

Báo Phụ Nữ phỏng vấn Phạm Văn Bạch JJR 65

ÔNG PHẠM BẠCH : Giám Đốc điều hành trường Anh ngữ ACPI (TPHCM) : **“Tôi chỉ đang xây một viên gạch”**
Thanh Thủy (thực hiện)



Những phụ huynh đã từng gửi con đi du học Mỹ thông qua dịch vụ tư vấn ở trường Anh ngữ ACPI (American College Preparation Institute) đều có ấn tượng tốt về ông Phạm Bạch – GD điều hành trường này. Ông tận tâm chỉ dẫn từng học sinh những tình huống có thể xảy ra trong cuộc phỏng vấn, cách chuẩn bị từ hồ sơ, trang phục lẫn phong cách. Tư vấn cho từng trường hợp một cách chu đáo như thế, tỷ lệ xin visa du học Mỹ ở ACPI rất cao: trên 90%, thậm chí có đợt đầu 100%. Không dừng ở việc đưa học sinh sang Mỹ, ông còn là người thầy chia sẻ mọi khó khăn ban đầu với du học sinh, và mỗi năm ông đều thu xếp một chuyến sang Mỹ để thăm các em. Mỗi chuyến đi như thế, hành lý của ông chất đầy các món quà mà phụ huynh gửi gắm cho con em họ. Tiếp xúc với ông, người đối diện dễ dàng có cảm giác tin cậy, dù ông là người kín đáo, không thích nói về mình. Ông là một Việt kiều thành đạt ở Mỹ, nay trở về quê nhà với mong ước giản dị : “Xây một viên gạch cho ngôi nhà giáo dục của VN”.

*** PV :** Từ một nhà kinh doanh thành công trong nhiều lãnh vực ở nước ngoài, vì sao ông lại trở về VN để bắt đầu một công việc khiêm tốn là mở trường dạy tiếng Anh và tư vấn du học ?

*** Ông Phạm Bạch :** Ý định này đã hình thành trong tôi từ rất lâu, xuất thân từ gia đình. Cha tôi có một trường trung học tư thực chương trình Pháp mang tên Les Lauriers (nghĩa là Vòng Nguyệt Quế), còn tên tiếng Việt là trường Văn Minh ở đường Đinh Công Tráng từ năm 1952 – 1975. Đó là một trường tư nhưng cách tuyển sinh và kỷ luật rất chặt chẽ. Cha tôi vừa là hiệu trưởng, vừa là thầy dạy môn lý hóa (cha tôi là Cử nhân môn lý hóa tốt nghiệp ở Pháp). Ở nhà, đối với 7 anh em chúng tôi, cha tôi vừa là thầy, vừa là người cha nghiêm khắc. Ông quyết tâm dành dụm từ từ để các con có điều kiện đi du học và cuối cùng, ông đã gửi 5 người con du học ở Pháp, Thụy Sĩ và Mỹ.

Tôi vẫn không thể quên nếp sinh hoạt khắc khổ của gia đình mình hồi đó. Cha mẹ rất ít khi cho chúng tôi đi ăn ở bên ngoài, cũng không bao giờ tổ chức sinh nhật cho bất kỳ đứa con nào. Thật sự, lúc đó chúng tôi cũng thấy buồn, chỉ khi lớn lên mới hiểu cha tôi làm vậy vì lo cho tương lai của chúng tôi.

Nghĩ lại, tôi rất biết ơn ông. Từ gia đình mình, tôi hiểu được gánh nặng của những gia đình có ngân sách eo hẹp nhưng vẫn quyết tâm gửi con đi du học. Kinh nghiệm của bản thân giúp tôi luôn nhắc nhở các em học sinh: việc cho các em đi du học thật sự là gánh nặng của gia đình, để các em ý thức được việc phải quyết tâm học dù có gặp khó khăn đến thế nào trong sinh hoạt ở xứ người.

