

Richard Hall

# THÀNH ĐẠT TRONG SỰ NGHIỆP

*The Secrets of  
Success at Work*



**RICHARD HALL**

**THÀNH ĐẠT**

**TRONG SỰ NGHIỆP**

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Sách  
Alpha

**NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – XÃ  
HỘI**

Ebook miễn phí tại : [www.Sachvui.Com](http://www.Sachvui.Com)

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

**Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản**

# Người đồng hành trên con đường sự nghiệp

Thành công luôn gắn liền với sự chăm chỉ, những nỗ lực không mệt mỏi, sự bền bỉ và lòng kiên trì. Tuy nhiên, rất nhiều người đã làm việc chăm chỉ và tận tụy mà vẫn không thành công. Bạn có thể ngồi hàng giờ và làm việc ngày này qua ngày khác nhưng kết quả thu được lại quá nhỏ bé. Bạn chìm trong hố sâu công việc, không biết phải ưu tiên việc nào và làm

sao thoát khỏi gánh nặng công việc đang chồng chất. Bạn băn khoăn tại sao mọi cố gắng của mình không đem lại thành công xứng đáng và sự nghiệp không tạo ra sự thỏa mãn, hạnh phúc cho cuộc sống của bạn.

Nếu đó là những điều đang diễn ra với bạn thì hãy đọc Thành đạt trong sự nghiệp để tìm ra căn nguyên, cách khắc phục và tìm thấy ý nghĩa đích thực của công việc. Chia hành trình đạt tới thành công trong sự nghiệp thành 10 bước, Richard Hall, tác giả cuốn sách sẽ giúp

bạn rút ngắn con đường bạn đi, để mọi nỗ lực đều xứng đáng với công sức bỏ ra.

Những điều mà bạn cần trang bị trong hành trình này là sự thấu hiểu bản thân, xác định mục đích rõ ràng cho hành trình đó. Và trên hành trình đó, có những khi bạn sẽ vấp ngã hoặc gặp những điều không như ý muốn, vì vậy lòng nhiệt huyết, thái độ tích cực, khả năng thích nghi là yếu tố không thể thiếu. Ngoài ra, trong công việc bạn còn phải giải quyết rất nhiều mối quan hệ cả theo hàng dọc

và hàng ngang: với cấp trên, với đồng nghiệp, làm sao trở thành một nhân viên xuất sắc, hỗ trợ tối đa cho cấp trên, trở thành một thành viên nhóm tuyệt vời, đưa nhóm đến thành công v.v... Tất cả những điều đó sẽ được tác giả giải đáp sáng tỏ trong cuốn sách này.

Đúc kết từ kinh nghiệm làm việc quý báu tại nhiều tập đoàn lớn trên thế giới, có thể coi Thành đạt trong sự nghiệp là cuốn cẩm nang không thể thiếu cho bất cứ ai đang khao khát đạt tới đỉnh cao. Không đưa ra những triết lý cao siêu, cuốn sách

hướng đến khơi dậy nội lực, khả năng tự vươn lên hoàn thiện trong mỗi người để giúp bạn ngày càng tỏa sáng.

Công việc là một phần rất quan trọng đối với bất kỳ ai. Những thành quả đạt được trong công việc chi phối trực tiếp đến hạnh phúc trong cuộc sống của chúng ta. Hy vọng với cuốn sách này các bạn sẽ có thêm một người bạn đồng hành trên con đường sự nghiệp nhiều gian truân nhưng cũng đầy những phần thưởng hứa hẹn.

Xin trân trọng giới thiệu cùng độc giả!



Hà Nội 24/02/2009

CÔNG TY SÁCH ALPHA

# Tìm kiếm và phát triển yếu tố “Wow” trong bạn

Tất cả chúng ta đều sở hữu yếu tố WOW, nhưng không phải ai cũng biết cách tận dụng yếu tố đó. Nếu bạn biết cách khám phá và nuôi dưỡng, WOW sẽ là yếu tố giúp bạn nổi bật giữa đám đông. Trên thực tế, Winston Churchill từng bị đánh giá là không có năng lực trong lĩnh vực

học thuật; doanh nhân và cũng là tác giả viết sách giàu có, Felix Dennis còn bị đánh giá tệ hơn thế; sách của J. K. Rowling chưa bao giờ được xuất bản cho đến khi bà tạo ra Harry Potter; và sau đó mọi điều giống như phép màu nhiệm.

Tất cả những người này đều sở hữu một yếu tố đặc biệt, họ đều phát hiện và nuôi dưỡng yếu tố WOW.

Vậy WOW là gì? Nó là từ viết tắt của “Walk On Water” – “bước đi trên nước”. WOW là thời điểm mà bạn cảm

thấy mình thật tuyệt vời – đó có thể là khi bạn vừa trình bày thành công một bài thuyết trình quan trọng, hay đang say sưa trước những lời ngợi khen của giám đốc. WOW là giây phút bạn thấy mọi thứ bỗng trở nên rõ ràng ngay trước mắt, khi bạn tin chắc rằng không có gì là không thể và sẵn sàng chấp nhận mọi thử thách mà cuộc đời mang lại.

(Wow! cũng là tiếng kêu khi bạn bắt gặp một người hoặc một việc vô cùng ấn tượng. Nó thể hiện cùng lúc sự kinh ngạc, phấn khích và cả sự khâm phục chỉ

trong ba chữ cái.)

Trong cuộc sống, mọi người đều có những thời điểm mà một hành động nào đó tình cờ thấp sáng lên một ý tưởng và khiến họ cảm thấy như được tái sinh một cách thần kỳ. Đó là khi bạn và cả thế giới nhìn vào bản thân bạn với cách nhìn hoàn toàn mới và phát hiện ở đó có một thiên tài. Hay nói thật ngắn gọn, đó là giây phút định hình sự nghiệp của bạn.

Nó giống như bạn đang yêu ở công sở vậy, nhưng là yêu công việc của bạn!

Để phép màu của WOW xuất hiện

Bằng cách tin rằng bạn có thể làm được

Bạn đừng hy vọng hay cầu nguyện cho điều tốt đẹp nhất xảy ra, hãy hình dung chính bạn đang làm điều đó. Khi có người hỏi bạn: “Bạn có thể làm điều này không?” hãy trả lời: “Có” và nghĩ xem bạn phải làm thế nào để hoàn thành nó.

Bằng cách luyện tập

Bạn phải thực hiện một bài thuyết trình tại hội nghị thường niên của công ty

nhưng kỹ năng nói trước đám đông của bạn lại chưa tốt lắm. Bạn sẽ chìm ngấm như một viên đá tảng hay sẽ nhẹ nhàng “bước đi trên nước”? Trước tiên, hãy tin tưởng vào bản thân, sau đó, hãy dành thật nhiều thời gian chuẩn bị, và cuối cùng, hãy tìm kiếm một cố vấn thuyết trình cho riêng bạn (và công ty chắc chắn sẽ trả phí cho việc này vì nó phục vụ cho công việc của công ty).

**Bằng cách làm việc cùng một cố vấn**

Hãy tìm một người dày dặn kinh nghiệm, một người mà bạn kính trọng, tin tưởng

và có thể giúp bạn xây dựng bài thuyết trình và biến ý tưởng “WOW” thành hiện thực. Đó là người sẽ cố vấn cho bạn. Có thể, họ thấy vấn đề này quá đơn giản đối với họ, nhưng họ cũng sẽ thấy năng lực tiềm tàng, hy vọng và cả sự lo lắng của một người trẻ tuổi, non nớt hơn họ trên bước đường sự nghiệp.

“Bước đi trên nước” sẽ xảy ra khi bạn có niềm tin, hành động vì nó, chia sẻ ý kiến với mọi người và lắng nghe lời khuyên của các cố vấn.

Thời điểm WOW xảy ra khi bạn:



## Thay đổi bản thân

Đây là một bước đi có tính toán để thay đổi cách nhìn của mọi người về bạn.

Nàng từng là một phụ nữ hấp dẫn, được nhiều người yêu mến và ngưỡng mộ nhưng tất cả những gì họ cảm nhận về nàng chỉ là sự thoải mái, dễ gần. Có thể nói, nàng là một cô gái tốt với đôi chút hơi hướng cổ điển. Bất cứ ai cũng có thể tin cậy và dựa vào nàng. Nói cách khác, nàng có tố chất của một người MẸ hơn là đem lại cho người khác sự ngạc nhiên thích thú, vốn là đặc thù của yếu tố

WOW. Và rồi một ngày, nàng nhuộm tóc vàng rực rỡ. Tất cả mọi người đều chú ý đến nàng. Một số người nói rằng: “Trông cô ấy như mặt trời ló ra từ những đám mây. Tôi đã luôn coi sự có mặt của cô ấy là bình thường cho đến khi cô ấy xuất hiện thật mới mẻ, tôi đã phải thốt lên ‘WOW!’”

Trở thành một người thách đấu, luôn đặt câu hỏi và bảo vệ những lý lẽ của mình

Điều này giống như khám phá ra năng lực phê phán của bạn.

Anh được đề bạt trong công việc. Điều đó thật tuyệt vời; anh luôn biết rằng mình xứng đáng với điều đó nhưng vẫn thấy phẫn khích. Và rồi năng lực phê phán của anh bắt đầu vào cuộc – Tại sao lại thế? Làm thế nào? Sao không thử...? Những câu hỏi này giúp anh có rất nhiều ý tưởng và khiến anh trở thành một vị giám đốc nhãn hiệu đầy năng lực và luôn tìm kiếm những câu hỏi: “Tôi biết mình có thể ‘bước đi trên nước’ vì tôi hiểu những việc mình đang làm, cách tạo ra phép màu và kết nối với khách hàng. Tôi biết mình có thể làm được và tôi sẽ chiến

thắng.” Dưới sự dẫn dắt của anh, chỉ sau vài tháng, một nhãn hiệu không tên tuổi đã trở thành thương hiệu hàng đầu trên thị trường. WOW!

Được nhập cuộc với những người xuất sắc

WOW có khi là những lúc bạn được những người xung quanh công nhận.

Gần đây, một người bạn làm gốm của tôi được mời tham gia trưng bày sản phẩm cùng với nhóm Sussex Guild – câu lạc bộ của những người làm nghề thủ công

nổi tiếng, tại một cuộc triển lãm ở Michelham Priory, Upper Dicker. Cô ấy mời tôi đi cùng để trợ giúp. Tôi đã cảm thấy nghi ngờ cho đến khi đặt chân vào nơi hội tụ của rất nhiều tài năng và thậm chí cả những thiên tài; những người yêu thích công việc của mình và sống chết vì nó. Bạn tôi cũng trở nên sáng ngời trong niềm vinh hạnh được những người đồng nghiệp tài năng công nhận. WOW!

Tập trung vào những việc cần làm

Một chàng trai gặp phải một tai nạn khủng khiếp, chiếc thang kéo trượt tuyết

của anh sập giữa đường, anh ta bị ngã và phải rất cố gắng nếu muốn bò lên được chỗ an toàn. Cái chết đã cận kề và trước mắt anh là một hành trình leo lên đầy đau đớn. Cuối cùng, anh sống sót. Sau một thời gian dài dưỡng bệnh, anh lại bắt đầu công việc của mình. Bài học mà anh rút ra là: Chúng ta chỉ có một cuộc đời để sống. WOW!

**Trung thành với ước mơ của bạn và không bao giờ bỏ cuộc**

Henry Heinz – người sáng tạo ra sản phẩm đậu phộng đóng gói nổi tiếng, đã

có một ước mơ. Ông tin rằng nếu có thể tạo ra những sản phẩm cực kỳ đẹp mắt trong những túi giấy trong suốt thì khách hàng tiềm năng có thể thấy được giá trị của sản phẩm. Tuy nhiên, ông đã vài lần thất bại với ý tưởng này trước khi tìm ra giải pháp. Ông rời nước Mỹ, đến London và làm việc tại công ty Fortnum & Mason. Khách hàng đã chấp nhận tất cả sáu sản phẩm mà Henry chào bán và thương hiệu Heinz cũng được hình thành. Đây là chiến thắng của ước mơ sau những từ chối và e ngại ban đầu, là một quyết tâm không lay chuyển để tập trung

vào thành công. WOW!

Bạn sẽ không thể tin rằng mình có thể đi trên mặt nước cho đến khi tin tưởng vào chính bản thân và thực hiện bước đi đầu tiên.

Bạn đã có thể “bước đi trên nước” một hoặc hai lần. Bạn sẽ làm thế nào để duy trì và phát triển nó?

Học cách phát triển những “bước đi trên nước”

Khi đã nếm trải cảm giác tuyệt vời đó,



bạn sẽ khó lòng quên được nó và bạn sẽ muốn lặp lại nó. Bạn cần phải hành động như sau:

## **Ghi nhớ cảm giác của giây phút trọng đại đầu tiên đó**

Điều gì đã khởi đầu cho nó? Hãy xem xét lại cẩn thận trước khi tái hiện lại nó sao cho tất cả các điều kiện và những mong đợi vẫn giống như lúc đầu. Đó là những việc mà tất cả các phi công tài ba và những người dẫn chương trình giỏi đều phải làm. Và đó cũng là việc mà bất cứ người “bước đi trên nước” nào cũng

phải làm.

Tạo sự tự tin

Cách duy nhất để có được sự tự tin là phải thật sự am hiểu những gì bạn đang làm. Bạn sẽ không thể “bước đi trên nước” nếu hiểu biết của bạn chưa đầy đủ. Hãy luôn chuẩn bị tốt mọi thứ, hiểu rõ công việc của mình và các vấn đề xung quanh. Bạn cũng nên chuẩn bị để đối phó với bất cứ thử thách hay sự bác bỏ nào có thể gặp phải.

Luôn sẵn sàng trình bày ý tưởng của

mình

Đừng để bị bắt bẻ ngay khi mới bắt tay vào việc. Hãy sẵn sàng bảo vệ chính kiến của mình. Những giây phút “bước đi trên nước” thường xảy ra nhiều nhất khi bạn trình bày thành công ý tưởng của mình trước công chúng. Càng luyện tập kỹ bao nhiêu, bạn càng có cơ hội thực hiện được những bước đi tuyệt vời bấy nhiêu.

Hãy xứng đáng với những lời khen và đảm bảo rằng bạn sẽ nhận được chúng

Nếu không nhận được những thông tin phản hồi, bạn sẽ không thể biết được vị trí của mình. Ngay cả những người có vẻ ngoài tự tin nhất cũng cần được nhận xét rằng mình đã làm tốt như thế nào... Hãy làm việc với những người luôn cho bạn những nhận xét trung thực. Nhưng hãy nhớ là phải chọn những người giúp bạn cảm thấy hài lòng về bản thân. Nghĩa là, dù những nhận xét của họ là những lời phê phán thì cuối cùng, mục đích của chúng cũng là để bạn nâng cao hiệu quả làm việc của mình.

Hãy xây dựng cảm giác “bước đi trên nước” thành bản năng thứ hai của bạn

Khi bạn nghĩ: “Tôi thật sự có thể làm được điều này và còn làm rất tốt nữa”, hay khi thật sự tin rằng bạn có thể ”bước đi trên nước”, bạn sẽ muốn lặp lại nó nhiều lần:

- Bạn xây dựng nó nhờ luyện tập, bằng cách lặp lại điều đó nhiều lần và với mức độ tập trung cao hơn những người khác.
- Bạn xây dựng nó nhờ cố gắng nhìn nhận

mọi việc dưới quan điểm của người khác.

- Bạn xây dựng nó nhờ cố gắng theo đuổi những cảm giác khi chiến thắng.
- Bạn xây dựng nó nhờ cố gắng yêu thích những việc mình đang làm.
- Bạn xây dựng nó bằng cách hướng dẫn người khác cùng đạt được điều đó. Cách tốt nhất để củng cố kiến thức của bạn là dạy người khác làm như bạn và thậm chí hơn bạn

.Hãy hình dung khoảnh khắc “bước đi trên nước” đó. Nếu làm được như vậy, bạn đã đi được một nửa chặng đường để biến nó thành tiêu chuẩn thường xuyên của bạn thay vì chỉ là một ngoại lệ hiếm hoi.

Lưu giữ cảm giác WOW mà bạn đã trải qua

Việc lưu giữ cảm giác WOW mà bạn đã có phụ thuộc vào sự quản lý tốt và cẩn thận của những người trên bạn. Tuy nhiên, bạn cũng cần làm cho những người xung quanh cảm thấy hài lòng và tin

tưởng rằng họ đang làm việc với một người chiến thắng. Sự tự tin của con người rất dễ bị đổ vỡ, vì vậy đừng đánh mất nó chỉ vì những bất cẩn thông thường. Đừng nghĩ rằng cảm giác chiến thắng tự nhiên mà có, hãy tham khảo ý kiến của những vận động viên thể thao từng đứng trên bục vinh quang để biết cảm giác đó đặc biệt như thế nào.

Tôi tin rằng nhiệm vụ của các nhà lãnh đạo là phải khiến cho tất cả các nhân viên của mình có cảm giác mình có thể “bước đi trên nước”, hay nói cách khác



tạo ra một “câu lạc bộ WOW” mà ai cũng muốn tham gia. Bên cạnh đó, việc “giữ lửa” lâu dài cho những cảm xúc này cũng là nhiệm vụ của họ.

Tuy nhiên, dù có tất cả những lý lẽ trên, tôi vẫn phải nhắc lại rằng: Tất cả chúng ta cùng đang sống trong một thời đại thay đổi. Không ai có thể biết chắc điều gì sẽ là mãi mãi. Điều mà chúng ta phải luôn nhớ (và đây là điều tối quan trọng mà chúng ta cần gìn giữ) đó chính là tin rằng chúng ta luôn luôn có thể làm tốt nhất trong khả năng của mình.

Bạn đo cảm giác WOW như thế nào?

Bạn hãy hỏi một diễn viên và họ sẽ trả lời rằng: ”Bằng những tiếng vỗ tay và tán thưởng.” Đó là sự giao thoa giữa sự tự nhận thức của bạn và cảm giác đồng cảm mà bạn tạo ra với bất kỳ ai quanh bạn – ông chủ của bạn, đồng nghiệp, bạn bè, nhân viên hay khách hàng.

Cạnh nhà tôi có một cậu bé tập tung hứng bóng. Hôm qua, cậu bé còn rất lúng túng và liên tục làm rơi quả bóng thứ ba. Cậu bé chuyển sang tung hứng với hai quả bóng và thực hiện thêm một vài động tác

phức tạp. Tuy nhiên, chỉ tung hứng với hai quả bóng thì thật dễ phải không?

Hôm nay, sau nhiều giờ luyện tập, tôi nhận thấy cậu bé đã có sự cải thiện đáng kể. Cậu không chỉ tung hứng được ba quả bóng lâu hơn mà còn tập được với một cái chai và hai cái cốc. Mỗi khi làm rơi một vật gì, cậu bé kiên nhẫn gom tất cả lại và luyện tập tiếp.

Tôi đoán rằng giây phút WOW của cậu bé sẽ đến vào tuần tới nếu như cậu có thể tiếp tục như bây giờ.

Donald Bradman cầu thủ crikê và là vận động viên bóng chày giỏi nhất thế giới, đã từng luyện tập chỉ với một cái cọc golf bóng chày và một quả bóng đánh golf bật lại từ tường kho thóc. Tiger Woods vận động viên đánh golf, lúc nào cũng luyện tập. Anh là vận động viên thế giới với nhiều ảnh hưởng của WOW nhất nhưng đối với anh, nó chỉ lý giải một chân lý: “Luyện tập và luyện tập!” Càng luyện tập chăm chỉ bao nhiêu và càng cố gắng bao nhiêu, bạn càng giỏi bấy nhiêu.

WOW xảy ra khi bạn tập trung vào bất

cứ điều gì bạn có thể làm tốt nhất hay những thứ có thể khiến bạn trở nên đặc biệt chỉ cần bạn cố gắng.

Jack Welch Giám đốc điều hành tài ba nhất của thời đại chúng ta, đã nói:

Hãy quyết định vận mệnh của anh, nếu không kẻ khác sẽ làm việc đó thay anh.

Những điều nên suy nghĩ:

- Bạn hãy tạo ra những khoảnh khắc WOW bằng cách tự quyết định vận mệnh của mình và thật sự cố gắng vì nó.

- Hãy luôn tin rằng: ”Tôi có thể làm được điều đó.” Và có thể bạn sẽ có được cảm giác “bước đi trên nước”.
- Hãy tạo ra sự khuyến khích xung quanh bạn.
- Nếu bạn cảm thấy ổn thỏa thì rồi có thể bạn sẽ thật sự ổn thỏa.
- Khám phá, xây dựng và lưu giữ cảm giác WOW nằm trong tinh thần của bạn. Nó sẽ dẫn bạn đến những thành công đích thực, sự coi trọng của những người quản lý và đó là thứ mà bạn hoàn toàn có

thể đạt được nếu bạn suy nghĩ thận trọng và tích cực.

- Bạn cũng cần phải chuẩn bị tâm lý cho tất cả những rủi ro, hãy tưởng tượng bạn đứng trên một sân khấu và đang phải thực hiện một bài diễn thuyết, hay trong một cuộc họp và đang bàn cãi về một vấn đề, tất cả những tình huống này ẩn chứa nguy cơ thất bại và cả khả năng thành công để “bước đi trên nước”.

Hãy thực hiện mong muốn của bạn. Để xem bạn có thể có được bao nhiêu khoảnh khắc WOW trong tuần này.

# 1. Hiểu thấu con người đích thực của bạn

Nhìn vào gương. Đó là con người thực của bạn... nói xin chào, thật đáng yêu và đầy kinh ngạc

Tất cả các chuyên gia đều nói thành công nằm trong tầm tay của bạn và tất cả những gì bạn cần là lòng khao khát có được nó, nhưng không ai nói cho bạn biết bạn phải hiểu mình đang làm việc



với cái gì. Vì vậy, bạn có thể trở thành một nghệ sĩ dương cầm trong dàn nhạc giao hưởng, trở thành cầu thủ bóng chày cấp quốc gia, hay một tác giả chuyên viết sách kinh doanh. Họ nói: chuyện đó thật dễ dàng. Chỉ cần biết mơ ước và thực hiện nó.

Nhưng bạn đừng đánh giá thấp chặng đường đi đến vinh quang này.

Và nếu như không hiểu sâu sắc con người bạn, khả năng của bạn, những ưu và nhược điểm, những hy vọng và sợ hãi... thì chắc chắn bạn sẽ chẳng tiến xa được.

Xin chúc mừng những độc giả đã đi được đến đây và có thể nói một cách bình tĩnh và chắc chắn: “Tôi thật sự hiểu rõ bản thân mình.” Có thể điều này là hơi thiếu công bằng với những người còn lại nhưng tôi làm điều này chỉ vì muốn tốt cho bạn.

Bạn hiểu rõ bản thân đến mức nào?

Mới nghe qua thì đây có vẻ là một câu hỏi ngớ ngẩn. Bạn chắc chắn phải hiểu rất rõ bản thân vì bạn đã và sẽ là người đồng hành với chính bản thân trong suốt cuộc đời. Nhưng thật sự thì bạn có thể đã

không chú ý nhiều tới bản thân, tới cách tự nhìn nhận bản thân và những gì mà người khác nghĩ về mình.

Chúng ta thường để mất những thứ hiển nhiên nhất trong cuộc đời. Chúng ta chấp nhận bản thân mình như một lẽ tự nhiên và để mất những điều ngay trước mắt. Tài năng chưa được phát huy của chúng ta – yếu tố WOW của chúng ta – đang ẩn giấu ngay dưới những điều thật bình dị đó.

Việc không hiểu rõ về bản thân có thể dẫn đến những quyết định hết sức sai lầm

trong cuộc đời. Đơn giản như phát hiện ra mình đang làm một công việc hoàn toàn không phù hợp với bản thân hay tỉnh dậy vào một buổi sáng và nhận ra mình đã kết hôn với một người không phù hợp...

Sự tự nhận thức có thể thay đổi cách cư xử của bạn

Một ngày sau khi ăn tối tại một quán ăn Nhật và uống rất nhiều rượu sakê, tôi cùng hai người bạn đi đến câu lạc bộ Soho. Vé vào cửa lúc đó là 10 si-ling (tương đương với 50p bây giờ).

Ở đó thật tối tăm. Chúng tôi đi xuống một cầu thang chật hẹp và bẩn thỉu. Mạng nhện giăng cả qua mặt khi chúng tôi bước đi. Xung quanh không một tiếng động. Chúng tôi đẩy một cánh cửa dơ dáy và bước vào một nhà kho rộng và bừa bãi. Hai người bạn của tôi tỏ vẻ khó chịu, đặc biệt khi có hai người đàn ông vạm vỡ với dáng dấp của người Địa Trung Hải bước ra, quát vào mặt chúng tôi rằng: “Cút đi”. Chúng tôi đã bị lừa. Những người bạn của tôi nhanh chân bỏ chạy. Còn tôi không hiểu vì hôm đó đã uống quá nhiều rượu sakê, hay vì không

chịu nỗi sự bất công đó, nên đã quyết định sẽ nói chuyện phải trái với họ. Trong cơn giận dữ, hai người đàn ông lao đến phía tôi với cây gậy bóng chày lăm lăm trên tay và vẻ mặt cực kỳ đe dọa. “Khoan đã, điều này thật ngu ngốc, các anh là những người thông minh, hãy để tôi giải thích tại sao tôi lại không hài lòng với chuyện này.” Những kẻ đang định tấn công tôi bỗng thoáng ngần ngừ, một gã nói rất nhẹ: “Cút ngay. Tao không thông minh gì hết.” Tôi nói: “Tất nhiên là anh có thông minh rồi. Tôi có thể nhìn thấy điều đó trên gương mặt anh”. “Còn

tao thì sao?” gã còn lại cục cằn hỏi. Tôi khẳng định lại một lần nữa rằng cả hai bọn họ đều thông minh và cách cư xử của họ lúc này thật kỳ quặc. Họ đồng ý với những phân tích của tôi và dẫn chúng tôi (hai người bạn vẫn đang chờ ở bên ngoài) đến một câu lạc bộ nằm sâu hơn ở trên phố Dean. Tại đó, chúng tôi được chiêm ngưỡng những màn biểu diễn tuyệt vời của các vũ nữ với những cái tên: Patrica Bronte, Charlotte Eliot và Matilda Austen. Trong khi dẫn chúng tôi đi vào, hai anh chàng bảo kê da ngăm còn nói: “Xin lỗi vì chuyện hiểu lầm.”

Tôi bèn nói: “Không, cảm ơn các anh. Thật may đã gặp được các anh.” Và thật sự là như vậy.

Đây là một câu chuyện về họ chứ không phải về tôi. Chính sự đối đầu của họ với những điều mà họ kiểm chế từ lâu đã tạo nên một sự cộng hưởng mãnh liệt trong tâm trí. Họ rất thông minh – có điều họ quên điều đó. Và khi được nhắc lại, họ bắt đầu cư xử lịch sự và hiểu biết hơn. Hãy thử nói với ai đó rằng họ là một kẻ ngốc theo một cách tương tự và rồi bạn sẽ thấy họ cư xử tệ hơn như thế nào.



Hiểu bản thân nghĩa là hiểu toàn bộ con người bạn

Nếu bạn không tự khám phá bản thân và những gì mình có thể làm được thì có lẽ sẽ chẳng bao giờ bạn đi đúng hướng trong cuộc sống. Ngược lại, nếu bạn hiểu rõ bản thân và có thể tự tin khẳng định: “Đây là con người thật của tôi” tức là bạn đang ở trong vị thế rất tốt để kiến tạo một sự nghiệp mới mẻ và tươi sáng. Những hiểu biết của bạn về bản thân là công cụ hiệu quả nhất giúp bạn tìm được công việc lý tưởng và hướng đi phù hợp

cho mình. Điều này khác xa việc theo đuổi một hình tượng mà bạn vô cùng ưa thích nhưng hoàn toàn không dính dáng gì đến con người thật của bạn.

Như vậy, bạn bắt đầu bằng việc nghiêm túc xem lại mình là ai, mình có thể làm gì, mình có thể và không thể trở thành người như thế nào.

Tuy nhiên, việc này không hề dễ dàng chút nào. Bạn phải suy nghĩ thật kỹ lưỡng, phải thật công tâm và thậm chí thẳng thắn đến mức tàn nhẫn với bản thân khi nhìn vào thực tế. Cảm giác này có lẽ

sẽ không mấy dễ chịu. Tuy nhiên, như Adam và Eve đã phát hiện ra, sự hiểu biết luôn luôn đòi hỏi một cái giá nhất định.

Tìm ra ưu, nhược điểm của bạn

Những phân tích cơ bản nhất và hữu ích nhất về bản thân lại được rút ra từ những câu hỏi hết sức đơn giản và cần thiết như: tài năng của bạn là gì và đâu là niềm say mê của bạn?

John Scott trưởng phòng Nhân sự ngân hàng Lazard nói:

Hãy để mọi người làm những việc họ thật sự yêu thích và bạn sẽ thấy họ thành công như thế nào.

Scott cũng nói thêm rằng thật ra mọi thứ có thể không dễ dàng đến thế.

Hãy làm thử một trắc nghiệm nhỏ về bản thân bạn và xem những đánh giá trước đây của bạn sai lầm như thế nào.

Trong mỗi phần tư của biểu đồ này bạn sẽ thấy những điều mà bạn làm tốt và không tốt, những điều bạn không thích làm và những điều bạn thích.

Và đây là danh sách những thứ tôi muốn bạn đặt trong những góc phần tư tương ứng:

1. Dữ liệu và toán học
2. Viết báo cáo
3. Trình diễn đồ họa và tranh ảnh
4. Làm việc độc lập
5. Làm việc nhóm
6. Thuyết trình trước đám đông

7. Thuyết trình trước những nhóm nhỏ
8. Huấn luyện người khác
9. Đưa tin xấu cho mọi người
10. Phê phán người khác
11. Khen thưởng mọi người
12. Thực hiện lời hứa
13. Suy nghĩ về mọi việc
14. Sáng tạo
15. Giao nhiệm vụ

16. Dẫn dắt mọi người

17. Đứng sau cánh gà

18. Dậy sớm để đi làm sáng thứ Hai

19. Đến quán bar với đồng nghiệp

20. Đối mặt với khủng hoảng

21. Tự làm các công việc hành chính

22. Làm việc hành chính với mọi người

23. Có khả năng tổ chức tốt

24. Đi lại

25. Gặp gỡ những người mới

26. Làm việc muộn hay làm thêm vào cuối tuần

27. Tham gia các cuộc họp

28. Làm việc với khách hàng

29. Bán hàng

Khi bạn làm xong bài tập này, hãy thuyết phục hai người bạn thân nhất và hai đồng nghiệp gần gũi nhất cùng làm. Sau đó, bạn cần thêm một sự kiểm duyệt, hãy nhờ họ đưa ra nhận xét của họ bằng cách làm



trắc nghiệm đó về bạn.

Bạn sẽ rất ngạc nhiên trước sự khám phá về bản thân bởi những người này sẽ cho bạn những nhận xét chính xác nhất.

Lúc này, bạn đã có được rất nhiều ý nghĩ lạ quan bên cạnh những thứ khác.

Tạo ấn tượng đầu tiên thật tốt đẹp

Mặc dù chúng ta đã thực hiện khá tốt việc phân tích bản thân nhưng trong suốt cuộc đời, chúng ta luôn phải đánh giá đúng bản thân và không lúc nào chuyện

đó lại quan trọng hơn trong lần gặp gỡ đầu tiên với mọi người.

Mọi người đều biết rằng có thể chỉ mất vài phút để quyết định xem người đang ngồi đối diện với mình có phải là một người cá tính hay đặc biệt xuất sắc hay không. Đó chính là lý do vì sao hẹn hò nhanh được rất nhiều người ưa chuộng. Đây cũng là lý do vì sao mà cuốn sách Blink (Trong chớp mắt) của Malcolm Gladwell đã gây tiếng vang lớn. (Cuốn sách lý luận rằng trong rất nhiều trường hợp, những nhận xét nhanh chóng còn

hiệu quả hơn rất nhiều so với những quyết định cẩn trọng.) Thế nên bạn hãy dựa vào điều này và chắc chắn rằng mình luôn ghi điểm trong những đánh giá “trong chớp mắt” đó. Đừng bao giờ gây ra ấn tượng không-thể-nào-mờ-nhạt-hơn, hay muốn-nghĩ-thế-nào-cũng-được trong những phút đầu tiên vì nó có thể làm bạn mất rất nhiều điểm trong mắt người đối diện.

Kenneth Clark một nghị sĩ, người đã từng là đối thủ của lãnh đạo Đảng Bảo thủ ở Anh, không bao giờ quan tâm đến

về bề ngoài của mình. Ông ta lúc nào cũng lôi thôi, lếch thếch. Một trí tuệ siêu việt và một tính cách mạnh mẽ bị che lấp bởi chiếc cà vạt dính đầy trứng và đôi giày da lộn không đế. Ấn tượng đầu tiên là điều hết sức quan trọng và ấn tượng đầu tiên mà chúng ta tạo ra chính là hình ảnh mà chúng ta nhìn thấy trong gương.

Như vậy, lời khuyên đầu tiên trong sứ mệnh cải thiện hiểu biết về bản thân của bạn là hãy mua một chiếc gương đủ dài và dành đủ thời gian để nhìn vào đó trong khi suy nghĩ về bản thân. Thứ bạn

nhìn thấy chính là những chất liệu thô mà bạn phải dựa vào để bắt đầu mọi việc.

Đây không phải là tự chiêm ngưỡng bản thân. Nó chỉ giúp bạn tập trung hơn và có thể biết cách để thể hiện tốt hơn. Nó có thể giúp bạn học cách tỏ ra bình tĩnh hay cuồng nhiệt trong từng trường hợp. Nói cách khác, nó giúp bạn biết cách sử dụng thật tốt những gì bạn đang có.

Hiểu được người khác nghĩ gì về bạn – góc nhìn 360 độ

Hiểu chính bản thân đã tuyệt vời, nhưng

hiều được người khác nghĩ gì về mình còn tuyệt vời hơn. Bạn có thể có được sức mạnh mà bạn chưa bao giờ có, bạn sẽ không chỉ là chính mình mà còn có thể tiếp thị cho bản thân. Nếu biết được mình có những điểm mạnh gì ngay từ đầu, chúng ta có thể làm hài lòng những người chúng ta yêu quý. Đây chính là nội dung của cuốn sách.

Hãy đọc tác phẩm của Robert Burns – nhà thơ Scotland và cảm nhận sự thông thái của nó.

Ôi, nếu được trao sức mạnh diệu kỳ

Để thấy được mình như người khác thấy

Thì đã tránh được bao sai lầm ngớ ngẩn

Và cả những ý niệm xuẩn ngốc trong đời.

Burns đã giải thích sức mạnh tiềm tàng này là sự nhận thức về bản thân hay bản ngã có thể giúp bạn giảm bớt được rủi ro và tránh được sai lầm trong cuộc sống. Trước khi nói về bản ngã, chúng ta hãy cùng giải mã sức mạnh này.

