

thấy tám bảng *Xin Đừng Làm Phiền* treo trước cửa văn phòng tôi. Thảo luận và đưa ra lời khuyên cho mọi người, chính là một trong những trọng trách của tôi. Chúng tôi mang đến những chương trình đào tạo đã được quy chuẩn về nhiều kỹ năng dành cho mọi nhân viên trong công ty. Hơn thế nữa: “gặp riêng và khuyên bảo từng người”, hay “gia sư” - theo cách mà tôi vẫn thích gọi, vâng, luôn sẵn sàng cho mọi người, vào bất cứ lúc nào.

Tôi rất sẵn lòng giúp đỡ mọi đồng nghiệp tìm đến tôi, hoặc về công việc hoặc vấn đề cá nhân. Những nhân viên thực sự tò mò và ham muốn được hiểu rõ hơn về công việc của mình, cũng như mối liên hệ giữa công việc của mình với những công việc khác – đó chính là những người mà tôi muốn giúp đỡ nhất.

Lẽ dĩ nhiên, tôi không thể tốn thời gian để đưa ra những gợi ý hay lời khuyên cho những người không hề thực tâm trong tìm kiếm”.

*Hãy tìm đến những người có uy tín* khi muốn xin lời khuyên. Tìm lời khuyên từ một kẻ thất bại chẳng khác nào tư vấn cho một tên lang băm phương pháp để chữa khỏi căn bệnh ung thư.

Ngày nay, khi tuyển người cho những vị trí chủ chốt, các vị giám đốc luôn phỏng vấn vợ của các ứng viên trước. Một giám đốc kinh doanh đã giải thích lý do tại sao: “Tôi muốn bảo đảm chuyên viên kinh doanh tương lai của công ty sẽ luôn được gia đình ủng hộ, không phản đối việc họ được điều đi công tác, giờ giấc làm việc thất thường, và những bất tiện khác của công việc kinh doanh. Sự ủng hộ của gia đình sẽ giúp