Bên cạnh đó, tôi vẫn quan niệm: Không có đầu tư nào tốt hơn đầu tư cho con đi du học. Nếu đầu kỹ sư ở Mỹ về VN làm sẽ có mức lương tối thiểu 1.500USD – 2.000USD/tháng. Sau 4-5 năm là lấy lại vốn, nếu tính chi phí du học từ 70 – 100 ngàn USD. Kết quả du học không chỉ đem đến thành công trên phương diện tài chánh mà còn trên phương diện con người. Các em du học sinh sẽ trở nên tự tin và tự lập hơn. Bởi lẽ, kiến thức nằm trong đầu các em, đó là cái không bao giờ mất, nếu so với việc có nhiều tiền bạc hay bất động sản mà cha mẹ để lại.

Từ hồi du học ở Thụy Sĩ, tôi đã ấp ủ ý định trở về VN. Quyết tâm như vậy nên khi ra trường, tôi đã xin việc ở một ngân hàng nước ngoài có mở chi nhánh ở VN. Từ năm 1973-1975, tôi về VN làm Phó Giám đốc của ngân hàng BNP (Banque Nationale de Paris). Năm 1975, tôi cùng gia đình qua Pháp. Năm 1980, tôi qua Mỹ lập nghiệp với việc thành lập một công ty kinh doanh địa ốc. Trong đời, tôi đã làm xong những việc **cần làm**. Bây giờ là lúc tôi làm những việc mình **muốn làm**, nghĩa là về VN mở trường dạy học, để tưởng nhớ đến cha, người thầy đầu tiên của tôi.

Việc kinh doanh ở Mỹ của tôi khá thành công, nhưng tôi không muốn tiếp tục công việc này ở VN. Muốn kiếm tiền thì sống ở Mỹ, còn về VN tôi chỉ thích đầu tư trong ngành giáo dục. Lựa giáo dục để đầu tư đối với tôi là một việc làm rất tự nhiên, bởi điều đó đã nằm sâu trong tiềm thức, khi từ nhỏ nhìn thấy việc cha tôi làm và được sống trong một gia

đình luôn coi giáo dục là nền tảng căn bản. Bản thân tôi may mắn được hấp thụ một nền giáo dục tốt, khi tôi trưởng thành, xây dựng gia đình riêng và phải nuôi nấng các con, thực tế càng củng cố thêm ý nghĩ đó. Niềm tin vào ý nghĩa của công việc giáo dục thúc đẩy tôi thật mạnh mẽ.

*** Thế sau thời gian hai năm mở trường ACPI, ông thấy thế nào?**

Thủ tục mở trường ở VN dễ dàng hơn tôi tưởng và từng nghe nói đến. Việc xin giấy phép thật trôi chảy, không gặp khó khăn. Thời gian càng củng cố ý nghĩa việc tôi đang làm, thực tế thấy con đường mình đi là đúng. Nhất là khi tôi nhận được nhiều tình cảm từ phía học sinh và phụ huynh, khi được các em tin tưởng chia sẻ mọi khó khăn của mình trong thời gian đầu ở nước ngoài.

*** Ông không có điều gì chán nản về môi trường đầu tư ở đây hay phàn nàn gì về cuộc sống à? Có vẻ như ông quá lạc quan ?**

Tôi đã chuẩn bị tinh thần trước khi trở về. Tôi nghĩ phải chấp nhận sự khác biệt. Không nên than vãn tại sao VN không có vệ sinh hoặc ô nhiễm, vì đây là đất nước của mình. Vì thế, tôi không gặp khó khăn gì trong đời sống. ACPI không hề bị phiền nhiễu bởi các cơ quan Nhà nước. Khi tuân thủ luật pháp thì chẳng có gì vượt ra ngoài thông lệ, dù tôi đã chuẩn bị trước tâm lý.

Phần thưởng lớn nhất của tôi là tinh thần ham học của học sinh, các em rất lễ phép tôn trọng thầy. Đây là điều vô cùng quý giá đối với người làm giáo dục. Dù đã biết, tôi vẫn rất ấn tượng về sự hiếu học của học sinh VN, cũng như sự sẵn sàng hy sinh của cha mẹ các em để đổi lại cho con một nền học vấn tốt. Những tưởng thưởng đó khiến cho những bất tiện của tôi trong đời sống hàng ngày chỉ là vấn đề nhỏ, không đáng bận tâm

Tôi không nghĩ mình quá lạc quan và vẫn yên tâm đầu tư vì không gặp trở ngại gì trong lãnh vực hoạt động của mình.