Chia một vòng tròn ra làm sáu phần, điền tên những người gần gũi nhất với bạn và

suy nghĩ thật kỹ về những điều họ nghĩ về bạn – bao gồm điểm mạnh và điểm yếu – và họ có thể giúp bạn trong những hoàn cảnh nào (hãy nhìn bên dưới để xem ví dụ).

Nếu bạn cảm thấy khó khăn khi làm việc này thì chính nó đã dạy cho bạn một vài điều có giá trị. Còn nếu bạn thật sự không thể làm được thì có lẽ bạn đang có vấn đề.

Về việc đánh mất bản ngã của bạn

Có những bản ngã rất tốt – đó là bản ngã



tự tin, tự trọng, hạnh phúc và can đảm. Đó là bản ngã của một người biết giữ cân bằng cho cuộc sống. Tuy nhiên, cũng có những bản ngã chấp vá tạm bợ, lấy phức cảm tự tôn bên ngoài để che đậy cái phức cảm tự ti bên trong.

Hãy giữ sự tự tin của bạn, nhưng hãy từ bỏ ham muốn tự ca ngợi bản thân. Điều đó có thể làm chấm dứt giấc mộng sẽ trở thành Giám đốc điều hành trong tương lai của bạn, nhưng tất cả cũng chỉ tốt cho bạn mà thôi.

Tôi đã từng thấy nhiều người có bản ngã

lớn hơn rất nhiều so với tài năng, họ nhất quyết đeo đuổi sự nghiệp mà họ tưởng là dành cho mình và kết quả thường là sự kết hợp tồi tệ nhất của tính kiêu căng và sự tầm thường.

Những người gần gũi nhất với bạn nghĩ gì về bạn?

Hãy làm nổi bật những yếu tố tích cực...

Trong danh sách các việc cần làm của mỗi người nên có những điều được nhắc đến trong lời bài hát tuyệt vời của nhà soạn nhạc nổi tiếng người Mỹ – Johnny

Mercer:

Hãy tô đậm những điều tích cực

Và hãy chặn ngay những điều tiêu cực

Hãy xác định rõ ràng mọi chuyện

Chớ bâng khuâng đứng giữa dòng.

Hãy nhân rộng niềm vui đến vô cùng

Và thu nhỏ nỗi buồn đến cực tiểu

Nếu không, quý địa ngục sẽ

Dạo bước ngay trên bức tranh cuộc đời.

Tại sao tôi lại thích bài hát này đến thế (mặc dù tôi luôn nghi ngờ rằng nếu người ta quá lạm dụng việc nhân rộng niềm vui thì sẽ gây ra sự bức dọc, khó chịu)? Có lẽ vì nó đã nhấn mạnh vào một bí quyết mà bất cứ ai muốn thành công trong sự nghiệp cũng phải nắm được, đó là cách suy nghĩ tích cực trong mọi tình huống.

Tuy nhiên, bạn sẽ không thể làm được tất cả những việc trên nếu không có tinh thần ổn định. Vì vậy, hãy đọc tiếp cuốn sách này để biết cách chăm sóc tinh thần của mình.

Ranh giới của bạn là gì?

Có một câu chuyện kể về George Bernard Shaw – nhà văn và nhà soạn kịch vĩ đại nửa đầu thế kỷ XIX. Trong một bữa tiệc, khi ngồi bên cạnh một quý cô, ông hỏi:

GBS: “Cô có muốn ngủ cùng tôi với giá một triệu bảng không?”

Cô gái: ”Ồ, thưa ngài Shaw, tôi chắc chắn là có chứ ạ. Ngài thật là một người vui tính.”

GBS: “Thưa cô, vậy cô có đồng ý ngủ cùng tôi với giá một bảng không?”

Cô gái (rất bất bình): “Ngài Shaw, ngài nghĩ tôi là gì đây?”

GBS: “Chúng ta đã tìm ra cô là ai sau câu hỏi trước rồi, thưa quý cô. Bây giờ, chúng ta chỉ đang mặc cả về giá dịch vụ của cô mà thôi.”

Khi nghĩ về sự nghiệp của bạn, hãy xác định thật rõ những gì bạn sẽ làm và những gì bạn sẽ không làm. Nói ngắn gọn là hãy vạch ra một ranh giới. Có những

điều bạn không bao giờ làm cho dù người ta có trả cho bạn nhiều đến thế nào.

Tìm cho mình một người cố vấn

Điều này nghe có vẻ to tát với một số người nhưng tôi rất thích lời trích dẫn của Hellerman và Joli – nhân viên tập đoàn quốc tế Cambridge. Lời trích này xuất hiện lần đầu tiên trên website [www.fastcompany.com](http://www.fastcompany.com):

Các nghiên cứu cho thấy sự cố vấn là nhân tố quan trọng nhất để tạo nên một sự

nghiệp thành công.

Bạn có thể tin cậy, giải bày những khó khăn trong cuộc sống với một người cố vấn, nhờ đó giải tỏa được nhiều phiền muộn và giải quyết được nhiều thắc mắc trong lòng. Người cố vấn có thể thúc đẩy sự tiến bộ của bạn và giúp bạn tránh khỏi những sai lầm không đáng có. Một bộ não khác và một lương tâm khác chính là những thứ hữu ích mà bạn có được từ người cố vấn của mình.

Vậy, làm thế nào để tìm được một người cố vấn cho bạn? Có ba cách:



1. Hãy xem xét tất cả các tổ chức mà bạn tìm thấy trên mạng bằng từ khóa “cố vấn”. Bạn sẽ có được một khái niệm về những gì bạn đang tìm hiểu. Mặc dù tìm kiếm theo cách này đưa về một kết quả tương đối loãng vì nó giống như đi tìm một quán ăn bằng từ khóa “nhà hàng”, nhưng đó cũng có thể coi là một bước khởi đầu và nó có thể cải thiện sự hiểu biết của bạn về chủ đề này.

2. Hãy tìm đến các tổ chức tư vấn để có được danh sách những người có thể làm cố vấn cho bạn.

3. Hãy tự chọn một người mà bạn đánh giá cao và thật sự tin tưởng, người chắc chắn sẽ giúp bạn xác định đúng con đường để đi. Đó có thể là một đồng nghiệp, một người ở phòng Nhân sự, hay phòng Đào tạo và Phát triển... Tốt nhất là bạn nên biết họ qua sự giới thiệu từ người khác. Không phải tất cả các cố vấn đều giống nhau – những người thật sự giỏi sẽ giúp ích cho bạn rất nhiều.

Trong hầu hết các trường hợp, bạn thường phải trả tiền cho cố vấn của mình, số tiền đó cũng tùy thuộc vào nhiều yếu

tô. Cổ vấn của tổng giám đốc sẽ có giá cao hơn cổ vấn của các vị trí thấp hơn. Nếu tiền trả cho cổ vấn là do công ty của bạn chi thì nó sẽ lớn hơn khi bạn tự trả. Hãy hỏi các nhân viên phòng Nhân sự của công ty bạn để được giúp đỡ vì nếu bạn biết rõ mình cần gì và điều đó là để phục vụ cho công việc thì người ta sẽ tài trợ cho bạn.

Hiểu được những gì bạn tin tưởng là điều quan trọng nhất với bạn

Tôi học được điều này từ công việc kinh doanh của Adrian Moorhouse. Tại Lane

4, Adrian đã đạt bảy Huy chương vàng môn bơi lội tại các kỳ Olympic và các Đại hội thể thao Châu Âu cũng như Khối thịnh vượng chung. Ông tin rằng:

Với sự hỗ trợ đúng đắn, con người có thể đạt được thành công xuất sắc trong tất cả những việc họ làm.

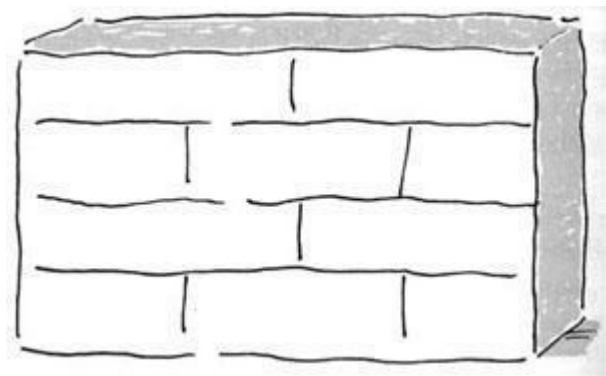
Tôi phải nói với bạn rằng những người cố gắng này là những người hết sức lạc quan. Tôi đã được mời đến một buổi tập do Greg Searle – vận động viên chèo thuyền đạt Huy chương vàng Olympic. (Cho đến bây giờ, tôi phải thừa nhận

rằng mình cũng có đôi chút tự ti khi chỉ chơi môn crikê trong câu lạc bộ và chơi golf hạng xoàng – hẳn là mình chưa có được sự trợ giúp đúng đắn, tôi tự an ủi mình như vậy.) Một hoạt động ngày hôm đó là bài tập tự hoàn thiện mình có tên gọi “Bức tường tự tin”.

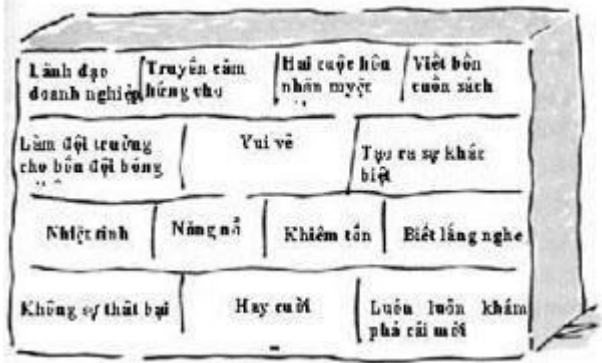
“Bức tường tự tin” của bạn

Bạn hãy điền vào hai tầng gạch trên cùng (xem hình vẽ) bảy thành công mà bạn trân trọng nhất trong cuộc sống, bao gồm cả những thành tích về mặt cá nhân và công việc. Hãy điền vào hai tầng gạch

dưới bảy tính cách mà bạn cho là những phẩm chất cá nhân tuyệt vời nhất của mình. Tôi sẽ cho bạn thấy bức tường của tôi...



Bức tường tự tin của bạn



## Bức tường tự tin của Richard

Phần lớn mọi người đều thấy đây là một bài tập khó. Tất cả đều tỏ ra lúng túng khi phải tự vén bức màn che đậy cá tính của mình, những thành công và cả những thất bại. Hãy thử làm bài tập này – cùng

với cả những bài tập sau đây nữa – tôi đảm bảo là bạn sẽ khám phá ra nhiều điều về bản thân.

## Tương nhớ

Đây là một bài tập tương tự. Hãy tự viết cáo phó cho bản thân. Nói đơn giản hơn, hãy viết ra điều bạn muốn người ta khắc trên bia mộ khi bạn chết.

- Spike Milligan - nhà văn và cũng là nhà soạn kịch, muốn câu: “Tôi đã nói với anh là tôi không khỏe mà.”



- Tom Peters - bậc thầy về quản lý người Mỹ, muốn câu: “Anh ta đã là một tay chơi.”

- Tôi thì nghĩ câu: “Anh ta đã khiến mọi người ngạc nhiên về chính bản thân họ” là một ý tưởng không tồi. Hay “Anh ta khiến cho chúng tôi cảm thấy cuộc sống tốt đẹp hơn” cũng vậy. Hoặc là “Anh ta đã sống hết mình và không ngại phải nói ra điều đó”.

Hãy tập trung vào điều duy nhất bạn muốn vươn tới và diễn đạt nó bằng một ngôn ngữ đơn giản (chẳng hạn như: “Nàng đã mong muốn làm cho cả thế giới phải ngạc nhiên trong vai trò là một ca sĩ và một người đang

yêu – và nàng đã làm được cả hai điều đó.”)

Bạn đã hiểu hơn về bản thân chưa?

Chữ “M” là khởi đầu của “miracle” – điều kỳ diệu. Tôi muốn nói ở đây là điều kỳ diệu của sự thấu hiểu bản thân. Sau đây là danh sách có thể giúp bạn đi từ “không thật sự hiểu bản thân” đến “hiểu bản thân rõ như lòng bàn tay.”

- Chiếc gương – trông bạn thế nào?
- Sở trường nổi bật nhất của bạn - bạn làm gì tốt nhất?

- Cố vấn- điều gì đã giúp bạn vận dụng được hết năng lực của mình?
- Làm chủ bản ngã của mình – giảm bớt cái tôi và biết lắng nghe hơn.
- Sắp xếp các điểm mạnh và các thành tích của bạn.
- Những điều bạn không được phép làm – giới hạn những điều có thể khiến hình ảnh bạn xấu đi.
- Rất nhiều góc nhìn – thấy được cách người khác nhìn bạn.

- Tưởng nhớ – những điều bạn muốn mọi người nói về mình.

### **Những điều nên suy nghĩ:**

- Hiểu bản thân có thể đem lại cho bạn lợi thế mà rất ít người có được.
- Không phải ai cũng hiểu rõ bản thân. Phần lớn chúng ta đều coi bản thân và trí óc mình là những điều tồn tại tự nhiên.
- Hãy tưởng tượng bạn được tặng một chiếc xe Lamborghini Mura và quyền truy cập vào một máy tính cực kỳ quyền năng.

- Bây giờ, hãy cho bạn tìm hiểu cách vận hành cả hai thứ đó và khả năng điều khiển xe thật an toàn – lúc này bạn đang ở trong một vị thế đầy quyền lực.

- Bạn có thể là chiếc xe, hay là chính cái máy tính quyền năng kia, theo cách của riêng bạn. Tất cả những gì bạn cần làm lúc này là hiểu rõ nó và tiến lên phía trước.

- Chúng ta đang sống trong một phép màu nhiệm và bản thân chúng ta là một điều kỳ diệu.

- Nếu chúng ta hiểu rõ bản thân và có thể vận dụng hết những gì mình có thì chúng ta sẽ làm cho chính mình và những người khác phải ngạc nhiên.
- Hãy luôn để ý đến con người bạn và hoàn cảnh xung quanh. Nghĩ xem làm thế nào để sử dụng những thứ bạn có và tạo ra ấn tượng tốt nhất.
- Hiểu rõ chính bản thân bạn.
- Nhấn mạnh vào những điều tích cực.
- Hạn chế những điều tiêu cực.

- Khiến chính bản thân phải ngạc nhiên.

## **2. Không biết đích đến, bạn không thể tiến xa**

Đích đến thật sự quan trọng, bởi đó là nơi bạn sẽ dừng chân

Định hướng đúng đắn là một việc hết sức quan trọng. Có quá nhiều người lạc lối trên con đường sự nghiệp của mình: không hề biết mình đang đi về đâu; không



có lỗi đi riêng, không có định hướng... Họ thậm chí không biết mình muốn đi về đâu và cứ để mọi việc tự xảy đến với mình. Nhưng nếu bạn thật sự biết mình đang đi về đâu, khả năng bạn có thể đến được đó sẽ tăng lên rất nhiều. Mặc dù trong cuộc sống chẳng có gì là hoàn toàn chắc chắn.

Một câu chuyện phiếm:

Anh đã lập kế hoạch cho cuộc đời mình và mọi thứ đang được tiến hành rất trôi chảy. Mới đây, anh được đề bạt vào Hội đồng thành phố. Nhưng ở tuổi 35, anh ly

đị, yêu say đắm một cô gái Trung Hoa, học tiếng Trung và mở công ty Quan hệ Công chúng ở Trung Quốc. Đây đã có thể là một thành công vang dội nhưng rồi công ty của anh bị chính phủ đóng cửa và cô vợ Trung Hoa cũng bỏ rơi anh. Quá đau buồn, anh bỏ đến Bali, mở một quầy bar và sống vất vưởng khắp nơi, viết một cuốn sách, trở thành người Thiên chúa theo phái Phúc âm và lọt vào ống kính của một người sản xuất chương trình truyền hình quốc gia khi anh vừa pha cocktail vừa hát Thánh ca. Ông ta thuê anh làm một sê-ri chương trình truyền

hình Mỹ với tên gọi “Uông mừng Đức Chúa” và được khán giả bầu chọn với tỷ lệ rất cao. Anh nhận ra mình đã trở thành triệu phú. Anh mở một công ty kinh doanh kem có tên Nice-One và sau này anh bán lại cho Unilever và thu được bội tiền. Anh bỏ tất cả vốn liếng vào việc kinh doanh trên mạng qua trang web: [www.lastsecond.com](http://www.lastsecond.com) chỉ vì anh thấy hứng thú với nó. Nhưng việc này lại chẳng đi đến đâu cả. Anh phá sản. Quay trở lại Bali, anh viết thêm một cuốn sách, nó trở thành cuốn sách bán chạy nhất và được chuyển thể thành phim. Anh được

mời tham gia chương trình Desert Island Discs và trở thành một hình mẫu lý tưởng. Anh bắt đầu chơi golf nghiêm túc và đoạt ngôi vô địch trong Giải golf không chuyên mở rộng của Anh. Sau đó, anh bỏ golf, tái hôn với một cô gái đang học làm nữ tu. Anh xây một nhà thờ nhưng không có ai đến cả. Việc này đã thất bại. Anh mở hiệu tạp hóa Green, Greener, Greenest. Cửa hàng này sau đó bị vỡ nợ. Anh đặt tất cả số tiền còn lại của mình vào một trạm phát thanh tên là True (Sự thật). Trạm phát thanh này chỉ phát sóng những bài hát mà anh thật sự

thích và một chương trình trò chuyện trực tiếp nhằm vào các cá nhân và tổ chức nổi tiếng mà anh nghi ngờ là đang có chuyện gian dối. Nó thành công đáng kinh ngạc. Anh bán lại nó và mua một nhà dưỡng lão ở Bognor Regis. Lần này, anh quản lý nhà dưỡng lão rất thành công. Anh trở thành người điều hành của Ủy ban chăm sóc sức khỏe cộng đồng và bắt đầu giảng dạy môn Nghiên cứu doanh nghiệp tại trường Đại học Portsmouth. Anh được trao tặng tước hiệu trong Hoàng gia Anh và mất do đau tim đột ngột.

Trên bia mộ của anh, người ta viết:

Richard Naughton, 1956 – 2008, Doanh nhân, Nhà văn, Nhà hoạt động vì cộng đồng và một tay chơi.

Cả cuộc đời thăng trầm chìm nổi, cuối cùng chỉ gói lại trong vài từ vô nghĩa!

Làm thế nào lên tới đỉnh cao

Khi tôi hướng dẫn cho một Giám đốc điều hành của công ty, tôi hỏi cô ấy rằng các kỹ năng của cô là gì. Cô ấy trả lời:

Nhìn thấy được bức tranh toàn cảnh,

nhận ra những điều cần làm, lập ra được kế hoạch và mang lại những kết quả.

Tôi hỏi cô ấy đã sử dụng những kỹ năng này như thế nào trong việc hình thành và xây dựng sự nghiệp của chính mình. Cô ấy nói: “Ôi chao! Đây lại là một vấn đề hoàn toàn khác.”

Định hướng chiến lược cho sự nghiệp của bạn

Một trong những từ tinh tế nhất trong từ điển kinh tế là từ ”chiến lược”. Nó tinh tế bởi có rất ít người biết được ý nghĩa

thật sự của nó. Vậy thì hãy nghĩ thật đơn giản – “chiến lược” là một kế hoạch để đi tới thành công, nó đồng nghĩa với việc xác định nơi bạn muốn đến và đưa ra một bản đồ chỉ dẫn cách đi đến đó.

Như vậy, đích đến và một bản đồ dẫn đường là những thứ mà bất cứ ai muốn thành công trong sự nghiệp cũng phải có. Chúng ta sẽ không thể làm được điều gì to tát trong sự nghiệp nếu không biết được chiến lược của mình là gì. Bạn sẽ chẳng bám trụ được lâu trên đường nếu không có một bản đồ trong tay.



Tất cả mọi người đều cần một chiến lược trong sự nghiệp. Điều đó không có nghĩa là kế hoạch hay chiến lược của bạn không thể thay đổi vì con người luôn thay đổi, mọi việc xảy ra hàng ngày, tham vọng của chúng ta được định hình từ hoàn cảnh và không ai đoán trước được cuộc đời. Hãy nhớ lại và suy nghĩ về Richard Naughton.

Hãy viết về bạn dưới các tiêu đề sau:

- Tôi muốn đạt được điều gì trong cuộc sống:

– Tiền bạc

– Sự độc lập/ an toàn

– Quyền lực

– Địa vị

– Quan hệ?

• Tôi đã chuẩn bị cho những công việc nào và trong các lĩnh vực nào?

• Tôi thích lĩnh vực nào nhất?

• Điều gì khiến tôi thấy dễ chịu nhất?

- Điều gì là quan trọng nhất với tôi và tôi có thể trở thành người như thế nào?
- Điểm mạnh nhất của tôi là gì?
- Điểm yếu của tôi là gì?
- Tôi có thể giới thiệu ngắn gọn về mình như thế nào (những điểm mạnh cơ bản)?
- Giám đốc của tôi, đồng nghiệp, các cấp dưới sẽ nói gì về tôi?
- Tôi đã đạt được những gì ( nêu ba ví dụ thành công)?

- Đích đến mà tôi mong muốn là gì?
- Con đường sự nghiệp của tôi được thể hiện như thế nào?
  - Các hoạt động
  - Các kỹ năng đặc biệt
  - Các khóa học bổ túc/ nâng cao
  - Các điểm mốc quan trọng (bốn ví dụ)
  - Cảm giác sẽ như thế nào
  - Mọi người nói gì vào lúc này

– Họ sẽ nói gì khi tôi đã hoàn thành?

Nếu bạn hiểu được tất cả những câu hỏi trên thì bạn đã có được một hình dung về nơi mà bạn muốn đến và cái giá phải trả để đến được đó. Vậy tôi muốn hỏi bạn rằng: Tại sao có người có thể ngồi trả lời tất cả những điều trên, thậm chí còn đưa ra cả chiến lược... nhưng lại cảm thấy rụt rè, lúng túng, thậm chí chết lặng đi khi lập kế hoạch/chiến lược cho chính bản thân? Điều đó phải chăng là quá ngớ ngẩn?

Trên đây là cách bạn suy nghĩ để phát

triển sự nghiệp của mình, là cách mà bạn sử dụng trí tuệ để thực hiện mọi việc. Đó là kế hoạch tiếp thị bí mật của riêng bạn để thành công trong sự nghiệp. Tuy nhiên, còn có một con đường khác mà bạn nên thử. Trên con đường này, bạn sử dụng trái tim và tấm lòng của mình.

Hãy cảm nhận và mơ về nơi mà bạn muốn đến

Tôi rất thích câu nói của một tác giả vô danh rằng:

Tài năng của chúng ta là món quà thiêng

liêng Thượng đế ban tặng. Những gì chúng ta làm nhờ tài năng đó chính là món quà mà ta dâng tặng lại Thượng đế.

Tôi muốn tập trung vào chính bạn và tài năng của bạn và tôi muốn bạn mơ về những điều tuyệt vời mà bạn có thể làm được. Hãy viết về những điều bạn muốn, thật sự muốn, chứ không phải những thứ bạn nên hay có thể đạt được.

Càng suy nghĩ kỹ về điều này thì càng có nhiều yếu tố cùng tác động vào suy nghĩ của bạn. Đó có thể là gia đình bạn, khoảng cách địa lý (chẳng hạn: “Tôi

muôn đến làm việc ở Mỹ nhưng mẹ vợ tôi bị bệnh và chúng tôi phải ở gần để chăm sóc bà” hay “Tôi muốn làm việc cho một tổ chức từ thiện nhỏ, nhưng tôi đã quá quen với cách sống xa hoa, đam mê nhạc kịch, hâm mộ Câu lạc bộ Chelsea và thích sưu tầm sách cổ.”) nhưng trong lúc này, hãy chỉ tập trung vào những thứ bạn thật sự mong muốn.

Đây là lúc bạn thẳng thắn nói ra những điều tự đáy lòng: “Tôi làm kế toán nhưng tôi luôn mong muốn trở thành một bác sỹ thú y.” hay “Tôi đã làm việc trong các



công ty một thời gian khá dài và bây giờ tôi muốn có sự nghiệp kinh doanh của riêng mình.”; “Tôi đang dạy học và tôi muốn kiếm tiền.” – hãy nói ra tất cả thay vì âm thầm hy vọng một ngày nào đó thần may mắn sẽ đem mọi thứ đến cho bạn.

Hãy trả lời các câu dưới đây – đừng suy nghĩ quá nhiều, đây là lúc sử dụng trực quan của bạn chứ không phải là trí óc. Những câu nói này sẽ chỉ ra điều bạn muốn nhất trong sự nghiệp của mình.

- Tôi muốn có tiền – thật nhiều tiền – càng nhiều càng tốt.

- Tôi muốn làm thật ít – ít nhất có thể.
- Thời gian rảnh rỗi của tôi rất quan trọng – tôi muốn tận hưởng cuộc sống.
- Tôi sống để làm việc vì tôi là một cái máy làm việc.
- Tôi muốn được hạnh phúc.
- Tôi muốn làm mọi người hạnh phúc.
- Tôi muốn làm công việc mình yêu thích và công việc đó có thể làm giàu cho tâm hồn tôi.

- Tôi muốn đối diện với các thử thách.
- Tôi muốn nổi tiếng.
- Tôi muốn có quyền lực và được ra lệnh cho người khác.
- Tôi chỉ muốn có đủ tiền để sống.
- Tôi muốn đi du lịch thật nhiều.
- Tôi muốn làm việc với những người thú vị có cùng những giá trị như tôi.
- Tôi muốn có một cuộc sống phong phú.

- Tôi chưa có ý tưởng về những việc mình muốn làm.
- Tôi muốn học hỏi thật nhiều.
- Tôi muốn được ghi nhận những việc mình làm.
- Tôi muốn làm tốt công việc của mình.

Hãy xếp thứ tự những mong muốn này theo mức độ quan trọng với bạn để có thể thấy được mình thật sự mong muốn điều gì và điều gì không ảnh hưởng nhiều tới mình. Hãy lắng nghe “tiếng lòng” của mình. Rất nhiều người thậm chí không biết được họ muốn gì trong đời và đó là một tấn bi kịch. Phần lớn chúng ta đều kiểm chế nó trong sự nghiệp của mình.

Đã đến lúc giang rộng đôi cánh của bạn và tiến lên phía trước. Tất cả những gì bạn có thể nhận về là khả năng khám phá ra một hướng đi hoàn toàn mới mẻ và có thể là rất tuyệt vời trong cuộc đời bạn. Tất cả những gì tôi có thể làm chỉ là giúp bạn khiến cho điều đó xảy ra.

Nhưng hãy làm từng bước một.

Bạn sẽ vẫn phải trả món tiền thế chấp

Tôi là một người theo Chủ nghĩa lý tưởng, song các hóa đơn thì chẳng chừa ai cả, vì vậy khi bạn tìm ra điều bạn thật

sự muốn và cần làm, có lẽ bạn vẫn phải tiếp tục công việc hiện tại và hơn thế nữa.

Nếu bạn đã dành đủ thời gian để suy nghĩ thì chắc hẳn bây giờ bạn đã xác định được khá rõ việc bạn muốn làm tiếp theo. Trong cuộc sống, mọi thứ (tất nhiên) đều không công bằng.

Những người nói rằng họ biết chính xác những gì họ muốn và những gì họ đang làm, rất có khả năng là họ đã tự lừa dối bản thân. Vì vậy, chúng ta hãy làm mọi thứ chậm lại, hãy suy nghĩ và khám phá

các trường hợp. Lấy ví dụ: giả sử bạn vừa quyết định làm tiếp thị trong một lĩnh vực kinh doanh hàng hóa có tốc độ biến chuyển nhanh chóng, hãy trả lời các câu hỏi:

- Tại sao?
- Đó có phải là kỹ năng tốt nhất của bạn không?
- Bạn có giỏi hơn bạn bè của mình trong lĩnh vực đó không? (Và bạn cần phải giỏi hơn!)

- Bạn có sở hữu tài năng để thật sự xuất sắc trong lĩnh vực đó không?

Bạn muốn gia nhập ban quản lý của công ty này ở tuổi 40:

- Tại sao?
- Bạn có các kỹ năng quản lý cơ bản không?
- Kế hoạch để đạt được điều đó của bạn như thế nào?
- Bạn muốn làm giám đốc ở lĩnh vực nào?



- Và ý nghĩa của việc này là gì?

Trước khi 50 tuổi, bạn muốn tiếp tục tiến lên và trở thành Giám đốc điều hành của một công ty cỡ trung:

- Tại sao? (Nhất định phải là một câu trả lời thật đích đáng!)
- Loại công ty nào?
- Bạn cần những kỹ năng nào để làm được điều đó?
- Có khi nào bạn suy nghĩ đến chuyện thất bại trong việc này sẽ ảnh hưởng đến bạn như thế nào không?

- Và chắc hẳn bạn đã nhận ra rằng cơ hội của mình rất mong manh đúng không?

Nếu tôi là bạn, tôi sẽ lập kế hoạch cho cả tấm bia trên mộ của mình. Có thể, bạn thấy tôi hơi chua chát, nhưng dù là điếm mốc hay bia mộ, tôi cũng chỉ muốn cảnh báo bạn rằng càng lên cao, khả năng bạn ngã xuống càng cao.

Hãy linh động và sẵn sàng chấp nhận mọi việc

Bởi vì bạn có thể thay đổi suy nghĩ của mình, liên tục tìm ra những khả năng mới, nên các kế hoạch chỉ là sự định hướng cho bạn chứ không phải là một bản hợp

đồng đóng kín mà bạn sẽ mãi phải tuân theo.

Tôi rất thích cuốn sách thiếu nhi *The Wind on the Moon* (Cơn gió trên Mặt trăng) của Eric Linklater. Sách kể về một vị quan tòa ngoan cố đã ra một phán quyết sai lầm nhưng lại không bao giờ chịu thay đổi suy nghĩ của mình. Hàng ngày, khi đi qua nhà ông ta, mọi người đều bịt mũi và nói: “Ồi chà, lão ta vẫn chưa thay đổi suy nghĩ của mình.” Tôi thích ý tưởng coi suy nghĩ sai lầm là một thứ sẽ bốc mùi nếu không được đổi mới

từng ngày.

John Maynard Keynes đã từng nói một cách đầy bí ẩn:

Khi sự việc thay đổi, tôi thay đổi suy nghĩ của mình. Bạn sẽ làm gì?

Bạn sẽ làm gì? Bạn sẽ làm giống như John Maynard Keynes chứ không phải như vị quan tòa kia. Bởi vì chiến lược chỉ tốt trong hoàn cảnh mà nó được tạo ra.

Điều này nghe thật đơn giản. Sự nghiệp

trong tương lai của bạn sẽ rất đa dạng và có thể bị ngắt quãng. Các sự kiện sẽ xảy ra và thay đổi hoàn toàn mọi việc. Tôi tin rằng phần lớn chúng ta đều có đến năm công việc khác nhau, thậm chí còn nhiều hơn. Hãy thấy vui vì điều này. Nó sẽ khiến cho những thông điệp trong cuốn sách này gần gũi hơn với bạn.

Tôi nghĩ chúng ta có thể thay thế từ “sự nghiệp” bằng một số từ khác – hãy thử những từ này:

Bậc thang thành đạt

Đường đến vinh quang

Đường đến thịnh vượng

Nếu bạn muốn có một hành trình hoàn toàn không gián đoạn thì đó là điều gần như không thể. Thay vào đó, bạn có thể nghĩ đến một sự nghiệp mà trong đó bạn làm nhiều công việc khác nhau. Hãy tìm hiểu Vòng tròn Sự nghiệp của Charles Handy để rõ hơn về điều này. Ở chính giữa vòng tròn là những thứ bạn cần kiếm đủ để hỗ trợ cho phần còn lại của cuộc đời bạn – nói cách khác là cách bạn kiếm tiền. Phía ngoài là những điều bạn

có thể bỏ qua mà không vương vấn nhiều, những thứ bạn chỉ làm vì sở thích và thời gian dành cho những người bạn yêu quý.

Đây là vòng tròn hiện tại của tôi.

Hãy tự vẽ vòng tròn của bạn trong hiện tại và có thể là cả trong vài năm tới.



Trong “vòng tròn” của Richard, phần trung tâm là những nguồn thu nhập và phía ngoài là những thứ không mang lại thu nhập nhưng giúp tôi có một cuộc



sống bình thường và hạnh phúc.

Lập bản đồ các mục tiêu cho riêng bạn.

Tám bản đồ này cần đến rất nhiều cột mốc, vì như tôi đã nói, có ai biết chắc được điều gì sẽ xảy ra?

Hãy viết một câu chuyện về cuộc đời bạn ở hiện tại và dự đoán cả tương lai trong khoảng 30 năm sau khi tốt nghiệp hoặc từ khi bắt đầu đi làm. Tiếp đó, hãy quay trở lại với chiến lược của bạn – để xác định điểm đến mà bạn muốn vươn tới.

Giả sử rằng mục tiêu cuối cùng của bạn là trở thành tổng thống, trưởng bộ phận kinh doanh cổ phiếu ở Ngân hàng Goldman Sachs, đối tác của Clifford Chance, giám đốc khách hàng của tập đoàn WPP, hay giám đốc phụ trách phản hồi ở IKEA, giám đốc đối nội tại ASDA, người gây quỹ cho tổ chức từ thiện Barnado's hay một viên chức nhà nước tại địa phương, giáo viên tiểu học hay nhân viên tại một công ty lớn và leo cao trên nấc thang sự nghiệp... (Hãy điền vào những thứ bạn muốn – hoặc những thứ bạn nghĩ là mình muốn).

Bây giờ, hãy lập kế hoạch cho các hành trình 10, 20, 30 năm với rất nhiều cột mốc. Bạn thấy chúng thế nào?

Tiếp theo, hãy điền sáu sự kiện sau đây vào những thời điểm bất kỳ trong kế hoạch cuộc đời mà bạn đã đề ra:

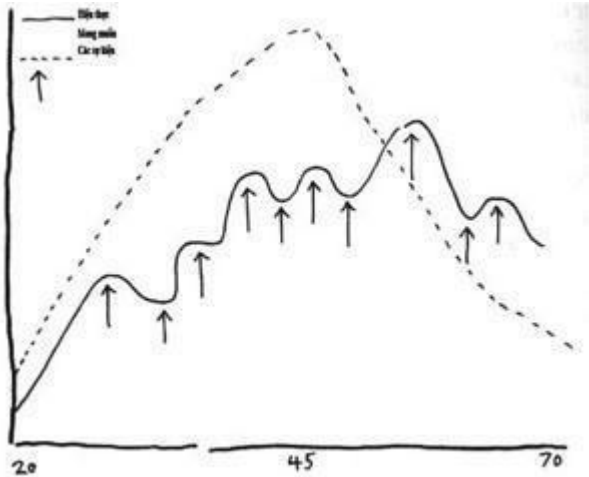
1. Bạn bất ngờ bị sa thải trong một lần cải tổ tổ chức.
2. Bạn có một giám đốc mới và bà ta không ưa bạn, bà ta đuổi việc bạn với một khoản tiền trợ cấp.

