

chứ không phải bị động đối phó. Cũng như chúng ta có quyền lựa chọn phản ứng phù hợp với hoàn cảnh và có được sức mạnh để tạo ra các hoàn cảnh.

Nắm thế chủ động không có nghĩa là tự đề cao chính mình, xúc phạm người khác hay tỏ ra hung hăng thô bạo mà là nhận thấy trách nhiệm của mình để làm cho sự việc xảy ra.

Trong nhiều năm, tôi đã tư vấn cho những người muốn tìm công việc tốt hơn là họ phải tỏ ra chủ động hơn, chẳng hạn như, làm các bài trắc nghiệm về mức độ quan tâm và năng lực, nghiên cứu về ngành nghề, thậm chí về những vấn đề cụ thể của tổ chức mà họ xin việc đang gặp phải. Và sau đó, tôi hướng dẫn họ làm một bản tự giới thiệu thật thuyết phục trong đó nêu rõ những năng lực của họ sẽ giúp giải quyết các vấn đề của tổ chức này như thế nào. Bản tự giới thiệu đó được gọi là “tiếp thị các giải pháp” và là một mô thức then chốt để đạt được thành công trong kinh doanh.

Cách làm trên thường mang lại hiệu quả. Có thể nói đây là một cách tiếp cận ảnh hưởng mạnh mẽ đến các cơ hội tìm việc làm, hay sự tiến thân. Nhưng nhiều người đã không có những bước đi cần thiết, đó là chủ động tạo ra các tình huống. Họ gặp một vài vấn đề như:

“Tôi không biết làm các bài trắc nghiệm về mức độ quan tâm và năng lực ở đâu.”

“Làm sao tôi có thể nghiên cứu các vấn đề chuyên môn của tổ chức này được? Chẳng ai giúp tôi cả.”

“Tôi không biết phải viết điều gì trong bản tự giới thiệu để có thể gây ấn tượng tốt với nhà tuyển dụng.”