*** Trường của ông không thấy quảng cáo, cũng chẳng tiếp thị âm ỹ, như vậy cách mà ACPI thu hút học sinh ?**

Dù VN có nhiều trường Anh ngữ, song thực tế vẫn không đáp ứng đủ nhu cầu, nhất là thiếu một trường có thể giúp các em có được một nền tảng căn bản về tiếng Anh trước khi qua nước ngoài.

Chúng tôi có một bản hướng dẫn các chương trình học để có thể đáp ứng nhu cầu thực tế của từng học viên, từ mục đích đi du học đến mục đích đi làm trong môi trường kinh doanh, theo trình tự hợp lý nhất, và nghĩ rằng hiệu quả đào tạo sẽ là cách quảng cáo tốt nhất.

Điểm nổi bật nhất của ACPI là dạy chương trình căn bản ESL (English as a Second Language) cho những học sinh chuẩn bị đi du học. ACPI là trường đầu tiên dạy chương trình này ở VN. Đây là chương trình dạy tiếng Anh phổ biến nhất ở Mỹ. Các em đã học chương trình này ở ACPI để dàng hòa nhập ở Mỹ và có thể ghi danh vào các trường ĐH ở Mỹ mà không cần thi TOEFL. Bởi ESL là trình độ Anh văn tối thiểu của học sinh khi muốn ghi danh vào các trường ĐH ở Mỹ. Và chất lượng của chương trình ESL đặt dưới sự giám sát của trường ĐH cộng đồng EL Camino California. Ngoài ra, chúng tôi cũng dạy luyện thi TOEIC, TOEFL, IELTS cho những học sinh có ý định tìm học bổng du học. Vấn đề là cách tư vấn ban đầu để họ chọn đúng chương trình cần học.

ACPI còn tập trung dạy Anh văn thương mại cho nhân viên của các công ty như Nestlé Việt Nam, Công ty xây dựng ICIC, Công ty Tín Nghĩa Về căn bản, chúng tôi cũng dựa theo chương trình ESL, sau đó chuyển sang Anh Văn Thương Mại (Business English), từ cách thảo luận biên bản hội họp, cách làm việc cùng nhau theo nhóm (team work), đến chỉ dẫn cách viết báo cáo, thực tập trên những tình huống thường xảy ra trong thực tế (case study) và cuối cùng là đưa ra giải pháp (solution). Các học viên vừa học, vừa thực hành những kỹ năng mềm (soft skills) trong kinh doanh. Chúng tôi thiết kế chương trình dạy tùy theo nhu cầu của từng công ty.

Vấn đề là việc duy trì những lớp học này thường phụ thuộc vào ngân sách của công ty và ý chí của từng học viên. Bởi ưu tiên số một của họ vẫn là công việc, nên các lớp học phải duy trì ngoài giờ hành chánh. Đây là điều khó khăn nhất: làm sao quân bình được giữa áp lực của công việc và thời gian đi học của mỗi học viên?

Tuy nhiên, tôi cho rằng việc các nhân viên của một công ty học tập trung một chỗ sẽ rất hiệu quả: điều đó giúp họ gặp nhau và hiểu nhau nhiều hơn sau giờ làm việc căng thẳng tại văn phòng. Sau đó họ sẽ dễ dàng hợp tác để cùng nhau giải quyết những tình huống xảy ra trong công việc thực tế hàng ngày.

ACPI có 2 địa điểm : một ở Bình Thạnh, một ở quận 9. Trung bình chúng tôi có gần 1.000 học viên/ tháng.

Thế mạnh nhất ở đây là Anh văn du học cấp tốc và tư vấn du học. Hàng năm ACPI tư vấn cho hơn 100 sinh viên du học ở Mỹ, tỷ lệ đậu phỏng vấn hơn 90% vì chúng tôi tư vấn tùy theo hoàn cảnh của từng em. Hiện nay, ACPI đã tư vấn thêm du học ở Úc và một số nước khác, tùy theo yêu cầu của học viên.

*** Điều khó khăn nhất của ACPI hiện nay ?**

Tìm giáo viên. Thực tế tìm kiếm được người nước ngoài đang làm việc ở đây vừa có trình độ Anh ngữ, vừa có trình độ sư phạm để mời giảng dạy là rất khó, nhất là dạy những lớp Anh văn thương mại cho các công ty.