3. Bà cô ở Úc để lại cho bạn một số tiền khá lớn.

4. Công ty của bạn bị phá sản.

5. Bạn yêu say đắm một người và rồi một ngày, cô ấy nói với bạn rằng: “Sao anh lại làm việc ở chỗ này? Nó chẳng ra gì cả. Hãy chọn hoặc là công việc hoặc là em.”

6. Sản phẩm tuyệt vời của bạn bị cho là bất hợp pháp.



Hành trình của Richard trong suốt cuộc đời và tác động lên xuống của các sự kiện

Điều mà tôi muốn nói ở đây là: Khi có

điều gì đó xảy ra, hãy thay đổi. Và bởi vì mọi chuyện nhất định sẽ xảy ra, hãy trở nên linh động trong các trường hợp.

Như Fred Goodwin - bậc thầy của thành công và là Giám đốc điều hành Ngân hàng Hoàng gia Scotland đã nói:

Chúng tôi không thích các chiến lược, chúng tôi muốn các lựa chọn có tính chiến lược.

Và trong một cuộc thương lượng liên doanh:

Không. Chúng tôi không có phương án B nhưng cho dù có chuyện gì xảy ra thì chúng tôi cũng sẽ đối phó được với nó.

Hoan hô Chủ nghĩa thực tế! Đó chính là những thứ mà bạn sẽ cần. Và hoan nghênh bạn nếu bạn “có vẻ” đã tìm ra điều mà mình muốn đạt được.

Thật đáng thất vọng nếu bạn không định hướng được nghề nghiệp của mình. Bạn hãy tượng tượng hình ảnh một người: balô trên vai, miệng nhai kẹo, tay cầm chiếc bản đồ nhàu nát, vẻ mặt bối rối và anh ta không biết mình đang ở đâu, thật

tội nghiệp!

Vì thế, bạn phải tuân theo kế hoạch hành động sau đây:

- Hãy xác định chắc chắn nơi mà bạn nghĩ mình muốn đến.
- Hãy xác định điều gì là quan trọng nhất với bạn.
- Liệt kê những việc mà bạn muốn làm trong cuộc sống ngoài công việc và sắp xếp thời gian cho chúng.
- Giả sử bạn không thể làm được kế



hoạch A thì kế hoạch B và C của bạn là gì?

- Hãy thử viết một câu chuyện về cuộc đời bạn giống như Richard Naughton ở đầu chương này.

Những điều nên suy nghĩ:

- Việc xác định rõ những điều bạn muốn đạt được không hề dễ dàng chút nào.
- Nếu bạn có thể nắm được những điều bạn muốn bằng suy nghĩ và trực giác, bằng đam mê và tranh đấu thì bạn sẽ có

được một vị thế rất tốt và rất ấn tượng.

- Khi mọi người nói về bạn: “Anh ấy/cô ấy thật sự biết mình đang đi về đâu” thì đó là một lời ngợi khen rất lớn.

- Hãy khiến cho người khác nói về bạn như vậy.

- Hãy thoải mái suy nghĩ về các lựa chọn, cuộc sống là một chuỗi những điều ngạc nhiên và những niềm vui, công việc của bạn hay bất cứ thứ gì khác cũng chỉ là để có được tất cả những niềm vui ấy.

- Socrate đã tin rằng sứ mệnh của chúng ta trong cuộc đời này là học cách phát triển thịnh vượng.

- Vì thế bạn định phát triển, sống vui vẻ và khỏe mạnh trong cuộc đời mình như thế nào?

# 3. Cõi cuộc đời là hành trình học hỏi bất tận

Hãy nắm bắt toàn bộ khối kiến thức minh mông của loài người, đừng đóng khung trong một chuyên môn hẹp

Trả lời phỏng vấn của tờ *Sunday Times* (Thời báo Chủ Nhật) ra ngày 19 tháng 8 năm 2007, Andrew Moss – người mới được bổ nhiệm vào vị trí Giám đốc điều hành của công ty bảo hiểm lớn nhất Anh

quốc, Avisá, nói:

Tôi là một người rất tò mò. Tôi thích ý nghĩ rằng mỗi ngày làm việc, tôi sẽ học được một điều gì đó mới mẻ. Đây là điều khiến tôi cảm thấy hài lòng, bên cạnh việc sát cánh với đội ngũ nhân viên giỏi của mình.

Tại sao bạn cần không ngừng học hỏi?

Có lẽ, ít ai trong chúng ta đồng ý với việc phải ở lại trường và phải làm rất nhiều bài tập về nhà. Nhưng việc học hỏi thật sự là một yếu tố không thể thiếu để

tiên lên trong cuộc đời.

Trong nền kinh tế tri thức đầy mới mẻ này, tất cả chúng ta đều phải từng ngày nâng cao hiểu biết. Nếu không thường xuyên trau dồi kiến thức thì chắc chắn chúng ta sẽ bị thất bại trước những đối thủ làm như vậy.

Nếu chỉ là một người thông minh thôi thì chưa đủ và sẽ không bao giờ đủ, bạn cần phải đầu tư cả sức lực, lòng kiên trì và cả thái độ nghiêm túc để có được thành công. Nhưng hãy bắt đầu bằng việc củng cố những kỹ năng mà bạn đã có.

Tại sao học hỏi có thể giúp bạn kiếm được nhiều tiền hơn?

Các ông chủ thường trả lương theo các kỹ năng của bạn. Những người có bằng MBA có thu nhập cao hơn những người chỉ tốt nghiệp đại học, những người đã từng học qua các khóa về quản lý có thu nhập cao hơn những người không học...

Cho dù bạn đang làm nghề gì: tiếp thị, nhân sự, tài chính... hãy tự hỏi xem mình có theo kịp những thành tựu mới nhất trong lĩnh vực đó không? Nếu có, tức là bạn đã nâng cao được giá trị của mình

trong công việc.

Bạn có dành thời gian để tham dự các buổi hội thảo, những buổi giảng dạy hay các cuộc họp của các chuyên gia không? Bạn có thường xuyên theo dõi các tạp chí chuyên ngành và đọc sách kinh doanh không? Bạn đã bao giờ nghĩ đến việc lấy thêm các chứng chỉ mới? Bằng MBA có thể là một ý nghĩ dễ khiến bạn nản chí nhưng bạn nên xem xét nó. Nếu bạn không thể tham gia một trường lớp nào thì hãy cố gắng học trong trường đời của bạn. Hãy thường xuyên bổ sung những tri



thức mới về tất cả các lĩnh vực.

Hình thành tư duy ham học hỏi

Sau đây là một vài ví dụ về những thứ góp phần hình thành đời sống kinh doanh hiện đại. Tất cả chúng ta cần phải học về chúng và học từ chúng nếu muốn trở thành ứng cử viên sáng giá trong mắt các nhà tuyển dụng hay cán bộ nhân sự của công ty.

Càng học hỏi được nhiều, cơ hội đóng góp của chúng ta tại nơi làm việc càng lớn.

- Môi trường xung quanh: Môi trường có ảnh hưởng thế nào đến công việc? Bạn có chắc là mình sẽ tiếp tục đầu tư để cải tiến và mở rộng công ty khi các bằng chứng xung quanh đều cần phải chững lại? Quan điểm của bạn như thế nào và bạn đã tham khảo các tài liệu cần thiết chưa? Bạn muốn buổi thảo luận tại công ty sẽ diễn ra như thế nào?

- Quản lý các thay đổi: Bạn thực hiện những thay đổi như thế nào? Bạn làm thế nào để tái tạo và đổi mới công việc kinh doanh? Hãy đọc các tài liệu về Welch,

Peters, Collins hay Fast Company. Hãy học cách quản lý các chương trình đổi mới. Hãy tham khảo ý kiến của những người đi trước trong việc này xem họ đã làm như thế nào? Hãy mở một cuộc thảo luận về sự thay đổi tại công ty bạn. Những thay đổi sẽ mang lại điều gì? Kinh nghiệm thực tế cho thấy mọi thứ thay đổi rất nhanh chóng nhưng con người lại ít khi bắt kịp với chúng.

- Sự sáng tạo: Bạn có phải là một người sáng tạo không? Bạn đã học qua một khóa học nào về sáng tạo chưa? Bạn đã

bao giờ đọc sách của Edward de Bono chưa? Hãy nghĩ về sự sáng tạo – hãy nhìn vào các chương trình quảng cáo và các thiết kế bao bì. Hãy nhìn vào cửa sổ của các cửa hàng. Khi nào thì sự sáng tạo vây quanh bạn và khiến bạn choáng váng? Sự sáng tạo có phải giống như một tia chớp lóe lên khi bạn làm phép và là một ý tưởng mà bạn chưa từng nghĩ đến? Rất có thể bạn không có khả năng trở thành một nhà văn vĩ đại, nhưng cái bạn cần là khả năng nhìn thấy các phần riêng lẻ và tạo ra mối liên kết giữa chúng. Chỉ cần bắt kịp với những thay đổi. Chỉ cần

biết suy nghĩ và tìm hiểu về sự sáng tạo thì bạn có thể xây dựng cho mình một lợi thế cạnh tranh rất lớn. Nhân đây, bạn cũng nên đọc (hoặc lướt qua) một trong những cuốn sách hay nhất từ trước tới giờ của Beryl McAlhone và David Stuart với tựa đề

A smile in the Mind (Nụ cười trong tâm hồn).

- Quản lý các mối quan hệ: Hãy hỏi bất cứ vị giám đốc nào của thập niên 1980 về vấn đề này và họ có thể sẽ trả lời: “Nó là cái gì vậy”? Nhưng giờ thì tất cả

mọi người đều nói về quản lý các mối quan hệ. Vì vậy hãy đi trước và đón đầu, học cách xây dựng một mạng lưới các mối quan hệ. Học cách tạo ra chiến lược quan hệ bằng cách nói chuyện với một tổ chức phi chính phủ hay một tổ chức từ thiện nào đó. Khi bạn làm những việc này, hãy để ý xem bạn đã giao tiếp với những cá nhân và những tổ chức nào và việc nói chuyện với họ có ảnh hưởng thế nào đến bạn.

- Chiến lược: Hãy đọc phần tranh luận về chiến lược ở Chương 2. Nếu không

hứng thú với các chiến lược, có lẽ bạn sẽ đánh mất cơ hội thăng tiến lớn trong tổ chức của mình. Bây giờ thì bạn có muốn có được cơ hội đó không? Hãy tham khảo cuốn Strategy (Chiến lược) trong bộ sách của Đại học Harvard hoặc Exploring Corporate Strategy (Khám phá các chiến lược trong công ty) của Johnson và Scholes trên các trang Web. Các nhà hoạch định chiến lược thường biết chơi cờ tướng. Bạn có biết chơi cờ tướng không? Bạn có muốn học không? Nếu không, bạn vẫn có thể thông thạo về chiến lược bằng cách tìm ra những nhân

tổ đang chi phối công việc kinh doanh của bạn và thay đổi chúng theo ý mình.



*Đây mới chỉ là một số đối tác mà một giám đốc tiếp thị bình thường có thể tiếp xúc*

- Điều hành: Trong nhiều năm, trường



Kinh doanh Harvard là nơi đào tạo về chiến lược hàng đầu. Tuy nhiên, hiện nay ngôi trường này đã và đang thay đổi phương thức hoạt động của mình và bắt đầu theo đuổi sự xuất sắc trong điều hành kinh doanh, coi đó là chìa khóa của thành công. Như lời một bài hát đã viết: “Không phải là điều bạn đang làm mà cách bạn thực hiện những điều đó sẽ đem lại kết quả.” Hãy học cách trở thành một giám đốc dự án tuyệt vời và chắc chắn bạn sẽ luôn bận rộn. Thế giới cần những người như vậy. Hãy học những kinh nghiệm thực hành trong công việc và học

những lý thuyết trong sách vở. Hãy đọc cuốn Brilliant Project Management (Nghệ thuật quản lý dự án) của Stephen Barker. Hãy nói chuyện với các nhà quản lý dự án giỏi, đặc biệt là những người tham gia vào các công việc kinh doanh lớn như NHS (Dịch vụ Y tế cộng đồng) hay các dự án xây dựng lớn.

- Cách thực hiện công việc của bạn nhanh hơn, tốt hơn và rẻ hơn. Đây thật sự là một vấn đề về kỹ thuật. Hãy học cách coi công việc kinh doanh của bạn là một hệ thống có cấu trúc với các thành phần

riêng lẻ. Học cách áp dụng mô hình “nhanh hơn, tốt hơn, rẻ hơn” của người Trung Quốc trong công việc kinh doanh của bạn. Hãy học cách tổ chức lại công việc và ngay cả cuộc đời của bạn. Bạn có biết cách áp dụng những điều này vào cuộc sống hàng ngày của mình không?

- Các kỹ năng thuyết trình: Hàng ngày, tôi dạy cho các giám đốc và nhân viên điều hành cách thuyết trình và nhận thấy là khi thực hành càng nhiều, mọi người càng tiến bộ. Điều đó thật đơn giản. Bạn sẽ không thể trở nên xuất sắc nếu không trải

qua thử thách và thất bại. Trở thành một người thuyết trình giỏi không phải là năng khiếu thiên bẩm, nó là thành quả nỗ lực của bạn. Và khả năng của bạn sẽ được thể hiện ở bài thuyết trình cuối cùng mà bạn thực hiện, vì thế, hãy luôn luyện tập.

- Phát triển tài năng: Đây là một chủ đề lớn trong các buổi hội thảo hay tranh luận của các công ty. Khi thông tin, các quy trình quản lý và công nghệ trở nên phổ biến thì việc tạo ra sự khác biệt trở thành một thách thức lớn. Tuy nhiên, vẫn

có những công ty luôn luôn dẫn đầu. Đó là do chính sách phát triển nhân tài của họ – giúp những người giỏi nhất trở nên xuất sắc hơn nữa. Việc lĩnh hội cách nuôi dưỡng và phát triển nhân tài có thể coi là kỹ năng quan trọng nhất trong môi trường kinh doanh hiện nay. Sự thấu hiểu này ảnh hưởng lớn đến tất cả mọi người. Việc cải tiến và phát triển tài năng được xem là hoạt động sống còn của các công ty, hãy chắc chắn rằng bạn là một người tài năng. Và bạn sẽ không bao giờ được nhìn nhận như vậy nếu không phải là một người ham học hỏi.

- **Tố chất lãnh đạo:** Trong bất kỳ lĩnh vực nào: bóng đá, bầu dục, crikê, chính trị hay kinh doanh, mọi người đều quan tâm đến tố chất lãnh đạo. Dù bạn chỉ muốn là một nhân viên hay thậm chí là một người bỏ việc với mức thu nhập cao, bạn vẫn phải học để biết đâu là những kỹ năng quan trọng của một người lãnh đạo. Nghĩa là: ít nhất bạn cũng phải tìm hiểu xem tại sao các vị lãnh đạo cấp cao của mình lại điều hành được công việc như vậy.

- **Truyền thông:** Trước đây chỉ là những

hình thức hết sức đơn giản: Đài phát thanh, tạp chí, một vài tờ báo và các địa điểm dán áp phích trong thành phố. Và rồi những thứ này đã phát triển thành rất nhiều kênh phát sóng, các trang web, các khu vực quảng cáo – ngay cả trên xe cộ, thân người và thú vật (Bạn có tin rằng một anh chàng ở New York đã dán cả nhãn hiệu hàng hóa trên ngực của những chú chim bồ câu không?). Những người tiêu dùng đáng thương như chúng ta đều phải chịu đựng sức hấp dẫn của các chiêu thức khuyến mãi. Vậy thì chúng ta học hỏi được gì từ điều này? Và nếu

đang làm việc ở lĩnh vực liên quan đến thương mại thì bạn cần phải biết ngày nay người ta dùng những cách gì để tiếp cận khách hàng. Và bạn cũng cần biết rằng những lời chỉ trích trên mạng có thể hủy hoại toàn bộ công sức của những người làm quảng cáo. Nếu không thể hòa mình với các công nghệ truyền thông mới, bạn không bao giờ có được cơ hội và cả những rủi ro trong thế giới ngày nay.

Ngay cả khi không có bằng MBA, bạn vẫn có thể được coi là nhân tài trong tổ chức và thăng tiến nhanh chóng trong công việc nếu biết nhìn nhận rõ ràng và



sâu sắc các vấn đề trên.

Các ông chủ sẽ luôn bị thu hút bởi khát vọng phát triển năng lực bản thân của bạn

Từ “kết dính” hay được nhắc đến trong thời gian gần đây. Nó có nghĩa là một vật hoặc một người mang một phẩm chất thu hút đặc biệt khiến những thứ khác hoặc những người khác bị cuốn về phía họ. Trước đây, người ta gọi đó là “lực từ”, nhưng bây giờ người ta gọi nó với một từ cùng nghĩa nhưng bình dân hơn: “kết dính”.

Bạn có phải là người tò mò và có thể xây dựng lên cả một thư viện những ý tưởng, suy nghĩ và hình ảnh mỗi ngày không? Bạn có tư tưởng “kết dính” không? Bạn có phải là người luôn đón đầu những trào lưu mới không? Bạn có hay đến những cửa hiệu mới và những hàng ăn mới không? Bạn có thích những thứ mới mẻ và luôn thay đổi không?

Bạn nên là một người kết dính. Trong một thế giới mà mọi thứ thay đổi nhanh chóng như hiện nay, bạn có thể trở thành kẻ ngốc và gây trở ngại cho sự nghiệp

của chính mình nếu bảo thủ và cố gắng chống lại những đổi thay. Bạn sẽ phải thích sự đổi thay nếu nó cần thiết để giúp bạn tiến lên.

Hãy viết tên mười sản phẩm mới tốt nhất mà bạn đã từng dùng hay gặp trong hai năm qua. Từ điện thoại nghe nhạc I-phone đến kem sữa Coole Swan, từ rau quả Taj của Brighton Grocer đến bảo hiểm ô tô cho phụ nữ của Sheila's Wheels, từ khách sạn nhỏ của tôi đến khách sạn Pod ở New York đến Khí đặc, hay còn gọi là “khói đông” (có thể chịu

đựng sức công phá trực tiếp của 1kg thuốc nổ, có thể làm chát cách ly với nhiệt độ lên tới 1.3000C, nó được sử dụng để làm vọt cầu lông nhằm tăng độ bền, nó cũng được dùng như miếng bọt biển để lọc chất thải khỏi nước và chỉ nặng hơn không khí một chút) – mỗi sản phẩm này đang từng ngày từng giờ thay đổi cuộc sống của chúng ta theo cách riêng của chúng.

Hàng tháng hãy học một điều mới hoặc cải thiện một thứ bạn đã có

Để làm được điều này, bạn cần phải có

mong muốn thật sự. Bạn cần sắp xếp thời gian của mình để thực hiện và phải khao khát nó. Một số những điều tôi muốn bạn thực hiện ở đây có thể hơi kỳ lạ, nhưng chúng sẽ giúp bạn phát triển các kỹ năng của mình và tiến bộ trong công việc.

## Học cách thỏa thuận – tiết kiệm tiền

Thỏa thuận là một kỹ năng tương đối khó đối với nhiều người – vì vậy hãy đăng ký ngay một khóa học nếu bạn cảm thấy yếu kém trong lĩnh vực này. Hãy học cách thỏa thuận. Nó là một kỹ thuật khó học, cũng giống như bơi lội, bởi vì không có

ai có thể thật sự dạy bạn thành tài. Bạn có thể tiến bộ, nhưng có thể mất nhiều thời gian và cơ hội cho nó. Vì vậy, hãy học thật tốt. Hãy hỏi những người phụ trách mua hàng ở các nhóm phân phối và hỏi xem họ đã học cách mặc cả như thế nào và xin họ lời khuyên cho mình.

Học hỏi là một việc đơn giản nhưng lại có thể tạo ra khác biệt

Bạn có thể ghi điểm ở việc phân phối, viết báo cáo, thuyết trình hay quản lý thời gian – đó đều là những việc đơn giản. Nếu công việc của bạn giống như

chơi golf thì bạn nên bắt đầu bằng việc cải thiện khả năng đẩy bóng vào lỗ ở khoảng cách ngắn. Tất cả những người chơi golf đều biết rằng nếu luôn thành công trong những pha bóng ngắn thì thế trận của bạn sẽ tốt hơn rất nhiều, tuy nhiên người ta lại thường không để ý đến phần này – phần mà một đứa bé sáu tuổi cũng có thể làm tốt. Vì thế, hãy tập trung vào những điều sẽ thật sự làm nên khác biệt.

## Học cách nói “không”

Chúng ta đều có những lúc nghĩ “không”

nhưng lại nói “có” – điều đó thật khó chịu. Hãy học cách nói “không” thật lịch sự. Với nhiều người, việc nói “không”, hay đúng hơn là thể hiện thái độ phản đối là rất khó khăn. Nếu muốn tiến bộ, bạn nên học cách nói “không” một cách lịch sự, bình tĩnh và vui vẻ.

### Học cách chọn lọc thông tin

Chẳng hạn: học cách chủ động lắng nghe, hãy làm một bài tập nhỏ với một người bạn. Mỗi người nói trong ba phút về một vấn đề mà cả hai cùng quan tâm, trong khi đó người nghe cố gắng khích lệ



người nói thông qua thái độ chăm chú, cử chỉ và sự cảm thông, khiến cho người nói phấn khích và cổ vũ họ. Hãy học cách chắt lọc thông tin từ những nguồn tin lớn.

## Học cách gài số và tăng tốc

Bạn cần phải học cách làm việc với tốc độ nhanh hơn nữa. Bởi vì tốc độ sẽ tỷ lệ thuận với năng suất và chi phí tiết kiệm được. Tôi biết nhiều người rất giỏi trong công việc của họ, nhưng lại không đủ nhanh nhẹn như ông chủ của họ muốn. Và một người đã bị đuổi việc chỉ vì không

thể giải quyết hết các cuộc điện thoại trên đường dây nóng của công ty sản xuất các sản phẩm dùng cho trẻ sơ sinh. Cô ấy từng ghi điểm rất cao về chất lượng của các cuộc điện thoại nhưng rất thấp về số lượng. Người ta tự hỏi đáng ra cô ấy nên làm thế nào?

Bà mẹ đau khổ: “Con tôi không khỏe... nó đang gào khóc và nó ốm...”

Trung tâm tư vấn: “Ồ, hãy nói vào vấn đề ngay đi. Nhanh lên nào!”

Bà mẹ: “Da nó xanh ngắt.”

Trung tâm tư vấn: “Tôi xin lỗi vì thời gian của chị đã hết... cảm ơn vì đã gọi cho chúng tôi.” Ping!!

Học hỏi từ những người xung quanh

Chúng ta đã nói về tầm quan trọng của việc có một cố vấn trong công việc. Tuy nhiên, vẫn còn một số cách khác để bạn có thể học được những thủ thuật thật hiệu quả – học từ những hình mẫu quanh bạn, từ ông chủ và các đồng nghiệp.

Ai là mẫu hình lý tưởng của bạn trong cuộc sống và công việc, và vì sao lại

thê? Hãy cố gắng tìm hiểu nhiều hơn về họ; hãy đọc tiểu sử của họ. Và nghiên cứu những thành công vĩ đại trong bất cứ lĩnh vực nào mà bạn yêu thích – Warren Buffett trong việc đầu tư, Jack Welch trong việc quản lý, David Abbott và Bill Bernbach trong việc quảng cáo, Gordon Ramsay trong việc tiếp thị bản thân trước công chúng, Michael Portillo hay Bill Clinton trong chính trị, Steven Spielberg trong sự sáng tạo, Steve Jobs trong phát minh. Hãy lựa chọn – chỉ cần tìm ra được thủ thuật màu nhiệm của họ là gì – thật ra chúng thường chẳng có gì

là cao siêu cả. David Abbott nói: “Hãy tập trung vào những việc thường ngày của bạn”. John Hegarty – người sáng lập hãng quảng cáo Bartle Bogle Hegarty, đã khẳng định: “Anh sẽ không thể nào rời mắt khỏi cửa hàng dù là trong một phút.” Ông là người rất quan tâm đến các chi tiết nhỏ nhất nhưng đồng thời cũng là người thật sự sáng tạo trong công việc.

Hãy làm việc cho ông chủ biết cách cố vũ bạn. Tôi không thể thường xuyên lặp lại điều này hoặc hét to nó lên để bạn biết nó quan trọng tới mức nào. Hãy tìm

một ông chủ với những phẩm chất tuyệt vời mà bạn yêu mến và ngưỡng mộ. Hãy nghiên cứu họ, làm theo họ và học hỏi từ họ.

Ghi lại những điều bạn học được

Moleskine là một sản phẩm tuyệt vời. Nó là cuốn sổ tay được thiết kế hơn 200 năm trước và gần đây được sản xuất trở lại. Nó từng được những bàn tay thiên tài như

Van Gogh, Matisse, Hemingway và nhiều người khác nữa sử dụng. Có rất

nhiều kích cỡ khác nhau nhưng hãy mua cuốn nào vừa với túi áo hay túi quần của bạn. Trong cuốn sổ đó, hãy ghi lại tất cả những lời nói, những ý nghĩ, quan sát, các sản phẩm mới mà bạn thấy – trên thực tế là tất cả những gì bạn nhìn thấy, nghe thấy, đọc thấy, nếm được hay ngửi được mà bạn cảm thấy thích thú.

Sau một thời gian, bạn sẽ xây dựng được một thư viện bao gồm những thứ bạn thích thú, tất nhiên, chỉ một vài trong số đó hữu ích cho bạn nhưng chúng sẽ là vô giá đối với bạn. Lý do để có một cuốn sổ

tay như vậy là nó giúp bạn xây dựng cho mình thói quen học hỏi mọi lúc mọi nơi.

Nếu tôi chỉ tập trung vào công việc của mình thì sao?

Tôi không nói rằng họ sẽ sa thải bạn nếu bạn không có hàng tá các bài tập phải làm hàng đêm. Tôi chỉ muốn nói rằng: Trong thế giới mà chúng ta đang sống và làm việc, suy nghĩ và sức sáng tạo của chúng ta sẽ là những thứ mang lại lợi thế đặc biệt so với tất cả mọi người. Sự ham học hỏi để làm giàu tri thức và tích lũy những kỹ năng mới là dấu hiệu cho thấy



chúng ta là những con người hiện đại và cầu tiến. Một nguyên tắc trong cuốn Rules of Work (Những quy tắc trong công việc) của Richard Templar viết muốn được thăng tiến thành giám đốc bạn cũng cần học cách bước đi như một giám đốc.

Bạn không chỉ phải “bước đi như một giám đốc” mà còn cần phải suy nghĩ như một giám đốc nếu thật sự muốn tiến bộ – và không chỉ suy nghĩ, bạn còn phải thể hiện rằng bạn đang suy nghĩ như vậy. Để làm được điều đó, bạn luôn luôn phải

học những điều mới.

Những điều nên suy nghĩ:

- Cổ vũ những người xung quanh để cùng nhau học hỏi. Hãy biến việc không ngừng học hỏi thành thói quen của bạn.
- Luôn giữ sự tò mò. Hỏi. Đọc. Quan sát. Thắc mắc.
- Thích học hỏi thật sự là một phẩm chất quý báu giúp bạn tiến bộ – nó giúp bạn quan sát và cư xử như một người biết khao khát chiến thắng.

- Nó cũng khiến bạn trở thành một người đồng hành tốt hơn và giúp người đồng hành của bạn tốt hơn.

# 4 . Tìm lại nghệ thuật lắng nghe đã mất

Hãy trở thành một người khao khát lắng nghe. Hãy lắng nghe nhiều hơn nói. Hãy học từ những người thông minh hơn bạn.

Âm thanh làm nhiều khả năng lắng nghe của bạn

Điều này xảy ra khi giới trẻ bắt đầu thích làm nhiều việc cùng một lúc. Họ xem tivi, nhắn tin, lướt web, nói chuyện điện

thoại, nghe nhạc và làm bài tập cùng một lúc. Họ có sự dàn trải về ý thức mà chúng ta không dễ gì hòa nhập được bởi các cơ quan cảm thụ của họ luôn mãi mê tìm kiếm điều gì đó tốt hơn hay khác lạ hơn. Trong thế giới ngày nay, nếu bạn là một người tẻ nhạt, sẽ không có ai muốn nghe bạn cả.

Nghệ thuật lắng nghe đã bị mất đi. Nghệ thuật thấu hiểu những ý tứ sâu xa đằng sau một cuộc nói chuyện thì đã biến mất mãi mãi. Phép ẩn dụ và phép châm biếm ngầm đã bị quên lãng. Nhưng sự cần thiết

phải lắng nghe trong kinh doanh vẫn tồn tại và bạn nên xác định rõ điều đó quan trọng đến thế nào.

Trước tiên, hãy tìm hiểu khía cạnh khoa học và nghệ thuật của sự lắng nghe.

Khoa học lắng nghe – nghệ thuật thấu hiểu

Hệ thống sự thấu hiểu được biểu diễn như sau:



Quan sát



Tập trung



Lắng nghe



Thẩm hỏi



Nghe được



Kết nối



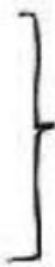
Thấu hiểu



Hiểu được



MẮT



TAI



TRÍ NÃO

Khoa học lắng nghe và thấu hiểu

Đó là lý do tại sao quá trình quan sát và tập trung lại quan trọng. Và đừng vội đoán trước những gì người khác sắp nói. Hãy để họ tự nói ra.

Nhiều năm trước, trong một lần chán nản, tôi đã gây ra một cuộc trao đổi thật tệ hại:

Anh ta: Anh có thể để cho tôi được nói không?

Tôi: Nói làm gì cơ chứ? Tôi biết anh



định nói gì và tôi không đồng ý với anh.

Bây giờ, tôi cố gắng tiếp thu và lắng nghe những điều người khác nói nhiều hơn, và một việc khác cũng quan trọng không kém là cố gắng suy nghĩ để hiểu hết những điều họ muốn nói.

Tại sao lắng nghe lại quan trọng với sự nghiệp của bạn

Thành công trong sự nghiệp có thể gói trọn trong hai việc: bạn làm công việc của mình tốt đến mức nào và bạn có được mọi người yêu mến hay không? Để

làm hai việc này và đặc biệt là việc thứ hai thì những kỹ năng lắng nghe là vô cùng quan trọng. Nhờ những kỹ năng đó mà bạn nghe đâu đó có tin rằng: “Chúng tôi sắp sửa tăng lương gấp đôi cho anh, và chúng tôi cũng chuẩn bị đề bạt anh lên.” Cũng chính nhờ những kỹ năng này, kết hợp với các hành động của bạn, một ngày nào đó thông tin này sẽ trở thành hiện thực.

Đối với nhiều người, nếu họ không phải là đang ở chế độ “truyền” thì họ tự coi mình đang ở chế độ “nhận”. Nhưng điều

này không đúng – thật ra họ đang ở chế độ “không để ý đến cái gì” thì đúng hơn.

Nhưng để là một người lắng nghe tốt, bạn cần phải cố gắng rất nhiều. Bạn cần phải cố gắng như trong câu chuyện sau đây:

Vài năm trước, tôi gặp một người phụ nữ. Cô ấy từng được đào tạo tại Procter & Gamble một công ty nổi tiếng trong lĩnh vực thực hành tiếp thị. Cô ấy phải thực hiện rất nhiều cuộc phỏng vấn chuyên sâu với khách hàng và đã được dạy để làm việc đó mà không cần ghi lại điều gì trong lúc phỏng vấn. Thật sự thì

những cuộc phỏng vấn như thế thường tốt hơn rất nhiều và nội dung cũng phong phú hơn so với khi cô phải dùng băng ghi âm hoặc sổ tay. Cô ấy nói rằng cô được dạy lắng nghe người được phỏng vấn bằng cách nhìn thẳng vào họ và thật sự tập trung vào những gì họ nói, nhờ đó cô ấy có thể nhớ được đầy đủ và chính xác những gì diễn ra trong buổi phỏng vấn.

Hãy thử làm việc đó với chính bản thân bạn. Trong vòng nửa tiếng, bạn sẽ có khả năng thu tóm thông tin một cách tuyệt

vời mà ít ai có được. Bạn thậm chí có thể nhớ lại cả những cử chỉ và biểu hiện trên gương mặt của người nói.

Hãy học cách lắng nghe và thấu hiểu những điều người khác nói, cả những ý tưởng mà người đó muốn truyền đạt (và hãy nhớ tất cả những điều đó). Đây chính là chìa khóa cho sự thăng tiến trên con đường sự nghiệp của bạn.

Tại sao phải làm như vậy?

Bởi vì nếu bạn lắng nghe và ghi nhớ những gì người khác nói, bạn có thể học

được điều đó và hiểu sâu hơn những gì bạn đang làm. Bởi vì những người biết lắng nghe thường được người khác yêu thích và muốn cùng sát cánh trong mọi việc. Bởi vì những người luôn lắng nghe là những người thông minh hơn những kẻ chỉ biết nói suốt ngày. (Người ta cũng tin rằng những người biết lắng nghe là những người có suy nghĩ sâu sắc.)

Bàn chuyện công việc ở những nơi ồn ào sẽ không hiệu quả

Sẽ là vô vọng nếu bạn cố lắng nghe trong một nhà hàng đông đúc và ồn ào, nói

chuyện công việc trong bữa trưa như thế sẽ không mang lại kết quả. Tôi tin rằng rất nhiều cơ hội kinh doanh đã bị mất đi trong những hoàn cảnh như thế.

Có một kịch bản kinh điển như sau: “Đáng ra tôi không nên nói với anh điều này và thật sự là tôi sẽ chối phất ngay nếu anh có nói một lời nào về nó nhưng anh nên biết rằng...” bị cắt ngang bởi câu mời của anh bồi: “Thưa các quý ngài, các ngài đã muốn gọi món chưa ạ? Thực đơn đặc biệt hôm nay có món...” Kịch bản cố ý hớ hênh để lộ thông tin

đáng ra có thể giúp bạn rất nhiều trong thương vụ này cuối cùng đã thành công cốc vì chưa ai nghe được thông tin gì cả.

Michael Douglas đã nói rất xác đáng trong bộ phim Wall Street (Phố Wall) rằng: “Bữa trưa là dành cho những kẻ rối việc.”

Nhìn vào mắt người đối diện để giúp bạn tập trung hơn

Nhìn vào mắt người đang nói chuyện sẽ có hai cái lợi:



1. Bạn sẽ có được sự chú ý của người nghe và một phần khả năng điều khiển diễn biến của buổi nói chuyện.

2. Bạn sẽ lắng nghe họ đúng cách và hiểu được cũng như ghi nhớ chính xác những gì họ nói tất cả.

Nếu biết lắng nghe, bạn sẽ là người chiến thắng

Hãy cho mọi người thấy bạn là người biết lắng nghe. Gần đây, tôi được nghe về một người đang gặp vấn đề với ông chủ của mình – “Cô ấy lúc nào cũng ở

trong trạng thái ‘truyền’.” Những người ở trạng thái “nhận” sẽ thu tóm thông tin tốt hơn và nhanh chóng thích ứng với các thử thách, các vấn đề hơn những người khác. Họ cũng thường đáp ứng nhanh những yêu cầu của mọi người. Và căn cứ vào trực giác thì những người biết lắng nghe thường là những người tốt bụng và tế nhị hơn.

