan hệ trực tiếp, để người ta cảm thông và nghĩ: OK, hôm nay anh ta gặp vấn đề một chút, vì xảy ra việc riêng gì đó ở nhà. Tất nhiên người ta không nên làm như vậy đối với nhân viên, nhưng chúng tôi là con người, chúng tôi thực sự không thể tách bạch ra được. Chúng tôi có nhiều người khác nhau. Hiện nay trong ngành nhà hàng chúng tôi có những người khác nhau, quốc tịch khác nhau, điều đó cũng rất quan trọng nữa. Phong tục, ngôn ngữ và thói quen cũng hoàn toàn khác nhau nữa. Nhưng nếu chúng tôi ở trong doanh nghiệp, chúng tôi
- 245 có những quy định riêng để tất mọi người cùng chơi trong cuộc. Chúng tôi đến từ nhiều nước: chúng tôi có người Rumani ở chỗ chúng tôi, chúng tôi có người Mông Cổ, chúng tôi có người Việt Nam, chúng tôi có người Nhật - chúng tôi là quốc tế. Tôi nghĩ, ngày nay ở các doanh nghiệp khác cũng như thế.
- 250 Như vậy tôi phải là người đầu tiên bước vào và nói: Vâng, hôm nay tôi ổn! Làm được điều đó đôi khi rất khó – nếu thời kỳ đầu chúng tôi doanh thu kém (Umsatz rote Zahlen schreiben), thì đôi khi điều đó là rất khó đối với tôi. Nhưng tôi phải động viên (aufmuntern) tất cả mọi người ở đó, trong nhà hàng, vì họ làm việc ở đó từ 8 đến 10 tiếng – có giờ nghỉ giữa chừng – tôi phải khích lệ những người này, như vậy đó. Tôi phải
- 255 truyền cho mọi người cảm giác là mọi việc trôi chảy và tôi phải là người đầu tiên làm việc trôi chảy. Tôi nghĩ, sự độc lập có cùng giá trị một mặt với việc tự chịu trách nhiệm và mặt khác với trách nhiệm. Trước tiên người ta phải đảm nhận trách nhiệm cho bản thân mình, để nói, điều gì đúng, điều gì sai và sau đó cũng đưa ra trách nhiệm và nói: „Vâng, tôi có thể chịu trách nhiệm khi tuyển dụng anh ấy vào đây là anh ấy sẽ nhận
- 260 được lương vào cuối tháng.“ Chính vì thế doanh nghiệp phải hoạt động trôi chảy. Đó là tự chịu trách nhiệm. Sau đó tôi phải xem xem, tôi làm thế nào để nhà hàng đông khách – đó là nhiệm vụ của tôi. Không phải vì tôi cần tiền, mà vì chi phí sinh hoạt trong cuộc sống của 10 hoặc 15 ... chúng tôi có 26 nhân viên trong một nhà hàng – phụ thuộc vào tôi. Vậy nên, nếu tôi không chú ý và ví dụ như không cảm nhận được đúng xu hướng [www.goethe.de](http://www.goethe.de)
- 265 hoặc giao tiếp sai, khi đó khách sẽ không đến nữa, mà toàn bộ cuộc sống của nhân viên phụ thuộc vào điều đó. Vậy nên, nếu người ta ra hành nghề độc lập, người ta phải biết



*rằng, người ta có một trách nhiệm to lớn, một trách nhiệm rất to lớn.*

270

*Năng lượng tích cực! Cho đến 3 năm trước đây tôi đã không hiểu, tại sao người ta không hào hứng. Tôi nghĩ, vì tôi bắt đầu quá nhiều dự án, những thành công nhỏ bé này đem lại cho tôi hạnh phúc đến mức tôi luôn luôn đứng dậy với 200%. Có lẽ người ta cũng nên dọn dẹp nhiều trong lòng, để nói: Nào, bây giờ tắt đi và ngày mai sẽ tiếp tục. Đạt được các mục tiêu, được công nhận: Được, cậu làm tốt đấy! – điều đó chúng ta hay cần cho cô bé hoặc cậu bé có trong chúng ta – ừ, mình làm đúng đấy! Đó là năng lượng tích cực mà người ta tự đưa cho chính mình và chỉ như vậy người ta mới làm được.*

275

#### **Dẫn chương trình:**

280

Rất cảm ơn Nhung Trinh về những lời khuyên và những lời khích lệ. Các bạn thân mến, hy vọng các bạn cũng đã nhận được một số gợi ý cho bước khởi đầu của các bạn trong thế giới nghề nghiệp.

Các bạn có thể tìm thấy tất cả thông tin về nghề nghiệp được giới thiệu, cũng như các tài liệu học tập tiếp theo và địa chỉ các cơ sở tư vấn, cơ quan chính quyền và các khóa tiếng Đức trên cổng thông tin „Con đường của tôi đến nước Đức“ theo đường link: [www.goethe.de/mwnd](http://www.goethe.de/mwnd)

285

„Ankommen in der Berufswelt“ („Hòa nhập vào thế giới nghề nghiệp“) là một Podcast của Viện Goethe.

Cảm ơn các bạn đã lắng nghe như mọi khi! Cũng như mọi khi, tôi sẽ rất vui, nếu các bạn lại tham dự tập tiếp theo. Hẹn gặp lại – chúc mọi điều tốt đẹp!

[www.goethe.de](http://www.goethe.de)



Europäische Union



Dieses Projekt wird aus Mitteln des Asyl-, Migrations- und Integrationsfonds ko-finanziert

**GOETHE  
INSTITUT**

Sprache. Kultur. Deutschland.