Chúng tôi luôn luôn phải tìm kiếm và phải làm cách nào để giữ giáo viên ở lại với trường. Lợi điểm của tôi là tôi có quan hệ rộng rãi bên Mỹ do đó có thể tìm được những giáo viên nước ngoài tốt và có đủ trình độ giảng dạy - những giáo viên lâu năm ở Mỹ có thể xin nghỉ một thời gian mà vẫn có lương – thích thay đổi công việc. Ngoài ra, một số trường ĐH cộng đồng mà tôi có quan hệ thỉnh thoảng vẫn gửi một số giáo sư tiến sĩ ở đó sang ACPI một thời gian để giảng dạy.

Như đã nói, vấn đề lớn nhất vẫn là nguồn giáo viên có chất lượng, bởi giáo viên là nền tảng của trường. Tôi đang tìm kiếm nguồn giáo viên về hưu sớm (độ tuổi trên 55) ở Mỹ rất nhiều. Với mức lương hưu chỉ vừa đủ sống ở Mỹ, họ có thể thích về VN vừa dạy học vừa đi đây đó để tìm hiểu về đất nước Việt Nam. Tôi nghĩ đây là giải pháp lâu dài của trường ACPI.

*** Ông nghĩ sao nếu không ít người cho rằng mở trường Anh ngữ và tư vấn du học cũng là một cách kinh doanh hiệu quả hiện nay?**

Cũng có những người đề nghị tôi mở thêm chi nhánh nhưng vì không có đủ giáo viên theo yêu cầu nên tôi chỉ duy trì hoạt động ở hai địa điểm cho thật tốt. Cách tư vấn du học của tôi không làm đại trà được, chỉ giới hạn trong khoảng trên dưới 100 học viên/năm. Tôi có thể huấn luyện nhân viên làm thay nhưng tôi muốn thiết lập mối quan hệ trực tiếp với học viên và gia đình của họ. Những người gởi con đi du học thường rất lo lắng, họ cần được an tâm. Vì thế, công việc đó cần được làm không chỉ vì kinh doanh mà còn phải có cái tâm, sự hiểu biết và sự chia sẻ.

Tuy nói thế nhưng cũng phải coi trường học là một công việc kinh doanh cần được nuôi nấng để tồn tại. Nhưng có nhiều cách quản lý công việc kinh doanh đó. Tôi không coi đây là công việc kinh doanh thuần túy mà việc làm này giống như một nhiệm vụ tinh thần, một nghĩa vụ, một ý nguyện muốn làm, nên cách làm có thể khác biệt, từ cách tuyển sinh và đào tạo. Vấn đề cuối cùng vẫn là trách nhiệm trên hết.

Trách nhiệm đó buộc tôi phải xem xét chất lượng của các trường ĐH cộng đồng muốn đặt quan hệ với ACPI và chọn lựa họ dựa theo tỷ lệ sinh viên ở các trường đó được chuyển tiếp lên những trường ĐH 4 năm nổi tiếng là bao nhiêu.

*** Mơ ước của ông ?**

Có thể mở được một trường trung học thực, kỷ luật nghiêm ngặt, theo sát chương trình của Bộ Giáo Dục với chất lượng giảng dạy cao, kèm theo một chương trình tiếng Anh đặc biệt giúp học sinh đạt tới trình độ cần thiết để có thể vào thẳng các trường ĐH bên Mỹ hoặc Úc mà không cần phải học lại những lớp Anh văn ở bên đó. Điều này sẽ giúp các em du học sinh tiết kiệm được rất nhiều thời gian và tiền bạc trong việc học tiếng Anh tại nước ngoài trước khi được phép nhập học chính thức.

*** Sau giờ làm việc, ông thường giải trí như thế nào?**

Đi bơi, đánh tennis, gặp những người bạn cũ. Có thời gian hơn thì tôi luôn thích đi thăm những thắng cảnh VN mà hồi trẻ tôi chưa có dịp đến. Đi thăm những thắng cảnh VN, tôi vừa thích vừa tiếc. VN có nhiều thắng cảnh thiên nhiên quá đẹp nhưng sự bảo tồn hiện không tương xứng. Tiềm năng phát triển du lịch của mình rất lớn nhưng chưa được quan tâm đúng mức.