Những người biết lắng nghe nghe điều bạn nói bởi họ có thể chứng minh điều đó

Không có gì làm cho người khác thích

thú hơn là đưa ra những nhận xét hay phản hồi về những điều họ vừa nói với bạn. Điều đó thể hiện rằng những gì họ nói đáng để bạn quan tâm và, hơn thế nữa, bạn thật sự nhớ được tất cả những gì họ đã trình bày.

Sức mạnh của lắng nghe nằm ở sự tập trung cao độ

Nếu bạn có thể nói to thì chắc bạn cũng nghĩ rằng mình có thể lắng nghe cặn kẽ. Tôi gọi đó là lắng nghe chủ động. Nó đòi hỏi sự luyện tập khá vất vả cộng với sự tập trung cao độ. Nếu bạn đến nhà hát và

chỉ ngồi đó và để cho tất cả các ca từ trôi tuột qua tai thì chắc bạn sẽ nhanh chóng ngủ gật. Lắng nghe chủ động đòi hỏi bạn phải có tư thế ngồi thẳng hướng về phía trước và thái độ cực kỳ chú ý – muốn nghe được tất cả những gì đang diễn ra chứ không phải thách thức các diễn viên trên kia phải cuốn hút được bạn. Bạn sẽ bị cuốn hút khi bạn bắt đầu nghe chủ động, còn nhiệm vụ của diễn viên là biến những gì đang diễn ra thành sự cổ vũ, khích lệ.

Kẻ thù của sự lắng nghe ở ngay trong đầu

bạn

Khi tìm hiểu về quy trình của sự lắng nghe, Tiến sĩ Bart Sayle – người đã giảng dạy về “Suy nghĩ Bứt phá” tại các công ty và tập đoàn lớn trong những năm 1990, đã nói rất nhiều về vấn đề này trong một khóa học về sự sáng tạo. Khóa học này dựa trên những kiến thức từ Hiệp hội Dầu mồi tại Mỹ. Ông nói rằng trong mỗi chúng ta đều có một con người tí hon được gọi là: “Anh đã lắng nghe rồi.” Anh ta là một kẻ nóng tính, thường xuyên nói rằng: “Yeah, yeah – chúng ta

đã nghe hết những chuyện này rồi – hãy tiếp tục đi thôi – tôi sẽ nói gì tiếp đây nhỉ (tiện thể thì khi nào đến lượt tôi vậy?) – trời đất, có phải là anh ta vẫn đang làm nhảm gì đấy không?” Bạn có thể cải thiện kỹ năng mà tôi gọi là lắng nghe một cách chủ động bằng việc làm cho gã tí hon kia ngậm miệng lại.

Cách đối phó với những người không biết lắng nghe

Hãy quan sát cách cư xử của các chính trị gia, các phóng viên báo chí và truyền hình, các phát ngôn viên cấp cao của các

công ty – họ lúc nào cũng trong trạng thái “truyền”. Rất nhiều người trong số họ không bao giờ lắng nghe; họ đã có câu trả lời và quyết định về những suy nghĩ của mình trước khi buổi phỏng vấn diễn ra và vì thế tất cả những câu hỏi chuyên lên cho họ sẽ bị coi là những lời chỉ trích nặng nề.

Giờ đây, liệu bạn có thật sự mong đợi rằng mọi người sẽ tin vào những chuyên biến tốt đẹp dưới chính quyền này, đặc biệt là trong phạm vi bộ phận của bạn không? Khi chúng ta đã nghe hết những

chuyện này và một số đồng nghiệp của bạn đưa ra những ý kiến trái ngược làm bạn cảm thấy lo lắng. Các cử tri thì đang nói những điều ngược lại và tuần trước, ngay cả chính bạn cũng suýt nữa phải xin lỗi trong chương trình này...

Hỡi ôi, hãy thử cố gắng tách nghĩa xem họ muốn nói điều gì và bạn nên nhớ rằng những phát biểu kiểu này sẽ được tuôn ra với tốc độ 250 từ trong một phút. Nó cũng giống như dạng câu hỏi: “Anh thôi đánh vợ từ khi nào?” và các câu trả lời xuất sắc có thể là: “À, đúng, họ không



phải, họ không, không phải thế, tôi không.”

Bạn đối phó với những người không bao giờ lắng nghe bằng cách cư xử thật lịch thiệp và phần nào đồng tình với họ. Câu nói: “Anh nói rất đúng về điều đó NHƯNG...” sẽ làm họ phát điên lên và bạn sẽ giành được quyền kiểm soát. Về cơ bản, bạn có thể làm được điều đó là do bạn biết lắng nghe và biết giữ cân bằng trong cuộc sống.

Việc áp dụng những điều này thật sự quan trọng khi bạn tham gia các cuộc

họp. Trong những dịp đó, nếu bạn không cẩn thận, tất cả các nguyên tắc về lắng nghe cũng sẽ không có hiệu quả.

Lắng nghe trong một cuộc họp cũng giống như tung hứng với những con lươn

Không ở đâu mà lắng nghe lại quan trọng như trong các cuộc họp. Không ở đâu mà những thói xấu của cái miệng lại hiển nhiên vượt mặt những cái tai như trong các cuộc họp. Thế nên cư xử đúng đắn, tích cực và luôn luôn sẵn sàng trong các cuộc họp có thể là một trong những bàn đạp quan trọng nhất cho bánh xe sự

nghiệp của bạn.

Hãy quan sát tất cả những gì đang diễn ra. Đôi khi, những điều không được nói ra lại quan trọng hơn những điều được nói. Hãy để ý các cử chỉ của cơ thể. Khi một người khoanh tay – đó là biểu hiện của sự thù địch. Khi một người vò đầu bứt tóc – họ đang bối rối. Khi một người che miệng – rất có thể họ đang nói dối...

Các cuộc họp là chiến trường của những nhân cách và thành kiến – và cả những chuyện bi hài.

Cách thể hiện là một người biết lắng nghe trong các cuộc họp

Chúng ta nên quan tâm tới điều này vì các cuộc họp là một phần quan trọng trong cuộc sống và cách cư xử tại những nơi như vậy có thể trở thành yếu tố quyết định sự nghiệp của bạn. Trong những lúc như thế này, bạn cần áp dụng nghệ thuật lắng nghe và tốc độ thấu hiểu.

Chuẩn bị trước

Hãy đọc những giấy tờ liên quan đến cuộc họp trước khi bạn đến tham dự.

Hãy chuẩn bị trước tất cả mọi thứ. Như thế, bạn sẽ không phải cố gắng theo đuổi nhịp độ của cuộc họp và có thể dành trọn thời gian để lắng nghe một cách chủ động.

**Đơn giản hóa các thông điệp để giúp bạn nắm bắt nội dung cuộc họp dễ dàng hơn**

Thông qua các tài liệu liên quan, hãy tự viết các ý chính của cuộc họp ra giấy để bạn có thể tập trung vào những vấn đề then chốt và lắng nghe tốt hơn.

## Thả lỏng bản thân

Sự vui vẻ có thể giúp bạn tập trung tốt hơn. Những cuộc họp với thái độ nóng giận hiếm khi giải quyết được việc gì mà chỉ làm tăng áp lực cho những người tham gia. Và khi bị áp lực, người ta không thể lắng nghe tốt, dù chỉ bằng một nửa lúc bình thường.

Tránh cố gắng ghi điểm vì nó sẽ khiến bạn phải suy nghĩ xem điều gì sẽ xảy ra tiếp theo

Đừng trở thành một kẻ hóng hớt thông

minh. Mọi người sẽ dễ dàng nhận thấy điều đó nếu bạn liên tục sửa lỗi cho người khác khi họ phát biểu, hoặc lên giọng kiêu như anh chàng Pooter: “Hãy làm theo thứ tự, chủ tọa nói trước.” Những kẻ ghi điểm không bao giờ lắng nghe trừ khi đó là một cơ hội hay là một sai lầm gì đó. Những kẻ này khiến cho việc lắng nghe của người khác cũng xấu đi.

Đừng tỏ ra khiếm nhã vì điều đó có thể khiến người khác sao nhãng

Đừng thì thầm to nhỏ với người bên

cạnh. Đó là một cử chỉ xấu và khó chịu, nó khiến mọi người cố gắng nghe bạn nói thay vì để ý đến diễn biến cuộc họp.

Đừng tỏ ra bác học vì điều đó khiến mọi người bối rối

Và khi bối rối, mọi người bắt đầu lục tìm trong các ngăn trí nhớ của mình để lấy thông tin và vì vậy sẽ ngừng lắng nghe. Hãy cố gắng trình bày thật đơn giản, trong sáng và đi thẳng vào vấn đề. Hãy nghĩ cho những người đang lắng nghe bạn.



Lắng nghe, quan sát và suy nghĩ về những gì đang diễn ra

Quan sát những gì đang diễn ra và cố gắng hiểu được sự tác động qua lại giữa mọi người trong cuộc họp. Các cuộc họp thường ẩn chứa nhiều lớp tình tiết chính trị. Ai không tin tưởng vào ai? Ai đang cố gắng gây ấn tượng với ai? Ai là người có tính bảo thủ và ai là người sẵn sàng chấp nhận rủi ro? Ai là người đang có nguy cơ đi xuống? Ai đang thăng tiến? Người ta đang nói cái gì? Những điều gì còn chưa được nói ra? Điều này thật sự

có nghĩa là gì?

Nơi để phát biểu cũng là nơi để lắng nghe

Các cuộc họp vẫn thường là khía cạnh tồi tệ nhất của đời sống tại các công ty hay văn phòng nhà nước. Rất nhiều người tin rằng họ có thể sống bằng cách tham gia vào các cuộc họp và các cuộc họp là những sự kiện quan trọng nhất trong công việc của họ. Một vài người còn tự hào khi có thể sống sót qua 50 cuộc họp trong một tuần, bằng cách rời cuộc họp này sớm hơn một chút để kịp

giờ cho cuộc họp kia và luôn luôn phải có điện thoại di động bên mình để nhắc việc. Họ dành rất nhiều thời gian ngồi khúm núm trong chiếc ghế phòng họp và ngủ gật hoặc thì thầm với người bên cạnh.

Các cuộc họp cũng có thể trở thành khía cạnh tốt nhất của đời sống công sở nếu đó là nơi mà các quan điểm được chia sẻ và tranh luận cùng nhau, những xung đột cơ bản được làm rõ và giải quyết. Khi người ta coi họp bàn là để lắng nghe ý kiến của các đồng nghiệp và để hiểu

những gì họ nghĩ thì các cuộc họp sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc tìm lại nghệ thuật lắng nghe và thấu hiểu ý kiến của người khác – cho dù nghệ thuật này bây giờ đã bị mai một đi.

Và nếu bạn muốn hiểu quy trình này rõ ràng hơn, hãy thử những điều sau đây:

Lắng nghe tốt giúp cải thiện trí nhớ

Càng lắng nghe tốt, trí nhớ của bạn sẽ càng tốt hơn bởi vì bạn sẽ chủ động tập trung hơn vào những điều đang được nói đến (hãy nhớ lại người phụ nữ đến từ

Procter & Gamble). Ghi chú ít hơn và tập trung lắng nghe nhiều hơn cũng sẽ giúp bạn trở thành một người đồng hành tốt hơn.

Nhìn vào người nói giúp lắng nghe tốt hơn

Kỹ thuật lắng nghe quan trọng nhất là nhìn thẳng và tập trung vào người đang nói chuyện với bạn – đặc biệt là đôi mắt của họ vì điều đó không những khiến họ cảm thấy hài lòng mà còn giúp bạn hiểu rõ những gì họ đang nói thay vì chỉ tập trung lắng nghe.

Hãy trở thành “một đài phát thanh”, suy nghĩ về hai trạng thái “truyền” và “nhận”

Hãy đặt bản thân vào chế độ “nhận” nếu bạn không ở chế độ “truyền” – hãy thu nhận tất cả những gì mọi người xung quanh đang truyền đến bạn. Có một quảng cáo rất hay của Phòng luyện nghe Berlitz, trong đó có cảnh một anh lính canh bờ biển người Đức đang làm nhiệm vụ.

Ngay sau đó một giọng nói bằng tiếng Anh đầy hoang mang cất lên từ đài phát thanh: “Cấp báo, cấp báo... tàu chúng

tôi đang chìm dần.”

Anh ta cố gắng để trả lời lại: “Đây là người canh gác bờ biển.”

Giọng nói từ đài phát thanh nghe tuyệt vọng hơn: “Cấp báo, chúng tôi đang chìm, chúng tôi đang chìm.”

Một thoáng bối rối trên nét mặt anh lính canh, và rồi anh ta hỏi lại: “Vậy các anh đang chìm à?”

Lắng nghe phải luôn luôn đi kèm với thấu hiểu.

Lắng nghe giúp bạn trở thành người hòa giải

Khi bạn đưa ra những ý kiến phản hồi về cuộc nói chuyện của bạn với những người khác thì họ sẽ biết rằng bạn không chỉ ở đó và ghi nhớ tất cả những gì họ nói mà bạn còn thấu hiểu họ. Những người biết lắng nghe trở thành những người hòa giải rất tốt bởi vì họ thật sự nắm được vấn đề của cuộc tranh cãi.

Đưa ra những câu hỏi phù hợp giúp hỗ trợ việc lắng nghe



Bạn cũng cần gợi ý hay đặt câu hỏi cho những người đang nói chuyện với bạn để có thể luôn hướng họ vào chủ đề chính và có được những ý kiến tốt nhất từ họ. Đây là những câu hỏi “mang tính xây dựng” – nó trái ngược với những câu hỏi mà các phóng viên thường đưa ra.

Lắng nghe là bước đệm cho sự thăng tiến

Một thủ thuật quan trọng để thăng tiến trong sự nghiệp là hiểu được những gì đang diễn ra xung quanh. Và lắng nghe chính là cách để giúp bạn làm được điều đó. Tuy nhiên, bạn phải giải mã và hiểu

được những thông tin đã thu thập được. Những người thật sự biết lắng nghe hoàn toàn khác với những kẻ hóng hớt luôn cố tỏ ra thông minh. Họ – những kẻ chỉ thích ghi điểm không bao giờ làm việc tốt ở trạng thái “nhận” vì họ luôn sẵn sàng đưa ra những lời châm biếm cay độc và xen vào lời nói của người khác bởi họ cho rằng ý kiến của họ tốt hơn.

Sự thống trị của các phương tiện thông tin đại chúng và những cơ hội được tham gia vào các chương trình như vậy (có thể là được phỏng vấn hay xuất hiện trên các

chương trình truyền hình thực tế) đã khiến cho thế hệ ngày nay tin rằng họ cần phải luôn luôn ở chế độ “truyền”. Hãy đi ngược lại chiều hướng đó, hãy là một người lịch thiệp biết lắng nghe và bạn sẽ phát triển tốt hơn trong sự nghiệp của mình.

Những điều nên suy nghĩ:

- Không phải vô lý mà chúng ta được ban cho hai cái tai mà chỉ một cái miệng.
- Liệu lắng nghe có phải là điều thật sự quan trọng không? Câu trả lời chắc chắn

là có.

- Biết lắng nghe chủ động, thật sự lắng nghe những gì mọi người đang nói và hiểu được ý của họ có thể biến đổi sự nghiệp của bạn.

## 5. Luôn tràn đầy năng lượng và nhiệt huyết

Tôi thích quả dưa, bởi nó là hiện thân cho chiến thắng của lòng nhiệt tình trước nỗi buồn nản

Mary D. Foley tác giả của cuốn sách *Bodacious! Career: Outrageous Success for Working Woman* (Bí quyết để thành công vượt bậc trong sự nghiệp), đã phát biểu trên tạp chí Kinh doanh VAR tháng

tám năm 2006 rằng theo điều tra của Gallup có tới 50% người lao động Mỹ cảm thấy không hài lòng với công việc của mình. Một năm sau đó, tờ Sky News cũng đưa ra báo cáo mang tên: “Những nhân viên cău bản ghét công việc của mình.” Nghiên cứu của công ty bảo hiểm Unum cũng cho thấy sự xuống dốc của mức độ hài lòng trong công việc tại Anh. Rất nhiều người cảm thấy chán nản và thậm chí ghét công việc mà họ đang làm, điều này đã khiến tôi vô cùng ngạc nhiên. Hãy là một người trong số ít những người yêu thích công việc của mình và

bạn sẽ thắng tiền nhanh hơn bạn nghĩ.

Khi bạn thức dậy vào sáng thứ Hai tuần tới, hãy tự nói với chính bản thân: “Tôi sẽ có một tuần thật tuyệt vời” và sau đó cố gắng để biến điều đó thành hiện thực. Nếu bạn thật sự thành công thì đóng góp đầu tiên phải kể đến là lòng hăng hái nhiệt tình của bạn.

Luôn luôn suy nghĩ về những điều tốt đẹp

Cách đây không lâu, một người kể cho tôi về cuộc sống của anh ta với sự hăng hái và vui vẻ quá mức khiến tôi cảm thấy

chán ngán và tôi nghe thấy một người đứng ngay bên cạnh mình thì thầm: “Và những quả dưa cũng thật là đáng yêu.” Tôi không khuyên bạn hăng hái và lạc quan một cách vô tâm như vậy. Trong cuốn sách Life of Brian (Cuộc đời của Brian), tác giả đã châm biếm rất sâu sắc cái gọi là hạnh phúc mù quáng khi người ta “lúc nào cũng nhìn vào khía cạnh tươi sáng nhất của cuộc sống.” Điều đó không phải lúc nào cũng thích hợp. Nếu bạn không tin, hãy đặt mình vào hoàn cảnh tại I-rắc hay trong một đám tang. Những người chứng kiến có thể nghĩ rằng bạn là



một kẻ dở hơi rỗng tuếch.

Sự hăng hái nhiệt tình có thể khóa lấp nỗi e ngại. Đã qua thời của sự bi quan và tiêu cực. Nếu bạn nhận ra một người trong công ty có đặc điểm như vậy thì hãy tránh xa họ hoặc nếu có thể, hãy đuổi việc họ mà không bao giờ phải hối tiếc. Những người khiến bạn thấy buồn nản là những người cần phải tránh.

Và sau đây là bí quyết để thật sự tiến bộ trong sự nghiệp của bạn, hãy áp dụng nó khi thích hợp: Hãy là người biết suy nghĩ và lạc quan nhưng đừng bao giờ ngừng

trăn trở tìm tòi.

Sự nhiệt tình có thể hữu ích nhưng “nhiệt tình một cách thông minh” mới thật sự là phẩm chất tuyệt vời.

Hãy nhớ lại những khi niềm vui trong cuộc sống khiến bạn cảm thấy phấn khởi và hăng hái.

Đón nhận thế giới này như một nơi rộng lớn và đẹp đẽ

Khi bạn hướng suy nghĩ ra toàn thế giới (bởi vì chúng ta đều là một phần của thế

giới này và đều bắt đầu cảm nhận được điều đó ngay từ giây phút này) thì bạn sẽ khó cưỡng lại sự cám dỗ của cuộc sống với những sắc màu và sự đa dạng của nó. Và chỉ cần một cơn chấn động kinh tế nhỏ ở Trung Quốc cũng đủ để kéo theo một cơn bão kinh tế toàn cầu. Hai phần ba dân số thế giới sống ở châu Á và “Trung Án” – như người ta thường gọi khi ghép Trung Quốc và Ấn Độ trên tờ tạp chí Economist – đang làm nên dòng chảy của tất cả những nền kinh tế đang phát triển.

Gần đây, có người hỏi tôi rằng: “Tại sao anh lại thích Trung Quốc đến vậy?” Tôi đã trả lời rằng điều đó không phải là tự nhiên. Nhưng, trong tận tiềm thức của mình, điều khiến tôi thật sự yêu thích Trung Quốc đó là đất nước này là hiện thân cho câu chuyện vĩ đại nhất trong lịch sử và tất cả các nền văn minh nhân loại. Cho dù kết cục của nó ra sao tốt hay xấu thì nó cũng là câu chuyện hấp dẫn và lý thú nhất mà tôi từng biết.

Tóm lại, để giúp mình cảm thấy hăng hái và phấn chấn hơn, hãy nhìn về phía Đông

để thấy những điều đang diễn ra ở đó, nhìn về phía Tây để thấy sự hội tụ của những điều tuyệt vời nhất, và nhìn vào chính bản thân để khám phá xem những điều trên có thể giúp bạn trở nên tích cực hơn như thế nào.

Một nửa thế giới cảm thấy đôi chút tự mãn: Tại sao là phụ nữ lại tuyệt vời?

Tôi có thể ngồi cả buổi để nói về vấn đề này: về vai trò ngày càng quan trọng của phụ nữ; về việc họ có thể điều khiển trao đổi thương mại và từ đó điều khiển nền kinh tế như thế nào; về việc họ chiếm

đến 50% các chuyên đi giao dịch thương mại ở Mỹ; về việc có đến một nửa những người đang đọc cuốn sách này là phụ nữ (vì họ là những người đầy tham vọng, cầu tiến và họ đang thật sự làm được điều đó); về việc họ có thể lập kế hoạch khôn ngoan hơn và đầu tư tốt hơn nam giới như thế nào; về việc họ có thể làm bao nhiêu việc cùng một lúc. Và tóm lại: Họ thông minh hơn. Họ (về bản chất) không bao giờ chịu khoan nhượng những cách làm không tốt trong quá khứ (mà lỗi lầm chủ yếu là từ nam giới). Và, như tôi đã nói, họ là người đưa ra hầu hết các

quyết định mua sắm.

Hãy xem Tom Peter đã nhiệt tình đến thế nào khi nói về vấn đề này trong cuốn sách Re-imagine (Hồi tưởng) xuất bản năm 2003:

Tôi có căn cứ để tin chắc rằng sự lớn mạnh về quyền lực của phụ nữ – với những kỹ năng lãnh đạo và sự ảnh hưởng trong mua bán của họ – là yếu tố tác động mạnh nhất và linh động nhất tới lao động trong nền kinh tế Mỹ ngày nay... nó thậm chí còn mạnh hơn cả Internet!

Và thêm một điều nữa – nếu bạn muốn tránh các khả năng bị người nghe phản đối, hãy nhớ bắt đầu nói bằng mệnh đề: “Tôi có căn cứ để tin chắc rằng...”.

Liệu bạn có quan tâm tới tốc độ bởi vì tất cả mọi thứ đều đang tăng tốc?

Tốc độ là tất cả. Đối với các vận động viên điền kinh tại Olympic, chạy nhanh hơn và nhanh hơn nữa là điều quan trọng nhất với họ. Bạn đã bao giờ thấy một vận động viên nói về việc củng cố thành tích của họ chưa?



Khả năng tiến lên nhanh hơn và đạt được những tham vọng của mình nhanh hơn sẽ khiến bạn cảm thấy phấn khích và đầy nhiệt huyết. Nó khơi dậy sức mạnh tiềm ẩn trong bạn.

Từ khi xuất hiện công nghệ Web, mọi thứ trong thế giới chúng ta đang sống trở thành tức thời. Đó có phải là một sự tiến bộ không? Tôi chắc là có. Có một anh chàng chụp bức ảnh của bạn gái mình và gửi cho người bạn qua mạng, chỉ vài giờ sau, cả triệu người được chiêm ngưỡng bức ảnh đó. Chúng ta trở thành những

người nghiện tốc độ. Chúng ta có hẹn hò nhanh, đọc nhanh, phỏng vấn nhanh, ăn thức ăn nhanh, gây mê nhanh và chữa trị nhanh những vết thương.

Tất cả các doanh nghiệp trên thế giới đều coi tăng tốc là chiến lược của mình. Vì thế, hãy hòa mình vào đội quân của những người đang tăng tốc hoặc bạn sẽ bị bỏ lại phía sau. Con người sinh ra để tận hưởng tốc độ. Hãy tăng tốc bánh xe sự nghiệp của bạn!

Hãy là con người của thời đại mới và hãy yêu thiên nhiên

Đừng bao giờ nghĩ rằng việc bảo vệ môi trường đã trở thành lạc hậu bởi vì tất cả mọi người đều có vẻ quan tâm đến môi trường. Dù vậy mỗi khi nghe thấy ai đó nói về “sự nóng lên của trái đất” với một vẻ hiểu biết chỉ bởi vì họ nhìn thấy một tia chớp lóe lên sau cơn mưa phùn thì tôi lại cảm thấy phát cáu lên. Từ Al Gore cho đến James Lovelock, có rất nhiều bằng chứng cho thấy tất cả chúng ta phải cùng nhau làm bất cứ điều gì có thể để ngăn chặn những diễn biến xấu hơn của môi trường.

Ngày nay, các Giám đốc điều hành trên khắp thế giới được đánh giá dựa trên khả năng làm tăng giá cổ phiếu của công ty, khả năng tìm kiếm và bồi dưỡng nhân tài, và quan trọng không kém là sự quan tâm và hành động của họ trước các vấn đề môi trường. Hãy tìm cho tôi một vị Giám đốc điều hành sẵn sàng xả khí thải ra ngoài môi trường và không quan tâm tới các hậu quả, tôi sẽ chỉ cho bạn thấy những ngày còn lại của ông ta trên chiếc ghế giám đốc bọc da dễ chịu sẽ chỉ còn được tính trên đầu ngón tay. Lời khuyên tốt nhất trong trường hợp này là hãy tổ

chức một chiến dịch bảo vệ môi trường để làm mọi thứ tốt hơn – điều này cũng kéo theo việc tiết kiệm chi phí đi lại, giấy và điện. Hãy là một người bảo vệ môi trường có suy nghĩ, điều đó không ảnh hưởng gì đến triển vọng nghề nghiệp của bất cứ ai.

Hãy là một người nhiệt tình và lạc quan trong chiến dịch bảo vệ hành tinh này. Bạn sẽ nhận thấy nó tuyệt vời đến thế nào và nhận ra sự vô lý của việc phí phạm cũng như ô nhiễm môi trường. Đừng biến thành một người bảo vệ môi trường kém

nhiệt tình, đó là điều tồi tệ nhất mà bạn có thể làm.

Khám phá những tài năng quanh bạn

Trước tiên, hãy nói về sự ra đi của cấu trúc cũ (một sự ra đi chậm chạp vì khả năng sống sót của những thứ đã bám rễ lâu đời thật khó mà tưởng tượng). Trước đây, chúng ta sống trong thế giới của những hình tam giác. Ở đó, người ngồi trên đỉnh tam giác là ông chủ và chúng ta xếp hàng dần xuống dưới đáy, làm tất cả những gì mà ông chủ sai khiến. Nhưng thời đó đã qua rồi.

Ngày nay, chúng ta sống trong một thế giới không còn nhiều mệnh lệnh, điều này tốt cho hầu hết mọi người trừ những ông chủ vẫn ưa thích cấu trúc tam giác đã lỗi thời. Chúng ta đang sống trong một thế giới, nơi mà việc hỏi ý kiến của tất cả mọi người sẽ đem lại những kết quả vô cùng hữu ích. Chẳng hạn: chúng ta đều biết rằng Bob ở bộ phận mua bán là một nhà thiện xạ Olympic, Mary ở bộ phận tiếp thị là một người có giọng nữ cao tuyệt vời và cô ta thường hát cho các dàn đồng ca không chuyên lớn, và Veronica là một cảnh sát đặc biệt. Chúng ta đều

biết rằng những việc mà mọi người làm hàng ngày chỉ là phần nổi của một tảng băng chìm đầy tài năng.

Ngày nay, công việc của chúng ta là tìm hiểu những kỹ năng cũng như lòng nhiệt tình của tất cả mọi người xung quanh. Thành công viên mãn thật sự trong cuộc sống là khiến cho tất cả mọi người cùng tham gia vào công việc để những kỹ năng tuyệt vời của họ sẽ có dịp được bộc lộ thay vì bị chôn giấu suốt đời, dù đó là điều thường xảy ra.

Hãy vui lên – hãy thấp sáng lên



Ánh sáng là thứ vô cùng quan trọng nhưng chúng ta lại sử dụng nó không đúng đắn. Chúng ta làm việc trong những văn phòng tối tăm và xám xịt, nơi mà ánh sáng thường chỉ bằng một phần ba ánh sáng bên ngoài. Theo Leon Kreitz – đồng tác giả của cuốn *The Rhythms of Life* (Những giai điệu của cuộc sống), nếu chúng ta tăng mức độ ánh sáng lên khoảng 1.000 lux, tương đương với ánh sáng trong các studio truyền hình, so với ánh sáng trung bình 400 lux tại các văn phòng (tương đương với hoàng hôn trong một ngày không mưa) thì chúng ta sẽ làm

việc hiệu quả hơn và vui vẻ hơn.

- 1 lux - Ánh sáng của ngọn nến trong phạm vi 0,5m
  - 80 lux - Ánh sáng trong các hành lang và nhà vệ sinh
  - 400 lux - Ánh sáng trong các văn phòng
  - 1.000 lux = Ánh sáng tại các studio truyền hình
  - 5.000 lux = Ánh sáng mặt trời trong một ngày bình thường (với bán kính từ 32km đến 100km)
- 1 lux - đơn vị được suy ra từ Lumen.  
Lumen là một đơn vị được suy ra từ Candela  
(đơn vị đo cường độ ánh sáng)

Lux-độ sáng tương đối của những nơi

chúng ta đang sống.

Một trong những việc tốt nhất bạn có thể làm cho sự nghiệp của mình là làm việc trong ánh sáng mạnh hơn.

Hãy là một người hài hước

Hãy cố gắng để luôn suy nghĩ thật tích cực suốt một ngày từ khi thức dậy cho đến khi đi ngủ. Gần đây, tôi có một bữa ăn trưa rất thú vị với một giám đốc quan hệ công chúng tuyệt vời đến từ New York, Marianna Field Hoppin, khi câu chuyện bắt đầu phát triển theo chiều

hướng sâu hơn, đa dạng hơn và mỗi người đều đã phát biểu ý kiến riêng của mình, tôi nhận ra rằng chúng tôi đang dần lún sâu vào một triệu trứng tiêu cực. Một người liên tục nói: “Và một điều nữa là...” về các vấn đề nạn băng nhóm bè đảng, I-rắc, Bush, tham nhũng, suy thoái kinh tế, chính phủ trì trệ, những khoản nợ quá hạn và rất nhiều thứ khác nữa. Và cuối cùng, chúng tôi quyết định chuyển chủ đề.

Tôi hỏi Marianna: “Năm thứ tốt nhất trên thế giới ngày nay là gì?” Cảm xúc của

chúng tôi lập tức thay đổi, chúng tôi không khó khăn khi tìm ra năm điều tốt đẹp nhất. Bạn cũng nên thử điều này. Và đây là năm lựa chọn của chúng tôi:

1. Thế hệ trẻ đã trở lên sáng láng hơn và tinh tế hơn trước đây.
2. Sự phân chia giàu nghèo (trừ phần cao nhất và thấp nhất của biểu đồ) đã trở nên cân bằng hơn bao giờ hết.
3. Châu Á đã tìm được chỗ đứng trên thế giới và làm cho thế giới này trở nên tròn vẹn hơn.

4. Những thành công trong việc chế ngự bệnh tật chưa khi nào tiến xa được như bây giờ.

5. Chủ nghĩa tư bản, mặc dù không hoàn toàn tốt đẹp, đang thể hiện được sức mạnh của mình.

Nghĩ về những điều tốt đẹp nhất có thể xảy ra sẽ tốt hơn rất nhiều so với anh chàng sâu thẳm người Scotland Private Fraser trong chuỗi chương trình truyền hình cổ điển Dad's Army (Đội quân của bố), người đã tuyên bố: “Tất cả chúng ta đều phải bị trừng phạt và phải chịu đau

khô.” Những ảnh hưởng của nó đến cuộc sống của bạn còn có thể tốt hơn tất cả những điều mà bạn đã từng làm.

Hãy suy nghĩ lạc quan và tiến lên trong cuộc sống. Đây là một lời khuyên không tồi bởi đi ngược lại nó, chắc chắn bạn sẽ thất bại.

Suy nghĩ táo bạo và đổi mới cảm xúc

Việc đề xuất những ý tưởng táo bạo và phá vỡ phạm vi buồn tẻ của sự tầm thường là điều rất cần thiết. Điều này sẽ thật sự khích lệ bạn hăng hái và tìm kiếm

các cơ hội thay vì những khúc mắc trong cuộc sống.

Bạn có thể thực hiện việc này bằng cách khởi động não phải của mình. Theo như tôi được hướng dẫn, cách tốt nhất để thực hiện việc này là cảm nhận được trọng tâm của cơ thể bạn, thông thường nó nằm ở ngay phía trên cơ hoành. Sau đó, hãy hít thở thật sâu nhiều lần và tập trung vào trọng tâm cơ thể trong khi nhìn vô định về phía trước.

Khi não phải được nghỉ ngơi, những suy nghĩ hạnh phúc, phân chấn sẽ dễ dàng



đến với bạn. Việc này tất nhiên là rẻ hơn và an toàn hơn việc sử dụng thuốc hay rượu để đạt được kết quả tương tự.

Bạn sẽ thấy tiếng cười thật sự mang lại niềm vui

Hãy cười thật to trong khoảng ba phút. Và sau đó, bạn sẽ thấy không gì có thể khiến bạn phiền lòng và cảm giác tự do lúc đó thật tuyệt vời. Khi có được thói quen này, bạn sẽ bắt đầu tìm kiếm những thứ có thể khiến bạn cười to.

Hãy sử dụng trí tò mò của bạn để tìm

kiêm niềm vui và đánh thức trí não của bạn. Phần lớn những lần chúng ta cảm thấy gắt gỏng và chán nản là vì trí não của chúng ta đã đi ngủ và chúng ta không thể chú ý đến bất cứ thứ gì khác lạ xung quanh. Hãy là một kẻ tò mò, giữ cho radar của bạn luôn ở trạng thái thu nhận tín hiệu và bắt đầu cười một mình. Những ý tưởng tuyệt vời thường ra đời từ những thứ bạn nhìn thấy và cách bạn kết nối chúng với nhau.

Nếu bạn muốn cười nhiều thì đi mua sắm là một gợi ý tốt. Hãy đi bộ quanh một số

cửa hàng xem có thứ gì mới, thứ gì buồn cười, thứ gì thú vị – đồ ăn mới – vật gia dụng mới – quần áo mới – bất cứ thứ gì mới. Hoặc bạn có thể quan sát mọi người bằng cách đi đến các nhà ga, sân bay, quảng trường trung tâm, những cửa hàng lớn, hiệu sách hay quầy rượu. Nếu bạn là người phiêu lưu hơn thì bạn có thể bay đến một nơi nào đó, bất cứ nơi nào và so sánh cảm giác ở nơi này với nơi bạn đang sống. Gần đây, khi ở Geneva, tôi đã phải bật cười liên tục trước rất nhiều quảng cáo đồng hồ đeo tay ở khắp nơi, trong đó có một quảng cáo tự hào tuyên

bổ rằng người làm ra những chiếc đồng hồ đó là “bậc thầy về sự nhập nhằng”.

Sự nhiệt thành thông minh được nuôi dưỡng bằng những quan sát và sự hài hước. Nhưng tiếng cười còn mang lại cho bạn nhiều hơn thế nữa.

Bạn sẽ thấy đôi khi việc mất kiểm soát thật là sáng khoái

Những tiếng cười nồng nhiệt khiến bạn cảm thấy trẻ ra. Hãy quan sát một đứa trẻ cười với niềm vui không gì kìm hãm nổi lan tỏa đến từng tế bào của nó; hãy cười

và bạn sẽ cảm nhận được sự tươi mới của tuổi trẻ. Bạn sẽ thấy những nghi ngờ trong bạn bị xóa nhòa trong chốc lát.

Trong cuốn sách đầu tiên của mình viết cùng Martin Conradi với tựa đề *That Presentation Sensation* (Cảm xúc khi thuyết trình), tôi đã thêm vào cuộc phỏng vấn David Heslop, khi đó là Giám đốc điều hành của tập đoàn MCL. Chương này có tên: *The Naked Truth* (Sự thật trần trụi) và nó nói về lời khuyên của David đối với những người sắp phải thuyết trình nhưng vẫn còn lo lắng hồi

hộp về điều đó. Ông khuyên họ nên luyện tập bằng cách không mặc gì cả và đứng trước một chiếc gương đủ dài. Martin nói: “Nếu anh có thể thuyết trình như thế thì anh sẽ có thể thuyết trình ở bất cứ đâu và trước bất cứ đối tượng nào”.

Có một người đã nghe lời khuyên của Martin. Anh ta đã đứng dậy để thuyết trình với một sự tự tin đáng kinh ngạc. Nhưng khi vừa bắt đầu nói thì anh ta nhớ lại hình ảnh của mình trong buổi tập ngày hôm qua và bắt đầu cười khúc khích. Vì thế, anh phải dừng bài thuyết trình lại,

giải thích tại sao lại cười như thế. Và rồi tất cả mọi người đều cười. Khi tất cả lấy lại được trật tự, anh ta lại bắt đầu bài thuyết trình của mình và nó cực kỳ thành công.

Đó là điều mà tiếng cười có thể làm được.

Đừng luôn trả lời “có”

Lòng nhiệt thành phải là yếu tố ăn sâu vào tính cách mỗi người chứ không phải chỉ là bề ngoài. Nhiệt tình không có nghĩa là tỏ ra bình thường hay tránh hỏi

những câu hỏi khó. Hãy hỏi thật nhiều và truy vấn liên tục cho đến khi đạt được mấu chốt của vấn đề và một tầm hiểu biết nhất định về nó. Càng hỏi nhiều – hỏi lịch sự và tế nhị, bạn càng có cơ hội tìm được những kho báu nhân tài và tiềm năng.

Hòa đồng và nhiệt tình với mọi người

Hãy bắt đầu bằng cách mỉm cười với mọi người vì lòng nhiệt thành đồng nghĩa với việc thu phục nhân tâm. Hầu hết mọi người sẽ mỉm cười lại với bạn. Và tất cả đều cảm thấy vui vẻ. Tôi đã làm điều này



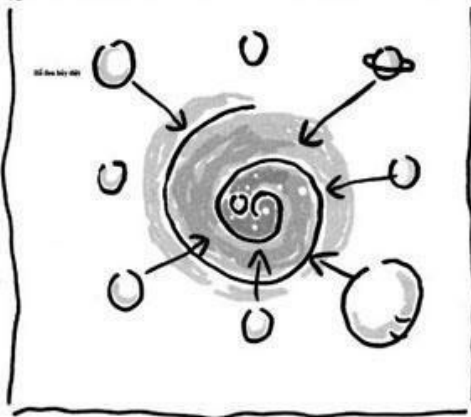
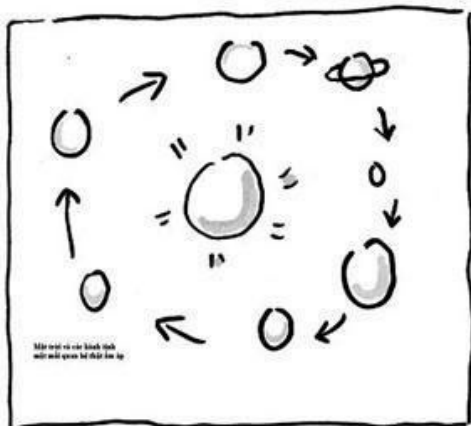
với một người tôi gặp trên xe lửa, trước đó, tôi có một cảm giác khó chịu rất phi lý với người này. Anh ta cười lại với tôi bằng một nụ cười hết sức thân thiện. Tôi cảm thấy chính bản thân mình cũng tốt lên.

Làm cho những người xung quanh bạn hài lòng về chính bản thân họ cũng là một biểu hiện của lòng nhiệt thành.

Gần đây, tôi làm việc trong một dự án xây dựng nhóm với một nhóm người vốn không mấy hòa hợp với nhau. Tôi đề từng người một ngồi trước tất cả mọi

người và nói về những ưu điểm lớn nhất của họ. Cảm giác hạnh phúc lan tỏa từ sự chia sẻ đó thật là tuyệt vời.

Thật kỳ diệu khi chỉ cần nhìn về phía mặt trời thì những đám mây đen sẽ biến mất.



Bạn là mặt trời hay hố đen?

Nhưng cuộc sống không phải lúc nào cũng tràn đầy ánh mặt trời, rũi thay còn có một thứ gọi là “hố đen”. Một thứ thì luôn âm áp và thúc đẩy sự sống, thứ kia thì luôn luôn hủy diệt.

Bạn sẽ gặp những hố đen trong tổ chức của mình. Hãy tránh xa họ. Hãy giữ những nhân tài của bạn tránh xa họ. Hãy sa thải họ.

Những người trong nhóm Hố đen thường được ngưỡng mộ bởi sự kiên quyết trong

hành động và khả năng dẹp yên các  
chống đối. Nhưng trên thực tế, họ là  
những kẻ giết chết nhân tài và phá hoại  
các tiềm năng, họ có thể tốt cho ngày mai  
nhưng họ sẽ phá hỏng tất cả những kế  
hoạch lâu dài.

Hãy tìm kiếm những ông chủ Mặt trời và  
hãy là một hành tinh ấm áp, hạnh phúc và  
nhiệt tình.

### Sử dụng ngôn ngữ tích cực

Ngôn ngữ mà bạn sử dụng sẽ tạo nên  
những khác biệt lớn ở những người xung

quanh và nhận thức của họ về bạn. Nếu ngôn ngữ của bạn tích cực thì đó là điều tốt cho bạn và mọi người. Những ngôn ngữ châm biếm, miệt thị hay yếu đuối làm cho tất cả cảm thấy bất hạnh. Hãy cố gắng để hình thành thói quen sử dụng những ngôn ngữ tích cực và tránh trách móc mọi người.

NGÔN NGỮ TIÊU CỰC	NGÔN NGỮ TÍCH CỰC
<i>Điều này thật không công bằng.</i>	<i>Hãy sửa chữa điều này.</i>
<i>Không phải chuyện đó quá tầm thường sao?</i>	<i>Đây thật sự là một thử thách.</i>
<i>Nó sẽ chẳng ra gì đâu.</i>	<i>Thử xem nó có ra gì không.</i>
<i>Chúng ta đã thử cái đó rồi.</i>	<i>Hãy làm cho nó hoạt động lần này.</i>
<i>Chuyện gì đang được che giấu đây?</i>	<i>Hãy tiến lên để tìm hiểu.</i>
<i>Ai nghĩ ra cái trò này vậy?</i>	<i>Ý kiến của anh à? Thật tuyệt!</i>
<i>Đây không phải việc của tôi.</i>	<i>Tôi có thể giúp gì không?</i>
<i>Họ sẽ không bao giờ đồng ý đâu.</i>	<i>Hãy thử nói với họ xem.</i>
<i>Anh không bao giờ để cho chúng tôi quyết định cả.</i>	<i>Chúng tôi có thể thử việc đó không?</i>

Những điều nên suy nghĩ:

- Chỉ cần suy nghĩ tích cực, bạn có thể thay đổi mọi thứ.

- Tập trung vào những thứ và những người bạn thích.
- Coi những thử thách không thể tránh khỏi là những thứ mà bạn nên vượt qua thật tự nhiên.
- Cố gắng để có được một tuần toàn những tin tốt lành, những suy nghĩ tích cực và những tình cảm cởi mở – hãy xem nó khiến bạn cảm thấy tốt hơn như thế nào.
- Bạn thậm chí còn có thể có một khoảnh khắc WOW.



- Không. Bạn sẽ có một khoảnh khắc WOW.

# 6 . Tích cực hỗ trợ cấp trên

Hỗ trợ và tạo động lực tối đa cho cấp trên, bạn sẽ thấy cuộc sống trở nên tốt đẹp hơn.

Hiểu rõ nhu cầu và mong muốn thật sự của cấp trên

Nếu bạn thật lòng mong muốn cấp trên làm việc hiệu quả và có sự nghiệp thành công, thăng tiến đều đặn và duy trì đảng

cấp, bạn nên sẵn lòng hỗ trợ họ. Đó là việc nên làm, vì vậy hãy cố gắng là một nhân viên hỗ trợ nhiệt tình. Những quân sư tài ba người đứng sau những câu chuyện thành công, là những người làm nhiều hơn những gì họ được kỳ vọng, dành nhiều thời gian hơn để làm một việc quan trọng – vận động, ủng hộ cho cấp trên của mình.

Giữ danh tiếng cho cấp trên

Điều này sẽ quyết định giá trị của bạn với cấp trên, giống như trợ lý thân cận Lord Young đối với Margaret Thatcher,

Alistair Campbell với Tony Blair hay Carl Rove đối với George Bush. Nếu bạn làm như vậy, cuối cùng bạn có thể có được vị trí của họ... nếu thật sự mong muốn điều đó.

Dù cho điều đó có xảy ra hay không, bạn cũng vẫn cần tập trung vào mục tiêu trở thành một trợ lý tuyệt vời. Trên thực tế, bạn đang làm một việc thật sự tuyệt vời nếu cố gắng giữ danh tiếng cho cấp trên.

Cấp trên của bạn chính là trọng tài trên sân đấu

Thực tế, đây không phải là cách ví von hình ảnh. Cho dù tốt hay xấu, cấp trên của bạn cũng chính là người quyết định sự thành công của bạn. Họ là trọng tài trên sân đấu, họ có thể phạt bạn thẻ vàng, tống bạn ra khỏi sân vì họ không thích cách bạn nhìn họ, hành động và quyết định của họ có thể định đoạt hay rút ngắn thời gian làm việc của bạn.

Hãy quên việc luôn ngồi cuối, gây mất trật tự và pha trò phá bình đi vì bạn đang có một công việc phù hợp. Trong công việc, thái độ đối nghịch, ương bướng rất

tai hại. Tuy nhiên, nếu bạn là người như vậy và không thể cải thiện thái độ đó thì hãy nhớ điều này: hãy cứ tiếp tục chống đối và mất việc làm.

Hãy là ông chủ của chính mình, chỉ như thế bạn mới không phải nghe lời ai. Khi đó, chúng tôi sẽ nói chuyện với bạn sau. Còn bây giờ, hãy đứng qua một bên và chúng tôi sẽ làm việc với những đồng nghiệp biết nghe lời hơn bạn.

Chủ động giúp đỡ cấp trên

Trên thực tế, bạn được tuyển dụng để

đáp ứng nhu cầu và mong muốn của cấp trên. Điều này không có nghĩa là bạn phải khúm núm, xum xoe nịnh bợ nhưng bạn cần phải chú tâm và tỏ ra hạnh phúc khi thực hiện mệnh lệnh của cấp trên. Trong nền kinh tế dịch vụ, điều này không quá khó khăn. Tìm một nhân viên tốt cũng khó như tìm một cấp trên tuyệt vời. Bạn sẽ cảm thấy hạnh phúc khi là một nhân viên tốt, quan trọng và hữu ích.

Những người mà tôi quý trọng nhất cũng như nhân viên được tôi nhớ lâu nhất luôn quan tâm đến việc làm cho cuộc sống

của tôi dễ chịu hơn và hỗ trợ tôi trong công việc.

Trở thành một nhân viên dễ chịu và vui vẻ

Hãy là người mà tất cả mọi người đều muốn đi cùng trên một chuyến bay mệt mỏi. Bạn có bao giờ cúi kính, gất gồng hay nóng nảy trong trường hợp đó hay không? Tất nhiên là có, đó là khi bạn là sếp chứ không phải là nhân viên cấp dưới. Đôi khi việc này không hề dễ dàng nhưng hãy hít một hơi thật sâu mỗi buổi sáng và nói: “Tôi thật sự rất mong chờ



ngày hôm nay và tôi sẽ mỉm cười bình  
thản chào đón nó”. Bình thản, điềm tĩnh  
là từ thật sự tuyệt vời. Hãy tỏ thái độ  
điềm tĩnh khi bạn cũng đang tràn trề sinh  
lực, nhiệt tình. Tôi từng tuyển một nhân  
viên cực kỳ điềm tĩnh. Nhưng cậu ấy  
cũng rất lười và làm việc không hiệu  
quả. Đôi khi, thái độ điềm tĩnh có thể  
làm bạn nổi cáu và cậu ấy đã khiến tôi  
phát bực lên.

Đối xử tốt với những người làm việc  
cùng cấp trên của bạn

Nếu cấp trên của bạn có một trợ lý riêng,

hãy đảm bảo chắc chắn rằng bạn cũng coi trọng họ. Sự tôn trọng và tử tế của bạn với những người xung quanh cấp trên, vô cùng có hiệu quả. Tôi biết một số người không quan tâm đến trợ lý của cấp trên, sau đó họ nhận thấy đó chính là điều bất lợi khi họ gặp khó khăn hay rơi vào khủng hoảng. Những người biết rõ cấp trên của bạn đang nghĩ gì đóng vai trò vô cùng quan trọng – đừng bận tâm nếu họ ở vị trí thấp hơn bạn trong hệ thống nhân sự. Đó không phải là thái độ khéo léo, giả tạo mà là một cử chỉ đẹp.

Cấp trên là cố vấn tuyệt vời nhất bạn có thể tìm thấy

Bạn có cơ hội học hỏi tốt nhất khi coi cấp trên của mình là cố vấn hữu ích nhất. Họ thường có nhiều kinh nghiệm và rất vui vẻ chia sẻ vốn kinh nghiệm đó với bạn. Thông thường, cấp trên thích được làm cố vấn và hạnh phúc khi có người để che chở những người mà qua đó họ có thể nhìn thấy chính họ khi còn trẻ. Hãy nhờ họ dạy bạn. Hãy cố gắng thuyết phục và làm họ hãnh diện đến mức sẵn sàng chia sẻ cho bạn vốn kinh nghiệm quý giá

nhất của họ.

Hãy đi theo cấp trên (đặc biệt khi họ là người tài năng)

Tìm được một cấp trên tuyệt vời là điều khó khăn. Giả sử bạn đang làm việc cho một người tuyệt vời như vậy. Cố gắng đi theo họ (từ công việc này đến công việc khác) khi họ được thăng chức. Hãy thử nhìn vào trường hợp của Steve Sharpe người đã đi theo Stuart Rose hết nơi này đến nơi khác, nhưng không đâu tuyệt vời hơn vị trí hiện tại của ông là Giám đốc marketing của tập đoàn M&S. Hay như

trường hợp của Fred Goodwin tại Ngân hàng Hoàng gia Scotland, ông vốn là nhân viên chịu sự bảo trợ của George Mathewson hay như mối quan hệ khăng khít giữa Jeff Immelt và Jack Welch tại hãng General Electric.

Luôn coi trọng những bài kiểm tra đánh giá năng lực của bạn

Bạn có thể dễ dàng coi những bài kiểm tra năng lực và trình độ như kiểu một trò chơi đố chữ. Hầu như tất cả mọi người không lúc này thì lúc khác sẽ tự hỏi phải chăng hệ thống đánh giá là bản sao của

những bài báo cáo ở trường. “Không bị phạt lần nào trong kỳ này – làm rất tốt.” Bạn phải có thái độ nghiêm túc trong các kỳ kiểm tra đánh giá – cố gắng đạt được kết quả đánh giá ấn tượng. Hãy nhớ rằng kết quả đánh giá đó được lưu lại trong hệ thống nhân sự và chắc chắn sẽ được cấp trên tham khảo. Tuy nhiên, nếu bạn ghi được kết quả tuyệt vời hơn hẳn cấp trên của bạn, hãy nhớ rằng họ cũng là con người và không muốn bị bêu riếu. Đôi khi, thật thà thái quá không đem lại tác dụng tích cực.

Nhận ra điểm yếu của họ

Không ai hoàn hảo và bạn sẽ dễ dàng nhận ra những nhược điểm của cấp trên. Nhiệm vụ của bạn là làm tất cả mọi thứ trong khả năng của mình giúp khắc phục những nhược điểm đó. Tôi biết một trợ lý tổng giám đốc đã khóa cấp trên của mình ở trong phòng để ông ấy không thể lao lên gác tranh cãi với cấp trên. Và bà đã được thăng chức. Cuộc đời không phải lúc nào cũng thiếu công bằng.

Tránh xa những cấp trên khó chịu

Nếu bạn thật sự không thích cấp trên của mình, vậy thì nếu bạn đủ thông minh, bạn nên tìm ngay một công việc khác. Tôi từng có một ông sếp rất tài giỏi, ông có thể điều hành suôn sẻ công việc gần như trong tất cả mọi lĩnh vực, ngoại trừ một điều: ông ấy khiến tôi có cảm giác thật kinh khủng và không thể làm việc hiệu quả. Ông ấy không trực tiếp mắng mỏ, ríe rấc tôi song khiến tôi có cảm giác như thể tôi cực kỳ ngu ngốc, vụng về. Ngày ông ấy không còn làm sếp của tôi nữa tuyệt vời như thể Mafeking được phóng thích. Tôi cảm thấy tràn trề hy



vọng và ngay lập tức trở thành một người cực kỳ thông minh. Tôi lấy lại được sự tự tin và lòng tự trọng của chính mình.

Nhiệm vụ của bạn là giúp cho cấp trên của mình có vẻ ngoài hoàn hảo. Nhiệm vụ của họ là tạo điều kiện cho bạn phát huy năng lực hiệu quả đúng như khả năng của bạn.

Hiểu rõ “luật rừng”

Phong cách nơi làm việc có thể gây cản trở đối với những người có tính cách ôn hòa. Huyền thoại một thời Martin Lukes

được Lucy Kellaway kể lại trên Financial Times (Thời báo tài chính), series phim truyền hình The Office (Văn phòng) hay bộ phim hoạt hình Dilbert chính là sự mỉa mai châm biếm những hành động kỳ lạ của mọi người ở chỗ làm. Đó là một thế giới mà mọi người luôn tỏ thái độ lên mặt với rất nhiều biệt ngữ khó hiểu và suy nghĩ ngờ nghệch. Tuy nhiên, cho dù thích hay không, tại chỗ làm luôn tồn tại những “luật rừng” và chế độ phân quyền phát huy tác dụng triệt để.

Sếp là sếp. Họ cũng có thể là bạn bè nhưng hãy cẩn thận. Sếp của bạn là người quyết định mức lương cũng như cơ hội để bạn thăng tiến và có được hạnh phúc. Cấp trên luôn là người có quyền lực. Bạn đừng ảo tưởng rằng họ là người biết điều, ngang hàng với bạn. Chắc chắn không phải vậy. Họ là cấp trên của bạn.

Rắc rối trong quan hệ bạn bè với cấp trên

Tôi biết một người điều hành kinh doanh. Anh ấy có thể cực kỳ thô lỗ nhưng ngay sau đó lại vô cùng lịch sự. Cách anh ấy

hành xử rất ngẫu hứng. Anh hùng của ngày hôm qua có thể trở thành kẻ tội đồ của ngày mai. Điều này bị điều khiển bởi những ý tưởng bất chợt. Việc này rất khó chịu nhưng nó thật sự khiến mọi người chú tâm vào những gì họ đang làm. Anh ấy kết hôn (cho lần thứ bao nhiêu không biết nữa), lễ cưới được tổ chức vào đêm Giáng sinh. Anh ấy thân nhiên gửi một thông điệp rõ ràng đến tất cả nhân viên dưới quyền là: (a) Họ được mời dự đám cưới và (b) Anh ấy mong mọi người sẽ đến dự đám cưới. Điều này gây ra một cuộc đấu tranh tâm lý gay gắt giữa mỗi

quan tâm đến gia đình, con cái với lợi ích sự nghiệp.

Tất nhiên, bạn nên giữ thái độ thân thiện với cấp trên. Tuy nhiên, nếu mối quan hệ phát triển thành một tình bạn thật sự, bạn hãy thận trọng. Luật chơi rất rõ ràng.

Học cách nói dối cho cấp trên

Tôi đã bán khoản rất lâu, tự hỏi liệu cuốn sách có tựa đề

Lie and Cheat Your Way to the Top (Nói dối và dối lừa – con đường tới thành

công của bạn) có thể mang lại thành công rực rỡ hay không. Song rút cuộc, tiêu đề đó lại phù hợp với trải nghiệm của mọi người hơn là tiêu đề thay thế Become a Winner by being Nice (Chiến thắng bằng cách cư xử tốt).

Thế nhưng, vấn đề lớn nhất mà mọi người thường phải đối mặt tại chỗ làm đó là khi cấp trên yêu cầu họ nói dối thay cho ông ta. Hình thức nói dối có thể đa dạng khác nhau theo nhiều cấp độ:

- Bây giờ ông ấy không có ở văn phòng.

- Bà ấy đang trên đường đến chỗ ông/bà – thật lạ là bà ấy vẫn chưa đến nơi.
- Vâng, ông ấy đã xem báo cáo của ông/bà – ông ấy nói báo cáo rất tốt và sẽ thảo luận với ông/bà sau – ông/bà có thể đợi thêm chút nữa được không?
- Ngân sách tháng này sẽ không bị vượt trội nếu không có điều gì bất thường xảy ra (như kiểu doanh thu bán hàng tiếp tục duy trì như hiện nay).
- Tôi có thể khẳng định điều mà Peter cảm thấy khó nói, tinh thần làm việc lúc

này hăng hái chưa từng thấy.

- Carol làm việc chăm chỉ đến mức tôi không tin nổi.

Không ai muốn nói dối người khác nhưng... Đôi khi, người ta cũng cho phép cái mà viên chức tài ba Robert Armstrong gọi là “tiết kiệm sự thật”, hay nói cách khác là thủ thuật nghi binh hay nói dối. Thực ra, ông trích lời Edmund Burke viết năm 1796:

Trong bất kỳ hoàn cảnh nào, nói dối hay lừa gạt đều không được phép, thế nhưng xét tất cả ưu điểm, có thể coi đó là tiết kiệm sự thật.

Vì vậy, hãy tránh nói dối. Nếu bạn phải



nói: “Ông ấy không có ở đây”, trong khi thực tế là ông ấy có mặt trong phòng, hãy nhắm mắt lại và nói: “Tôi không thấy ông ấy ở đâu cả.”

Công thức hoá học kỳ diệu của mối quan hệ công việc tuyệt vời

Khi bạn có mối quan hệ tuyệt vời với ai đó, sẽ xuất hiện một điều gì đó có ích. Bạn cảm thấy như thể những gì bạn đang làm có giá trị hơn, bạn làm việc hiệu quả hơn, hiện đại và chuyên nghiệp hơn.

Những gì tất cả chúng ta đều tìm kiếm tại

chỗ làm là một công thức hoá học kỳ diệu, tôi sẽ nói về điều này rõ hơn ở phần sau khi tôi phân tích bản chất của hoạt động làm việc theo nhóm. Tuy nhiên, mối quan hệ cấp trên-cấp dưới cũng rất quan trọng. Nguyên tắc cốt lõi trong lãnh đạo là cần phải có hai người để nhảy một điệu tãng-go. Người lãnh đạo muốn được lãnh đạo và biết cách làm lãnh đạo. Những người còn lại phải mong muốn được lãnh đạo, chỉ dẫn và sẵn lòng trở thành một phần của toàn bộ quy trình. Mối quan hệ tuyệt vời giữa cấp trên-cấp dưới phụ thuộc vào yếu tố

này.

Nói cách khác, điều này không chỉ phụ thuộc vào việc một cấp trên cao tuổi kém cỏi trở thành một cấp trên tuyệt vời, mà nó còn phụ thuộc vào cách chúng ta làm việc cho họ, giúp họ trở nên hoàn hảo.

Biết cách nói “không” để tránh làm hỏng mọi việc

Có những thời điểm chúng ta khao khát có một sứ giả nói với chúng ta “hãy quay lại... những gì bạn đang làm sẽ khiến bạn hối tiếc, đau đớn... hãy lùi bước”.

Chúng ta biết điều gì thường xảy ra với các sứ giả.

BÙM! Họ trúng đạn.

Thủ thuật đóng vai trò quyết định ở đây là tìm những ngôn từ và ngữ điệu, giọng nói để báo tin xấu (hay không mong muốn) cho cấp trên mà không khiến họ nổi xung với bạn.

Bạn có thể áp dụng cách sau. Xây dựng mối quan hệ dựa trên sự tin tưởng và bạn không bao giờ lợi dụng mối quan hệ đó, như vậy khi bạn thôi còi, họ sẽ lắng nghe

và nhận thấy bạn thật sự hữu ích. Hãy nói cho họ biết vấn đề khi ở ngoài văn phòng – lúc đi uống cà phê ở bên ngoài.

Hãy luôn đưa ra phương án giải quyết chứ không chỉ thông báo vấn đề với cấp trên. Gợi ý cách thức giải quyết một vấn đề cụ thể hay đề xuất phương án khuyến khích mọi người cùng tham gia tìm phương án giải quyết. Và đừng làm mọi chuyện rối lên.

Nếu cấp trên của bạn là một người đặc biệt, bạn cũng sẽ như vậy

Xét cho cùng, chính khả năng xây dựng môi trường làm việc tràn đầy cảm hứng sẽ mang lại công thức hoá học kỳ diệu được nói đến ở trên. Một cấp trên hoàn hảo luôn có tố chất này. Nếu bạn tìm một người như vậy, hãy học tập từ họ và giúp đỡ họ.

## **Một câu chuyện ngụ ngôn**

Một nhân viên bán hàng, thư ký hành chính và người quản lý của họ đang đi đến phòng ăn để ăn trưa thì nhìn thấy một chiếc đèn dầu cũ dưới đất. Chiếc đèn rất bẩn vì thế nhân viên bán hàng lau nó để

nhìn rõ hơn. Phùuuu!!! Một vị thần xuất hiện và nói với họ: “Ta sẽ cho mỗi người trong các ngươi một điều ước.”

“Để tôi ước trước!” Nhân viên hành chính kêu lên (đây là hành động nhanh nhẹn nhất của anh này trong suốt cả năm), “Tôi muốn ở Bahamas, lái một chiếc xuồng máy cùng với một cô gái xinh đẹp.” Bựuuup!!! Anh này biến mất.

“Đến lượt tôi! Đến lượt tôi!” nhân viên bán hàng hét lên, nhảy chơi chơi, như thể cô này sắp nổ tung vì hồi hộp. “Tôi muốn ở Maldives cùng với bạn trai trẻ trung,

đẹp trai của mình và vài người bạn của anh ấy, uống cocktail pina colada và chơi pôke.” Bựuuup!!! Cô này biến mất.

Vị thần nhìn chăm chăm vào người quản lý: “Thưa ông, bây giờ đã đến lượt ông ước rồi.” “Vâng,” người quản lý nói “tôi muốn hai người kia quay trở lại văn phòng sau bữa trưa.”

**Bài học rút ra:** *Luôn luôn để cấp trên của bạn nói trước.*

Những điều nên suy nghĩ:



- Quản lý cấp trên là một trong những kỹ năng tuyệt vời nhất.
- Và học kỹ năng này không khó nếu bạn là người biết cách đi trước một bước.
- Thậm chí tuyệt vời hơn là bạn biết rằng hầu hết mọi người đều không giỏi việc này.
- Họ là những nhân viên không nhiệt tình, luôn cáu kỉnh.
- Vì vậy, đây là một cơ hội để chúng tôi chứng tỏ mình là nhân viên tuyệt vời.

- Hay đúng hơn là một nhân viên không thể thiếu được.
- Đó là nơi tuyệt vời để phát triển sự nghiệp của bạn.

# 7. Làm một thành viên tuyệt vời của nhóm

Trong thế kỷ XXI, chiến thắng thuộc về những tập thể xuất sắc chứ không phải các cá nhân nổi trội

Chào mừng bạn đến với nhóm mới

Tất cả chúng ta đều từng trải qua ngày làm việc đầu tiên tại chỗ làm mới. Bạn biết rõ đó là thời điểm rất không thoải mái. Bạn có thể cảm thấy mọi người nhìn

chăm chăm vào mình khi bạn đi lại trong phòng. Chỉ thoáng qua, bạn đã thâm đánh giá được một vài người ở đó.

Tuy nhiên, trở thành một thành viên trong nhóm là hoạt động không thể thiếu trong môi trường làm việc hiện đại, đồng thời là một nhân tố thành công có ý nghĩa then chốt đối với sự nghiệp của bạn. Có nhiều tài liệu viết về kỹ năng, tài năng nhưng vẫn chưa có nhiều tài liệu khai thác chủ đề xây dựng một nhóm hoàn hảo. Chẳng hạn: có nhiều chuyên gia tư vấn chú trọng đến tài năng của cá nhân. Nhưng sự

kết hợp kỳ diệu của một nhóm gồm những thành viên tài năng tuyệt vời được xem là chìa khoá mang lại thành công cho cả tập thể.

Nếu bạn là một thành viên tuyệt vời trong nhóm và biết cách giúp nhóm đạt được thành tích vượt ngoài khả năng của cả nhóm, bạn là người chiến thắng và sự nghiệp của bạn sẽ phát triển nở rộ.

Cách để đạt được sự năng động và hài hòa trong nhóm

Hầu hết chúng ta thích ra ngoài ăn tối với

bạn bè hơn là họp nhóm để tìm cách cải thiện kế hoạch hay tham dự một buổi họp đông người để bàn về cách góp tiền sửa mái nhà thờ. Hay tệ hơn nữa là nghiên cứu chiến dịch của Hội đồng Dân chủ Tự do tại khu vực sinh sống.

Trong tâm niệm của chúng ta, chúng ta là những người săn bắn hái lượm – giống như Matt Damons, luôn sẵn sàng chiến đấu chống lại thế giới đầy kẻ thù. Nhưng trong thế giới mà:

- Tập thể ngày càng được chú trọng hơn

- Vai trò của phụ nữ ngày càng được tôn trọng

Tất cả chúng ta sẽ phải khoác lên mình bộ đồng phục của nhóm nếu chúng ta muốn thăng tiến. Không có lựa chọn nào khác.

Bởi vì đây thực sự là “thời kỳ của tinh thần đồng đội”

Bên cạnh việc kêu gọi sức mạnh tuyệt vời của việc quan sát, tính chất năng động của cả nhóm còn giống như việc đồng ca hài hoà trong một dàn hợp xướng.

Vì vậy, những đội biết cách phối hợp tuyệt vời nhất sẽ biết được thành viên nào làm gì và khai thác ưu điểm của từng thành viên. Tập thể không chỉ là sự pha trộn hỗn tạp các cá nhân riêng lẻ: tập thể là sự kết hợp hài hoà những tài năng khi đứng cạnh nhau.

## Đội dẫn đầu – Lý thuyết

Trong cuốn sách *The Five Dysfunctions of a Team* (5 hoạt động khác thường của nhóm), Patrick Lencioni đã ca ngợi tầm quan trọng và nêu bật tác động của hoạt động làm việc trong nhóm:



Không phải tài chính. Không phải chiến lược. Cũng không phải công nghệ. Mà chính hoạt động làm việc trong nhóm duy trì lợi thế cạnh tranh tuyệt đối, bởi vì nó vừa có sức mạnh lớn lao vừa không phổ biến.

Ông nói đúng. Hoạt động nhóm không phổ biến. Ông kết luận:

Làm việc nhóm xét cho cùng là việc áp dụng một vài nguyên tắc nhỏ trong suốt một thời gian dài... thành công của nhóm là do nhóm mang hơi thở con người rõ rệt. Khi công nhận những điểm không

hoàn hảo của con người, các thành viên trong nhóm vượt qua được xu hướng tự nhiên khiến cho sự tin tưởng, mâu thuẫn, cam kết, tính tự chịu trách nhiệm cũng như thái độ chú trọng đến kết quả trở nên khó nắm bắt.

Các thành viên trong nhóm của bạn có hoàn toàn tin tưởng lẫn nhau không? Có tận tâm theo đuổi mục đích không? Có hoạt động hướng đến hiệu quả không? Và tất cả mọi người có giữ thái độ ôn hoà với nhau không? Các bạn có cho và nhận như một nhóm hoàn hảo hay không?

Làm một thành viên nhóm hiệu quả giúp bạn phát triển sự nghiệp như thế nào?

Với sức mạnh của một nhóm tuyệt vời mà Lencioni nói ở trên, mọi ông chủ đều mong muốn có một “nhóm làm việc hiệu quả cao”. Vì vậy, nếu cấp trên nghĩ bạn có thể giúp họ xây dựng một nhóm như vậy, chắc chắn họ sẽ cảm thấy vô cùng hài lòng.

Biết rõ vai trò và vị trí của bạn

Nếu bạn muốn trở thành một thành viên tuyệt vời trong nhóm, hãy giúp đỡ cấp

trên xây dựng một nhóm tuyệt vời. Đó có thể không phải là một nhóm gồm toàn những cá nhân xuất sắc nhất mà là sự kết hợp của nhiều phong cách khác nhau. Như thông điệp của bộ phim The Dirty Dozen (12 điều bần thỉu), đó sẽ là nhóm tuyệt vời nhất mà bạn có được. Vì thế, hãy cố gắng duy trì và hoà nhập với nhóm, tất cả cùng cố gắng trở thành nhóm có hiệu suất làm việc cao nhất: nhóm hoạt động với hiệu quả tối đa cùng các thành viên, những người có thể phối hợp và hiểu lẫn nhau, biết họ sẽ làm gì tiếp theo và khi nào cần giúp đỡ.

Bạn có hiểu đồng nghiệp của mình không? Đồng nghiệp có hiểu bạn không? Các thành viên phối hợp nhịp nhàng hay họ đang kéo bạn thụt lùi? Bạn có thấy dễ chịu khi làm việc cùng nhau không? Bạn có làm việc hiệu quả đúng như khả năng của mình không? Mọi người có được làm việc đúng vai trò của mình không? Và một câu hỏi hóc búa – có ai đang phá hỏng nhóm hay không? Tất cả các thành viên có thật sự tìm được tiếng nói chung hay không? Có thành viên nào nỗ lực giúp nhóm trở nên thú vị và năng nổ hay không?