*** Tôi thấy ông sử dụng xe máy rất thành thạo. Ông không sợ đi xe máy trong điều kiện giao thông hỗn độn ở đây sao?**

Về đây sống mà không dám đi xe máy thì không hội nhập được vào đời sống. Đi xe máy cho mình cảm giác tự do rất tuyệt. Với xe máy, tôi có thể khám phá nhiều cảnh đẹp của VN mà nếu đi xe hơi sẽ bị giới hạn.

*** Có thông tin nào về sự phát triển của VN mà ông cho là ấn tượng?**

Điều gây ấn tượng nhất với tôi là vừa qua một nhóm trẻ VN có thể lên đến đỉnh Everest. Vì đây không chỉ là vấn đề tài chánh mà việc tổ chức thành nhóm để đi lên đó thành công là rất đáng phục, đáng nể, nhưng báo chí nói về việc này còn ít quá. Cần phải viết nhiều hơn về những nhân vật trẻ tuổi và gan dạ đó.

*** Trong kinh doanh và trong cuộc sống, ông quan niệm thế nào là hạnh phúc?**

Vui với những gì mình đang có, không chỉ trong cuộc sống mà trong cả việc kinh doanh. Hạnh phúc là khi mình không có nhiều yêu cầu trong cuộc sống. Những gì mình muốn mà mình không có thì thường làm mình đau khổ. Càng giảm đi sự ham muốn thì càng dễ có hạnh phúc. Cảm thấy đủ là đủ.

Trong công việc, tôi hạnh phúc khi nghe học sinh đạt được visa sau phỏng vấn. Khi tôi gặp lại du học sinh ở Mỹ, tôi thấy vui vì các em đã trưởng thành và tự tin hơn. Vui nhất là khi tôi tư vấn thành công cho những trường hợp học viên muốn đi du học nhưng gặp khó khăn khi chứng minh về tài chánh – một điều kiện bắt buộc khi nộp hồ sơ xin visa ở Mỹ.

Một trong những học sinh mà tôi hãnh diện nhất là cha mẹ của em từng làm lái đồ đã bỏ quê nhà Vĩnh Long lên Saigon thuê một miếng đất ở Q.7 để bán cát đá xây dựng. Họ tần tảo và nhờ tôi tư vấn du học cho đứa con trai duy nhất. Vấn đề ở đây là thật khó chứng minh tài chánh trong hoàn cảnh của gia đình họ, và tôi giúp họ cách thuyết phục người phỏng vấn bằng câu chuyện thật sự từ cuộc sống của họ.

Qua trường hợp này, tôi thấy được sự cố gắng của gia đình, nhất là những người vốn chẳng có nền học vấn căn bản nhưng lại có tầm nhìn muốn con thành công bằng con đường học vấn. Giờ con họ đang học ở Seattle, thỉnh thoảng họ lại mang đến một chai rượu nếp tặng tôi. Sự giao tiếp với gia đình học viên đem lại cho tôi niềm vui, tôi coi trọng mối quan hệ đó.

Tôi nhớ hoài những năm đầu tiên học về kinh tế ở nước ngoài: họ nói đến thuyết bàn tay vô hình – đại ý mỗi người ráng lo cho cái tốt của mình, làm tốt cuộc đời mình, rồi thì sẽ có một bàn tay vô hình sắp xếp mọi việc lại làm cho cả cộng đồng tốt hơn. Tôi không nghĩ đến điều lớn lao nhưng nghĩ việc mình đang làm giống như một con kiến đang xây một viên gạch. Càng có nhiều viên gạch tốt thì ngôi nhà giáo dục của VN trong tương lai sẽ càng vững chắc.

*** Xin cảm ơn ông.**

Địa chỉ trường Anh ngữ ACPI :

Cơ sở 1: 33 Đinh Tiên Hoàng, P. 3, Q. Bình Thạnh, TP. HCM ;
ĐT : 08.841.2378

Cơ sở 2 : 6 Lê Văn Việt, P. Hiệp Phú, Q. 9, TP.HCM ;
ĐT : 08.214.4889