Không phải ai trong chúng ta cũng có thể trở thành siêu sao nhưng có thể trở thành người tuyệt vời, và nhờ làm việc cùng với những người có cùng phẩm chất như chúng ta, sẵn lòng chia sẻ sự nhiệt tình, chúng ta có thể tạo nên một điều gì đó thật sự khác biệt.

Một nhóm thật sự tuyệt vời.

Đó chính là cách thức phối hợp của một dàn nhạc. Họ đều là những nhạc công tốt thay vì là những nhạc công tài năng, họ biết cách phối hợp và tiến bộ để tạo nên một tập thể hài hoà. Tôi rất thích câu

chuyện về Dàn nhạc Giao hưởng London chứng tỏ cách thức kết hợp tuyệt vời của một nhóm. Khách mời là một nhạc trưởng vô cùng khó tính, cả dàn nhạc bực mình với vẻ đạo mạo, thông thái rởm của vị nhạc trưởng này đến mức các thành viên đã quyết định dạy cho ông ta một bài học. Cả nhóm đã cùng tăng tốc đột ngột, cực kỳ nhịp nhàng khi đang chơi bản giao hưởng của Tchaikovsky, khiến cho ông nhạc trưởng vô cùng lúng túng, đổ mồ hôi lo lắng và choáng váng trước hành động của cả nhóm. Đương nhiên, khán giả không nhận thấy bất cứ điều gì

khác lạ và cho rằng đó là một bản nhạc tuyệt vời.

Đó là một câu chuyện về việc lật đổ người dẫn đầu – một bằng chứng hùng hồn cho thấy một nhóm tuyệt vời có thể đạt được sức mạnh hợp lực phi thường. Một nhóm tuyệt vời cũng có thể tự định hướng mà không cần người quản lý; họ có sức mạnh và lý trí của chính mình. Khi Arturo Toscanini qua đời, dàn nhạc của ông đã chơi không có nhạc trưởng trong suốt một thời gian dài để tưởng nhớ ông.



Bạn đã được thăng chức – chào mừng bạn, trưởng nhóm

Giờ đây, bạn không còn là thành viên đơn thuần của nhóm nữa – bạn cần làm ba điều:

1. Quyết định thành viên của nhóm.
2. Xác định bạn muốn nhóm của mình làm gì.
3. Và với tư cách là trưởng nhóm, bạn sẽ điều hành nhóm như thế nào.

Lựa chọn thành viên phù hợp cho nhóm

của bạn

Hãy là một thành viên năng nổ trong nhóm, nắm rõ những yếu tố phát huy hiệu quả và ngược lại. Hiểu sự khác biệt trong tính cách con người: những người làm việc vô cùng chăm chỉ và những người cực kỳ lười biếng. Có những người muốn tự làm một mình, ghét bị người khác chỉ đạo, song lại có những người sinh ra để phục tùng người khác.

Bạn chỉ có thể xây dựng được một nhóm biết phối hợp nhịp nhàng, tự nuôi dưỡng lý trí khi bạn biết lựa chọn thành viên

hợp lý. Vì vậy, hãy là một chuyên gia tài giỏi hiểu rõ kỹ năng của nhóm, đồng thời nhận thức rõ nhiệm vụ để phát huy kỹ năng đó. Không phải tất cả mọi người đều phản ứng theo cách giống nhau.

**Quy tắc 1:** *Tính đa dạng trong nhóm sẽ là một công thức kỳ diệu*

Sự đa dạng nuôi dưỡng tính sáng tạo, khơi nguồn cảm hứng của con người, kích thích tăng trưởng kinh tế và tạo ra sức mạnh cho quốc gia (G. Pascal Zachary, Nhật báo Phố Wall).

Tôi thích nhận xét này và tôi tin là nó đúng.

Các nhà nghiên cứu đã từng đề một nhóm gồm toàn nam giới vô cùng thông minh ở trong phòng để giải quyết một loạt vấn đề. Một phòng khác tập trung nhiều đối tượng khác nhau từ giáo sư cho đến nhân viên lái tàu, thuộc nhiều chủng tộc, độ tuổi và giới tính khác nhau. Và kết quả là nhóm gồm nhiều thành viên đa dạng giành phần thắng. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên vì nhóm này có những thành viên với nhiều trải nghiệm và vốn

sống hơn.

Do vậy, khi lựa chọn thành viên cho nhóm của mình, hãy chú ý đến điều này. Tất cả nam giới, phụ nữ, già, trẻ, da trắng, da màu – bất cứ người nào.

**Quy tắc 2:** *Tại sao những người vụ lợi thường là thành viên tốt trong nhóm*

Đáng lẽ phải nói: “Những người vụ lợi là thành viên tồi trong đội”. Thế nhưng không, đây là ý tưởng tổng thể về việc thuê một đoàn làm phim giỏi nhất và thúc giục họ sản xuất một bộ phim tuyệt vời.

Tất cả mọi người đều biết vai họ đóng, ai cũng là một chuyên gia. Không ai có thời gian để lãng phí vì thời gian chính là tiền bạc. Bạn có thể bắt đầu làm việc lúc 5 giờ sáng và kết thúc ngày làm việc rất muộn. Đây chính là hoạt động làm ăn. Bởi vậy, nếu bạn tham gia một dự án ngắn – khoảng dưới một năm, xin đừng e ngại về việc thuê những nhân viên tài năng hoạt động tự do để hỗ trợ cho nhóm của bạn.

Bộ phim có tựa đề The Wild Geese (Đàn ngỗng trời) phát hành năm 1979, với sự

tham gia diễn xuất của ba diễn viên nổi tiếng Richard Burton, Roger Moore và Richard Harris, kể về một đội quân vụ lợi ở châu Phi. Đây là thể loại phim bạn muốn xem trên máy bay, khi bạn vô cùng mệt mỏi hay khi bạn muốn tìm nguồn cảm hứng.

Thông điệp đều giống nhau. Người chuyên nghiệp tôn trọng những người làm việc chuyên nghiệp, và khi họ được giao nhiệm vụ rõ ràng, đã thoả thuận về thù lao họ được trả, họ sẽ làm việc nhiệt tình hơn, với mục đích rõ ràng hơn một nhóm

người mơ mộng, không thực tế cố gắng vực dậy tinh thần của mình. Hơn nữa, họ thường có thời hạn làm việc rõ ràng. Những người vụ lợi hoàn thành công việc của họ, sau đó tiếp tục chuyển sang công việc tiếp theo. Họ – những người vụ lợi – biết rõ nhiệm vụ của họ cũng như luật chơi.

## Quan sát nhóm của bạn làm việc

Các thành viên trong nhóm có thể dễ dàng hiểu ý của nhau cũng như biết rõ các bước hành động tiếp theo hay không? Mọi người trong nhóm có khác nhau về

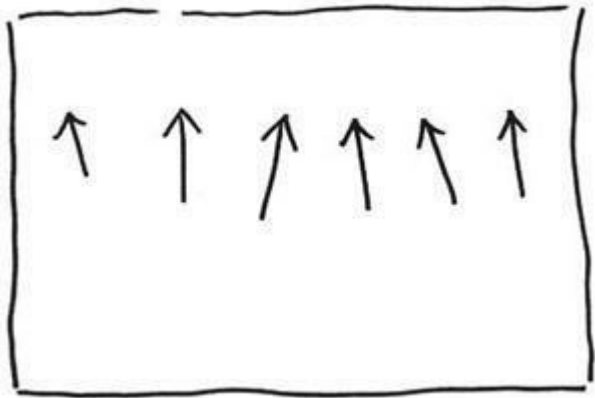


độ tuổi, giới tính, chủng tộc, tầng lớp địa vị cũng như trình độ học vấn hay không? Họ có tính cách đa dạng không? Nhóm có mục tiêu rõ ràng để đạt được thành công hay đó đơn thuần chỉ là một công việc? Bạn có thể biến nhóm của mình thành một thương hiệu, trở thành một hiện tượng, một tập thể luôn giành chiến thắng hay không?

Hiện tại nhóm của bạn làm việc hiệu quả như thế nào và có khả năng cải thiện như thế nào trong tương lai? Nhóm cần được huấn luyện ra sao?

Thông thường, khi nhóm hoạt động không hiệu quả, đó là do các thành viên trong nhóm không có chung mục đích, chí hướng.

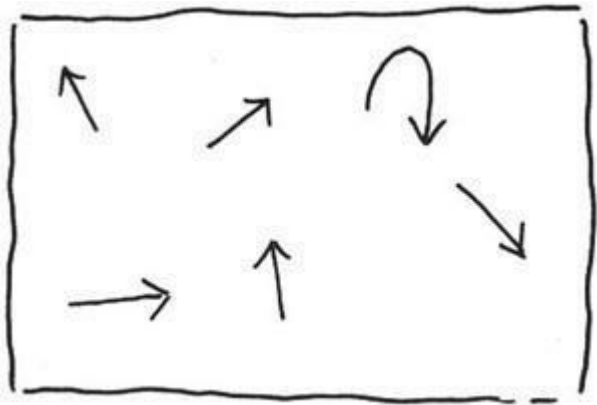
Trong sơ đồ thứ nhất, chúng ta thấy tất cả mũi tên biểu thị cho các thành viên trong nhóm đều chỉ về cùng một hướng. Bộ máy này được thiết kế và điều chỉnh để cùng tiến lên phía trước với tốc độ đều đặn, nhịp nhàng.



## Sự sắp xếp lý tưởng

Sơ đồ thứ hai cho thấy một hiện tượng thường diễn ra trong các nhóm, nó giống như một sự hỗn loạn. Một số đi theo hướng này, một số lại đi theo hướng

khác, tất cả đều mâu thuẫn, đối lập với nhau. Đây là hình ảnh minh họa hoàn hảo cho tư tưởng vị kỷ. Trên thực tế, có nhiều nhóm hoạt động giống như minh họa ở sơ đồ thứ hai hơn sơ đồ thứ nhất. Tuy nhiên, nếu bạn có thể tiến gần đến phương thức ở sơ đồ thứ nhất nghĩa là bạn đã có một nhóm hoạt động hiệu quả và đó chính là điều bạn cần.



## Sự sắp xếp tệ hại

Tại sao đôi khi một nhóm có thể trở thành động lực khơi dậy tinh thần vị kỷ, hám lợi song đồng thời cũng khuyến khích những hành động vô cùng cao quý? Lý do hết sức giản đơn là bởi vì khi

nhiều người có tham vọng cùng làm việc chung trong một tập thể, họ không cho phép những người xung quanh làm tốt hơn họ, do vậy, tự khắc họ sẽ làm mọi chuyện rối lên và phá hỏng hoạt động của cả nhóm.

## Tâm quan trọng của họp nhóm

Tôi ít khi thấy người không dè bĩu việc họp nhóm. Đối với nhiều người, họp nhóm trở thành tệ nạn giống như thói quan liêu. Thế nhưng, nói như vậy là không công bằng, bởi lẽ họp nhóm giúp mọi người kết nối với nhau.

Các buổi họp mặt sẽ tạo nên một nhóm. Nhóm sẽ làm cho những buổi họp trở nên thú vị.

Nếu các thành viên trong nhóm kết hợp hiệu quả và bạn đang điều hành tốt một nhóm, khi đó, bạn có thể tạo nên một điều kỳ diệu là tổ chức họp nhóm, nơi mọi người cùng hào hứng tham gia và đóng góp. Khi làm được điều đó, bạn sẽ thấy hiệu quả của những buổi họp nhóm được thái thiện đáng kể.

Lịch họp của nhóm

- Họp lên kế hoạch hàng năm (3 ngày)
- Họp hàng quý (2 ngày)
- Họp hàng tuần (2 giờ)
- Phiên họp bất thường về một vấn đề cụ thể

(2 giờ – có thể tổ chức bất kỳ lúc nào)

Trên đây là minh họa về cách thức bạn tổ chức họp nhóm.



Như vậy là một năm có khoảng bảy ngày các thành viên trong nhóm tắt điện thoại và cùng ngồi họp trực tiếp với nhau. Điều này nghe có vẻ rất kinh khủng nhưng đó là cách duy nhất giúp một nhóm hoạt động hiệu quả.

Đối với tôi, chỉ có khoảng 12% thời gian làm việc trong năm khi mọi người cùng tìm cách để đạt được chỉ tiêu ngân sách cũng như tất cả các chỉ tiêu khác là được sử dụng tương đối hợp lý.

Cảnh báo: Không có cái gọi là nhóm ảo

Các nhóm tồn tại bởi cơ chế tương tác lẫn nhau và tôi không tin một cá nhân có thể hoàn thành tốt các công việc của nhóm chỉ bằng một e-mail hay một cuộc gọi. Để hoạt động, các thành viên của nhóm phải dành 12% thời gian của mình cho các hoạt động chung và 12% cho những hoạt động ngoài công việc nhưng lại giúp thu hẹp khoảng cách giữa các thành viên trong nhóm.

Các thành viên trong nhóm phải giao tiếp bằng mắt và hiểu nhau. Họ phải tin tưởng, thoải mái và vui vẻ với nhau.

Hãy tích cực tham gia và hòa đồng cùng mọi người trong nhóm. Hãy trở thành chất keo gắn kết các thành viên trong nhóm.

Coi nhóm như một thương hiệu

Mọi người đều thích được gắn kết và trở thành thành viên của một “câu lạc bộ”. Có thể một vài người phủ nhận điều đó nhưng đó là sự thật. Mọi người luôn muốn mình là người nổi bật và sự nổi bật của họ chỉ được thể hiện trong một tập thể. Họ muốn gia nhập và trở thành thành viên của một nhóm. Có rất nhiều nhóm

gồm toàn thành viên trẻ và họ sẵn sàng làm tất cả mọi việc để phát triển nhóm của mình.

Nếu được lựa chọn bài hát cho nhóm, bạn sẽ chọn bài hát nào? Mọi người thường lựa chọn bài Only the Best hoặc We are the Champion. Nhưng còn có nhiều bài khác như Holst hay The Friendship Duet của Don Carlos. Hãy chọn bài hát phù hợp với tầm nhìn của nhóm.

Hãy quay phim hoặc chụp ảnh cả nhóm sao cho thể hiện được sức mạnh và đặc

điểm của nhóm. Những việc này sẽ rất có tác dụng. Chúng tôi đã thực hiện một video rất hay cho Công ty Quảng cáo FCO và nhân viên trong công ty thường xuyên cùng nhau xem nó. Đó quả là những hình ảnh tuyệt vời. Và điều quan trọng là sau đó các nhân viên trong công ty lại mở những hình ảnh này cho gia đình, bè bạn xem. Nhờ vậy, giá trị của tập thể trở nên rõ ràng và cần thiết hơn, nó trở thành một phần trong cuộc sống của mỗi thành viên.

Khi làm vậy, bạn đã tạo ra một đặc điểm

riêng cho nhóm và tập thể của mình.

Và cuối cùng, hãy may đồng phục cho các thành viên trong nhóm. Hãy tạo ra một đặc điểm riêng biệt.

Mỗi nhóm có một ngôn ngữ riêng

Những câu lạc bộ độc nhất là những câu lạc bộ không có những kẻ ngoại đạo. Họ làm điều này trong tất cả mọi lĩnh vực, ngay cả ngôn ngữ. Bạn đã bao giờ chú ý ngôn ngữ mà những phòng tài chính hay nhân sự hay sử dụng?

Lần đầu tiên gặp nhân viên của công ty McKinsey, tôi thật sự cảm thấy ấn tượng bởi ngôn ngữ chính của họ không phải là tiếng Anh mà là biệt ngữ và từ lóng. Họ dạy bạn những mẹo nhỏ, hữu dụng và nếu bạn có ý định xây dựng một nhóm, hãy tạo ra những biệt ngữ độc đáo cho nhóm của mình.

Ví dụ:

Hãy gọi lịch làm việc của bạn là menu, bất kỳ một bản hướng dẫn công việc nào là sách dạy nấu ăn, kế hoạch kinh doanh và các bảng tính là séc, v.v... Bạn có thể

sử dụng công thức thứ nhất để xác định rõ hơn sự khác biệt của mình. Và tôi tin rằng tất cả chúng ta đều cảm thấy dễ chịu hơn khi dùng từ đám cháy trong bếp thay cho khủng hoảng.

Bạn hiểu rõ các thành viên trong nhóm hơn trong các hoạt động vui chơi

Hãy cùng chơi thể thao, cùng tham gia những hoạt động như chơi thả thiều, chạy thi, v.v... Nói tóm lại, hãy tìm cơ hội để hiểu nhau.

Hãy coi quán rượu hay quán bar là một



văn phòng mở rộng. Sử dụng thời gian nghỉ ngơi để sáng tạo. Nghỉ ngơi sau khi làm việc quá lâu sẽ mang lại cho bạn một luồng sinh khí mới. Chúng ta cần thư giãn nếu muốn trở thành những thành viên làm việc hiệu quả.

Các thành viên trong nhóm không nhất thiết phải là bạn bè thân thiết của nhau nhưng nếu tinh ý, bạn sẽ nhận ra rằng những thành viên có mối quan hệ thân thiết sẽ trung thành với nhau và sẵn sàng làm việc vì nhau hơn. Làm việc vì nhau là những gì mà một nhóm làm việc tuyệt

vời cần hướng đến.

## Khuấy động nhóm

Bất cứ nhóm nào cũng có lúc làm việc quá sức và xuống tinh thần; điều này có thể gây nguy hại đến rất nhiều phương diện.

Là trưởng nhóm, bạn cần đảm bảo nhóm có một chế độ ăn đảm bảo. Hãy đưa các thành viên đến một địa điểm mới, để họ nhìn ngắm, nhận biết, vui vẻ hết mình, tiếp thêm sinh lực và làm họ ngạc nhiên. Và họ nhanh chóng lấy lại tinh thần.

Nhóm cần các mục tiêu và tiêu chí hoạt động

Nhóm làm việc không phải là một câu lạc bộ – họ là một tập thể mà các thành viên trong đó đều hướng đến một mục tiêu chung nào đó. Vì vậy, bạn cần hết sức tập trung vào việc đạt được mục tiêu. Hãy là người trưởng nhóm luôn nhắm đến những mục tiêu cao hơn và cao hơn nữa. Chủ đề xuyên suốt cuốn sách này là gạt bỏ cái tầm thường và “tàm tạm”.

Nhóm của bạn có bao nhiêu mục tiêu?

Nếu là năm mục tiêu với khoảng ba mục tiêu phụ thì là quá nhiều.

Ngoài ra, bạn cũng cần xác định chiến lược và sứ mệnh cho nhóm. Đó phải là chiến lược và sứ mệnh mà các thành viên của nhóm thật sự ủng hộ.

Hãy xác định rõ điều bạn ủng hộ. Bạn là người giỏi ứng phó trước các thay đổi hay là người tuân thủ nghiêm ngặt quy trình? Bạn là người sáng tạo hay là người khéo cắt giảm chi phí? Hãy xác định và có quan điểm rõ ràng. Hãy quyết định theo phong cách cũng như nhiệm vụ

của mình.

Năng lượng nhóm là nguồn nhiên liệu thần kỳ

Rắc rối ở nhiều nhóm là các thành viên thường thiếu nhiệt huyết. Họ trở thành những người dễ bằng lòng. Nếu bạn muốn đánh thức nhiệt huyết, bạn hoặc phải nỗ lực làm việc trong một nhóm luôn khao khát làm những điều tuyệt vời hơn là những điều bình thường, hoặc phải trở thành người lãnh đạo.

Mỗi người trưởng nhóm nên có mục đích

– lãnh đạo một nhóm thật sự tốt. Hãy thử tiến hành kiểm tra năng lượng của nhóm. Nếu mức năng lượng thấp, tham vọng của nhóm cũng sẽ không cao.

Khi tìm hiểu và trở thành một phần của một nhóm xuất sắc, bạn sẽ có một hệ thống hỗ trợ, giúp cuộc sống trở nên dễ chịu, vui vẻ và an toàn hơn. Là trưởng nhóm của một nhóm như vậy sẽ mang lại cho bạn một cuộc sống đầy hứng khởi và tuyệt vời nơi công sở.

Và với tất cả những điều tuyệt vời trên, chúng ta hãy nói: Nào, cùng làm việc

nhóm!

Những điều nên suy nghĩ:

- Trong thế kỷ XXI, chỗ dựa của bạn là nhóm chứ không phải cá nhân đơn lẻ.
- Trưởng nhóm được đánh giá theo khả năng mang lại thành công cho nhóm.
- Các nhóm xuất sắc có thương hiệu riêng – nhất quán, ấn tượng và mới mẻ.
- Mọi người luôn muốn tham gia những nhóm như vậy.

- Bởi vì những nhóm đó khơi nguồn cảm hứng cho họ.
- THỰC TẾ: Nếu bạn không phải là thành viên giỏi, bạn sẽ không phù hợp.
- THỰC TẾ: Cách nhanh nhất để thăng tiến trong sự nghiệp là trở thành một thành viên xuất sắc.
- THỰC TẾ: Con đường đến thành công là trở thành trưởng nhóm xuất sắc.



# 8 . Thích nghi trong một thế giới đầy biến động

Đáp ứng nhanh là chìa khóa cho một sự nghiệp thành công và hạnh phúc

Jackie Moms Mabley – nữ diễn viên hài kịch người Mỹ qua đời năm 1975, từng nói:

Nếu bạn đang luôn làm cái bạn đã luôn làm

Bạn sẽ luôn nhận được cái bạn đã luôn nhận.

Để nổi bật trong thế giới dịch vụ với “dịch vụ khách hàng,” bạn phải là người có tài đáp ứng. Tức là bạn phải lắng nghe nhiều hơn, làm việc nhanh hơn và thực hiện những gì bạn nói.

**Bạn chỉ thành công nếu sáng ý hơn**

Khi khách hàng nói “nhảy”, bạn hãy

nhảy. Chủ khu nghỉ Orvis đã trở nên nổi bật khi tuyên bố: khách hàng đúng ngay cả khi họ có sai trăm trọng. Orvis đã đúng. Để đặt khách hàng lên hàng đầu đòi hỏi phải có sự thay đổi trong suy nghĩ. Hãy phản hồi và thực hiện thách thức này ngay bây giờ.

Nhà hàng là mô hình mẫu vì nó rất gần gũi với mọi người

Khi dịch vụ của một nhà hàng rất tuyệt vời thì thức ăn hầu hết thường được xếp ở vị trí thứ hai. Hãy quan sát điều tốt nhất trong công việc để hiểu được tại sao

khả năng đáp ứng nhanh lại quan trọng tại những nơi có dịch vụ tuyệt vời. Chẳng hạn, một anh bồi bàn tiến tới chào bạn khi bạn ngồi xuống, nhanh chóng hỏi và ghi lại yêu cầu của bạn với niềm thích thú thật sự như thể đó là một vinh hạnh; và thức ăn được phục vụ sau “một thời gian nhất định” (cách nói của người Ai-len, nghĩa là khoảng 12 phút cho món đầu tiên), như vậy không quá vội vã mà rất phù hợp. Tôi từng đọc về một nhà hàng London, tại đó món đầu tiên được phục vụ sau một tiếng. Đó là cách phản hồi vô cùng thiếu nhiệt tình.

Tại sao ngày nay chúng ta thường than phiền về dịch vụ kém

Chúng ta sống trong một nền kinh tế toàn cầu, nơi hầu như mọi người đều từng sử dụng dịch vụ thân thiện hơn, quy mô, nhanh nhẹn hơn so với ở Anh hay Pháp. Các tiêu chuẩn đang ngày càng cao lên. Nhu cầu phản hồi nhanh khách hàng đang tăng lên. Và chúng ta đang bỏ tiền ra cho họ, chúng ta có quyền đòi hỏi.

Hãy luôn ghi nhớ ai đang trả tiền cho bạn – khách hàng, sếp hay thân chủ của bạn – và phản hồi hợp lý.

## Cam kết và giữ lời hứa

Hãy phản hồi khách hàng hoặc sếp của bạn bằng cách nói với họ những gì bạn có thể làm cho họ và từ từ thực hiện. Làm ồ ạt có thể gây ra một số vấn đề và chắc chắn bạn sẽ không lãi nhiều. Những hợp đồng đơn giản chiếm phần lớn cuộc đời chúng ta, trong đó chúng ta chỉ cần thực hiện chính xác những gì được yêu cầu là đủ. Điều này được thể hiện rõ nhất qua ví dụ gần đây ở Southern Rail (Đường Sắt Miền Nam), nơi nhân viên soát vé kiên nhẫn giải thích các quy định

cho một phụ nữ Mỹ cầu kinh đi tàu không có vé. (Quan điểm của bà ta là: “Tôi nghĩ các anh đang cung cấp một dịch vụ nhưng chẳng phải tất cả những gì các anh muốn là kiếm tiền”). Người soát vé giải thích rất đơn giản: “Thưa bà, bà cung cấp tiền vé và chúng tôi cung cấp tàu. Đó là nguyên tắc.” Khả năng phản hồi nhanh đã phát huy tác dụng. Những hành khách còn lại đều vỗ tay.

Hãy đứng giờ – đừng hy vọng điều tốt nhất

Chậm trễ là một hành vi khiêm nhã và

tùy tiện. Đó là lý do tại sao một số hãng hàng không làm chúng ta bực mình. Họ không chỉ chậm trễ mà còn luôn nói dối về việc chậm trễ. Dường như họ hy vọng có thể bọc đường cho viên thuốc đắng bằng cách nói chuyến bay sẽ bị hoãn trong 25 phút khi họ biết sẽ là 45 phút.

Hãy thật sự quan tâm đến việc đúng giờ. Trả lời các tình huống bằng cách làm cho những người khác biết được diễn biến của sự việc.

Trở thành người biết thể hiện lời phàn nàn



Robert Heller khéo léo nói về những điều phàn nàn. Chỉ có khoảng 10% trong chúng ta cảm thấy phiền toái khi phải phàn nàn (tôi nghĩ rằng con số này tăng gấp đôi trong những năm gần đây, khi chúng ta tiến gần tới dịch vụ tốt hơn). Tuy nhiên, nếu bạn có thể đến gặp một người thừa kiện và giải quyết được vấn đề của họ thì bạn cũng có thể biến một vấn đề thành khách hàng cả đời của bạn.

Hãy đáp ứng mọi người trong công việc như những khách hàng. Hãy hỏi họ xem những gì bạn đang làm đã tốt hay chưa

và bạn có thể tiên bộ như thế nào. Hãy luôn đi đầu trong việc tìm hiểu những gì họ nghĩ và cần.

Đề tâm vào những việc bạn làm

Tôi ghét việc mọi người “chuẩn bị sẵn sàng” mọi thứ vì một mặt vấn đề có thể được sắp xếp ổn thỏa, nhưng mặt khác lại thể hiện sự thiếu quan tâm tới việc bạn đang làm hoặc những người được bạn làm việc đó cho.

Tôi không bao giờ có một thư điện tử hay thư thoại chưa xử lý.

Có hàng núi việc bị bỏ mặc là biểu hiện của sự cầu thả và quản lý thời gian kém; cho thấy khả năng phản hồi nhanh ở mức thấp và thậm chí có thể suy đoán rằng bạn không lịch lãm lắm. Hãy phản hồi vấn đề bằng cách bỏ ra khoảng một tiếng và giải quyết hết những công việc đó. Đừng bao giờ để công việc tích tụ gây áp lực cho bạn. Nếu không bạn sẽ trượt dài trong sự phủ nhận và trở thành một người không biết phản hồi. Bạn sẽ lạc lối dù đèn có bật sáng. Càng phản hồi nhanh, bạn sẽ càng dễ đạt đến thành công.

## Hồi đáp bằng cách giảm tốc

Làm việc ồn ào như một đứa trẻ hiếu động có một sức hấp dẫn nào đó với những người nghiện tốc độ, những người đôi khi được xem là đại diện của thời hiện đại. Hãy thử làm ngược lại. Hãy cố gắng giảm tốc mọi việc. Bạn sẽ thấy mình có khả năng lắng nghe và phản hồi tốt hơn.

Hãy cố gắng tạo ra bầu không khí chu đáo và quan tâm hơn. Bạn sẽ được đánh giá cao hơn và trả lời tốt hơn trong bất kỳ tình huống nào. Và mọi người sẽ yêu

mến bạn bởi bạn tạo ra yếu tố trả lời chuyên nghiệp nhất sự điềm tĩnh.

Bạn sẽ chọn bên nào? Một bác sỹ phẫu thuật quát tháo vội vã: “Lịch của tôi đang kín đặc, cho anh ta nằm xuống để tôi có thể bắt đầu mổ!” hay một người nói rằng: “Xin chào, bạn cảm thấy thế nào? Bạn biết không, sáng nay, tôi đã dậy sớm để nghe tiếng chim hót bình minh: niềm vui trong một ngày như hôm nay đưa bạn vào một tâm trạng tuyệt vời. Bây giờ, tôi sẽ dành thời gian cho bạn, vì thế đừng lo lắng gì.”

Hài hước là chất phụ gia cho dịch vụ tuyệt vời

Không ai muốn làm việc với những người cáu kỉnh bởi như vậy sẽ rất căng thẳng và dễ bị ảnh hưởng. Hãy cố gắng tươi cười, điềm tĩnh, tốt bụng và tìm hiểu những người mà ai cũng muốn làm cùng. Hãy nghĩ về những người mà bạn vừa hợp tác và học hỏi từ họ. Nhiều khả năng họ sẽ là những người vui vẻ.

Mỗi sáng trước khi đi làm, hãy quyết tâm rằng bạn sẽ vui vẻ. Câu thần chú dành cho bạn là: “Tôi sẽ phản hồi lại mọi việc

xảy ra hôm nay một cách vui vẻ, với mong muốn giải quyết vấn đề và nêu bật các cơ hội.” Một người luôn phản hồi như vậy chắc chắn sẽ thành công trong cuộc sống.

Không có lựa chọn nào ngoài đáp ứng sự thay đổi

Lý do khiến việc đáp ứng và nắm lấy sự thay đổi trở nên đơn giản như không khí chúng ta thở là vì chúng ta thật sự không thể tránh được. Và những người tồi tệ nhất chúng ta làm việc cùng (ngoại trừ những người suy nghĩ tiêu cực) là những

người không thích hoặc không thể điều chỉnh sự thay đổi. Hãy trở thành người chiến thắng tài ba trước sự thay đổi và quan trọng hơn, hãy là người ứng phó lại sự thay đổi.

Jack Welch của GE cho rằng kinh doanh hiện đại giống như trò chơi bóng. Ông cũng nói thêm là nó không giống một quả khúc côn cầu mà là khúc côn cầu trên băng, có rất ít luật lệ, rất nhanh và rất quyết liệt.

Trụ lại hay không – điều đó phụ thuộc vào khả năng đáp ứng của bạn



Khi lợi nhuận bị đặt dưới sức ép liên tục, các công ty cần phải giảm chi phí. Điều đó đồng nghĩa với việc liên tục sa thải nhân viên, tức là một ngày nào đó bạn cũng có thể nằm trong danh sách bị thôi việc. Nhưng miễn là bạn nhanh trí, cẩn trọng, có khả năng ứng phó nhanh, bạn sẽ được ở lại. Hãy để mọi người thấy bạn là người sắc sảo hơn, sáng ý hơn, ứng phó nhanh hơn những người cùng vị trí. Hãy là người thật sự không thể thiếu được.

Hãy xem những trang này như một loại

áo giáp bảo vệ bạn khỏi ngày thứ Hai đen tối (Black Monday) .

Sự thay đổi và cách đáp ứng nó

Chống lại sự thay đổi là giết chết sự nghiệp. Thế giới chúng ta sống đầy ắp những nhu cầu về các mô hình kinh doanh mới, nhu cầu về lực lượng lao động được chuẩn bị để thích nghi hoàn toàn. Chất lượng khả năng đáp ứng nhanh với những gì đang diễn ra sẽ quyết định thành công hay thất bại của cá nhân và tập thể.

Thế giới không ngừng thay đổi và đặc biệt do tốc độ thông tin nên tốc độ thay đổi cũng tăng nhanh đáng kể. Đừng để bản thân có vẻ “không thích hợp.” Dù không phải lúc nào bạn cũng cảm thấy vui vẻ với sự thay đổi nhưng hãy cố gắng để được nhìn nhận như bậc thầy của sự thay đổi và đáp ứng nó. Trong đánh giá của mình, bạn sẽ được tuyên dương về tài chiến lược và khả năng đáp ứng nhanh nếu bạn lên kế hoạch khởi xướng thay đổi thay vì chống lại nó.

Hãy là “cỗ máy đáp ứng” tuyệt đỉnh: là

một nghệ sĩ tung hứng

Nếu bạn muốn ghi nhớ và học cách đảm trách nhiều việc, hãy học cách tung hứng. Bậc thầy của sự thay đổi không gặp khó khăn khi làm việc này vì họ nhận thức được không có gì diễn ra trôi chảy suốt từ đầu đến cuối: suy nghĩ bị thay đổi, các sự kiện xảy ra khiến các ý tưởng hay đột ngột trở thành dở, khủng hoảng ở Trung Quốc làm cho kế hoạch được bố trí vẹn toàn của bạn bị tan tành. Để tránh tình trạng này xảy ra, bạn phải khéo léo đưa sự việc đến chỗ tốt đẹp theo một hướng

mới.

Nghĩ điều không thể nghĩ tới:

[destroyyourcompany.com](http://destroyyourcompany.com)

([phahuycongtycuaban.com](http://phahuycongtycuaban.com))

Đây là ý tưởng “chết người” của Jack Welch – phản hồi những thay đổi trong công nghệ đã đe dọa những mô hình kinh doanh hiện nay. Khi thương mại điện tử gần như thay thế các phương pháp bán lẻ truyền thống, ông đã mời các nhân viên trong mọi bộ phận suy nghĩ xem công trình mà họ kỳ công xây dựng có thể bị phá hủy bởi những click chiến lược như

thế nào. Về nguyên tắc, tham gia cuộc chơi “làm thế nào họ có thể có được chúng ta” là một việc làm thông minh. Lãnh đạo tập đoàn Intel từng phát biểu, đối với một số người chỉ trích thái độ ảm đạm của ông: “Bạn phải hoang tưởng để tồn tại.”

Đặt ra nhiều câu hỏi hơn để đáp ứng tốt hơn

Những câu hỏi hay, thiết thực, hóc búa là cốt lõi của cuộc sống tập thể vững vàng, miễn là chúng không trở thành những lời đánh đố. Đừng cho điều gì là hiển nhiên

và nếu ai đó nói với bạn: “Chúng tôi luôn làm như thế.” đây ản ý, hãy trum lên đầu họ cái túi giấy ghi rằng: “Anh đã thành lịch sử”.

Nâng cao khả năng đáp ứng – tiến lên – thay đổi công việc

Khi những con người đáng yêu mà bạn làm việc cùng không thể dạy bạn nhiều hơn nữa, khi bạn ghét những việc mình làm, khi bạn sợ người ta sẽ không còn tin tưởng bạn nữa, khi bạn đã ở đó quá lâu và họ vẫn đải ngộ bạn như nhân viên thực tập (chí ít đó là những gì họ vẫn

ngĩ ở sâu thẳm trong tâm trí), khi người bảo trợ, người sếp mà bạn thật sự yêu mến đã ra đi, khi bạn sợ công ty sẽ đi xuống và bạn phải chịu chung cảnh ngộ, hãy thay đổi công việc.

Hãy chuyển đi trước khi họ sa thải bạn. Hãy chủ động chuyển việc vì như vậy, bạn ở thế là người chiến thắng. Hãy luôn xác định rõ bước tiếp theo bạn muốn làm nếu đột ngột phải chuyển việc.

Đáp ứng những mục đích bạn đã đặt ra: từ tôn mở rộng chúng



Các mục tiêu dễ đạt được, nằm trong “vùng thoải mái” đơn giản chỉ làm hại bạn. Vùng thoải mái khá ổn đối với các nhà tài phiệt nhưng không ổn với những ai muốn tiến bộ. Đặt ra mục tiêu thì dễ nhưng đạt được mục tiêu là cả một bí quyết và phụ thuộc vào hành động cụ thể. Đừng bao giờ đặt ra quá năm mục tiêu – tốt nhất nên là ba mục tiêu. (Đặt ra nhiều hơn bạn sẽ chỉ làm được một nửa.) Hãy tưởng tượng những gì có thể xảy ra nếu bạn tìm được mục tiêu. Hãy đặt ra cho bản thân mục tiêu cao hơn và thực hiện. Hầu hết mọi người đều bỏ lỡ mục tiêu

mở rộng nhưng lại vượt nhiều so với mục tiêu dự đoán.

Hãy ứng phó với thế giới hỗn độn bằng cách đi đầu tiên

Chương trình Hill Street Blues của kênh truyền hình Mỹ Police Drama phát sóng vào sáng sớm với nhạc hiệu mang ý tưởng to lớn – tôi ước mình đã viết câu này:

Hãy làm cho họ trước khi họ làm cho ta.

Đúng thế, nào ta cùng làm.

Có một câu châm ngôn cổ nói rằng: “Nếu nó không hỏng, hãy đập hỏng nó.” Tôi luôn nghĩ đây là một câu nói gàn dở cho đến khi một người quen của tôi bị nổ lốp xe trên đường cao tốc. Lẽ ra anh ta nên thay lốp sớm hơn thay vì để đến lúc người ta phải thay lốp cho anh. Chúng ta sống trong thế giới mà mọi thứ chỉ có thể sử dụng trong một khoảng thời gian. Không ai hy vọng dùng một chiếc máy tính, ô tô hay đồ gia dụng suốt cả đời. Để nắm lấy thay đổi, đối với tôi, đi theo thái độ “nắm lấy trào lưu quan điểm mới nhất” là khả năng cao nhất giúp bạn thành

công trong cuộc sống.

Đáp ứng sự thay đổi bằng cách đọc về sự thay đổi

Nếu bạn chưa đọc những cuốn sách mang tầm ảnh hưởng sâu sắc trong thời đại của chúng ta thì bạn nên đọc. Đó là những cuốn như:

- The World is Flat (Thế giới phẳng) của Thomas Friedman.
- Blink (Trong chớp mắt) của Malcom Gladwell.

- Tipping Point (Điểm bùng phát) của Malcom Gladwell.
- The New Barbarian Manifesto (Bản Tuyên ngôn thô lỗ mới) của Ian Angell.
- Freakonomic (Kinh tế học hài hước) của Steven Levitt và Stephen Dubner.
- The Revenge of Gaia (Sự trả thù của Gaia) của James Lovelock.
- The CEO of the Sofa (Vị CEO Sofa) của P. J. O'Rourke.
- On the Wealth of Nations (Bàn về sự

thịnh vượng của các quốc gia) P.J. O'Rourke.

- The Popcorn Report (Báo cáo Popcorn) của Faith Popcorn.
- Re-imagine! (Hồi tưởng!) của Tom Peters

Tôi nghĩ từng đó là hữu ích cho những người mới bắt đầu. Những cuốn sách như vậy sẽ làm thay đổi suy nghĩ của bạn.

Đáp ứng thế giới vận động bằng cách bước vào đó

Điều quan trọng là bạn phải tìm hiểu,

quan sát cách thế giới đang thay đổi. Đây là bốn ví dụ về cách thế giới đang trở thành một địa điểm mới với những quan điểm mới:

1. Tới Canary Wharf lúc bảy giờ tối khi hàng quán bắt đầu chật người và cả khu rộn rã âm thanh của những đồng tiền. Ở đây, tiền bạc cũng tương tự như St Peter's của Rome.

2. Tới Thâm Quyển ở phía Bắc Hồng Kông, nơi được miêu tả như một Đặc khu kinh tế. 15 năm trước, nó chỉ là một làng chài nhỏ. Ngày nay, lực lượng lao động

ở đây là 17 triệu người. Nó còn lớn hơn cả New York với cảng công-ten-nơ lớn thứ tư Trung Quốc. Tại trung tâm Thẩm Quyến, nơi nên đặt Công viên trung tâm, là bãi chơi golf hết sức ấn tượng. Nằm ở ngoại ô thành phố là khu liên hiệp golf lớn nhất thế giới với 12 bãi golf được cấp chứng nhận. Thẩm Quyến cho bạn thấy sự tăng trưởng của Trung Quốc nhiều hơn bất kỳ nơi nào. Ngày nay, cứ mỗi năm lại có một thành phố lớn bằng New York được dựng xây ở Trung Quốc.



3. Từ tâm thường đến tuyệt vời, hãy tới bất kỳ một thành phố lớn nào ở Bắc Anh – Manchester, Liverpool hay Newcastle để chứng kiến sự tái sinh và chuyển mình kì diệu của một vùng quê. Bờ biển phía Đông Bắc trước kia mang vẻ xù xì, không có điểm gì hấp dẫn thì nay, mỗi dặm là một dải cát vàng. Từ Đến với Carter chuyển thành “đến đó” chỉ trong vòng chưa đầy một thế hệ!

4. Tới Purley gần Croydon để tham quan Tesco's – hệ thống bán hàng lớn nhất nước Anh, tọa lạc trên khu đất rộng

13.000m<sup>2</sup>. Đó có phải là hướng đi phía trước? Hay chúng ta sẽ nhìn vào những cửa hàng như thế này trong 20 năm và phản ánh ý tưởng điên rồ của việc quy hoạch thành phố và nông thôn?

Hãy thay đổi các con số quản lý chiếm nhiều diện tích trong danh sách “những việc phải làm” trong bất kỳ việc nào ngày nay. Dù không thì tôi vẫn tán thành việc bạn trở thành một người học thay đổi, bởi chỉ bằng cách thấy được sự vật có thể biến đổi nhanh chóng như thế nào, bạn mới có thể biết điều gì là có thể thực

hiện và có khả năng xảy ra.

Hiện nay, chúng ta thật sự đang sống trong một thị trường toàn cầu nơi những gì xảy ra ở Bắc Kinh hôm nay sẽ ảnh hưởng tới Basingstoke ngày mai.

Những điều nên suy nghĩ:

- Cơ hội nằm ở khả năng đáp ứng nhanh.
- Còn lý do nào khác để mua một cuốn sách như thế này không?
- Tạo ra sự thay đổi trong cuộc sống của bạn.

- Phát hiện những thay đổi đang diễn ra quanh bạn.
- Là người đáp ứng nhanh nhất trong nhóm khi một kế hoạch thay đổi sắp diễn ra.
- Charles Darwin đánh giá cao khả năng thích nghi. Tôi sẽ đánh giá cao khả năng thấy được thời cơ, quyết định làm gì với nó, đưa nó đi xa hơn và tốt hơn những người khác.
- Là một cỗ máy đáp ứng thông minh và chiến thắng.



# 9. Hãy là một thanh nam châm

Quy tắc tồn tại: thu hút hay không thu hút, đó là một vấn đề

Chúng ta cần phải trở nên thú vị và thu hút hết mức có thể để tồn tại và phát triển trong thế giới hợp tác ngày nay.

Đó là quy luật đơn giản và khắc nghiệt của cuộc sống mà những người có sức thu hút chắc chắn sẽ thực hiện tốt hơn

những người không thu hút. Nói như vậy không có nghĩa là tôi sẽ đề nghị bạn tham gia một khóa học Botox hoặc phẫu thuật thẩm mỹ nhưng tôi sẽ mời bạn tiến hành một đánh giá cá nhân vừa cơ bản vừa có thể chứng minh lợi ích lâu dài.

Một số người sẽ trả lời “không” với câu hỏi: “Tony Blair có phải là người thu hút không? Gordon Ramsay có phải là người thu hút không? Madonna có phải là người thu hút không? Germaine Greer có phải là người thu hút không?” Nhưng họ có đôi mắt, sự tự tin, sức thuyết phục tỏa

ra từ bên trong, từ trí tuệ và năng lực nhận thức của họ.

## Khả năng thần kỳ

Khi nghĩ về những người có khả năng thần kỳ trong cuộc sống mà chúng ta muốn làm việc cùng, muốn nhận được sự nhiệt tình của họ và học hỏi từ họ, ta nhận ra rằng họ đều có một số điểm chung nhất định. Họ là những doanh nhân tài giỏi, những người kể chuyện tuyệt vời và nhiệt tình với khiếu hài hước hiếm có; và họ mạnh mẽ đến mức đáng ngạc nhiên như có một luồng sinh lực bao quanh.



Lòng nhiệt thành với cuộc sống là bước đầu để trở nên hấp dẫn

Một số người từng hỏi tôi: “Đã bao giờ ông nghĩ rằng mình có thể thật nhàm chán, hoặc mọi thứ trong thế giới của mình đều tuyệt vời chưa?” Hãy mở sách ra và đọc lại chương viết về những quả dưa, bạn sẽ biết cách làm sắc bén cảm giác tích cực của mình.

Hãy nhìn vào mặt tích cực của sự vật quanh bạn thay vì mặt tiêu cực. Victor Meldrew- ngôi sao sâu thẳm của bộ phim sitcom One Foot in the Grave (Gần

đất xa trời) phát trên kênh BBC có thái độ “đặc trưng” với cuộc sống là gắt gỏng và là một người thua cuộc. Chúng ta cười anh ta chứ không phải cười với anh ta. Những người gắt gỏng luôn là kẻ thua cuộc, ngoại trừ trường hợp của Sir Alan Sugar – nhưng nếu 10 năm trước ông ta bán công ty để lấy một món tiền lớn, có thể ông ta sẽ hạnh phúc hơn.

Nhiệt tình có sức thu hút lớn. Khi bạn gặp một người nhiệt tình, đó là thời điểm tươi sáng, thời điểm của cơ hội và sự phát triển. Và hầu như mọi người đều có

khả năng suy nghĩ lạc quan. Hãy tìm một số điều bạn thật sự yêu thích và luôn cảm thấy hài lòng như một đoạn nhạc, một bức tranh, một cuốn sách, một ly cocktail, một món ăn, một người và dùng điều đó (hoặc những điều đó) làm “nhiệt kế tâm trạng” của bạn. Hãy nghĩ về điều đó (hoặc những điều đó) và dùng chúng làm động lực thúc đẩy nhiệt tình trong bạn.

Hứng khởi khiến bạn trở nên thu hút

Đề mạnh mẽ khi bạn rất mệt mỏi không phải là điều dễ dàng. Chúng ta thường

nghe thấy trên sóng phát thanh câu: “Chỉ là tôi quá mệt mỏi.” của rất nhiều người trẻ tuổi, xán lạn bị áp lực do chính công việc và lối sống của mình.

Câu nói: “Nếu bạn muốn công việc hoàn thành, hãy hỏi một người bận rộn,” hoàn toàn đúng: sức lực của một người mạnh mẽ dường như là vô hạn. Những người có sức lực tốt có khả năng chịu đựng rất lớn và dường như nguồn sức mạnh của họ không bao giờ cạn kiệt.

Đã có lần tôi muốn tổ chức một chương trình huấn luyện kéo dài 24 giờ để xem

ai có thể trụ lại lâu nhất và liệu sự gặt gồng hay nông nổi có chiến thắng không. Tôi không ngạc nhiên khi không tìm được người tham gia nhưng lại có rất nhiều người thích thú với ý tưởng này.

Làm thế nào để nạp lại “máy phát điện” con người – đó là công việc của bạn

Hãy vun đắp sức mạnh bằng cách đi nhanh hơn, đặt ra cho bản thân những thời hạn làm việc khắt khe hơn, thở sâu hơn, uống nước nhiều hơn (mất nước là một trong những nguyên nhân lớn nhất dẫn đến việc tiêu hao năng lượng) và vận

động ngay cả trong văn phòng. Kẻ thù lớn nhất và duy nhất của năng lượng là máy tính. Mọi người thường ngồi nhiều ở bàn máy và cảm thấy mệt mỏi. Máy tính là một công cụ tuyệt vời nhưng không thể thay thế cho việc gặp gỡ, chào hỏi, lắng nghe và trò chuyện.

Máy phát điện luôn có thể tự nạp. Vì vậy, hãy là một chiếc máy phát điện.

Hiểu rõ điều những người bình thường muốn

Hiểu những người quanh bạn là khả năng

hiêm có và kỹ năng quý giá. Đó chính là điều khiến Bill Clinton có sức thuyết phục mạnh mẽ trên chính trường. Điểm chung của những người có khả năng thật sự thấu hiểu là thành thật yêu quý mọi người và khả năng nói chuyện với mọi người ở vị trí của họ mà không mang vẻ chiếu cố.

Làm thế nào để trở thành người như vậy? Hãy lắng nghe và thể hiện sự thích thú của bạn trước những gì họ nói.

Hầu hết mọi người đều thật sự thông minh dù bạn luôn nghĩ rằng họ không như

vậy. Một số người bị đẩy lên hoang đảo của sự đơn độc bởi học vấn, sự nhận thức về địa vị, vị trí của chính mình trong một tổ chức. Hãy thay đổi thái độ đó nếu bạn muốn là một người thấu hiểu người khác và được người khác nhìn nhận như vậy.

Vì thế, hãy ra ngoài và lắng nghe mọi người nói.

Tài kể chuyện tuyệt tạo ra sự thu hút

Trở thành một người kể chuyện tuyệt vời là việc mà mọi doanh nhân giỏi đều phải



làm. Ở Mỹ, có 9% lực lượng lao động, tức là 15 triệu người tham gia hoạt động bán hàng và mỗi năm người ta phải chi trả 500 triệu đô-la tiền lương bán hàng, chi phí nguyên liệu và hoạt động phục vụ việc bán hàng.

Người Mỹ rất thích buôn bán. Bạn hãy đọc Bonfire of the Vanities (Pháo hoa của sự phù phiếm), A Man in Full (Một người đàn ông giàu có) và I am Charlotte Simmons (Tôi là Charlotte Simmons) của Tom Wolfe để thấy rằng họ cũng là những người kể chuyện khá hay.

Hollywood không định thống trị thế giới phim ảnh bằng cách là một người kể chuyện dở. Nếu bạn có thể bán hàng – việc đó xét cho cùng là hoạt động quan trọng nhất và duy nhất trong bất kỳ tổ chức nào – thì bạn là người sinh lợi lớn cho tổ chức của mình.

Trong cuốn sách mới nhất của mình: Brilliant Presentation (Thuyết trình thông minh) ([www.pearson-books.com](http://www.pearson-books.com)), tôi đã cố gắng giúp mọi người có kỹ năng tốt hơn và thậm chí trở thành những nhà thuyết trình hoàn hảo. Bán hàng là thuyết

trình bằng lời nói. Mỗi bài thuyết trình sẽ kết thúc với lời yêu cầu hoặc đề nghị đặt hàng.

Kể chuyện đòi hỏi kỹ năng tập hợp thông tin, vì vậy nó mang tính kịch, thu hút sự chú ý của mọi người và tạo ra một bất ngờ. Những câu chuyện hay nhất gần như luôn được viết cho trẻ em. Hãy xem những ảnh hưởng to lớn và tích cực mà J. K. Rowling và Philip Pullman đã tác động vào cuộc sống của trẻ em. J. K. không tránh khỏi luồng chỉ trích của giới phê bình – “chủ nghĩa dân túy thái quá và

nhàm chán” – nhưng cô là một trong những người kể chuyện xuất sắc nhất trong lịch sử. Cô ngồi chung văn đài – nơi tôn vinh những người kể chuyện vĩ đại như Enid Blyton, Agatha Christie và Roald Dahi.

Ngôn ngữ thuyết phục có sức thu hút lớn

Chúng ta sống trong thế giới ngôn ngữ cầu thả, nơi ta không còn quan tâm đến việc tìm kiếm sự trong sáng hoặc tính kịch của ngôn ngữ để thu hút mọi người. Ngôn ngữ thời nay của chúng ta thường có những từ thêm thắt như “kiểu như”,

“giống như”, “bất cứ thứ gì”, “kiểu vậy” – và việc này có tính lan truyền. Tôi không có ý chê bai một thể hệ nói chuyện nhạt nhẽo nhưng chắc chắn chúng ta sẽ không thể tiến xa được nếu chỉ dựa vào một lực lượng thanh thiếu niên nhỏ bé. Và ngôn ngữ kiểu này cũng không hữu dụng nếu chúng ta muốn truyền đạt, thuyết phục hoặc thậm chí là bán hàng cho một khu vực rộng.

Cách trở thành người giao tiếp thu hút hơn

Những lời khuyên dưới đây được rút ra

từ một khóa học mà tôi đã tổ chức và thiết kế nhằm giúp bạn trau chuốt cách dùng ngôn ngữ, kiểm tra vốn từ vựng nhanh chóng và trở thành một người nói chuyện, một người viết văn thu hút.

Càng ít càng hay

Đếm từng từ.

Loại bỏ những từ thừa

Biên tập những gì bạn viết.

Quan tâm đến “dòng tít”

Châm biểm gây tai tiếng.

Bất công.

Vì họ làm việc.

Sức mạnh xuất phát từ những cụm từ bí ẩn, có sức bùng nổ.

Vì thế hãy viết câu ngắn

Ngắn thế nào?

Thế này.

Tại sao?

Vì nó dễ hiểu.

Và nghĩ những vấn đề thông tin đơn giản

Việc đó có vẻ đơn giản quá mức nhưng lại có tác dụng.

Luôn cố gắng sắp xếp suy nghĩ theo ba điểm mấu chốt (có thể là năm nếu bạn rất thạo việc này).

Hãy thử.

Ba điểm mấu chốt bạn nghĩ là gì... hay bất cứ điểm nào cũng được..., nói “bữa sáng” thì sao?



Thịt xông khói.

Và.

Trúng.

Chuyện xã hội không phải chuyện công việc

Hãy nghe đoạn đối thoại sau: “Giống như các anh có một...” “Đúng rồi, chúng tôi kiêu như là tháo đồ và...” “Đánh nhau?” “Không, sồn gai ốc quá, anh biết đó.” Tất cả đều là ngôn ngữ cử chỉ, ngôn ngữ diễn đạt quanh co, riêng tư kiêu

“chúng tôi hiểu với nhau.”

“Chuyện công việc” ngược lại cần phải chính xác

Cần phải tập trung.

Cần phải thông tin đầy đủ, chính xác, rõ ràng.

Từ ngữ đưa bạn từ A tới B.

Từ ngữ mọi người đều hiểu.

Bài thuyết trình cần dấu chấm câu.

Dấu phẩy không có trong bài nói.

Tránh dùng tính từ, phó từ; chỉ dùng những từ thu hút chú ý

Người ta cấm nhà báo dùng từ “rất” trên tờ Times.

Nhường tính từ cho thi sĩ và những kẻ si tình.

Dùng những từ có sức mạnh.

Như: Khủng hoảng. Lợi nhuận. Tăng trưởng. Được. Mất. Duy nhất. Tập trung. Nhóm. Đòi hỏi. Say mê. Đảo lộn. Kèm

theo. Bảo vệ. Bỏ đi.

Tính từ?

Tiêu cực. Tích cực. Mới. Mạnh mẽ.  
Quan trọng. Biến đổi. Xem lại. Gạch  
chân.

Tuy nhiên được phép dùng những từ đó.

Vì đó là những từ hiệu quả.

Những từ gợi hành động.

Không dùng biệt ngữ

Chúng ta sống trong thế giới biệt ngữ. Biệt ngữ không bao gồm những từ mà mọi người chưa biết. Biệt ngữ cũng làm bạn lười biếng và làm nhiều người nổi cáu. Đặc biệt, hãy tránh những từ viết tắt.

Nỗ lực tiến tới việc hiểu tiếng Anh đơn giản, dễ dàng cũng giúp nâng cao hiểu biết của bạn về những vấn đề phức tạp. Sự thất bại của The Northern Rock lẽ ra có thể tránh được nếu các nhân vật dùng những câu thoại thông dụng hơn.

Sử dụng một số cấu trúc hội thoại

Nếu bạn sắp bắt đầu hội thảo, hãy nói:  
“Nào chúng ta bắt đầu.”

Nhã nhận dừng cuộc nói chuyện để bạn và những người khác có cơ hội tổng kết.  
“Chúng ta có thể dừng ở đây để xem lại chúng ta đã đi đến đâu được không?”

Kết thúc hội thảo. “Nào, chúng ta hãy dừng tại đây và tổng kết những gì đã thống nhất và công việc của từng người?”

Giao tiếp bắt đầu bằng mắt

Bạn có nhìn xuống hay nhìn đi chỗ khác khi nói chuyện với mọi người không?

Nếu không nhìn người đang đối thoại, bạn sẽ không biết điều gì đang diễn ra, họ cảm thấy thế nào và liệu bạn có đang truyền đạt được đến họ không.

Tiếp theo là giao tiếp bằng cơ thể

Miệng – Lời nào đưa ra từ miệng? Nghe như thế nào? Bạn có kiểm soát được tình cảm đang nảy sinh không?

Tai – Bao nhiêu người trong chúng ta

thật sự lắng nghe? Bao nhiêu người trong chúng ta nghe được những gì đang diễn ra? Hãy dùng đôi tai để nghe tất cả những tín hiệu mà đối tượng truyền đến bạn.

Khuôn mặt – Trông bạn thế nào (vui vẻ, cau có, buồn bã hay hứng khởi).

Cơ thể – Điều bộ cất tiếng nói (điềm tĩnh, bối rối, sôi nổi, đĩnh đạc)

Đừng làm một anh hề

Trừ khi bạn là một diễn viên hài, và ngay



cả như vậy, cũng đừng là một anh hề. Nhưng hãy dùng sự hài hước để tô sáng âm điệu những điều bạn đang nói. Một người có thể gây cười sẽ khiến bạn chú ý khi họ nói điều gì đó có thể làm bạn cười.

Đặt thời gian và công việc của bạn vào thế giới ngôn ngữ đa sắc màu

Dưới đây là lời khuyên của một huấn luyện viên thể thao (cho môn golf, bóng chày và crikê).

“Làm như thế này:

Backswing: Chậm. Chậm. Chậm.

Downswing: Nhanh. Nhanh. Nhanh.”

Nói cách khác, đừng vội vàng lúc bắt đầu.

Hãy thiết lập lý lẽ.

Chỉ đóng khi đinh đã ở trên cột

Đừng đi bước một.

Không phải mọi câu đều phải chứa chỉ một từ.

Không phải mọi dấu chấm đều phải phát âm.

Lắng nghe những nhà thuyết giảng và những nhà hùng biện vĩ đại.

Nhẹ nhàng và to, rõ.

Chậm và nhanh.

Bí ẩn và trầm ngâm.

Thay đổi tốc độ và âm điệu.

Sử dụng “nhiều mảng màu” để củng cố, nhấn mạnh những gì ngôn ngữ diễn đạt.

Cái cần là kết quả chứ không phải quá trình

Trong hai câu sau, câu nào hay hơn?

“Chúng tôi chưa dùng hết sức và thua 3-4”

“Chúng tôi chơi rất tệ nhưng vẫn thắng 1-0.”

Đây là tất cả về việc giành chiến thắng và hoàn thành công việc.

Bởi vì kinh doanh tập trung vào hành động và thành công

Trong mọi cuộc họp, chủ đề luôn là đề  
“thúc đẩy công việc.”

Kết thúc cuộc chơi là gì? Bạn đang cố  
gắng giành được cái gì?

Luôn là người nói câu: “Xin lỗi, chúng ta  
có thể quay lại vấn đề chính không?”

Nhã nhặn và mềm mỏng

Hai cụm từ có sức mạnh nhất trong quản  
lý là “Cảm ơn” và “Làm tốt lắm.”

Đừng bao giờ thô lỗ.

Không phải cứ xử thô lỗ với một số người là có tác dụng.

Đó là một khuyết điểm.

Phải có hai người mới làm nên một điệu nhảy tăng-gô

Giao tiếp là hoạt động hai chiều (hoặc đa chiều trong trường hợp hội thảo lớn).

Giao tiếp có hiệu quả khi bạn nói “A” và người ta đáp “A” hoặc “B”, và lại đến lượt bạn và cứ tiếp tục như thế.

Chu trình giao tiếp cho thấy bạn đang

thực hiện tốt.

Sức mạnh nằm ở sự tương tác.

Và sức thu hút của tương tác nằm ở chỗ nó cho biết khả năng am hiểu con người đang phát huy tác dụng.

Và cuối cùng

Không ai có thể thể hiện xuất sắc nếu không có mục tiêu để vươn tới hoặc đối tượng để tác động. Ngôn ngữ có sức mạnh giúp xác định bạn là một người “tự thân vận động” và những người “tự thân

vận động” là những người thu hút.

Tại sao tư duy tốt là một tài sản

Hai người có khả năng tương đương thực hiện một bài thuyết trình tương tự thường cho những tác động và thành công khác nhau, giống như cùng một câu chuyện cười nhưng do những nghệ sỹ hài khác nhau thể hiện sẽ tạo ra những tiếng cười khác nhau.

Nếu thật sự muốn trở thành một nhân vật lôi cuốn, bạn phải nổi bật so với đám đông. Một số nhân vật hấp dẫn nhất mà



tôi từng gặp chỉ đơn giản là có khả năng đặc biệt trong những cuộc tán gẫu ngắn.

Phải luôn có những thủ thuật để chiến thắng. Nhưng có một cách dễ dàng để lôi cuốn mọi người. Đó là “quy tắc ba điều”. Đơn giản, hãy nghĩ tới ba điều nảy sinh trong đầu bạn và khẳng định chúng.

Ví dụ:

Khi được đề nghị viết cuốn sách này, tôi chợt nghĩ đến một số điều:

1. Một điều ước. Tôi ước có người đã

viết một cuốn sách như thế này khi tôi còn trẻ. Đơn giản, chúng ta bị ném xuống nước sâu và buộc phải bơi. Khá nhiều người trong chúng ta đã gần như chết đuối.

2. Giá mà tôi đã biết. Nếu biết trước những gì bây giờ tôi mới biết, tôi đã mất ít thời gian hơn cho những việc tôi không thích và không giỏi, như bảng tính và những con số.

3. Nhiều niềm vui. Nói chung, tôi đã muốn viết một cuốn sách hữu ích cho mọi người, đặc biệt chỉ để nói rằng công

việc có thể thú vị đến chừng nào.

Điều này nghe có vẻ khác thường nhưng sẽ không bao giờ làm bạn thất vọng. Bạn chỉ cần tin ở tôi và thử nghiệm.

## **Ngoại hình và cảm nhận của bạn thật sự quan trọng**

Đây là một điều hoàn toàn thực tế, không phải vấn đề thời trang hay phong cách. Từ bây giờ, hãy luôn cố gắng làm điều tốt nhất có thể, bao gồm việc bạn xuất hiện như thế nào, và cảm thấy ra sao về bản thân.

Mọi người sẽ ngay tức khắc quyết định được họ cảm thấy thế nào về bạn dựa vào vẻ bề ngoài của bạn. Vì vậy, cần phải chải chuốt (nghe thật khủng khiếp – cứ như bạn là một con khỉ đột), ăn mặc và xử sự thật hấp dẫn, dốc hết tài năng làm việc mà không quá tự yêu bản thân.

Hãy ăn mặc lịch sự nhất có thể nhưng không quá kiêu cách. Tôi mong có một ngày tất cả đàn ông đều có gu thẩm mỹ như người Italia - những người luôn ăn mặc thật thu hút. Còn chúng ta, trái lại, có thẩm họa mang tên “ngày thứ Sáu gu

ăn mặc đi xuống” ở nhiều công ty. Chúng ta mặc những chiếc quần jean lụng thụng, đôi boot Caterpillar, áo len Primark, nước hoa Brut . Tôi hình dung thứ Sáu là ngày đặc biệt kinh khủng.

Hầu như mọi người đều dễ coi trong bộ vét tối màu và sơ mi trắng. Cà vạt đang có xu hướng trở về với kiểu thời trang trước đây. Đầu tóc phải gọn gàng dù dài hay ngắn. Nếu đeo kính, bạn cần có vài cặp (phù hợp với từng tâm trạng và hoàn cảnh khác nhau.) Và sự chỉn chu này sẽ có tác dụng vì nó thể hiện bạn là người

quan tâm tới phẩm chất bên trong.

Hãy quan tâm đến quần áo của bạn. Nên từ bỏ những trang phục đã lỗi thời.

Là một người nhếch nhác, bạn có thể làm việc cho Bob Geldof – liệu như vậy thật sự có ích cho ông ta không? – nhưng chắc chắn việc đó không ích gì cho nhiều người.

Đột nhiên tôi thấy mình theo chủ nghĩa sô vanh đàn ông quá – còn phụ nữ thì sao? Bạn bè của tôi nói có ba điều: mặc đồ hợp thời trang, vừa vặn và màu sắc

trang nhã nhất. Nhưng điều đó tùy thuộc vào bạn – có thể bạn biết cái gì là tốt nhất.

Nếu bạn trở nên thu hút người khác, bạn sẽ yêu quý bản thân hơn

Hãy tiếp tục kế hoạch “tái xuất” để có phom người chuẩn hơn, làn da rám nắng, săn chắc và ăn mặc độc đáo hơn – và bạn sẽ cảm thấy tốt hơn nhiều. Một phần của kế hoạch này là bỏ đi những thứ “không thật sự cần” nhiều hết mức có thể – giấy tờ, cặp đựng tài liệu cũ, quần áo, bút bi, sách vở – bất cứ thứ gì kéo phong

cách của bạn xuống. Cuộc sống không có những thứ bạn không cần sẽ thoải mái, thú vị và hấp dẫn hơn nhiều.

Tác dụng lớn nhất của kế hoạch này là giúp bạn đánh giá lại những gì bạn có và những gì còn thiếu. Đã đến lúc bạn phải “tổng dọn dẹp” để hoàn thiện hơn.

Cách bạn chăm sóc bản thân cũng làm nên điều khác biệt

Tôi là người cuối cùng khuyên mọi người sống một cuộc sống ép xác. Tôi thích thưởng thức bữa trưa dưới ánh mặt



trời và sẽ hoàn hảo hơn nếu được gặm  
phó mát cùng

giăm-bông và nháp Sancerre ở Colombe  
d'Or –St Paul de Vence miền Nam nước  
Pháp hay bên dòng Loire, hoặc ăn một  
bữa tiệc thịt quay tuyệt vời cùng những  
người bạn náo nhiệt ở Brighton, hay ăn  
pa-tê Melton Mowbray rắc mù tạt  
Colman của Anh ở Lords.

Tôi không thể nghĩ ra điều gì hơn thưởng  
thức một bữa ăn thịnh soạn vào mùa hè  
với những người tôi yêu, nghe họ nói và  
cười thật nhiều. Nhưng vị bác sỹ trong

tôi nhắc nhở:

- Phải giữ cân nặng “chuẩn”.
- Uống nhiều nước.
- Uống ít rượu.
- Tập pilate .
- Đi bộ nhiều hơn.
- Chăm sóc tóc, mắt, răng.
- Làn da hơi rám nắng cho thấy bạn rất thoải mái nhưng tắm nắng nhiều quá sẽ

không tốt.

Lời khuyên cuối cùng: stress không hấp dẫn chút nào. Chúng ta yêu những người làm việc chăm chỉ nhưng không muốn họ nhọt nhọt và mệt rũ. Và nếu bạn cảm thấy như thế thì hãy làm giống những diễn viên lớn trên sân khấu – họ giấu căng thẳng vào bên trong.

Chúng ta đang mất nhiều ngày làm việc vì bị stress hơn bao giờ hết – đừng để bạn trở thành nạn nhân của stress.

Bạn là một “nhãn hiệu”

Bạn có khó chịu không nếu coi mình là một nhãn hiệu dù chỉ trong chốc lát? Câu trả lời là không nếu bạn hiểu đó là nhãn

hiệu gì và nó có tác dụng thế nào. Việc này có thể hữu ích cho bạn, đặc biệt khi việc “bán” bản thân trở nên khó khăn.

- Nhãn hiệu có xuất xứ từ một số nơi cụ thể và thường có tác giả, những người rất tự hào về chúng.
- Nhãn hiệu luôn có phẩm chất ổn định – nó không biểu hiện cách cư xử khác thường.
- Nhãn hiệu luôn truyền tải cái nó tuyên bố sẽ truyền tải.

- Nhãn hiệu đáng để chi nhiều tiền hơn vì nó có danh tiếng và truyền tải giá trị.
- Nhãn hiệu đại diện cho một số thứ. Người thiết kế ra chúng có một tầm nhìn.
- Nhãn hiệu có phẩm chất được tạo ra và phát triển cẩn thận.
- Nhãn hiệu có thái độ. Nó có thể không thỏa hiệp và có tầm quan trọng trong một số vấn đề. Nó nói bằng tiếng nói của chính mình (nghĩ về nhãn hiệu Nike.)
- Nhãn hiệu được nhiều người biết đến.

- Nhãn hiệu có sức hấp dẫn. Mọi người nói về nó.

Hãy là một nhãn hiệu. Nghĩ về bản thân bạn như một nhãn hiệu và xem điều này có thể giúp bạn biến bản thân thành một thứ tài sản thú vị hơn như thế nào.

Những điều nên suy nghĩ:

- Thu hút là cần thiết nếu bạn muốn tiến bộ.
- Chúng ta sống trong một thế giới coi

trọng ấn tượng ban đầu.

- Vì vậy phải đảm bảo rằng ấn tượng ban đầu của bạn phải là hình ảnh đẹp nhất.
- Tính toán các tài sản của bạn và sử dụng.
- Hãy tích cực.
- Hãy vui vẻ để cộng tác.
- Phải biết bạn thật sự đại diện cho điều gì và nhất quyết không thỏa hiệp về việc này.

- Đây không phải là chương quan trọng nhất trong cuốn sách này nhưng nó là một chương “không làm bạn thất vọng.”
- Đừng để bản thân phải thất vọng.



# **10. Trở thành nhà tư tưởng, người thực hiện và một ảo thuật gia**

Trong thế giới ngày nay, chúng ta cần những ông bầu và những thầy phù thủy.

Nhu cầu về một nền kinh tế toàn cầu mới

Nếu bạn chỉ là người suy nghĩ hoặc là người thực hiện thôi thì không đủ. Bạn

cần phải là cả hai. Bạn cần phải trở thành bậc thầy linh động về mọi kỹ năng có thể. Bởi vì đây là thời đại Phục hưng trong thế giới công việc.

Bạn cần phải có trí tuệ, sức khỏe và khả năng trực giác. Một quản trị viên cấp cao gần đây có nói với tôi rằng: “Ngày nay, công việc kinh doanh thật mệt mỏi. Tôi đã phải bỏ ra rất nhiều thời gian để trở thành một người có kỹ năng tổng hợp của thợ cơ khí, chuyên viên, huấn luyện viên, tư vấn viên và chuyên gia quản lý.”

Vậy một ngày bình thường trong cuộc

sống của một quản trị viên bình thường như bạn như thế nào? (Tôi cũng thích chuyện về “một ngày trong cuộc sống” của Condoleezza Rice – người hình như thức dậy lúc bốn giờ 30 phút sáng để hoàn thành mọi việc. Điều đó thật kinh khủng hay phải chăng đang trở nên bình thường?)

Cuộc sống của một quản trị viên hiện đại

Ngày nay, mọi người dường như đều là những người có thành tựu xuất sắc và điều đó khiến tôi cảm thấy có chút ngán ngại. Hãy thử tưởng tượng bạn sống cùng

một người thường tâm sự những điều như thế này trong nhật ký:

03.30: Thức dậy sáng khoái sau giấc ngủ hai tiếng – làm bài thuyết trình PowerPoint cho hội thảo ngày mai – Điện thoại cho tư vấn tài chính của tôi và cảm thấy hơi khó chịu khi nghe anh ta lí nhí hơn thường ngày và rõ ràng là đang ngái ngủ! – Tôi vẫn nói với các nhân viên rằng đây là công việc kinh doanh 24/7. Có trục trặc gì xảy ra với họ? Tôi phải làm mọi thứ ư?

04.45: 30 phút tập chạy trên máy với tốc

độ 8km/giờ – đọc báo cáo chiến lược và thư từ hôm qua. Ngã, đầu óc quay cuồng. Khi tôi đang cố gắng đọc một bảng tính phức tạp thì băng trượt đột ngột làm tôi trượt một góc 1/5. Nghĩ rằng tôi vẫn ổn. Tôi vẫn ổn. Không. Chỉ là hơi ổn. Tôi đột nhiên mệt mỏi. Chắc chắn là do đồ ăn Ý đêm qua. Hứa với bản thân phải ăn chay thôi.

05.45: William – tài xế (đặc quyền gần đây của tôi) đến đón tôi. Khi xe lao nhanh vào London thì tôi gọi điện thoại. Không có ai bắt máy. Chuyện quái gì thế

này? Tôi nhận tin cho mọi người và chờ trả lời. Tôi đọc hết các báo cáo. Tôi cân đối lại ngân sách để giải khuây. Chỉ tính sơ qua công ty có thể tiết kiệm được hai triệu đô-la nữa. Tôi cảm thấy hơi chóng mặt. Cố gắng kiềm chế.

07.00: Đến văn phòng dự cuộc họp nhóm. Mọi người đâu cả rồi? Hai người đến muộn 15 phút, vẻ ngao ngán và hoàn toàn ơ hờ. Tôi cố khuấy động không khí nhưng đầu đau như búa bổ, tôi phải cho dừng cuộc họp với câu đánh thức mọi người lấy trong sê-ri Hill Street Blues:

“Hãy làm cho họ trước khi họ làm cho ta”. Hai thành viên tỏ ra sững sốt khi các đồng nghiệp khác bây giờ mới tới, bị đuổi ra và có vẻ bối rối. Tôi nghe một người nói: “Ông ta nói bảy giờ 30 chứ đâu phải bảy giờ. Khi mình tới, ông ta còn biện hộ cho màn trả thù đã định trước – ‘hãy phạt họ trước tiên’... ông ta điên chắc? Không hiểu điều gì đang diễn ra trong đầu ông ta?”

08.00: Tôi sắp tổ chức hội thảo chiến lược. Kế hoạch đã chốt từ hôm qua thì trợ lý của tôi đến và hét vào tai tôi rằng

tôi phải đặt chỗ gấp đôi vì có một cuộc hội thảo về việc đóng gói đã ghi từ cả tháng trước trong nhật ký của tôi và những người tham dự phải lặn lội đến từ Hy Lạp. Cô ta òa khóc và nói: “Tôi xin từ chức.” Có chuyện gì với mọi người hôm nay vậy? Tôi quyết định tổ chức cả hai hội thảo một lúc và luân phiên nửa tiếng ở bên này, nửa tiếng ở bên kia.

11.00: Kết thúc hội thảo. Dường như đã thông qua tất cả nhưng những vị khách từ Hy Lạp cứ nài tôi đồng ý cho họ thay đổi bao bì và đóng nhãn với sản phẩm



Dionysus. Phải hỏi xem điều đó có nghĩa gì. Có vẻ đủ tin tưởng và sẽ không vi phạm chính sách đạo đức của đoàn thể. Giorgio vẫn nói: “Nếu ta làm một việc xấu xa, việc đó sẽ để tiếng xấu suốt đời.” “Hãy nổi tiếng nhé Giorgio, để tiếng tốt và giữ mình trong sạch” – tôi nói, hồi hả chạy cho hội thảo tiếp theo. Bây giờ, đầu tôi đau thật.

12.00: Hura! Tôi tham dự cả hai hội thảo. Giây phút nhẹ nhõm khi cơn hốt hoảng qua đi, tôi chợt nhận ra rằng giờ đây mình có thể đọc tốc độ cả hai tài liệu

đặt cạnh nhau. Thật là tuyệt đỉnh thông minh! Tôi sẽ tiết kiệm được khối thời gian!

12.30: Họp nhóm marketing. Sợ sẽ chậm trễ nên tôi quyết định nhắc nhở mọi người có thể đi thẳng vào vấn đề. Tôi thật sự đã truyền cảm hứng cho họ... họ há hốc mồm ngưỡng mộ. Mắt tôi ướt đi vì xúc động trước tinh thần đồng đội to lớn nơi này...

13.30: Vội vã đến phòng thể dục tập chạy – Tôi phải giữ dáng, tôi phải giữ dáng – “mens sana in corpore sano” –

Tôi ăn một cái sandwich trong lúc chạy – Tôi chỉnh máy chạy lên 10km/giờ. Một lát dưa chuột rơi ra từ chiếc sandwich làm tôi trượt phải và một lần nữa đập đầu xuống đất – màu sắc đột nhiên nhạt nhòa trước mắt tôi, tất cả trở thành màu đen trắng... Không phải ngày của tôi. Tôi gạt đi sự giúp đỡ từ những đồng nghiệp quan tâm. Tôi ổn. Tôi thật sự ổn. Tôi chỉ cần cố chịu đựng. Tôi còn bốn cuộc họp nữa.

Đó thật sự là một cơn ác mộng. Tuy nhiên, đằng sau màn kịch dở khóc dở

cười đó là một sự thật khủng khiếp. Có một số người làm những việc ngớ ngẩn. Họ tự đặt bản thân vào một mớ stress và gây ra sự hỗn độn cho những người xung quanh. Có quá nhiều người đi làm đang để cuộc sống của mình bị hủy hoại bởi nỗi ám ảnh buồn vui thất thường. Và với những anh hề đặc biệt này thì đến Martin Lukes hay Ricky Gervais cũng trở nên hết sức bình thường.

Đừng như vậy. Việc đó không cần thiết hay hữu ích và cũng không tốt cho bạn.

Thế giới hiện đại chứa đầy nỗi sợ hãi và

sự điên loạn do stress gây ra. Tôi biết một quản trị viên cấp cao đã chuẩn bị bắt tay khi sếp của anh ta gọi điện về từ Mỹ. Một người nữa thì gần như không thể kiềm chế được dù ông sếp người Đức của cô ta điện thoại từ bất kì nơi nào. Cô ta sẽ hét lên “phòng tắm” và chạy xuống hành lang khi nghe tiếng trợ lý nói: “Có ông Otto đang chờ máy, ông ấy muốn nói chuyện với cô.”

Vì vậy, đã đến lúc bạn phải thay đổi cách suy nghĩ. Hãy thay đổi các ưu tiên của bạn. Hãy thôi tin rằng sự kết hợp

giữa chính sách “bên miệng hồ chiến tranh” và đọc tốc độ là cách để vươn tới đỉnh cao. Thực tế, đó là cách nhanh chóng dẫn đến sự chôn vùi và mất lòng nhiều người.

Có vài niềm vui

Đây là một quảng cáo “trò vui”:

Nếu bạn có công việc mà bạn cảm thấy mình làm tốt và thích làm cùng các đồng nghiệp – những người bạn yêu quý và tôn trọng thì bạn là một người may mắn. Nhưng bạn có thể sẽ làm được nhiều

việc tốt cho công ty hơn nếu bạn là một người nghiện việc.

Làm việc trong thế giới hiện đại, tìm những cách làm việc mới và thú vị. Tránh đi theo lối mòn và để đầu óc vui vẻ, thoải mái... có thể bạn sẽ làm được điều gì đó thật sự mang tính cách tân... có thể bạn sẽ tạo nên một sự khác biệt thật sự.

Đây là một quảng cáo trò chơi vui khác (tôi không chắc lắm về cái này):

Dominic Rushe - phóng viên cộng tác

với Sunday Times (Thời Báo Chủ nhật), nói với chúng tôi rằng niềm vui luôn ngập tràn trong công ty Appriver ở Vịnh Breeze, Florida. Họ đã tạo ra một trò chơi vui là “chú khỉ tấn công.” Nó sẽ “giết” những người ở nơi làm việc và trò chơi này đã được dựng thành phim trên mạng nội bộ của họ. Họ cho rằng trò này khá hào hứng. Nạn nhân cuối cùng là vị Giám đốc điều hành, ông ta được xây dựng bị đau tim khi xuất hiện và đọc yêu sách tăng lương của chú khỉ. Bạn có thể thấy trò đó thật khôi hài.



Một nhóm có tên FunCilitators (Hỗ trợ viên vui vẻ.) đã khám phá ra chỗ trống này trong thị trường “vui nơi làm việc” và tất nhiên, niềm vui thật sự là một hàng hóa mang giá trị thương mại. Họ đã giúp Anheuser Busch, IBM, Marriott, Lực lượng vũ trang Hoa Kỳ “phấn chấn lên”.

Lý thuyết như sau, Gail Hahn – Giám đốc điều hành của công ty này cho biết:

Mọi người cần có niềm vui trong công việc và cuối cùng họ cũng đang đạt tới... Những chú cầy-gu-ru nhỏ là những người nghiện việc. Chúng cảm thấy may

mắn khi nhận được séc thanh toán. Thế hệ X đã chứng kiến cha mẹ mình vất vả làm việc nhưng vẫn đi xuống. Chúng là những đứa trẻ tự xoay sở khi ở nhà một mình, chúng thấy được sự hy sinh của cha mẹ và không có ý định làm như vậy. Đối với chúng, cân bằng giữa cuộc sống và công việc là điều vô cùng quan trọng.

Đây là bốn cách hàng đầu trích từ cuốn sách *52 Ways to Have Fun at Work* (52 cách để có được niềm vui trong công việc) của Gail Hahn:

1. Tạo ra hoạt động kỷ niệm bất ngờ và

chọn một ngày thứ Hai để thực hiện.

2. Thực hành phong thủy. Sơn văn phòng của bạn nhiều màu sắc.

3. Đừng chờ cho đến khi những kẻ lừa biếng ra đi mới nói lời từ biệt với họ. (Tôi rất đồng ý với ý kiến này – những kẻ lừa biếng và những lỗ đen).

4. Điền vào ngày của bạn với “phần bổ sung năng lượng” – đồ chơi và những vật đem lại niềm vui.

Tôi rất ủng hộ việc chơi và những gì

Faith Popcorn - cô vận văn hóa Mỹ, gọi là “sự đào nhiệm của tuổi tác” nhưng tôi chợt cảm thấy mình thật già, cứng nhắc và gắt gỏng. Phong thủy dường như cũng hợp với sở thích của tôi, hay họ có một ý kiến nào khác? Có thể có mà cũng có thể không.

Thật may mắn là tôi không đơn độc. Laura Ricci - một tư vấn viên người Mỹ, cũng công nhận rằng tất cả trò vui này đều có mặt trái của nó:

Tôi đã tham gia 20 buổi picnic của công ty nhưng chưa thích lần nào. Đó là một

cơ hội khai tử sự nghiệp.

Điều này có thể (hơi muộn) là lời khuyên tốt nhất trong tất cả những điều trình bày trong cuốn sách này. Hãy tránh những sự kiện của công ty như tiệc tùng vì nó có thể là “sự khai tử nghề nghiệp”. Và về mặt lý thuyết, hãy chú ý tránh việc này.

Học những điều mới

Hãy thoát khỏi những việc cũ mòn. Đừng quan tâm đó là gì. Những điều mới có thể là những thứ làm bạn thích thú: loài khủng long, hoa hồng, tin tức hoặc bất cứ

thứ gì thu hút trí tưởng tượng của bạn. Học là quá trình sử dụng năng lượng. Nó khiến bạn trở nên hăng hái và giúp bạn vượt qua lúc khó khăn. Tôi từng nghe một câu chuyện về một người học chút tiếng Nga cho vui và khi có một dự án ở Nga, họ được xếp hàng đầu trong danh sách dù họ mới chỉ có thể chào hỏi xã giao.

Thúc đẩy bản thân hơn bình thường một chút

Gần đây, tôi gặp một người tự đặt ra cho mình mục tiêu tranh giải golf thấp đi,

việc này ảnh hưởng đến sĩ diện của anh ta nhưng đổi lại, anh ta gặt hái được nhiều tiến bộ sau một năm. Hãy làm việc gì đó đặt bạn dưới áp lực ngoài công việc. Ví dụ như làm thế nào để trở thành một chuyên gia thế giới về một điều gì đó. Nhân đây, tôi cũng muốn nói, chuyên gia thế giới là một cụm từ bị lạm dụng, vì vậy hãy sử dụng sự tháo vát của mình và bạn sẽ thấy việc này đơn giản hơn bạn tưởng rất nhiều. Hãy thử làm chuyên gia thế giới ở khu phố nơi bạn sống để thấy được điều tôi muốn nói. Từ điển bách khoa mở Wikipedia đã cho rằng khái

niệm chuyên gia thế giới đã trở hết thời rồi.

## Đừng ngại đặt câu hỏi

Đừng ngại ngần và nhút nhát: đừng để vấn đề trong lòng. Hãy mỉm cười và hỏi “tại sao” cho đến khi bạn có được câu trả lời có ý nghĩa nhất cho bản thân. Hãy bắt đầu nâng các kỳ vọng của bạn đối với những người xung quanh. Hãy bắt đầu hỏi về các vấn đề. Nếu bạn không chắc chắn, hãy hỏi. Hãy đặt ra quyết tâm nhất quyết phải biết những gì đang diễn ra. Việc hỏi mọi thứ hoạt động như thế



nào khiến bạn trở thành một người suy nghĩ chứ không phải chỉ chấp nhận giá trị bề mặt của sự vật.

Hãy bắt đầu tỏ ra hơi khó khăn và sử dụng vốn từ để nâng cao các tiêu chuẩn:

- Tôi không muốn khó khăn nhưng...
- Thật là thất vọng.
- Tôi biết bạn có thể làm tốt hơn thế này nhiều.
- Làm sao tôi có thể giúp bạn vì bạn chắc còn đỡ chán việc này hơn tôi.

- Tôi biết là khó nhưng tôi biết bạn có thể giải quyết được.

- Tôi cần sự giúp đỡ của bạn.

- Bạn đang cảm thấy vui vẻ phải không?  
Tôi có một nhiệm vụ cho bạn đây.

- Việc này thật đáng thất vọng. Bạn chắc phải cảm thấy thật kinh khủng.

Đôi khi, hãy đi đường vòng – đường thẳng thường có thể đoán trước

Khả năng có thể dự đoán là điều hiếm có trong thế giới ngày nay. Trong cuộc sống,

những con đường vòng thường có lợi nhất về mặt tạo ra những ý tưởng và niềm hứng khởi mới. Hãy cho bản thân thời gian và quyền hạn được khám phá thay vì luôn vội vã chạy tới đích đến của mình. Tại 3M, người ta khuyến khích nhân viên dành 15% thời gian để khám phá những điều mới mẻ và khác lạ. Các phát minh đều xuất phát từ việc kết nối những điều rời rạc. Cách tân xuất phát từ việc xem xét các cơ hội dưới một góc nhìn khác.

Khám phá cần có ăn mừng. Ăn mừng lại tạo ra những khám phá mới. Khi bạn

khám phá ra thứ gì mới hoặc có một sự hiểu biết sâu sắc đáng kinh ngạc, hãy ăn mừng. Những phút giây “ơ-rê-ka” thường rất buồn cười và thú vị. Bạn có biết ong bắp cày rất thích cây bách? Một ít sô-cô-la đen sẽ làm nước sốt sánh và đậm màu? Kazakhstan lớn hơn Tây Âu? Người Ireland đã tìm thấy vàng và bạch kim ở Belfast? Tôi đã không biết cho đến vài ngày trước. Nhưng đó là một loạt những khoảnh khắc khám phá.

Hãy dành thời gian để dự tiệc, để ăn mừng đôi chút và để vui vẻ.

## Tham quan và mở rộng tầm mắt

Tất cả chúng ta dường như quá bận rộn, không thể tham quan những nhà thờ đẹp kinh ngạc, phòng trưng bày nghệ thuật, thành phố, lễ hội, hội chợ ẩm thực, siêu thị, cửa hàng mới, Canary Wharf mê đắm lòng người hay nhà ga St Pancras mới. Hãy đi, ngắm và thư giãn tâm hồn.

Hãy ngồi xuống và viết tên mười nơi trên thế giới, mười nơi ở Mỹ, mười nơi ở châu Âu, mười nơi ở Anh, mười nơi ở London mà bạn muốn tham quan. Khi nào bạn sẽ bắt đầu?

## Đọc ngẫu nhiên

Hãy ngón ngáu những cuốn sách quản lý nhiều hết mức có thể. Bạn sẽ có được những tài liệu tuyệt vời để dùng trong công việc, những câu trích dẫn tuyệt vời, những câu chuyện cười, nhưng có những thứ thường quan trọng hơn – đó là vốn hiểu biết sâu sắc thật sự và hữu ích luôn đồng hành cùng bạn.

Hãy ở một mình, đôi khi cần phải ở một mình và suy nghĩ

Không phải trong một thời gian dài hay

một thói quen dai dẳng nhưng hãy cố gắng học cách suy nghĩ một mình. Hình như một lần Isaac Newton có thể ngồi và suy nghĩ trên một con đường trong một tháng. Chúng ta sống trong thế giới của sự sao nhãng. Hãy học cách dừng lại, tập trung và suy nghĩ để giải quyết vấn đề. Hãy chậm lại và để những suy nghĩ mới đến với bạn.

Mang theo sổ ghi chép mọi nơi

Bạn biết không, tôi sử dụng sổ Moleskines vì tôi cảm thấy thích khi chạm vào nó. Giấy tốt. Có nhiều kích cỡ

vừa túi. Ernest Hemingway và Bruce Chatwin đều sử dụng loại sổ này. Chỉ ngược ngoặc mấy dòng cũng có thể mở khóa đầu óc bạn.

Tôi cũng thích ý tưởng nhìn chăm chăm vào một trang giấy trắng. Đó cũng là một cách hay để làm những việc mà bạn đang tránh – là bài phát biểu, thuyết trình, kế hoạch mà bạn phải viết. Tôi cho rằng Moleskine và não phải của nó, những người sử dụng sáng tạo, đã soạn ngôi Filofax – một sản phẩm não trái.

Hãy nhìn chăm chú vào trang giấy trắng



và bạn sẽ được khơi gợi cảm hứng.

Cuộc sống là một chu kỳ hỏi và trả lời liên tục

Vợ tôi hơi giật mình khi phát hiện ra mỗi lần uống ở quán rượu trở thành một lần chất vấn từ phía tôi. Không phải vì tôi đang khó chịu mà vì cô ấy đang bận tâm với những phẩm chất tốt đẹp, những thứ mà tôi đã không nghĩ tới. Người bạn đời hoặc người bạn tốt nhất của bạn có thể nhồi nhét nhiều vấn đề vào đầu bạn.

Với những người tỉnh táo, sáng suốt, việc

ngồi xuống, nói chuyện và giơ chân đá những thứ xung quanh có thể tạo ra những vấn đề to lớn.

Có quá nhiều việc phải nghĩ... nhưng chúng ta cũng cần thực hiện

Học cách xử sự tốt hơn cũng cần phải có nỗ lực. Cơ hội để mọi người ngạc nhiên với hành động của bạn là rất lớn. Chúng ta có thể mơ mộng nhưng chúng ta cũng cần phải làm mọi người kinh ngạc với sức mạnh và tính quả quyết của mình.

Thể hiện khả năng thuyết trình

Học cách làm việc này và gây ngạc nhiên cho chính bạn. Nếu bạn có thể khiến bản thân trở thành một người thuyết trình giỏi, bạn sẽ được chú ý. Mọi người đều yêu người thuyết trình có năng lực. Đừng e ngại về việc bạn giỏi tới đâu và bạn sẽ làm mình ngạc nhiên ở mức nào.

Luôn vui vẻ thuyết trình ở bất cứ đâu là một cách thông minh để bạn thực hiện và chứng minh giá trị của mình đối với công ty.

Thể hiện tốt trong hội thảo và đón nhận kết quả

Hãy học cách trở thành một người vui vẻ, tốt bụng – người muốn mọi việc hoàn thành. Tính vui vẻ, tốt bụng là một tài sản thường chưa được đánh giá hết. Nó khiến mọi người cảm thấy thoải mái và dễ dàng đưa ra quyết định. Tốt bụng thật sự là một đức tính. Tại sao trước đây từng có người nói rằng làm một người tốt là cách xử sự có thể chấp nhận? Thực tế, đó là cách xử sự duy nhất có thể chấp nhận được. (Tốt bụng không có nghĩa là mềm mỏng. Tốt bụng là quan tâm, chu đáo và cứng rắn.)

Hãy vui vẻ tốt bụng nhưng trước khi nó đi quá giới hạn, hãy củng cố những gì bạn đang kiếm tìm để đạt tới và những gì khi đã trải qua bạn mới đạt được.

Hoàn tất mọi việc

Bạn có thể nói về hành động song điều quan trọng là bạn phải thực hiện nó. Phần lớn những người thành công và nổi tiếng mà tôi biết là những người quản lý dự án tuyệt vời – hoàn tất mọi việc. Hãy nắm lấy những việc cần làm và làm chúng. Hãy chứng tỏ rằng bạn là một “người thực hiện.”

Ví dụ: tôi đã thuê một phụ nữ trẻ rất thông minh để thay đổi một tổ chức bằng cách đưa tổ chức trở lại với những điều căn bản và củng cố nó. Kết quả đạt được là sự tăng trưởng. Cô ấy vừa là một người thực hiện vừa là người suy nghĩ nhưng chính việc thực hiện mới là yếu tố tạo ra tác động.

Mang những điều mới đến với những người quanh bạn

Khả năng phát hiện và tán dương những sự phát triển mới trong khu vực thị trường hay trong cuộc sống nói chung sẽ

khiến bạn trở nên nổi bật. Đối với tôi, tìm kiếm tài năng sáng tạo luôn khiến bạn trở thành một người hấp dẫn hơn. Vì việc đó làm bạn vui vẻ, sinh động và thú vị. Việc đặt quanh mình những điều mới dường như sẽ thấp sáng những ý tưởng mới và khiến những điều mới mẻ xảy ra.

Giúp đỡ đồng nghiệp và giúp chính bản thân

Quay trở lại với chủ đề “khái niệm nhóm” đơn giản. Hãy thoát khỏi cách làm thông thường để trở nên hữu dụng và hữu ích cho đồng nghiệp. Khi bạn đề nghị

giúp đỡ họ, mọi việc cần làm đã phải làm xong rồi.

Một người làm nghề quảng cáo ở Mỹ tên là Jerry Della Femina đã nghĩ ra khái niệm hội thảo mà ở bất kỳ thời điểm nào một người trong nhóm của ông ta cũng “có nhiệm vụ và làm chủ hội thảo đó”. Đây là ví dụ hay về việc giúp đỡ lẫn nhau trong và ngoài “nhóm.”

Hoàn thành triệt để mọi việc

Đừng cho mọi thứ là điều hiển nhiên, hãy cố gắng hoàn thành chúng hợp lý. Tôi



đang làm một số việc với một giám đốc công ty làm ăn phát đạt ở Thụy Sĩ và chúng tôi đã rút ra bài học đơn giản: “Nếu điều gì quá tốt đến mức không thể đúng được thì điều đó không đúng”. Sự chuẩn bị rất đơn giản này đã thay đổi phần nào bài thuyết trình của ông ta và là bản đạp hữu ích cho một luận cứ.

## Học cách viết rõ ràng và đơn giản

Ngày nay, có quá ít người có thể viết rõ ràng đến mức ta cảm thấy thật sự xứng đáng khi bỏ ra hàng tiếng đồng hồ để trở thành một người viết hay. Những người

có thể hoàn thành một bản báo cáo tỉ mỉ dễ dàng tìm được việc và thăng tiến. Những người có thể thuyết phục trên trang giấy sẽ tìm được vận may ở đỉnh cao sự nghiệp kinh doanh trong ngành quảng cáo. Viết là một “việc làm” cấp cao, vì vậy hãy bắt đầu viết.

## Ủng hộ thay đổi

Câu châm ngôn được tất cả các chuyên viên quản lý đồng tình là: “Thay đổi là sáng suốt”. Tướng Eric Shinseki của quân đội Mỹ – người dự đoán chính xác nhiều điều về chiến tranh I-rắc đã nói:

“Nếu bạn không thích thay đổi, có thể bạn sẽ thích sự không phù hợp.” Chắc chắn rằng nếu không thay đổi, chính bạn sẽ trở nên không phù hợp và đặc biệt khi bạn là người bảo thủ. Hãy thử đọc đoạn sau:

Chúng ta đang cận kề làn sóng thay đổi kinh tế lớn nhất và sâu sắc nhất trong 1.000 năm... Chúng ta tránh thất bại bằng mọi giá và giữ những ý kiến như “trình tự” và “năng suất”. Nhưng chúng ta phải nắm lấy thất bại và phải hãnh diện về những gì tồi tệ, nhếch nhác, lộn

xộn đã mang lại sự cách tân thật sự.

Tôi nghĩ đây chính là thông điệp về sự thay đổi. Đừng chạy trốn nó.

Nhưng tôi lại nghĩ – thiên về quan điểm – người thực hiện sẽ làm tốt hơn nếu họ hiểu mình đang tham gia một trò chơi bóng di chuyển nhanh, nơi hành động của họ có thể phải thay đổi triệt để dưới ánh sáng của động lực học kiểu mới.

Đổi mới bản thân để thấy việc đó thay đổi năng lực tiềm tàng của bạn như thế nào

Bắt đầu với chính bạn là một phần của “chiến dịch thay đổi” hành động giúp cải biến các cơ hội của bạn. Hãy đánh giá bản thân kỹ lưỡng, nghiêm túc và đặt ra một danh sách có thể quản lý những việc sẽ làm thay đổi cách sắp và đồng nghiệp nhìn nhận về bạn. Có lẽ quan trọng hơn thế là tác động của sự thay đổi sẽ làm mới cách cư xử của bản thân bạn.

Hãy sáng tạo, suy nghĩ và gây ngạc nhiên

Sáng tạo là khả năng liên kết những vật trước đây chưa từng liên kết; sáng tạo liên quan tới việc quan sát các hình mẫu,

tạo ra sinh lực mới và tìm được những giải pháp khác lạ. Tính sáng tạo có thể tạo nên sự sững sờ và kinh ngạc.

Khả năng giải quyết vấn đề một cách khác biệt sẽ là thước đo sự khác biệt nghề nghiệp lớn nhất trong tương lai. Nếu bạn có cơ hội tham gia một khóa học về tính sáng tạo, hãy nắm lấy nó và xem điều gì xảy ra với bạn.

Toàn bộ ý tưởng trở thành một người có nhiều phương án dự phòng là đặt bản thân vào chính trung tâm bối cảnh thế kỷ XXI. Hãy là người luôn hoàn thành công

việc và là người có thể nghĩ cách thoát khỏi những tình huống khó khăn.

Những điều nên suy nghĩ:

- Đây là thế giới của ảo thuật và trò tung hứng.
- Hãy chào đón nó.
- Khả năng suy nghĩ, thực hiện và sáng tạo kỳ diệu sẽ là cốt lõi để một người ham danh vọng tiến đến thành công, và để một công ty gặt hái được thành công trong tương lai.

- Hãy nghĩ James Dyson gặp Warren Buffett gặp Steve Jobs gặp Steven Spielberg gặp Tiger Wood .

- Tôi không nói về khả năng sơn, vẽ, hát hay làm thơ. Tôi đang nói về khả năng suy nghĩ một cách khác biệt với sự tập trung mang tính cạnh tranh hoàn toàn mới.

- Tôi đang nói về một kiểu sức mạnh mới.

- Đó không phải là quá trình.



- Đó không phải là 9 tới 5.
- Đó là sự biến đổi.

# **Kết luận : Thành đạt trong sự nghiệp**

Bây giờ, hãy nói về những bí quyết hàng đầu và những phần hữu ích nhất trong cuốn sách này.

Đây không phải là thế giới có mẫu số chung cho tất cả mọi người và các yếu tố sẽ có tác dụng khác nhau tùy thuộc vào từng đối tượng. Có những độc giả khi đọc cuốn sách này sẽ thấy rằng chương

viết về “sức mạnh để thu hút” có giá trị nhất. Người đó đã đọc lại và thuộc lòng chương này. Anh ta gọi đây là chương: “Đừng để bản thân phải thất vọng.”

Một số độc giả lại thấy chương viết về việc học để lại ấn tượng sâu nhất. Tại sao như vậy? Ngày càng nhiều các tập đoàn lớn mở các trường dạy kinh doanh nhỏ. Một nhân viên Nhân sự kết luận về sự xuất hiện lạ lùng đó là: “Học càng nhiều, được càng nhiều.” Bạn cũng thích học phải không, vì vậy việc này sẽ mang đến một sự thích thú hoàn toàn mới cho

công việc bạn làm.

Khái niệm nhiệt tình cũng có sức thu hút mạnh mẽ, bởi sự nhiệt tình có tính lan truyền. Trong một thế giới mà việc có ảnh hưởng tới những người xung quanh có vai trò quan trọng thì nhiệt tình chính là phương tiện hữu hiệu nhất. Tất nhiên, việc này sẽ làm thế giới tốt đẹp hơn.

Làm việc nhóm có sức thu hút rất lớn. Bạn có tin rằng khó có thể kháng cự được sức mạnh của cả đội đoàn kết vì một nhiệm vụ chung? Ví dụ: điều gì làm Avon trở thành một nhóm bán hàng mạnh

hoặc khiến John Lewis có sức hấp dẫn đối với một người sành shopping? Hãy hỏi vị chủ tịch và ông ấy sẽ nói chính sự hợp tác nhóm của các thành viên đã góp phần tạo nên thành công to lớn của họ. Một người quan tâm tới sự nghiệp là một thành viên tuyệt vời và quan trọng trong nhóm. Và tư duy quản lý hiện nay đang tập trung quá nhiều vào tài năng và khả năng lãnh đạo mà ít tập trung phát triển nhóm.

Tại sao lắng nghe trở thành nghệ thuật bị quên lãng? Vì bạn nghĩ rằng việc đó liên

quan tới cả việc học và đáp ứng nhanh; rằng nếu bạn trở thành một người lắng nghe tuyệt vời, bạn sẽ phải học và học để đáp ứng. Vậy hãy chọn lắng nghe và bạn sẽ có cả hai thứ mà không tốn chút gì. Bạn nghĩ rằng phần lớn những rắc rối ngày hôm nay liên quan tới vấn đề giao tiếp kém và giao tiếp kém lại thường đi đôi với kỹ năng nghe kém.

Tại sao khả năng đạt được trạng thái tốt đẹp dựa trên việc bạn là ai, bạn làm gì và ở đâu lại thật sự quan trọng? Vì bạn tin rằng bởi chúng ta không biết lắng

nghe một cách hợp lý nên chúng ta cho rằng kỹ năng và khả năng của mình là điều hiển nhiên. Chúng ta xử lý các vấn đề một cách vô thức; bỏ qua tính logic và chiến lược. Nếu chúng ta là một khẩu súng, chúng ta sẽ dành thời gian để “sẵn sàng, bắn, nhắm trúng mục tiêu và hy vọng điều tốt nhất”.

Chúng ta đang sống trong một thị trường mà thước đo duy nhất của sự khác biệt là khả năng đáp ứng tốt hơn và nhanh hơn. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bỗng nhiên bạn được yêu cầu giảm chất lượng? Việc

điều hành một nhà hàng tuyệt vời tương phản với nhà hàng thức ăn nhanh như thế nào? Một yếu tố không kém phần quan trọng là bạn kiểm soát thời gian như thế nào trong một tình huống đáp ứng. Tôi cũng thích câu: “Khi là nhà cung cấp, hãy chắc chắn là bạn đang lên dây đồng hồ hoặc bấm nút tiến nhanh.” Và tất nhiên, việc đáp ứng tuyệt vời các yêu cầu là một cách hữu hiệu để bạn leo lên bậc thang sự nghiệp.

Với nhiều người, tư tưởng thể hiện trong chương “bước đi trên nước” là hữu ích



nhất. Có sự khác biệt rất lớn giữa việc làm tốt như bạn có thể và làm tệ như mức bạn không muốn, nó được tạo ra bởi cách bạn cảm nhận về “nhãn hiệu” bản thân. Tất cả những vấn đề tôi đã đề cập đều có tác dụng. Mỗi khía cạnh đều nói lên 10% của một cỗ máy – cỗ máy sự nghiệp xán lạn. Nhưng vẫn còn thiếu một thứ. Đó là nhiên liệu. Đó là yếu tố WOW và nó sẽ thay đổi cỗ máy này từ năng lượng tiềm ẩn thành một thực thể sôi nổi và năng động.

Và cuối cùng, chiến thắng trong công

việc sẽ đến với bạn nếu bạn hiểu bản thân hơn; quyết định điều bạn muốn; sử dụng khả năng của bạn để học hỏi; lắng nghe những gì đang diễn ra; vui vẻ trong công việc và tích cực trong cách nhìn; giúp sếp của bạn có một cuộc sống tốt hơn; là một phần tuyệt vời trong nhóm; là người hấp dẫn – vui vẻ; là người lao động của thời đại mới – nơi mọi thứ đều có thể; và là một cỗ máy phản hồi thông minh.

Hãy làm những việc này tốt hết mức có thể và cảm giác WOW sẽ đến. Điều cuối

cùng rút ra là:

Hãy yêu thích công việc ngay cả khi khó khăn và đừng bỏ mặc những việc lẽ ra bạn phải hoàn thành. Hãy năng động, tích cực, tập trung và bắt tay vào thực hiện.

Ebook miễn phí tại : [www.Sachvui.Com](http://www.Sachvui.Com)

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

**Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản**