

100%

HIỆU QUẢ

JON ACUFF

"Đây là cuốn sách tuyệt nhất viết về sự nghiệp. Thậm chí, tôi còn không chắc cuốn sách nào sẽ đứng thứ hai."

– Seth Godin, diễn giả, tác giả của nhiều cuốn sách kinh doanh bán chạy

Nhảy việc


hay thay đổi
chính mình

DO OVER

Thào Nguyên, Kim Ngân dịch

F5 CÔNG VIỆC, F5 CUỘC ĐỜI



nhay_viec

Mục lục

1. [Lời giới thiệu](#)
2. [Chương 1: Tài khoản tiết kiệm sự nghiệp](#)
3. [Chương 2: Điều cần làm trước tiên](#)
4. [Yếu tố đầu tư thứ nhất: Các mối quan hệ](#)
5. [Chương 3: Bạn không quen người bạn biết](#)
6. [Chương 4: Hãy cho kẻ thù của bạn thứ họ cần nhất](#)
7. [Chương 5: Bộ đếm ngẫu nhiên](#)
8. [Chương 6: Sự nghiệp lớn lao cần những người ủng hộ tuyệt vời](#)
9. [Chương 7: Đừng đốt quá nhiều cầu](#)
10. [Chương 8: Tập thể sẽ dẫn lối khi bạn gặp phải những cú hích trong công việc](#)
11. [Yếu tố đầu tư thứ hai: Các kỹ năng](#)
12. [Chương 9: Bạn có nhiều kỹ năng hơn bạn tưởng](#)
13. [Chương 10: Năm vũ trụ những kỹ năng vô hình](#)
14. [Chương 11: Đừng bao giờ trở thành một chú khủng long](#)
15. [Chương 12: Chiến thắng như bạn đã từng](#)
16. [Chương 13: Hãy khởi động những kỹ năng mới của bạn bằng sự vui vẻ](#)
17. [Chương 14: Kỹ năng trở nên sắc bén một cách chậm chạp nhưng lại mòn vẹt nhanh chóng](#)
18. [Chương 15: Chọn đúng chiếc búa để phá vỡ đỉnh cao sự nghiệp](#)
19. [Yếu tố đầu tư thứ ba: Phẩm chất](#)
20. [Chương 16: Trồng một vườn cây](#)
21. [Chương 17: Sự rộng lượng sẽ giúp bạn thay đổi cuộc chơi](#)
22. [Chương 18: Sự cảm thông không còn là vũ khí của riêng những ai muốn an ủi bạn bè](#)
23. [Chương 19: Hiện diện](#)
24. [Chương 20: Không bao giờ nhảy việc nếu thiếu phẩm chất](#)
25. [Yếu tố đầu tư thứ tư: Nhiệt huyết](#)
26. [Chương 21: Can đảm là một lựa chọn, không phải một cảm giác](#)

27. [Chương 22: Nhiệt huyết có mùa. hãy sử dụng nhận thức của bản thân để nhận diện chúng](#)
28. [Chương 23: Yoga cho sự nghiệp](#)
29. [Chương 24: Luôn sử dụng nhiệt huyết để nhàn lên các khoảnh khắc](#)
30. [Chương 25: Rõ ràng, bạn có thể](#)

LỜI GIỚI THIỆU

Nếu bạn muốn một công việc tốt hơn, hãy bắt đầu với thái độ tốt hơn.

Nếu bạn muốn một công việc mới, hãy bắt đầu với thái độ mới.

Nếu bạn muốn theo đuổi ước mơ, hãy bắt đầu với “thái độ trong mơ” – có vẻ khá ngớ ngẩn khi bạn gỡ từ ấy ra.

Thái độ ảnh hưởng đến mọi thứ. Hãy bắt đầu từ đó.

Đó chỉ là một trong rất nhiều lời khuyên chân thành của Jon Acuff trong cuốn sách này. Là người từng trải qua nhiều lần nhảy việc vì những lý do chủ động lẫn bị động, với tinh thần tích cực và cả tiêu cực, tác giả sẽ giúp bạn có cái nhìn đúng đắn về nhảy việc. Nhảy việc đơn giản là Làm lại từ đầu, với một tinh thần và một nhận thức mới.

70% người Mỹ tham gia vào cuộc khảo sát Gallup nói rằng họ ghét công việc đang làm hoặc cảm thấy thiếu gắn bó với công việc. Như một văn hóa, chúng ta tự lừa dối chính mình rằng làm việc là phải thật khổ sở. Chúng ta chỉ mong chờ cuối tuần bởi những ngày trong tuần là lúc những giấc mơ chết lạng.

Hiếm có ai chưa một lần nhảy việc trong toàn bộ sự nghiệp của mình. Tác giả cuốn sách sẽ giúp bạn “bắt bệnh” bốn kiểu chuyển đổi công việc, nhưng dù thuộc kiểu nào, bạn đều cần xây dựng một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp để có thể Làm lại từ đầu một cách thông minh và hiệu quả. Jon đã đúc kết nên công thức để xây dựng tài khoản này:

Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp = (Mối quan hệ + Kỹ năng + Phẩm chất) x Nhiệt huyết

Bốn yếu tố này không hề mới, cái mới là cách mà chúng ta kết hợp chúng. Nếu thiếu đi một trong bốn yếu tố này, bạn sẽ khó lòng đạt được hiệu quả tối ưu trong sự nghiệp.

Hy vọng cuốn sách sẽ giúp bạn nhận ra rằng Làm lại sự nghiệp sẽ không hề khó.

Trân trọng giới thiệu tới độc giả!

Hà Nội, tháng 8 năm 2017

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA

Chương 1 TÀI KHOẢN TIẾT KIỆM SỰ NGHIỆP

Nếu là bưu tá, bạn không nên xin dùng nhờ nhà vệ sinh của người khác.

Nhìn lại những gì đã qua, có lẽ tôi không cần học bài học đó bằng kinh nghiệm bản thân. Thế nhưng tôi vẫn đứng đó, ở bậc cửa với đồng thư từ phải phát ngày hôm nay cùng một lời đề nghị kỳ cục.

Là một cây viết sáng tạo, nhưng tôi lại là một bưu tá rất tồi. Tôi sống bừa bộn, vụng về và còn hay làm hạt tiêu dây vào mắt mình. Một ngày nọ, tôi thay đổi lịch giao thư buổi chiều sang buổi sáng, nghĩa là những người đáng lẽ nhận thư trễ hơn sẽ nhận được thư sớm hơn. Một vị chủ nhà vui vẻ nói rằng tôi giỏi hơn người đưa thư kia mà không hề biết rằng bà đang vô tình nói đến chính tôi. Tôi hứa theo: “Anh ta là người dở nhất đây ạ. Một tên ngớ ngẩn ấy mà.”

Con đường sự nghiệp của tôi tiếp tục đi qua những nơi như cửa hàng tiện lợi “Apple Country” – tên là vậy mà chẳng hề có quả táo (apple) nào được bán ra ở đây và cửa hàng “Maurice The Pants Man” – không có ông Maurice nào nhưng lại có rất nhiều quần dài (pants) ở đó.

Tôi đã dành 15 năm làm việc cho nhiều doanh nghiệp trên khắp nước Mỹ, viết quảng cáo cho Home Depot, làm thương hiệu cho Bose và tiếp thị cho Staples. Tôi bị cắt hợp đồng ở một công ty khởi nghiệp, bị sa thải khỏi một công ty khác, tự điều hành công ty của riêng mình nhưng rồi cũng bị phá sản, sau đó tôi tìm được công việc mơ ước nhưng chẳng bền lâu. Trong suốt đoạn đường đã qua, tôi đã học được một bài học về công việc.

Bạn có thể kiểm soát được nhiều thứ hơn bạn tưởng.

Bạn hoàn toàn có thể tìm được một việc tốt, nhận một việc tệ hại, được làm công việc bạn mơ ước hay thậm chí là thất nghiệp.

Điều đó phụ thuộc vào chính chúng ta. Dù chúng ta thường thích đổ lỗi cho người khác, cho nền kinh tế hoặc cho một vị sếp nào đó đã không chịu “hiểu” chúng ta, nhưng sự thật thì một công việc tốt hơn luôn bắt đầu bằng việc cải thiện chính bản thân mỗi người.

Công việc không phải là kẻ thù.

Công việc không phải là một nhà tù không song sắt đầy khốn khổ mà chúng ta tự nguyện dành trọn đời mình trong đó cho đến khi được phóng thích lúc nghỉ hưu.

Trái lại, công việc có thể rất tuyệt.

Nếu chúng ta biết cách cứu vãn ngày đầu tuần. Nếu chúng ta sẵn sàng làm mới nó. Nếu chúng ta quyết không chấp nhận bế tắc.

Cuốn sách này không viết về vấn đề thôi việc. Tôi đã viết một cuốn như vậy rồi, cuốn sách tên là Quitter (tạm dịch: Kẻ bỏ việc).

Cuốn sách này cũng không viết về sự khởi đầu. Tôi cũng đã viết một cuốn như vậy rồi, cuốn sách có tựa Start (tạm dịch: Sự khởi đầu).

Thay vào đó, cuốn sách mà các bạn đang cầm trên tay viết về việc xây dựng sự nghiệp một cách có chủ đích sử dụng bốn khoản đầu tư mà bất kỳ công việc phi thường nào cũng có.

Các khoản đầu tư này quá hiển nhiên đến mức bạn có thể bỏ qua chúng. Vào một tối nọ, người bán bóng bay hình thú đã nhắc tôi về điều này.

Để phòng trường hợp bạn e rằng tôi đã dành thời gian cuối tuần cho trang Craigslist, hãy để tôi giải thích thêm một chút. Tôi đảm bảo với bạn là tôi có thể giải thích về cuộc gặp gỡ dưới ánh trăng giữa tôi và anh chàng mặc quần có dây đeo cầu vồng kia.

Tôi đang xếp hàng chờ cùng với vợ và các con ở Đêm hội Gia đình (Family Fun Night) tại một trường tiểu học ở khu chúng tôi sống. Đó là một tối thứ Sáu và ngay sau người phụ nữ vẽ mặt nghệ thuật, thì anh chàng bán bóng bay là người mà tôi đến gần.

Vừa bện xoắn vừa kéo mớ bóng bay đầy màu sắc, người thợ khéo léo làm nên những tác phẩm bằng cao su được thổi phồng đứng trên ghế và nhìn xuống tôi.

“Tôi thích những cuốn sách của anh,” anh ta nói khi nhận ra tôi và mỉm cười, nhưng rồi một ý nghĩ nào đó khiến đôi mắt sáng của anh ta tối sầm lại.

Anh ta nói thêm bằng giọng nghiêm túc hơn: “Tôi rất tiếc vì việc hôm nay. Tôi cầu chúc anh những điều tốt đẹp nhất đền đáp lại những nỗ lực trong tương lai của anh.”

Người bán bóng bay đang động viên tôi bởi anh ta tin rằng tôi đã mất rất nhiều.

Và anh ta đã đúng, tôi thực sự đã mất đi một thứ gì đó. Luôn là như vậy khi ta từ bỏ những chốn cũ để tìm đến những cuộc phiêu lưu mới.

Ngay sáng hôm đó, tôi đã từ bỏ công việc mơ ước của mình.

Cũng cùng lúc ấy, tôi bỏ lại phía sau thành quả, tiền tài và những cơ hội điên rồ nhất mà tôi từng có.

Nếu phải ghi lại ngày hôm ấy thì có lẽ đó là ngày thất bại nhất trong đời tôi. Ngay cả khi đọc về những thứ mình đã từ bỏ, tôi vẫn cảm thấy như thể tôi đang hét vào mặt người bán bóng bay bằng lời bài hát của Phil Collins: “Hãy nhìn tôi lúc này đi, ôi chỉ là sự trống rỗng mà thôi.” (Take a look at me now, oh there’s just an empty space.)

Tôi không trách anh chàng đang mang một mớ bóng bay vì đã lo lắng cho sự nghiệp tương lai của tôi.

Nhưng tôi có điều mà anh ta không biết.

Một bộ đồ nghề mà tôi chưa bao giờ bỏ quên.

Một bộ đồ nghề mà bạn có lẽ cũng đã có.

Một bộ đồ nghề mà Nate, bạn tôi sẽ cần đến.

NGÀY CỦA MỌI ĐỔI THAY

Vào một ngày thứ Sáu nọ, Nate, anh hàng xóm của tôi bị mất việc.

Nếu bạn từng được mời họp riêng với sếp lúc chiều muộn của ngày thứ Sáu thì đó không phải một cuộc họp mà là một cái bẫy vụng về.

Sự nghiệp của Nate đã nhanh chóng thay đổi vào ngày hôm đó.

Đột nhiên, cuộc đời anh ấy trở nên bấp bênh một cách đầy bị động.

Tôi đã hẹn đi cà phê với anh ấy một tuần sau đó.

Vẫn chưa hết sửng sốt, anh ấy kể với tôi cảm giác của mình khi bị mất đi một công việc mà anh đã gắn bó suốt tám năm.

Anh ấy làm việc rất tốt và luôn đạt doanh số. Mọi người yêu mến anh ấy. Khách hàng còn nhắn tin chia buồn với anh ấy vào những ngày sau đó. Anh ấy đã và vẫn là một người tuyệt vời.

Nhưng anh ấy lại gặp rắc rối.

Được bao bọc suốt tám năm trong một công ty lớn, an toàn và rồi đột nhiên anh ấy bị ném ra đường. Mái ấm sự nghiệp mà lâu nay anh ấy gây dựng đã không còn nữa, và phần còn lại của thế giới đã thay đổi đáng kể từ khi Nate bước vào vòng xoáy công việc đó.

Nate nói đầy bức xúc: “Tôi thậm chí còn không biết cách dùng LinkedIn.”

Không ai mong chờ sự thay đổi công việc đột ngột, đó là lý do vì sao người ta thấy bất ngờ khi bị như vậy. Và nếu bạn đã đi làm được hơn một năm, có thể bạn từng thấy việc tương tự xảy đến với bạn hoặc một người bạn quen. Một cơn sóng mang tính cách mạng của công ty khiến chiếc thuyền chao đảo.

Giữa những đợt sóng dữ dội khi thay đổi công việc, còn có những vấn đề khác tuy ít cấp bách hơn nhưng cũng đe dọa đến công việc của chúng ta, ví dụ như Đỉnh cao của sự nghiệp.

Đỉnh cao của sự nghiệp là bậc cao nhất trong nấc thang sự nghiệp. Đó là đỉnh cao mà một công việc bất kỳ sẽ đưa bạn đến. Tôi đã từng đạt được đỉnh cao đó khi đảm nhiệm vị trí Trưởng phòng Thiết kế nội dung tại một công ty phần mềm.

Tôi bắt đầu làm việc tại đó như một nhà thầu. Thời gian trôi đi, tôi đã có được chỗ đứng thật sự trong công ty, và trong vài năm, chức vụ của tôi là Trưởng phòng Thiết kế nội dung. Đó là lúc tôi thực sự đã đi đến đoạn cuối con đường sự nghiệp của mình.

Ở vị trí đó, tôi kiếm được nhiều tiền nhất trong đời mình và không phải làm bất kỳ công việc viết lách nào trong công ty. Cách duy nhất để tôi tiến thân là trở thành giám đốc sáng tạo, và điều đó đồng nghĩa với việc tôi sẽ quản lý các nhà thiết kế và những người viết quảng cáo. Đó là lựa chọn tuyệt vời đối với một số người, nhưng đối với tôi thì việc đó đồng nghĩa với việc tôi ít được làm công việc viết lách mà tôi thực sự yêu thích hơn.

Tôi 32 tuổi và cuộc sống của tôi trở nên trì trệ một cách trầm lắng. Trong những năm tháng đó, vài ba lần tôi được tăng lương chút ít và gánh vác nhiều trách nhiệm hơn, nhưng về cơ bản thì đó vẫn là sự trì trệ.

Về sau vợ tôi cũng nói rằng cô ấy thực sự rất lo. Với hai đứa con nhỏ, một hợp đồng thế chấp và cuộc hôn nhân vừa mới bắt đầu, thật đáng sợ khi dồn 30 năm cuộc đời vào một sự nghiệp đơn điệu. Tôi không phải kiểu người thích phiêu lưu, nhưng “an phận” với một sự nghiệp ở tuổi 32 quả thật khó mà chấp nhận được.

Khi bạn đã đạt đến đỉnh cao sự nghiệp, bạn chỉ có một số ít lựa chọn như sau:

1. Xin việc ở một công ty khác;
2. Làm một công việc mà bạn không thích, ví dụ như giám đốc sáng tạo;
3. Cam chịu và chết dần trong khoảng thời gian gần 30 năm.

Lựa chọn đầu tiên không giải quyết được gì ngoài trì hoãn mọi thứ. Bạn có thể có chức vụ khác và kiếm được nhiều tiền hơn. Ở công ty khác có thể cũng sẽ có vị trí “Quản lý của Trưởng phòng nội dung”, và rồi cuộc bạn sẽ nhận thấy mình lại đạt được đỉnh cao tương tự như trong công việc trước đó.

Ở lựa chọn thứ hai, bạn chỉ trao đổi nấc thang nghề nghiệp hiện tại để lấy một nấc thang khác. Kế hoạch này sẽ không hiệu quả bởi vì rốt cuộc, bạn chỉ làm thêm việc mà bạn vốn không thích ngay từ đầu. Nếu không muốn trở thành giám đốc sáng tạo, bạn sẽ cảm thấy việc tiến lên theo nấc thang đó không phải là sự thăng tiến, mà là sự trừng phạt. Bạn sẽ còn lún sâu hơn vào sự nghiệp sai lầm đó.

Lựa chọn thứ ba là lựa chọn đáng chán nhất nhưng lại là lựa chọn thường thấy nhất. Đó là lý do vì sao vào năm 2013, 70% người Mỹ tham gia vào cuộc khảo sát của Gallup nói rằng họ ghét công việc đang làm hoặc cảm thấy thiếu gắn bó với công việc. Như một văn hóa, chúng ta tự lừa dối chính mình rằng làm việc là phải thật khổ sở. Nếu mọi người hạnh phúc với công việc của mình, thì bộ truyện Dilbert¹ đã không bán được hàng triệu bản như thế. Tại sao chúng ta lại ăn tối tại nhà hàng TGI Friday chứ không phải TGI Monday²? Chúng ta sống để chờ tới cuối tuần bởi chúng ta thấy rằng những ngày trong tuần là lúc những giấc mơ chết lặng. Nếu đang đọc cuốn sách này trong giờ làm, bạn hãy ngẩng đầu lên mà xem, có bảy trong số mười người bạn thấy cũng đang chán ghét công việc. Không ai muốn gắn bó với công việc mà người đó không thích cả.

¹ Loạt truyện tranh hài hước nổi tiếng của Scott Adams, viết về thế giới của những ông chủ và nhân viên văn phòng với nhân vật chính

là kỹ sư Dilbert. (BTV)

² Một cách chơi chữ của tác giả. Nhà hàng đó đặt tên là TGI Friday (Thank God It's Friday) chứ không phải TGI Monday vì đầu tuần chúng ta còn phải đi làm, chỉ có tối cuối tuần là được đi ăn mà thôi. (BTV)

Điều gì sẽ xảy ra nếu mọi việc không diễn ra như vậy? Sẽ thế nào nếu ta có được công việc yêu thích ngay từ đầu? Sẽ thế nào nếu chúng ta không cố tránh nhảy việc, thay vào đó là thử nắm bắt chúng? Bởi vì việc đó đang xảy đến với tất cả chúng ta. Mỗi người trong chúng ta sẽ có lần Nhảy việc, trải qua những Cú hích trong công việc, đạt Đỉnh cao sự nghiệp và giành lấy Cơ hội nghề nghiệp.

Làm thế nào để Nhảy việc một cách thông minh?

Làm cách nào để vượt qua những Cú hích trong công việc?

Làm thế nào để phá vỡ những Đỉnh cao sự nghiệp?

Làm thế nào để tận dụng được những Cơ hội nghề nghiệp bất ngờ?

Cả bốn câu hỏi trên đều có chung một câu trả lời: chúng ta cần xây dựng một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp.

MỞ HÀM DỰ TRỮ

Trong vòng 24 giờ sau khi nghỉ công việc gần đây nhất, có 100 người bạn sẵn sàng chia tay muốn giúp đỡ tôi.

Trong vòng một tuần, tôi được một nhóm giúp xây dựng một blog mới.

Trong vòng một tháng, tôi đã có những dự án viết lách mới.

Điều này xảy ra không phải do tôi là người siêu phàm hay có đầu óc chỉ huy siêu đẳng. Nó xảy đến vì tôi đã đặt cọc vào bộ đồ nghề mà tôi gọi là Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của mình. Là người dốt

Toán, nên tôi đã nghĩ ra một công thức rất đơn giản để giải thích cho Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp (Career Savings Account™ - CSA™).

(Mối quan hệ + Kỹ năng + Phẩm chất) x Nhiệt huyết = Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp).



Công thức có bổ sung chút ít tính chất của Twitter:

(Hội nhóm + Tuyệt vời + Tử tế) x Nỗ lực = Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp.

Mỗi cụm từ trên đây có nghĩa là gì? Sau đây là cách chúng ta định nghĩa chúng:

- Mối quan hệ = Những người mà bạn quen biết. Nhóm người mà bạn có mối quan hệ mật thiết trong quá trình làm việc.
- Kỹ năng = Những điều bạn có thể làm được. Cầu nối giữa kẻ nghiệp dư và chuyên gia.
- Phẩm chất = Con người bạn. Chất keo gắn kết toàn bộ các yếu tố của CSA lại với nhau.
- Nhiệt huyết = Cách làm việc của bạn. Nhiên liệu thúc đẩy bạn làm những việc mà người khác không làm, và vì thế bạn có thể tận hưởng thành quả đạt được trong khi người khác thì không.

Bạn đã làm quen với từng phần của Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp. Bất kể tình hình công việc hiện tại của bạn như thế nào, bạn sẽ chẳng ngạc nhiên khi biết rằng mình cần một trong những yếu tố được liệt kê trong danh sách này. Chẳng có ai đọc công thức trên và nghĩ: “Phẩm chất ư? Tôi chưa từng nghĩ là tôi cần yếu tố này!”

Bạn cũng từng áp dụng các khía cạnh của Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp vào đời sống rồi. Bạn đã làm việc dựa vào những kỹ năng của môn golf để ngày càng làm việc tốt hơn. Bạn quyết liệt sôi nổi khi hẹn hò với người yêu, giờ là vợ, để thuyết phục nàng rằng bạn là người xứng đáng. Bạn xây dựng các mối quan hệ với bạn bè

bằng cách giữ liên hệ dài lâu với những người bạn ngay cả khi đã tốt nghiệp.

Những điều này không hề mới, cái mới là cách mà chúng ta tập trung vào chúng. Bạn đã có hầu hết những yếu tố cần thiết để nhảy việc, để vượt qua những cú hích trong công việc, phá vỡ đỉnh cao sự nghiệp hay giành lấy cơ hội nghề nghiệp, nhưng chỉ đơn giản là bạn không áp dụng yếu tố đó vào công việc của mình.

Giống như tôi trong bảy năm đầu của sự nghiệp, bạn chưa một lần kết hợp bốn yếu tố đầu tư này. Có thể bạn sẽ rất giỏi tạo mối quan hệ và có kỹ năng tốt, nhưng bạn chưa nắm vững nghệ thuật của nhiệt huyết. Hoặc bạn đã có được phẩm chất mà mọi người đều thừa nhận nhưng lại chưa bao giờ được rèn giũa một nhóm kỹ năng nào. Điều đó không có nghĩa là sự nghiệp của bạn tệ hại, nhưng nếu thiếu đi một yếu tố đầu tư thì ba yếu tố còn lại không bao giờ mang lại cho bạn hiệu quả tối ưu.

Sau đây là kết quả đạt được nếu bạn chỉ có được ba yếu tố của Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp:

Mối quan hệ + Kỹ năng + Phẩm chất – Nhiệt huyết = Lãng phí tiềm năng, trở thành cầu thủ “xuống phong độ” của giải NBA Draft³, hay bạn nhạc chỉ có duy nhất một hit trong cả sự nghiệp.

³ NBA Draft là một sự kiện thường niên của Giải bóng rổ nhà nghề nước Mỹ (NBA). Những vận động viên tham gia Draft thường đang thi đấu tại các trường đại học của Mỹ. 30 đội bóng sẽ lựa chọn ra những cầu thủ xuất sắc và có triển vọng mong muốn tham gia giải vô địch. (BTV)

Kỹ năng + Phẩm chất + Nhiệt huyết – Mối quan hệ = Một bản sự nghiệp khác của Hoàng đế cởi truồng.

Phẩm chất + Nhiệt huyết + Mối quan hệ – Kỹ năng = Tôi khi chơi trong NBA hay Michael Jordan⁴ chơi bóng chày.

⁴ Cầu thủ bóng rổ nhà nghề nổi tiếng của Mỹ đã giải nghệ. Anh được xem là một trong những cầu thủ bóng rổ vĩ đại nhất mọi thời đại. (BTV)

Mối quan hệ + Sự nhiệt huyết sôi nổi + Kỹ năng – Phẩm chất =
Những nhân vật nổi tiếng lắm tài nhiều tật như Tiger Woods, Enron, Guns n' Roses.

Tôi không thực sự nhận thấy chính mình đang tạo dựng một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp cho đến khi tôi nhìn nhận cách mình xoay xở khi nhả việc và xem liệu những người khác nghĩ gì về việc ấy.

Người ta sẽ đến gặp tôi với khuôn mặt buồn bã, như thể tôi đã bị mất một phần cơ thể. Bằng giọng nói đầy quan tâm, nhẹ nhàng và êm dịu như hương trà hoa cúc, họ sẽ hỏi tôi những câu đại loại như:

“Anh sắp sửa chuyển đi à?”

“Chúng tôi có thể giúp gì cho anh không?”

“Chúng tôi có thể ôm anh thật chặt và khóc cùng anh một lát được không?”

Đây đều là những câu hỏi hay, nhưng chúng bộc lộ một niềm tin đầy thú vị: Người sắp sửa chuyển việc sẽ rất tuyệt vọng.

Lý do giải thích cho việc hầu như ai cũng nghĩ như vậy đó là người ta chẳng còn gì để mà trông đợi nữa. Khi phải làm lại từ đầu một cách đầy bất ngờ, họ buộc phải mở tung cánh cửa hầm dự trữ và thoát tiên họ sợ hãi khi thấy nó trống rỗng. Họ chưa bao giờ gây dựng Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp và cũng không biết rằng mình cần Tài khoản đó cho tới khi họ trở nên tuyệt vọng.

Tại sao lại có tình cảnh như vậy?

Bởi vì chúng ta được huấn luyện để thực thi công việc, chứ không phải xây dựng sự nghiệp.

TẠI SAO CHÚNG TA KHÔNG QUAN TÂM ĐẾN SỰ NGHIỆP?

Người ta thường nói điều quan trọng không phải là bạn biết điều gì mà là bạn quen ai. Khi gặp trục trặc với sợi dây cáp, tôi hỏi anh bạn làm ở Comcast. Khi hệ thống máy tính của tôi có vấn đề, tôi gọi cho anh bạn IT. Khi gặp vấn đề về tiền bạc, tôi nói chuyện với nhà tư vấn tài chính của mình.

Với hầu hết mọi tình huống mà bạn đối mặt trong cuộc sống, sẽ có một người nào đó mà bạn có thể gọi điện hoặc gửi e-mail để nhờ giúp đỡ.

Ngoại trừ công việc của bạn.

Ngoại trừ việc bạn đang làm ít nhất 40 giờ mỗi tuần.

Ngoại trừ việc bạn sẽ làm để trả hết món tiền vay 100.000 đô-la nợ thời sinh viên.

Lĩnh vực đó có rất ít chuyên gia hoặc chuyên viên tư vấn. Nhìn chung lĩnh vực đó mong manh và không được bảo đảm. Và như vậy không có nghĩa là chúng ta không biết tìm kiếm lời khuyên, hay chúng ta là những nhà hoạch định tồi. Hãy xem cách chúng ta dành dụm cho việc học.

Nếu bạn chưa bắt đầu để dành cho con học đại học thì tính đến trước khi bạn nuôi chúng trưởng thành với những nếp nhăn hằn sâu, bạn đã bị tụt hậu rồi. Và có lẽ bạn còn là một phụ huynh cực kỳ tệ hại nữa.

Ý thứ hai trên đây xuất phát từ điểm mấu chốt đó là khi bạn nhận ra thời điểm con bạn sắp sửa bước vào giảng đường đại học. Những phụ huynh khác sẽ khiến bạn cảm thấy tệ hại hơn khi liên tục nói với bạn trong những bữa tiệc liên hoan rằng: “Thời gian trôi mau quá. Bọn trẻ lớn nhanh thật, cứ như gió cuốn bụi bay vậy.”

Bạn gọi cho tư vấn viên tài chính của mình và thiết lập một kiểu tiết kiệm ngược dạng như Quỹ Hưu trí Cá nhân Roth IRA. (Tôi không

biết chi tiết về điều này nhưng chắc chắn anh bạn Jeff của tôi đã từng nhắc đến những từ đó với tôi). Bạn bắt đầu tiết kiệm để trả nợ cho việc con chuẩn bị vào đại học.

Nhưng mọi việc không chỉ có vậy. Bạn cũng phải nhắc các con đăng ký các hoạt động phù hợp. Khi còn nhỏ, tôi đã dành suốt những năm tháng tiểu học chỉ để cố giữ cho chiếc xe đạp của mình không dính bẩn. Giờ đây, cứ mỗi năm nhu cầu hướng con trẻ vào những hoạt động đúng đắn khi xin vào đại học đang ngày một sớm hơn. Con gái tôi đã dành một ngày thứ Bảy để tham gia thi Olympic môn toán. Con bé đang trên đường đua toán học, con đường sẽ đưa nó tới tương lai và nhiều hy vọng được nhận vào đại học.

Và lúc ấy, con bé chỉ mới học lớp bốn.

Chúng ta giữ cò khẩu súng cao su mang tên đại học thật lâu, mãi cho đến khi thời điểm tốt nghiệp phổ thông trung học đến và chúng ta nhả cò. Chúng ta tiến thẳng về phía trước trong vòng bốn, năm năm đầy ngoạn mục. Cha mẹ chúng ta cần tới 18 năm để chuẩn bị cho giai đoạn này và công sức của họ thật xứng đáng.

Chúng ta tốt nghiệp đại học, sau cùng cũng tìm được việc làm và rồi chờ đợi để chuyển sang công việc kế tiếp mà chúng ta đã chuẩn bị tinh thần để đón nhận, nhưng hóa ra đó là lúc ta nghỉ hưu.

Ở độ tuổi từ 22 đến 62, đây là điều duy nhất mà ta được dạy để sẵn sàng đón nhận. Chúng ta bàn bạc về tài khoản hưu trí 401k của mình. Ta bắt đầu chi trả khoản thế chấp nhà ở để có chốn dung thân khi công việc kết thúc còn xương cốt thì rã rời. Chúng ta mua bảo hiểm trợ cấp thu nhập chỉ để phòng khi bản thân gặp chuyện và không thể tiếp tục làm việc. Chúng ta viết nên những khát khao sống và sẵn sàng chờ đợi những điều tuyệt vời hơn thế.

Rồi chúng ta quên hẳn và hoàn toàn lờ đi những năm tháng sau đại học cho tới lúc nghỉ hưu.

Chúng ta quên rằng chúng ta còn phải vượt qua một khoảng thời gian dài chừng 40 năm.

Chúng ta dành dụm cho những ngày gặp khó khăn về tài chính nhưng chẳng hề làm gì để bảo vệ sự nghiệp của mình trước đông bão.

Chắc chắn một số lĩnh vực chuyên môn của chúng ta luôn cần được bổ sung kiến thức liên tục. Tôi biết những nhân viên ngành Bất động sản và Tư vấn tài chính luôn có sự hỗ trợ của thầy dạy kèm và người cố vấn trong quá trình làm việc. Nhưng phần đông chúng ta đều không biết dựa vào đâu nếu gặp bế tắc trong công việc.

Nếu hiện tại bạn là một nhân viên phát triển web 34 tuổi và cảm thấy dường như bạn đang ở nhầm chỗ, bạn sẽ gọi cho ai để nhờ giúp đỡ đây?

Mặc dù rất thích công việc tư vấn cá nhân, nhưng tôi biết rằng đối với nhiều người, đó không phải là lựa chọn dành cho họ. Bạn sẽ phải dẫn dắt suy nghĩ trước khi nhắc điện thoại gọi một người nào đó mà có thể cũng đang phải đấu tranh với những khủng hoảng của cá nhân họ.

Có thể bạn sẽ gọi cho bạn bè. Sau cùng thì họ cũng sẽ hiểu vấn đề. Có lẽ họ cũng đang chán ghét công việc. Có lẽ sau một buổi đi cà phê, bạn có thể than vãn đủ điều về tình trạng của mình. Sự khổ sở song hành cùng công ty, nhưng công ty lại thường khiến chúng ta khổ sở gấp bội. Những buổi cà phê lặng lẽ ở những nơi dành cho kẻ nổi loạn thường không thay đổi được gì nhiều.

Có thể bạn sẽ lên Twitter hoặc Facebook than phiền về công việc như thể những phương tiện truyền thông xã hội này là chốn riêng tư. Không bàn đến chuyện có những công ty kiểm tra thông tin cơ bản của nhân viên bằng cách đào bới tất cả những việc bạn đang làm trên mạng. Ở thời điểm hiện tại, 80% nhà tuyển dụng tìm hiểu thông tin về bạn trên Google trước khi mời bạn đến phỏng vấn. Mặc dù than vãn trên mạng có thể giúp bạn khuây khỏa tạm thời, nhưng điều đó đồng thời xây dựng một lập luận khá vững chắc rằng bạn xứng đáng bị đánh giá thấp trong công việc hiện tại và sẽ không được tuyển dụng cho công việc tiếp theo.

Có thể bạn lại lên mạng và tìm kiếm từ khóa “Hỗ trợ nghề nghiệp”. Tin tốt cho bạn là có đến 2 tỷ kết quả. Tin xấu cũng là có đến 2 tỷ kết quả. Bạn sẽ bắt đầu từ đâu? Từ CareerBuilder, một trang web giúp bạn đăng CV xin việc chẳng? Hay một bài báo trên tờ The Huffington Post nói về những điều độc đáo bạn nên làm để có được công việc mơ ước? Hay một người hướng dẫn công việc? Người đầu tiên mà tôi tìm được tính phí 1,99 đô-la mỗi phút và việc ấy khiến người này có vẻ giống một huấn luyện viên quần vợt hơn là người hướng dẫn công việc. Bạn luôn luôn có thể đánh bóng một số kỹ năng mà bạn chưa từng nghĩ đến kể từ lần cuối bạn nhìn vào bản CV của mình và tham gia ứng tuyển. Và thực ra đã có khá khá người ứng tuyển rồi.

Vậy là bạn gác máy, ngừng lên mạng và quyết định cam chịu thêm một ngày. Hoặc thêm một tuần hoặc thêm một năm nữa.

Rồi bạn cũng thấy khá hơn, tự an ủi là ít nhất bạn cũng đã cố gắng. Làm lại sự nghiệp một cách thận trọng thật quá phức tạp. Nó cũng quá yếu ớt và khó hiểu.

Mặc dù vậy, làm lại sự nghiệp không quá khó đến thế. Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp giúp việc làm lại từ đầu của bạn trở nên đơn giản đến khó tin. Tất cả những gì bạn phải làm là kết hợp những điều bạn đã biết, chẳng hạn như các mối quan hệ và các kỹ năng, rồi mở rộng chúng. Bạn cũng sẽ không phải đối mặt với quá nhiều kiểu thay đổi công việc đến thế. Thực ra thì chỉ có bốn kiểu chuyển đổi công việc.

BỐN KIỂU CHUYỂN ĐỔI CÔNG VIỆC THƯỜNG GẶP



Có bao giờ bạn cảm thấy choáng váng ngay khi vừa chớm nghĩ đến việc làm lại từ đầu không? Có thể ý tưởng cải thiện sự nghiệp giống như một khu rừng già dày đặc dây leo, những cạm bẫy nguy hiểm và khi chiến đấu để có thể trở về, bạn đã thực hiện một hành động cập nhật công việc vô cùng khủng khiếp. Đừng sợ hãi, công việc của chúng ta không quá phức tạp như vậy đâu. Trên thực tế, chỉ có

bốn kiểu chuyển đổi công việc bạn phải đối mặt và phân minh họa dưới đây cho thấy rõ từng loại.

Đôi khi, trong công việc, bạn sẽ đưa ra những quyết định chủ động, ví dụ như ứng tuyển cho một công việc mới. Ở những thời điểm khác, quyền quyết định không nằm trong tay bạn, như khi bạn đột ngột bị sa thải, thì việc đó vô tình tác động đến công việc của bạn. Vẽ một đường thẳng từ trên xuống dưới, đường thẳng này biểu thị được mọi kiểu công việc mà bạn sẽ trải qua. Nhưng không phải mọi hoạt động chủ động đều tốt, bạn có thể sẽ sẵn lòng làm một công việc không thích hợp mà không hề lo sợ. Tất cả chúng ta đều có thể đưa ra quyết định sai lầm. Tất cả chúng ta đều có những người bạn chủ động hẹn hò với những gã ngốc lâu hơn mức cho phép. Không hẳn mọi hành động vô tình đều là tệ hại. Trong công việc, bạn có thể được thăng chức một cách đầy bất ngờ.

Bên cạnh đường kẻ dọc đại diện cho những hoạt động từ chủ động đến vô tình, chúng ta còn cần một đường kẻ ngang đi từ tiêu cực đến tích cực. Hai đường kẻ đơn giản này tạo thành bốn góc phần tư đại diện cho bốn kiểu chuyển đổi công việc mà bạn sẽ gặp trong đời.

Ở góc trên bên trái, ngay góc 9 giờ và 12 giờ, là ô vuông “Đỉnh cao sự nghiệp”. Khi tự nguyện làm một công việc mà bạn biết mình sẽ bị mắc kẹt trong đó, bạn đang trải qua giai đoạn “chủ động và trải nghiệm tiêu cực”. Trừ khi có ai đó dí súng vào đầu bạn cả ngày, nếu không bạn sẽ chọn mắc kẹt trong đó và có thể gặp thất bại! Bốn yếu tố đầu tư trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp sẽ giúp bạn dù bạn đang trải qua bất kỳ chuyển đổi công việc nào, nhưng mỗi trường hợp sẽ có một yếu tố hữu ích nhất. Khi bạn chạm được tới đỉnh cao thì chính những kỹ năng của bạn sẽ là chiếc búa giúp bạn phá tan đỉnh cao đó.

Đi theo chiều kim đồng hồ, bạn sẽ gặp một kiểu chuyển đổi thứ hai là “Nhảy việc”, ô vuông phía trên bên phải, góc giữa 12 giờ và 3 giờ. Khi bạn quyết định thay đổi công ty, bắt đầu thành lập công ty riêng, hoặc thay đổi chức vụ trong công việc, có nghĩa là bạn đã đưa ra quyết định tự nguyện và lạc quan. “Phẩm chất”, một trong những

yếu tố đầu tư trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp, sẽ là yếu tố tác động lớn nhất đến năng lực của bạn để nhảy việc thành công.

Ở góc dưới bên phải, phần giữa 3 giờ và 6 giờ, chúng ta bắt gặp “Cơ hội nghề nghiệp”. Khi có một điều tuyệt vời xảy ra ngoài tầm kiểm soát của bạn, bạn đang trải qua giai đoạn bị động nhưng lạc quan. Một người bạn đã lâu không nói chuyện bỗng gọi cho bạn cùng với lời đề nghị về một công việc hoặc là sếp của bạn phải lòng một ai đó và chuyển đến Hawaii, để lại một vị trí bạn luôn mong muốn có được. Hãy ghi chú “Nhiệt huyết” vào góc đó vì đó là thành phần trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp sẽ giúp bạn tận dụng tốt nhất những cơ hội bất ngờ ấy.

Ở ô vuông phía dưới bên trái, góc giữa 6 giờ và 9 giờ, là “Cú hích trong công việc”. Bạn bị cho nghỉ việc, mất việc khi công ty sa thải hoặc tốt nghiệp trong một nền kinh tế chỉ có 19 vị trí công việc. Đó cũng là một trải nghiệm không mong muốn nhưng nó không hề tích cực. “Các mối quan hệ” đóng vai trò quan trọng trong lúc này bởi vì cộng đồng là yếu tố sẽ giúp ta vượt qua những thử thách như vậy.

Những đường kẻ ngăn cách bốn góc phần tư chuyển đổi này có đơn giản như khi ta vẽ chúng trong phần minh họa ở trên không? Chắc chắn là không, cuộc sống rắc rối hơn nhiều và ranh giới giữa một số điều như nhảy việc và cơ hội nghề nghiệp có thể trở nên không rõ ràng. Cho dù vậy, với một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp được đầu tư đầy đủ, bạn sẽ sẵn sàng cho bất kỳ sự thay đổi công việc nào mà bạn có thể phải trải qua.

Đó là phần hay nhất của Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp, bạn có thể tự do áp dụng tài khoản này vào từng trường hợp cụ thể. Đó không phải là công cụ cho những kiểu người có hoài bão về một số loại công việc nào đó. Đó là công cụ để làm mới công việc của bạn, cho dù cá nhân bạn chọn lựa cách định nghĩa mục tiêu đó như thế nào đi nữa.

HAI ĐIỀU SẼ CẢN TRỞ BẠN BẮT ĐẦU LẠI SỰ NGHIỆP

Trở ngại của bạn không chỉ có nỗi sợ hãi.

Tôi từng nghĩ rằng nỗi sợ hãi có thể tự phá được cửa hoặc chui tọt qua lỗ khóa. Tôi đã có nhiều năm làm việc với nhiều người trên khắp cả nước để giúp đỡ họ đương đầu với nỗi sợ hãi. Bằng tất cả nỗ lực của bản thân, tôi chỉ cho họ cách chiến thắng nỗi sợ mà tất cả chúng ta đều cảm thấy. Chúng tôi cùng viết ra những nỗi sợ hãi đó. Chúng tôi đáp trả chúng một cách chân thật. Chúng tôi đâm thẳng vào mặt chúng.

Không may thay, sợ hãi còn có một đồng minh. Trong lúc tôi đang cảm thấy tự mãn vì đánh bại được nỗi sợ hãi thì bị một thứ khác đá vào mạn sườn. Một thứ thâm lặng hơn, tinh vi và quỷ quyệt hơn nhiều so với con quái vật “sợ hãi”. Sự tự mãn.

Và sự tự mãn cũng tiến triển rất âm thầm.

Ngay từ đầu, ta đã đấu tranh chống lại nỗi sợ hãi. Chúng ta tràn trề động lực. Chúng ta đọc cuốn sách đó, đi tham dự sự kiện đó, uống thứ nước tăng lực có màu rực rỡ và nhảy căng lên đầy phấn khích. Đến khi chân chạm đất, chúng ta nhanh chóng bật ra câu hỏi “Ta làm gì tiếp đây?”

Chân ta chạm đất sau cú nhảy ăn mừng chiến thắng nỗi sợ hãi và rồi không biết rõ phải bắt đầu từ đâu. Nỗi sợ hãi có lẽ đã lắng đi nhưng hiếm khi nào nó để lại một kế hoạch mới.

Nếu ta biết phải làm gì tiếp theo, biết chính xác điều phải làm thì ta sẽ làm điều đó. Bạn sẽ kinh ngạc vì điều chúng ta sẽ làm. Sự dũng dãi và cảm hứng của chúng ta có thể cao ngút. Nhưng bây giờ ta phải làm gì? Phải làm gì tiếp theo đây?

Chúng ta không có một kế hoạch hoàn hảo. Không ai có cả, nhưng chúng ta lại nghĩ là ai cũng có. Và chúng ta không muốn phạm sai lầm. Bạn không muốn lãng phí giây phút này vào một điều không đáng.

Chúng tôi tạm ngừng trong chốc lát, chỉ để bạn ghi nhớ kỹ điều chúng tôi muốn nói. Hoặc chỉ đơn giản là nín thở trong chốc lát. Suốt khoảng thời gian ấy chúng ta không hề biết rằng sự trì trệ đã

lan nhanh đến mức nào. Cảm giác bế tắc không đến bất ngờ, bởi sau đó chúng ta sẽ thức tỉnh. Tính tự mãn như khí ga rò rỉ từ từ chứ không phải là quả bom nổ. Như thể bạn bị một tên trộm lấy đi một đồng xu vào mỗi đêm, chúng ta thức giấc và nhận thấy những ngày tháng đó đã trôi đi đâu mất.

Mọi chuyện không hề tệ. Chúng ta không ghét công việc của mình. Công việc của chúng ta đều ổn.

Thậm chí chúng rất ổn.

Công việc của chúng ta tốt.

Sếp của chúng ta tốt.

Cuộc sống của chúng ta cũng tốt.

Một cuộc sống tốt thì chẳng có gì phải bàn.

Chúng ta ổn và ổn.

Rồi chúng ta dần dần cảm thấy thoải mái.

Việc này không hề tệ. Tôi thích sự thoải mái. Nhưng cuộc sống tuyệt vời rất ít khi được dựng lên bên trong một sự thoải mái tuyệt đối. Bạn sẽ không bao giờ nghe một nhạc công nói rằng: “Cuộc sống cuối cùng cũng trở nên thoải mái và dễ chịu đến mức tôi có thể sáng tác những bản nhạc hay nhất cho mình”.

Khoảng cách giữa sự thoải mái và trì trệ quả thật ngắn đến mức đáng ngạc nhiên.

Ánh sáng của sự dũng cảm trong chúng ta mờ dần đi.

Hy vọng của chúng ta đông cứng lại.

Chúng ta trở nên bế tắc.

Chúng ta bùng nổ trong công việc. Một số người sẽ lựa chọn bế tắc ngay lập tức, vào lúc đó, việc này đẩy chúng ta vào một thế giới mới đầy quả cảm khi họ sa thải hoặc cho ta nghỉ việc. Trong một thời gian ngắn, chúng ta lại suy nghĩ để làm việc gì đó khác hơn. Có thể công việc bế tắc là một món quà trá hình. Nhưng vào lúc này, tìm được một công việc giống như công việc mà bạn đã làm trước đó dễ dàng hơn bất kỳ điều gì. Khi bế tắc, ta không còn thời gian để mơ mộng nữa. Ta phải quay về trọng tâm của vấn đề.

Công việc mới. Danh thiếp mới. Chức vụ mới. Tất cả đều tốt như cũ. Rốt cuộc bạn vẫn bế tắc như cũ.

Vào những lúc khác chúng ta sẽ tự mình giải quyết rắc rối, ta được động viên bởi một điều gì đó mạnh mẽ hơn sự tự mãn của chính mình. Chúng ta chứng kiến bố mẹ nghỉ hưu trong một thế giới được hứa hẹn là sẽ tồn tại ở chặng cuối công việc của họ, vấn đề là thế giới đó thật ra không hề có. Con cái chỉ trích chúng ta không bao giờ ở bên chúng vì chúng ta đi làm quá nhiều. Một cộng sự thoải mái bình luận ta là “tù nhân chung thân” và trong giây phút thoáng qua, ta nhận ra sợi xiềng xích mỏng manh mà ta đã tự áp đặt cho mình. Chúng ta nhận thức được cái kết cho sự nghiệp của mình và quyết tâm làm điều gì đó ý nghĩa hơn. Chúng ta trở nên tập trung vào công việc. Chúng ta dọn dẹp căn phòng của mình và tập thể dục tinh thần.

Chúng ta kiếm tìm công việc mới, tin rằng bằng cách nhảy sang làm một điều gì đó mới mẻ, chúng ta cuối cùng cũng đánh bại được nỗi sợ hãi vĩnh viễn.

Khi ngày đầu tiên của cuộc phiêu lưu mới trôi qua, chúng ta kinh ngạc nhận ra bài học khó nhất của việc theo đuổi một ước mơ.

Khi bị bế tắc trong công việc đó, bạn cảm thấy nỗi sợ hãi như một cái ao và bạn phải vượt qua cái ao đó. Nó tối và có vẻ bí hiểm, nhưng bạn có thể thấy được bờ bên kia. Sau khi hứa hẹn rằng bạn sinh ra để làm việc khác, rằng bạn sẽ không bao giờ bị nỗi sợ hãi đánh bại, bạn nhảy xuống và tin rằng hành động dũng cảm đó sẽ bỏ

lại dòng nước đen tối phía sau bạn. Dòng nước ấy chỉ để lại cho bạn rãnh Mariana⁵.

⁵ Rãnh đại dương sâu nhất từng được biết. Điểm sâu nhất của nó là nơi sâu nhất trong lớp vỏ Trái đất. (BTV)

Ở đầu bên kia của cú nhảy việc, bạn còn cảm thấy sợ hãi hơn trước. Và tôi thề rằng chẳng có ai nói với bạn điều này đâu. Bạn bè không, gia đình không, sách vở cũng không. Những yếu tố này có vẻ hữu ích với bạn trước đó, có thể là vào lúc chiến đấu với nỗi sợ hãi, nhưng sau đó thì không bao giờ.

Sau đó, sách không có tác dụng nữa. Không ai cần đến lời hứa hẹn của làn nước sâu thẳm, người ta muốn buông xuôi và cần một con tàu.

Bạn cho rằng mình đã phạm sai lầm. Nếu đưa ra được quyết định đúng đắn và theo đuổi mơ ước phù hợp, bạn có cảm thấy bớt sợ hãi hơn không? Hay ngược lại?

Vào những thời khắc hoài nghi, nỗi sợ hãi bị sa thải lại trỗi dậy. Cuộc sống khi bị sa thải dễ dàng hơn bạn tưởng. Nó không quá khó khăn và luôn như vậy. Đâu có hại gì khi bạn quay đầu về bờ? Đó không phải là bỏ cuộc. Bạn chỉ đang nghỉ ngơi một chút mà thôi.

Đến lúc này, sự tự mãn lại trỗi dậy và sẵn sàng phát tác.

Đa phần mọi người sẽ trải nghiệm cuộc sống của mình theo những vòng xoay tương tự.

Chúng ta sợ hãi những điều mà ta không biết trước.

Chúng ta mắc kẹt trong những điều mà ta đã biết.

Nếu chúng ta chống lại nỗi sợ hãi và trở nên dũng cảm, nỗi sợ hãi sẽ thừa nhận thất bại nhưng vẫn thì thầm với ta: “Sẽ khó khăn lắm đấy nhé, có lẽ người đang tự mãn.”

Nếu chúng ta chống lại sự trì trệ và sôi nổi, sự tự mãn sẽ chấp nhận thất bại nhưng khi bạn đi ngang qua, nó vẫn thì thầm: “Sẽ đáng sợ lắm đấy nhé, có lẽ là mày nên sợ đi.”

Hai kẻ thù này sẽ làm khó chúng ta hết lần này đến lần khác cho tới khi chúng ta bỏ cuộc. Chúng ta chấp nhận rằng thứ Hai đầu tuần là ngày khôn khổ. Chúng ta tự mua lấy câu chuyện hoang đường rằng có một công việc hoàn hảo đâu đó ngoài kia và bỏ lỡ một tá công việc tuyệt vời khác chỉ vì cách tìm việc sai lầm của mình.

Cho dù vậy, mọi việc không phải lúc nào cũng như lúc này.

Khi còn là những đứa trẻ, chúng ta đã tin rằng mình có quyền tuyên bố “Làm lại từ đầu!” khi có một điều gì đó không đúng xảy ra.

Chúng ta không sợ phải cố gắng thêm một lần nữa.

Khi ta trưởng thành, ở đâu đó trên đường đời, ta quên mất rằng mình vẫn được phép làm điều đó.

Không bao giờ là quá muộn để tuyên bố Làm lại từ đầu.

Tất cả những gì bạn cần là Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp.

Bằng bốn yếu tố đầu tư: Mối quan hệ, Kỹ năng, Phẩm chất và Nhiệt huyết, một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp sẽ giúp bạn cứu vãn, làm mới cũng như nạp lại năng lượng trong công việc.

Nghe có vẻ như một lời hứa suông phải không? Hoàn toàn không phải vậy, vì giờ đây bạn đã biết chỉ có bốn loại thay đổi công việc mà bạn sẽ đối mặt trong đời. Cho dù bạn chỉ mới 13 tuổi với một lộ trình vạch sẵn hay bạn 43 tuổi với các khoản tiết kiệm, chúng ta sẽ gặp phải và xử lý chừng ấy trường hợp, theo như phân phân tích trên đây.

Bạn sẽ chạm được tới Đỉnh cao nghề nghiệp và rồi trở nên bế tắc, điều này đòi hỏi ở bạn những kỹ năng nhạy bén để giải phóng chính mình.

Bạn sẽ mất việc một cách bất ngờ, điều này đòi hỏi bạn phải có những mối quan hệ tốt để sống sót.

Bạn sẽ nhảy việc, điều này đòi hỏi phẩm chất vững vàng để vượt qua những rắc rối chỉ chực ngáng đường bạn.

Bạn sẽ có một cơ hội đáng ngạc nhiên mà trước đó bạn không nhận thấy, điều này đòi hỏi bạn phải có lòng nhiệt huyết, sự tận tâm để nắm bắt nó.

Vậy đây, có bốn yếu tố chính tác động đến quá trình thay đổi công việc. Và Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp chứa đựng những yếu tố đầu tư được thiết kế đặc biệt dành riêng cho bạn để bạn có thể tận dụng từng yếu tố một.

Sự nghiệp được gây dựng hay sụp đổ phụ thuộc vào cách chúng ta đầu tư vào nó. Đó là lý do vì sao cuốn sách này sẽ giúp bạn làm hai việc:

1. Gây dựng một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp đáng giá hàng tỷ đồng.
2. Áp dụng Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp này vào quá trình Tái tạo sự nghiệp mà bạn luôn mong muốn.

Sự nghiệp thật sự rất khó khăn vì chúng luôn thay đổi, còn chúng ta thì không. Chúng ta có xu hướng sợ thay đổi, cho dù thay đổi đem lại lợi ích đến đâu chẳng nữa, và cứ thế, chúng ta lờ đi, chối bỏ hoặc chống lại chúng và rồi gặp bế tắc.

Đã đến lúc ta thay đổi cách nhìn đối với công việc.

Đã đến lúc ta theo đuổi những giấc mơ mình từng trốn chạy.

Đã đến lúc ta làm công việc mình yêu thích.

Đã đến lúc giải phóng mình khỏi bế tắc.

Đã đến lúc Làm lại từ đầu.

Chương 2 ĐIỀU CẦN LÀM TRƯỚC TIÊN

Tôi thường không đọc trọn vẹn một cuốn sách. Điều này quả là đáng xấu hổ, khi tôi đã chọn viết sách làm nghề của mình.

Kệ sách của tôi chất đầy sách và mỗi cuốn trong đó tôi chỉ mới đọc chừng 30 trang. Ngay cả những cuốn rất hay cũng có xu hướng chịu chung số phận này khi tôi gặp phải sự hồi hải của cuộc sống. Thật tốt khi bạn đọc hết một cuốn sách, nhưng vẫn còn cả một thế giới đầy những điều tuyệt vời đang chờ bạn, như môn dù lượn chẳng hạn, vì vậy đừng phí phạm thời gian.

Nỗi sợ hãi và tính tự mãn sẽ nhanh chóng hình thành nên hai bức tường giữa bạn và Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn, nếu bạn quyết định Làm lại từ đầu. Bức tường đầu tiên là thái độ và bức tường thứ hai là sự kỳ vọng.

Nếu hôm nay bạn muốn có công việc tốt hơn, hãy xử lý cả hai bức tường đó.

Trong vòng 30 giây tiếp theo, tôi không thể dạy bạn một kỹ năng mới mà sếp bạn sẽ nhanh chóng bắt bài. Tôi không thể thay đổi phẩm chất của bạn trong đoạn văn kể tiếp. Một trang sách sẽ không thể đưa nhiệt huyết sôi nổi vào giấc mơ của bạn hay ấn định tất cả các mối quan hệ của bạn, nhưng nếu bạn muốn có một công việc tốt hơn ngay giây phút này, bạn hoàn toàn có thể làm được. Tất cả những gì bạn phải làm là lựa chọn thái độ và điều chỉnh kỳ vọng của bản thân.

Lưu ý là tôi không khuyên bạn “Thay đổi thái độ” đâu nhé. Việc đó có thể mất vài năm. Việc lựa chọn thái độ chỉ cần vài giây. Ngày mai, trong lúc làm việc, hãy lựa chọn thái độ tích cực. Hãy tránh thái độ chỉ trích. Đừng làm như thể bạn giúp đỡ người khác chỉ để thể

hiện bản thân. Đừng phàn nàn này nọ. Hãy khích lệ cổ vũ thành tích của đồng nghiệp. Hãy lựa chọn đối xử với khách hàng như với những siêu sao.

Hãy lựa chọn thái độ làm việc mỗi ngày để rồi cuối cùng thái độ sẽ lựa chọn bạn. Việc này không liên quan tới cảm giác hạnh phúc, cảm giác tận tâm với công việc hay cảm giác mình là một nhân viên tốt. Cảm giác là thứ dễ thay đổi nhất trên đời, góp phần vào sự bất thường của cả ngàn yếu tố. Cảm giác sẽ nói với bạn rằng nguyên một ngày của bạn đã hỏng bởi bạn đã thức dậy sai chỗ trên giường hoặc là lộ trình đi làm của bạn sáng hôm đó quá tệ. Đừng nghe theo cảm giác. Hãy tự lựa chọn, lựa chọn một thái độ tích cực. Đây là điều duy nhất bạn có thể làm ngay giây phút này để khiến sếp bạn kinh ngạc thực sự, để cải thiện các mối quan hệ công việc và gia tăng đáng kể lợi thế lâu dài của bạn với một công việc tuyệt vời.

Điều thứ hai bạn cần làm là điều chỉnh kỳ vọng của bản thân. Bạn kỳ vọng công việc sẽ đem lại cho bạn những gì? Chúng ta đều mang theo một danh sách dài những kỳ vọng bí mật và khi công việc không đáp ứng được những kỳ vọng ấy, chúng ta không còn hứng thú với công việc nữa. Bạn có muốn công việc hiện thực hóa những mong ước đầy sáng tạo của mình? Bạn có muốn công việc sẽ xoay quanh những giấc mơ và hy vọng của bạn không? Bạn có muốn đây sẽ là công việc cuối cùng của bạn không, vì thay đổi công việc thật sự rất phiền phức? Hãy dành ba phút để ghi lại những kỳ vọng của bạn đối với công việc. Và sau đó, dành thêm ba phút nữa để ghi lại những kỳ vọng thực sự vì trước đó bạn có thể đã ít nhiều tự lừa dối bản thân.

Tom Magliozzi, người đồng dẫn chương trình Car Talk của đài NPR, đưa ra lý thuyết rằng “Hạnh phúc = Thực tế – Kỳ vọng”, nhưng tôi không đồng ý. Nếu bạn phân tích kỹ ý kiến đó, ý nghĩa của nó là “Để hạnh phúc, bạn không nên có kỳ vọng”, nhưng như thế thì thật nực cười. Có kỳ vọng là có hy vọng, có ước mơ, có khát khao về một điều gì đó mà bạn muốn. Rõ ràng, việc dập tắt hy vọng của bản thân không phải là giải pháp cho thất bại trong công việc của chúng

ta. Bí quyết của tôi không phải là loại bỏ kỳ vọng, mà là điều chỉnh chúng.

Hãy viết ra những kỳ vọng của bạn và tìm cho chúng ngôi nhà phù hợp. Bạn có thể có một số kỳ vọng phù hợp trong công việc. Bạn cũng có thể có nhiều kỳ vọng về những thứ khác, như là một nghề tay trái, một sở thích hay một công việc hoàn toàn khác. Tôi luôn muốn viết những tập thơ. Liệu có phải là một kỳ vọng đúng đắn hay không khi tôi đặt chúng lên vai vị sếp cuối cùng, Dave Ramsey, một bậc thầy về tài chính?

Khi thái độ hoặc kỳ vọng của bạn không còn phù hợp nữa, bạn sẽ tạo ra một vòng luẩn quẩn làm tê liệt hầu hết những cơ hội Làm lại từ đầu. Những kỳ vọng không được nói ra và không được đáp ứng khiến bạn có thái độ tiêu cực. Thái độ tiêu cực khiến bạn trở nên vô lý hơn khi đòi hỏi công việc phải đáp ứng những kỳ vọng của mình. Bạn mắc kẹt trong cái vòng luẩn quẩn này và công việc thì ngày càng trở nên tệ hại.

Bạn cần một công việc tốt hơn ngay lúc này? Hãy lựa chọn thái độ và điều chỉnh những kỳ vọng của bản thân.

Yếu tố đầu tư thứ nhất **CÁC MỐI QUAN HỆ**

Những người bạn quen biết



Tôi xoay sở được là nhờ sự giúp đỡ của bạn bè.

— The Beatles

Tôi từng làm việc cho một công ty chấp nhận trả cho nhân viên 250 đô-la nếu người đó giới thiệu được người vào làm và người này gắn bó với công ty hơn ba tháng. Công ty sẽ trả 2.000 đô-la nếu người được giới thiệu là một người lý tưởng và có triển vọng.

Họ làm vậy vì 2.000 đô-la là một khoản nhỏ để trả cho một nhân viên phù hợp. Một người không phù hợp luôn khiến công ty tốn kém hơn, đó là lý do vì sao Tony Hsieh, CEO của Zappos, đã ước tính rằng việc tuyển nhầm người khiến công ty này mất hơn 100 triệu đô-la. Tìm được người giỏi rất khó, và các công ty biết rằng cách nhanh nhất và dễ dàng nhất thường là thông qua mối quan hệ.

Khá lâu trước khi cụm từ “xâm nhập hệ thống máy tính” (hacking) trở nên phổ biến, thì thâm nhập mạng lưới tìm việc theo cách truyền thống là quen biết một ai đó. “Bạn biết gì không quan trọng, quan trọng là bạn quen ai”, nghe có vẻ sáo rỗng nhưng điều đó hiện vẫn đúng.

Các mối quan hệ đem đến cho bạn công việc tạm thời đầu tiên. Chúng đem đến cho bạn buổi phỏng vấn và cơ hội đầu tiên. Điều này đúng vì gần như không thể đánh giá phẩm chất hay nhiệt huyết của một người nào đó chỉ thông qua bản sơ yếu lý lịch. Những người đã từng bị sa thải vì bê bối trong công việc cũ có bản sơ yếu lý lịch tươm tất và trong đó tuyệt nhiên không nhắc đến “thiên

hướng biển thủ tiền” hay “thường xuyên đi làm muộn, đặc biệt vào những ngày có cuộc họp quan trọng với khách hàng”. Khi căn cứ vào sơ yếu lý lịch, các kỹ năng thường dễ đánh giá hơn một chút nhưng ngay cả những yếu tố đó cũng có thể bị đánh bóng lên quá mức.

Các mối quan hệ cung cấp những đánh giá chính xác và nhanh nhất về một ứng viên. Nếu bạn tin tưởng Bob, nếu bạn biết được phẩm chất, các kỹ năng và nhiệt huyết của anh ấy, và anh ấy lại tiến cử một người khác, nhiều khả năng bạn sẽ tin rằng người này có những phẩm chất giống Bob. Bob đã “đóng dấu tín nhiệm” của mình lên người này, đồng nghĩa với việc đặt uy tín của anh ấy vào tay người khác. Bob đã xem xét kỹ càng lý lịch cá nhân của người kia.

Các mối quan hệ không chỉ giúp bạn có được công việc mới, mà còn giúp bạn thăng tiến trong công việc hiện tại, vì chúng ta có xu hướng đấu tranh cho bạn bè nhiều hơn là cho những cái tên không quen trong danh sách ứng tuyển. Mặt khác, các mối quan hệ sẽ giúp bạn trong quá trình chuyển đổi công việc bị động, tiêu cực, chẳng hạn như khi bạn bị sa thải.

Chúng ta thường không chủ ý dành thời gian để xây dựng các mối quan hệ vì những lợi ích thu lại từ khoản đầu tư này không thể nhìn thấy ngay cũng như rất khó đo đếm được. Chúng ta có xu hướng tập trung vào những thứ thuộc tầm kiểm soát của mình, như kỹ năng và lòng nhiệt huyết chẳng hạn. Những người có nhiều mối quan hệ cũng vậy. Nhưng nếu các yếu tố khác trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn đạt mức cao và bạn không tập trung vào các mối quan hệ, bạn sẽ trở thành một ẩn sĩ trong công việc. Bạn làm việc chăm chỉ, đầy phẩm chất và kỹ năng, nhưng không gắn kết với bất cứ người nào, không có ai yêu quý bạn đủ để bảo rằng bạn không nên để ria mép kiểu Hitler trong một phim quảng cáo của hãng Hanes.

Đó có phải là những gì bạn muốn trong sự nghiệp của mình? Bạn có muốn lác lư bộ ria mép vụng về nhất thế giới trong một bộ phim quảng cáo đồ lót? Tôi cũng không.

Trong phần này, chúng ta sẽ học được những ý tưởng quan trọng để củng cố các mối quan hệ trong công việc và xây dựng các mối quan hệ mới.

Chương 3BẠN không quen người bạn biết

Tốt hơn hết là bạn nên chơi với những người giỏi hơn mình. Hãy chọn lựa những người có cách hành xử khôn khéo hơn bạn và bắt chước họ.

— Warren Buffett

Con người ghét sự thay đổi.

Không chỉ về tình cảm, mà cả thể chất cũng vậy. Bộ não của chúng ta ghét sự thay đổi. Khi đứng trước sự thay đổi, có những phản xạ sinh học bùng lên trong trái tim và trí óc chúng ta giống như pháo hoa, dù ta không cố ý châm ngòi. Khi đối diện với sự thay đổi, phản ứng đầu tiên của ta là nhanh chóng đưa ra những lý do dập tắt sự thay đổi ấy.

Tôi quá già.

Tôi không có đủ tiền.

Việc đó quá mạo hiểm.

Trình độ của tôi không đủ.

Một người khác đã làm việc tương tự rồi.

Có những công việc còn tệ hại hơn công việc hiện tại của tôi.

Tôi không có bất kỳ mối quan hệ nào có thể giúp đỡ tôi trong công việc.

Trong vài phút và thậm chí có thể là cả cuộc đời, chúng ta tìm cách củng cố những lập luận lý giải cho việc vì sao chúng ta không nên

làm một điều gì đó. Và có vẻ như đây là cách tiếp cận chúng ta dùng cho chính mình và cho cả những người khác.

Khi ta muốn một người bạn làm một công việc mà họ không muốn, câu đầu tiên mà ta đặt ra cho họ là gì?

“Tại sao anh/chị lại không muốn làm việc ấy?”

Đây là câu hỏi rất thường gặp, nhưng không may thay, đó lại là một câu hỏi sai.

Trong cuốn sách *Instant Influence* (tạm dịch: Ảnh hưởng tức khắc) của mình, Tiến sĩ Michael V. Pantalon nói rằng khi đặt cho ai đó một câu hỏi như thế, bạn đã vô thức gợi ý họ đưa ra các lý do vì sao họ không muốn làm công việc vừa được đề nghị. Câu hỏi như vậy như là một lời mời gọi cho sự chối bỏ và thậm chí còn khiến bạn “mua bực vào người”.

Khi bạn hỏi sếp rằng: “Tại sao tôi không thể làm việc tại nhà một ngày mỗi tuần?”, câu hỏi này không chỉ khiến vị sếp kia liệt kê ra những lý do bà ấy đã nói với bạn trước đó, mà còn khiến bà ấy nghĩ thêm ra vài lý do mới. Chúng ta không thể cưỡng lại việc sử dụng trí tưởng tượng của mình theo hướng tiêu cực khi chúng ta đặt ra một câu hỏi tiêu cực.

Giải pháp là hãy thử điều ngược lại. Thay vì khơi mào cho một cuộc tìm kiếm những câu trả lời chống lại một ý tưởng, hãy bắt đầu cuộc tìm kiếm những cơ hội. Trong ví dụ trên về vị sếp phản đối việc cho nhân viên có thời gian làm việc linh hoạt vào một ngày trong tuần, bạn nên nói: “Theo chị thì lý do tôi được phép làm việc tại nhà sẽ mang lại lợi ích gì cho công ty ạ?” Bạn không cần cả nghìn lý do, thay vào đó, bạn chỉ cần một điểm tựa tích cực cho điều mà bạn muốn xây dựng mà thôi.

Điều này sẽ đưa ta đến với bài học đầu tiên trong cuốn sách này.

BẠN SẼ THẤY ĐIỀU NÀY THẬT NGỜ NGÃN NHƯNG KHÔNG SÀO CẢ!

Có cả triệu cách khiến bạn cảm thấy bế tắc trong công việc, nhưng tất cả đều có một điểm chung, đó là sự sáng tạo bị ngưng trệ. Khả năng hy vọng, mơ ước và khát khao có một công việc tốt hơn của chúng ta bị tổn thương. Chúng ta vô hiệu hóa một phần bản thân mình, phần tin tưởng rằng thứ Hai tuần tới sẽ tốt đẹp hơn thứ Hai tuần này và thay vào đó là chấp nhận số phận.

Để bắt đầu Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp, chúng ta sẽ bắt đầu với các mối quan hệ và cần đến một tia hy vọng nhỏ nhoi nhất. Vấn đề là bạn không hiểu rõ những người bạn quen khi bạn cần tới các mối quan hệ liên quan đến công việc. Bạn sẽ có thể gọi tên năm người đồng nghiệp gần đây nhất, nhưng nếu tôi đề nghị bạn liệt kê ra những mối quan hệ bạn bè ngẫu nhiên mà bạn có trong hai công việc trước có thể giúp bạn, thì bạn sẽ bị bí.

Khi nhận ra chúng ta cần hơn năm người ngẫu nhiên cho việc này, suy nghĩ tiếp theo nảy ra trong đầu bạn là về kết nối mạng lưới (networking). Và chúng ta lại không xem trọng việc kết nối mạng lưới trong công việc. Hãy tưởng tượng ra một người giỏi giao thiệp trong một phòng họp của khách sạn, nơi mà bất cứ ai cũng có thể đặt danh thiếp vào tay bạn nếu bạn nhìn họ. Chúng ta ngay lập tức nhớ đến một người có thói quen lạm dụng kết nối mạng lưới mà chúng ta từng gặp, đồng thời cho rằng nếu đủ can đảm để cố gắng xây dựng những mối quan hệ công việc tốt hơn, ngay lập tức ta sẽ trở thành người giống họ.

Chúng ta biết rằng kết nối mạng lưới rất quan trọng và sẽ tự hỏi bản thân mình một cách xấu hổ rằng “Tại sao ta lại ghét kết nối mạng lưới đến vậy?” hoặc “Tại sao ta không biết bất kỳ ai có thể giúp ta trong công việc?” Ở điểm này, giống như Tiến sĩ Pantaloni đã dự đoán, chúng ta sẽ bắt đầu đưa ra những lý do giải thích cho việc vì sao ta căm ghét kết nối mạng lưới đến vậy và vì thế ta trở thành người lạc lõng nhất trong công việc của mình.

Tôi đồng ý với bạn, hoạt động kết nối mạng lưới thật khủng khiếp. Bất cứ khi nào tham gia vào một bữa tiệc tối, nơi mọi người đều hò hời kết nối với nhau, ngay lập tức tôi chuyển sự tập trung của mình

vào một chú chó, và nếu chủ nhà không nuôi chó, tôi sẽ chuyên tâm vào việc thuyết phục họ nuôi một con.

Vì thế tôi đảm bảo với bạn, tới đây bạn sẽ không gặp phải hoạt động kết nối mạng lưới tồi đâu.

Điều tôi sắp sửa chia sẻ với bạn tập trung vào công việc của chúng ta. Có phải hầu hết những điều này có thể áp dụng được vào mọi mối quan hệ? Tôi nghĩ là có, nhưng đây không phải là cuốn sách về các mối quan hệ. Tôi thực sự sẽ làm tan nát hồ sơ hẹn hò trên mạng của bạn nếu bạn để tôi viết cuốn sách ấy, nên ở đây tôi sẽ không đưa ra lời khuyên về các mối quan hệ.

Và những bí quyết trong phần này sẽ không giúp bạn kiểm soát người khác để làm những việc bạn muốn. Chính hướng tiếp cận này là một phần lý do khiến nhiều người sợ phải chăm chút cho các mối quan hệ của họ. Đầu tư vào một mối quan hệ như thể thực hiện một dự án thiếu trung thực. Nhưng việc tin rằng có một mối quan hệ có chủ đích là hành động ích kỷ hoặc xảo quyết chẳng khác nào tin rằng lưới nhác vun đắp cho một mối quan hệ là việc làm khiêm nhường và có động cơ cao thượng. Chắc chắn là như vậy rồi. Nếu bạn đã kết hôn, khi vợ bạn bị tổn thương do bạn không biết làm cho cô ấy vui và không lên kế hoạch cho lễ kỷ niệm ngày cưới, hãy cho cô ấy biết rằng bạn không muốn kiểm soát hoàn cảnh đó. Và hãy kể cho tôi sự việc xảy ra sau đó như thế nào nhé.

Thay vì kết nối mạng lưới hay kiểm soát ai đó, chúng ta chỉ cần đặt ra một câu hỏi rất đơn giản. Chúng ta tạm thời ngưng hoạt động phần đó, phần muốn ngay lập tức tuyên bố rằng: “Tôi không biết ai có thể giúp tôi. Tôi không có bạn bè. Tôi không có bất cứ mối liên hệ nào. Tôi sống cô lập ở một nơi tách biệt và mua cà phê qua mạng để tránh tương tác với người khác.”

Hãy tạm ngưng trong một phút và trả lời câu hỏi sau đây:

Ai là người có thể giúp tôi khi tôi Bắt đầu công việc lại từ đầu?

Hãy viết tên của người đó dọc theo lề của trang sách này.

Không phải bạn đã nhớ ra một cái tên sao? Việc đó không quá khó khăn. Và thực tế, đó chỉ là bí quyết của nguyên lý tăng bằng trời, bởi bạn biết nhiều người hơn bạn nghĩ.

NHỮNG TỜ GIẤY NHỚ

Nếu bạn ghé thăm nhà Acuff trong thời gian tôi viết cuốn sách này, bạn sẽ ngạc nhiên khi vào phòng ăn. Nó thường khá gọn gàng, nhưng trong ba tháng này, nó không khác gì cái ổ của một nhà khoa học điên khùng. Tôi đã viết giấy ghi chú và dán khắp tường.



Tôi không bắt đầu theo cách này. Ban đầu, tôi làm mọi việc trên máy tính xách tay, cố gắng phác thảo mọi thứ trong một trang Word. Lúc đầu mọi chuyện vẫn ổn, nhưng càng bổ sung chi tiết vào bản phác thảo, tôi càng thấy việc duy trì chúng trở nên khó khăn hơn. Tôi không thể nhanh chóng tìm ra những gì đã ẩn đi trong Chương 3 hoặc hiểu Chương 6 sẽ giải quyết vấn đề như thế nào. Thật là nản khi cứ cuộn chuột lên xuống và đặt các ý tưởng sai chỗ. Cuối cùng, có lẽ là sau cuộc thảo luận rối rắm lần thứ 50 của chúng tôi, Jenny vợ tôi cảm thấy chán nản. Cô ấy lấy thứ gì đó từ ngăn tủ bếp xuống, ném nó lên bàn như thể chúng tôi đang chơi domino và nói: “Đấy!”

Tôi nhìn lên bàn và cười, những tờ giấy nhớ.

Đương nhiên, ta sẽ luôn quay về với những tờ giấy nhớ. Chúng tôi đã sử dụng những tờ giấy nhớ để đạt được sự sáng suốt khi cần đưa ra quyết định quan trọng nhất trong đời suốt nhiều năm.

Nếu bạn cần phác thảo một thứ gì đó thì chẳng có công cụ nào tốt hơn những tờ giấy nhớ.

Các nhà lý luận vĩ đại trên thế giới luôn biết điều này. Người thượng cổ luôn vẽ lên tường vì một lý do duy nhất, họ không có những tờ giấy nhớ.

Đây cũng không đơn giản là phép ngoa dụ đầy mãnh khỏe, mà có rất nhiều cuộc nghiên cứu cho thấy việc viết ra những ý tưởng và quan sát chúng quan trọng đến nhường nào. “Viết lách kích thích các tế bào ở đáy não, hay hệ thống kích hoạt dạng lưới (RAS). RAS chọn lọc các thông tin đầu vào và gán tầm quan trọng cao hơn cho một số thông tin so với những thông tin khác”. Chúng ta dành 40 giờ đồng hồ mỗi tuần cho công việc, vì thế chúng ta nên để não bộ tập trung, theo cách hiệu quả nhất có thể, vào những ý tưởng mà ta sắp sửa thảo luận sau đây.

Nếu chưa bao giờ thực hiện bài tập này, bạn nên dành cho chương này một chút tin tưởng. Tôi biết rằng việc này thật lạ và tôi hứa sẽ không đọc hết cuốn sách Beautiful Mind (Một tâm hồn đẹp) với bạn, hay yêu cầu bạn mua một sợi dây để nối những tờ giấy nhớ.

Tôi cũng cần bạn tạm quên đi nỗi sợ hãi đang lớn dần lên lúc này. Nỗi sợ hãi sẽ thì thào với bạn rằng: “Người không thể làm bài luyện tập kiểu này đâu vì người thậm chí còn không biết người muốn làm gì với cuộc đời mình.” Nó sẽ còn nói với bạn nhiều lần rằng: “Người chăm chút cho các mối quan hệ để làm gì nếu người không có ước mơ hay kế hoạch nghề nghiệp?” Bạn cần biết rằng câu hỏi đó là một lời nói dối.

Nếu không biết chính xác bạn muốn làm gì với cuộc đời mình, thì bạn cũng giống tôi. Tôi cũng không biết. Tôi muốn khiến mọi người cười và suy ngẫm. Thật là mơ hồ phải không? Nhưng bạn biết không, tôi biết làm cách nào để dành nhiều thời gian hơn cho việc này trong vòng năm năm qua bằng việc sử dụng Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp, và bạn cũng sẽ làm được.

Hãy tập trung vào Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp mặc dù bạn không biết bản thân muốn trở thành người như thế nào khi trưởng thành. Không, hãy quên từ “mặc dù” đi, bạn cần tập trung vào nó bởi bạn chưa biết về nó. Nếu không củng cố các mối quan hệ, học hỏi những kỹ năng mới, tạo dựng phẩm chất và khuếch trương nhiệt huyết, bạn có nghĩ rằng bạn sẽ dần biết được điều mình muốn làm trong đời và hơn thế nữa không?

Hãy cầm lấy một xấp giấy nhớ, hoặc ít nhất là một phần tư tờ giấy khổ A4.

Nếu bạn không có một cây bút, hãy đến một buổi ký tặng sách. Ở đó, bạn sẽ nhận được những món đồ này miễn phí. Tôi đã từng đứng ở một buổi ký tặng sách như vậy, chờ đợi ai đó mua sách của tôi trong tuyệt vọng. Tôi đã phấn khởi vô cùng khi một người đàn ông tiến đến bàn tôi. Tôi nóng lòng kể câu chuyện tôi đã viết sách như thế nào để thay đổi vĩnh viễn cuộc đời ông ấy. Thay vào đó, ông ấy hỏi: “Mấy cây bút này miễn phí đúng không?” khi nhìn về phía bộ sưu tập bút viết tôi mang theo để ký tên vào sách. Tôi ngăn người và nói: “Vâng, tất nhiên”. Ông ấy bốc một nắm bút và bỏ đi. Tôi vừa chỉ cho bạn một cách để xin bút miễn phí – bạn không cần cảm ơn tôi đâu.

Chúng ta đã nhuần nhuyễn bài tập “Tôi có quen biết ai không”, đã đến lúc ta đào sâu thêm chút nữa. Lý do chúng ta làm việc này là để củng cố các mối quan hệ trong công việc và chúng ta phải biết mình là ai trong mối quan hệ đó. Trong những phần sau của cuốn sách, chúng ta sẽ tham khảo những thẻ ghi chú này. Trong phần nói về các kỹ năng, khi chúng ta cần một người cộng sự đáng tin cậy hỗ trợ chúng ta học một kỹ năng mới, việc lựa chọn sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu chúng ta rút ra một tấm thẻ từ xấp thẻ ghi chú.

Hãy trả lời các câu hỏi sau, bắt đầu từ những mối quan hệ thân thiết nhất, đến những mối quan hệ bình thường nhất, hãy viết tên một người lên mỗi thẻ. (Tôi dám chắc bạn sẽ nhân đôi, nhân ba, thậm chí là nhân năm kết quả của bài luyện tập đầu tiên.)

1. Trong số những người bạn quen biết, ai là người am hiểu về các vấn đề trong công việc?

Ai là quân sư của bạn trong cuộc sống? Người này là người mà những thành viên khác trong hội bạn của bạn có xu hướng cầu cứu để xin lời khuyên trong công việc. Ai là người vượt trội trong công việc và có khả năng giúp đỡ bạn? Tôi thích việc bạn có một người bạn khôn khéo trong vấn đề hôn nhân. Tôi cá là anh này có râu quai nón. Điều đó rất tuyệt, nhưng tôi không thực sự quan tâm đến anh

ta trong tình huống của cuộc đối thoại này. Trừ khi anh ta là một người có sức ảnh hưởng, tôi muốn bạn tập trung tìm kiếm những người sáng suốt trong các vấn đề công việc, cho dù ngành nghề của họ là gì đi nữa.

2. Tôi đã làm việc cùng với ai?

Ngay bây giờ, bạn hãy viết ra tên của những người cùng làm việc với bạn trong vòng năm đến mười năm qua. (Bạn đừng lấy cuốn danh bạ của công ty và bắt đầu chép tên của từng nhân viên trong công ty sang đây nhé. Chỉ liệt kê những người đã làm việc với bạn với tư cách cá nhân thôi.) Nếu bạn vẫn còn học đại học và chưa chính thức đi làm toàn thời gian, hãy viết ra tên của những đồng nghiệp khi bạn làm thêm và tên của những giáo viên dạy bạn. Mỗi tên một thẻ. Làm đi.

3. Người nào tôi biết là có sức ảnh hưởng?

Mỗi người đều chịu ảnh hưởng từ một người khác trong cuộc đời. Người này không nhất thiết phải có sức ảnh hưởng trong công việc bởi vì bằng câu hỏi này, tôi muốn mở rộng vòng tròn của những cái tên bạn đang viết ra. Hãy nghĩ thoáng ra một chút cho câu hỏi này. Ví dụ, hãy giả sử như bạn muốn làm công việc quản lý xây dựng. Ước mơ của bạn là xây dựng nên những tổ ấm. Bạn lướt qua phần các mối quan hệ trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của mình và nhanh chóng nhận ra bạn chẳng quen ai là thợ xây cả. Nhưng thợ sửa ống nước thì sao? Thợ điện thì sao? Người cung cấp dịch vụ cho các nhà thầu, người mua sắm tại cửa hàng đồ gia dụng địa phương thì sao? Có thể bạn sẽ không trực tiếp quen ai đó làm trong ngành quản lý xây dựng nhưng bạn có thể biết những người có liên hệ với họ, đó là những người có sức ảnh hưởng. Có thể một người bạn của bạn là người liên kết, người đó chỉ đơn giản là người quen biết những người bạn cần. Họ có trực tiếp tham gia vào ngành xây dựng không? Không, nhưng bạn vẫn nên liệt kê tên họ như là một người có ảnh hưởng. Chúng ta sẽ không hướng đến việc xây dựng một vòng tròn các mối quan hệ, mà là nhiều vòng tròn như thế.

4. Ai trong số những người tôi quen đang sở hữu một doanh nghiệp?

Tôi cho rằng những người này có thể được xếp vào cột những người có ảnh hưởng nhưng tôi đã cố tình xếp họ riêng ra một nhóm. Đừng chỉ liệt kê những doanh nghiệp liên quan đến công việc hiện tại của bạn vì chúng ta đang mở rộng tìm kiếm để tìm những mối liên kết. Hãy liệt kê bất kỳ và toàn bộ những người chủ doanh nghiệp mà bạn biết. (Không phải “biết” theo kiểu người đó là bạn thân của bạn, mà “biết” theo kiểu bạn đã ít nhất một lần có sự tương tác với người này.) Trong danh sách của mình, tôi sẽ kể tên Dan Banks, người sở hữu tiệm 9 Fruits, một tiệm sinh tố trái cây ở gần nhà tôi. Có phải tôi đang trông đợi được nhận vào một doanh nghiệp mà ở đó tôi pha chế đậm sữa với những thứ đồ khác nhau? Không hẳn là như thế, nhưng những chủ doanh nghiệp này thường có xu hướng quen biết những chủ doanh nghiệp khác. Và họ lại quen biết với rất nhiều khách hàng nữa. Cơ hội đến từ một khoảng cách rất nhỏ giữa anh Dan này và một công ty khác, phù hợp hơn với năng lực của tôi.

5. Trên mạng, ai là người tôi dõi theo và có vị trí công việc mà tôi mơ ước?

Năm 2011, tôi tham dự một sự kiện mà ở đó, một người rất nổi tiếng đã diễn thuyết về mạng Internet thay vì một câu chuyện rất hay được chọn trước đó. Ông ấy ca tụng những lợi ích dễ thấy của mạng Internet một cách chán ngắt khi nói những câu như “Bạn có thể xem thông tin thời tiết trên Internet và báo cáo thị trường chứng khoán.” Việc này hết sức vô ích. Vì vậy, tôi sẽ tiết kiệm những giây phút khó chịu ấy bằng cách không bảo cho bạn biết tất cả những người tuyệt vời mà bạn có thể kết nối bằng công cụ được gọi là World Wide Web này. Nhưng bạn nên biết điều này, những người nổi tiếng trong các ngành nghề bạn quan tâm sẽ đưa bạn quay về cộng đồng nghề nghiệp trên mạng xã hội Facebook, có cả một trang chủ gồm những liên kết tiềm năng đang chờ đợi bạn trên mạng. Bạn có biết cố vấn kinh doanh Jim Collins không? Bạn không biết, nhưng bạn có thể học trực tuyến từ ông ấy và thậm chí có thể nhận

được tin phản hồi đầy hữu ích, ngay cả khi bạn không phải là một chuyên gia truyền thông xã hội. Bạn có thể đấy. Để có được Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp lớn nhất, tốt nhất, quan trọng là bạn phải sử dụng truyền thông xã hội tốt nhất có thể. Truyền thông xã hội đóng vai trò quan trọng trong việc làm thế nào tôi có thể tạo nên các liên kết để rồi cuối cùng đưa đến hàng tá cuộc nói chuyện thảo luận công việc. Đừng sợ phải viết lên một vài tấm thẻ tên của một vài người mà bạn đang dõi theo trên mạng. Hãy nhớ, chúng ta bắt đầu với những mối quan hệ thân thiết, và bây giờ chúng ta đang ở tận cùng của chuỗi những mối quan hệ thông thường.

6. Mối quan hệ thông thường nào tôi bỏ quên nhưng có khả năng ảnh hưởng đến nghề nghiệp?

Tôi không quan tâm hiện tại bạn đang có bao nhiêu tấm thẻ trước mặt, chắc chắn bạn vẫn bỏ quên một ai đó. Hãy học hỏi nhiều hơn ngay cả ở khía cạnh mà bạn đang sở hữu quá nhiều. Hãy làm điều mà Curt Anderson đã làm. Ông là một nhạc sĩ và không quen biết nhiều người ở Nashville khi mới chuyển tới đó, nhưng chỉ sau vài tháng, ông ấy đã có thể cùng viết nhạc với một người đã từng giành nhiều giải Grammy. Bạn nghĩ rằng sự tương tác này xuất phát từ người quản lý của ông ấy hoặc một mối liên kết nào đó của ông ấy trong ngành này? Không hề. Người cộng tác với Curtis là một ông bố dẫn con mình đến hồ bơi, và Curtis lại là nhân viên cứu hộ ở hồ bơi đó. Sự việc đó tiến triển thật quá đối bình thường.

Phát triển danh sách đó như thế nào?

Đừng cố gắng làm việc đó một mình hay chỉ làm một lần. Hãy thoải mái lướt Facebook, Twitter hoặc thậm chí là một cuốn sổ ghi địa chỉ đã cũ. Hãy đi cà phê với một người hiểu bạn và hỏi họ sáu câu hỏi về cuộc đời bạn như trên. (Hãy viết những câu hỏi đó vào một cuốn sổ thay vì thẻ ghi chú và cho người khác xem những tấm thẻ sau, nếu không người ta sẽ nghĩ bạn thật kỳ quặc.)

Nhiều khả năng là danh sách của bạn sẽ dài hơn bạn dự đoán. Chúng ta thường có xu hướng quen biết nhiều người hơn chúng ta nghĩ. Nếu không phải như vậy thì cũng đừng lo lắng, có thể bạn đã

quá cứng nhắc khi trả lời các câu hỏi trên. Hãy quay lại và nói lỏng các câu trả lời của bạn. Hãy cố gắng tìm các mối quan hệ tự nhiên hơn nhân viên cứu hộ ở phòng tập gym của bạn.

Bạn có thể nhân đôi danh sách ban đầu của mình không, danh sách mà chỉ gồm một người ấy? Hoàn toàn có thể vì nguyên tắc đầu tiên của các mối quan hệ là bạn không quen người mà bạn biết.

Dù gì thì bạn cũng đã hoàn thiện bài tập này, có nghĩa là bạn có thể bắt đầu làm một điều gì đó và tận dụng các thẻ ghi chú.

GHI NHỚ

- Các mối quan hệ đem lại cho bạn công việc tạm thời đầu tiên.
- Bạn không quen người mà bạn biết trừ khi bạn chủ ý dành thời gian tập trung vào các mối quan hệ.
- Các nha sĩ nói: “Chỉ làm sạch kẽ của những chiếc răng bạn muốn giữ.” Tương tự, câu nói này cũng đúng với các mối quan hệ, chỉ đầu tư vào mối quan hệ mà bạn muốn duy trì.

Chương 4Hãy cho kẻ thù của bạn thứ họ cần nhất

Nếu ôm ghì một người đang chờ đợi một cái bắt tay là một môn thi đấu Olympic thì tôi sẽ đoạt huy chương vàng. Với tư cách là một diễn giả trước công chúng, tôi thường phải định hướng cho cử chỉ đầy ngượng ngịu này và cho dù tôi bắt tay hay ôm xã giao, người kia sẽ nghĩ theo hướng ngược lại.

Hành động bắt tay hay ôm xã giao vốn không thoải mái gì, nhưng điều đó chẳng là gì so với chuyện sẽ xảy ra nếu ta trao nhầm thứ gì đó trong một mối quan hệ. Đó là điều mà tất cả mọi người đều trải qua. Một người bạn thân đã từng thú nhận tình cảm bất diệt dành cho một cô gái mà anh ấy quen biết trong nhiều năm và để đáp lại anh, cô ấy nói: “Cảm ơn anh rất nhiều vì đã cho em biết điều đó!” như thể lời thú nhận của anh ấy giúp cô tiết kiệm tiền truyền hình cáp hằng tháng vậy.

Thách thức đặt ra là bạn không thể đáp ứng được những điều mà một mối quan hệ cần trừ khi bạn biết được đó là kiểu quan hệ gì. Không may thay, theo chủ ý của chúng ta, các mối quan hệ công việc gần như không phức tạp như các mối quan hệ cá nhân. Vào thời điểm này, Facebook có 11 kiểu quan hệ khác nhau dành cho người dùng. Đối với công việc, về cơ bản chỉ có ba loại mà bạn sẽ gặp trong sự nghiệp của mình.

ĐỊNH NGHĨA KẺ THÙ

Kẻ thù là người hăng hái làm những việc chống lại ước mơ của bạn. Từ “hăng hái” có thể mang nghĩa là họ công khai chỉ trích ước mơ của bạn, công kích nó hoặc làm bạn nản lòng. Kẻ thù không nhất thiết là người căm ghét ước mơ của bạn. Họ có thể là người lôi kéo bạn đi ăn uống chơi bời vào những đêm mà bạn lẽ ra sẽ làm việc. Liệu họ có tự coi mình là “kẻ thù” của bạn hay không? Không. Thậm

chỉ họ còn tự coi mình là bạn bè của bạn, nhưng kết quả thì chỉ có một. Sự hiện diện của họ tấn công vào những điều bạn đang cố gắng đạt được trong công cuộc Làm lại từ đầu của mình.

BẠN BÈ NGẪU NHIÊN

Một người bạn ngẫu nhiên là người ý thức được quá trình Làm lại từ đầu trong công việc của bạn, họ lấy làm mừng và sẵn lòng cổ vũ cho bạn trên suốt chặng đường ấy. Những người bấm “Like” trên Facebook của bạn khi bạn cập nhật thông tin tìm việc là những người bạn. Người cùng uống cà phê với bạn trong phòng nghỉ là bạn của bạn. Người hàng xóm hỏi thăm bạn về tình hình công việc ở công ty mới cũng là bạn của bạn. Tất cả những người nhắn tin cho tôi trong suốt quá trình Làm lại từ đầu mới đây cũng là bạn. 95% các mối quan hệ của bạn sẽ đạt đến mốc này vì kiểu bạn bè như thế này có thể tiến triển từ quan hệ quen biết một cách ngẫu nhiên thành bạn thân.

NGƯỜI ỦNG HỘ

Người ủng hộ là người đặc biệt giúp đỡ bạn trong việc định hình đường hướng sự nghiệp. Người đó là cơ phó trong quá trình bạn Làm lại từ đầu. Họ tập trung vào làm hàng tá việc, trong thời gian dài, và họ là một phần trong sự nghiệp của bạn. Những người này hiếm gặp, cũng giống như hồ trắng vậy, nhưng không quá hiếm gặp như lời của những nghệ sĩ xiếc, những ông chủ của hồ trắng. Người ủng hộ có thể là người bạn đời, người cố vấn nhiều kinh nghiệm hoặc đối tác kinh doanh. Tùy vào độ sâu sắc của các mối quan hệ, bạn sẽ có một số lượng những người ủng hộ tối thiểu nhất nhưng họ sẽ có ảnh hưởng lớn nhất đến quá trình Làm lại từ đầu của bạn.

Hầu hết những người bạn gặp trong suốt sự nghiệp của mình có thể xếp vào một trong ba nhóm trên. Và bạn sẽ không dễ bị nhầm lẫn những nhóm người ấy. Hãy để dành lại một nhóm để cứu vãn tình huống mà bạn có thể bất ngờ bị “đâm” sau lưng, để đến giữa đoạn đường sự nghiệp bạn sẽ không phải thốt lên: “Sheila vừa là người ủng hộ thân cận vừa là kẻ thù quyết liệt nhất của tôi. Hãy xem ngày thứ Hai sẽ như thế nào.”

Ngay bây giờ, bạn nên nhìn nhận lại tất cả các mối quan hệ bạn đã có ở chương trước và xếp chúng vào những nhóm phù hợp. Việc này sẽ dễ dàng thôi nếu bạn đã viết những mối quan hệ công việc của bạn vào thẻ ghi chú. Đơn giản bạn chỉ vẽ một đường thẳng trên một tờ giấy, viết tên kiểu quan hệ “Kẻ thù, Bạn bè ngẫu nhiên và Người ủng hộ” vào ba điểm khác nhau, sau đó đặt những tấm thẻ bên dưới mỗi nhãn tên phù hợp. Nếu bạn viết một danh sách thay vì sử dụng thẻ ghi chú, hãy xem xét kỹ mỗi cái tên và nhanh chóng viết loại quan hệ bên cạnh. Nếu bạn không làm theo cả hai cách này, tại sao bạn lại ghét tôi và công việc của bạn đến vậy? Hãy đọc lại và thực hiện bài tập này ngay cả khi bạn cảm giác giống như đang ăn món cải xoăn bạn ghét cay ghét đắng vậy. Tôi ủng hộ bạn. Tôi cũng ghét cải xoăn. Ăn những lát cải xoăn có vị giống hệt như đang ăn những trang sách truyện bị đốt cháy vậy.

Chúng ta vừa nhận diện một số mối quan hệ hiện tại của bạn và phân loại chúng. Chúng ta hãy cùng mổ xẻ từng nhóm và bắt đầu với nhóm tệ nhất trước.

KẺ THÙ

Tôi có thói quen nói chuyện với tài xế taxi khi đi đây đi đó. Nếu tôi học được điều gì đó từ truyền hình thì 87% là từ những chương trình truyền hình thực tế. Một buổi chiều nọ, một người tên Raid Naji Hadab đón tôi tại sân bay Hobby ở Houston.

Sau khi rời khỏi Iraq, cả nhà anh ấy đã sống ở Texas được năm năm. Suốt cuộc nói chuyện ngắn giữa chúng tôi, tôi hỏi anh ấy xem anh có bao giờ quay về quê hương để gặp lại gia đình không. Anh nói rằng anh không thể về vì Al Qaeda đang cố tìm giết anh. Đó không phải là câu trả lời tôi mong đợi.

Sau khi làm phiên dịch cho người Mỹ ở Baghdad, anh bị quy là kẻ phản bội. Trong khoảng thời gian bảy năm, gia đình anh đã phải chuyển chỗ ở sáu lần quanh thành phố vì bị dọa giết. Cuối cùng anh cũng lấy được thị thực nhập cảnh sang Mỹ, lúc đó anh đã để vợ và các con đi một xe riêng tới sân bay. Còn anh ngồi nhà chờ đợi trong 15 phút và sau đó tự lái xe đi. Tại sao? Anh lo lắng ai đó sẽ ám sát

mình khi đang cố gắng trốn khỏi quê nhà. Nếu anh chết, anh muốn đảm bảo rằng gia đình mình sẽ không bị giết trong làn đạn ấy.

Raid có những kẻ thù thực sự, và điều đó khiến tôi khó chịu vì nó khiến tôi nghĩ rằng mình không có kẻ thù. Trước khi Raid kể câu chuyện của mình, tôi định kể cho anh ta nghe câu chuyện của tôi về một người lạ trên Twitter. Ảnh đại diện của anh ta là bức hình ở trần, râu đã cạo, da rám nắng và trông có vẻ say xỉn. Một lần, tôi để dòng trạng thái trên Twitter rằng lần tới tôi sẽ đến Seattle cùng với cả gia đình và người lạ mặt này đã phản hồi rằng: “Thứ duy nhất anh đang mang theo là sự sợ hãi.” Đánh giá của anh ta về sự sợ hãi của tôi thật khó hiểu. Tôi toan đáp lời nhưng vợ tôi đã ngăn lại. Khi vợ tôi không còn trên thế giới này nữa, chắc tôi sẽ xuất bản cuốn sách với nhan đề “Những điều kinh khủng mà vợ tôi sẽ không để tôi trả lời trên Twitter.” Sách sẽ được bày bán trong những chiếc xe cút kít tưởng niệm vì có thể sẽ mất một khoảng thời gian dài để trao đến tay những kẻ thù đáng gờm mà tôi phải đối mặt, như anh chàng Raid kia.

Thật may là không ai cố giết bạn khi bạn làm công việc hiện tại. Nếu họ định làm thế, bạn hãy đọc sách về võ tự vệ Krav Maga, chứ không phải cuốn này.

Có thể bạn chẳng xếp một người nào vào nhóm kẻ thù cả. Phần vì trong chương trước chúng ta cố gắng tìm những người sẽ giúp đỡ ta trong quá trình Làm lại từ đầu. Bản chất của vấn đề này đã ngăn cản ta nghĩ ra quá nhiều kẻ thù cho mình.

Nhưng ngay cả khi bạn không có cái tên nào trong nhóm này, một ngày nào đó bạn cũng sẽ gặp người gây khó khăn cho bạn trong quá trình chuyển đổi công việc. Vì vậy, hãy tìm cách để đối phó với họ.

Tin tốt nhất, tin sẽ khiến bạn cảm thấy nhẹ nhõm đôi chút, đó là nhóm này không quan trọng.

Thứ hay nhất để trao cho kẻ thù là khoảng cách.

Trừ khi người được bạn đưa vào nhóm này là bạn đời của bạn hoặc một thành viên thân thiết trong gia đình, tôi khuyên bạn hãy phớt lờ nhóm này đi. Cố gắng biến kẻ thù thành những người ủng hộ hay thậm chí thành bạn bè là một trong những cách lãng phí thời gian ngu ngốc nhất. Đôi khi bạn phải cắt đứt quan hệ, ngay cả khi đó là một thành viên trong gia đình.

Đối với hầu hết kẻ thù của bạn, hãy cứ phớt lờ họ đi.

Vấn đề là chúng ta thường không làm như vậy. Kẻ thù đeo bám chúng ta. Những người đáng được chúng ta dành cho ít thời gian và sức lực nhất lại có xu hướng nhận được nhiều những điều ấy nhất. Vì vậy lời khuyên đơn giản rằng “Hãy bỏ qua và tiến lên” là một lời khuyên rỗng tuếch. Bởi vì bạn sẽ không làm như vậy và tôi cũng thế. Tôi đề bức hình của anh chàng trên Twitter nọ vào trong một cuốn sách! Thật khó khăn để tạo khoảng cách với kẻ thù của ta, ngay cả khi trong sâu thẳm, chúng ta đều biết rằng đó là những gì ta cần làm.

Vậy ta phải đối phó như thế nào với những kẻ thù của mình? Tôi có một số ý tưởng sau.

THU HẬP KHÁI NIỆM “KẺ THÙ”

Điều đầu tiên bạn phải làm với nhóm kẻ thù đó là đưa ra một định nghĩa đúng. Nhắc lại, kẻ thù là người chủ động chống lại thành công của quá trình Làm lại từ đầu. Một người lạ nhấn một điều không hay trên Twitter hay một người bạn bình luận về bạn với những lời miệt thị không thực sự là kẻ thù. Thật khó để kết luận rằng họ chủ động chống lại bạn chỉ vì nói một điều gì đó, họ có thể là một kẻ ngốc.

Giữa kẻ thù và kẻ ngốc cũng có sự khác biệt. Kẻ ngốc luôn luôn là kẻ ngốc đối với tất cả mọi người. Kẻ thù là người chỉ tập trung vào những bước chuyển không đúng lúc của bạn. Nếu một trong những cộng sự của bạn rất khó làm việc cùng, nhưng với ai họ cũng như vậy, thì họ không phải kẻ thù của bạn. Họ là những người gây khó chịu cho bạn, nhưng không gây hại gì. Có những người rất khó chịu. Chúng ta vẫn phải làm việc với họ và nếu xếp họ vào nhóm kẻ

thù thì chúng ta càng gặp khó khăn hơn. Nếu bạn xem mọi người là đối thủ thì bạn gần như không thể nào có mối quan hệ công việc tốt đẹp với họ.

Văn phòng chắc chắn là nơi đầy những “kẻ bon chen” nhưng có phải tất cả bọn họ đều là kẻ thù không? Đa số bọn họ ích kỷ và chỉ tập trung vào sự thăng tiến của bản thân, chứ không phải là sự suy sụp của bạn. Nếu định nghĩa kẻ thù của bạn quá lỏng lẻo và về cơ bản chỉ là “bất cứ ai từng khiến tôi bực bội,” thì công việc của bạn sắp trở nên khổ sở rồi. Nếu bạn vẽ tất cả mọi người bằng chiếc cọ to lớn mang tên kẻ thù, chắc chắn bạn sẽ ghét công việc đó. Nhưng hãy thành thật đi, có phải trong công việc, bạn gặp toàn kẻ thù hay bạn chỉ đơn giản là đang mang kính bảo hộ mang tên kẻ thù?

ĐỪNG TÌM KIẾM KẺ THÙ

Chúng ta thích kẻ thù vì một lý do đơn giản. Họ xác nhận những nỗi sợ hãi bên trong chúng ta.

Đa phần chúng ta, khi đối diện với một quá trình Làm lại từ đầu trong công việc, sẽ có những hoài nghi. Chúng ta sẽ lo lắng, băn khoăn và sợ hãi về việc xây dựng Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp. Trong màn sương mịt mờ ấy, chúng ta bí mật hy vọng tìm ra được ai đó xác nhận nỗi sợ hãi tệ hại nhất của mình. Đó là lý do vì sao sự khổ sở thích đồng hành với bạn đến vậy.

Nếu tôi có thể tìm được ai đó đồng tình với tất cả những điều tiêu cực tôi cảm nhận về bản thân và về quá trình Làm lại từ đầu thì tôi sẽ không phải thực hiện việc ấy nữa. Việc bạn có thể nhận diện một kẻ hay ghen ghét thực sự là một sự khuây khỏa. Việc ấy giống như khi nỗi sợ hãi trong bạn lên tiếng: “Thấy chưa! Đó là người thứ hai cảm thấy người không thể làm được. Giờ ta nhất trí nhé! Người phải từ bỏ!”

Nếu bạn đã sống như vậy đủ lâu, bạn chỉ chực chờ gặp đúng kẻ thù và nỗi sợ hãi trong bạn phát tác để cướp cò súng, đừng như vậy. Hãy bỏ súng xuống. Hãy ngừng tìm kiếm kẻ thù.

SO SÁNH INTERNET VÀ ĐỜI SỐNG THỰC

Nơi bạn nhận được những chỉ trích thường xuyên nhất là trên mạng. Một người mà bạn không biết rõ sẽ nói điều gì đó tiêu cực về cuộc sống của bạn. Họ bình luận và bằng cách nào đó khiến bạn bị tổn thương. Và bạn đón nhận điều đó. Bạn chấp nhận điều đó, nghĩ về nó và có thể bị ám ảnh về nó.

Sau này, mỗi khi nghĩ đến việc làm bất cứ điều gì, bạn lại suy xét và nhớ lại những lời của người đó. Đó chính là sức mạnh của Internet. Nếu người đó bước vào phòng bạn và nói ra những lời bình luận trên mạng trước đó, bạn sẽ cười nhạo để đuổi họ ra khỏi phòng. Họ là ai mà bảo bạn phải sống như thế nào? Họ thậm chí còn không quen bạn ấy chứ.

Đó chính là vấn đề, chúng ta không bao giờ đối xử với truyền thông xã hội như cách chúng ta đối xử với cuộc đời mình. Khi một người chê bai cả cuộc sống của bạn chỉ vì một điều gì đó mà bạn đăng lên Facebook, chẳng khác gì một người lái xe ngang qua nhà bạn và hét lên từ trong xe: “Sân nhà anh thật là kinh khủng, tôi cá là tâm hồn anh cũng y như thế!”

Bạn đừng nghe người đó. Hãy nghĩ: “Ôi gã này bị điên rồi. Ai mà lại đi hét vào mặt người lạ những điều không tốt chứ?” Nhưng ở trên mạng thì chúng ta hành xử như thể mình biết người đó. Hãy áp dụng “Bộ lọc cuộc sống thực”, phần lớn những kẻ chỉ trích trên mạng sẽ biến mất.

HÀU HẾT KẺ THÙ ĐANG LA HÉT ĐIỀU GÌ?

Vậy là chúng ta đã xác lập được hai điều:

1. Có lẽ bạn có nhiều kẻ thù hơn bạn nghĩ.
2. Nếu những kẻ thù trên mạng xuất hiện trong đời sống thực của bạn, bạn sẽ phớt lờ họ đi.

Nhưng còn những kẻ thù ngoài đời thực thì sao? Chúng ta làm gì với những người bạn, cộng sự hay thành viên trong gia đình đang chống lại sự thành công của quá trình Làm lại từ đầu của bạn đây? Việc trước tiên là bạn phải biết được họ là những kẻ ngốc hay những kẻ có mưu tính.

Một kẻ thù ngu ngốc là người khiến bạn thất bại nhưng không có ác ý. Họ không cố ý khiến bạn thua cuộc, nhưng chuyện đó vẫn xảy ra do sức ảnh hưởng của họ tới bạn. Những người bạn như thế này có thể vô tình gây ra những tổn hại khủng khiếp đến khả năng thực hiện quá trình Làm lại từ đầu của bạn. Trong cuốn sách *Change Anything* (tạm dịch: Thay đổi bất kỳ điều gì), nhóm tác giả (Kerry Patterson, Joseph Grenny, David Maxfield, Ron McMillan và Al Switzler) đã bàn đến vấn đề này. Họ nói: “Thói quen xấu luôn là một căn bệnh xã hội. Nếu những người xung quanh ta làm gương và khuyến khích những thói quen xấu, chúng ta sẽ gần như trở thành nạn nhân của nó. Biến “kẻ đồng lõa” thành “bạn bè” và bạn sẽ có thêm 2/3 cơ may để thành công trong việc này.

Một trong những cách dễ dàng nhất và nhanh chóng nhất để biến kẻ đồng lõa thành bạn bè là nói cho người đó biết bạn đang làm gì. Hành động nói cho người khác biết việc bạn đang cố gắng làm hầu hết đều khiến mọi chuyện thay đổi. Điểm mấu chốt không phải là tấn công người đó mà là nói một cách chân thành những điều bạn đang cố gắng làm và bạn cần sự giúp đỡ của anh ấy/cô ấy như thế nào. Chắc chắn, anh ấy/cô ấy sẽ nói: “Tôi không biết là tôi đang khích lệ anh như vậy, tôi rất vui khi được giúp đỡ anh.”

Thực tế sẽ có một số người không phản ứng theo hướng đó. Một số người thích con người cũ của bạn. Họ không muốn bạn thay đổi và chắc chắn cũng không muốn thay đổi bản thân họ để giúp đỡ bạn thực hiện quá trình đó. Tại sao lại có chuyện này? Đôi khi, họ nổi giận chỉ vì bạn đang thay đổi còn họ thì không.

Con gái tôi đã nhắc tôi nhớ tới người như thế trong một lần ở cửa hàng tạp hóa.

Ngay khi chúng tôi rời khỏi cửa hàng, đi vào bãi đỗ xe, tôi quyết định sẽ nhảy lên chiếc xe đẩy đựng đồ.



Tại sao ư?

Vì việc đó thật tuyệt.

Khi tôi lái nó, chân tôi không chạm đất, tay tôi nắm lấy tay cầm, tôi nghe tiếng đứa con mười tuổi hét lên sau lưng mình.

“Bố ơi, dừng lại đi! Bố làm chúng con ghen tị đấy!”

Tôi thấy việc đó rất thú vị. Con bé không hét lên: “Bố ơi, cẩn thận đấy!” Con bé cũng không hét lên: “Bố ơi, việc đó là sai quy định đó!” mà là: “Bố làm chúng con ghen tị đấy!”

Và trong câu nói ấy ẩn chứa một sự thật giản đơn.

Đôi khi, những người không thích ước mơ của bạn không phải vì họ nổi giận với nó. Họ giận dữ vì bạn khiến họ ghen tị. Họ muốn là người cảm thấy gió lùa ngang tai khi họ lái chiếc xe đẩy đựng đồ trong bãi đỗ xe. Họ muốn là người đọc diễn văn hoặc sáng lập một doanh nghiệp.

Nhưng cho dù lý do là gì đi nữa, họ không phải là người lái xe trong bãi đỗ xe, không phải người đọc diễn văn hay người thành lập doanh nghiệp, và họ thừa nhận thức để không hét lên như một đứa trẻ mười tuổi. Vì vậy họ sẽ bảo bạn việc ấy không thành hoặc bạn cần phải thực tế hơn hoặc bạn thật ích kỷ. Chúng ta có một ngàn cách để ngụy biện cho sự ghen tị của mình.

Vậy nên có lẽ kẻ thù cũng không phức tạp hơn một đứa trẻ trong bãi đỗ xe, cho rằng đi bộ thì đáng chán hơn lái xe đẩy đựng đồ. Nếu tình huống đúng như vậy, lần sau khi bị ghen tị, bạn cần phải hiểu điều mà kẻ thù của bạn thực sự muốn nói là gì.

“Hãy ngừng theo đuổi ước mơ đi, anh làm chúng tôi ghen tị đấy!”

Và hãy đích thân trao cho họ món quà duy nhất chúng ta có thể trao cho kẻ thù – khoảng cách.

HÃY NGỪNG CHƠI VỚI BỌN TÔM HÙM

Trong thời gian viết cuốn sách này, tôi đã đến Rockport, Massachusetts. Hãy dành vài giây nghĩ đến New England với cảnh trí đẹp nhất mà bạn có thể tưởng tượng ra, thêm vào khung cảnh ấy một bát súp sò và thế là bạn có một bức tranh toàn cảnh Rockport.

Nép mình vào phía bắc của Đại Tây Dương, Rockport khiến du khách đặc biệt yêu thích bởi một dãy dài những cửa hàng và phòng trưng bày tranh vươn ra tận mép biển. Con đường xinh đẹp này tạo thành hình chữ U trên biển, nơi có một bến cảng an toàn cho thuyền buồm và những người đánh bắt tôm hùm.

Khi đi dạo quanh, tôi nhìn thấy một chồng những cái lồng bẫy tôm hùm cũ đầy màu sắc. Có hàng đồng bẫy như thế này phía sau một cửa hàng kế bến cảng. Tôi đã từng nhìn thấy bẫy tôm hùm trước đó rồi nhưng những chiếc này lại hơi khác một chút. Điểm khác biệt nằm ở những con chim.

Bên trong mỗi cái lồng cũ, có những con chim đang xây tổ.

Cả tá những chú chim sẽ bay ra bay vào những chiếc lồng ấy và mang theo những cộng rơm. Tôi quan sát khung cảnh này đầy thích thú, như một công trường xây dựng của loài chim vậy. Những con chim, những kẻ lập dị, sử dụng những vật liệu tìm được ở địa phương để xây dựng nơi cư trú tại một nơi không thể ngờ đến. Không phải đang xây tổ, chúng đang cải tạo những chiếc lồng bẫy tôm hùm.

Tôi bắt đầu nghĩ rằng nếu bạn hỏi một con tôm hùm rằng liệu đó có phải là một nơi tốt để xây tổ hay không, có thể chúng sẽ trả lời là không. Cái bẫy là cái chết. Với một con tôm hùm, chui vào bên trong cái bẫy là quyết định cuối cùng của nó. Chúng dành cả đời mình để cố tránh những cái bẫy ấy.

Tuy thế, đối với lũ chim, cái bẫy đó thật hoàn hảo. Nó thông thoáng và bầy chim được bảo vệ tuyệt đối khỏi bọn mèo vì mèo không biết làm thế nào để xử lý những chiếc lồng bẫy tôm hùm đó. Những chiếc lồng cứng cáp, vững chãi và là ngôi nhà dễ dàng để đi ra đi vào nữa.

Thứ mà chim xem là nhà lại là một cái bẫy đối với tôm hùm.



Công việc nào cũng có tôm hùm – nhóm gồm những người quả quyết rằng mình ghét tất cả những trải nghiệm khi làm việc tại một nơi nào đó. Tôi đã từng là một con tôm hùm, bài xích mọi thứ thì nhanh, thừa nhận cái tốt thì chậm, và còn quả quyết rằng những người xung quanh tôi đều có những trải nghiệm tiêu cực trong công việc giống tôi. Tôi còn nhớ, và cảm thấy xấu hổ, có lần tôi cùng một người bạn dẫn nhân viên mới đi ăn trưa. Anh ta rất phấn chấn với công việc mới và chúng tôi đã làm mọi điều có thể để cho anh ta biết rằng công việc anh ta đảm nhận khủng khiếp đến thế nào. Chúng tôi cố gắng cắt mất đôi cánh của anh ta.

Hiện tại bạn có một nhóm tôm hùm nhiều chuyện, hay chỉ trích thường đi ăn trưa cùng bạn ở công ty. Đôi khi đi cùng họ cũng vui, sự tiêu cực đôi khi được ưa chuộng hơn mức ta muốn thừa nhận, nhưng nên chấm dứt điều đó khi bạn Làm lại từ đầu. Đi chơi với tôm hùm không bao giờ dạy bạn làm thế nào để trở thành một chú chim giỏi hơn. Việc ấy chỉ làm rỗng Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn thay vì làm đầy lên.

Hãy dành cho những con tôm hùm trong công việc điều mà chúng thật sự cần. Khoảng cách.

CÒN NHỮNG VỊ SẾP TÔI THÌ SAO?

Luôn có những vị sếp tồi. Tôi đã gặp một, hai cấp trên kinh khủng vào thời hoàng kim của mình. Khi bạn nhận ra rằng sếp là kẻ thù, bạn có thể làm một vài điều sau:

1. Cải thiện hiệu năng làm việc để xem mối quan hệ của bạn có được cải thiện hay không.

Bạn không thể thay đổi một người, nhưng đôi khi bạn có thể tác động lên một mối quan hệ trong công việc bằng cách cải thiện hiệu năng làm việc của mình. Khiến cuộc sống của vị sếp khủng khiếp trở nên dễ dàng hơn bằng cách làm việc tốt hơn thường có thể biến một vị sếp khủng khiếp thành một vị sếp ít khủng khiếp hơn. Hãy lựa chọn thái độ của bạn, điều chỉnh những kỳ vọng và áp dụng những kỹ thuật ấy vào phần nhiệt huyết để xem bạn có thể ổn định tình hình không.

2. Chấp nhận việc bạn là một nhân viên.

Đôi khi, khi có người kể với tôi rằng họ có một vị sếp khủng khiếp, điều mà họ thực sự đang nói là: “Họ là ai khi nghĩ họ sắp sửa giao cho tôi thực hiện dự án đó?” Tới lúc này tôi nói: “Họ là sếp của anh đấy, họ là người chắc chắn trả tiền cho anh để bảo anh làm việc này việc nọ. Đó là cách công việc được thực thi.” Tôi có rất nhiều cuộc đối thoại ngắn, đầy ngượng ngịu và không kết thúc bằng những cái ôm và bắt tay. Nếu bạn có một vị sếp kinh khủng đến nỗi thay đổi cả giờ bạn ăn trưa, thì bạn nghĩ sao? Bà ấy phải làm như vậy. Việc đó có công bằng không? Có vui không? Có đúng đắn không? Có thể là không, nhưng đó chắc chắn là hệ quả của việc làm một nhân viên. Nếu việc đó khiến bạn thất vọng, hãy chuyển tiếp sang phần 3.

3. Biến nỗi thất vọng thành năng lượng.

Bạn có hiểu điều mà vị sếp tồi thực sự muốn nói là gì không? “Tôi thách anh tìm ra được công việc tốt hơn đấy!” Hãy chấp nhận lời thách thức của họ. Hãy quên đi những chuyện tầm phào và những lời phàn nàn, những thứ đó chẳng đưa bạn đến đâu cả. Nếu sếp bạn chuyển giờ nghỉ trưa của bạn thành một giờ khác, lệch với tất cả các đồng nghiệp của bạn như một sự trừng phạt đầy khiêu khích, hãy viết lại điều mà bà ta thực sự muốn nói. Bà ấy nói: “Ha! Anh sẽ không được đi ăn trưa cùng bạn bè trong ba tuần,” nhưng tôi thì bạn sẽ nghe thấy rằng: “Tôi thách anh dùng những giờ nghỉ trưa

thầm lặng không có bạn bè đó để xin việc khác đấy!” Hãy đáp trả lời thách thức đó.

GHI NHỚ

- Bạn phải trung thực khi định nghĩa từ “kẻ thù”. Nếu định nghĩa đó quá rộng, hãy thu hẹp nó và ngừng việc gán mác kẻ thù cho quá nhiều người.
- Đừng tìm kiếm những kẻ thù củng cố nỗi sợ hãi của bạn, rằng bạn không đủ khả năng để Làm lại từ đầu.
- Thực ra hầu hết kẻ thù của bạn đang muốn hét lên rằng: “Hãy ngừng theo đuổi ước mơ của anh đi! Anh đang làm tôi ghen tị đấy.”
- Hãy trao cho kẻ thù thứ mà họ cần nhất – khoảng cách.

Chương 5 Bộ đếm ngẫu nhiên

Tôi hy vọng bạn có một người bạn có thể khóc cùng mình. Một người nào đó có thể hiểu bạn. Một người bạn gái, một người chị thân thiết, một phi công yểm trợ, một chàng cao bồi, một người có thể nói: “Thận của tôi đây này, hãy lấy đi.” Điều này thật tuyệt vời cho 40 giờ đồng hồ bạn không phải làm việc. Nhưng trong môi trường làm việc, tôi không quan tâm đến chuyện có người sẽ nhảy bổ vào một quả lựu đạn vì bạn. Tôi quan tâm đến việc một người nào đó sẽ chia sẻ lý lịch trích ngang của bạn giúp bạn.

Tôi từng nghĩ rằng để có được sự nghiệp vững chắc, bạn cần phải có tình bạn vững chắc. Điều đó cũng giống như bạn nói với mọi người rằng hãy cho đôi cánh của tôi cơn gió hay điều gì đại loại như thế. Tôi bắt đầu nhìn nhận lại sự nghiệp của mình.

Brannon Golden, người tôi đã gặp một lần, người đã biên tập cuốn sách đầu tiên của tôi. Đó là tình bạn ngẫu nhiên.

Beth Corbelt, người tôi làm việc cùng trong sáu tháng, người đã đọc và sửa bản in cho cuốn sách đầu tiên của tôi. Đó là tình bạn ngẫu nhiên.

Shauna Callaghan, người tôi từng gặp, người xây dựng blog cho tôi sau lần Làm lại từ đầu vừa rồi. Đó là tình bạn ngẫu nhiên.

Andy Traub, người tôi biết chủ yếu nhờ Internet, người giúp tôi đứng vững sau lần Làm lại từ đầu vừa rồi. Đó là tình bạn ngẫu nhiên.

Shawn Hanks, người tôi đã không gặp trong suốt một năm qua, người đã giúp tôi khởi động sự nghiệp diễn giả của mình sau lần Làm lại từ đầu vừa rồi. Đó là tình bạn ngẫu nhiên.

Tôi cố gắng ghi nhớ những khoảnh khắc của tình bạn suốt đời ấy bao bọc mình trong suốt giai đoạn chuyển đổi công việc, nhưng thực tế cho thấy mối quan hệ tạo nên sức bật mạnh mẽ nhất

thường là những mối quan hệ ngẫu nhiên. Ngẫu nhiên nhưng không có nghĩa là hời hợt, hình thức.

Như trường hợp của Billy Ivey.

Tôi gặp anh sau khoảng chín năm. Vào năm 1999, chúng tôi từng làm việc cùng nhau gần một năm trong một công ty. Năm 2010, tôi giúp đỡ anh có được công việc tốt. Vì sao? Vì sự xa cách khiến tình cảm dạt dào hơn. Không phải, vì tôi biết anh ấy là một tác giả giỏi và tôi biết một công ty cần một cây bút giỏi.

Những mối quan hệ ngẫu nhiên đặc biệt cần cho Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn. Những mối quan hệ như vậy có xu hướng khiến cuộc chơi trở nên ngang tài ngang sức. Chắc chắn bạn cần những người bạn tâm giao. Những người ấy thật tuyệt vời. Nhưng nếu bạn phải vượt qua một quá trình nhảy việc, đó là lúc bạn cần nhiều mối quan hệ nhất. Bạn cần có một bộ sưu tập lớn các mối quan hệ ngẫu nhiên để có thể nhờ cậy.

HÃY NÉM ĐI CÀNG NHIỀU BOOMERANG CÀNG TỐT

Liệu bạn có biết được mối quan hệ công việc nào một ngày nào đó sẽ không còn quan trọng với công việc của bạn nữa không? Không, bạn không biết đâu. Một người bạn không hề nhớ tới suốt nhiều năm qua sắp sửa giúp đỡ bạn. Bạn sắp có được việc làm từ người anh họ của một người bạn của chị của Ferris Bueller. Nếu việc ấy chưa xảy đến, thì nó cũng sắp rồi. Và nếu bạn muốn nó xảy đến nhanh hơn, bạn cần phải ném đi càng nhiều boomerang càng tốt.



Boomerang là những mối quan hệ công việc không bao giờ kết thúc, chúng chỉ lao vào khoảng không trong một khoảng thời gian. Bạn không giận dữ với người ấy, không có bất kỳ lễ kỷ niệm chia tay cho bất kỳ mối quan hệ công việc nào. Một người đồng nghiệp nào đó của bạn đi xa về phía đường chân trời còn bạn thì đi hướng ngược lại. Và một ngày nào đó, vào lúc bạn ít mong đợi nhất, họ sẽ bật quay trở lại cuộc đời bạn cùng với một cơ hội việc làm.

Đó là những gì đã xảy đến với khách hàng lớn nhất của tôi, Reggie Joiner. Năm 2004, tôi nộp đơn xin việc trong công ty của ông ấy. Tôi đã ném một chiếc boomerang đi. Không thấy gì quay lại. Vài năm sau, tôi gửi một số bài viết mẫu của tôi tới công ty của ông ấy thông qua mấy người bạn chung, cũng không thấy hồi âm. Vài năm sau tôi gặp ông ấy ở hậu trường của một sự kiện. Mấy năm sau nữa tôi phát biểu tại một trong những sự kiện của ông ấy. Rồi chúng tôi đi ăn trưa cùng nhau. Và đi cà phê. Và rồi vào ngày tôi đang trải qua quá trình Làm lại từ đầu, ông ấy gọi điện và giúp tôi định hướng. Trong năm đó chúng tôi đã gặp nhau ba lần.

Dù thế nào thì những mối quan hệ thân thiết luôn bắt đầu một cách bình thường. Đó là điểm chung của mọi mối quan hệ thân thiết trong công việc. Vậy tại sao chúng ta lại nghĩ rằng mình có thể gấp rút đạt được một mối quan hệ sâu sắc mà không cần một mối quan hệ bình thường lúc đầu? Tại sao chúng ta không ném thêm nhiều boomerang hơn nữa, đặc biệt là cho vào đó lượng lớn những công cụ chúng ta hiện có để thúc đẩy các mối quan hệ thông thường?

Chúng ta luôn than phiền về những điều được viết ra, Facebook và Twitter đang ăn mòn chiều sâu của tình bạn. Việc đó có thể đúng, nhưng khi ném boomerang đi, ta lại sống trong thời kỳ hoàng kim. Chỉ đơn giản như một tin nhắn động viên hay dòng tin nhắn trên Twitter cũng có thể làm nên điều kỳ diệu, khi chúng tái kết nối bạn với một mối quan hệ công việc đã lâu bạn không kết nối.

Tôi có thể kể câu chuyện tương tự với nhiều người khác mà tôi đã gặp trong đời như với ông Reggie. Tôi kết nối với họ. Chúng tôi đã cùng ăn trưa. Tôi nói chuyện với họ trong một sự kiện nào đó. Hãy ném đi thật nhiều boomerang, boomerang, boomerang. Họ không phải là một khách hàng ngay tức thì, nhưng đó chính là điều thú vị trong các mối quan hệ boomerang – bạn không kiểm soát được khi nào chúng quay lại.

Nhưng nếu bạn không ném đi boomerang nào, chúng tôi đảm bảo rằng bạn cũng sẽ không nhận được mối quan hệ nào quay trở lại.

NHỮNG MỐI QUAN HỆ NGẪU NHIÊN VẬN HÀNH TRÊN NỀN TẢNG THÔNG TIN VÀ MÓN SÚP KHAI VỊ PHÔ MAI QUESO

Trừ khi bạn của bạn là người dị ứng với đường, tôi nghĩ không có cách bắt đầu một mối quan hệ ngẫu nhiên nào hoàn hảo hơn là một bát súp khai vị phô mai queso.

Nhưng bên cạnh những bát súp phô mai nấu chảy ngon tuyệt ấy, điều cần nhất cho những mối quan hệ ngẫu nhiên là thông tin.

Nếu người khác không biết rằng bạn đang cần giúp đỡ thì họ không thể giúp bạn được.

Bạn ghét nhờ người khác giúp đỡ? Tôi cũng vậy. Lúc ban đầu tôi cũng nghĩ mình không cần. Tin tôi đi, nếu tôi có thể cuộn tròn trong một quả bóng nhỏ hẹp giống như con Ta-tu và lặn qua sự nghiệp của mình một cách hoàn hảo, không cần đến sự giúp đỡ của bất kỳ ai, tôi sẽ làm như thế. Nhưng tôi không thể và bạn cũng vậy.

Chúng ta không nhờ giúp đỡ vì chúng ta nghĩ mình là những người duy nhất cần giúp đỡ. Ta so sánh những tin mới cập nhật được cắt tỉa cẩn thận, đẹp đẽ trên Instagram của bạn bè với thực tế ngổn ngang, lộn xộn trong cuộc sống của mình và cảm thấy thiếu thốn. Chúng ta nghĩ rằng tất cả mọi người đều tự xoay xở được, vì thế chúng ta giả vờ như mình cũng làm được.

Nếu nghiên cứu cuộc đời của bất kỳ người thành công nào, chúng ta sẽ nhận ra rằng họ không bao giờ đơn độc đạt được những gì họ đang có.

Tất cả chúng ta đều cần sự giúp đỡ từ người khác và cách duy nhất họ giúp được ta, nhất là những người bạn ngẫu nhiên, là ta phải cho họ thông tin. Không phải tất cả thông tin. Cách nhanh nhất để kết thúc một mối quan hệ bình thường là dội cho nó một gáo nước lạnh. Bạn không cho họ biết tất cả, nhưng cần cho họ biết sự thật. Nếu bạn đang tìm một công việc mới, hãy nói cho họ biết điều đó. Nếu bạn cần kết nối với ai đó, hãy nói cho họ biết. Bạn bè không phải là người biết đọc ý nghĩ của bạn đâu.

Là một nhạc sĩ, Carlos Whittaker đã dành nhiều năm để xây dựng những mối quan hệ ngẫu nhiên trên khắp đất nước. Anh hát và chơi nhạc ở nhiều nơi, nếu không nói là ở hàng trăm sự kiện. Cuối cùng anh quyết định, không phải hát, mà diễn thuyết trước công chúng, là kế hoạch Làm lại từ đầu anh sẽ thực hiện. Vấn đề duy nhất là mọi người đều biết đến một Carlos ca sĩ chứ không phải một Carlos diễn giả. Chẳng có ai đặt lịch mời anh diễn thuyết cả. Tôi hỏi anh: “Anh đã nói cho nhóm bạn của anh biết hiện tại anh đang tập trung vào diễn thuyết chưa?” Anh ấy nói: “Tôi chưa.” Rồi tôi nói: “Ồ thế thì làm sao họ biết được điều đó chứ?” Anh ấy gửi đi một e-mail với nội dung đơn giản giải thích về quá trình Làm lại từ đầu của mình và bắt đầu dành thời gian cho những cơ hội phù hợp trong cuộc sống.

Cho dù bạn đang theo đuổi một ước mơ mới hay đang cố gắng leo lên nấc thang sự nghiệp, những người bạn ngẫu nhiên sẽ không biết phải làm sao để giúp bạn trừ khi bạn đề nghị họ giúp đỡ.

Bạn đã đề nghị họ chưa?

HÃY BẮT ĐẦU BÊN MỘT CHIẾC BÀN NHỎ



Tôi là một người hướng nội, có nghĩa là tôi sẽ tổng bạn ra khỏi nhà nếu bạn cố nấn ná lại lâu hơn sau khi chúng ta đã “dành trọn thời gian trước khi bạn đi” ở tiệm cà phê bưu điện.

Tôi không tóm cổ áo ai cả, tôi chỉ đột ngột đứng dậy trong lúc đang nói chuyện và tuyên bố: “Gặp anh tối nay thật vui!” Bí quyết là bạn phải nói điều đó một cách đầy tự tin để thể hiện rằng rõ ràng bạn đang hồi tưởng lại một sự việc đã kết thúc rồi.

Ý tưởng kết thêm những người bạn mới khiến tôi thấy hồi hộp. Tôi là người viết sách và tôi thậm chí đã cảm thấy như sẽ có cuộc hẹn hò nhanh chóng với các doanh nghiệp khiến cả tôi và bạn đều kinh ngạc trong những trang sách kế tiếp. “Greg là một lập trình viên máy tính đến từ Fresno và anh ấy có thể sẽ trở thành một trong những

người ủng hộ của bạn. Anh ấy thích đi dạo trên biển cùng những con sói.”

Mặc dù tôi ước rằng tôi cũng có niềm đam mê với bất kỳ thứ gì trong đời mình như những người có niềm đam mê với sói, nhưng đó không phải điều ta đang hướng đến. Nếu bạn muốn có nhiều mối quan hệ boomerang hơn, bạn không cần phải nghĩ ra một kế hoạch phức tạp. Bạn chỉ cần tìm một cái bàn thôi.

Đó là điều mà Sarah Harmeyer đã làm ở Dallas, Texas khi cô mới chuyển đến vùng này và không quen biết nhiều người. Trong sân sau của nhà mình, cô ấy có một cái bàn đủ chỗ cho 20 người.

Cô nhận ra mình muốn làm quen với hàng xóm, cô mời họ đến dùng bữa tối, tất cả bọn họ. Vào thời điểm đó, cô ấy chỉ biết hai người, nhưng cô cũng hiểu rằng trường hợp tệ nhất là sẽ chẳng có ai đến dùng bữa tối hôm đó. Vì thế, cô để thư mời vào thùng thư của từng người một, mời họ đến dùng bữa tối. Cô hy vọng sẽ có một vài người đến. Thay vào đó, có cả thảy 91 người đã hiện diện vào tối hôm ấy.

Cô phát hiện ra rằng nếu bạn dám dũng cảm một chút thì bạn sẽ khám phá ra nhiều điều. Con người thường ít có niềm tin vào cộng đồng, ngay cả những người hướng nội như tôi. Công nghệ phát triển hứa hẹn kết nối mọi người nhưng cuối cùng nó vẫn không thể đạt được mục đích đó, nhịp sống và yếu tố nào đó đã làm suy giảm ý thức cộng đồng của chúng ta, và ý thức cộng đồng ngày nay quả là khó tìm.

Vì thế, khi một ai đó bỏ qua sự ngượng ngùng và dám ném đi một chiếc boomerang, một điều gì đó kỳ lạ sẽ xảy ra, những boomerang khác xuất hiện. Hay như trường hợp của Sarah, là 1.500 boomerang. Đó là số lượng khách đã đến dùng bữa tối trong sân sau nhà cô kể từ năm 2012.

Quá trình mời khách cũng đơn giản thôi. Nếu Sarah gặp một người lạ ở một bữa tiệc nhẹ hay cửa hàng tạp hóa và họ hỏi cô làm công việc gì, cô nói: “Việc tôi thích làm là ‘Ngồi bên bàn cùng hàng xóm.’”

Vậy đây, không có danh sách khách VIP, chỉ có những tình bạn mới bắt đầu từ một chiếc bàn lớn. Nếu bạn muốn tham gia cùng cô ấy, hãy truy cập trang web neighborstable.com. Bạn cũng có thể chuyển sang cửa hàng đồ nội thất West Elm gần chỗ bạn ở. Ý tưởng đơn giản của Sarah có sức ảnh hưởng nhanh chóng đến mức công ty này đã đề nghị cô tổ chức sự kiện “Ngồi bên bàn cùng hàng xóm” ở một số cửa hàng của họ.

“Bây giờ tôi đã có nhiều bạn bè ở Dallas.” Cô nói. “Một số bạn thân nhất của tôi là những người tôi đã gặp ở chiếc bàn ấy.”

Bạn không cần phải bắt đầu với một chiếc bàn đủ chỗ cho 20 người. Sarah thích tụ tập mọi người, đó là một lựa chọn của cô ấy. Mỗi chúng ta cần có một loại bàn cụ thể. Có thể bàn của bạn là bộ đồ để bạn chào đón và gặp gỡ những người bạn cùng ngành kinh doanh. Có thể bàn của bạn đặt trong phòng nghỉ vào giờ ăn trưa để bạn tiếp những đồng nghiệp mà bạn chưa biết rõ. Có thể bàn của bạn là lớp học về một chủ đề liên quan đến công việc của bạn ở khu trung tâm thành phố. Những chiếc bàn xuất hiện dưới cả triệu hình thức khác nhau, nhưng tất cả đều có một điểm chung, đó là cộng đồng được tạo ra xung quanh những chiếc bàn. Boomerang cũng bắt đầu từ chúng.

Nếu bạn gặp khó khăn khi bắt đầu tìm kiếm một mối quan hệ mới, trước tiên hãy tìm một chiếc bàn.

TẠO LẬP MỘT MỐI QUAN HỆ NGẪU NHIÊN MỚI, MỘT CÁCH CÓ CHỦ ĐÍCH

Chúng ta cần làm rõ một quan niệm sai lầm. Ngẫu nhiên không có nghĩa là không chủ đích. Ngẫu nhiên có thể mang nghĩa có chủ đích nếu bạn cố ý lựa chọn một người mà bạn muốn kết bạn.

Bạn có thể làm được việc ấy không? Bạn chỉ việc đứng lên và quyết định làm bạn với một người nào đó? Tôi từng nghĩ rằng tình bạn trong công việc phát triển một cách hữu cơ, trên một cánh đồng nào đó và một chú cò sẽ mang tình bạn đến phòng làm việc của bạn. Một ngày nọ bạn ngược nhìn lên và bắt gặp một anh chàng mặc áo

dài tay hình chó sói và rất siêu về mã hóa ứng dụng đang đứng đó. Tình bạn bắt đầu!

Tình huống như thế hoàn toàn có thể xảy ra, không phải tình huống về chú cò, ý tôi là tình huống về người bạn ngẫu nhiên ở nơi làm việc, người trở thành bạn lâu năm với bạn ấy. Nhưng chọn người kết bạn thì nhanh hơn rất nhiều.

Việc đó khiến bạn cảm thấy lộn xộn và mơ hồ? Đúng. Những mối quan hệ, đặc biệt là những mối quan hệ mới, đều như vậy cả. Tôi không biết tiêu chuẩn chọn bạn của bạn là gì. Có thể bạn là một người hướng nội muốn tìm kiếm những người bạn hướng nội khác không phải chỉ để tụ tập với nhau. Tiêu chuẩn duy nhất tôi áp dụng đó là: “Quen biết với người sẽ đem lại niềm vui?” Tôi sử dụng tiêu chuẩn đó bởi vì nó giúp tôi định hướng chiếc thang sự nghiệp với ý nghĩ “Ai có thể giúp đỡ tôi nhiều nhất trong phòng này?” Bạn đã bao giờ gặp tình huống này tại một bữa tiệc chưa? Người đang trò chuyện với bạn cứ liên tục nhìn qua vai bạn với hy vọng tìm thấy một người khác để có cuộc nói chuyện vui vẻ hơn? Eo ôi.

Vì thế tôi chỉ tìm kiếm những người có thể khiến tôi vui vẻ khi kết bạn. Họ có tác động tới sự nghiệp của tôi vào một ngày nào đó hay không? Họ có thể trở thành người ủng hộ tôi hay không? Chúng tôi có làm chung một dự án hay không? Có thể có, có thể không. May thay chúng ta không thể dự đoán điều đó khi bắt đầu một tình bạn. (Mặc dù vậy tôi vẫn có thể dự đoán chính xác 100% về những mối quan hệ chẳng đi đến đâu và tôi chủ động không tham gia.) Một số mối quan hệ hữu ích nhất trong công việc không bắt đầu như một bản kế hoạch hình thành một liên minh nhằm thay đổi thế giới. Bạn chỉ nghĩ rằng chơi với Mark rất vui, vì vậy bạn kết bạn với anh ấy. Trong trường hợp xấu nhất, nếu những tình bạn mới không mang lại điều gì, tôi cũng đã có một tuần lễ nhiều niềm vui hơn bình thường. Vậy là bạn đã chiến thắng.

HÃY LÀ NGƯỜI PHẢN HỒI TRƯỚC TIÊN

Bạn có người bạn nào không bao giờ nghe điện thoại khi bạn gọi không? Người đó không hẳn là đang lảng tránh bạn. Người đó sẽ

gọi lại cho bạn, nhưng chỉ khi nào thuận tiện thôi.

Nếu bạn muốn đẩy một tình bạn ngẫu nhiên đi xa hơn trong công việc, hãy là người phản hồi trước. Đừng chỉ ngồi xem e-mail từ ngày này qua ngày khác. Đừng để điện thoại của bạn đầy ắp những tin nhắn thoại. Đừng bắt người khác phải dùng mọi hình thức liên lạc để thâm nhập vào tòa tháp ngà của bạn, hoặc đừng làm xám xịt những phòng làm việc có bạn đang ẩn náu bên trong.

Người ta ghét phải hỏi câu: “Bạn có nhận được e-mail tôi gửi không vậy?” và câu hỏi đó buộc bạn phải thừa nhận: “Có, nhưng tôi đã lờ nó đi” hoặc là sẽ nói dối như tất cả chúng ta đang nói: “Không, chắc hẳn là hộp thư rác của tôi đã chặn e-mail của bạn rồi.” Chúng ta luôn đổ lỗi cho hộp thư rác.

Hãy nghe máy ngay từ tiếng chuông đầu tiên. Hãy trả lời ngay từ e-mail đầu tiên. Chúng không chỉ đơn thuần là hình thức thông tin liên lạc, đó còn là những chiếc boomerang từ những người khác gửi đến bạn. Bạn có muốn nhận lại nhiều hơn số boomerang bạn đã ném đi không? Hãy ném trả lại nhiều hơn số boomerang bạn nhận từ người khác. Hãy là người phản hồi đầu tiên.

HÃY NHẬN LẤY SỰ BẤT TIỆN

Bạn muốn kết bạn với những người bạn đã giúp đỡ và những người có thể giúp bạn trở nên mạnh mẽ hơn chút ít? Hãy gia tăng tần suất tương tác của bạn. Bạn không thể nói: “Thật kỳ lạ, tôi chỉ gặp Tom một năm bốn lần và có vẻ như chúng tôi không phải bạn tốt của nhau.” Một trong những cách hay nhất để gia tăng tần suất tương tác là hãy nhận lấy sự bất tiện khi làm bạn với ai đó.

Những tình bạn xây dựng dựa trên sự ích kỷ sẽ không bao giờ giúp ích gì cho bạn. Nếu bạn muốn có nhiều bạn bè hơn mỗi tuần, hãy gia tăng tần suất gặp gỡ họ lựa theo thời gian của họ, không phải bạn.

Tôi đã từng chỉ nhận lời hẹn uống cà phê ở một trong hai tiệm, “Good Cup” và “Frothy Monkey”. Tôi hẹn ở đó không phải vì tôi thích

hai tiệm này, mặc dù đúng là tôi có thích thật, mà vì hai tiệm này gần nhà tôi nhất. (Và tôi đã biết ở đó đỗ xe như thế nào rồi. Đến một nơi nào đó hoàn toàn mới và không biết chỗ đậu xe là một trong những nỗi sợ hãi sâu thẳm, kỳ quái nhất của tôi.) Tôi đề nghị hai chỗ ấy vì sự thuận tiện cho mình, không phải cho bạn tôi.

Khi một người đồng nghiệp bạn muốn kết bạn đề nghị dùng bữa trưa ở tiệm ăn Ấn Độ, đừng từ chối. Hãy cứ đến đó. Khi có người nào đó đề nghị bạn giúp họ việc vặt chẳng liên quan gì đến bạn, hãy cứ giúp họ. Đón ai đó ở sân bay hay mang đi-văng lên lầu. Hãy nhận lấy sự bất tiện về mình.

GHI NHỚ

- Bộ đếm ngẫu nhiên. Ném đi càng nhiều Boomerang càng tốt.
- Tình bạn ngẫu nhiên tồn tại (và trở nên sâu đậm) dựa vào tình thần sẵn sàng chia sẻ thông tin. Nếu bạn cần sự giúp đỡ trong công việc, hãy lên tiếng đề nghị.
- Mọi người đều tìm kiếm một cộng đồng. Trước tiên hãy bắt đầu bằng việc tìm một cái bàn.
- Bạn muốn trở nên thân thiết hơn với ai đó? Hãy là người phản hồi trước tiên và nhận lấy sự bất tiện trong tình bạn về mình.

Chương 6 Sự nghiệp lớn lao cần những người ủng hộ tuyệt vời

Một trong những lý thuyết của tôi là khi người khác khuyên nhủ bạn, thực ra họ đang nói chuyện với chính họ trong quá khứ.

— **Steve Garguilo**

Bạn bè là người cùng bạn chia ngọt sẻ bùi.

Người ủng hộ là người cùng bạn định hình sự nghiệp.

Mặc dù người ủng hộ là bạn bè, nhưng không phải tất cả bạn bè đều là người ủng hộ bạn. Bạn quen biết nhiều người và coi họ là bạn bè nhưng họ không phải là người bạn có thể xin lời khuyên về công việc. Họ sống vui nhộn, ở bên họ bạn rất vui, có thể họ còn thân thiết với bạn nữa, nhưng nếu bạn có danh sách từ bốn đến sáu người giúp định hướng tương lai sự nghiệp của mình, bạn sẽ không để họ vào danh sách ấy.

Giống như tôi và công việc đồn gỗ vậy. Cha tôi và tôi cảm thấy rất vui vào ngày chúng tôi mua một cái cưa xích để đồn cây trong vườn nhà nhưng bạn sẽ không muốn đề nghị cha con tôi làm người ủng hộ cho việc đồn gỗ của bạn đâu. Mái nhà của nhà hàng xóm và những cái cây xuyên thủng mái nhà cũng sẽ nói với bạn như vậy. Nhiệm vụ của tôi là sử dụng chỉ nha khoa dày và nỗ lực kéo hơn 3,6 tạ gỗ khổng lồ ấy ra khỏi cửa nhà kể bên khi chúng rơi xuống đất. Tôi đã thất bại.

Và bạn cũng sẽ thất bại nếu bạn chọn tôi trợ giúp cho giấc mơ đồn gỗ của bạn.

Một người ủng hộ tuyệt vời có thể là một cộng sự trong kinh doanh, người bạn cũ ở cùng phòng thời đại học, người quản lý cũ ở công ty bạn đã nghỉ làm, người bạn đời hoặc một triệu người khác. Nhưng tất cả đều phải có ba đặc điểm tính cách sau:

1. Họ phải là người dũng cảm.

Thật vui khi bạn được nhiều bạn bè vỗ tay cổ vũ. Nhưng có những lúc trong cuộc sống bạn không chỉ cần một đội trưởng đội cổ vũ. Bạn còn cần một người đủ dũng cảm để nói cho bạn sự thật. Một trong những cách dễ nhất để phá hỏng quá trình Làm lại từ đầu của bạn là để cho những người không bao giờ nói “không” vây quanh bạn. Nếu bạn muốn tồn tại qua lần Làm lại từ đầu kế tiếp, hãy đảm bảo rằng những người ủng hộ bạn có thể tự do nói với bạn sự thật khi một ý tưởng nào đó của bạn chẳng có gì hay ho.

2. Họ là những người được kính trọng.

Một người ủng hộ không được bạn kính trọng không phải là một người ủng hộ. Chúng ta có xu hướng coi thường lời khuyên của những người mà mình không mấy kính trọng, ngay cả khi đó là lời khuyên tốt. Khi họ nói với ta điều mà ta không muốn nghe, chúng ta có thể dễ dàng phớt lờ đi. “Họ có biết gì không vậy? Họ còn không đạt tới đẳng cấp như tôi.” Tốt hơn hết là bạn nên tìm kiếm một người ủng hộ mà bạn luôn kính nể và tốt hơn nữa, là những người giỏi hơn bạn. Những người giỏi thường có những người giỏi hơn ở xung quanh họ, những người thử thách và cọ xát bạn. Một người ủng hộ tuyệt vời giống như một bộ tuxedo chứ không phải là quần thun giữ ấm.

3. Họ phải đáng tin cậy.

Về cơ bản, bạn phải có cơ sở để tin tưởng rằng người ủng hộ muốn điều tốt nhất cho bạn. Bạn phải có lý do để tin tưởng rằng cho dù lời khuyên của anh ấy/cô ấy là gì và dù dữ liệu đầu vào như thế nào thì tất cả đều hướng đến mục đích ở trên. Họ muốn thấy bạn tận dụng tốt nhất Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp và sống xứng đáng với tiềm năng của bạn. Đó phải là động lực mà họ đang dẫn dắt hoặc là một

phần trong đó. Đó là lý do vì sao việc những người sống dựa vào bạn trở thành người ủng hộ bạn là gần như không thể. Tôi không thể nói thật với bạn, một cách khách quan, về công việc của bạn nếu công việc của tôi phụ thuộc vào bạn. Ở một chừng mực nào đó, lời nhận xét của tôi sẽ bị kiềm lại bởi những chuyện kiểu như: “Nếu tôi nói ra điều này, liệu tôi có bị đuổi việc không? Việc đó có làm giảm đi lợi nhuận và có thể ảnh hưởng đến tiền thưởng của tôi không? Việc đó có gây nguy hiểm cho công việc của tôi không?” Bạn có thể có người ủng hộ là người cùng làm một dự án với bạn và người ấy ngang hàng bạn, nhưng nếu bạn là sếp thì đừng trông mong nhân viên của bạn sẽ tham gia vào hội đồng tư vấn cá nhân cho bạn. Họ đã nghe theo thứ khác, đó là bảng lương.

Bên cạnh tính cách, yếu tố then chốt của những người ủng hộ bạn là họ phải có những kỹ năng quan trọng hoặc trong trường hợp này, là mã gian lận.

MÃ GIAN LẬN GIÚP CUỘC CHƠI TRỞ NÊN DỄ DÀNG HƠN

Outkas là một trong những nhóm nhạc hip-hop nổi tiếng nhất trong 15 năm qua. Họ đã bán được hàng triệu album và giúp cho việc xác lập Atlanta như là một trung tâm nhạc rap mới.

Cùng lúc đó, một anh chàng màu mè một cách điên rồ, có vẻ như đến từ hành tinh khác, ca sĩ nhạc rap Andre 3000 (hay còn được biết đến là Andre Benjamin) đã trở thành một thế lực cần được nhắc tới. Anh chàng này đã chuyển từ một ca sĩ nhạc rap sang nghề diễn viên rồi nhà thiết kế, gặt hái được nhiều thành công ở mỗi bước ngoặt. Anh cũng hiểu được giá trị của những người ủng hộ, hay theo lời người cổ vũ của anh ta thì, giống như số ít những nghệ sĩ khác. Tuy nhiên, không phải lúc nào cũng đúng như vậy. Anh ta nói: “Tôi thậm chí còn không biết đến những điều này (theo lời người cổ vũ) mãi cho đến cách đây năm, sáu năm.”

Nhưng vì đã trải nghiệm mối quan hệ kiểu như vậy ở độ tuổi 30 nên anh ấy biết được một trong những lý do hợp lý nhất để làm việc với một người giỏi hơn mình, đó là vì họ biết được tất cả những mã gian lận.

Sau đây là cách anh mô tả người cố vấn cho con trai mình:

Con có thể hình dung về người cố vấn qua việc chơi một video game. Nếu con đã chơi trò chơi đó trong hai năm qua và đã thành thạo, khi bố chơi, con sẽ nhanh nhẹn nói với bố: “Bố ơi, cái bẫy ở ngay kia. Khi bố đến đó, bố phải đi, rồi nhảy lò cò, nhảy lò cò, nhảy, nhảy.” Nếu con không nói điều đó, có thể bố phải mất một năm để tìm ra cách chơi. Vì vậy một người cố vấn là người: Tôi đã chơi trò này, vì thế tôi sẽ giúp anh đi qua chỗ đó.

Anh ấy đúng. Những người ủng hộ và những người cố vấn biết tất cả mã gian lận. Còn phần rất dễ hơn là: Nếu bạn chịu lắng nghe, họ sẽ trao cho bạn tất cả những mã gian lận đó.

Một buổi chiều nọ, sau khi trình bày bài nói chuyện tế nhị trong một căn phòng toàn những đứa trẻ vị thành niên, một nhóm hài tên Skit Guys hỏi tôi rằng liệu tôi có muốn biết mình gặp phải vấn đề gì không. Tôi trả lời có, vì tôi muốn giỏi hơn nữa khi nói trước công chúng. Họ bảo tôi rằng căn phòng quá sáng. Những đứa trẻ vị thành niên lo sợ chúng cười không đúng chỗ. Chúng không muốn cảm thấy bối rối hoặc trông có vẻ ngớ ngẩn. Vì thế nếu căn phòng sáng, chúng sẽ không cười. (Người lớn cũng tương tự như vậy, đó cũng là lý do vì sao các câu lạc bộ hài kịch đều tối như vậy).

Ba tiếng sau, tôi lại có bài nói khác với cùng nhóm trẻ vị thành niên ấy. Nội dung bài nói tương tự, và những câu chuyện đùa của tôi cũng vậy. Điểm khác biệt duy nhất là căn phòng đã được làm tối hơn. Và căn phòng đã nở ra những tiếng cười.

Tôi không giỏi hơn nhiều trong khoảng thời gian giữa hai bài nói. Tôi có được mã gian lận từ một người ủng hộ. Đó là lý do vì sao tôi và bạn cần họ nhiều đến vậy.

Bạn muốn phát triển phần Kỹ năng trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn một cách nhanh chóng? Hãy đề nghị những người ủng hộ cho bạn mã gian lận!

NHỮNG NGƯỜI ỦNG HỘ CẦN ĐIỀU GÌ?

Chúng ta đã biết những điều mình cần ở một người ủng hộ, (lòng dũng cảm, sự kính trọng và sự tin cậy) chúng ta biết vì sao ta cần mã gian lận, nhưng những người ủng hộ cần điều gì ở chúng ta?

Kẻ thù cần khoảng cách.

Bạn bè cần thông tin.

Người ủng hộ cần sự tiếp cận.

Những lợi ích mà người ủng hộ có thể mang lại tương ứng với mức độ tiếp cận mà bạn sẵn lòng dành cho họ trong cuộc sống. Một người ủng hộ tốt nhất đối với sự nghiệp của bạn cũng không thể giúp gì cho bạn nếu bạn chỉ đối đãi hời hợt với họ. Đó là lý do vì sao bạn phải tin tưởng họ. Họ không cần đưa ra lời khuyên cho con người tốt nhất trong bạn, mà là cho con người thật sự của bạn. Đừng cố gắng sắp xếp ngăn nắp nhà cửa trước khi người quét dọn đến để dọn dẹp. Bạn không cần phải gây ấn tượng với người ủng hộ, hãy cố gắng học hỏi từ họ.

Viết về sự tiếp cận thì dễ nhưng cái khó là khi bạn thực hiện nó. Khi đầu tư vào các mối quan hệ, chúng ta cần một thứ, đó là thời gian. Ba phẩm chất cơ bản đối với người ủng hộ – dũng cảm, kính trọng và đáng tin cậy – tất cả đều cần thời gian để nhìn nhận. Hãy cứ từ từ, bạn không thể rút ngắn những mối quan hệ với người ủng hộ. Đừng để bản thân sa vào tình huống chia sẻ quá mức, như trong một phút không tự chủ, bạn xé toạc áo ngay giữa phòng nghỉ và tuyên bố: “Đây là toàn bộ sự nghiệp của tôi! Ai muốn tiếp cận với nó?”

Hãy nhìn lại những tấm thẻ ghi chú mà bạn sử dụng cho Những mối quan hệ. Những ai đã được bạn đặt vào mục Người ủng hộ? Nếu bạn chỉ lựa được một vài tấm thẻ, hãy xác định một vấn đề trong công việc mà bạn có thể chia sẻ với họ. Gọi ý nhé: đừng chia sẻ về lương của bạn. Chia sẻ những con số cụ thể về khoản tiền mà bạn kiếm được chỉ dùng với sự ủng hộ ở mức độ “đai đen”. Hãy bắt đầu chậm rãi. Hãy cho họ thời gian để tiếp cận.

MỞ RỘNG KHÁI NIỆM “CHUYÊN GIA” CỦA BẠN

Đôi khi tìm ra một người ủng hộ rất khó khăn vì chúng ta còn thiếu khái niệm về từ “chuyên gia”. Chúng ta đều biết rằng mình cần một người thông thái để đưa ra chỉ dẫn và ngay lập tức, chúng ta nghĩ đến nhân vật Stick, sư phụ chuột biết nói trong phim Teenage Mutant Ninja Turtles (Ninja Rùa). Đây cũng không phải là ý tưởng đầu tiên bạn nghĩ tới khi nói về chuyên gia phải không? Nhưng thực tế với chúng ta thì khác.

Để một vài người ủng hộ xuất hiện trong cuộc đời bạn, hãy mở rộng khái niệm của từ “chuyên gia” với ba phân loại như sau:

1. Am hiểu về công việc
2. Am hiểu về cuộc sống
3. Am hiểu về bạn

Loại đầu tiên khá đơn giản. Nếu bạn cần lời khuyên tốt để trở thành một nha sĩ giỏi hơn, bạn nên tìm một người ủng hộ có mười năm kinh nghiệm về lĩnh vực nha khoa. Mẹ bạn là một người giỏi lắng nghe, điều ấy thật tuyệt, nhưng thật ngu ngốc nếu bạn mong chờ bà ấy sẽ cho bạn những phản hồi cụ thể về cách trị liệu bằng tia laser khi bà không có chút hiểu biết nào về nha khoa. Bạn cũng không nên định nghĩa lĩnh vực ấy quá hẹp. Dave Barnes là một nhạc sĩ, nhạc sĩ thì khác với một nhà văn, nhưng anh ấy đã dành 12 năm để tự phát triển sự nghiệp riêng. Tôi có thể học được rất nhiều điều từ anh ấy về việc làm cách nào để bán sản phẩm (album hoặc sách) tại các sự kiện.

Loại kiến thức thứ hai mà những người ủng hộ có là kinh nghiệm sống. Bạn muốn phát triển công việc kinh doanh nha khoa của bạn? Một người chủ doanh nghiệp ở một lĩnh vực khác, lớn hơn bạn 15 tuổi, và người đó đã đạt được thành quả khiến bạn hằng ao ước, đó chính là người có thể dạy bạn nhiều điều. Mặc dù họ chưa bao giờ cầm một dụng cụ nha khoa, họ đã có nhiều năm hiểu biết ngon

ngành nhiều thứ, chẳng hạn như việc tìm kiếm khách hàng mới. Họ có nhiều thứ để chỉ cho bạn đấy.

Loại kiến thức thứ ba, có vẻ hơi ngớ ngẩn với bạn, nhưng nó cũng giá trị như hai loại kia. Những người bạn thân, những người mà bạn biết rõ có thể đưa ra ý kiến phản biện như những người ủng hộ. Ngay cả khi họ bằng tuổi bạn, họ cũng đã có nhiều năm kinh nghiệm để trở thành những chuyên gia am hiểu về bạn. Họ sẽ biết khao khát mở thêm phòng khám nha khoa của bạn là một ý tưởng của cái tôi, không xuất phát từ sự am hiểu về kinh doanh, và họ có thể chỉ ra điều đó. Đây là lý do vì sao người bạn đời hay một người bạn thân của bạn có thể trở thành người ủng hộ.

Ranh giới giữa bạn bè và người ủng hộ đôi khi trở nên mờ nhạt. Sự khác biệt nhất giữa một người bạn và một người ủng hộ là sự ủng hộ có xu hướng một chiều, trong khi tình bạn mang tính tương hỗ. Nhiệm vụ của một người ủng hộ là cho bạn lời khuyên để bạn hành động dựa vào lời khuyên đó. Điều đó được định hướng một chiều một cách có chủ đích. Mặt khác, tình bạn thì có qua có lại. Nếu bạn đối xử với một người bạn như với một người ủng hộ, lúc nào cũng nhờ họ cho ý kiến phản hồi về công việc và kinh nghiệm mà không bao giờ đáp trả, thì bạn là người ích kỷ. Tình bạn là quan hệ chia sẻ lẫn nhau trong cuộc sống.

Tác giả viết sách Annie Downs thường gặp gỡ ban cố vấn của mình mỗi quý một lần. Trong những tháng đó, cô chọn lựa và gửi lời mời đến từng thành viên trong hội đồng. Cô chuẩn bị lịch làm việc và áp dụng chúng dựa trên những thử thách và cơ hội công việc cụ thể mà cô đang đối diện. (Lưu ý rằng, không ai trong phòng ngạc nhiên với việc Annie muốn nói về chính bản thân cô, họ là những người ủng hộ mà. Cô đặt ra những kỳ vọng rõ ràng về mục đích của nhóm và các thành viên trong nhóm sẽ ngạc nhiên nếu Annie đột nhiên nói: “Nói về tôi vậy đủ rồi, hãy kể cho tôi về những thách thức mà bạn đang gặp phải khi nuôi nấng con cái bạn đi.”)

Tôi không nghĩ rằng ban cố vấn của Annie có chung một tiêu ngữ khắc trên huy chương nào đó, nhưng có lẽ là như vậy thật. Annie

thật tuyệt vời. Nhưng tôi không sẵn sàng trở thành người như Annie, và có lẽ bạn cũng vậy.

Điều trước tiên ta cần xây dựng nên đó là một “ban ủng hộ vô hình”. Họ vô hình bởi vì người duy nhất coi họ là người ủng hộ chỉ có bạn thôi. Không cần bất kỳ quá trình tuyển chọn phức tạp hay nghi lễ tìm người cổ vấn huyền bí nào, chúng ta chỉ đi cà phê với một trong số những người bạn thấy trong những tấm thẻ ghi chú. Từ bóng tối của hoài nghi “Có phải Jon Acuff sắp khiến mình làm những điều vụng về trong cuốn sách này?”, chúng ta sẽ xây dựng một đội ngũ bí mật. Đội ngũ này thậm chí còn không biết họ ở trong đội, chỉ là ta mời họ đi cà phê và hỏi họ vài câu hỏi.

Không cần đến tiêu ngữ. Chỉ cần đi cà phê. Việc này ban đầu sẽ khó khăn vì mọi người xem câu “chúng ta nên uống cà phê” như một dấu chấm hết cho một cuộc nói chuyện. Không phải lúc nào câu nói ấy cũng có ý nghĩa như vậy, họ chỉ nói vậy thôi. Bạn có thể phải mời một người ủng hộ tiềm năng đi uống cà phê nhiều hơn một lần.

ĐIỀU GÌ SẼ XẢY RA NẾU BẠN KHÔNG CÓ NGƯỜI ỦNG HỘ NÀO TRONG CUỘC SỐNG?

Trước tiên, phải khẳng định là bạn có. Nếu chúng ta định nghĩa người ủng hộ là “một người nào đó sáng suốt hơn tôi,” thì bằng cách giả vờ rằng bạn không biết bất kỳ một người ủng hộ nào, bạn đang khẳng định mình là người sáng suốt nhất từ trước đến nay. Mặc dù có thể không phải vậy, nhưng có lẽ bạn cũng không biết độ sâu của rãnh Mariana mà tôi nhắc đến trong chương đầu tiên là bao nhiêu. (sâu 10.971m)

Nếu bạn cũng không biết điều này, có lẽ bạn không phải là người sáng suốt nhất trước giờ. Có lẽ lý do bạn không có bất kỳ một người ủng hộ nào, đó là bạn không biết tìm họ ở đâu. Vấn đề ấy cũng dễ giải quyết thôi.

Hãy đến nơi họ đến.

Nếu là một kiến trúc sư trong một thành phố có nhiều kiến trúc sư, bạn nên kết bạn với những kiến trúc sư khác. Anh ta có thể là một người ủng hộ tiềm năng tuyệt vời. Bạn nên tham gia vào hội kiến trúc sư địa phương. Bạn nên đặt ra mục tiêu làm quen với một kiến trúc sư trong mỗi doanh nghiệp trong thành phố? Tương lai bạn sẽ làm việc ở những doanh nghiệp đó không? Có thể không, nhưng tôi biết bạn sẽ không làm ở công ty hiện tại mãi mãi. Nếu bạn không tìm thấy một nhóm như vậy ở công ty của bạn, tốt hơn hết hãy tìm ở tất cả những nơi khác. Khoanh vùng thị trường và bắt đầu từ một địa điểm nào đó. Ít nhất hãy thực hiện việc này trên mạng.

Có thể do kiểu công việc của bạn không phù hợp với việc có được sự ủng hộ nhanh chóng. Bạn là một thợ sửa chữa ô tô và ý tưởng xin lời khuyên của một người nào đó cho công việc khi đang lẫn mình bên chiếc xe hỏng có vẻ như bất khả thi. Nếu bạn sống ở Nashville, tôi sẽ chỉ cho bạn trường The Auto Diesel. Sẽ có một chuyên gia ở đó. Ngay cả nếu như họ không phải là chuyên gia, chắc chắn họ sẽ có mối liên hệ với những chuyên gia trong lĩnh vực của bạn. Truy tìm họ có phải là việc rầy rà rắc rối? Chắc chắn rồi, nhưng nếu muốn tránh rầy rà, lẽ ra bạn đã không nên bắt đầu việc Làm lại từ đầu. Lẽ ra bạn nên tổ chức một buổi biểu diễn âm nhạc bình dân đầy thích thú và vui nhộn, có bánh trái và trà nước của Anh. Những buổi biểu diễn như vậy tuy không khiến cho công việc của bạn cải thiện nhưng chẳng có gì phiền toái với những thứ chỉ cần mút và bơ cả.

Nếu bạn là một người hướng nội và ngay lúc này bạn đang cười rúc rích vì những điều lạ lùng mà mình chưa từng làm, hãy bắt đầu với việc dễ hơn. Hãy xây dựng một ban ủng hộ từ xa. Những người này có thể là các tác giả, những người lãnh đạo hoặc người hùng của riêng bạn, những người có thể bạn sẽ không bao giờ gặp. Có thể bạn sẽ không bao giờ uống cà phê cùng họ nhưng những cuốn sách và ý tưởng của họ có thể tác động tới sự nghiệp của bạn. Tôi chưa bao giờ gặp Steven Pressfield nhưng ông có ảnh hưởng rất lớn đến sự đầu tư đầy hăng say của tôi vào Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp. Tôi sẽ không thể hoàn thành cuốn sách đầu tiên của mình nếu không được cuốn sách của ông khích lệ, cuốn sách có tên The

War of Art (tạm dịch: Cuộc chiến tranh của nghệ thuật). Nếu những người ủng hộ hay một cái bàn toàn người lạ ngồi cùng khiến bạn cảm thấy quá nặng nề, hãy bắt đầu với một kệ sách.

HÃY BẮT ĐẦU BẰNG HAI CÂU HỎI

Bạn gọi cho người cố vấn khả dĩ, họ đồng ý cùng bạn uống cà phê hoặc dùng bánh ngọt kiểu Anh. Bạn sẽ khoe khoang kể tên hàng loạt những người nổi tiếng như thể bạn đi đây đó nhiều. Vậy rồi sao?

Hãy hỏi họ một trong hai câu hỏi.

1. Lời khuyên bạn dành cho một nhà văn như tôi là gì?

Dù là thợ cơ khí hay làm bất cứ nghề gì, bạn đừng vắt kiệt sức của người ủng hộ bằng cuộc nói chuyện kiểu “hãy sửa chữa toàn bộ sự nghiệp của tôi”. Bạn đang cần bắt đầu cuộc trò chuyện, hãy hỏi một câu hỏi mang tính dẫn dắt và đây là một câu hỏi như vậy. Tôi đã hỏi Adrian Zackheim đúng câu hỏi này trong thời gian viết cuốn sách này. Anh ấy là đại diện nhà xuất bản tại Portfolio. Anh đã làm trong ngành này 30 năm và từng xuất bản những tác phẩm phi hư cấu huyền thoại như Good to Great (Từ tốt tới vĩ đại). Sau khi suy nghĩ hồi lâu, anh ấy bảo tôi: “Hãy nhớ, phải luôn hướng tới cuốn sách. Giữa những cơ hội mới và lựa chọn mới, anh dễ dàng quên rằng mình phải tạo nên một cuốn sách chất lượng cao. Giá trị của cuốn sách vẫn là điều quan trọng nhất.” Đối với một người còn trẻ nhưng tóc bạc sớm như tôi, lời khuyên đó thực sự hữu ích. Hiện nay các nhà văn phải chịu nhiều áp lực để truyền thông cho cuốn sách của mình. Bạn phải diễn thuyết liên tục, cập nhật blog, bán các sản phẩm điện tử, cập nhật trang cá nhân Twitter, không ngừng xây dựng thương hiệu của bạn. Hiện nay, trọng tâm của vấn đề được đặt vào việc quảng cáo sách, chứ không phải là hoàn thiện các kỹ năng của bạn. Adrian đã cho tôi lời khuyên hoàn toàn ngược lại. Tất cả là vì tôi đã hỏi anh ấy câu hỏi trên.

2. Bạn muốn biết điều gì về công việc khi bạn bằng tuổi tôi?

Hãy cẩn thận với cách bạn đưa ra câu hỏi này, vì bạn sẽ không muốn nó được đối phương hiểu là: “Giờ bạn gần như đã thất bại hoàn toàn, có điều đáng tiếc nào bạn đã gặp trong đời mà tôi nên tránh không?” Đừng làm người ủng hộ của bạn điên máu khi được hỏi câu này. Mục đích của câu hỏi này là để khơi gợi trí tưởng tượng cho đối phương, tưởng tượng xuất phát từ lòng tôn trọng. Bạn có thể nói: “Anh có kinh nghiệm và trí thông minh mà tôi không có, nếu có thể quay ngược thời gian và khuyên nhủ những người trẻ tuổi, anh sẽ nói điều gì?” Nếu bạn đang nói chuyện với người nhỏ tuổi hơn bạn, còn bạn là “lính mới” trong một lĩnh vực nào đó, hãy sửa lại câu hỏi: “Lúc mới bắt đầu, bạn muốn biết điều gì về ngành này?”

Mỗi người có một mã gian lận. Hãy hỏi họ những câu hỏi thông minh và bạn sẽ nhận được những câu trả lời thông minh.

HÃY ĐỂ HỌ HỎI NHỮNG CÂU HỎI KINH KHỦNG

Cho phép người ủng hộ tiếp cận bạn không đơn thuần chỉ là chia sẻ cởi mở về công việc, mà còn là cởi mở với những câu hỏi mà họ đặt ra, kể cả những câu hỏi khủng khiếp. Khi người ủng hộ hỏi những câu kiểu đó, bạn có thể sẽ cảm thấy ghét họ chút xíu. Chúng ta phải cho người ủng hộ tiếp cận mình để hỏi những câu hỏi mà thoát tiên chúng ta không muốn trả lời hoặc không bao giờ trả lời.

Tôi đã từng bị bế tắc trong một công việc. Một người ủng hộ đã hỏi tôi thẳng thừng: “Sau này anh sẽ kể về thời khắc này như thế nào? Anh sẽ kể về quyết định này với con cái mình như thế nào? Rằng anh chọn con đường an toàn, dễ dàng và không bao giờ mạo hiểm? Có phải câu chuyện anh muốn kể là như vậy không?”

Ý nghĩ đầu tiên của tôi không phải là: “Tôi thực sự vui sướng vì có được người ủng hộ! Hoan nghênh những câu hỏi khó!” mà là: “Tôi ước gì anh ngậm miệng lại và ngừng hỏi những câu ngu ngốc với khuôn mặt ngớ ngẩn của anh!”

Một lần khác, tôi bảo với một người ủng hộ rằng tôi đang lo lắng về một sản phẩm sắp tung ra. Anh ta hỏi mục tiêu của tôi là gì. Tôi trả

lời: “Việc tung ra sản phẩm mới sẽ suôn sẻ và thành công!” Anh ấy nói: “Đó là một mục tiêu tồi hết sức. Làm sao mà anh có thể đo lường được điều đó? Sao anh biết là mình đã thành công? Anh là người cầu toàn và trái đấng dành cho người cầu toàn là sự thất bại. Nếu không vạch rõ mục tiêu, có thể anh sẽ luôn luôn thất bại. Rốt cuộc, anh muốn bán được bao nhiêu sản phẩm tính trong thời gian bao lâu?”

Rốt cuộc tôi cũng hiểu được sự táo bạo của những người ủng hộ. Họ cố gắng quan tâm đến sự nghiệp của tôi và thách thức tôi làm hết sức mình. Và tôi để những lời khuyên của họ thử thách những quyết định mà tôi đang thực hiện đối với Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của mình.

Cho những người ủng hộ cơ hội đặt ra các câu hỏi không chỉ giúp bạn đưa ra quyết định đúng đắn, mà còn ngăn bạn đi đến những quyết định tồi tệ. Những người không được chất vấn thường làm những việc không chắc chắn và gây tranh cãi. Chỉ cho tôi một người lãnh đạo thất bại, tôi sẽ chỉ cho bạn một người không có người ủng hộ nào hoặc không cho phép người ủng hộ hỏi bất kỳ câu hỏi thực tế nào.

GHI NHỚ

- Bạn là người chia sẻ cùng chúng ta nhiều điều. Người ủng hộ là người định hình nghề nghiệp cùng bạn.
- Người ủng hộ phải là người dũng cảm, được kính trọng và đáng tin cậy.
- Mã gian lận giúp cuộc chơi trở nên dễ dàng hơn rất nhiều và những người ủng hộ sẽ cho bạn mã gian lận nếu bạn đề nghị họ giúp.
- Bạn càng để những người ủng hộ tiếp cận nhiều với bạn thì họ càng giúp đỡ bạn nhiều hơn.

- Hãy tìm kiếm những người ủng hộ am hiểu về lĩnh vực của bạn, am hiểu về cuộc sống và về chính bản thân bạn.
- Hãy bắt đầu cuộc trò chuyện với người ủng hộ bằng hai câu hỏi phía trên và để họ đáp lại bạn bằng những câu hỏi kinh khủng.

Chương 7Đừng đốt quá nhiều cầu

Hiếm khi người ta chia tay khi đang có mối quan hệ tốt, vì nếu đang có mối quan hệ tốt thì người ta sẽ không chia tay.

— Marcel Proust

Đừng đốt bất kỳ cây cầu nào là một lời khuyên ngu ngốc.

Có một số người không thích bạn. Có những người đang làm việc cùng bạn cũng không thích bạn. Có những người từng làm việc cùng bạn trước đây cũng không thích bạn. Bạn không thể kiểm soát được những điều người khác nghĩ về mình. Quá trình Làm lại từ đầu của bạn có thể chỉ là duy trì công việc cũ và cải thiện nó từ bên trong, hoặc bạn nhảy việc sang một công ty khác. Dù ở lại hay ra đi, bạn đều có cơ hội qua sông đốt cầu.

Tôi khẩn nài bạn, với tư cách là một người có đôi tay ướt đầm xăng, đừng đốt quá nhiều cầu.

Lĩnh vực của bạn nhỏ hơn bạn tưởng nhiều. Tôi không quan tâm đến việc hiện tại nó ra sao, thực sự nó quá nhỏ bé. Bạn sẽ lại gặp những con người này nhiều lần khác. Vào lúc thất vọng, bạn sẽ giơ cao bình xăng lên. Thái độ như vậy đã được đề cập đến trong chương 2, bạn sẽ dùng thái độ thận trọng khi phản ứng lại một vị sếp hay một công ty mà bạn ít tôn trọng, hoặc vật vô tri như máy in chẳng hạn.

Chào tạm biệt kẻ thù, bạn quẹt một que diêm để đốt cây cầu bạn dự định không bao giờ gặp lại nữa.

Và rồi, những chiếc boomerang quay trở lại, những cái tốt và cả những cái tệ hại. Cây cầu mà bạn nghĩ rằng đã xử lý gọn gàng có một thói quen kỳ lạ là quay trở về y hệt ban đầu. Bạn sẽ lại làm việc

với một (vài) người trong số những người bạn đã làm tổn hại. Bạn sẽ gặp họ trong các sự kiện của lĩnh vực ấy. Họ sẽ được những nhà tuyển dụng tương lai gọi đến để tiến cử. Họ có thể là bạn bè hoặc là những người tuyển dụng khác. Bạn vẫn chưa dứt khỏi những mối quan hệ ấy đâu.

Một số cây cầu cần phải chặn lại vì chúng gây tổn hại cho bạn. Bạn đã không đốt chúng, bạn chỉ tránh xa chúng và kết thúc mối quan hệ đó. Nhưng tôi thề, bạn càng phá ít cầu trong sự nghiệp của mình thì Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn sẽ càng trở nên tốt hơn. Xây dựng những mối quan hệ mới sẽ khó khăn nếu những mối quan hệ cũ vẫn còn âm ỉ.

NGAY CẢ NHỮNG KẺ NGỐC CŨNG ĐƯỢC ĐỀ BẠT

Bạn không ưa Brenda. Cô ấy không chỉ là kẻ thù mà còn là kẻ thù số một của bạn. Bạn và cô ấy như thể Joker với Batman⁶ vậy. Bạn không thể chịu nổi cách cô ấy cười, trong công việc cô ấy không quá xuất sắc và là một cái máy xay bắp rang bơ.

⁶ Joker là một nhân vật hư cấu phản diện xuất hiện trong truyện tranh, sau đó là phim hoạt hình, phim điện ảnh, game, được biết đến như là kẻ thù truyền kiếp của siêu anh hùng Batman. (BTV)

Đối xử với cô ấy với thái độ coi thường có vẻ dễ dàng hơn cho bạn. Có thể không phải thể hiện sự thiếu tôn trọng ra ngoài mặt, nhưng sẽ vui đấy, nếu bạn nói xấu sau lưng cô ta. Hãy tham gia hội “những người xem thường Brenda”, hoặc là nếu không có một hội như vậy, bạn hãy tự lập ra. Bạn có thể là Chủ tịch hội. Mẹ bạn luôn nói rằng bạn sinh ra là để làm công việc văn phòng còn gì!

Nhưng vấn đề là, một ngày nào đó, Brenda có thể là sếp của bạn. Hiện tại thì chuyện đó là không thể xảy ra. Không đời nào bạn lãnh đạo đề bạt cô ta. Cô ta là người tệ nhất. Chẳng lẽ họ không thấy hay sao? Họ không biết cô ta là kẻ cắp lòng tin, kẻ cố tình kéo dài các cuộc họp, kẻ quá ngu ngốc tới mức bịa đặt ra nhiều chuyện tệ hại hơn thế trong các e-mail của cô ta hay sao? Họ không thể nào để cô ta làm sếp của bạn. Vậy mà việc đó lại có thể xảy ra.

Tôi đã từng thấy những người xấu tính hơn cả Brenda được đề bạt. Rồi bạn cũng sẽ thấy. Bạn lập luận rằng chỉ những người ưu tú, tài năng, tốt bụng mới nắm quyền lực trong công ty. Bạn đã bao giờ làm việc ở một công ty lâu hơn 7 phút chưa? Bạn sẽ nhận ra điều mình nghĩ không phải là sự thật.

Tôi không định điều chỉnh thái độ của bạn bằng cách cố biến bạn thành một người tốt hơn, người sẽ giúp các cụ bà qua đường. Tôi sẽ giúp bạn tránh việc đốt đi chiếc cầu nối với Brenda, bởi vì ngay cả người ngu ngốc cũng có thể được đề bạt.

Lần tới, khi muốn đốt cháy một mối quan hệ nào đó, bạn hãy tự nhủ với chính mình: “Một ngày nào đó người đó có thể là sếp của mình.”

RỜI BỎ CÔNG VIỆC VỚI NGÓN TAY CÁI GIỜ CAO

Khi tôi rời bỏ công việc đầu tiên ở Details Communication, tôi cảm giác như mình đã bị xúc phạm sâu sắc. Tôi lái xe từ nhà đến Massachusetts, dừng lại ở biên giới Alabama và chụp hình để ghi lại kỷ niệm lần ra đi trong hân hoan của mình.

Ôm Giấc mơ Mỹ⁷, tôi rời đi. Không chỉ là rời đi, tôi đã trốn thoát! Tôi đã thoát ra khỏi sự trói buộc của việc đi làm thuê. Hoan hô! Hãy nắm bắt lấy công việc tạm thời!

⁷ American Dream là một niềm tin về sự tự do, cho phép người Mỹ theo đuổi các mục tiêu của họ trong cuộc sống nhờ sự siêng năng và tự ý chọn lựa. Đối với một nhóm người khác thì Giấc mơ Mỹ có thể bao gồm việc đạt được sự tự do, không bị ràng buộc bởi đồng tiền và cấu trúc xã hội. (BTV)

Điều duy nhất khiến tôi khó nghĩ là mọi người ở Details thực sự quá tốt. Họ tổ chức bữa ăn trưa để tạm biệt tôi. Vào bữa trưa chia tay, họ đưa cho tôi tấm séc lương. Cứ hai tuần một lần, họ gửi lương đều đặn như một cái máy. Họ không lừa gạt để tôi ứng tuyển vào vị trí đó. Họ cũng không đón tôi trên đường khi tôi đang đội mũ trùm kín mặt, nhắc tôi vào chiếc xe tải tới tắm và đưa tôi đến phòng làm việc.

Nhưng khi ra đi với thái độ như trên, tôi đã châm lửa đốt cây cầu ấy rồi.

Đến một ngày, bạn cũng sẽ nghỉ làm ở một nơi nào đó. Khi ra đi, hãy chắc chắn là bạn ra đi với một ngón tay giờ cao, đó là ngón tay cái. Theo kiểu: “Hãy cùng giờ ngón cái nào mọi người, cảm ơn vì đã đón chào tôi khi tôi làm việc ở đây. Tôi nghỉ để đi tìm một cuộc phiêu lưu khác, nhưng các bạn thật quá tuyệt vời.” Tôi biết, khi ra khỏi bãi đỗ xe, có thể bạn sẽ hét lên cùng với một ngón tay khác đưa lên, nhưng đừng để đánh mất những mối quan hệ dài lâu chỉ vì làm vậy.

Tôi biết nói luôn dễ hơn làm. Vẫn luôn có những công việc tệ hại với những vị sếp tệ hại và cà phê dở ẹc. Tôi không bảo bạn phải sống giả dối và ôm thật lâu những người mới hôm qua còn tấn công bạn bằng lời nói. Khi ra đi, bạn không cần phải nâng cốc chúc mừng như trong tiệc cưới, nói lời cảm ơn vì mọi người đã tin tưởng ước mơ của bạn hay than khóc vì bạn phải biến mất khỏi một nơi đầy thú vị như thế.

Đừng dối trá. Đừng giả tạo. Đó là lý do vì sao bạn chỉ cần giờ ngón tay cái lên. Làm được vậy thì những mối quan hệ bạn để lại phía sau sẽ nguyên vẹn và bạn cũng giảm bớt được cay đắng khi ra đi.

HÃY ĐỂ QUE DIÊM CỦA BẠN TRÁNH XA NHỮNG CÂY CẦU

Có cuốn sách viết về chủ đề “đừng là tên ngốc trên mạng,” nhưng vì đây không phải là cuốn sách như vậy, nên chúng ta sẽ chỉ tập trung vào những hành động ngớ ngẩn trong thế giới ảo phân nhánh theo nghề nghiệp.

Nếu bạn đang có một công việc, đừng lên mạng kể xấu về công ty. Sếp bạn sẽ thấy đấy.

Nếu sếp bạn không thấy thì một đồng nghiệp nào đó sẽ thấy. Họ sẽ rủ bạn tham gia câu lạc bộ “Chúng tôi ghét công việc của mình” ở công ty, câu lạc bộ tệ hại nhất với một người muốn có sự nghiệp tuyệt vời.

Nếu sếp bạn và đồng nghiệp của bạn không thấy, những nhà tuyển dụng tiềm năng khác sẽ thấy. Tại sao tôi lại nói vậy ư? Vì bạn sẽ nhận được cơ hội nghề nghiệp từ những người bạn ít ngờ nhất. Giống như những mối quan hệ ngẫu nhiên, họ là những người theo dõi bạn trên mạng xã hội Twitter.

Chẳng có ai thấy những lời than vãn của bạn về công việc và nghĩ: “Chúng ta cũng sẽ nhận được những lời như vậy ở công ty này, những lời cay độc. Tưởng tượng mà xem đội ngũ của chúng ta làm được gì nếu chúng ta bị giam cầm bởi thứ ung nhọt đó!” Tệ nhất là, những cây cầu sẽ bị đốt cháy vĩnh viễn. Xóa một dòng trạng thái trên Twitter hay gỡ bỏ một bức ảnh, những việc này không phải là vấn đề. Mạng Internet sẽ lãng quên chúng vĩnh viễn nhưng ngọn lửa mà bạn nhóm lên ở một máy chủ nào đó vẫn còn âm ỉ cháy.

Nếu bạn vừa nghỉ việc, đừng hả hê thực hiện bất kỳ hoạt động xã hội nào trên mạng. Đừng đăng những hình ảnh mang tính chất khiêu khích, thể hiện rằng bạn đã vui vẻ với một công việc tốt hơn và bạn được những đồng nghiệp mới coi trọng hơn. Đừng dính líu đến bất kỳ kiểu trốn thoát khoa trương nào. Đó là hành động sỉ nhục đối với những người vẫn vui vẻ làm việc ở công ty cũ của bạn. Có lẽ, bạn chỉ định chỉ trích nơi bạn vừa rời đi nhưng sự chỉ trích này lại đè nặng lên vai của những người đang làm ở đó. Có lẽ bạn không định nói rằng: “Tôi thật sáng suốt khi ra đi và những người ở lại đó đều là kẻ ngốc,” nhưng đây chính là cách người khác hiểu điều bạn nói. Bạn không đồng ý sao? Chắc chắn rồi, ai cũng từng hiểu lầm những điều mà người khác viết trên mạng mà.

SẼ RA SAO NẾU BẠN ĐÃ ĐỐT MẮT VÀI CÂY CẦU RỒI?

Rời bỏ một công việc là một loại hình nghệ thuật không hoàn hảo. Cho dù bạn ra đi êm đẹp tới đâu, vẫn sẽ có những tổn thương trong tâm hồn, và lại một lần nữa, bạn không thể kiểm soát được.

Nhưng còn về những cây cầu bạn đã phá bỏ thì sao? Bạn phá chúng vì non nớt, ngạo mạn, hay nóng giận? Những lần bạn chào từ biệt với một ngón tay đưa lên nhưng không phải là ngón cái thì sao? Mọi chuyện sau đó diễn ra như thế nào?

Hãy xin lỗi.

Không phải vì làm vậy sẽ giúp bạn hàn gắn hoàn chỉnh cây cầu.
Không phải vì bạn muốn họ xin lỗi cho những điều sai trái họ đã làm.
Không phải vì một kỳ vọng nào khác.

Cần xin lỗi bởi vì đó là cách duy nhất để bạn phải bỏ hóng khỏi tay mình. Không cần quá phức tạp, trong đa số trường hợp thì e-mail có thể đáp ứng được. Tôi đã viết một số e-mail như thế rồi và việc đó chẳng vui về gì cả. Tôi cũng đã gửi các ghi chú viết tay, vì chúng thường có ý nghĩa hơn và loại bỏ áp lực phải hồi âm của người nhận.

Thực ra họ chẳng hồi âm đâu.

Tôi từng xin lỗi một vị sếp.

Vị sếp đó đã hồi đáp e-mail xin lỗi của tôi cùng những lời chỉ trích bổ sung.

Tôi thích cách gửi e-mail hơn, nhưng hồi đáp không phải mục đích thực sự của tôi.

Mục đích thực sự chính là một lời xin lỗi. Và tôi đã đạt được mục đích ấy.

GHI NHỚ

- Bạn càng phá bỏ ít cầu, thì về lâu về dài, Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn sẽ càng tốt hơn.
- Lĩnh vực của bạn nhỏ bé hơn bạn tưởng. Hãy đối xử với tất cả mọi người như thể một ngày nào đó bạn sẽ làm việc cùng (hoặc làm việc cho) họ.
- Rời bỏ công việc với một ngón tay giơ lên, và đó là ngón cái của bạn.

- Đừng là một tên ngốc trên mạng. Những cây cầu sẽ bị cháy vĩnh viễn.

- Hãy xin lỗi khi bạn nên làm như vậy, sửa chữa những gì bạn có thể sửa, và để lại phía sau những gì bạn phải để lại.

Chương 8 Tập thể sẽ dẫn lối khi bạn gặp phải những cú hích trong công việc

Chúng ta không thể không run sợ khi đứng bên bờ vực của sự buông xuôi, nhưng chính những người bạn đồng hành sẽ cho ta can đảm để nhảy sang bờ bên kia.

— Alan Jones

Như tôi đã nói, sự nghiệp không quá phức tạp. Thông thường có bốn trường hợp xảy ra:

1. Đỉnh cao sự nghiệp
2. Nhảy việc
3. Cơ hội nghề nghiệp
4. Cú hích trong công việc

Các mối quan hệ sẽ đóng một vai trò nhất định trong cả bốn trường hợp, nhưng chúng thực sự phát huy sức mạnh khi bạn gặp phải cú hích trong công việc, khi một điều tiêu cực nằm ngoài tầm kiểm soát xảy đến với bạn.

Trong biểu đồ Làm lại từ đầu, giai đoạn này là góc phía dưới bên trái. Cú hích xảy đến khi bạn bị sa thải, bị cắt hợp đồng, hoặc bạn tốt nghiệp vào giai đoạn nền kinh tế khó khăn và không thể xin được việc. Những việc như vậy xảy đến bất ngờ, sự chuyển tiếp công việc trong bị động khiến bạn gục ngã.

Ai sẽ là người hỗ trợ bạn?

Các mối quan hệ.

Vào những thời điểm đầy thử thách trong cuộc đời, những người bạn và người ủng hộ sẽ giúp ta xoay sở. Không ai nói: “Khi tôi chán nản nhất, lòng nhiệt huyết của tôi cũng không còn nữa.” Thay vào đó, chúng ta kể câu chuyện về người bạn nào đó, người sẽ giúp ta tin rằng mình còn cơ hội có được một công việc khác. Chúng ta chia sẻ câu chuyện về những người hàng xóm sẽ xuất hiện khi ta cần họ.

Chúng ta cần các mối quan hệ vào những lúc khó khăn vì thông thường, vì thực ra chỉ có hai điều xảy đến khi ta trải qua cú hích trong công việc. Chúng ta hoặc là bị khuất phục hoặc là bùng nổ.

ĐỐI VỚI MỘT SỐ NGƯỜI, TẬN CÙNG THẤT VỌNG LÀ LÒ XO BẬT NẢY

Khi bạn đã đạt đến điểm bùng nổ, chạm đến một giới hạn hay bước đến chân tường của cuộc đời cũng là lúc bạn có một thứ đầy sức mạnh trong tay. Đó là lời mời gọi để làm mới công việc của mình.

Bạn đã nghe câu chuyện này cả ngàn lần, ở mỗi giai đoạn của cuộc đời. Chuyện là: “Tôi biết nếu tôi không ngừng nhậu nhẹt sau khi bị mất việc, tôi sẽ mất tất cả mọi thứ.” Chuyện là: “Khi bong bóng bất động sản bùng nổ ở Úc, tôi mất việc làm và phải bắt đầu gây dựng lại sự nghiệp từ đầu!”

Trong tuyệt vọng, một cách khôi hài và kỳ lạ, người ta được dẫn dắt đến với cuộc sống tuyệt vời. Đối với một số người, tuyệt vọng, chán nản là một thứ lò xo bật nảy. Nó kéo họ xuống hố sâu tăm tối, rồi lại ném họ trở lại ánh sáng. Trong hành trình đó, bạn đã được nạp năng lượng từ lòng quyết tâm không bao giờ để bản thân phải trải qua giai đoạn kém cỏi đó nữa.

Liệu có ai nghi ngờ chuyện Steve Jobs không hề cảm thấy chán nản khi bị sa thải khỏi công ty hay không? Mất đi đứa con của mình, bị đẩy ra khỏi hội đồng quản trị vào năm 1985, liệu có ai không nghĩ rằng anh ta đã băng bó vết thương và lập kế hoạch trở lại trong

chiến thắng? Liệu Apple có được như ngày nay nếu không có thời điểm thất bại thảm hại của Steve và sự trở ngại mục của ông vào năm 1996? Quá khó để trả lời, nhưng những cú hích trong sự nghiệp của Steve đã ảnh hưởng đến chính ông và công ty.

Điều thú vị là ngay cả những cú hích không liên quan đến công việc cũng có thể dẫn đến cuộc phiêu lưu nghề nghiệp mới.

Cú hích đến với Jeremy Rochford là khi anh bị cho xuống khỏi một trò chơi đu quay.

Một ngày nọ, Jeremy đi vào khu vui chơi cùng với một nhóm bạn. Sau khi xếp hàng dài chờ đợi để vào ghế đu quay, anh không thể khóa được dây an toàn để có thể bắt đầu chơi. Người quản lý khu vui chơi đến bảo anh đừng lo lắng vì họ có dây an toàn cỡ đại. Người nhân viên phụ trách trò đu quay nói: “Tôi đã chọn loại đại rồi đây.” Người quản lý cúi kính đã cho Jeremy rời vòng quay và ra khỏi khu vui chơi. Anh phải bước xuống trong chuỗi cười của đám trẻ choai choai, vì anh quá béo, không thể chơi trò chơi ấy.

Nhiều năm sau đó, Jeremy trở thành một huấn luyện viên cá nhân, là tác giả của một cuốn sách hướng dẫn giảm cân và giờ anh đã nhẹ hơn trước 90kg. Có thể Jeremy đã không đoán được chuyện bị loại khỏi trò đu quay khi còn vị thành niên sẽ trở thành thời khắc định hình sự nghiệp sau này của anh, nhưng quả thực đúng là như vậy.

Phần hay ho nhất là câu chuyện không mang tính khích lệ vô nghĩa kiểu “sự trở lại ngoạn mục”. Các nhà khoa học đã nghiên cứu tác động của những tình huống tiêu cực đối với khả năng sáng tạo. Họ gọi đó là “sự phát triển hậu chấn thương tâm lý” và đã tìm ra năm khu vực thể hiện sự phát triển do nghịch cảnh:

- Những mối quan hệ cá nhân
- Khả năng nhận dạng những triển vọng mới trong cuộc đời
- Sức mạnh cá nhân

- Sức mạnh tinh thần

- Biết ơn cuộc sống

Trong một nghiên cứu của mình, nhà nghiên cứu Marie Forgeard đến từ Khoa Tâm lý học của Đại học Pennsylvania còn phát hiện ra rằng “số lượng những sự kiện (bất lợi) được báo cáo bởi những người tham gia đã dự đoán được sự tăng trưởng trong năng lực sáng tạo của họ, ở cả bề rộng và bề sâu.”

Tại sao điều này xảy ra? Scott Barry Hoffman, một nhà Tâm lý học ở Đại học New York đã dành nhiều năm nghiên cứu về sự sáng tạo. Ông tin rằng: “Rất nhiều người có khả năng sử dụng (nghịch cảnh) như một dạng nhiên liệu cần thiết để đi đến một nhận thức khác về thực tiễn. Với họ, quan điểm thế giới là nơi an toàn hoặc tương tự như vậy đã tan tành vào một thời điểm nào đó trong cuộc đời họ. Điều này khiến cho họ để ý đến những yếu tố khác xung quanh mình và nhìn nhận mọi việc theo một cách tươi mới, nhẹ nhàng. Điều này rất có lợi với sức sáng tạo.”

Nhưng không phải ai cũng giảm được cân. Không phải ai cũng cứu được Apple. Không phải ai cũng biết “Đủ” và dám làm mới sự nghiệp của họ. Chúng ta đã có một thế giới rất khác nếu mọi tình huống tiêu cực đều tự động đẩy bạn đến một tình huống khả quan. Nhiều người, trong đó có bạn bè, các thành viên trong gia đình và đôi khi chính chúng ta, không bùng nổ mà sụp đổ.

Khi bạn suy sụp, tức là bạn bỏ cuộc. Bạn chấp nhận số phận. Bạn là ai mà lại mơ mộng chứ? Nỗi sợ hãi lớn dần khiến cho sự tự mãn và cảm giác cay đắng trở thành những lựa chọn duy nhất. Khi bị những biến cố vô tình của cuộc đời và những yếu tố khác vùi dập toi bời, chúng ta chọn buông xuôi. Chúng ta không thất bại nhưng chúng ta là kẻ thất bại. Chúng ta sẽ không bao giờ có được một công việc tốt. Chúng ta nên chấp nhận rằng làm việc thật khổ nhọc và sẽ luôn khổ nhọc.

Khi trải qua cú hích trong công việc, chúng ta suy sụp và chịu chung số phận với 70% người Mỹ thiếu gắn kết với công việc.

Trừ khi, và đây là một ngoại lệ quan trọng, chúng ta có các mối quan hệ.

Các yếu tố đầu tư khác trong Tài Khoản Tiết Kiệm Sự Nghiệp của bạn đều hữu ích trong những lúc như thế này, nhưng yếu tố quan trọng nhất sẽ giúp bạn bùng nổ, chứ không sụp đổ, đó là các mối quan hệ.

Nếu bạn để những cú hích trong công việc xảy đến, giai đoạn này sẽ cho bạn cách thức tuyệt vời để khiến các mối quan hệ trong cuộc sống trở nên sâu sắc hơn một cách nhanh chóng. Nếu đây không phải là thời điểm hoàn hảo để đặt sự kiêu hãnh của bạn sang một bên và nhờ đến sự giúp đỡ của những người quen biết, bao gồm cả những mối quan hệ boomerang, thì tôi không biết lúc nào mới là hoàn hảo.

Bạn sẽ khám phá ra điều gì đó thú vị từ cú hích này. Một vài trong số những người bạn nghĩ sẽ đồng hành cùng bạn sẽ xuất hiện. Một số người bạn nghĩ sẽ vui mừng hoặc là biến mất hoặc là thắng thù địch đối bạn. Những mối quan hệ ngẫu nhiên đã nhiều năm bạn không có liên lạc sẽ quay lại và nắm lấy tay bạn.

Một cú hích trong công việc cũng giống như một cái rây. Mỗi mối quan hệ giống như đá cẩm thạch đựng trong xô. Khi mọi việc suôn sẻ, bạn khó lòng kiểm tra được mức độ thân thiết của một mối quan hệ, cũng như lúc biển lặng ta không biết được con thuyền chắc chắn đến đâu. Nhưng cú hích trong công việc sẽ khiến cái xô lật nhào.

Tất cả những viên đá cẩm thạch rơi qua cái rây. Một số mối quan hệ sẽ lọt qua lỗ rây – những người bạn từ chối liên quan đến sự rắc rối của quá trình Làm lại từ đầu của bạn. Những viên đá khác sẽ vẫn nằm lại trên rây, từ chối rơi xuống dù cho những cái lỗ rây lớn đến đâu chẳng nữa.

Nếu bạn đã dành thời gian đầu tư vào các mối quan hệ thì hệ quả từ việc cái xô lật nhào sẽ không có gì bất ngờ. Những cơ hội mới sẽ

đến không lâu sau đó, vì công việc tạm thời thường đến từ các mối quan hệ.

Những người xung quanh dễ dàng hỗ trợ ta và trong nhiều trường hợp, sẽ giúp ta tránh được việc phải quay lại từ điểm xuất phát.

Tôi gặp nhiều người muốn nghỉ việc. Tôi tin rằng việc này là do tôi đã viết cuốn Quitter. Tôi thường là thành trì đối thoại cuối cùng của họ trước khi họ làm một việc gì đó quyết liệt như lao ra khỏi một công ty hay thành lập một công ty mới.

Cho dù những chi tiết và đặc điểm cuộc hành trình của họ là gì đi nữa, tôi luôn hỏi cùng một câu hỏi: “Đội của anh nói gì về điều này?”

Câu trả lời thường là không có đội nào cả.

Không có người ủng hộ hay thậm chí không có cả những người bạn cùng chia sẻ gánh nặng của việc đưa ra quyết định của họ. Không có nhóm người nào tung hô những chiến thắng nhỏ nhoi hay đặt câu hỏi về những kế hoạch lớn của họ. Chỉ có duy nhất một người bắt đầu lăn xả vào một chỗ trống nghề nghiệp, và cảm thấy đơn độc trước một quyết định lớn lao.

Bạn không chú ý bước đi đơn độc. Sự nghiệp được xây dựng lý tưởng nhất khi đặt trong một cộng đồng. Vào lần tôi Làm lại từ đầu mới đây, tôi hỏi vợ liệu tôi có thể cùng cô ấy đi đến tiệm tạp hóa không. Tôi không cần mua bất cứ món đồ nào, tôi chỉ cần đi cùng cô ấy thôi. Tôi đã quá tập trung vào yếu tố Nhiệt huyết trong quá trình Làm lại từ đầu đến nỗi khi ngẩng lên, tôi nhận thấy mình đang cô độc. Đêm đó Jenny đã cười nhạo tôi vì khát khao đến gặp người bán thịt và người sản xuất của công ty Publix. Hãy thận trọng với sự cám dỗ của sự cô lập hoặc trốn tránh trong suốt quá trình Làm lại từ đầu của bạn. Ta còn cần có những người đồng hành nữa.

Ta cần bạn bè.

Ta cần những người ủng hộ.

Ta cần những mối quan hệ như là phần then chốt trong Tài Khoản Tiết Kiệm Sự Nghiệp của chúng ta.

Yếu tố đầu tư thứ hai **Các kỹ năng**

Những điều bạn làm



Tất cả mọi người đều muốn trở thành một ai đó nghĩa là chẳng ai muốn phát triển.

— Johann Wolfgang von Goethe

Nếu bạn thân của bạn là một thợ cơ khí siêu tòi, bạn sẽ không nhờ anh ấy sửa xe cho bạn tới lần thứ hai.

Nếu người bạn tâm giao thân thiết nhất của bạn là một kế toán dở, bạn sẽ không nhờ anh ấy làm báo cáo thuế cho bạn.

Nếu người bạn chơi thân cả đời là người cực kỳ vô trách nhiệm, bạn sẽ không nhờ anh ấy trông chừng chú chó của bạn khi bạn đi vắng.

Bạn sẽ vẫn yêu quý anh ấy chứ? Tất nhiên, bạn có một mối quan hệ bền chặt, nhưng nếu anh ấy không có những kỹ năng tốt hơn, bạn sẽ không bao giờ thuê anh ấy làm thêm gì nữa.

Mối quan hệ giúp bạn có được công việc tạm thời đầu tiên, kỹ năng giúp bạn có được công việc thứ hai. Sau khi có được một công việc tốt nhờ mối quan hệ, đã đến lúc chính bạn quyết định mình sẽ chìm hay nổi. Trong những trường hợp cực nhất, nếu phần Kỹ năng trong Tài Khoản Tiết Kiệm Sự Nghiệp của bạn hoàn toàn trống rỗng, thì không có mối quan hệ nào có thể giúp bạn khởi đầu công việc thành công.

Khi các tác giả chuyên nghiệp nhưng chưa nổi tiếng nhờ tôi giới thiệu một người đại diện xuất bản⁸, tôi đưa cho họ tên của tôi. Khi các tác giả không chuyên và chưa có tiếng tăm nhờ tôi giới thiệu một người đại diện xuất bản, tôi đưa cho họ tên cuốn sách yêu thích của tôi, cuốn sách nói về việc làm thế nào để trở thành một cây bút giỏi hơn.

⁸ Literary agent, người đóng vai trò là đại diện kết nối giữa nhà văn và nhà xuất bản. (BTV)

Kỹ năng là cầu nối giữa kẻ nghiệp dư và chuyên gia. Bạn muốn trở thành một chuyên gia? Hãy trau dồi kỹ năng của bạn.

Kỹ năng giúp tạo động lực cho nhiệt huyết, tạo hàng rào an toàn xung quanh một nguồn năng lượng khiến bạn kiệt sức. Lòng nhiệt huyết giúp chúng ta tiến về phía trước, còn những kỹ năng giúp chúng ta luôn đi đúng hướng.

Khi bạn đã có kỹ năng, chúng sẽ thuộc về bạn mãi mãi. Không ai có thể lấy mất kỹ năng ấy của bạn. Khi bạn nghỉ việc, những kỹ năng bạn học được ở đó cũng ra đi cùng bạn. Bạn phải giữ cho những kỹ năng đó thật nhạy bén, và chúng vẫn được bảo lưu trong Tài Khoản Tiết Kiệm Sự Nghiệp của bạn.

Kỹ năng là những khả năng giúp bạn ngày càng trở nên giỏi hơn trong công việc. Đó là những tài năng tự nhiên nhưng bạn buộc phải làm việc chăm chỉ mới có thể khai quật được. Chúng ta thường nghĩ rằng những tài năng đó đã được đóng dấu trong giấy khai sinh ngay khi chúng ta còn trong bệnh viện. Nhưng mỗi cuộc nghiên cứu đều đưa ra những lập luận hoàn toàn khác. Những kỹ năng đó có thể có được nhờ học hỏi. Chúng có thể được phát triển. Chúng có thể bị thay đổi.

Khi cần có kỹ năng, những chú chó già có thể (và buộc phải) học những kỹ năng mới.

Và những chú chó nhỏ có thể tiết kiệm những năm tháng thất bại bằng cách học tập những kỹ năng theo cách đúng đắn ngay từ khi

mới bắt đầu.

Trong phép ẩn dụ về loài chó này, chúng ta đừng nên nhầm lẫn giữa sự tự tin và kỹ năng. Tôi thích sự tự tin, nhưng tôi sẽ không thích người nào đó tự tin theo kiểu của mình ngay cả với việc cắt tóc. Tôi không nghi ngờ về sự tự tin của người bạn đứng cạnh tôi với cây kéo sắc bén trên tay. Bạn cùng phòng thời đại học của tôi đã từng tiết kiệm tiền cắt tóc bằng cách cắt ở một trường chui dạy nghề cắt tóc mà tôi cho là không uy tín. Tôi nhấn mạnh là “đã từng”.

Sau khi thực hành tiết kiệm, anh ấy trở lại với kiểu tóc hai bên tai thì dài còn đỉnh đầu thì húi cua. Không ai bước vào tiệm và yêu cầu kiểu: “Hãy tỉa tóc trên đỉnh đầu của tôi thật sát giống như tôi bị hói đầu sớm và đừng có động vào tóc hai bên, tôi đang nuôi cho dài đấy.” Vậy nên kỹ năng rất quan trọng.

Nếu bạn có nhiều phẩm chất, lòng nhiệt huyết và mối quan hệ, nhưng không có kỹ năng, bạn trở thành tôi khi ở NBA hay Michael Jordan trong môn bóng chày⁹.

⁹ Xin thứ lỗi cho tôi vì đã hai lần lấy Michael Jordan làm ví dụ tiêu cực. Anh ấy rất giỏi trong môn bóng rổ. Tôi không rõ là bạn đã biết điều đó chưa. (TG)

Trong phần này, chúng ta sẽ khám phá vì sao bạn đã có nhiều kỹ năng hơn bạn tưởng, làm cách nào để nắm vững những kỹ năng vô hình, làm thế nào để tránh trở thành một con khủng long, và tìm ra những kỹ năng mới như thế nào. Bạn cũng sẽ biết được bằng cách nào mà kỹ năng trở thành yếu tố then chốt để không bị bế tắc. Khi bạn chạm đến Đỉnh cao sự nghiệp, góc phần tư bên trái phía trên trong biểu đồ Làm lại từ đầu đại diện cho sự chuyển giao tiêu cực tự nguyện, kỹ năng sẽ là chiếc búa bạn dùng để tạo ra đột phá.

Chương 9 Bạn có nhiều kỹ năng hơn bạn tưởng

Nếu tôi hỏi bạn có những kỹ năng gì, sau khi trích dẫn lời của diễn viên Liam Neeson từ bộ phim Taken (Cưỡng đoạt), có thể bạn sẽ trả lời tôi theo một trong hai kiểu:

1. Tôi không biết tôi có những kỹ năng gì.
2. Tôi không có (nhiều) kỹ năng.

Câu trả lời thứ nhất đưa ra có thể vì một lý do đơn giản là bạn chưa bao giờ nghĩ đến câu hỏi đó. Tôi và các đồng nghiệp từng được yêu cầu phải tự đánh giá năng lực của bản thân trong công việc. Nhiệm vụ này có vẻ giống như một lời mời gọi để sáng tạo ra những cách mới cho thấy bạn thật tuyệt. Chúng tôi được thôi thúc làm điều đó vì tôi biết rằng mình được tăng lương phụ thuộc vào những kỹ năng mình có, nhưng chúng tôi vẫn gặp khó khăn khi phải ngồi nghĩ ra một danh sách những kỹ năng. Tôi và các đồng nghiệp sẽ vò đầu bứt tai và viết ra “những con số”. Kỹ năng của tôi là những con số. Đó không phải là kỹ năng, đó là chỉ là niềm đam mê của nhân vật Count trong chương trình truyền hình Sesame Street (Phố Vừng). Và như vậy, kỹ năng đơn thuần chỉ là một danh từ.

Đối với câu trả lời thứ hai, bạn tin rằng không có nhiều kỹ năng là điều hoàn toàn có thể vì bạn là con người. Con người chúng ta thường khó nhìn nhận những kỹ năng của bản thân như là những kỹ năng đúng nghĩa. Roy H. Williams, một tác giả đồng thời là một chuyên gia về tiếp thị, nói rằng: “Quả là khó để đọc cái nhãn khi bạn đang còn trong chai.” Chúng ta không xem đó là những kỹ năng của bản thân mà nghĩ đơn giản đó là những việc cần làm.

Vì vậy việc đầu tiên tôi sẽ làm là cố gắng giúp bạn tìm ra những kỹ năng bạn đã có. Thậm chí, tôi còn rút ra một xấp thẻ ghi chú. Việc

này có lẽ sẽ khiến bạn chùn bước đôi chút, bởi vì, một lần nữa, chúng ta sắp phải bước qua ngưỡng cửa giữa mơ mộng và thực tiễn.

Mơ mộng cũng thật thích thú vì bạn được nói về những kết quả trong tương lai. Những nỗ lực trong hiện tại thì không có gì vui vẻ cả. Nhưng tôi sẽ cố gắng vượt qua tất cả những hy vọng mà bạn tích lũy vào một ngày nào đó và cố hết sức để giúp bạn tập trung vào các kỹ năng trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp ở thời điểm hiện tại.

Chúng ta có xu hướng tập trung trước nhất vào việc “làm cách nào để có nhiều kỹ năng hơn” và điều đó là hoàn toàn dễ hiểu. Những cuộc nói chuyện về việc “có nhiều hơn” khiến bạn mơ mộng. Việc ước lượng những gì bạn đã có buộc bạn phải thành thật. Một trong số đó rõ ràng là thú vị hơn nhiều.

Điều then chốt bạn cần làm là lập ra một danh sách những kỹ năng hiện có của bản thân để xác định những vấn đề phải xử lý, những điều bị bỏ sót và những gì chúng ta muốn cải thiện. Đừng lo lắng – chúng ta sẽ không sử dụng những tấm thẻ ghi chú như trong phần nhiệt huyết và phẩm chất – nhưng khi đối diện với vấn đề về kỹ năng, chúng ta cần xác định nơi ta đang đứng để đến được nơi ta muốn.

Chúng ta sẽ phát triển hơn nữa cách tiếp cận đã được khởi xướng trong phần Những mối quan hệ. Trong phần này, chỉ có một bước duy nhất: viết tên của một người bạn có thể giúp bạn trong việc Làm lại từ đầu. Những kỹ năng cần chi tiết hơn một chút, nhưng tôi bảo đảm với bạn rằng việc này cũng đơn giản y như bài luyện tập đầu tiên thôi.

NHỮNG VIỆC CHÚNG TA SẼ LÀM

Chỉ có hai bước cho bài tập này.

1. Viết ra những ý tưởng.

2. Tìm kiếm hình mẫu.

Với những người có yêu cầu cao về chi tiết, hai bước này như thể hiện thực hóa giấc mơ của bạn. Có thể bạn đã có một học đưng thể ghi chú được phân loại theo màu sắc và kích cỡ. Những người ít yêu cầu về chi tiết như bạn không khó kiếm trong công ty. Tôi cảm thấy bạn hơi thiếu tổ chức nhưng tôi đảm bảo sự nghiệp của bạn rất đáng giá.

BƯỚC 1: VIẾT RA NHỮNG Ý TƯỞNG



Tôi có một chồng thẻ trên bàn. Một trong số đó viết rằng: “Chộp mắt.” Tôi còn không hiểu điều đó có ý nghĩa gì. Có thể vào lúc viết ra từ này, tôi đang phác thảo ra một danh sách những điều hay ho hoặc có thể là những việc kích thích sự động não mà gấu Pooh thích làm. Cũng khó mà biết được, nhưng điều quan trọng là nội dung đó chẳng quan trọng gì cả.

Tôi không cần những tấm thẻ của bạn hoàn hảo. Tôi chỉ cần bạn viết ra. Tôi muốn bạn tự do viết ra bất kỳ kỹ năng nào mà bạn thích, theo cách của riêng mình. Tôi nói làm theo cách của riêng bạn vì giống như phần lớn mọi người, bạn được dạy bảo vệ chính bản thân mình. Đâu đó trên con đường trưởng thành của mình, ta cho rằng những mơ ước là ngớ ngẩn. Ta ngừng mong muốn làm một lính cứu hỏa hay phi hành gia, an phận để bị bế tắc và để có tương lai tiên liệu được. Ta chấp nhận điều dối trá là ngày đầu tuần ắt hẳn sẽ chán ngắt.

Bước một này hướng đến số lượng. Mỗi kỹ năng viết trên một tấm thẻ, và cố gắng viết nhiều thẻ nhất có thể. Đây không phải là lúc chọn lọc nội dung. Hiện tại, ta đang hướng đến số lượng. Đừng tự hỏi bản thân: “Cái này có ngớ ngẩn không?” Có thể, nhưng như thế cũng chẳng sao cả. Tất cả những gì tôi cần bạn làm là viết vào mỗi tấm thẻ một kỹ năng. Đừng cố nhồi nhét thật nhiều ý tưởng vào một tấm thẻ.

Để bắt đầu, sau đây là một số câu hỏi có thể giúp bạn tìm ra những kỹ năng của mình:

1. Bạn giỏi làm gì?

Thu lại sự khiêm tốn đi. Giờ không phải lúc để bạn khiêm tốn, nhún nhường. Đây là lúc người anh hùng chậm rãi bước ra khỏi một vụ nổ. Bạn giỏi về thứ gì, hay bạn khiến người khác ngạc nhiên vì điều gì? Bạn có đưa ra những đề xuất tiếp thị tuyệt vời không? Bạn có thể cân bằng một ngân sách mà người khác không làm được không? Không chỉ bó hẹp trong công việc hiện tại của bạn. Hãy quay ngược thời gian. Nếu bạn là một cậu bé giao báo giỏi, hãy ghi là: “Giao hàng đúng giờ.” Với những mối quan hệ, chúng ta chỉ xét đến những mối quan hệ tình cờ vì không ai biết nó sẽ dẫn đến điều gì. Với những kỹ năng cũng vậy, hãy xem xét tất cả các kỹ năng!

2. Điều gì đến một cách tự nhiên?

Câu hỏi này sẽ khiến bạn bật ra “Ồ, ra là” kỹ năng này sao? Có những điều bạn thậm chí còn không nghĩ đến vì chúng đến với bạn quá tự nhiên. Bạn nghĩ rằng mọi người có thể làm được những gì mà bạn đã làm, nhưng không phải vậy đâu. Bạn tổ chức bữa tiệc tối đầy công phu thật dễ dàng, giống như Sarah và chiếc bàn cho những người hàng xóm của cô ấy, chứng tỏ bạn giỏi lập kế hoạch và kết nối với người khác. Điều đó đến với bạn một cách tự nhiên nhưng lại khó khăn với phần còn lại của thế giới. Bạn làm một việc dễ dàng không có nghĩa rằng làm nó không cần đến kỹ năng.

3. Vì sao người ta trả lương cho tôi?

Nếu bạn đã từng có một công việc, câu hỏi này sẽ giúp bạn sử dụng ít nhất một tấm thẻ. Trách nhiệm của bạn là gì trong công việc bạn yêu thích? Hãy viết chúng ra, mỗi tấm thẻ cho một kỹ năng. Ví dụ, nếu bạn đang đảm trách phần Bảo đảm chất lượng cho khâu tung ra phần mềm, hãy viết, “Bảo đảm chất lượng.” Hãy gia tăng số lượng thẻ cho câu hỏi này bằng cách hỏi rằng “Người ta trả lương cho tôi vì kỹ năng nào?” (Gợi ý: Câu trả lời là “Gần như mọi kỹ năng.”)

4. Bạn sợ điều gì?

Những con gấu, rõ ràng rồi, nhưng bên cạnh những kẻ lông lá đầy chết chóc này, còn có nhiều kỹ năng ẩn giấu bên trong nỗi sợ hãi của chúng ta. Lý do là những niềm đam mê lớn thường đến cùng với nỗi sợ hãi lớn. Bạn vốn biết rằng mình phải làm điều gì đó trong nhiều năm, nhưng bạn vẫn trốn tránh vì sợ nó. Hãy viết điều đó ra. Ví dụ, tôi sẽ liệt kê “Viết” là một trong những nỗi sợ của tôi. Liệu có phải tôi quá ngu ngốc khi sợ hãi chính điều thôi thúc bản thân mình nhất? Đúng vậy đấy, nhưng chẳng có ai lại đi buộc tội nỗi sợ hãi vì sự thông minh cả. Điều này có vẻ khác thường vì chúng ta thường được dạy phải trả lời câu hỏi: “Tôi thích làm gì?” khi cần xác định ước mơ và các kỹ năng. Tôi nghĩ đó là một câu hỏi quan trọng và bạn có thể áp dụng cùng với bài tập này, nhưng tôi biết rằng chúng ta có thể cảm thấy sợ hãi trước những điều quan trọng với chính mình. Hãy thành thật với chính mình. Bạn có thật sự sợ phải nói trước công chúng hay bạn sợ hãi vì lo lắng rằng mình không giỏi nói trước đám đông, và đó chính là việc mà bạn âm thầm muốn làm?

5. Nếu bạn viết một cuốn sách điện tử thì đề tài bạn chọn sẽ là gì?

Thời thế thì khó khăn. Hóa đơn thì tới hạn. Bố mẹ sắp mất đi trang trại củ cải đỏ. Cách duy nhất để cứu vãn tình hình là viết một cuốn sách điện tử dài 20 trang hướng dẫn những người yêu thích mua sắm làm những việc họ giỏi làm. Có phải bạn nổi tiếng vì khả năng đóng gói tất cả quần áo dùng trong mười ngày trong một va li nhỏ khi đi công tác? Trong quá khứ, mọi người từng kinh ngạc vì những kỹ năng của bạn khi đưa ra các chiến lược marketing trong phát hành sách? Có phải bạn đã tìm ra phương pháp độc nhất vô nhị để lắp đặt một cửa hàng đồ gỗ tiện ích trong nhà để xe nhưng bạn lại luôn cho rằng đó là một sở thích ngớ ngẩn? Nếu bạn phải viết một cuốn sách điện tử ngay hôm nay, đề tài của cuốn sách sẽ là gì? Nếu bạn phải viết một bộ ba cuốn sách thì bạn sẽ viết về điều gì?

BƯỚC 2: TÌM KIẾM NHỮNG HÌNH MẪU

Vì bạn đã có một số kỹ năng được dán nhãn, điều tiếp theo cần lưu tâm là nhặt ra một số ý tưởng có liên quan. Có thể chúng không cùng chủ đề, nhưng ít nhất chúng là anh em họ trong cây gia phả sáng tạo.

Khi bạn nhận thấy một số ý tưởng tương tự nhau, hãy nhóm chúng lại. Hãy gom chúng lại theo cách nào đó để bạn vẫn có thể thấy điểm mấu chốt trong mỗi ý tưởng.

Hãy nhóm chúng theo cách mà bạn thấy hiệu quả nhất. Có thể bạn muốn nhóm những ý tưởng của mình theo tiêu chí “Những kỹ năng tôi thích làm,” “Những kỹ năng giúp tôi được trả lương cao nhất,” “Những kỹ năng tôi muốn cải thiện” hoặc “Những kỹ năng đã lâu tôi không dùng đến.”

Đừng lo lắng nếu bạn không thể tìm ra ngay được một số hình mẫu cho mình. Nếu như đây là lần đầu tiên bạn làm điều này, bạn sẽ chưa thể làm tốt ngay được. Hãy cố gắng rèn luyện bài tập này để khiến nó mang lại lợi ích tối đa cho bạn.

Làm ơn đừng làm mình bị mắc kẹt vì cố sử dụng một công cụ được thiết kế nhằm giúp bạn tránh khỏi bế tắc. Việc này không nên là một quá trình hoàn hảo. Trên thực tế, tôi cũng hy vọng đó không phải là một quá trình hoàn hảo. Bạn chỉ nên dành ra ít phút để làm việc này, rồi sau đó rời đi. Xây dựng một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp là công trình cả đời người, bạn vẫn còn thời gian.

Hãy đặt những tấm thẻ ở nơi bạn sẽ nhìn thấy hằng ngày. Tôi muốn bạn nhìn thấy chúng khi bạn bước xuống bếp hay vào nhà để xe. Một số (hầu hết) những ý tưởng sẽ khó có thể hiểu ngay được. Chúng không tự thâm nhập vào đầu óc chúng ta và tự giới thiệu mình, mà ta phải nắm bắt được chúng. Và thường thì chúng sẽ không chịu bật ra cho đến khi chúng trở nên rõ ràng. Khi đó chúng ta sẽ không phải cố gắng tìm kiếm chúng nữa. Bạn không tin chứ gì? Được rồi, vậy làm thế nào mà những ý tưởng hay ho nhất lại xuất hiện lúc bạn đang tắm? Bạn có bước vào nhà tắm và tự nhủ: “Hôm nay mình sẽ dùng dầu xả cho tóc và cố gắng động não để tìm ra cách giải quyết cho vấn đề khó khăn trong công việc?” Chắc chắn

là không. Thậm chí bạn còn chẳng nghĩ đến nó và tuy thế, giữa lúc “suy đi nghĩ lại” thì những giải pháp nảy ra trong đầu bạn!

Tôi nghĩ bạn không nên đem những tấm thẻ ghi chú chống thấm nước vào nhà tắm, nhưng bạn nên để một xấp thẻ đâu đó gần bạn. Nỗi sợ hãi sẽ gieo cho bạn cảm giác phiền phức khi bạn phải tìm kiếm những tấm thẻ của mình. Hãy đẩy lùi cảm giác đó bằng cách để một xấp thẻ ở một số chỗ nào đó trong nhà và một ít trong túi. Điều này có vẻ lạ lùng, nhưng bất cứ ai phán xét chuyện bạn viết ra ý tưởng của mình và cố gắng nhay bén hơn trong việc nắm bắt các ý tưởng, thì người đó là kẻ ngốc. (Bạn có thể thực hiện việc này bằng cách sử dụng một ứng dụng trên điện thoại nhưng hãy nhớ, viết một ý tưởng ra giấy vẫn có một sức mạnh đặc biệt nào đó.)

Mục đích của việc tìm kiếm hình mẫu là giúp bạn hiểu rõ hơn về những kỹ năng mình đang có. Ví dụ nếu bạn viết ra mười kỹ năng và chín trong số đó rơi vào loại “Những kỹ năng tôi không sử dụng đến trong công việc hiện tại,” thì chúng ta cần điều chỉnh ngay. Chúng ta cần phải tìm một công việc mới, công việc có thể sử dụng đến nhiều kỹ năng của bạn hơn, hãy đưa nhiều kỹ năng hơn vào công việc hiện tại của bạn hoặc học tập những kỹ năng mà công việc hiện tại của bạn đòi hỏi.

Nếu bạn kết thúc bước này chỉ với hai tấm thẻ và kiểu mẫu đưa ra là: “Tôi chẳng có kỹ năng gì, tôi ghét anh Jon Acuff,” có lẽ đã đến lúc bạn gọi cho một người bạn. Đi cà phê với một ai đó và hỏi thẳng anh ta rằng: “Cậu nghĩ tớ có kỹ năng gì?” Nếu họ giống những người bạn của tôi thì mong muốn đầu tiên của họ là nói một điều gì đó về khả năng thanh toán các hóa đơn của bạn, nhưng sau khi ậm ừ một chút, họ sẽ khiến bạn ngạc nhiên khi kể ra những kỹ năng mà bạn đã quên mất.

Cuộc nói chuyện này chắc chắn sẽ giúp ích cho bạn, nhưng điều này cũng rất phiền phức. Có vẻ như bạn đang yêu cầu một người bạn liệt kê tất cả những điều chứng tỏ bạn là một người rất ấn tượng. Ngay cả nếu như bạn bắt đầu một cách nghiêm túc và hỏi về một kỹ năng cụ thể chứ không yêu cầu một lời khen ngợi hoa mỹ,

bạn vẫn sẽ lúng túng khi nghe họ trả lời. Nín thở. Bạn giỏi một thứ gì đó. Phủ nhận điều này chỉ lãng phí thời gian mà thôi.

Bài luyện tập sử dụng những tấm thẻ nhằm mục đích tạo nên hai điều khác biệt:

1. Hy vọng

2. Sự nhận thức

Điều đầu tiên đơn giản thôi, đưa ra kế hoạch Làm lại từ đầu cần một lượng lớn hy vọng. Ở vạch xuất phát của hành trình này, bạn dễ bị nản lòng và nghĩ rằng hiện tại bạn không có nhiều kỹ năng.

Bạn cảm thấy hy vọng tràn trề khi lần đầu tiên nhìn thấy những kỹ năng viết trên xấp thẻ ghi chú và điều này đã khích lệ rằng, với những mối quan hệ của bạn, bạn sẽ xoay sở được giỏi hơn bạn nghĩ.

Điều thứ hai, sự nhận thức, sẽ được trình bày kỹ hơn trong phần nói về lòng nhiệt huyết. Trong phần nói về những kỹ năng, việc nâng cao nhận thức là nhằm giúp bạn nhận ra những kỹ năng mới mà mình muốn sở hữu. Cho dù bạn muốn giỏi hơn trong công việc hiện tại hay tìm một công việc mới, bạn đều cần những kỹ năng mới. Nhận ra bản thân đang có những kỹ năng gì thường sẽ giúp nâng cao nhận thức về những điều còn thiếu sót, đó chính là những kỹ năng mới bạn cần đến để tìm kiếm một công việc mới hoặc để vươn tới đỉnh cao nghề nghiệp.

GHI NHỚ

- Các mối quan hệ đem đến cho bạn công việc ban đầu, còn kỹ năng sẽ đem đến cho bạn công việc thứ hai.
- Bạn có nhiều kỹ năng hơn bạn nghĩ. Viết ra giấy những kỹ năng đó và tìm kiếm những hình mẫu là một cách hay để khám phá ra điều đó.

- Đừng để nỗi sợ hãi giấu đi một kỹ năng bạn luôn sở hữu hoặc muốn theo đuổi. Bạn sợ làm điều gì đó không có nghĩa là bạn không nên làm nó.
- Nếu bạn thấy khó khăn khi điền vào những tấm thẻ ghi chú, hãy nhờ một người bạn giúp đỡ nhé.

Chương 10 **Nắm vững những kỹ năng vô hình**

Khi đi làm, phần lớn mọi người nhận định từ “Kỹ năng” quá hạn hẹp. Họ mặc nhiên cho rằng “Kỹ năng” nghĩa là “lĩnh vực mà bạn có trình độ” hoặc là “những điều bạn có thể liệt kê trong bản sơ yếu lý lịch”. Liệu đó có phải là kỹ năng không? Chắc chắn rồi, nhưng để làm mới lại công việc của mình, trước tiên bạn cần làm mới lại định nghĩa của từ “Kỹ năng” đã.

Vậy định nghĩa mới về “Kỹ năng” là gì? Là tất cả mọi thứ.

Một kỹ năng bao gồm tất cả mọi thứ.

Tất cả những gì bạn làm trong công việc đều là kỹ năng. Không chỉ riêng những năng lực được ghi nhận trong các báo cáo đánh giá tiến độ hay những hồ sơ nhân sự; không chỉ riêng những hoạt động được cấp trên đồng tình trong một cuộc họp quy mô lớn, kỹ năng bao gồm tất cả mọi thứ.

Cách bạn nói chuyện với mọi người trong phòng nghỉ là một kỹ năng.

Khả năng xử lý kẹt giấy trong máy in là một kỹ năng.

Ghi nhớ ngày sinh nhật của đồng nghiệp là một kỹ năng.

Giữ khu vực để gỗ của Home Depot sạch sẽ và ngăn nắp là một kỹ năng.

Giữ hộp thư đến của bạn trong tầm kiểm soát là một kỹ năng.

Những điều trên đây có vẻ nhỏ nhặt, không quan trọng, nhưng những kỹ năng nhỏ có xu hướng đóng góp vào những sự nghiệp vĩ đại. Hãy suy nghĩ đến nó như khoản lợi tức kép. Việc dành dụm

những món tiền nho nhỏ quả là không mấy hấp dẫn nhưng theo thời gian, tiền lãi tích hợp và gia tăng hơn rất nhiều so với khoản đầu tư của bạn. Những kỹ năng vô hình mà ta không để ý tới hằng ngày cũng tương tự như vậy.

Những kỹ năng đó không quá nổi bật. Thậm chí nhiều khi chúng còn không đem lại cảm giác vui vẻ cho bạn, nhưng nếu bỏ qua chúng, chúng ta sẽ bỏ lỡ một phần lớn những yếu tố tạo nên Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp vững chắc.

Tôi thường ngại ngần khi phải đọc để học hỏi những kỹ năng mới và tăng cường sự nhạy bén của những kỹ năng cũ. Có thể bạn cũng vậy. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu ta có thể cải thiện những điều ta đã và đang làm mỗi ngày? Điều gì sẽ xảy ra nếu ta đã có nhiều kỹ năng giỏi, và ta sẽ rất giỏi, nếu chỉ cần chăm chút cho chúng thêm một chút nữa?

Đó là sức mạnh của những kỹ năng vô hình. Chúng dễ dàng và không nhìn thấy được – khiến hầu hết mọi người đều bỏ qua chúng. Mọi người phớt lờ chúng và khiến cho chúng bị thui chột theo thời gian.

Tôi ước giá như có ai đó đưa cho tôi chương sách này trong bảy năm đầu tiên đi làm. Mỗi vị sếp tôi gặp trong suốt khoảng thời gian bảy năm đó cũng ước điều tương tự. Tôi đã nhầm khi nghĩ rằng mình sẽ nhận được công việc trong mơ khi tốt nghiệp đại học. Không hề. Mục đích của công việc đầu tiên là để dạy bạn làm cách nào để có một công việc. Bạn không hề biết cách làm việc khi bạn vừa tốt nghiệp. Bạn nghĩ đơn giản chỉ là đổi ba tháng của kỳ nghỉ hè để lấy tám ngày phép một năm. Bạn có nghĩ rằng sự chuyển đổi đó cần một nỗ lực nào đó hay không? Bạn bắt đầu tham dự các cuộc họp và làm việc với những người khó tính. Có rất nhiều những kỹ năng vô hình nhỏ bé bạn cần học hỏi khi bạn bắt đầu đi làm.

Nhiều người sẽ học hỏi cách làm việc trong một, hai năm đầu tiên. Thế còn tôi? Tôi mất bảy năm. Tôi là người học hỏi chậm chạp. Tôi không muốn bạn giống tôi. Hãy xem tôi như một người ủng hộ đường dài của bạn với những ý tưởng mà tôi sắp chia sẻ dưới đây.

Vậy nên, bất kể bạn chỉ mới vừa chân ướt chân ráo bước vào môi trường công sở, hay bạn đã có kinh nghiệm 15 năm làm việc cùng một số tập xấu khác, chúng ta vẫn cần xem xét đến những kỹ năng vô hình này.

Chúng ta sẽ bắt đầu từ những kỹ năng dễ nhất.

ĐI LÀM

Nếu bạn gõ trên Google: “Tại sao người ta bị sa thải?” bạn sẽ nhận được tập hợp ngẫu nhiên những lời khuyên mà hầu hết số đó bạn đã từng đọc qua. Một danh sách nói rằng người ta thường mất việc vì sử dụng thuốc phiện ở nơi làm việc. Đó có vẻ là điều mà George Costanza¹⁰ nên được khuyên trong một tập của bộ Seinfeld: “Như vậy là sai à? Tôi bị cáo buộc là không hiểu biết về vấn đề này. Tôi hoàn toàn không ý thức được rằng người ta không chấp nhận việc sử dụng thuốc phiện trong khi làm việc.” Tuy vậy, bạn sáng suốt hơn George, nên tôi sẽ bỏ qua lưu ý thông thái này.

¹⁰ Nhân vật trong bộ phim sitcom Seinfeld được chiếu vào những năm 90 tại Mỹ. (BTV)

Các nghiên cứu về nguyên nhân người lao động bị sa thải tiết lộ từ khóa “trốn việc”. Đó là kết quả xuất hiện ngay tức khắc cho mỗi lần tìm kiếm.

Hết lần này tới lần khác, các chuyên gia tư vấn về công việc than thở về chuyện nhân viên không có mặt ở nơi làm việc, và họ bị sa thải.

Vì thế hãy cùng bắt đầu nghiên cứu về những kỹ năng vô hình với kỹ năng rõ ràng nhất: đi làm.

Bạn đã nắm bắt được vấn đề chưa?

Nếu bạn đã làm được rồi, thì chúc mừng bạn, bạn đã là quán quân. Đó là một cảm giác ngọt ngào. Học hỏi những kỹ năng mới, cọ xát những kỹ năng cũ, những việc đó cần một chút nhiệt huyết.

Tất cả chúng ta đều có thể thực hiện kỹ năng này, nhưng một số người thì không. Vẫn có ai đó đang xin nghỉ “giả” ốm quá nhiều. Vẫn có ai đó đi làm muộn. Vẫn có ai đó đang lạm dụng chính sách nghỉ phép. Vẫn có ai đó bị cho nghỉ việc vì họ không đến chỗ làm.

Hãy đến chỗ làm đi.

Hằng ngày người ta đều muốn thấy bạn ở đó.

Hãy đi làm đúng giờ. Khi được hỏi về lời khuyên hữu ích nhất từng nhận được, đầu bếp nổi tiếng đồng thời là ông chủ hãng CNN Anthony Bourdain đã nói: “Hãy đi làm đúng giờ. Đó là điều cơ bản của tất cả mọi thứ.” Hãy quên từ “đúng giờ” đi, mà hãy đến sớm ít phút. Nếu bạn được 30 phút nghỉ trưa, hãy dùng đúng 30 phút để nghỉ trưa. Nếu người ta muốn bạn bắt đầu làm lúc 11 giờ, hãy bắt đầu lúc 11 giờ.

Điều này quá đơn giản, bạn có thể cảm thấy bị xúc phạm khi tôi khuyên điều này, nhưng chúng ta đều từng làm việc với những người phản đối kịch liệt với tất cả mọi thứ tôi vừa kể. Những người đó sẽ nhận thấy những điều tôi vừa nói mang ý nghĩa thay đổi lớn lao. Tôi không có ý ủng hộ cho người đi làm với bệnh cúm trong người chỉ vì người đó không muốn dùng ngày nghỉ của mình để dưỡng bệnh ở nhà. Tôi không thể chịu nổi người đó đâu. Nhưng nếu bạn muốn bắt đầu với một chiến thắng dễ dàng, nếu bạn muốn nắm bắt được kỹ năng vô hình đầu tiên, kỹ năng mà rất nhiều người bỏ lỡ, hãy đi làm.

GIA TĂNG GIÁ TRỊ

Anh trai tôi là một luật sư. Công việc của anh ấy coi thời giờ là vàng ngọc. Nếu anh ấy không thể đáp ứng được những yêu cầu về thời giờ vàng ngọc mà khách hàng phải chi trả, những cộng sự ở công ty luật sẽ bắt đầu đặt câu hỏi vì sao họ lại tuyển dụng anh ấy. Đó là một chiếc máy đo lường khiến anh ấy liên tục gia tăng các giá trị.

Phần lớn các công việc, đặc biệt là các công việc văn phòng, không có sự phân định rạch ròi như trên. Những điều bạn đóng góp cho

công việc không hữu hình. Có vẻ như câu hỏi: “Tôi có đang gia tăng giá trị của bản thân hay không?” không cần được đáp trả.

Mỗi công việc có một loại giá trị riêng. Cho dù bạn đang làm việc trong một công ty lớn, một doanh nghiệp nhỏ mới đi vào hoạt động hay đang theo đuổi giấc mơ của riêng bạn, vẫn luôn có một hệ thống giá trị, luôn có một điều quan trọng bậc nhất nào đó tương ứng với từng công việc. Khi tôi còn làm việc ở Home Depot, giá trị tại vị trí của tôi là viết bài quảng cáo thật hấp dẫn, nộp bài đúng hạn và truyền tải những điều mà sếp muốn. Nếu chúng tôi đang làm một catalog để bán rèm cửa, giá trị của tháng đó là tạo ra bản sao đẹp của những chiếc rèm cửa và làm cho người điều hành phòng sản phẩm rèm cửa cảm thấy vui vẻ.

Nếu tôi làm tốt cả hai việc đó, tôi đang gia tăng giá trị và Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của tôi cũng tăng trưởng. Khi tôi cố gắng viết một mẫu quảng cáo cho sản phẩm đá granit với dòng tít: “Đừng gọi đó là sự tái xuất,” tôi đang chơi đùa với giá trị của riêng tôi khi lên đưa lời bài hát của LL Cool J vào mọi thứ. Tôi nhanh chóng bị sếp của mình cấm đăng bài.

Nếu bạn chưa bao giờ tự hỏi chính mình: “Liệu tôi có đang gia tăng giá trị không?” thì hãy bắt đầu với một câu hỏi dễ hơn: “Giá trị của công ty tôi là gì?” Nếu bạn làm việc ở hãng hàng không Southwest, câu trả lời cho câu hỏi trên có thể là: “Để cung cấp một trải nghiệm bay chất lượng cao với chi phí thấp.” Và rồi khi bạn đã nghĩ đến việc ấy, hãy hỏi: “Giá trị tại vị trí của tôi là gì?” Nghĩa là, cách tôi làm việc hằng ngày như thế nào, có góp phần làm gia tăng giá trị của toàn thể công ty hay không? Nếu bạn là một tiếp viên hàng không của hãng Southwest, giá trị của bạn có lẽ là làm vui lòng khách hàng.

Đó là lý do vì sao khi tôi bay tới Las Vegas, họ kết nối điện thoại nội bộ khi chúng tôi cất cánh. Vào lúc máy bay nghiêng gắt nhất, một tiếp viên nói: “Chúng ta đang hướng tới một thành phố của tiệc tùng, vì thế chúng ta sẽ bắt đầu mở tiệc sớm.” Cô ấy và những thành viên khác của phi hành đoàn đổ bánh snack từ những chiếc thùng lớn ra, những túi bánh chạy dọc theo lối đi giữa hai hàng ghế tạo thành dốc thẳng đứng. Mọi người bật cười và hò reo vui vẻ khi bánh snack bay

trong không trung. Đó là một khoảnh khắc tuyệt vời thích hợp hoàn hảo với giá trị tạo ra niềm vui của Southwest. Nhưng nếu bạn bị dị ứng đậu phộng, thì tình huống đó không khác gì một cơn ác mộng tồi tệ nhất với những chiếc túi chứa thần chết ướp muối đang rơi như mưa vào mặt bạn.

Nếu hai câu hỏi này (giá trị tại vị trí của tôi và của công ty tôi) có vẻ khó vượt qua được, hãy làm điều gì đó điên rồ và chất vấn sếp của bạn: “Tôi đã luôn suy nghĩ để tìm ra cách tốt nhất để có thể liên tục gia tăng giá trị của bản thân cho công ty. Tôi muốn nghe gợi ý từ anh về cách làm được việc đó.” Sếp của bạn sẽ không trả lời rằng: “Anh muốn phục vụ công ty tốt hơn à? Anh thật đúng là quái vật!” Nhiều khả năng họ sẽ cảm thấy hồ hởi vì bạn đang cố gắng trở thành nhân viên tốt hơn.

Thêm một lý do nữa giải thích vì sao tôi thích sử dụng câu hỏi này như một phương thuốc trừ khử đặc quyền. Suốt nhiều năm, thay vì hỏi: “Tôi có đang gia tăng giá trị bản thân không?” thì tôi hỏi: “Công ty này gia tăng giá trị cho tôi như thế nào?” Tôi quay ngược lại các mối quan hệ. Tôi yêu cầu công ty cải thiện đời sống của tôi, và vào thời khắc người ta không làm như thế, tôi liền khởi động cỗ máy cay đắng.

Bạn thường thấy điều này khi ai đó muốn tới một hội nghị. Họ chọn điểm đến nào đó, những nơi thường dành để nghỉ mát như Las Vegas hay San Francisco. Họ yêu cầu công ty thanh toán hóa đơn vé máy bay, chi phí dự hội nghị và phòng khách sạn. Khi công ty hỏi lại rằng: “Việc tham dự hội nghị của anh sẽ mang lại giá trị lớn hơn cho bộ phận của anh như thế nào?” Người nhân viên sẽ trở nên bức tức và hét lên: “Đó là Vegas đấy, nhé!”

Tôi đã từng đến một hội nghị tổ chức ở New Orleans. Tôi nghỉ lại ở Ritz Carlton. Điều thu nhận lớn nhất từ trải nghiệm này của tôi là làm cách nào khiến sếp đồng ý với những thứ đắt đỏ và không hữu ích lắm đối với công ty nhưng lại khiến tôi vui vẻ. Tôi đã tiêu hoang tiền của họ và chắc chắn tôi không cảm thấy tự hào về điều đó.

Bạn sẽ không bao giờ làm như thế? Bạn sẽ chỉ tới những hội nghị mang lại những giá trị rõ ràng, xác thực và có thể chứng minh được? Bạn sẽ chuẩn bị bản báo cáo về cách thức bạn sử dụng những kiến thức mới này để trở thành một nhân viên tốt hơn và nộp cho sếp của bạn? Thấy không, bạn lại thắng nữa rồi. Tôi đã nói với bạn là những kỹ năng vô hình này dễ rồi mà!

Nếu hiện tại bạn đang không có việc làm, hãy thực hiện bài tập tương tự với những công ty bạn đang ứng tuyển. Bạn có thể không tìm được người đang làm việc ở công ty đó để giải đáp thắc mắc, nhưng bạn có thể tìm kiếm câu trả lời qua Internet. Sự tương thích giữa các kỹ năng của bạn với những giá trị của một công ty sẽ giúp bạn nổi bật trong quá trình tuyển dụng.

Những nhân viên làm tăng giá trị cho công ty sẽ trở nên vô giá. Hãy làm việc hướng tới điều đó.

LÀM CHỦ THÁI ĐỘ CỦA BẠN

Tôi từng bị sa thải nên tôi có thể không ngần ngại nói rằng đó là kết quả tất yếu từ thái độ của tôi. Tôi mang tư tưởng là mình có đặc quyền, rằng tôi đang giúp đỡ công ty bằng sự hiện diện của mình. Tôi có niềm tin ngu xuẩn rằng việc của họ là thực hiện những khao khát nghề nghiệp của tôi. Chẳng phải công việc thì nên luôn vui vẻ và đầy sinh khí như vậy à?

Khi mọi việc không như ý, tôi đâm chán nản, rồi tôi nản chí, và tôi bị sa thải. Mọi chuyện thường sẽ diễn ra theo trình tự này. Khi bạn có thái độ không tốt, thái độ đó sẽ ngấm vào mọi góc ngách trong cách bạn thể hiện ra bên ngoài. Chẳng có bất kỳ kỹ năng hữu hình hay vô hình nào bình yên trước “chất độc” này. Nhiều khả năng nó sẽ phá hủy toàn bộ Tài Khoản Tiết Kiệm Sự Nghiệp của bạn.

Cứ cho là bạn đã hoàn toàn thay đổi thái độ khi tôi khuyến khích bạn làm vậy ở Chương 2, nhưng với những bạn còn trốn tránh điều này, cho phép tôi nhắc bạn một số điều.

Hãy đảm bảo rằng yêu thích công việc không phải là việc của công ty. Đó là việc của bạn.

Cứu vãn ngày đầu tuần không phải là việc của công ty. Đó là việc của bạn.

Có một sự nghiệp đầy ý nghĩa không phải là việc của công ty. Đó là việc của bạn.

Chúng ta phải có trách nhiệm với thái độ của chính mình, chứ không phải công ty chúng ta. Những việc xảy ra hằng ngày ở chỗ làm không quyết định thái độ của tôi, mà là chính tôi. Thái độ là một quyết định. Và đó là quyết định ta đưa ra hằng ngày, đôi lúc là hằng giờ, nếu như đó là ngày cực kỳ khó khăn.

Cách tốt nhất để kiểm tra nhanh thái độ của bạn là đi hỏi một người bạn. (Có lẽ đây là một trong các lý do khiến các mối quan hệ đều quan trọng.) Và đừng tìm đến người bạn có thái độ tệ hại nhất với chính công việc của họ. Họ sẽ nói: “Thái độ của anh là đúng quá rồi, anh đang làm việc với một mớ những kẻ ngốc!” Hãy tìm người bạn đủ trung thực để nói những điều khó nghe. Tuy nhiên tốt hơn nữa, hãy tìm một người ủng hộ có thể hỏi bạn những câu kinh khủng. Khi họ cho bạn những lời khuyên hữu ích, hãy đủ khiêm tốn để thực hiện theo lời khuyên đó.

Thái độ là một kỹ năng. Bạn có thể thay đổi, cải thiện và làm chủ nó. Bạn quyết định thái độ của bạn, chứ không phải ngày làm việc của bạn, không phải công việc của bạn, cũng không phải một hoàn cảnh nào đó. Chính bạn. Hãy làm chủ nó.

Nếu bạn muốn một công việc tốt hơn, hãy bắt đầu với thái độ tốt hơn.

Nếu bạn muốn một công việc mới, hãy bắt đầu với thái độ mới.

Nếu bạn muốn theo đuổi ước mơ, hãy bắt đầu với “thái độ trong mơ” – có vẻ khá ngớ ngẩn khi bạn gõ từ ấy ra.

Thái độ ảnh hưởng đến mọi thứ. Hãy bắt đầu từ đó.

ĐAI ĐEN VỀ NHỮNG KỸ NĂNG VÔ HÌNH

Bạn đã tinh thông ba kỹ năng vô hình đầu tiên chưa? Hãy đọc ngẫu nhiên đoạn văn đó để tìm ra điều gì đó nhiều thách thức hơn việc “đi làm?” Tuyệt, sau đây là chín kỹ năng vô hình còn mơ hồ hơn nhiều mà tôi đã học được trong 15 năm làm nhân viên văn phòng và những ví dụ thực tiễn về cách thực hành chúng.

1. Kỹ năng = Vượt qua mong đợi

Ví dụ thực tiễn = Nếu bạn muốn làm nhiều hơn, hãy tìm thêm công việc để làm. Hoàn thành công việc mà sếp mất 40 giờ để làm chỉ trong vòng 25 giờ không có nghĩa là bạn kiếm được thêm 15 giờ đồng hồ dành cho bản thân trong tuần đó. Một luật sư nhỏ tuổi hơn tôi có thói quen đề nghị giúp đỡ những cộng sự khác trong công ty xử lý những trường hợp phức tạp, tệ hại nhất mà họ không muốn nhận. Những trường hợp đó giúp anh ấy phát triển và giúp các cộng sự biết rằng anh không ngại làm những việc khó.

2. Kỹ năng = Sự khéo léo

Ví dụ thực tiễn = Đừng đậu xe vào chỗ của một người cực kỳ chú trọng đến chỗ đậu xe của anh ta. Hoặc đừng sử dụng tách cà phê của một chị có chiếc tách cà phê yêu thích của chị ấy. Đừng bao giờ tham dự vào những cuộc đấu tranh quyền lực vô nghĩa. Hãy cố tình chịu thua trong những cuộc đấu như thế, thay vào đó, bạn sẽ giành được một mối quan hệ tốt đẹp.

3. Kỹ năng = Thể hiện lòng biết ơn

Ví dụ thực tiễn = Đừng phàn nàn về chất lượng bữa trưa mà công ty miễn phí cho bạn. Họ cho bạn bữa trưa miễn phí, hãy biết ơn họ.

4. Kỹ năng = Thể hiện sự quan tâm đối với người khác

Đừng hâm nóng món hải sản bằng lò vi sóng trong phòng nghỉ.
Đừng cố nói dối và bảo người khác rằng: “Tôi đem cá thu vào đây nhưng nó không bốc mùi đâu.” Nó có bốc mùi đấy. Đó là một sinh vật từ các phá nước đen và tốt nhất là được phục vụ cùng với bơ trong nhà hàng chuyên nghiệp chứ không phải trong phòng nghỉ của công ty. Nó sẽ bốc mùi.

5. Kỹ năng = Tập trung vào những điều quan trọng

Ví dụ thực tiễn = Âm ảnh bản thân bởi chất lượng công việc, chứ không phải chất lượng của chức vụ. Một bên làm đẹp danh thiếp, một bên lại tô điểm cho sự nghiệp của bạn.

6. Kỹ năng = Chơi đùa bằng sức mạnh của bạn và của những người khác

Ví dụ thực tiễn = Đừng lên lịch cho những cuộc họp đòi hỏi sự sáng tạo cao vào lúc bốn giờ chiều thứ Sáu. Vào lúc ấy, sự sáng tạo của mọi người bằng không và những ý tưởng của họ cũng vậy.

7. Kỹ năng = Linh hoạt

Ví dụ thực tiễn = Đừng liên tục phàn nàn về điều kiện làm việc. (Chỗ làm quá sáng, quá tối, quá lạnh, tôi ước ở đây thơm mùi quế hơn.) Một quy luật bất biến cần nhớ là: “Trừ khi có một con rắn hổ mang trong văn phòng, tôi vẫn ổn.”

8. Kỹ năng = Tôn trọng thiết bị của công ty

Ví dụ thực tiễn = Công ty cung cấp cho bạn điện thoại, iPad hay laptop không có nghĩa là chúng thuộc về bạn. Đừng lướt web, cài đặt các chương trình hoặc tải những ứng dụng trên các thiết bị ấy vì bạn sẽ không muốn phải nói chuyện với sếp về những việc đó đâu.

9. Kỹ năng = Tiếp tục sự nghiệp học tập của bạn

Hãy tận dụng tối đa bất kỳ quỹ tài trợ giáo dục nào mà công ty cung cấp. Đó là một nguồn tài nguyên không lớn và nếu công ty của bạn

muốn dùng tiền để khiến bạn trở thành một nhân viên giỏi hơn, đừng bỏ lỡ nó.

Mỗi khi bạn tạo ra danh sách gồm 9 mục thay vì 10 mục, một thiên thần nhận được dây chuyền trưởng thành, nhưng bạn cần phải làm thế. Nếu bạn thuộc nhóm Rối loạn ám ảnh cưỡng chế (OCD) và buộc phải đưa ra mục thứ 10 mới cảm thấy đã hoàn tất, thì đây là mục 10 dành cho bạn: “Đừng in một tài liệu dài 100 trang và rồi mặc kệ máy in như vậy, vì tin rằng sẽ có ai đó làm đầy lại khay giấy khi nó đã sạch nhẵn. Mọi người hẳn sẽ ghét gã đó lắm.”

Bạn sẽ nhận thấy rằng một số kỹ năng có vẻ như gần giống như một đặc điểm phẩm chất. Chúng liên quan đến nhau vì một kỹ năng được cọ xát và rèn luyện kỹ lưỡng có khả năng trở thành một nét phẩm chất. Ví dụ như kỹ năng thể hiện sự biết ơn có thể thể hiện một cách tự nhiên, không hề gượng gượng. Đó là lý do vì sao trong Bảng liệt kê, Kỹ năng và Phẩm chất để làm lại từ đầu được đặt kế bên nhau.

Những nhân viên giỏi hơn được trả lương cao hơn, có nhiều cơ hội tốt hơn và theo đuổi ước mơ tuyệt vời hơn. Hãy làm những điều này để trở thành một nhân viên giỏi hơn.

GHI NHỚ

- Mọi thứ đều là một kỹ năng và bạn có thể nắm vững.
- Hãy đi làm đúng giờ.
- Hãy gia tăng giá trị cho công việc của bạn bằng cách thấu hiểu giá trị quan trọng nhất đối với công ty của bạn, sếp của bạn hay ngành bạn đang làm việc.
- Thái độ cũng là một kỹ năng. Nếu bạn muốn một công việc tốt hơn, hãy bắt đầu với một thái độ tốt hơn.

Chương 11 Đừng bao giờ trở thành một chú khủng long

Để trở thành một bậc thầy về ca hát cần một thời gian dài ở trình độ cao. Đối với tôi, còn một cách để làm được như thế là làm một người mới vào nghề. Tôi thích làm một người mới vào nghề. Tôi thích khoảnh khắc tôi nhìn vào _____ và nói: “Tôi không biết làm việc này như thế nào cả, hãy cùng nhau tìm hiểu nhé.”

— Justin Timberlake¹¹

¹¹ Trích từ chương trình Oprah’s Lifeclass, ngày 10 tháng Năm năm 2014. (BTV)

Có vẻ như hiện tại tôi và Justin Timberlake có ít nhất hai điểm không giống nhau. Tôi không thể đội những cái mũ tí hon anh ta đội và tôi không thích học những kỹ năng mới.

Tôi cho rằng ngoài kia có những người khác giống anh ta.

Họ có thể xắn tay áo lên khi bắt đầu một thách thức mới, kể lể ồn ào và ngay lập tức bắt đầu công việc. Họ luôn luôn mỉm cười và huyết sáo vui vẻ để giúp ngày qua nhanh.

Tôi không phải một trong số những người này, mặc dù thỉnh thoảng tôi vẫn tình cờ gặp những người nhắc nhở tôi nên như thế.

Trong khoảng thời gian 36 giờ đồng hồ, tôi ngồi cạnh ba người khác nhau làm ba công việc khác nhau, những người này đã cho tôi biết lực lượng lao động đang thay đổi nhanh chóng đến thế nào.

Người đầu tiên là một đại diện trong ngành được làm việc trên máy bay. Anh ấy nói rằng ngành của mình luôn bị đảo ngược. Điều khiến anh ta quan tâm nhất là các bác sĩ phẫu thuật đang bắt đầu mở công ty cạnh tranh. Khi tôi hỏi ý anh là sao, anh ấy trả lời: “Họ đang

ở đỉnh cao nhất của chuỗi thức ăn. Nếu anh làm việc ở đó trong nhiều thập kỷ, anh sẽ bị đóng đinh tại đó. Họ đang thấy cần phải bon chen cạnh tranh, và có điều gì họ biết mà những người ở cấp độ của tôi không biết kia chứ?”

Người thứ hai là một nhân viên thiết kế đồ họa, người đã đưa tôi quay về sân bay. Anh ấy kể rằng khi còn học đại học, thiết kế kỹ thuật số là một môn học tự chọn, không bắt buộc. Nếu không thể thiết kế trực tuyến sau cả một đêm thì bạn đúng là một chú khủng long. Anh ấy nói: “Các dự án từng phải qua tay một giám đốc nghệ thuật, một người chế bản, một nhiếp ảnh gia, một nhân viên thiết kế đồ họa và một người là cấp trên của những người đó. Đột nhiên, từ khi chiếc MacBook Pro của bạn có thể làm được phần lớn những việc mà bạn mong muốn làm tốt, các dự án trở thành công việc của một người thiết kế mà thôi.”

Người thứ ba tôi gặp là một kỹ sư mạng. Anh ấy điều hành mạng cho một công ty lớn và nói: “Nếu trong một tháng, tôi lơ là những mục tiêu mà công nghệ đang hướng đến, tôi sẽ bị lỗi thời. Một ngày nào đó, một chiếc hộp phần mềm sẽ thay thế tôi và tôi đang cố gắng để điều đó không xảy ra.”

Tốc độ thay đổi đang diễn ra ngày càng nhanh chóng. Nếu tất cả chúng ta không muốn trở thành những chú khủng long, than khóc về những ngày “hoàng kim” đã qua, chúng ta phải đặt mình giữa dòng chảy cuộc sống. Chúng ta phải luôn cập nhật, luôn giữ mình ở trạng thái sẵn sàng được tuyển dụng và cách tốt nhất để làm được điều đó là học hỏi những kỹ năng mới.

Thay vì học hỏi những kỹ năng mới, tôi thích cách tiếp cận kiểu đà điểu – vùi đầu xuống đất và hy vọng phần còn lại của thế giới sẽ, bằng một cách nào đó, tự điều chỉnh một cách diệu kỳ.

Tôi đã thử cách tiếp cận đó trong một chuyến bay trở về nhà từ Los Angeles và thấy không hiệu quả lắm. Tôi ghét các chi tiết. Nhìn vào các chi tiết tôi có chút hoang mang. Vì thế tôi có xu hướng chỉ lướt qua thay vì tập trung vào chúng. Trong nhiều năm, tôi có thể xoay sở được bằng cách tiếp cận này vì tôi làm việc ở những công ty lớn,

nơi có những người tài năng đảm nhiệm phần lớn các công việc đòi hỏi chi tiết. Khi tôi quyết định tự thân lập nghiệp, đột nhiên tôi phải đảm nhiệm những thông tin nhỏ nhất nhất. Việc tôi từ chối đảm nhiệm những công việc đòi hỏi chi tiết trở thành vấn đề nghiêm trọng khi tôi lỡ chuyến bay vào một ngày nọ.

Vào một sáng thứ Bảy, khi tôi đang ở trên một đỉnh núi thuộc Los Angeles, cách sân bay hai giờ đi xe, vợ tôi gọi điện và hỏi: “Anh còn chưa bay sao?” Tôi trả lời: “Tối 2h45 máy bay mới cất cánh mà em.” Cô ấy im lặng rồi nói: “Vậy anh đang mong rằng anh rời Los Angeles lúc 2h45 chiều theo giờ Bắc Mỹ và hạ cánh ở Nashville lúc 4h45 chiều theo giờ miền Trung hay sao? Có chỗ hờ nào trong lịch trình thời gian của anh vậy?” Lúc đó tôi chỉ muốn nhảy dựng lên. Hóa ra tôi đã xem giờ của chuyến bay nối từ Dallas thay vì chuyến bay khởi hành từ Los Angeles vào lúc 7h05 sáng. Để tự bào chữa, tôi nghĩ mình chỉ lỡ chuyến bay khoảng 7 tiếng đồng hồ thôi mà. Thế là xong.

Tôi không tự giác lần mò học kỹ năng mới mà thường bám víu vào những kỹ năng cũ để tồn tại. Ngay cả khi đứng trước một cơ hội mới đòi hỏi tôi phải tăng trưởng và phát triển những kỹ năng khác, tôi vẫn nhe gờ nắm đấm ra thách thức như một đứa trẻ. Tôi bộc lộ một cách ồn ào, mãnh liệt về sự ngu ngốc của những kỹ năng mới và táo bạo tuyên bố về sự ưu việt của cách thức cũ. Đó không phải là kỹ năng cũ, đó là kỹ năng cổ điển. Kỹ năng mới này chỉ là một mốt nhất thời thôi.

Nếu tôi được sinh ra vào một thời đại khác, tôi sẽ đứng bên đường chải cổ dính vào ngựa của mình trong khi chiếc xe Model T phóng ngang qua.

Công việc mới cũng vậy. Nó luôn đòi hỏi bạn phải học những kỹ năng mới, ngay cả khi kỹ năng mới chỉ là việc bạn biết được công ty mới thích làm điều gì đó theo một cách không giống bình thường.

Những kỹ năng mới luôn luôn mang lại bản sơ yếu lý lịch đẹp hơn. Có kỹ năng làm việc với Ruby on Rails¹² trong sơ yếu lý lịch nếu bạn là một chuyên viên thiết kế sẽ giúp bạn trở nên nổi bật trong các

công việc đòi hỏi kỹ năng Ruby on Rails. Nếu bạn có được công việc đó, một phần của thị trường việc làm đó đã mở ra trước mắt bạn. Mặt khác, nếu bạn thắc mắc không hiểu tại sao một người phụ nữ tên là Ruby nào đó lại có một thú vui nguy hiểm trên đường ray tàu hỏa¹³, thì nhiều khả năng bạn sẽ không nhận được công việc này.

¹² Một bộ khung thư viện (framework) hoàn chỉnh giúp các lập trình viên phát triển web nhanh chóng, dựa trên ngôn ngữ lập trình Ruby. (BTV)

¹³ Tác giả dịch nghĩa từng chữ của trong thuật ngữ Ruby on Rails. (BTV)

Những kỹ năng mới dẫn đến những cơ hội tốt hơn trong công việc bạn đang làm. Chẳng ai nói rằng: “Chúng tôi cho rằng người nên sa thải trước nhất là người luôn học hỏi cách thức mới để thực hiện công việc của mình tốt hơn.” Hay đơn thuần chỉ là bạn đăng ký một lớp học, đánh vật với một phần mềm mới hay đọc một cuốn sách, hành động này sẽ gửi tín hiệu đến sếp của bạn rằng bạn có quan tâm tới công việc của mình.

Theo đuổi một ước mơ luôn đòi hỏi bạn phải học tập những kỹ năng mới. Tôi không trở thành một diễn giả nếu không nói trước công chúng. Tôi phải học tập kỹ năng đó. Tôi không có kinh nghiệm đi du lịch. Tôi không bao giờ làm những việc đơn giản như tự mình thuê một chiếc xe. Nếu bạn cố bảo tôi rằng lái xe qua những rào chắn nhọn hoắt ở bãi xe cho thuê trong sân bay là điều không đáng sợ thì bạn là kẻ nói dối. Tôi cần phải học hỏi khoảng 1.000 kỹ năng để theo đuổi ước mơ của mình.

Ngược lại, học hỏi một kỹ năng mới có thể hé lộ một ước mơ mới. Sao bạn biết được mình thích làm điều gì đó hay không nếu chưa một lần thử làm? Chúng ta thường tiếp cận một công việc theo kiểu ngồi trong một túp lều trong rừng và chờ đợi công việc ấy xuất hiện. Việc ấy thật nực cười. Niềm đam mê thường được tìm thấy trong cuộc cạnh tranh khốc liệt của công việc. Đôi khi bạn phải để cho tay

mình vậy bản trước khi biết được đam mê của bạn là gì. Alex Atala sẽ nói với bạn như vậy nếu bạn dùng bữa tại nhà hàng DOM của ông ấy ở Sao Paulo, nhà hàng được xếp thứ 7 trong danh sách 50 nhà hàng tốt nhất thế giới.

Tạp chí Time đăng ảnh của ông lên trang bìa và gọi ông là “Vị thần của đồ ăn”. Chắc chắn rồi, hẳn ai đó với Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp sâu sắc và giàu có biết vì sao ông ấy sinh ra để làm đầu bếp? Không. “Atala tìm ra sự nghiệp cho mình khi phải xin tiền lúc khăn gói đi từ câu lạc bộ đêm này tới câu lạc bộ đêm khác ở các thành phố từ Berlin cho tới Milan.” Ông ấy chưa bao giờ được sinh ra để trở thành một trong những đầu bếp vĩ đại nhất thế giới cả. “Ông ấy bắt đầu làm việc trong các nhà bếp vì đó là công việc mà một người Brazil có thể xin được ở Châu Âu. Ông ấy đã nhận ra mình thật sự rất giỏi khi thao tác với dao.”

Học hỏi một điều gì đó mới mẻ luôn luôn đưa đến một nơi mới mẻ. Đó là bản chất của cái mới. Bạn không học điều mới để rồi kết thúc ở một nơi nào đó cũ kỹ.

Cuối cùng: nếu bạn muốn một công việc mới, công việc tốt hơn hoặc công việc trong mơ, bạn cần phải học những kỹ năng mới.

Nếu biết được rằng đó là điều tốt nhất ta có thể làm cho sự nghiệp của mình thì tại sao ta lại không làm? Vì đó đồng thời cũng là điều tệ hại nhất.

NHIỀU, THẬT NHIỀU THỨ RẮC RỐI VỚI VIỆC HỌC HỎI ĐIỀU MỚI MẸ

Khi mới bắt đầu, bạn trông có vẻ nghiệp dư. Đây không phải là lời đe dọa, tôi hứa đấy. Bất cứ khi nào bạn học một điều gì đó mới, bạn trông có vẻ nghiệp dư vì bạn đúng là như vậy. Khi những người sống ở Cleveland, Ohio, đến thăm Paris, Pháp, họ trông như khách du lịch. Đúng là như thế. Họ là du khách. Họ thể hiện mình là du khách. Tuy bạn không phải là khách du lịch với chiếc ba lô trên vai, nhưng nếu bạn không có những kiến thức tỉ mỉ về Paris, bạn sẽ bị lạc, ngay cả khi có một chiếc điện thoại thông minh trên tay. Bạn sẽ

đến tất cả các điểm du lịch như tháp Eiffel và làm tất cả những điều mà khách du lịch làm. Vì bạn chưa bao giờ đến đó hay vì một lý do nào đó, bạn cảm thấy sợ hãi, tương tự như thế, chúng ta cũng sợ khi phải bắt đầu những kỹ năng mới. Thật đáng xấu hổ khi đó mới là một cách tiếp cận tuyệt vời.

Hãy nghĩ xem các du khách thường có điểm chung nào? Họ hỏi rất nhiều câu hỏi. Họ không giả vờ giả vịt. Họ không chịu áp lực phải biết tất cả mọi thứ. Họ tự cho phép mình phấn khích trải nghiệm những điều mới mẻ. Và họ có niềm vui! Học hỏi điều mới mẻ không dễ dàng nhưng tiếp cận điều mới mẻ ấy như cách du khách làm thì dễ dàng hơn nhiều.

Một vấn đề khác với việc học hỏi kỹ năng mới là việc học hỏi ấy kéo dài mãi mãi? Mãi mãi chính xác là bao lâu? Lâu hơn bạn tưởng. Chúng ta có xu hướng đặt ra lịch trình học kỹ năng mới quá ngắn đến mức khó thực hiện. “Một ngôn ngữ mới hoàn toàn và bạn muốn tôi lập trình vào đầu ư? Tốt thôi, tôi sẽ xong trong chiều nay.” Khi việc ấy mất nhiều thời gian hơn, và chắc chắn là như vậy, bởi vì việc tiến bộ trong bất cứ việc gì đều cần thời gian, chúng ta điên lên vì sự chậm tiến độ của mình.

Có vẻ như mọi người quanh ta đều học tập kỹ năng mới nhanh chóng hơn. Điều đó có khiến bạn khó chịu không? Anh kia mà viết được một cuốn sách mới ư? Có thể anh ta chỉ mất chừng 15 phút. Người phụ nữ ấy vừa được đề bạt nhờ vào hiểu biết thực tế về kỹ thuật của cô ấy, cô ấy chỉ mất một cuối tuần để phát triển hoàn chỉnh bộ dụng cụ tuyệt vời đó.

Học một điều mới mẻ có vẻ như cũng không được hay ho cho lắm, thậm chí chúng còn khiến ta sửng sốt nữa. Làm một điều gì đó đầy thử thách và khi nhìn lại, chúng ngoài sức tưởng tượng của bạn. Việc đó không khác gì một người ăn kiêng xem phim quảng cáo nước ngọt cả.

Quá trình học hỏi điều mới diễn ra như thế nào? Có thể với nhiều khổ sở. Không chỉ vì chúng ta lười biếng, mà còn vì não bộ luôn âm mưu chống lại chúng ta. Não bộ có những chuỗi phản ứng sinh hóa

cũ rích của hệ thần kinh khiến ta cảm thấy làm việc theo kiểu cũ sẽ quen thuộc hơn và hay ho hơn. Những hoạt động chúng ta thực hiện có tính tự động, buông trôi nhiều hơn. Những nghiên cứu về những thói quen xấu của con người còn cho thấy “não bộ thiết lập cơ chế phòng thủ để ngăn cản bạn thay đổi những gì mang tính tự động và vô thức.” Chúng ta bị thúc đẩy đi xuôi dòng do động lượng của nhiều tháng, nếu không muốn nói là nhiều năm.

Học hỏi một kỹ năng mới không mấy vui vẻ, nhưng quan trọng, và bạn có thể thực hiện được. Bộ não chống lại bạn nhưng có thể hợp tác cùng bạn nhờ vào sự linh hoạt của hệ thần kinh. Não bộ của bạn liên tục phát triển và thay đổi, nó không giậm chân tại chỗ. “Mỗi khi bạn có một ý nghĩ mới, bạn đang tạo ra chuỗi phản ứng sinh hóa mới trong não bộ của bạn. Và mỗi khi bạn có trùng ý tưởng, hoặc khơi lại một ký ức, bạn khiến cho chuỗi phản ứng sinh hóa đó mạnh mẽ hơn và sâu đậm hơn.

Nếu có thể thay đổi não bộ của mình, chúng ta chắc chắn có thể làm mới lại công việc, nhưng với điều kiện chúng ta phải học hỏi những kỹ năng mới.

Nếu bạn muốn Làm lại từ đầu, bạn phải làm việc này nhiều lần, đều đặn, thậm chí là liên tục.

Có vẻ như chúng ta đang gặp mâu thuẫn. Điều này là quan trọng, then chốt nhưng lại khiến bạn khổ sở. Điều tốt đẹp tồi tệ nhất. Giải pháp cho bạn là ngừng chống đối lại nhu cầu học hỏi kỹ năng mới. Việc phớt lờ nhu cầu không khiến nhu cầu biến mất mà chỉ khiến chúng ta trở thành những chú khủng long bị nhốt chuyển bay. Chúng ta cần tìm cách trang bị kỹ lưỡng cho sự mâu thuẫn có lợi này. Những điều quen thuộc không nhất thiết luôn giành phần thắng, nếu chúng ta muốn tìm kiếm những kỹ năng mới từ những điều đã – quá khứ của bạn.

GHI NHỚ

- Sự nghiệp của bạn sẽ bị tuyệt chủng trừ khi bạn học hỏi kỹ năng mới.

- Nếu muốn học hỏi kỹ năng mới, hãy tự cho phép mình là một du khách, chứ không phải là một chuyên gia ngay tức khắc.
- Những kỹ năng mới giúp bạn “chống lại bế tắc”. Bạn khó lòng bị bế tắc trong một tình huống cũ khi bạn ưu tiên đầu tư cho những kỹ năng mới.

Chương 12 Chiến thắng như bạn đã từng

Bạn đã học được một kỹ năng mới trong quá khứ.

Bạn không nghĩ vậy sao?

Được rồi, chắc bạn đã biết lái ô tô.

Không biết ư? Tôi cá là bạn biết đi xe đạp.

Vẫn không ư? Tôi cá bạn biết cột dây giày.

Cả ba điều trên đều không? Nếu bạn không biết cột dây giày, làm sao bạn có được cuốn sách này? Quá nhiều câu hỏi.

Thực tế thì chúng ta đều học được một điều gì đó mới mẻ trong quá khứ. Phần kỹ năng trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn không hề trống rỗng dù cho bạn đang lo sợ hay nghi ngại điều gì. Bạn đã từng thành công trước đó rồi và chúng ta sẽ lại chiến thắng như đã từng trước đây.

Bạn đã học được kỹ năng gì trong quá khứ?

Sẽ thật tuyệt nếu điểm tham chiếu của bạn có liên quan tới sự nghiệp, nhưng không nhất thiết phải vậy. Có thể nghĩ việc là một trong những chiến thắng lớn lao của bạn và giữ vai trò chủ chốt cho lần kế tiếp. Bạn đã lựa chọn như vậy chứ không phải tôi.

Bạn đã bao giờ được đề bạt chưa? Đã có vị quản lý nào quả quyết công nhận năng lực của bạn trong một cuộc họp vì bạn đã làm rất tốt một việc gì đó chưa? Bạn đã giảm được hơn 20kg? Bạn đã hoàn thành một dự án mà những người khác trong đội cho rằng không khả thi? Bạn đã từng chiến thắng trong quá khứ. Hãy lục tìm nó. Tôi

sẽ đợi. Bạn đã tìm ra rồi chứ? Hãy ghi tóm tắt điều đó dọc theo lề của trang giấy này.

VÌ SAO VIỆC NÀY HIỆU QUẢ?

Có thể động cơ làm việc của bạn là deadline (thời hạn cuối cùng). Yêu cầu muốn có báo cáo trễ nhất vào sáng thứ Hai của sếp khiến bạn làm việc chăm chỉ suốt cuối tuần. (Tôi luôn nghĩ rằng câu nói: “Tôi muốn báo cáo này trên bàn của tôi trước 8 giờ sáng, Johnson!” của các vị sếp chỉ xuất hiện trong phim ảnh. Không đâu, chuyện đó xảy ra cả trong đời thực nữa.) Không có deadline, bạn sẽ tản mạn làm một dự án nhiều tuần liền. Có thể áp lực của ngày tới hạn đó sẽ cho bạn nhiên liệu để đẩy lùi nỗi sợ hãi khi học tập điều mới. Nếu đúng là như vậy, bạn sẽ cần deadline cùng với kỹ năng mới này.

Có thể bạn có một nhóm thính giả lèo lái sự phát triển kỹ năng mới của bạn. Việc đứng trên bục diễn thuyết mà không có tài liệu trong tay thực sự đã tạo động lực cho tôi trở nên tiến bộ hơn khi phát biểu trước đám đông. Tôi bắt đầu tính giờ cho những bài phát biểu của mình và luyện tập vì tôi biết có một nhóm thính giả sẽ hiện diện khi tôi lên phát biểu. Có những áp lực tích cực đồng đẳng giúp bạn tiếp tục cố gắng? Nếu vậy, bạn nên tìm một nhóm thính giả mới cho kỹ năng mới này. Thính giả không nhất thiết phải là một đám đông, trừ khi trước đó thính giả của bạn từng là một đám đông. Nếu trong quá khứ bạn đã học được một kỹ năng nào đó do sếp cũ của bạn yêu cầu, hãy tìm một nhóm người mới để chia sẻ về kỹ năng mới này.

Có một điều cực kỳ khôi hài lại có thể giúp bạn học được kỹ năng mới. Bạn có thể nghĩ ra hệ thống phần thưởng ngớ ngẩn nào đó cho mình. Nếu bạn tập đàn ghi-ta liên tục trong một tuần, bạn nên sẽ tự thưởng cho mình. Phía sau phần thưởng đó có một sức mạnh lớn hơn tham gia vào.

Cá nhân tôi thường bị thúc đẩy bởi phép đếm ngược. Trong nhiều năm, bất cứ khi nào phải làm một việc khiến tôi e sợ hoặc gặp trở ngại, tôi đặt đồng hồ đếm ngược trong điện thoại cho khoảng thời gian 60 phút. Tôi tính toán xem mình có thể làm gì trong khoảng thời gian ngắn ngủi ấy. Tôi phát hiện ra rằng khi tôi chính thức bắt tay

vào làm việc, việc tiếp tục dần bước trở nên dễ dàng hơn nhiều. 60 phút thường biến thành 120 phút, và rồi thành 180 phút khi tôi đạt được đà tiến tới. Thủ thuật dùng đồng hồ tính giờ giúp tôi phá bỏ được trở ngại ban đầu của công việc.

Để biên tập xong cuốn sách này, gần 400 trang cả thầy, tôi quyết định giành chiến thắng theo cách tôi đã từng làm. Vì đây là việc quan trọng, nên thay vì 60 phút như thông thường, tôi đã viết 100 giờ đồng hồ vào một mẫu giấy. Tôi biết công việc này còn mất nhiều thời gian hơn thế nhưng việc định ra thời gian đã cho tôi một điểm bắt đầu. Mỗi khi dành vài tiếng đồng hồ cho việc biên tập cuốn sách, tôi lại đặt đồng hồ đếm ngược thời gian. Ngày qua ngày, sau ba tháng, cuối cùng thời gian vạch ra đã về đến mức 0 khiến tôi vô cùng phấn khích. Điều này nghe có vẻ ngớ ngẩn nhưng nó mang lại hiệu quả. Đừng e ngại việc trở nên ngớ ngẩn khi bạn theo đuổi những kỹ năng mới.

Mục đích của việc “phỏng vấn” một chiến thắng trong quá khứ là để đưa những điều có ích đến hiện tại và giúp bạn có được một tương lai rực rỡ. Bạn chắc chắn không thể sao chép quá khứ và mong muốn nó lại đạt hiệu quả trong một bối cảnh hoàn toàn mới. Bạn không lặp lại quá khứ mà học hỏi từ quá khứ và chuẩn bị cơ hội lớn nhất để thành công.

Bạn đã giành được chiến thắng đầu đó trong quá khứ. Nếu bạn muốn có một chiến thắng nữa trong tương lai, hãy góp nhặt những yếu tố tối quan trọng và vận dụng chúng ở hiện tại.

Deadline.

Thính giả.

Bảng liệt kê.

Bạn cần rất nhiều kỹ năng để đi đến được nơi bạn muốn nhưng bạn đã khá hơn bạn tưởng rất nhiều trong việc học hỏi những kỹ năng mới.

GHI NHỚ

- Nếu bạn muốn thành công vào một thời điểm nào đó trong tương lai, bạn phải nhìn về quá khứ.
- Hãy phỏng vấn một thành công trong quá khứ. Tại sao ta làm được? Điều gì ở tình huống ấy khiến ta thành công hơn trong những tình huống khác.
- Bạn không thể lặp lại vòng tròn quá khứ – hiện tại. Bạn có thể làm gì trong hiện tại để tái tạo một vài những tình huống đã giúp bạn thành công ngày hôm qua?

Chương 13 Hãy khởi động những kỹ năng mới của bạn bằng sự vui vẻ

Các bạn à, mỗi ngày hãy làm điều gì đó không tính toán nhé.

— Wendell Berry

Bạn cần những kỹ năng mới vì chúng đưa bạn đến với những công việc mới, những mơ ước mới và những cơ hội mới. Chúng ta đã từng thành công và chúng ta sẵn sàng để lại thành công lần nữa.

Có hai cách dễ dàng để lựa chọn một kỹ năng: lựa chọn dựa trên nhu cầu hoặc dựa trên sự tò mò.

Nhu cầu, ngoài việc là nguồn cội của tất cả các phát minh, còn là nguồn gốc của rất nhiều kỹ năng mới. Chúng ta gọi đó là “kỹ năng nên có,” như trong câu: “Tôi nên làm việc này nếu tôi muốn có tiền mua quần áo và thức ăn.” Tôi cũng là một người hâm mộ của cả hai thứ ấy.

Sự tò mò thì ngược lại. Đó là một kỹ năng có được ngoài ý muốn. Đó là một thứ bạn quan tâm và muốn thử. Có thể bạn đã suy nghĩ đến việc làm điều ấy nhiều năm rồi nhưng chưa bao giờ có đủ can đảm. Có thể đó là một hy vọng mới xuất hiện trước đây vài tuần. Đó không phải là một kỹ năng nên có, đó là một “kỹ năng có thể có,” như trong câu: “Ý anh là tôi có thể dành thời gian học điều đó à? Thật ư? Tôi ấy à?”

Cả hai loại kỹ năng đều quan trọng đối với sự nghiệp, nhưng chúng ta sẽ bắt đầu với kỹ năng xuất phát từ sự tò mò. Bạn đã có sẵn một danh sách những điều nên làm trong đời rồi. Tôi nên tập thể dục thêm. Tôi nên để ý đến đồ ăn của mình. Tôi không nên nổi điên quá lên như thế trên đường đi làm. Ngay cả khi chúng ta nói đến những

kỹ năng mới liên qua tới công việc của bạn, có lẽ bạn đã nghĩ về một vài kỹ năng nên học rồi.

Trọng tâm của cuốn sách này là niềm tin rằng công việc không nhất thiết là khốn khổ. Chúng ta có thể cứu vãn ngày đầu tuần và làm công việc thật ý nghĩa nếu chúng ta xây dựng được Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp thật ý nghĩa. Khi khảo sát cuộc đời mình để tìm ra kỹ năng mới và thêm vào tài khoản của mình, nếu chúng ta tiếp tục với một niềm tin đau khổ rằng công việc thật tệ hại thì chúng ta sẽ hướng đến việc chọn lựa một kỹ năng để duy trì niềm tin đó.

Khi tôi thách thức các độc giả blog của tôi học một kỹ năng mới, kỹ năng tôi lựa chọn cho chính mình là e-mail marketing (tiếp thị qua thư điện tử). Tôi ghét kỹ năng này. Nó giống như ăn củ cải sống vậy. Tôi biết tôi nên học kỹ năng này nhưng việc đó thật khổ sở. Tôi nhầm lẫn lung tung vô số lần và cuối cùng là vướng vào rắc rối Internet nho nhỏ do thư rác. Tôi không làm gì kinh khủng cả, tôi còn không đủ giỏi để biết cách gửi thư rác ấy chứ. Nhưng có hàng trăm người đã báo cáo tôi gửi thư rác vì tôi không đáng tin cậy. Bài luyện tập cho kỹ năng mới này khiến tôi mệt mỏi, nản chí và muốn chuyển sang chơi Plants vs. Zombie. Tại sao ngay từ đầu tôi lại lựa chọn e-mail marketing? Tại sao bạn lựa chọn nó nếu bạn không quan tâm? Nếu biết được rằng việc đó sẽ trở nên tẻ nhạt, bạn sẽ lựa chọn những kỹ năng mới phù hợp với việc bán hàng qua thư (Mail Order).

Tôi muốn dẫn dắt chúng ta tới một cách tiếp cận khôn ngoan hơn và bắt đầu với điều gì đó vui vẻ, dễ dàng hơn. Tôi muốn chúng ta có một cơ hội tuyệt vời nhất để thành công, vì một kỹ năng nho nhỏ bạn vừa học được sẽ tạo động lực cho một kỹ năng khác lớn hơn. Hãy đạt được thành công dễ dàng ngay từ ban đầu và gây dựng mọi thứ dựa trên thành công đó. Thành công với một kỹ năng dựa trên sự tò mò có thể cho bạn năng lượng để bắt đầu một kỹ năng xuất phát từ nhu cầu tiếp theo.

Chúng ta còn nhiều thời gian để làm những điều nên làm. Ngay bây giờ, hãy xử lý điều nằm trong tầm với của bạn. Nếu bạn có thêm bất

kỹ năng nhỏ nào vào sự nghiệp của mình, những kỹ năng đó sẽ là gì?

DUY TRÌ SỰ ĐƠN GIẢN

Dù ở thời điểm nào, việc học một điều mới mẽ đòi hỏi năm yếu tố khác nhau: Thời gian, trang bị, tiền bạc, sự tiếp cận với các chuyên gia và kiến thức.

Mục tiêu trước hết của chúng ta là tập trung vào hai trong số năm yếu tố, thời gian và kiến thức. Nếu nhắm đến cả năm yếu tố, bạn sẽ tạo ra trở ngại giữa bạn và kỹ năng.

Hãy tưởng tượng bạn là một giáo viên mỹ thuật ở trường phổ thông. Bạn muốn bổ sung thêm một kỹ năng mới vào hộp đồ nghề của mình để đảm bảo hơn cho công việc và giúp bạn tiếp cận được với nhiều công việc khác hơn. Bạn đã luôn nghĩ đến nghề làm đồ gốm.

Bạn khó mà bắt đầu kỹ năng đó vì nó không hề rẻ. Bạn sẽ cần phải tầm sư học đạo và tiền bạc là yếu tố cần cân nhắc vì bạn phải đăng ký vào một lớp học nào đó. Trong khi bạn lại không thể kiểm soát nhiều về lịch học được. Bạn không thể luyện tập ở nhà trừ khi bạn có bàn xoay riêng. Bạn sẽ phải trả các chi phí mua nguyên vật liệu như đất sét chẳng hạn. Có vẻ như rắc rối bắt đầu nhen nhóm rồi. Tốt hơn hết là không thử. Bạn có thể học điều mới này sau, năm sau chẳng hạn. Hoặc không bao giờ.

Để tránh những cảm giác như vậy, chúng ta sẽ mổ xẻ kỹ năng “làm đồ gốm” có vẻ to lớn và đầy trở ngại thành những mảnh nhỏ. Chúng ta sẽ đi tìm những kỹ năng nhỏ bé ẩn bên trong kỹ năng cồng kềnh ấy. Thay vì tập trung vào những khía cạnh tốn kém và phức tạp như trang thiết bị, tiền bạc và chuyên gia, chúng ta sẽ tập trung vào các khía cạnh mà ta tiếp cận được tức thời: thời gian và kiến thức.

Khía cạnh thứ hai có vẻ dễ dàng hơn. Chúng ta có thể tìm những kiến thức miễn phí sẵn có trên ở thư viện và Internet. Chỉ thu thập kiến thức không thôi có vẻ khiến bạn nản lòng ngay khi chưa bắt đầu, nhưng hãy nhớ, đây mới là bước khởi đầu của một kỹ năng

chứ không phải sự hoàn thành. Chúng ta sẽ hăng hái đi đến bước nung gốm chỉ bằng việc “Đọc một cuốn sách về nghề làm gốm” hoặc “Đi thăm những cửa hàng đồ cổ và phác thảo hình dáng những chiếc bình tạo cảm hứng cho bạn.” Cả hai hoạt động đó đều vui vẻ, miễn phí và dễ dàng.

Vậy còn thời gian thì sao? Ta cần thời gian vì nếu bạn muốn trở nên giỏi một môn gì đó, bạn cần có thời gian. Nếu bạn không có chút thời gian nào, hãy đánh cắp một ít thời gian từ chương trình The Bachelor, từ Facebook hoặc bất cứ hoạt động nào cần đến thời gian nhưng không mang lại bất kỳ lợi ích nào cho bạn.

KHI NÀO BẠN SẼ NỖ LỰC ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC KỸ NĂNG NÀY?



Hầu hết chúng ta đều sẽ nỗ lực để đạt được các kỹ năng. Hãy hỏi ai đó từng bị bắt ngờ vì cú hích trong công việc, họ sẽ bảo bạn rằng họ nghĩ mình có nhiều thời gian hơn. Nhưng cuộc sống luôn bận rộn. Học một kỹ năng mới, cải thiện một kỹ năng cũ, cả hai việc ấy đều diễn ra khá âm thầm. Chúng không yêu cầu thời gian từ chúng ta một cách ồn ào, vì thế chúng ta thường có xu hướng tự tin rằng mình sẽ nỗ lực để đạt được chúng. Đó là lý do vì sao bạn nhìn thấy những chiếc lốp xe mòn nhẵn của những chiếc xe đắt tiền. Người chủ xe chắc hẳn đủ tiền để mua lốp xe mới, họ biết cách kiểm tra xem lốp xe có còn tốt hay không. Họ có thể biết đến nhiều tính năng an toàn khác của chiếc ô tô đó. Nhưng họ không thay thế những chiếc lốp xe vì họ quá bận rộn hoặc không để ý đến. Họ không sở hữu thời gian.

Tuy nhiên chúng ta sẽ sở hữu yếu tố này vì thời gian là chi phí lớn nhất chúng ta phải trả để có được kỹ năng mới.

Nếu thật sự muốn học điều gì đó, bạn phải quyết định khi nào mình sẽ tiến hành việc đó. Trừ khi việc tiến hành này làm giảm đi đáng kể những lợi thế của bạn.

Có hai cách để chúng ta lựa chọn thời điểm bắt đầu:

1. Vĩ mô

2. Vi mô

Hãy cùng bàn về cách vĩ mô trước. Đây là thao tác nhìn nhận một cách bao quát về những điều đang chờ đợi bạn phía trước trong tháng tới. Tôi làm việc này bằng cách in ra lịch trình trong tháng của mình. Tôi cũng có một tấm lịch lớn in kế hoạch cả năm và đính nó vào tấm bảng trong văn phòng của mình. Vĩ mô nghĩa là quy mô lớn, nghĩa là tôi sẽ tiếp cận nó một cách bao quát. Điều đó cho phép tôi nhìn thấy còn bao lâu nữa thì một chuyện gì đó thực sự tới hạn. Lễ giáng sinh luôn có vẻ còn lâu mới đến cho đến khi một cửa hàng cho bạn biết rằng: “chỉ còn 19 ngày nữa để sắm sửa thôi.” Việc đóng khung lại thông tin cho bạn một cái nhìn thấu suốt đầy mới mẻ và cho phép bạn đặt những câu hỏi quan trọng kiểu như:

Tôi thực sự còn lại bao nhiêu thời gian trong tháng tới?

Có điều gì không quan trọng đang chiếm dụng thời gian của tôi và tôi cần phải hủy bỏ không?

Có phải năm đó đã được định hình là dành cho thành công lớn của tôi hay không?

Điều khôi hài khi bạn nhìn nhận lịch trình thời gian của mình một cách vĩ mô là nó sẽ thể hiện hai sự thật đầy mâu thuẫn:

Bạn có nhiều thời gian hơn bạn nghĩ.

Bạn có ít thời gian hơn bạn nghĩ.

Trường hợp đầu tiên xảy ra vì nỗi sợ hãi bảo bạn rằng bạn không có đủ thời gian. Bạn quá già, quá bận rộn, và bạn đã bỏ lỡ cơ hội của mình. Một giáo sư ở trường Đại học Frostburg bảo tôi rằng cô ấy cảm thấy già cỗi khi quay lại trường để lấy bằng Thạc sĩ. Tôi hỏi tuổi của cô lúc đó và cô trả lời: “29!” Giờ đây, cô ấy đã ngoài 40 và đang cười nhạo cách định nghĩa “già” lúc ấy của mình.

Tôi tin rằng nỗi sợ hãi đánh hồi trống “bạn không có đủ thời gian” vì nó không muốn bạn đầu tư vào sự nghiệp của mình. Nó bảo rằng ta không có đủ thời gian để trở thành người mà ta mong muốn. Đây là lời nói dối và việc nhìn vào toàn bộ lịch trình theo cách vĩ mô sẽ giúp bạn nhận ra thực tế một tháng hay một năm dài bao lâu.

Đồng thời, bạn sẽ nhận ra bạn có ít thời gian hơn bạn tưởng. Những cuộc hẹn, những cuộc chơi cuối tuần, những kỳ nghỉ dài ngày và tất cả những việc chính đáng khác sẽ chiếm chỗ trong lịch trình, khiến bạn cảm thấy bạn có ít thời gian hơn bạn nghĩ. Đừng nản lòng vì điều này. Bằng cách nhìn nhận điều thực tế sắp xảy đến, bạn có thể đi trước đón đầu nó và tránh được sự mệt mỏi vì những kỳ vọng quá lớn.

Bạn cũng có thể lên kế hoạch ngược, bắt đầu từ ngày tới hạn. Nếu bạn đã chọn học một kỹ năng nào đó vì bạn muốn sử dụng nó trong phần thuyết trình vào ngày 13 tháng 8, hãy bắt đầu từ ngày đó. Hãy đánh dấu X màu đỏ thật to vào ngày 13 tháng 8 và lên kế hoạch ngược. Bạn cần đạt được những gì trong những tuần trước ngày đó để đảm bảo rằng bạn đã sẵn sàng?

Tiếp theo, ta sẽ xem xét phần vi mô. Phần này đơn giản là để làm rõ những thời điểm cụ thể mà bạn cần nỗ lực để đạt được kỹ năng. Bạn càng bèn bĩ với thời gian của mình thì chiếc đồng hồ cũng sẽ hỗ trợ bạn làm việc thay vì chống lại bạn. Một ngày của bạn quá bận rộn đến nỗi bạn phải bỏ mặc cho những việc quan trọng ngẫu nhiên đến.

Hai cách hay nhất tôi biết để tìm thấy thời gian trong một ngày đó là phải trung thực trả lời thời gian của tôi dành cho việc gì và bắt đầu với những việc quan trọng trước tiên. Khi phải quản lý thời gian của mình ở cấp độ vi mô, hầu hết chúng ta giống như những người ăn kiêng, muốn giảm cân nhưng vẫn nhắm mắt ăn và ăn. Chúng ta không biết thời gian của mình đang thực sự trôi về đâu. Vì đây là một cuốn sách về sự nghiệp, nên thay vì hỏi bạn đang tiêu thụ bao nhiêu calo mỗi ngày, tôi sẽ hỏi điều gì đang chiếm lấy lịch trình hằng ngày của bạn?

Tôi nghĩ rằng tôi đã thực sự bận rộn vào một mùa thu nọ khi phải diễn thuyết trong hơn chục sự kiện, nhưng không hiểu sao tôi có thể xem được trọn bộ chương trình Blacklist trên Netflix. Trong một tuần, tôi có thể xem 22 tập của chương trình, mỗi tập dài 45 phút. Trong suốt thời gian đó, tôi không thể hình dung nổi mình đã dần sa lầy như thế nào. Tệ nhất là, tôi cắm mặt vào Netflix Adultery, xem trước một loạt các tập mà không chờ vợ tôi xem cùng. Hóa ra tôi không bận rộn như tôi tưởng và có lẽ bạn cũng vậy. Hãy thành thật trả lời thời gian trong ngày của bạn, từng giờ từng phút đang trôi về đâu?

Cách tiếp cận thứ hai để quản lý thời gian của bạn là bắt đầu với những việc quan trọng nhất. Khi viết cuốn sách trước, tôi rất ghét việc làm “cú đêm” mà ủng hộ việc thức dậy sớm. Tôi sẽ để dành cho bạn một bài thuyết trình khác về việc thức dậy sớm. Nếu giờ tôi thức dậy là 5 giờ sáng thì với bạn là 8 giờ sáng. Cũng không sao, chỉ cần hứa với tôi bạn sẽ bắt đầu ngày mới với những việc quan trọng nhất.

Một ngày của bạn giống như quả cầu tuyết lăn xuống đồi. Tôi không quan tâm kế hoạch của bạn hoàn hảo tới đâu, một điều không mong đợi nào đó sắp cản trở bạn trên hành trình bạn lăn xuống triền dốc. Một khách hàng không mong đợi sẽ gọi cho bạn. Một việc khẩn cấp sẽ nảy sinh. Một cuộc họp được quyết định vào phút chót. Đến giữa ngày, quả cầu tuyết sẽ bị bao phủ bởi những chuyện bạn không thể dự đoán được từ lúc bạn bắt đầu lăn nó xuống dốc. Nếu bạn có việc quan trọng phải làm, tìm cách làm việc đó trước tiên, trước khi những việc không mong đợi xảy đến.

AI SẼ GIÚP BẠN HỌC HỎI KỸ NĂNG MỚI NÀY?

Điều thú vị về Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp đó là tất cả các yếu tố trong đó sẽ hoạt động phối hợp với nhau. Và chúng ta đang bàn về chúng theo một trình tự có chủ đích. Chúng ta đã bắt đầu với những Mối quan hệ vì những yếu tố phía sau đó sẽ cần có người khác giúp đỡ ta. Đương nhiên Kỹ năng cũng không phải ngoại lệ.

Ai sẽ giúp bạn học hỏi kỹ năng mới này? Việc này không liên quan đến các chuyên gia, mà là những người bạn. Học hỏi một kỹ năng mới sẽ dễ dàng hơn khi bạn có người giúp đỡ.

Những ước mơ lớn lao cần sự trợ giúp từ những người khác. Những kỹ năng nhỏ bé cũng thế.

Vậy ai sẽ là người giúp bạn?

Ai sẽ chỉ ra những lời bào chữa của bạn?

Ai sẽ ăn mừng những thành công của bạn?

Ai sẽ theo chân bạn trong suốt hành trình?

Người đó không nhất thiết phải là người bạn thân nhất, người bạn đời hay người đồng hành bên bạn cả đời. Đừng tự tạo áp lực nặng nề ấy lên chính bạn. Đó có thể chỉ là người mà cách vài ngày bạn mới liên hệ một lần qua tin nhắn. Người phù hợp với vị trí này có thể đến từ nhóm những người bạn ngẫu nhiên. Một người ủng hộ cũng có thể phù hợp, nhưng vì người ủng hộ bạn quá ít, nên đừng ngại đề nghị một người bạn. Hãy xem xét những tấm thẻ ghi chú mối quan hệ của bạn để tìm người nào đó.

Sau đây là lời cảnh báo: Có những ngày, bạn sẽ hơi ghét người này một chút. Những lúc bạn làm biếng và muốn buông xuôi, họ sẽ tới chỗ bạn và hỏi bạn mọi việc như thế nào rồi. Bạn sẽ muốn làm ngơ hoặc trả lời cộc lốc với họ. Nếu đã từng có một huấn luyện viên cá nhân, bạn sẽ hiểu rõ điều này. Chúng ta thích nói rằng ta sẽ thay đổi nhưng khi có ai đó hối thúc chúng ta vượt qua vùng thoải mái của bản thân, đôi lúc chúng ta lại khó chịu. Điều đó cũng bình thường thôi. Nhưng hãy cứ bước tới nhé.

Một người cộng sự mà bạn chỉ liên hệ khi bạn đang thành công không phải là một người cộng sự có trách nhiệm, đó chỉ là trưởng nhóm cổ vũ.

Việc đặt ra những kỳ vọng cũng quan trọng. Đừng nói với bạn của bạn rằng: “Này, tôi muốn sang năm anh liên lạc với tôi hằng ngày nhé”, nhất là khi người bạn đang nói chuyện là một người bạn bình thường. Đừng áp đảo ai đó hoặc cho họ ngàn lời giải thích về mục tiêu của bạn nếu họ là người ít quan tâm tới chi tiết. Hãy giao tiếp với họ bằng ngôn ngữ của họ.

Tôi có may mắn là có thể liên lạc với bạn bè hai lần mỗi tuần, một lần vào thứ Hai và một lần vào thứ Năm. Tôi cũng nhận thấy rằng tỷ lệ thành công của tôi tụt xuống đáng kể nếu người bạn đó bận rộn hơn. Tôi muốn tìm một người khác đang làm việc cho một dự án, một người mà nỗ lực hiện tại của họ tạo cảm hứng cho tôi. Không có gì là tệ hại cả, hãy hiểu rằng những người bận rộn thì rất bận bịu.

Trong một số trường hợp hiếm hoi, thậm chí bạn còn không cần biết cụ thể về người bạn đó. Tôi đã từng thật sự được khích lệ bởi một người có dự định tập thể dục cùng thời điểm với tôi. Việc này sẽ khiến tôi luôn cố gắng chạy dài hơn anh ta trên máy chạy bộ hoặc nâng tạ nhiều hơn anh ta vào những ngày lịch tập của chúng tôi trùng nhau. Có thể nếu kỹ năng mới của bạn là sự nhanh nhẹn, kỹ năng cho phép bạn đến chỗ sớm hơn hầu hết mọi người, người bạn đó có thể là người phụ nữ luôn đến sớm hơn bạn. Bạn có thể không bao giờ nói chuyện trực tiếp với cô ấy về kỹ năng bạn đang cố gắng đạt được nhưng cô ấy vẫn giúp bạn tiến bộ từng ngày. Nếu bạn thấy việc đó có vẻ ngu ngốc, hãy lên trang Pinterest và đếm số lượng hội những người không quen biết tạo cảm hứng cho mình. Đừng quên viết cho tôi một tấm thiệp xin lỗi.

Tôi vẫn nghĩ rằng tốt nhất người bạn đó nên là người có mối liên hệ thực tiễn với bạn. Nhưng việc chọn ra người đó chưa bao giờ đơn giản. Tôi ghét những cuốn sách nói rằng: “Nếu không có một người bạn tận tâm thực sự thì nhiệm vụ sắp tới của bạn là bất khả thi. Hãy lựa chọn ai đó trong số 50 người bạn thân nhất. Vân vân và huyền thuyên.” Có một người bạn cùng chung lối sẽ giúp mọi việc trở nên dễ dàng hơn, nhưng nếu bạn không thể nghĩ đến một người nào, hãy cứ thử dần dần. Đôi khi bạn phải tự bắt đầu học hỏi kỹ năng mới trước khi một người bạn boomerang xuất hiện và giúp đỡ bạn.

Thật thú vị khi bạn đăng một điều gì đó đơn giản lên Facebook kiểu như: “Tôi đang nghĩ đến việc học _____, có ai có chút kinh nghiệm gì về việc đó không?,” những người bạn boomerang sẽ đến với bạn.

Học hỏi một kỹ năng mới chưa chắc đã mang đến sự khổ sở, đặc biệt nếu bạn bắt đầu với điều gì đó vui vẻ và dễ dàng. Làm sao bạn biết được mình đã tìm thấy kỹ năng tò mò phù hợp để học hỏi hay chưa? Đó là khi nó có vẻ “không có giá trị”.

Bạn muốn củng cố vốn từ vựng của mình? Đừng mua một cuốn sách nhàm chán về “sức mạnh của từ vựng”, hãy đăng ký tạp chí The New Yorker và chỉ đọc duy nhất mục mà bạn yêu thích. Việc đó là có ích.

Bạn muốn gặp gỡ nhiều người không làm cùng lĩnh vực với mình. Hãy sử dụng kỹ năng đạp xe đạp của bạn và tham gia vào một câu lạc bộ đạp xe. Việc đó là có ích.

Bạn tò mò về việc trở thành một diễn giả giỏi hơn? Hãy đến câu lạc bộ hài kịch của chương trình Open Mic Night (Thử làm MC) hay thậm chí là tham gia vào một lớp nghệ thuật ứng tác sân khấu. Việc đó là có ích.

Bạn có tin rằng luôn có điều gì đó thú vị có thể đưa tôi hướng tới sự nghiệp của mình không? Bạn có tin rằng Làm lại từ đầu có thể là một quá trình vui vẻ không?

Tôi thì tin chắc đó.

GHI NHỚ

- Có hai cách lựa chọn một kỹ năng mới để học tập, dựa trên sự cần thiết và dựa trên sự tò mò. Việc lựa chọn một kỹ năng dựa trên sự tò mò ở giai đoạn bắt đầu Làm lại từ đầu là cách dễ dàng nhất để tạo đà tiến tới cho bạn.

- Học hỏi một kỹ năng mới yêu cầu năm yếu tố: Thời gian, thiết bị, tiền bạc, sự tiếp cận với các chuyên gia và kiến thức. Trước tiên, hãy bắt đầu với yếu tố ít tốn kém nhất: thời gian và kiến thức.
- Hãy nhìn vào lịch trình của bạn theo hai cách, vĩ mô và vi mô. Vĩ mô sẽ cho bạn cái nhìn toàn diện theo tháng hoặc năm. Vi mô cho bạn cái nhìn cụ thể vào mỗi ngày của bạn.
- Những ước mơ to lớn cần đến sự giúp đỡ từ những người khác. Việc học một điều mới mẻ cũng vậy. Hãy tìm một ai đó trong những tấm thẻ ghi chú các mối quan hệ của bạn có thể giúp bạn.

Chương 14 Kỹ năng trở nên sắc bén một cách chậm chạp nhưng lại mòn vẹt nhanh chóng

Những kỹ năng mới và cũ có một điểm chung: chúng đều bị thui chột nếu bạn không sử dụng đến.

Nếu bạn không mài giũa, chúng sẽ trở nên vô dụng, thậm chí trở nên đáng sợ.

Kỹ năng tốt nhất của tôi là viết lách. Mỗi ngày tôi không viết giống như một cây non bén rễ trong vườn nhà tôi vậy.

Nếu tôi đi thăm vườn sau đó hai hôm, cái cây nhỏ bé đó không còn cơ hội để lớn lên. Khi lòng can đảm hoặc sự tò mò kéo tôi quay trở về bàn phím, tôi có thể dễ dàng bứng cây non đó lên khỏi mặt đất. Kỹ năng sẽ khó bị thui chột chỉ sau 48 giờ. Nhưng mỗi ngày tôi không chịu đầu tư vào công việc viết lách, thói quen ấy sẽ bén rễ sâu hơn.

Sau một tuần không viết lách gì, tôi không thể quay lại công việc ấy một cách dễ dàng nữa. Tôi cần dùng đến cả hai tay để bứng gốc cây non sợ hãi ra khỏi vườn nhà mình.

Sau một tháng, tôi cần dùng đến xà beng.

Sau sáu tháng, tôi cần máy xúc.

Giờ đây, tôi không thể thông dong đi tản bộ trong vườn nữa. Tôi cần phải vực dậy tinh thần cho chính mình trước đã. Tôi cần sự khích lệ to lớn từ bạn bè. Tôi cần tìm ra một nơi nào đó cho thuê thiết bị làm

vườn mang tính ẩn dụ. Giờ đây có nhiều trở ngại ngăn giữa tôi và việc mài giữa các kỹ năng.

Cái cây ấy đã bám rễ sâu rồi. Không chỉ e ngại khi dùng đến những kỹ năng mà tôi đã bỏ mặc, tôi còn cảm thấy xấu hổ nữa. Tôi nhận ra đáng lẽ mình nên bắt đầu sớm hơn, không bỏ mặc những kỹ năng quá lâu, không để nỗi sợ hãi bén rễ xuống và đâm rễ sâu hơn. Nhưng tôi đã để chuyện đó xảy đến. Khi cuộc sống quá bận rộn và tôi đã không viết đều đặn mỗi ngày, tôi dễ dàng tin rằng mình không phải là một nhà văn.

Thật khó để mài giữa những kỹ năng của bạn, nhưng tôi có vài tin vui cho bạn đây.

Hôm nay là ngày dễ dàng nhất để bạn đối diện với nỗi sợ hãi nhỏ bé đang bén rễ. Hôm nay bạn còn nhiều thời gian hơn bất cứ thời điểm nào trong đời bạn.

Chúng ta phải thẳng tiến tới khu vườn!

CUỘC CẠNH TRANH KHỐC LIỆT NHẤT BẠN PHẢI ĐỐI MẶT

Tôi chưa bao giờ tham gia giải Bóng bầu dục quốc gia (NFL). Điều đó có thể khiến bạn ngạc nhiên, vì phản xạ của hầu hết mọi người khi lần đầu tiên gặp tôi là: “Tôi cá là anh từng chơi bóng bầu dục chuyên nghiệp đấy.” Điều đó là sự thật.

Từ nhỏ đến lớn, tôi chưa bao giờ chơi bóng bầu dục, thay vào đó, tôi bằng lòng chơi bóng đá để phù hợp với thân hình kiểu “bọ có cánh” của mình. Tôi không biết “bọ có cánh” nghĩa là gì cho tới khi nghe một võ sĩ đấu vật chuyên nghiệp dùng từ đó để mô tả về hai võ sĩ đấu vật khác. Ý của anh ấy là bọn họ nhẹ ký và có thể thực hiện nhiều động tác nhào lộn trên dây. Kiểu mô tả như vậy nghe dễ thương hơn từ “gầy trơ xương”. Vậy nên hãy cứ bước tới và nói về tôi bằng cách mô tả ấy nhé.

Cho dù thiếu kinh nghiệm chơi bóng bầu dục, nhưng tôi đã từng phải phát biểu tại một sự kiện cùng với hai cầu thủ bóng bầu dục

chuyên nghiệp. Một người là Rusty Smith chơi ở vị trí tiền vệ và người kia là hậu vệ Bernard Pollard.

Trong giải Bóng bầu dục quốc gia, tuổi nghề trung bình khá ngắn ngủi. Theo quy định của liên đoàn là 3,2 năm, giải Bóng bầu dục quốc gia quy định là 6 năm. Dù theo quy định nào thì tuổi nghề đều không dài. Hãy tưởng tượng sự nghiệp mà bạn đã và sẽ cống hiến suốt đời, sau sáu năm chơi bóng kể từ khi tốt nghiệp đại học, bạn mới qua tuổi 27? Bạn vẫn còn hơn 50 năm tuổi đời và bạn phải tìm được một sự nghiệp mới!

Vào lúc ta tính toán như vậy, Pollard đang bắt đầu năm thứ 9 trong sự nghiệp cầu thủ bóng bầu dục của anh ấy. Chính điều này khiến anh ấy trở nên khác biệt.

Tôi đã hỏi anh ấy về điều bí mật khiến anh ấy có một sự nghiệp lâu bền như vậy trong giải Bóng bầu dục quốc gia.

Không hề chần chừ, anh ấy trả lời: “Bí quyết là bạn phải thông minh hơn chính bản thân mình. Bạn phải có lịch trình của riêng mình. Bạn phải thiết lập hệ thống của chính mình với tư cách là một cầu thủ. Đó là những việc bạn luôn luôn phải làm, kể cả khi không thi đấu. Đó là lý do vì sao hằng tuần, tôi biết ngày nào tôi phải tập bài tập thể lực, đo điện tâm đồ, ngày nào tắm hơi, ngày nào tắm lạnh,... Tôi chăm sóc cơ thể mình. Một số người không thể thực hiện phương pháp rèn luyện tinh thần như vậy, đặc biệt là khi họ đã kiếm được chút tiền bạc.”

Có lẽ bạn không chơi trong giải Bóng bầu dục quốc gia. Nếu cuốn sách này giúp bạn làm điều đó, hãy nhấn tin trên Twitter cho tôi với tài khoản @JonAcuff. Điều Pollard nói về việc anh có thể chơi bóng lâu hơn đa phần những người khác đảm bảo rằng việc Làm lại từ đầu của bạn cũng có thời hạn sử dụng lâu dài hơn thời gian trung bình của một năm.

Mài giũa các kỹ năng là học cách thông minh hơn chính bản thân bạn, điều đó còn có nghĩa là bạn phải giải quyết những “làn đầu tiên” của chúng ta.

RẮC RỐI CỦA NHỮNG “LẦN ĐẦU TIÊN”

Lần đầu tiên làm bất cứ điều gì sẽ là lần khó khăn nhất với bạn.

Hãy nghĩ đến lần đầu tiên bố bạn dạy bạn cách sử dụng cần số. Bạn khởi động xe, bị chết máy ở một ngọn đồi, và bạn làm chiếc xe nhảy chồm lên, hết tới lại lui, khiến cho bố bạn cực kỳ bực bội.

Bạn kinh hãi việc lái xe có cần số.

Tại sao?

Vì đó là lần đầu tiên của bạn.

Hãy nghĩ đến lần đầu tiên bạn cố sử dụng một hệ thống quản lý dự án mới khi làm một công việc mới.

Khi còn làm chỗ cũ, bạn làm những việc này vô cùng chuyên nghiệp. Bạn có thể bình luận về các dự án và theo dõi công việc hết sức thoải mái. Nhưng sau khi bạn thay đổi công việc, hệ thống ở nơi làm việc mới khác hẳn so với hệ thống trước đó. Thật là bất tiện và tốn thời gian. Một cách đầy e ngại, bạn phải hỏi đồng nghiệp những câu hỏi đơn giản nhất. Sáu tháng sau, bạn không còn bận tâm nhiều về nó nữa, hệ thống rắc rối giờ đây là một hệ thống rất tự nhiên với bạn.

Điều này không chỉ diễn ra trong công việc hay nhiệm vụ hằng ngày. Tôi đã sử dụng điện thoại iPhone và máy tính bảng iPad nhiều năm. Vào dịp Giáng sinh nọ, cô con gái một sách của tôi nhận được chiếc máy đọc sách Kindle. Tôi chưa bao giờ sử dụng thiết bị này. Ngay lập tức tôi cầm nó lên và cố gắng lướt qua mọi thứ trong đó, như thể đó là một cái iPad. Không có dòng nào trong đó giống iPad cả, kinh nghiệm người dùng hoàn toàn khác và điều đó khiến tôi bực bội. Tôi thấy mình như là người thượng cổ cứ đập rầm rầm vào nó bằng một hòn đá, cố gắng tìm kiếm một cuốn sách ẩn giấu bên trong.

Những lần đầu tiên sẽ là những lúc tệ hại nhất, khi bạn phải học một điều gì đó hoàn toàn mới.

Và đó là nguyên nhân khiến chúng ta luôn gặp khó khăn khi muốn thông minh hơn bản thân mình và mài giũa các kỹ năng còn ẩn giấu.

Trong sự nghiệp, hầu hết chúng ta đều khiến mỗi lần đều là lần đầu tiên.

Mỗi lần thiệt hại do tốc độ hoặc chỉ đơn giản là thiếu sự tự nhận thức, chúng ta thường tiếp cận mỗi nhiệm vụ và cơ hội như thể đó là lần đầu tiên.

Bạn có thể không tán thành điều này, nhưng nếu bạn là một người nhay việc, hãy chọn ra danh sách những món mà bạn có thể gói ghém cho mỗi chuyến đi.



Ý tôi không phải là danh sách trong đầu bạn, danh sách đó không đáng tin cậy và dễ bị xao lãng bởi một đoạn phim thú vị về mèo trên Internet. Tôi đang nói đến danh sách hữu hình mà bạn luôn gói đem theo.

Có thể bạn không có danh sách như vậy. Tôi đã đi đây đó bằng máy bay khoảng 300 lần trong hai năm qua, sử dụng nhiều hãng hàng không khác nhau. Đêm trước mỗi chuyến bay, tôi sẽ ngồi xuống và tự nhủ: “Hãy cư xử như thể đây là lần đầu tiên tôi bay tới một sự kiện để phát biểu! Đó là cách tốt nhất để đảm bảo tôi không học bất cứ điều gì từ lần trước và có thể khiến trải nghiệm này khổ sở nhất có thể.”

Rồi tôi ném một nhúm đồ đạc chung với nhau, chắc chắn sẽ bỏ quên một thứ gì đó quan trọng. Tôi đã phải mua những chiếc quần ngắn để chạy bộ ở hầu hết các thành phố. Và mỗi lần, tôi lại mua một hoặc hai chiếc cà vạt. Bạn cũng vậy đấy. Có thể không phải lúc gói ghém đồ đạc, mà vào một lúc nào đó trong cuộc sống. Sau mỗi

lần đầu tiên, bạn sẽ không còn cảm thấy phiền hà vì đã rút được kinh nghiệm từ lần trước đó.

Đó là cách bạn mài giũa một kỹ năng, học hỏi một điều mới mẻ và sau đó xây dựng trên nền tảng những gì bạn đã học. Mỗi lần lặp lại là một lần bạn đặt một viên gạch xây nền móng, và bạn sẽ ngày càng cao hơn. Nhưng phần lớn chúng ta không bao giờ xếp gạch. Chúng ta bắt đầu mỗi nền tảng như một nền tảng hoàn toàn mới, và bạn sẽ không bao giờ tiến bộ được.

Điều này còn quan trọng hơn cả những kỹ năng. Chúng ta hành xử như thể mỗi công việc chúng ta làm là hoàn toàn mới. Không phải như vậy. Có những kỹ năng cực hay bạn đã học được từ công việc gần đây nhất mà bạn cần phải bỏ ra khỏi hành trang của công việc kế tiếp. Đó là lý do vì sao ở Chương 12 ta tập trung nói về việc đạt được thành công theo cách ta từng làm. (Còn những thói quen xấu bạn cần phải bỏ lại phía sau.)

Nếu để ý những lần đầu tiên làm một việc gì đó, chúng ta sẽ nhận ra điều gì? Điều gì sẽ xảy ra nếu ta trả những chi phí nỗ lực dự trù ngay khi bắt đầu một kỹ năng? Đó là lý do vì sao chúng ta không học, có vẻ ban đầu quá nhiều việc với bạn. Hãy đưa tôi đi và gói ghém vali của tôi lại. Nếu tôi thành thật với chính mình, tôi có thể ngồi xuống cùng với một mẫu giấy và tìm ra 90% những thứ tôi cần cho mỗi chuyến đi. Việc đó có thể cần một giờ đồng hồ tập trung cao độ. Nhưng tôi không muốn bỏ ra một giờ đồng hồ đó. Vậy nên tôi chỉ mất 20 phút cho việc gói ghém hành lý, nhân lên với con số 300 chuyến bay trong hai năm qua, kết lại có tổng cộng là 6.000 phút bị lãng phí.

Nhưng tôi ở hiện tại đã tìm ra được những hình mẫu thành công và loại bỏ càng nhiều hoạt động thừa càng tốt. Không cần tới 20 phút để gói ghém đồ đạc, tôi chỉ mất 5 phút vì đã có danh sách đáng tin cậy của mình. Tôi sẽ tiết kiệm được 15 phút cho 300 chuyến bay. Tổng cộng 4.500 phút, bằng 75 giờ, gần bằng thời gian của hai tuần làm việc. Tôi có nên dành ra 60 phút ban đầu trong tổng cộng 4.500 phút đó không? Lẽ ra tôi nên làm thế.

Tôi có thể mài giũa kỹ năng gói ghém đồ đạc của mình đến nỗi tôi chẳng còn phải suy nghĩ khi thực hiện nữa. Bạn có nghĩ rằng đầu bếp người Brazil Alex Atala, người ta đã gặp trong Chương 11, cần phải suy nghĩ khi ông ấy cắt rau nữa không? Ông ấy đã mài giũa kỹ năng đó nhiều đến mức nó trở thành một phản xạ vô điều kiện. Như Tiến sĩ Heidi Grant Halvorson viết trong cuốn sách có nhan đề Succeed (tạm dịch: Thành công) của bà: “Chúng ta làm việc hiệu quả nhất khi càng nhiều những việc ta đang làm có thể gán quyền cho tư duy vô thức càng tốt.”

Nếu chúng ta có thể biến một số hoạt động thành vô điều kiện, vô điều kiện một cách có chủ đích, chúng ta sẽ giải phóng một khoảng trống cực lớn trong não bộ, dành thời gian và năng lượng để làm những việc mới làm lần đầu tiên. Càng biến được nhiều điều thành thói quen – không phải dành trí lực cho việc ấy nữa, chúng ta càng dễ dàng sử dụng phần trí lực ấy cho một nhiệm vụ khác trong cuộc đời. Tôi không phải là người phát minh ra ý tưởng đó.

Năm 1876, vào dịp Giáng sinh, nhà văn Gustave Flaubert viết thư cho Gertrude Tennant¹⁴ và nói: “Hãy điều độ và kỷ luật trong cuộc sống của em như một nhà tư sản, để em có thể dữ dội và nguyên bản trong công việc của mình.” Tôi chắc chắn rằng “nhà tư sản” trong tiếng Pháp nghĩa là “những người mang bộ tóc giả sậy” nhưng vấn đề không phải ở chỗ đó. Vấn đề là sự tự rèn luyện kỷ luật trong một phần của cuộc sống sẽ tạo ra sự tự do cho phần còn lại.

¹⁴ Một trong những phụ nữ nổi tiếng ở London thời bấy giờ. Bà là người Flaubert âm thầm yêu thương, và được ông gọi trìu mến là “Tuổi trẻ của tôi”. Bà còn là đại sứ xã hội, là người bảo trợ cho các nghệ sĩ và nhà văn tại London. (BTV)

Đây là một kỹ thuật mà các nhà lãnh đạo trong lịch sử đã áp dụng, như Albert Einstein chẳng hạn. Theo Tạp chí Forbes: “Người ta đưa tin rằng nhà vật lý học nổi tiếng này mua vài bộ đồ vest xám giống nhau vì ông ấy không muốn lãng phí trí lực của mình cho việc chọn lựa đồ để mặc mỗi sáng.”

Trong một bài báo của Michael Lewis của Tạp chí Vanity Fair, Tổng thống Barack Obama đưa ra lý giải chi tiết hơn cho việc này: “Bạn cũng cần phải vứt bỏ đi những vấn đề nhỏ nhất mà ngày nào cũng như ngày nào khỏi cuộc đời mình. Những vấn đề đó ngốn phần lớn thời gian ý nghĩa trong ngày của mọi người. Tổng thống Obama đã nói: ‘Bạn sẽ nhận thấy rằng tôi chỉ mặc đồ vest màu xám hoặc màu xanh. Tôi cố gắng giảm thiểu những quyết định. Tôi không muốn đưa ra quyết định cho những việc nhỏ nhất như ăn gì hay mặc gì. Vì tôi có quá nhiều thứ khác phải quyết định rồi.’”

Nếu bạn nghĩ rằng ý tưởng này là ngớ ngẩn, tôi sẽ giới thiệu cho bạn ‘chiếc quần jeans biết nói’ của tôi. Trong 18 tháng qua, tôi đã mặc chiếc quần đó ở mọi sự kiện mà tôi đến phát biểu. (Những sự kiện cho phép mặc quần jeans lên bục phát biểu.) Nó giúp tôi giảm bớt những việc phải suy nghĩ khi tôi gói ghém đồ đạc.

SỰ NGHIỆP CỦA BẠN KHÔNG PHẢI LÀ DẦU GỘI ĐẦU

Mục đích của việc lặp đi lặp lại một việc gì đó một cách hoàn hảo nhất, theo cách chính xác nhất là để bạn có thể làm được việc đó mà không cần suy nghĩ. Nếu có thể biến một kỹ năng quan trọng trở thành một thói quen lặp đi lặp lại, bạn có thể làm việc đó mà không cần suy nghĩ.

Khi tôi đến làm ở văn phòng của Home Depot ở Atlanta, tôi đã không thử một lộ trình khác để đi về nhà mỗi tối. Việc ấy sẽ khiến tôi phải sử dụng trí lực một cách ngu ngốc. Thay vào đó, tôi tìm ra lộ trình hoàn hảo và rồi cứ thế lái xe về mà không phải suy nghĩ.

Việc nắm rõ con đường trở về nhà giúp tôi có thể dành nhiều tâm trí cần thiết hơn cho những ý tưởng và suy tư. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu kỹ năng bạn cần để làm việc không mang tính chất lặp đi lặp lại? Hoặc thậm chí tệ hơn, điều gì sẽ xảy ra khi chính việc lặp đi lặp lại kỹ năng đó và từ chối thay đổi nó lại khiến nó trở nên mòn vẹt?

Điều đó đã xảy đến với tôi và việc viết blog. Tôi viết blog từ năm 2008 và sau đó tôi cố gắng làm công việc ấy theo hướng tự động. Đó quả là một sai lầm to lớn.

Phần còn lại của thế giới blog đã liên tục dịch chuyển trên những chiếc xe siêu tốc và tôi nhận ra mình bị bỏ lại bên vệ đường với chú ngựa già cỗi của mình. Ngày nay, giới trẻ còn có những lựa chọn khác như địa chỉ e-mail và tài khoản Pinterest! Tôi bế tắc khi làm việc theo kiểu cũ vì đó là cách duy nhất tôi biết. Tôi từ chối dùng hình ảnh. Tôi đăng tải những bài viết dài 1.000 từ đầy công kích, bỏ mặc nhu cầu muốn đọc những bài viết ngắn hơn của độc giả. Tệ nhất là, tôi không chịu thừa nhận rằng video đã trở thành một thành phần quan trọng trong việc viết blog.

Dĩ nhiên giải pháp không phải là loại bỏ hết những thứ quý giá cùng đồng rác hổ lớn, bỏ lại những kỹ năng cũ quan trọng khi theo đuổi những kỹ năng mới và chỉ cần bạn liên tục thay đổi. Thay vào đó, bạn phải đón nhận áp lực của các kỹ năng. Bạn phải lập lại những gì cần lập lại và sáng tạo những gì cần sáng tạo.

Một số kỹ năng không thể và không nên cài đặt chế độ tự động. Thay vào đó, chúng nên bước lên máy bay chiến đấu. Mỗi ngày đều đối diện với một nhiệm vụ mới, một điều gì đó lớn lao hơn, nhiều thử thách hơn và khó khăn hơn. Bạn đã học hỏi được từ thành công cũ, không có nghĩa là bạn có thể dùng lại những kỹ năng cũ. Tôi chơi bóng rổ rất giỏi từ năm 6 tuổi. Tôi thề là tôi có thể chặn được rất nhiều những cú đánh của đối phương. Nhưng giờ tôi không còn 6 tuổi nữa. Nếu tôi không tham gia thi đấu những trận khó hơn, và thử những cơ hội khó hơn, thì những kỹ năng của tôi sẽ bị mòn vẹt đi.

Chúng sẽ rỉ sét và tôi bị qua mặt trong chính công việc của mình.

Đừng bị qua mặt bởi thế hệ sau. Đừng giữ mãi một con ngựa vì xe hơi sẵn sàng phục vụ bạn. Truyền thông đại chúng có một chỗ cho bạn. Thế giới đang chuyển động nhanh nhưng chúng ta cũng nhanh không kém. Cài chế độ lái tự động cho một số kỹ năng và một số khác là chế độ máy bay chiến đấu. Nếu bạn đang không thể phân biệt ranh rọt kỹ năng nào thuộc loại nào, hãy nói chuyện với một ai đó làm cùng ngành với bạn, người có nhiều hơn bạn 10 năm kinh nghiệm và người ít hơn bạn 10 năm kinh nghiệm.

Người nhiều kinh nghiệm có thể nói cho bạn biết những kỹ năng nào thích hợp để cài chế độ tự động. Họ hiểu những kỹ năng nào sẽ không thay đổi theo thời gian, và kỹ năng nào chỉ cần học một lần và nên được lặp đi lặp lại sau đó. Ví dụ, nếu bạn là một phụ tá của nha sĩ, bạn có thể học được cách dọn dẹp và khuyến khích khách hàng của mình trong suốt năm đầu tiên bạn làm việc. Mọi người luôn muốn được đối xử một cách tôn trọng và ân cần.

Người ít kinh nghiệm hơn thường là người trẻ tuổi hơn bạn, có thể giúp bạn học hỏi những đổi mới trong lĩnh vực của mình. Tiếp tục với ví dụ trên, một phụ tá nha sĩ mới vào nghề học thực hành những kỹ năng mới như đặt hàng trên mạng và hội đàm qua Skype có thể giúp bạn nhận thức được những kỹ năng mới mà mình cần học.

Để có được Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp tốt nhất có thể, bạn phải liên tục học hỏi những kỹ năng mới và giữ lại những kỹ năng cũ.

GHI NHỚ

- Nếu hôm nay bạn không chịu luyện tập một kỹ năng, việc ấy sẽ khiến bạn cảm thấy khó khăn hơn khi luyện tập nó vào ngày mai. Bạn càng ngần ngại lâu thì cỡ đại sợ hãi sẽ càng phát triển mạnh mẽ. Hãy bước vào vườn ngay từ hôm nay.
- Những lần đầu tiên là những thời điểm khó khăn nhất vì đó là lúc bạn phải học một kỹ năng mới. Hãy học kỹ nó một lần, cài chế độ tự động và sử dụng trí lực mà bạn tiết kiệm được cho những điều quan trọng hơn.
- Để duy trì sự nhạy bén, hãy mài giũa những kỹ năng hiện tại bằng cách lặp đi lặp lại và phát triển những kỹ năng mới bằng sự sáng tạo.

Chương 15 Chọn đúng chiếc búa để phá vỡ đỉnh cao sự nghiệp

Một công việc tốt bắt nguồn từ tinh thần không bao giờ thỏa mãn và sự siêng năng.

— Lajos Kassak

Thứ bạn cần nhất khi thấy mình bị mắc kẹt chính là kỹ năng.

Khi chạm đến đỉnh cao sự nghiệp có nghĩa là bạn đang bị dính chặt vào góc trên bên trái phía trên của đồ thị Làm lại từ đầu. Đó là lúc bạn đang tự nguyện sa vào một trải nghiệm làm việc tiêu cực. Có thể, đỉnh cao sự nghiệp là thứ có thật. Bạn đã leo lên tới nấc cuối của chiếc thang công việc hiện tại và bây giờ bạn phải đối mặt với một quyết định. Có thể, đỉnh cao sự nghiệp là một mục tiêu bạn đặt ra cho mình nhưng guồng quay cuộc sống ngày càng bận rộn hơn khiến bạn cứ ở mãi đó. Bạn tự hứa với mình: “Tôi sẽ nghỉ việc vào đầu năm sau.” Nhưng đã ba mùa xuân trôi qua và công việc vốn được xem là tạm thời giờ đã trở thành công việc ổn định của bạn. Có thể, đỉnh cao sự nghiệp hình thành từ chính nỗi sợ của bạn, như trường hợp của Matt Wilson.

Matt làm nghề kỹ thuật viên X-quang. Sếp của anh là một người rất khùng khiếp và tồi tệ. Phòng khám nơi Matt làm việc cũng chẳng ăn nên làm ra và ai cũng ghét công việc ở đó. Nhưng rốt cuộc, chẳng có ai nghỉ việc cả. Một ngày nọ, tôi đã hỏi Matt nguyên nhân. Tôi muốn biết tại sao anh ấy lại không tìm cho mình công việc mới tốt hơn. Anh nói: “Jon à, cậu có biết là trong xã hội bây giờ có rất nhiều kỹ thuật viên X-quang cũng đang thất nghiệp không?”

Về lý thì anh ấy đúng. Có rất nhiều người như Matt đang thất nghiệp. Và cho đến tận bây giờ, tôi dám chắc là tình trạng này vẫn

chưa thay đổi. Nền kinh tế hiện nay không còn thuận lợi đối với nhiều ngành nghề. Nhưng chúng ta hãy bàn về lý lẽ này một cách thẳng thắn hơn. Liệu bạn có nên tiếp tục công việc tồi tệ hiện tại chỉ vì có rất nhiều người khác cùng ngành đang thất nghiệp? Chẳng lẽ, đến khi nào tất cả mọi người cùng ngành với bạn có việc thì bạn mới nghĩ đến chuyện xin việc ở nơi khác ư? Chẳng lẽ, bạn không thể nào tìm nổi việc nếu như những người khác không thể? Điều đó hoàn toàn không đúng.

Sẽ luôn luôn có những kỹ thuật viên X-quang thất nghiệp, nhưng Matt lại quyết định sử dụng lý do đó để giam hãm bản thân. Đó chính là bản chất của việc bị mắc kẹt, khi bạn tự xây một cái cũi và chui vào đó gặm nhấm nỗi chán chường như thể mình là nạn nhân vậy.

Đây là lúc chúng ta cần đến các kỹ năng nhất bởi khi mắc kẹt, thật sự mỗi người chỉ có hai lựa chọn. Hoặc chúng ta chọn sống chung với nó, hoặc chúng ta thay đổi nó.

Khi chọn nó, chúng ta đã vô thức quyết định rằng đây là số mệnh của chúng ta. Thật quái lạ! Chúng ta tự tạo ra những cuộc đấu tranh nội tâm phức tạp chỉ nhằm xác định xem mình nên thuộc về đâu. Sau đó, chúng ta tự lừa dối mình bằng cách coi đó là lỗi của người khác và nghĩ: “Chắc cũng không đến nỗi tệ như thế đâu.” Đó không phải là công việc tồi tệ, nó chỉ chưa đủ tốt mà thôi, phải không? Nếu ở lại đó quá lâu, rồi cuộc bạn sẽ quên rằng mình được quyền thay đổi.

Giống như một cảnh trong bộ phim The Shawshank Redemption (Nhà tù Shawshank), trong đó nhân vật Red mà Morgan Freeman thủ vai được phóng thích khỏi nhà tù sau khi phải chịu cảnh tù tội gần như hết cả cuộc đời. Một trong những cảnh buồn nhất trong một bộ phim toàn cảnh buồn đó là khi Red hỏi người quản lý cửa hàng thực phẩm nơi ông làm việc rằng liệu ông có được phép đi vệ sinh không. Khó chịu vì điều đó, người quản lý gọi Red lại và nói ông không cần phải hỏi mỗi lần muốn đi vệ sinh: “Cứ thế mà đi thôi. Hiểu chưa?”

Dù đa số chúng ta chưa bao giờ phải ngồi tù, nhưng chúng ta lại có rất nhiều người bạn do dự, đến nỗi chúng ta chỉ muốn quát vào mặt họ: “Cứ thế mà đi thôi.” Những sai lầm, vướng bận, công việc tẻ tẻ và thái độ thụ động của họ – chúng ta thấy tất cả điều đó và dần dần, sự đồng cảm chuyển sang chán nản vì mọi thứ quá rõ ràng nhưng họ lại không hề nhận ra. Đó chính là những người đã lựa chọn ở lại để rồi bị mắc kẹt.

Và thỉnh thoảng, chúng ta cũng vậy. Tôi đã mắc kẹt khoảng sáu tháng kể từ lần Làm lại từ đầu cuối cùng. Tôi đã quyết định nghỉ việc, nhưng bất chợt nhận ra mình không biết phải làm gì tiếp theo. Tôi không biết phải đi hướng nào. Tôi muốn có một kế hoạch 30 năm, với hướng đi chính xác 100% để có thể làm theo. Mặc dù tôi thường nói với người khác: “Này, cậu chẳng cần phải hình dung cả cuộc đời mình sẽ thế nào trước khi đưa ra vài quyết định cón con đâu,” nhưng thực tế, tôi từng từ chối bước tiếp trong chính cuộc đời mình. Có lúc tôi đã tăng gần 12kg vì ăn quá nhiều phô-mai và chất béo, nghe những bản nhạc sầu não để rồi chấp nhận cái sự mắc kẹt của bản thân. Nhưng sau đó, thật may là tôi đã quyết định khám phá lựa chọn thứ hai khi chạm đến đỉnh cao sự nghiệp. Đó là thay đổi.

Tôi không có tài dự đoán tương lai, nhưng tôi có thể thay đổi hiện tại.

Tôi không thể nói với bạn rằng liệu trong mười năm tới tôi có viết thêm được năm cuốn sách hay không. Nhưng tôi có thể khẳng định rằng năm nay tôi sẽ viết một cuốn.

Tôi không thể nói với bạn rằng liệu trong mười năm tới trang blog của tôi có thể có thêm năm triệu độc giả nữa hay không. Nhưng tôi có thể khẳng định rằng hôm nay sẽ có thêm một bài viết mới.

Tôi không thể nói với bạn rằng liệu trong mười năm tới tôi có tham gia diễn thuyết trên TED hay không. Nhưng tôi có thể khẳng định rằng mình sẽ viết một bài diễn văn cho sự kiện ở thành phố quê nhà vào tuần sau.

Một khi đã quyết định không chấp nhận bị mắc kẹt nữa, tôi có thể dần dần nhận ra những kỹ năng mà mình có thể sử dụng. Tôi cho rằng, hầu hết kỹ năng của chúng ta đều được phát triển mỗi khi chạm đến đỉnh cao sự nghiệp. Các kỹ năng là búa. Chúng giúp ta phá được cái trần đang ngăn cản chúng ta tiến lên. Còn trước đó, chúng ta không có lý do gì để phát triển các kỹ năng cho đến khi bản thân bị mắc kẹt.

Khi đụng trần, đừng gọi đó là thất bại, hãy coi đó là sự tôi luyện. Trần được tạo ra nhằm thử thách dũng khí của bạn và để xem bạn đã có những thứ mình cần để kết thúc tình trạng hiện tại và đột phá lên cấp độ tiếp theo hay chưa.

Nói cách khác, trần sự nghiệp chính là khu rừng rậm rạp đang che giấu một kho báu quý giá. Và nếu bạn đã sẵn sàng sử dụng Kỹ năng trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp, đây chính là một món quà vô giá. Tác giả Seth Godin gọi đó là “Sự sàng lọc”: “Sự sàng lọc là tập hợp các quá trình chọn lọc nhân tạo để loại những người như các bạn ra ngoài. Nếu đã học qua lớp hóa hữu cơ ở đại học, bạn sẽ biết thế nào là sự sàng lọc. Các giáo sư không muốn cho những người thiếu ý chí vào trường y, vì thế họ quyết định chọn lọc. Hóa hữu cơ là một lớp học khắt khe, nơi họ chọn ra các bác sĩ thực thụ. Nếu không thể qua nổi lớp này, bạn sẽ chẳng bao giờ được chọn vào trường y.”

Godin nói đúng và trần sự nghiệp được tạo ra để loại bỏ những ai lười biếng và không quyết tâm.

Hãy cẩn thận khi bạn chạm đến trần sự nghiệp. Những đau khổ có thể ngày càng lớn dần lên một cách thầm lặng. Có một lần, khi tôi chạm đến trần sự nghiệp, thay vì tìm cách thay đổi, tôi lại buông xuôi. Thay vì bình tĩnh nhìn nhận sự việc và quyết định mình nên sử dụng kỹ năng nào để phá vỡ trần sự nghiệp, tôi lại tỏ ra giận dữ một cách khó hiểu. Tôi trở thành một kẻ ngớ ngẩn trong mắt mọi người xung quanh, tôi oán trách họ thay vì bắt tay vào hành động. Lẽ ra, tôi nên tập trung vào các kỹ năng của bản thân và chuyển sang một công việc khác. Nhưng trái ngược với mong đợi, tôi cứ chìm vào nỗi đau khổ. Điều đó chẳng khác gì kích hoạt một quả bom nổ chậm

trong căn phòng kín, đóng sập mọi cánh cửa dẫn ra thế giới bên ngoài.

Việc phá vỡ trần sự nghiệp không phải lúc nào cũng có nghĩa là tìm ra một công việc khác trong công ty cũ, mà thường là tìm một chỗ làm mới thích hợp với kỹ năng của bạn hơn.

Sẽ rất tuyệt vời nếu bây giờ bạn không cảm thấy mình bị mắc kẹt. Hãy tiếp tục học hỏi các kỹ năng mới, mài giũa những kỹ năng cũ và hy vọng là bạn sẽ không bao giờ bị sa lầy ở đâu đó. Nhưng nếu chuyện đó xảy ra, nếu bạn cảm thấy mình đã chạm đến trần thì đừng chỉ đắm đầu vào đó. Đừng phí thời gian để than khóc cho tình trạng của bản thân, và cũng đừng phớt lờ những nỗi khổ mà bạn đang phải chịu đựng thêm.

Hãy cầm lấy những tấm thẻ ghi chú kỹ năng mà bạn đã làm và coi mỗi kỹ năng là một chiếc búa. Hãy hỏi bản thân: “Tại sao mình lại chạm đến trần sự nghiệp và kỹ năng nào sẽ giúp mình phá vỡ nó?”

Nếu đã nhìn vào toàn bộ số thẻ và thấy hiện tại bạn không có kỹ năng nào thích hợp, hãy tự hỏi: “Mình cần học thêm kỹ năng mới nào?” Nếu cả hai câu hỏi trên đều khó trả lời, hãy quay lại với một người bạn mà bạn đã xác định trong bài tập về mối quan hệ và nhờ được giúp đỡ. Bạn sẽ ngạc nhiên trước khả năng giúp bạn nhận biết trần sự nghiệp của người đó.

Khi làm việc tại Bose, một công ty sản xuất thiết bị âm thanh ở Framingham, Massachusetts, tôi từng nghĩ mình đã chạm đến một trần sự nghiệp không thể nào phá vỡ. Giá như lúc đó tôi đủ chín chắn để hỏi ý kiến một người bạn, bởi chắc chắn anh ấy sẽ nhận ra những gì mà phải đến bây giờ tôi mới thấy. Bose là một công ty rất tuyệt vời. Tôi không hề chạm phải trần sự nghiệp nào cả và ở Bose vẫn đầy ắp cơ hội để khai phá. Nhưng trong lúc buồn chán, tôi tiếp tục mắc kẹt và không chọn đúng cây búa để phá vỡ tình trạng tẻ nhạt của mình.

Tôi hy vọng là bạn sẽ làm tốt hơn tôi.

Mỗi kỹ năng có thể là một cây búa.

Hãy bắt đầu đập đi.

Trần sự nghiệp sinh ra là để phá vỡ.

Yếu tố đầu tư thứ ba **Phẩm chất**



Tài năng do bẩm sinh mà có, phẩm chất từ dòng đời mà nên.

— Victor Hugo

Nếu các mối quan hệ là những người bạn biết và kỹ năng là những gì bạn làm, thì phẩm chất chính là con người bạn.

Vì tôn giáo, khoa học và triết học đã cố gắng tìm hiểu đến tận cùng câu hỏi “Ta là ai” trong hàng nghìn năm qua, tôi không có ý định đào sâu hơn câu hỏi này và thảo luận về nó trong chương tiếp theo.

Thay vào đó, tôi sẽ nói về ảnh hưởng của phẩm chất đến công việc và tại sao bạn lại cần có yếu tố Phẩm chất trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp.

Phẩm chất là chất kết dính tất cả các yếu tố khác trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp, giúp những thứ còn lại gắn kết với nhau. Mối quan hệ là thứ giúp bạn gây ấn tượng đầu tiên. Kỹ năng là yếu tố thứ hai giúp bạn ghi điểm. Nhưng Phẩm chất chính là lý do để người khác quyết định xem có nên trao cho bạn một cơ hội khác khi bạn thất bại ở cơ hội đầu tiên không. Đó cũng là lý do để khi cả ba yếu tố kết hợp lại với nhau, bạn sẽ không bị sụp đổ, không chỉ biết sống vì bản thân hay quá say sưa với chiến thắng.

Nếu bạn có những kỹ năng vượt trội, nhiệt huyết lớn lao và rất nhiều mối quan hệ mà không có phẩm chất, nhiều khả năng, bạn sẽ giống như những ngôi sao thể thao sa ngã, những chính trị gia tham nhũng hoặc các ngôi sao nhạc rock nghiện ngập. Bạn có thể xem TMZ¹⁵ trong 19 giây để có những ví dụ sống động.

¹⁵ TMZ là kênh truyền hình chuyên phát những tin tức giật gân về người nổi tiếng tại Mỹ.

Nếu không có phẩm chất, bạn cũng sẽ không bao giờ có được những mối quan hệ vững bền. Số lượng thì có đấy, nhưng chất lượng sẽ không có hoặc rất ít, bởi phẩm chất tốt là điều kiện thiết yếu để có những mối quan hệ vững bền. Không có yếu tố nào trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp lại có liên hệ chặt chẽ với nhau như phẩm chất và các mối quan hệ. Nếu bạn không có phẩm chất, sẽ chẳng có ai muốn ở bên bạn. Có thể họ còn giữ liên lạc vì bạn có kỹ năng nào đó mà họ cần, nhưng khi nào tìm ra được người khác có kỹ năng tương tự và mang lại nhiều ích lợi hơn, họ sẽ sớm bỏ rơi bạn.

Tại sao trong sự nghiệp, bạn nhất định phải có phẩm chất cá nhân? Đó là vì mọi thứ trong công việc đều mang tính cá nhân. Tuy nhiên, chúng ta vẫn thường có xu hướng nghĩ rằng: “Đó không phải là việc của cá nhân, nó là việc của công ty.”

Lập luận này chỉ đúng khi bạn nói chuyện với chiếc máy tính và giải thích tại sao bạn lại chuẩn bị mua chiếc máy mới với cấu hình tốt hơn. Nhưng nếu bạn đang tương tác với một cá nhân khác, cách nghĩ này sẽ khiến bạn gặp rắc rối. Mọi thứ chúng ta làm đều gây ra những hệ quả cá nhân. Chúng ta càng tin công việc là “việc công”, khả năng chúng ta làm những điều mà người khác coi là đê tiện sẽ càng lớn.

Phẩm chất là một lợi thế cạnh tranh. Khi ai đó nói: “Tất cả các ứng viên đều có kỹ năng mà chúng tôi cần, nhưng có một thứ mà chúng tôi thấy vẫn còn thiếu...” tức là họ đang nói về phẩm chất. Dù rất khó để đánh giá, nhưng bạn không thể xem nhẹ yếu tố phẩm chất.

Phẩm chất cũng là yếu tố cần thiết nhất khi bạn thực hiện một bước chuyển đổi tích cực và tự nguyện trong sự nghiệp, hay còn được gọi là “bước nhảy sự nghiệp”. Bạn cần nó nhất bởi vì nó là thứ bị thử thách nhiều nhất khi bạn muốn “nỗ lực hết mình” hay “theo đuổi ước mơ”. Khi nhảy việc, bạn thường tỏ ra nóng vội, có thể buông xuôi khi mọi thứ trở nên khó khăn và đánh mất sự kiên nhẫn khi kết

quả không như mong đợi. Những lúc như vậy, khi hết thấy bạn bè đều nghĩ bạn quá đại dốt khi thay đổi, kỹ năng của bạn dường như không đủ để giúp bạn tiếp tục và nhiệt huyết cũng cạn kiệt, chỉ còn phẩm chất là thứ giúp bạn đi tiếp chặng đường còn dang dở.

Trên hết, ranh giới của phẩm chất là thứ khó xác định ranh giới nhất và nó có thể tác động đến tất cả những yếu tố khác khi bạn tập trung vào nó trong sự nghiệp của mình. Những bài học về phẩm chất mà chúng ta học được sẽ có tác động tích cực đến gia đình và bạn bè. Bạn có thể học được chúng mỗi khi Làm lại từ đầu, qua quá trình trải nghiệm công việc nhưng phẩm chất rất dễ lan truyền. Phẩm chất có thể bị nhiễm vi-rút.

Bất kể bạn đang mắc kẹt với công việc, đang thất nghiệp, đang theo đuổi ước mơ hay chuẩn bị chọn cho mình một công việc khác,... bạn cũng sẽ được hưởng lợi từ phẩm chất của bản thân (trừ khi bạn là người có phẩm chất hỗn tạp. Thực ra, tôi nên nói điều này từ đầu cuốn sách. Tôi hy vọng bạn đã đọc tất những gì tôi đã viết với lòng kính của người “có phẩm chất”).

Mục tiêu của phần này là giúp bạn trở thành một người mà những người khác muốn làm việc cùng. Chúng ta sẽ đạt được điều này bằng cách trồng một vườn cây ăn quả, trở nên rộng lượng, cảm thông và luôn sẵn sàng giúp đỡ người khác.

KHOAN ĐÃ. CHẴNG PHẢI THÌNH THOẢNG KẼ XẤU CŨNG CHIẾN THẮNG VÀI LẦN SAO?

Tất nhiên là có. Thậm chí không phải vài lần mà là rất nhiều lần.

Rất dễ để đọc được tin tức về ai đó hoặc chính những người bạn biết vẫn thành công dù thiếu phẩm chất. Có thể bạn từng làm việc dưới quyền một vị sếp được thăng chức liên tục dù chẳng có tí phẩm chất nào. Hay trong một vài trường hợp, có thể bạn là cấp dưới của một người được thăng tiến vì họ không có phẩm chất và sẵn sàng làm những việc mà người khác không dám làm để giành phần thắng.

Tôi không nói rằng phẩm chất tốt là cách duy nhất để chiến thắng. Thực sự không phải như vậy.

Nhưng đó là cách tốt nhất. Đó là cách giúp bạn giữ nguyên vẹn các mối quan hệ của mình. Đó là cách giúp bạn bảo vệ danh tiếng của bản thân. Đó là cách giúp bạn có giấc ngủ ngon mỗi tối. Kẻ xấu cũng giành chiến thắng, nhưng họ thường rất khốn khổ trong suốt quá trình đó. Và suy cho cùng, chiến thắng cũng chỉ là tạm thời mà thôi. Tại sao tôi biết ư? Tôi đã từng thấy khúc cáo chung của chúng rồi.

Bạn muốn xem ai có phẩm chất và ai không ư? Hãy tham dự một tang lễ. Bạn sẽ nhận ra khi quan sát những người tham dự buổi tang lễ đó và họ nói gì. Hàng người đến viếng đông đảo hay ít ỏi? Liệu có phải những người hiện diện trong buổi tang lễ chẳng biết gì nhiều về người vừa qua đời và suốt buổi chỉ to nhỏ với nhau về chuyện đời tư của người đó? Hay đó là những người bạn thân thiết vượt qua cả một đoạn đường dài để đến phân ưu và ngợi ca một cuộc đời viên mãn vừa kết thúc? Phẩm chất của bạn và những gì bạn làm cùng với nó sẽ quyết định đoạn kết của cuộc đời bạn hơn bất kỳ thứ gì khác.

Chương 16 Trồng một vườn cây

Tương lai bắt đầu từ hôm nay.

— **Tiền sĩ Samuel Johnson**

Phẩm chất là thứ tệ hại nhất. Tôi biết là tôi vừa nói ở phần trước rằng phẩm chất là thứ tốt nhất và đem tang lễ ra để làm ví dụ cho điều đó, nhưng xin nhắc lại, nó vẫn là thứ tệ hại nhất. Lý do là bởi nó khiến bạn phiền lòng suốt cuộc đời.

Ba yếu tố đầu tư còn lại trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp mang lại kết quả tức thì hơn. Bạn có thể gọi ngay cho một người bạn đã lâu không nói chuyện và cải thiện các mối quan hệ của mình ngay hôm nay. Bạn có thể đăng ký một lớp học để cải thiện một kỹ năng hoặc thức dậy sớm với niềm hứng khởi. Nhưng phẩm chất thì sao? Rèn luyện phẩm chất là một quá trình chậm chạp. Phẩm chất là vào ngày bạn phải tập chân¹⁶ ở phòng tập gym nhưng trong thâm tâm bạn muốn tập ngực và bắp tay. Không ai thích tập chân cả. Rèn luyện phẩm chất cũng không giống việc trồng cây, vốn là một quá trình tốn nhiều thời gian như tôi đã nói. Phẩm chất thậm chí còn khiến bạn mất nhiều thời gian hơn thế.

¹⁶ Nguyên văn: leg day. Quá trình tập gym thường được chia thành các bài tập cho từng bộ phận cơ thể, như ngực, chân, vai, lưng, bụng, tay. Trong số đó, chân là bộ phận tập khó và mệt nhất (đồng thời sự tiến bộ cũng chậm nhất). (BTV)

Đây quả là một chủ đề nhức đầu. Có đến hàng nghìn cách để định nghĩa, thảo luận và tranh luận về phẩm chất. Để phục vụ cho mục đích của chúng ta, tôi sẽ dùng một phép hoán dụ đơn giản để nói về phẩm chất.

Phẩm chất là một vườn cây.

Vườn cây có gì? Có cây, cỏ dại và người trồng cây.

Bạn là người trồng cây. Đã có hàng triệu triệu người từng miệt mài “cày cấy” trên những nông trại “ảo” trực tuyến, nên có thể bạn sẽ thấy thoải mái với cách so sánh này. Nhưng bạn cũng nên biết rằng công sức cày cấy trên những mảnh đất ảo như thế chẳng mang lại điều gì cả! Dù vậy, đừng lo, trong chương này bạn sẽ không phải mặc quần áo bảo hộ lao động hay cầm cuốc, xẻng đâu.

Những cái cây chính là các đặc điểm phẩm chất của bạn. Chúng cần được tưới nước, cắt tỉa và uốn nắn để lớn lên.

Cỏ dại là những thứ có khả năng đe dọa vườn cây của bạn. Vấn đề là chúng có thể lớn nhanh hơn cây cối rất nhiều. Chúng có thể sinh sôi nảy nở chỉ sau một đêm.

Sẽ mất nhiều thời gian để cây cối trong vườn cây của bạn trưởng thành. Thành quả thu được chưa chắc đã nhiều như bạn mong muốn lúc đầu.

Trong năm đầu tiên, bạn sẽ chẳng có quả táo nào. Năm thứ hai, cây đã kết trái, nhưng chẳng được bao nhiêu. Rất có thể bạn sẽ phải mất đến năm năm mới có đủ táo để làm bánh táo.

Bởi vậy mới có câu: “Thời điểm tốt nhất để trồng cây là 20 năm về trước. Thời điểm tốt thứ hai là ngay bây giờ.”

Chúng ta không thể quay lại 20 năm trước, nhưng chúng ta đang ở hiện tại và hãy bắt đầu ngay bây giờ.

CÂY ĐẦU TIÊN

Trong số các đặc điểm phẩm chất liên quan đến sự nghiệp, phẩm chất nào bạn muốn phát huy hơn cả?

Đừng chọn ba hay năm phẩm chất. Giống như những thứ khác chúng ta đã bàn trong cuốn sách này, hãy chọn một và chỉ một mà thôi. Cũng đừng chọn một phẩm chất tốt nhất. Nếu như bạn là

người có sự kiên nhẫn thì rất tuyệt vời. Điều đó có nghĩa là bạn đang có trong vườn một cây tùng trưởng thành, mạnh mẽ. Còn tôi, tôi sẽ chọn cây hiểu biết.

Tôi không muốn bạn bón phân hay tưới nước để một cái cây vốn đã trưởng thành mọc thêm vài nhánh mới. Tôi muốn bạn trồng một hạt giống, thứ mà bạn thật sự muốn nuôi dưỡng. Hãy nhớ, chúng ta đang trồng thêm một cái cây mới vào vườn của mình để khi thực hiện Bước nhảy sự nghiệp, đó sẽ là phẩm chất được thử thách nhiều nhất. Bởi thế, chúng ta cần đến một vườn cây lớn nhất có thể.

Đôi khi bạn chỉ cần tự đặt câu hỏi cho mình là đủ. Nhưng có những lúc bạn sẽ phải đào sâu để tìm được lời giải đáp.

Nếu bạn không muốn tự mình giải đáp câu hỏi, hãy mời một người bạn đi cà phê. Nếu bạn đã làm tất cả những lời khuyên trong cuốn sách này thì đây sẽ là cuộc hẹn thứ 50 của bạn với bạn bè. Hoặc bạn chỉ cần hỏi người ủng hộ: “Này, anh có thể giúp tôi định hình lại sự nghiệp của mình được không?”, sau đó sẽ là cuộc đàm đạo về tất cả mọi thứ. Việc này tùy thuộc vào bạn.

Hãy can đảm lên và hỏi họ xem liệu bạn có thể sử dụng phẩm chất nào liên quan đến sự nghiệp để cải thiện cuộc sống. Nếu có người bạn nào từng nói với tôi câu “Cậu thế là hoàn hảo rồi”, phản ứng đầu tiên của tôi sẽ là giận dữ rời khỏi bàn, thậm chí là đập vào mặt ai đó cho hả giận trước khi đá tung cánh cửa để ra ngoài. Dĩ nhiên đó chỉ là cách hành động khi tôi chưa trưởng thành, bạn nên chọn phản ứng tốt hơn để có được ý kiến trung thực nhất từ bạn bè.

Có thể, sự cầu toàn là một lỗ hổng trong phẩm chất mà bạn muốn cải thiện. Mỗi khi sắp giao một dự án cho nhóm của bạn, các đồng nghiệp sẽ co rúm lại vì họ biết rằng bạn sẽ khiến tất cả mất hứng vì sự cầu toàn của mình.

Có thể sự tin cậy là thứ bạn muốn làm cho tốt hơn. Mặc dù đôi lúc bạn nghĩ việc thì thầm sau lưng đồng nghiệp chẳng hại gì, nhưng quả thực, nó sẽ khiến niềm tin mọi người dành cho bạn bị xói mòn.

Nếu bạn muốn trở thành người đáng tin cậy hơn, bạn sẽ phải tiết giảm những điều tiêu cực mình nói về người khác.

Hãy chú trọng vào việc chịu trách nhiệm cho những lỗi lầm của bản thân, nếu đó là một phẩm chất mà bạn muốn trui rèn. Lúc nào cũng vậy, chúng ta thích đổ lỗi cho người khác vì những sai sót của mình. Nhưng cách tốt nhất vẫn là sẵn sàng nhận trách nhiệm.

Nếu không thể tìm ra một phẩm chất nào đó mà bạn muốn củng cố và phát huy vì thấy mình đã hoàn hảo rồi, hãy viết ra hai chữ “trung thực”. Rất có thể bạn đã tự nói dối bản thân rồi đấy.

QUAN SÁT TỔNG THỂ KHU VƯỜN

Nếu bạn chưa sẵn sàng để nhìn vào từng đặc điểm phẩm chất cụ thể, hãy thử với một góc nhìn rộng hơn. Giả sử bạn đang dùng một chiếc trực thăng để bay qua khu vườn, mô hình tổng thể mà bạn nhìn thấy là gì?

Ban đầu, tôi nghĩ mô hình tổng thể của tôi rất đơn giản:

1. Được tuyển vào chỗ làm mới;
2. Hứng thú với công việc trong vòng sáu tháng;
3. Bắt đầu cảm thấy chán nản;
4. Đau khổ, dằn vặt;
5. Rời đi;
6. Lặp lại quá trình trên với công việc mới.

Tuy nhiên, trong lúc viết cuốn sách này, tôi bắt đầu nhận ra đó chưa phải là mô hình đầy đủ nhất. Mô hình chính xác nhất là đây:

1. Được tuyển vào chỗ làm mới;
2. Hứng thú với công việc trong vòng sáu tháng;

3. Bắt đầu cảm thấy chán nản
4. Đau khổ, dằn vặt;
5. Suýt bị sa thải;
6. Lên kế hoạch cho một cuộc trở lại ngoạn mục;
7. Khiến cho công ty yêu quý mình trở lại;
8. Rời đi;
9. Lặp lại quá trình trên với công việc mới.

Cũng có khi, sự việc diễn ra ở bước 5 nghiêm trọng hơn, do đó sẽ không có bước 6-7 và tôi bị đuổi việc. Khi bình tĩnh nhìn lại mô hình này, tôi chợt nhận ra vấn đề cốt lõi với các phẩm chất của tôi không phải là sự chán nản hay đau khổ, dằn vặt mà là sự hỗn độn. Ở mỗi công việc, tôi đều tạo ra sự hỗn độn theo một cách nào đó. Nếu mọi thứ diễn ra không thuận lợi, tôi sẽ ném vào đó một quả lựu đạn để phá hủy mọi thứ và phá hủy luôn chính mình.

Mô hình này cũng đang bắt đầu lặp lại ở chính lần Làm lại từ đầu hiện tại của tôi. Khi từ bỏ công việc gần đây nhất, con gái út của tôi nói: “Kìa, bố lại thất nghiệp nữa rồi.” Còn cô con gái lớn thì đáp lời em: “Đúng thế, mà thật sự thì lúc nào cũng vậy mà.” Lời nói của các con khiến tôi cảm thấy nhoi nhói trong lòng, nhưng những gì chúng nói đúng là sự thật. Một trong những lý do khiến tôi rời bỏ công việc là tôi phải đi công tác quá nhiều. Khi các con nói với tôi về chuyện này, tôi tự hứa tôi sẽ chọn công việc có thời gian ở nhà nhiều hơn với chúng.

Thấm thoát đã một năm kể từ khi tôi làm cho chính mình, tôi thậm chí còn vắng nhà nhiều hơn so với lúc còn ở công ty cũ. Tại sao ư? Bởi vì tôi thích sự xáo trộn của những chuyến đi. Tôi thích lịch làm việc của mình đầy ắp những hành trình: có lúc chỉ trong vòng 96 giờ đồng hồ, tôi đã diễn thuyết tại Myrtle Beach, South Carolina, Omaha, Nebraska và Lancaster Pennsylvania. Như vậy, không phải

công việc cũ hay vị sếp cũ khiến tôi phải đi nhiều, mà đó là sở thích của tôi với sự xáo trộn, và tôi đã tìm ra cách để thỏa mãn sở thích khi tự làm việc cho chính mình.

Khi đã nhận ra điều đó, tức là khi có được sự nhận thức mà chúng ta đã nói với nhau rất nhiều trong cuốn sách này, tôi bắt đầu tìm cách cải tạo khu vườn của mình. Tôi sẽ luôn di chuyển như một phần của công việc và tôi cũng yêu thích việc nói chuyện với các khách hàng, nhưng bất cứ khi nào không có sự xáo trộn đó, phẩm chất của tôi sẽ tan rã.

Nếu bạn có nhiều hơn một công việc, dần dần bạn cũng sẽ có một mô hình như vậy. Cũng giống như việc tìm kiếm sự ổn định trong những kỹ năng mà mình sở hữu, mỗi người cũng cần tìm kiếm sự ổn định trong các phẩm chất của mình.

Tất cả chúng ta đều có những mô hình, những kịch bản trong cuộc sống. Chúng vừa giúp chúng ta thích nghi một cách tích cực – cho phép những phẩm chất tốt đẹp bám rễ sâu và mang lại kết quả tuyệt vời, lại vừa có thể kiểm soát chúng ta theo hướng tiêu cực – để cho cỏ dại lấn át khắp khu vườn.

Hãy lùi lại và bắt đầu quan sát để thấy liệu mô hình tổng thể của sự nghiệp có thể cho bạn biết những gì. Để làm điều này, hãy thực hiện bốn bước sau trong một cuốn sổ nhỏ (tôi đã hứa là sẽ không bắt bạn làm thêm một tấm thẻ ghi chú nào nữa mà).

1. Viết ra những công việc bạn từng làm. (Bao gồm tất cả các công việc toàn thời gian và bán thời gian);
2. Mô tả ngắn gọn hiệu quả trong công việc mà bạn đã đạt được. (Bạn có được thăng chức không? Đánh giá thường niên của công ty về bạn có tốt không? Bạn đã bị khiển trách bao giờ chưa?);
3. Viết lại việc bạn đã từ bỏ mỗi công việc như thế nào. (Bạn có bị sa thải không? Hay nghỉ việc vì chuyển đến nơi khác? Hay bạn nhận được đề nghị tốt hơn từ công ty khác?);

4. Mô tả những mối quan hệ mà bạn đã bỏ lại sau khi từ bỏ công việc. (Liệu có kỳ cục lắm không khi bạn vô tình gặp một đồng nghiệp cũ ở quán cà phê? Liệu họ có mời bạn làm cộng tác viên dù không còn làm việc ở đó nữa? Liệu sếp cũ có viết cho bạn một bức thư giới thiệu tích cực hay không?).

Câu trả lời không nhất thiết phải dài dòng. Câu trả lời của tôi như sau:

1. Tôi làm việc cho Bose;
2. Tôi được thăng chức và được giao một chức vụ khá cao, nhưng sau đó bị khiển trách vì thái độ không tốt và đôi lúc thiếu nỗ lực;
3. Tôi chuyển nhà từ Massachusetts đến Georgia, vì thế tôi buộc phải nghỉ việc;
4. Tôi vẫn giữ liên lạc với nhiều người ở Bose. Họ đề nghị tôi làm việc từ xa toàn thời gian tại Atlanta nếu tôi muốn và sau đó mời tôi làm cộng tác viên sau khi nghỉ việc.

Hãy làm như vậy cho mỗi công việc bạn từng làm và nghĩ xem liệu có điểm chung nào giữa chúng không. Nếu câu trả lời cho câu hỏi số 3 là: “Tôi nhận được đề nghị tốt hơn từ công ty khác” thì xin chúc mừng bạn. Hiệu quả công việc cũng như khả năng xây dựng các mối quan hệ bên ngoài công ty chính là những mầm cây mà bạn đã nuôi dưỡng rất tốt trong vườn của mình, chúng vô cùng vững chắc. Nếu câu trả lời cho câu hỏi số 4 ở mọi công việc đều là: “Họ đều trở thành người dưng nước lã”, đã đến lúc bạn cần nhổ bớt cỏ dại rồi.

NHỎ CỎ DẠI CÀNG NHANH CÀNG TỐT

Trong phần còn lại viết về phẩm chất, tôi sẽ đề cập đến ba cái cây có tác động lớn nhất đến Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của chúng ta, theo quan điểm của tôi.

Tuy nhiên, trước khi nói về trồng và nuôi dưỡng những cái cây này, chúng ta cần phải chắc chắn là đã làm sạch cỏ dại trong vườn. Các

phẩm chất cũng phức tạp như cỏ dại vậy. Bạn thường không để ý đến chúng cho đến khi chúng sinh sôi nảy nở. Nếu tôi hỏi bạn tên của năm người mà bạn từng làm việc cùng có phẩm chất tốt đẹp thì chắc chắn thời gian để bạn suy nghĩ sẽ lâu hơn là liệt kê năm người không có phẩm chất. Chúng ta thường nhớ đến những cái gai trong mắt mình hơn là những bông hoa xinh đẹp.

Những người mà bạn không thể cùng chia sẻ công việc đều có một điểm chung – họ thiếu phẩm chất. Khu vườn của họ đã bị cỏ dại lấn át.

1. YÊU BẢN THÂN THÁI QUÁ (CHỨNG ÁI KỶ)

Tôi hoàn toàn hiểu được ý nghĩa châm biếm của hình ảnh một người cầm trên tay cuốn sách có hình chân dung của anh ta, với nội dung viết về sự yêu mến bản thân thái quá. Người yêu mến bản thân thái quá có niềm tin mãnh liệt rằng mình là người duy nhất quan trọng trong công ty. Họ cho rằng công ty tồn tại được là nhờ mình và câu nói “hy sinh vì quyền lợi của mọi người” chính là điểm yếu của họ.

Đây cũng là mớ cỏ dại khiến tôi gặp nhiều khó khăn nhất, nhất là mỗi khi đáp xuống sân bay để tham dự sự kiện, khách hàng luôn cử người đến đón tôi thật long trọng. Trên đường ra xe, tôi bước vào thang máy trước và chủ động bấm số 2 để đến tầng có chiếc limo sang trọng đang chờ. Người tài xế liền nói: “Thưa ngài, mong ngài đừng làm thế. Ngài là thượng khách của chúng tôi.” Anh ấy nói đúng đấy! Tay của tôi là để gõ phím và viết sách chứ đâu phải để bấm thang máy. Nhất định là tôi không thể dùng ngón tay cho việc đó được. Tôi là Jon Acuff cơ mà! Đây là đôi bàn tay chai sần cao quý vì hy sinh cho sự nghiệp viết lách, thế nên tôi không thể bạc đãi chúng như người thường được. (Thực tế là tôi không thể nhả hết loài cỏ dại mang tên “yêu bản thân thái quá” trong vườn của mình. Tôi thường dùng súng phun lửa khi chúng sinh sôi quá nhiều).

2. THIẾU TRUNG THỰC

Loài cỏ dại này có muôn hình muôn vẻ. Sự thiếu trung thực trong công việc có thể đơn giản là nói dối. Đó là khi người nào đó nói rằng họ đã làm một việc mà họ chưa làm. Họ tìm cách che giấu một lỗi lầm nhỏ bằng lời nói dối. Sự thiếu trung thực có thể xuất hiện dưới dạng những lời bàn ra tán vào về người khác. Nếu bạn hay nói xấu ai đó sau lưng, tức là bạn đang nói dối người mà nếu gặp mặt, bạn sẽ cố tỏ ra thân thiện và cởi mở. Sự thiếu trung thực cũng được biểu hiện qua việc hứa thật nhiều mà làm chẳng được bao nhiêu. Tôi có thể giả vờ rằng mình đang vắt óc tìm ra cách giải quyết một vấn đề nào đó để mọi người không phải thất vọng, nhưng khi hứa về một thời hạn để đưa ra phương án cuối cùng, ấy là tôi đang nói dối. Theo cách biện hộ của tôi, điều này xảy ra là vì có quá nhiều thứ mà tôi muốn tự làm mà không lượng sức mình.

3. BI QUAN

Ôi một ngày mới buồn làm sao! Chú lừa Eeyore trong bộ phim hoạt hình Winnie the Pooh (Gấu Pooh) vẫn thường nghĩ: “Tôi biết tại sao tôi buồn rồi. Có ai đó đã dùng đinh để gắn cái đuôi vào móng tôi, nhưng tại sao người đó lại làm thế nhỉ?” Có nhiều người chỉ nhìn thấy toàn những điều tiêu cực, thậm chí, họ còn sở hữu năng lực lây lan sự tiêu cực đó sang người khác. Điều này có thể trở thành nỗi ám ảnh khi bạn bắt đầu làm việc với suy nghĩ: “Mình phải phòng thủ thôi, nhất định là có người muốn công kích mình.” Thỉnh thoảng, khi nhận được tin nhắn thoại, suy nghĩ đầu tiên của tôi là: “Thôi tiêu rồi, chắc là có ai định nhắc nhở mình vì mình đã làm sai chuyện gì đó.” Tôi không thể giải thích tại sao mình lại có suy nghĩ như vậy, nhưng đó là sự thật. Nếu tôi không cẩn thận, sự bi quan sẽ ngày càng lấn át khiến tôi không thể động não hay ước mơ – hai hoạt động đòi hỏi rất nhiều tính sáng tạo.

4. THỜ Ơ

Những người thờ ơ với công việc thường chẳng thấy phiền khi họ đang làm một công việc nào đó quá lâu. Đây là loại cỏ dại dễ thấy nhất ở tất cả mọi người. Biểu hiện của nó thường là những câu trả lời không mấy thân thiện khi nghe điện thoại, các chi tiết bị bỏ sót vì lười biếng và thái độ “sao cũng được” trong mọi hoạt động tại nơi

làm việc của người đó. Tác hại to lớn nhất của sự thờ ơ là nó làm bạn mất đi năng lực thực hiện “Bước nhảy sự nghiệp”. Những người thờ ơ không thể có năng lượng hay tâm trí để thực hiện một sự chuyển đổi mang tính tích cực trong công việc. Toàn bộ góc phần tư này sẽ bị vô hiệu hóa nếu loại cỏ dại mang tên “thờ ơ” xâm chiếm khu vườn của bạn.

Điều khiến tôi thấy buồn nhất khi nhắc đến bốn tính cách tiêu cực trên là tôi có cả bốn. Trớ trêu là những thứ cỏ dại mà chúng ta không chấp nhận được ở người khác lại bị chúng ta phớt lờ ngay trong chính khu vườn của mình.

Trước khi bạn có thể trồng ba loại cây Sự rộng lượng, Sự đồng cảm và Sự sẵn sàng, đừng quên xử lý đám cỏ dại đang đe dọa khu vườn của bạn trước. Nếu bạn gặp khó khăn trong việc phát hiện ra chúng, hãy dành 60 giây để nghĩ về người nào đó mà bạn không thích làm việc cùng. Ở họ có những loại cỏ dại nào? Sau khi tìm được câu trả lời, hãy hỏi ngược lại: “Liệu chúng có trong vườn của mình không?”

Tôi từng làm việc với một người cực kỳ bi quan. Cứ mỗi phút ngồi cùng anh ấy, tôi lại cảm thấy dường như có một gã ma cà rồng đang hút cạn niềm hứng khởi của cả hai vậy. Tôi từng tự tin là mình không hề giống anh ta cho đến khi tôi làm vợ mình khóc khi cả hai đang động não về kế hoạch tiếp thị cuốn sách này. Tôi lần lượt bác bỏ từng ý kiến của vợ với đủ thứ lý do rằng chúng sẽ không có tác dụng. Khi cô ấy đề nghị đăng lên Twitter những bài hát mà tôi thích nhằm truyền cảm hứng cho mọi người, tôi thờ ơ đáp: “Anh làm gì có bản quyền của mấy bài hát đó. Nếu không được Sting¹⁷ cho phép thì anh chẳng dám đăng chúng lên đâu.” Thật buồn cười khi tôi đã nghĩ nếu đăng link một bài hát mình thích trên YouTube lên trang cá nhân thì tôi phải gọi riêng cho Sting.

¹⁷ Nhạc sĩ, ca sĩ người Anh nổi tiếng, từng đạt 16 giải Grammy.
(BTV)

Hóa ra, khu vườn của tôi cũng có cỏ dại. Và nếu bạn cũng thế, hãy nhổ chúng đi. Chúng ta còn phải trồng cây nữa.

GHI NHỚ

- Mỗi quan hệ là thứ giúp bạn gây ấn tượng đầu tiên rồi mới đến kỹ năng. Tuy nhiên, phẩm chất sẽ đảm bảo cho bạn cơ hội thứ hai sau khi thất bại và khi thất bại, bạn cũng sẽ không bị đánh gục.
- Trau dồi phẩm chất cần nhiều thời gian. Hãy bắt đầu với từng phẩm chất một (hay là từng cái cây) mà bạn muốn gieo trồng. Một vườn cây không thể cho thu hoạch chỉ sau ngày một ngày hai.
- Hãy quan sát tổng thể khu vườn và xem liệu sự nghiệp của bạn trông như thế nào, có mô hình gì không. Từ từng cái cây nhỏ cho đến tổng thể khu vườn, chúng ta cần biết được những gì đang thực sự xảy ra với sự nghiệp của mình.
- Có rất nhiều loại cỏ dại đã và đang hủy hoại sự nghiệp của nhiều người. Hãy để ý đến sự hiện diện của chúng như chứng ái kỷ, sự thiếu trung thực, thái độ bi quan và thờ ơ.

Chương 17 Sự rộng lượng sẽ giúp bạn thay đổi cuộc chơi

Dịch vụ không ngừng đổi mới. Khi phục vụ, chính công việc chúng ta làm sẽ giúp chúng ta tồn tại.

— Rachel Naomi Remen

Vào một ngày Thứ Sáu Tuần Thánh¹⁸ (Good Friday), ngày hết sức quan trọng với các mục sư, trong đó có cha tôi, ông đã hoãn lại mọi việc cần làm hôm đó rồi lái xe năm giờ đồng hồ chỉ để nghe tôi diễn thuyết khoảng 30 phút tại một trường đại học. Sau đó, ông chờ thêm một giờ nữa trong lúc tôi trao đổi thêm với các sinh viên sau buổi diễn thuyết.

¹⁸ Một ngày lễ diễn ra vào Thứ sáu trước Lễ Phục Sinh, ngày tưởng niệm Chúa Giêsu bị đóng đinh vào thập giá. (BTV)

Khi mọi người đã ra về hết, chúng tôi cùng nhau quay lại Chapel Hill ở Bắc Carolina để cha tôi có thể cử hành buổi lễ hôm đó. Cuối ngày, cha kể với tôi ông ấy sắp cử hành lễ Phục sinh cho riêng một tín đồ 17 tuổi đang nằm trong bệnh viện.

Cậu thiếu niên này đang bị hôn mê, nhưng vì nguyên nhân gì thì các bác sĩ vẫn chưa xác định được. Lúc đó cậu không còn phải nhờ đến sự trợ giúp của các thiết bị y tế nữa và đã bắt đầu lấy lại được chút ý thức. Trong những tuần tiếp theo, cậu sẽ được ghép tim nhưng việc hồi phục được dự báo là rất chậm. Gia đình đã nhờ cha tôi đến cử hành lễ Phục sinh cho cậu như một phần của việc chữa bệnh.

“Ngày mai con có muốn đi với bố không Jon?”, bố tôi hỏi. “Bố nghĩ đây là một dịp rất đặc biệt.” Tôi ngần ngại đáp: “Chắc là không đâu. Nhưng bố để con nghĩ thêm đã.”

Về cơ bản thì tôi muốn nói không.

Nhưng vợ tôi nhắc: “Bố đã lái xe năm giờ đồng hồ để đến nghe anh nói đấy.”

Chà.

Sự rộng lượng, hay thậm chí là sự nhã nhặn thông thường, ít khi là phản ứng đầu tiên của tôi trong nhiều tình huống. Tôi không thể bắt đầu viết về sự rộng lượng như thể nó là một cái cây đã trưởng thành và cao lớn trong khu vườn của tôi. Không phải thế.

Vì vậy, đừng nghĩ rằng tôi viết phần này từ tư cách là một người đã thấm nhuần sự rộng lượng và muốn truyền đạt lại cho mọi người. Thực ra, tôi viết với tư cách là một kẻ hẹp hòi, nhưng đang bị mắc kẹt dưới vũng bùn và cố gắng bám víu để quay lại với sự rộng lượng như một lối thoát. Và nếu bạn cũng giống như thế, dù ít hay nhiều, tôi hy vọng phần này sẽ giúp ích cho tất cả chúng ta, vì để có một sự nghiệp tốt đẹp, chúng ta phải có sự rộng lượng.

SỰ RỘNG LƯỢNG TẠO RA LÒNG TRUNG THÀNH

Khi tôi nhảy việc vào năm 2013 và rời khỏi nhóm của Dave Ramsey, một người bạn ngay lập tức liên lạc với tôi. Chỉ trong vòng vài ngày, anh ấy đã đề xuất một kế hoạch tương lai nhằm đảm bảo cả gia đình tôi sẽ không phải ra đường để kiếm ăn trong năm 2014. Đó là sự rộng lượng và nó đến cực kỳ đúng lúc.

Một năm sau, anh ấy gửi cho tôi hợp đồng mới của năm 2015. Tôi liền hỏi bố vợ xem liệu tôi nên đề nghị mức lương bao nhiêu cho năm sau. Khối lượng công việc của năm 2015 chắc chắn sẽ tăng so với năm 2014. Vì thế, tôi nghĩ mình nên đề xuất mức lương cao hơn.

Thế nhưng, bố vợ tôi, người đang tham gia vận hành một công ty có giá trị hơn một tỷ đô-la, lại khiến tôi ngạc nhiên với câu trả lời.

“Hãy bảo anh ta trả cho con mức lương mà anh ta thấy xứng đáng nhất.”

Ông còn không nhắc đến việc đàm phán hay yêu sách gì về lương cả. Ông nói rằng đó là vì người bạn này đã tỏ ra rất rộng lượng với tôi. Ngay lúc tôi cần, anh ấy đã thể hiện sự rộng lượng mà khó ai có được. Để đáp lại, một trong những điều nhỏ nhất nhất tôi có thể làm là tiếp tục trung thành với công ty của anh ấy thêm một năm. Và hơn thế nữa, tôi có thể tin tưởng rằng người bạn của mình sẽ không hề bạc đãi mình chút nào.

Sự rộng lượng tạo ra lòng trung thành. Bạn sẽ hết mình giúp đỡ người đã rộng lượng với bạn. Và nếu bạn là người rộng lượng, nhân viên của bạn sẽ làm việc chăm chỉ hơn. Khách hàng của bạn cũng quay lại thường xuyên hơn. Khi bạn gặp khó khăn, mọi người sẽ tìm cách để xốc bạn dậy. Khi bạn mạo hiểm, chẳng hạn như nhảy việc, mọi người sẽ không ngần ngại tìm cách để hỗ trợ bạn.

Số lượng người sẵn sàng giúp đỡ bạn sẽ tỷ lệ thuận với sự đầu tư của bạn về mặt phẩm chất vào các mối quan hệ trước khi nhảy việc.

Càng thể hiện được phẩm chất bao nhiêu, bạn càng nhận được nhiều sự giúp đỡ bấy nhiêu mỗi khi đứng trước tình huống gian nan.

Rắc rối nằm ở chỗ, trong những lúc gian nan, bạn thường bị sự ích kỷ lấn át. Nỗi sợ sẽ khiến bạn trở nên e dè hơn. Nỗi sợ sẽ nói với bạn rằng: “Làm gì có thời gian mà rộng lượng nữa.” Đây là những lúc bạn muốn tiết kiệm sức lực, của cải của bản thân và giúp đỡ người khác trong lúc này là việc có phần mạo hiểm. Khi bắt đầu bật nhảy, bạn phải dang rộng cánh tay, nhưng khi chân bạn tiếp đất sau một cú nhảy lớn, bạn sẽ sợ hãi và nắm chặt tay lại.

Nỗi sợ về sự khan hiếm sẽ xuất hiện khi chúng ta sợ rằng không có đủ cơ hội để tất cả mọi người tận dụng. Tốt hơn hết là cứ giữ chặt những gì mình có!

Chúng ta vẫn thường hay phê phán những kẻ hời của sau cơn bão, nhưng hầu hết chúng ta cũng làm những việc xấu tương tự khi cảm

thấy cơ hội của mình cạn kiệt dần. Đó cũng là những gì tôi cảm thấy khi cuốn sách này được ra mắt.

Khi đó, tôi không muốn tỏ ra rộng lượng và giúp người khác quảng bá cuốn sách của họ, kể cả là bạn bè. Giả sử, tôi muốn bán 100 nghìn bản trong năm đầu tiên và có đến 200 triệu người đọc sách trên khắp nước Mỹ. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu cả 100 nghìn người trong số đó cũng được giới thiệu một cuốn sách khác ngoài cuốn sách của tôi?

Tôi đã nghĩ đến trường hợp khi tôi đến trước cửa nhà bạn, bạn sẽ nói: “Ồi, xui quá, tôi cũng biết là anh vừa mới ra sách. Nhưng Jon này, tôi đã mua một cuốn sách khác và từ giờ đến cuối đời tôi không muốn mua cuốn sách nào nữa.” Và thế là tôi sẽ đi đi lại lại trước cửa nhà bạn, thậm chí tại sao mình lại đi bán sách theo kiểu gõ cửa từng nhà như thế, để rồi cuối cùng nhận ra điều đó chẳng có ý nghĩa gì. Tôi sẽ không bao giờ bán được sách, không còn cơ hội để nhảy việc và viết thêm một cuốn sách khác. Kết cục là cả gia đình tôi sẽ phải dọn ra sống trong một cái thùng xe đặt gần bờ sông và ăn uống tằn tiện để sống qua ngày.

Liệu điều đó có thật sự xảy ra không? Gần như là không, nhưng hẳn là bạn sẽ ngạc nhiên khi biết tôi đã tưởng tượng ra những điều điên rồ nhưng rất sống động đó. Chính nỗi sợ hãi đã khiến bạn trở nên ích kỷ. Hãy chống lại nó bằng sự rộng lượng.

Trước khi thực hiện “bước nhảy sự nghiệp”, hãy tỏ ra rộng lượng khi dành thời gian và công sức để giúp người khác mà không cần hàm ơn. Nếu bạn phải cố gắng để nhớ xem mình đã giúp ai với hy vọng một ngày nào đó họ sẽ trả ơn bạn, đó là bạn đang trao đổi chứ không phải đang xây dựng mối quan hệ.

Trong lúc thực hiện “bước nhảy sự nghiệp”, hãy tỏ ra rộng lượng để đánh bại sự ích kỷ. Nếu để sự ích kỷ sinh sôi, nó sẽ khiến bạn phải trả giá đắt.

RỘNG LƯỢNG BAO GIỜ CŨNG TỐT HƠN LÀ ÍCH KỶ

Trên đời này, không có nhiều thứ khiến người khác thay đổi quan điểm về bạn theo hướng tích cực hơn sự rộng lượng.

Khi sẵn sàng dang tay giúp đỡ người khác, giá trị mà sự rộng lượng mang lại sẽ không chỉ kéo dài trong một vài ngày hay thậm chí 1-2 năm, mà là nhiều năm về sau. Vấn đề là trong công việc, chúng ta vẫn thường nghĩ, để chúng ta chiến thắng thì người khác phải thua.

Roy H. Williams, chuyên gia tiếp thị mà tôi đề cập ở phần trước, đã viết về hiện tượng này trong cuốn sách *The Wizard of Ads* (tạm dịch: Phù thủy của các quảng cáo). Trong một cuộc đàm phán thương mại, sẽ có ai đó đòi yêu sách cho phe của mình mạnh mẽ đến nỗi đối phương chỉ muốn từ bỏ mọi thỏa thuận. Sau đó, kẻ đó sẽ nói: “Tôi chỉ muốn chắc chắn là mình không nhượng bộ họ điều gì cả.”

William bình luận: “Tôi tin là có những lúc chúng ta nên nhượng bộ. Khi bạn muốn hợp tác với ai đó không chỉ một lần mà còn nhiều lần trong tương lai, hãy nhượng bộ một chút. Khi bạn muốn người khác nói tốt cho mình, hãy nhượng bộ một chút. Khi bạn muốn làm bạn hay làm đồng minh của người khác, hãy đảm bảo mọi thỏa thuận phải tốt cho người đó và phải thay đổi nếu anh ta không được lợi gì.”

Đó chính là bí quyết của sự rộng lượng. Thoạt nghe, nó chẳng hấp dẫn lắm khi trước mắt bạn còn nhiều thứ phải lo. Nhưng chắc chắn nó sẽ mang lại cho bạn nhiều thứ trong tương lai. Thách thức nằm ở chỗ sự ích kỷ không thể muốn là bật và không muốn thì tắt. Nó là thứ chất độc có thể ngấm vào mọi hoạt động của bạn, trong mọi tình huống.

Bill Smith (không phải tên thật vì tôi không muốn đốt cháy cầu nối với anh ấy) là nhân viên của một công ty trị giá hàng triệu đô-la. Sếp của Bill vô cùng giàu có. Ông ta có máy bay riêng, sở hữu nhiều công ty khác nhau và còn nuôi một chú chim ưng nữa. Tôi chưa từng thấy chú chim ưng đó bao giờ, nhưng nếu tôi cực giàu thì hẳn là tôi cũng sẽ mua một con về để bầu bạn.

Một ngày nọ, vào năm làm việc thứ năm của Bill tại công ty với quy mô chỉ hơn 30 người này, Bill hỏi sếp của mình về mấy chiếc vé xem bóng bầu dục. Đây là trận đấu có sự góp mặt của đội bóng trường cũ của Bill và anh nghe người khác nói sếp có vài tấm vé được tặng, nhưng ông ấy không định đi xem. Bill muốn mua số vé đó và anh hỏi sếp muốn bán với giá bao nhiêu.

Người sếp gửi e-mail lại cho Bill, trong đó ông nói: “Đúng rồi, tôi có mấy tấm vé. Giá gốc của vé là 200 đô-la, nhưng trên mạng hình như người ta rao bán với giá 500 đô-la đấy. Cậu mua được bao nhiêu?”

Đó là sự tham lam.

Sếp của Bill là một triệu phú nhưng ông ta lại muốn kiếm 200-500 đô-la bằng cách bán mấy tấm vé được tặng miễn phí cho nhân viên của mình. Số tiền đó thậm chí còn không đủ để đổ xăng cho máy bay nữa.

Mỗi năm Bill chỉ được trả mức lương 45.000 đô-la. Anh đã cống hiến cho công ty năm năm trời. Anh cũng từng là một trong những nhân viên xuất sắc nhất. Sở dĩ tôi nói “từng” là vì anh ấy đã nghỉ việc vài tháng sau đó. Anh ấy ghét phải làm việc cho một kẻ ích kỷ và mấy tấm vé kia chỉ là giọt nước làm tràn ly mà thôi.

Thay vì kiếm được thêm 200 đô-la từ tấm vé, sếp của Bill đã mất một nhân viên giỏi – người nhân viên mỗi năm góp phần tạo ra hàng trăm nghìn đô-la cho công ty. Đó là một canh bạc tốn kém, nhất là khi Bill hỏi mua những tấm vé đó chứ không xin xỏ. Vị sếp lẽ ra chẳng tốn một đồng nào và cũng không mất một nhân viên xuất sắc. Về lâu dài, sự ích kỷ sẽ gây thiệt hại cho bạn nhiều hơn sự rộng lượng.

Trong sự nghiệp của mình, bạn sẽ đối mặt với những ngã rẽ giống như sếp của Bill. Mọi người đều phải trải qua những khoảnh khắc như vậy. Sếp của Bill không hẳn là người xấu, có điều ông ấy

dường như quá bận – quá bận để tự vấn về quyết định của mình: “Điều gì thật sự quan trọng lúc này?”

Nếu được hỏi, sẽ không bao giờ ông ta đánh đổi một nhân viên tài năng để lấy cơ hội nhận được 500 đô-la.

Dù ở hiện tại hay tương lai, dù công việc của bạn là gì, hãy dừng lại và đặt câu hỏi: Điều gì thật sự quan trọng lúc này? Liệu mối quan hệ này có đáng giá hơn 500 đô-la không? Liệu việc giúp một đồng nghiệp mới thích nghi với công việc có đáng để bạn bỏ ra bốn giờ mỗi tháng không? Hãy dừng lại để suy xét và làm rõ quyết định của mình. Nên nhớ, bổ sung sự rộng lượng vào khu vườn của bạn sẽ mang lại giá trị khổng lồ cho Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp.

LIỆU NGƯỜI KHÁC CÓ LỢI DỤNG BẠN HAY KHÔNG?

Có. Một số người sẽ làm vậy.

Thế giới này không thiếu những kẻ ích kỉ. Ít nhất là thế giới này sẽ bớt đi hai kẻ ích kỉ nếu tôi và bạn quyết tâm trở thành những người rộng lượng, nhưng chúng ta sẽ không tránh khỏi việc bị một vài người coi hành động rộng lượng của chúng ta là lời mời để họ lợi dụng. Khi bạn chạm trán những người như vậy, hãy làm như sau:

Đảm bảo rằng bạn không nhạy cảm quá mức: Liệu có thật là đồng nghiệp đang lợi dụng bạn hay bạn định nghĩa “lợi dụng” là “ai đó làm phiền tôi tại văn phòng trong khi tôi đang đeo một chiếc tai nghe to tướng”? Có thể người đồng nghiệp đó cần bạn giúp đỡ một chút và anh ta không hề lợi dụng bạn, chẳng qua là bạn hơi nhạy cảm mà thôi. Đừng nhìn đời với đôi mắt tiêu cực.

Vạch ra một số giới hạn: Rộng lượng không đồng nghĩa với vô tư. Tốt nhất là bạn hãy đặt ra một số giới hạn xung quanh cuộc sống của mình để góp phần củng cố những mối quan hệ lành mạnh. Đừng coi sự rộng lượng là một điểm yếu của bạn. Nó thực sự là một điểm mạnh. Thỉnh thoảng, việc từ chối giúp đỡ ai đó, để họ tự làm và tự rút ra bài học lại là cách ứng xử rộng lượng nhất. Hồi lớp 9, trong khi tất cả bạn học đều thực hiện các báo cáo đồ sộ về John

Quincy Adams và Abraham Lincoln để trình bày trong sự kiện “Ngày Lịch sử” ở trường, tôi lại chọn đề tài là “Lịch sử của nhạc rap”. Đó hóa ra là một ý tưởng dở tệ. Hẳn bạn có thể tưởng tượng các thầy cô đã há hốc mồm khi nghe tôi thao thao bất tuyệt về Kool Moe Dee và Big Daddy Kane như thế nào. Cha mẹ tôi có thể giúp tôi làm báo cáo, nhưng họ đã không làm thế. Việc họ khước từ không hề xấu chút nào. Tôi đã học được rất nhiều bài học từ dịp đó.

Tránh mặt họ: Bạn có nhớ chúng ta nên làm gì khi gặp kẻ thù không? Hãy giữ khoảng cách. Nếu trái tim rộng lượng của bạn thường xuyên bị người khác làm phiền, hãy tránh xa người đó. Nếu kẻ làm phiền là sếp của bạn, hãy đọc lại Chương 4, phần Còn những vị sếp tồi thì sao?

Bạn có cần thêm bằng chứng rằng sự rộng lượng rất quan trọng với sự nghiệp của mình hay không? Hãy đọc lại ba điều trên một lần nữa và tưởng tượng mình là gã khốn ích kỷ đang được nhắc đến. Rốt cuộc, đồng nghiệp và những cơ hội cũng sẽ lẫn tránh nếu bạn không phải là người rộng lượng.

HÃY MỞ RỘNG ĐỊNH NGHĨA VỀ SỰ RỘNG LƯỢNG

Chúng ta vẫn thường coi sự rộng lượng có nghĩa là cho người khác tiền bạc. Cách nghĩ này có lẽ không đúng trong bối cảnh của một cuộc Làm lại từ đầu trong sự nghiệp. Tôi có thể hình dung ra cảnh bạn cố gắng bắt tay mọi người và đưa tiền cho họ trong suốt sự nghiệp của mình. Hãy bố thí tiền bạc cho họ! Hãy đứng ở trước cửa công ty mà bạn muốn xin việc và cho mỗi nhân viên bạn gặp một đô-la! Hãy đứng trên ban công và rải tiền xuống những người ở dưới! Dù tất cả những chuyện đó nghe có vẻ tuyệt vời đấy, nhưng tôi không cho rằng đó là việc nên làm.

Tuy sự rộng lượng có thể quy thành tiền, dưới dạng lương bổng hoặc giá cả, nhưng bạn không nhất thiết phải cố gắng tiếp cận với những tiêu chuẩn này ngay lập tức. Có hai thứ khác mà bạn có thể sử dụng để thể hiện sự rộng lượng của mình: Thời gian và kỹ năng.

Mặc dù vậy, khi nghĩ về việc cho đi thời gian, chúng ta thường đánh đồng nó với sự vương bận. Hãy thả lỏng thần chút đi! Khi nghĩ đến hai chữ “phục vụ”, chúng ta hay tưởng tượng ra cảnh mình phải tự nguyện làm một việc gì đó khủng khiếp lắm.

Nhưng có phải sự rộng lượng thật sự khiến chúng ta đau khổ như vậy không?

Tôi là một tác giả. Viết lách là công việc của tôi và cũng là việc tôi làm tốt nhất. Vậy tại sao khi nghĩ đến sự rộng lượng, tôi chưa bao giờ nghĩ đến việc sử dụng kỹ năng viết lách của mình? Tại sao tôi luôn nghĩ hành động rộng lượng là “mình nên tìm một cái cửa rồi xây giúp bậc tam cấp cho một gia đình đang khó khăn?” Tôi không phải thợ xây. Tôi cũng chẳng biết tí gì về nghề mộc. Vì thế, khi tôi định nghĩa rộng lượng là bỏ thật nhiều thời gian làm một thứ mình dở tệ và ghét cay ghét đắng, dĩ nhiên là tôi sẽ chẳng thấy thích thú gì với việc đối xử rộng lượng với người khác. Và sẽ có gia đình nào đó được “trao tặng” một công trình yếu kém và thậm chí có thể gây nguy hiểm cho họ khi bước ra cửa nhà.

Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta có thể kết hợp các kỹ năng, lòng nhiệt thành và sự rộng lượng của mình? Sẽ thế nào nếu sự rộng lượng không phải là hy sinh tiền bạc và thời gian mà là đem kỹ năng ra phục vụ người khác? Rất có thể, điều tôi cần làm là giúp mọi người viết sơ yếu lý lịch để xin việc còn anh tôi, người làm nghề xây dựng, mới thích hợp để giúp họ dựng bậc tam cấp.

Vậy nếu điều mọi người cần vẫn là một người thợ xây thì sao? Tất nhiên là bạn vẫn nên làm, nếu không bạn sẽ hành động giống như nhân vật do Steve Buscemi thủ vai trong bộ phim The Incredible Burt Wonderstone (tạm dịch: Cuộc chiến ảo thuật gia) – trong khi mọi người đang đói, anh ta đi hết chỗ này đến chỗ khác để đưa cho họ những bộ dụng cụ ảo thuật.

Để áp dụng điều này cho một cuộc Làm lại từ đầu, hãy lấy những tấm thẻ ghi chú quan hệ và kỹ năng của bạn ra. Bây giờ, hãy chọn một mối quan hệ liên quan đến công việc mà bạn muốn thể hiện sự

rộng lượng của mình. Và tiếp theo, chọn một kỹ năng mà bạn sẽ sử dụng để thể hiện sự rộng lượng với mối quan hệ đó.

Đó có thể là Tom, chuyên viên phân tích nghiệp vụ trong công ty bạn. Tom thường gửi những tài liệu dài dằng dặc đến nhóm của bạn, yêu cầu mọi người đọc và phản hồi trước khi anh ta gửi cho người giám sát nhóm. Nhưng chẳng ai thèm phản hồi giúp Tom vì mớ tài liệu đó quá dài. Sẽ thế nào nếu trong tuần này, thay vì xóa e-mail của Tom, bạn sẽ in những tài liệu đó ra? Hãy dành một giờ để xem chúng. Hoặc bạn có thể giúp người đồng nghiệp tên Jeff soát lỗi chính tả, tìm những chỗ chưa ổn và bổ sung thêm các điểm cần thiết trong báo cáo của anh ấy. Đó có phải là nhiệm vụ chính của bạn không? Có thể không, nhưng người được giúp sẽ ghi nhận rằng bạn đang giúp anh ấy sửa sai bằng các kỹ năng của bạn trước khi sếp phát hiện ra.

Bạn nghĩ là mình chỉ dành cho Jeff một giờ trong quỹ thời gian cùng với kỹ năng biên tập của mình, nhưng thực tế là bạn đã làm được hơn thế rất nhiều.

Bạn đã ném đi một chiếc boomerang trong mối quan hệ với đồng nghiệp.

Bạn đã xây dựng sự tín nhiệm giữa mình và Jeff.

Bạn đã củng cố mối quan hệ với Jeff.

Bạn đã mở toang cánh cửa dẫn đến nhiều cơ hội hợp tác với Jeff.

Đó chính là sức mạnh to lớn của những hành động rộng lượng – dù chỉ là những hành động nhỏ nhất.

GHI NHỚ

- Sự rộng lượng sẽ tạo nên lòng trung thành của người khác đối với bạn, thứ bạn cần có khi bạn thực hiện bước nhảy trong sự nghiệp.

- Thế giới này không bao giờ cạn kiệt cơ hội, hãy phớt lờ nỗi sợ hãi, khi nó khuyên bạn trở nên ích kỷ.
- Sự rộng lượng luôn ít tốn kém hơn sự ích kỷ. Hãy cân nhắc kỹ giá trị thật sự của những quyết định bạn đưa ra.
- Hãy tránh xa những người “mắc bệnh” ích kỷ kinh niên như tránh xa kẻ thù.
- Hãy mở rộng định nghĩa về sự rộng lượng: rộng lượng không chỉ là hào phóng về tiền bạc mà còn là hào phóng với mọi người bằng kỹ năng của mình.

Chương 18 Sự cảm thông không còn là vũ khí của riêng những ai muốn an ủi bạn bè

Cần phải nhớ rằng, tất cả chúng ta, những người đang sống trên hành tinh này, với số ít ngoại lệ, được tạo nên từ những người khác.

— Andrew J. Holmes

Điểm chung của bốn kiểu thay đổi công việc chỉ tóm gọn trong một từ “mới”. Dù bạn đang ở đỉnh cao sự nghiệp, trải qua những cú hích trong công việc, mới đón nhận cơ hội nghề nghiệp hay vừa nhảy việc, bạn cũng đều cảm thấy mới mẻ trong hành trình Làm lại từ đầu. Bạn sẽ phải đối mặt với những kỹ năng mới, những cơ hội mới, việc làm mới, thách thức mới và cả những khách hàng mới. Để vượt qua cơn bão này, cách tốt nhất là bạn nên trang bị cho bản thân một phẩm chất quan trọng – sự đồng cảm (empathy).

Dù phẩm chất này nghe có vẻ yếu mềm và giống tên loại nước hoa nổi tiếng của danh ca Celine Dion, nhưng sự đồng cảm đóng một vai trò rất quan trọng trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn.

Để bắt đầu cuộc thảo luận, trước tiên, chúng ta hãy tìm hiểu về định nghĩa mới cho từ này đã.

SỰ ĐỒNG CẢM = THẤU HIỂU NHU CẦU CỦA ĐỐI PHƯƠNG VÀ HÀNH ĐỘNG DỰA TRÊN CHÚNG

Khi bạn Nhảy việc, thì bộ lọc sự đồng cảm sẽ giúp bạn thích nghi với những tình huống mới nếu bạn áp dụng cả hai phần của định nghĩa trên. Ai cũng có thể hoàn thành được một nửa định nghĩa này. Bạn đã trải qua rất nhiều việc chỉ làm đúng được một nửa của vế sau trong phương trình trên. Vị đại diện dịch vụ khách hàng, người thường xuyên nói với bạn rằng: “Chúng tôi rất lấy làm tiếc và xin lỗi

vì đã gây bất tiện cho quý vị”, nhưng lại không hề sửa sai, chỉ đang làm được nửa đầu, “hiểu được nhu cầu của ai đó”. Doanh nghiệp, nơi ra mắt một sản phẩm lớn mà không điều tra xem khách hàng thực sự có muốn sản phẩm này không đang bỏ qua phần còn lại của vế sau.

Đồng cảm một nửa còn hơn là chẳng đồng cảm chút nào, nhưng nó không làm thay đổi sự nghiệp của bạn và chắc chắn cũng không thể thay đổi thế giới.

Đồng cảm cần phải không quá phức tạp. Thậm chí nó nên thật đơn giản. Đây là bí mật của tôi về sự đồng cảm: Hãy tin rằng, mọi người đều như nhau.

Vậy đấy, điều đó quá tẻ nhạt nhưng đúng là như thế. Đồng nghiệp hoặc cấp trên của bạn cũng chỉ như bạn mà thôi. Họ có cùng niềm vui, nỗi buồn, khát khao và cả những áp lực như bạn. Họ chỉ thể hiện điều ấy khác thôi, nhưng như thế không có nghĩa rằng họ hoàn toàn khác biệt so với bạn.

Tôi biết được điều này vào một sáng nọ khi trò chuyện trên một chương trình phát thanh dành cho những người lái xe tải.



Chắc hẳn bạn đang nghĩ: “Nếu có gì mà Jon Acuff biết, thì chắc là nó đang ở tít biên giới rồi.”

Đúng vậy, tôi đã dành nhiều năm rong ruổi trên các cung đường, sống cuộc đời của một tài xế xe tải. Tôi đã từng giành chiến thắng trong một cuộc thi vật tay bên đường chỉ bằng cách đội ngược mũ lười trai.

Thực tế, tôi có bằng lái xe, nhưng tôi có rất ít kinh nghiệm về lái xe tải. Tôi không thể cho bạn biết gì về ngành công nghiệp vận tải đường bộ, nhưng tôi hiểu về con người và biết về sự đồng cảm.

Tôi biết vợ tôi cảm thấy thế nào khi tôi phải đi làm xa nhà. Liệu việc tôi đang phát biểu tại một hội thảo kinh doanh của công ty có giống như tôi lái xe tải chở gà đến Nam Carolina không? Không. Việc thực thi chúng rất khác nhau nhưng bản chất thì vẫn vậy. Điểm mấu chốt là chúng ta đều rời vị trí để đến một nơi khác. Mặc dù cùng đường mà chúng ta đi rất khác nhau, nhưng vấn đề là chúng ta đều phải xa nhà.

Sau buổi tối xuất hiện trên chương trình phát thanh, nhà sản xuất cảm ơn tôi vì đã tiếp nhận các cuộc gọi trực tiếp từ các tài xế xe tải và giúp giải quyết các vấn đề của họ. Cô ấy thực sự cảm thấy như thể tôi hiểu rất rõ cuộc sống của những tài xế xe tải vậy. Tôi không lái xe, nhưng tôi hiểu được giá trị của sự đồng cảm. Trong bối cảnh của một nghề, sự đồng cảm sẽ mở ra hàng nghìn cánh cửa bởi nó cho phép bạn làm việc với bất cứ ai.

Những nhân viên kinh doanh tài năng đã biết điều này suốt nhiều năm qua. Cô gái có khả năng bán bất động sản cũng có thể bán máy hút bụi, các trang web và bảo hiểm y tế. Cô ấy là một chuyên gia trong tất cả các lĩnh vực này? Có lẽ không, nhưng cô ấy biết nếu bạn dành thời gian để hiểu mọi người và những gì họ cần, bạn không cần phải là một chuyên gia về mọi sản phẩm. Bạn chỉ cần biết đồng cảm mà thôi.

Dustin Brake đang học ngành dược. Anh mệt mỏi với nghề sau một vài năm và hiện đang rất yêu công việc quản lý một cửa hàng trang sức. Liệu anh có nền tảng hiểu biết rộng về nhẫn, đồng hồ và dây chuyền khi nhẩy việc không? Không hề. “Tôi không biết gì về đồ trang sức,” anh nói với tôi, “nhưng tôi hiểu mọi người”.

Bạn muốn mở rộng các cơ hội việc làm của mình, số lượng các công ty bạn có thể làm việc và các đội nhóm mà bạn có thể trở thành thành viên? Hãy thừa nhận rằng mọi người đều giống nhau. Hãy nắm lấy sự đồng cảm và sau đó kết hợp nó với sự quảng giao.

Để làm điều đó, bạn phải bắt đầu bằng một câu chuyện.

DÀNH THỜI GIAN ĐỂ HIỂU CÂU CHUYỆN THẬT CỦA AI ĐÓ

Tôi đã phải cố gắng lắm mới xem được chương trình Fear Factor (tạm dịch: Nhân tố sợ hãi). Họ thường để mọi người nằm trong một chiếc áo quan đầy nhện, điều đứng ở vị trí thứ hai trong danh sách những nỗi sợ hãi của tôi sau nỗi sợ “mắc kẹt trong một máng rác đầy bọt cạo”. Tôi cũng không xem chương trình đó vì một lý do khác nữa, đó là chủ xị chương trình, Joe Rogan. Anh ta luôn cho tôi thấy hơi hướng của một kẻ bắt nạt. Anh ta tỏ ra giận dữ vô cớ và thường là người dữ dội nhất trong các sự kiện Ultimate Fighting Championship (tạm dịch: Giải vô địch Đối kháng Đỉnh cao), giải đấu vốn rất khó để giành chiến thắng.

Khi bạn đặt ai đó vào một chiếc hộp hoặc gán nhãn cho họ, việc đó làm mất đi khả năng đồng cảm của bạn.

Đó là những gì tôi đã làm với Joe Rogan. Tôi chỉ trích anh ta. Tôi đưa anh ta vào một chiếc hộp gán mác kẻ bắt nạt.

Nhưng mọi sự thay đổi khi tôi nghe được câu chuyện của anh ta.

Trong cuộc phỏng vấn trên podcast của Marc Maron, Joe Rogan đã chia sẻ về việc anh ấy đã phải chứng kiến cảnh bố anh đánh đập tàn nhẫn mẹ anh khi anh khoảng 4-5 tuổi như thế nào. Dù Joe và mẹ anh trốn thoát sau đó, nhưng việc phải chứng kiến cảnh đó đã làm tan vỡ tâm hồn của Joe theo cách mà một đứa trẻ không nên bị trải qua.

Trong cuộc trò chuyện với Maron, Joe trầm ngâm chia sẻ đam mê của anh với bộ môn karate và thể hình, có lẽ xuất phát từ mong muốn bảo vệ bản thân trước bạo lực. Một phần vì anh nghĩ rằng nếu anh khỏe mạnh và biết đánh nhau, không ai có thể làm tổn thương anh.

Bạn có nghĩ tôi sẽ nhìn nhận về Joe Rogan khác đi sau khi nghe được câu chuyện của anh ấy không? Tất nhiên là có rồi. Và đó là bởi những câu chuyện thường đập tan sự phán xét về một người nào đó của chúng ta.

Khi bạn nghe câu chuyện về ai đó, chúng không còn dừng lại là một ý tưởng hay một sự việc mà trở thành một con người. Chúng tạo hình một đứa trẻ năm tuổi sợ những thứ kinh khủng đột ngột lao vào chúng hoặc một đứa trẻ 12 tuổi, không bao giờ biết cảm giác an toàn là gì, hoặc một bà mẹ đơn thân đang cố gắng để cân bằng thời gian giữa ba đứa con, một công việc và hàng triệu trách nhiệm khác.

Tác giả Stephen Covey đã trải nghiệm điều đó trên tàu điện ngầm vào một sáng nọ. Có một ông bố nọ và các con ông thì đang đùa nghịch quá trớn. Không gì có thể khiến những cha mẹ khác phát điên hơn một vị phụ huynh lơ đãng còn các con của anh ta thì mất kiểm soát. Cuối cùng, Covey đã cho rằng lũ trẻ thật khó bảo. Ông bố lơ đãng nhìn lên và nói: “Ồ, anh nói đúng, tôi nghĩ là tôi nên làm gì đó. Chúng tôi đang trên đường từ viện về nhà, mẹ bọn trẻ đã qua đời ở đó cách đây một giờ. Tôi không biết phải nghĩ thế nào, và tôi đoán chúng cũng không biết phải xử lý tình huống này ra sao.” Câu chuyện này đã làm thay đổi cách nhìn của Covey và ông đã trao cho ông bố ấy những gì anh ta cần ngay lúc đó: sự cảm thông.

Covey không biết gia đình đó, tôi không biết Joe Rogan, vì thế trong cả hai tình huống, thật khó để biết câu chuyện thật của họ ngay từ đầu. Thế còn những người chúng ta đã biết thì sao? Những người chúng ta làm việc cùng? Tại sao chúng ta lại khó đồng cảm đến vậy? Bởi sợ hãi là một người kể chuyện tuyệt vời.

Để biết được câu chuyện của ai đó, hãy tin vào câu chuyện thật, thay vì câu chuyện mà nỗi sợ hãi kể cho chúng ta. Bạn đã bao giờ nhận được e-mail từ sếp lúc 5 giờ chiều thứ Sáu không? Nó không dài, chỉ vắn vắn: “Chúng ta cần nói chuyện vào thứ Hai. Không có chuyện gì lớn đâu, nhưng hẹn anh lúc đầu giờ sáng nhé. Chúc anh cuối tuần vui vẻ!”

Cuối tuần vui vẻ ư? Không thể nào. Bạn sẽ dành nguyên hai ngày cuối tuần nghĩ ra kịch bản tiềm năng cho cuộc họp sẽ diễn ra vào thứ Hai tuần tới. Bạn sẽ chất vấn những sai lầm mà bạn đã mắc phải trong vài tháng qua và đưa ra sự biện minh cho chúng. Lúc này, chúng không phải là sếp của bạn mà là công tố viên tại tòa

trong một vụ án. Bạn đang chuẩn bị một kế hoạch phòng thủ. (Nếu bạn không có những suy nghĩ đó trong đầu, hãy cho tôi biết bí mật về sự tự tin của bạn và tôi sẽ kể cho bạn biết tôi đã lo lắng suốt đêm đến mức đổ mồ hôi đầm đìa như thế nào.)

Ngay khi vừa nhận thư, bạn đã tưởng tượng về cuộc nói chuyện và rất nhiều câu chuyện mà sếp bạn có thể nói. Chúng ta vẫn thường làm việc này với mọi người, từ đồng nghiệp đến các thành viên trong gia đình.

Một sáng nọ, bạn tôi có chút bất đồng với vợ. Anh ấy dành cả ngày để thêm thắt vào câu chuyện những lời mà vợ anh không hề nói, khuếch đại câu chuyện mỗi lần anh nghĩ đến nó trong đầu. Khi về nhà, anh đã xin lỗi cô ấy và nói: “Xin lỗi em yêu, anh đã huyền hoặc về em trong đầu cả ngày.” Anh ấy đã tự kể cho mình một câu chuyện không có thật.

Mỗi người đều có một câu chuyện. Khi chúng ta không dành thời gian để biết câu chuyện của ai đó, hoặc tệ hơn là tạo ra phiên bản riêng của chúng ta về nó, chúng ta mất đi cơ hội để hiểu những gì họ cần, vốn là bước đầu tiên dẫn đến sự đồng cảm.

QUAN TÂM ĐẾN NHỮNG ĐIỀU MÀ NHỮNG NGƯỜI BẠN QUAN TÂM QUAN TÂM

Đối với tôi, nếu bạn chưa bao giờ thể hiện sự đồng cảm với đồng nghiệp, khách hàng hoặc nhà cung cấp, thì đúng là có chút ngượng ngịu để có thể ra mắt một “chiến dịch đồng cảm” vào thứ Hai này. Tuy nhiên, bạn chỉ cần tiến tới một đồng nghiệp, tặng họ một món quà nhỏ và nói: “Tôi ở đây để nói về những mong muốn của anh, Tom. Anh đã sẵn sàng kể cho tôi nghe câu chuyện của anh chưa, anh bạn?”

Bật chiếc vòi cứu hỏa mang tên “Đồng cảm” lên có thể sẽ khiến mọi ánh mắt trong phòng nghỉ đổ dồn về phía bạn. Đó là lý do tại sao phẩm chất là một vườn cây ăn trái, nó tập trung vào việc tạo ra những thay đổi nhỏ theo thời gian.

Nếu bất kỳ phần nào trong chương này khiến bạn khó chịu, thì thật tuyệt, vì nó đang mang lại hiệu quả. Quá trình học hỏi một thứ mới không nên quá thoải mái, nhưng quá trình này rất quan trọng nếu bạn sắp nhảy việc.

Nếu bạn cảm thấy công việc, công ty hoặc ngành nghề cụ thể nào không phù hợp với sự đồng cảm, thì tôi muốn giới thiệu đến bạn một người cạo ống khói mà tôi từng gặp. Tôi sẽ coi như anh chàng ấy đến từ Mary Poppins¹⁹ bởi tất cả chúng ta đều nghĩ đến nơi này. Hoặc gọi tạm anh ấy là Joe cho tiện.

¹⁹ Mary Poppins là một trong những bộ phim đình đám nhất của hãng Walt Disney, từng giành năm giải Oscar vào năm 1965. Tác phẩm này được chuyển thể từ cuốn tiểu thuyết cùng tên của nữ nhà văn P. L. Travers. Nhân vật cô bảo mẫu Mary Poppins, người có khả năng hòa trộn giữa thế giới thực và thế giới ảo, đã trở thành người bạn thân thiết của nhiều thế hệ thiếu nhi trên thế giới. (BTV)



Tôi đã gặp Joe ở một hội thảo về Dọn ống khói mà tôi là diễn giả tại Branson, Missouri. (Bạn còn nhớ tôi nói sự đồng cảm mở ra cho bạn nhiều cơ hội chứ?) Joe phát hiện ra rằng không khách hàng thường xuyên nào của anh xem những lá thư mà anh gửi tận tay cho họ. Dù anh có cố gắng thế nào thì họ chỉ đơn giản là cầm và ném chúng đi. Bởi công việc dọn dẹp ống khói là loại dịch vụ hằng năm mà phần lớn mọi người đều quên, trừ khi có cơn bão rừng nào đó bị mắc kẹt trong đó. Joe cần một cách để nhắc nhở khách hàng của anh về việc vệ sinh ống khói.

Vì vậy, anh tự nhủ: “Cần bổ sung gì vào công việc vệ sinh ống khói để khách hàng của mình quan tâm?” Anh nhận ra rằng rất nhiều khách hàng nuôi chó và họ rất yêu thú cưng của mình.

Vì vậy, anh đã thử một việc. Mỗi lần đến nhà một khách hàng có nuôi chó, anh sẽ tỏ ra thân thiện với chúng. Anh nựng nó và nói với vị chủ nhà rằng nó đáng yêu ra sao. Anh đề nghị được chụp ảnh chú chó và nếu chủ nhà đồng ý, anh sẽ làm vậy. Sau đó, anh sử

dùng một ứng dụng chỉnh sửa bức ảnh đó để in thành một tấm bưu thiếp.

Một vài ngày sau đó, anh sẽ gửi đến vị chủ nhà nọ tấm bưu thiếp có in ảnh chú chó của họ. Trên góc tấm bưu thiếp là tên, số điện thoại và trang web của anh. Anh nói với tôi: “Các ông chủ không bao giờ vứt ảnh thú cưng của họ đi. Anh có biết họ làm gì với nó không? Họ dán bức ảnh lên tủ lạnh. Anh nghĩ có quảng cáo nào khác của tôi được họ dán lên tủ lạnh không? Không hề.”

Chắc chắn trong những việc Joe làm có chứa đựng một chút nhiệt huyết lạnh mạnh, điều mà chúng ta sẽ tìm hiểu thêm trong phần sau, nhưng tất cả đều bắt đầu từ sự đồng cảm. Anh nghĩ về những gì mọi người quan tâm, nhận ra rằng họ không chờ đợi các lá thư trực tiếp của anh và các nhu cầu về dọn dẹp ống khói cũng không xuất hiện ngay lúc đó. Câu chuyện của anh như một lời nhắc nhở rằng nhảy việc không phải lúc nào cũng là bỏ việc. Trong trường hợp của Joe, làm một việc gì đó tích cực và tự nguyện có nghĩa là thử thực hiện một bước đi sáng tạo cho mô hình kinh doanh của mình.

Bạn còn nhớ người đồng nghiệp hay vị khách hàng mà bạn sẽ tỏ ra hào phóng với họ trong tuần này chứ? Họ cần phải làm gì? Động lực của họ là gì? Ảnh chú chó yêu thích của họ trông như thế nào? Và khi tìm ra câu trả lời, bạn có thể làm gì?

Sự rộng lượng và sự đồng cảm luôn quyện chặt và song hành với nhau. Bạn càng mạnh mẽ ở điểm này bao nhiêu, thì bạn càng gia cố được điểm kia bấy nhiêu.

ĐOÁN SUY NGHĨ CỦA NGƯỜI KHÁC ÍT HƠN VÀ ĐẶT CHO HỌ NHIỀU CÂU HỎI HƠN

Joe không phải là người cạo ống khói tầm thường. Anh ấy có tài hiểu được những gì mà mọi người cần, nhưng chuyện gì xảy ra nếu bạn không làm được điều đó? Điều gì xảy ra nếu bạn đã cố gắng để hiểu người khác và nó phản tác dụng? Làm thế nào bạn biết một

đồng nghiệp, khách hàng hay khách hàng tiềm năng thực sự cần gì?

Hãy suy đoán suy nghĩ của người khác ít thôi và đặt ra cho họ nhiều câu hỏi hơn. Đừng cố đoán xem ai đó đang quan tâm điều gì. Hãy chọn đường tắt là hỏi họ. Bose, công ty điện tử nổi tiếng về tai nghe và hệ thống rạp hát gia đình, đã làm điều này khi tôi đang điều hành buổi ra mắt một sản phẩm mới dành cho các nghệ sĩ ghi-ta.

Chúng ta biết rằng các nhạc sĩ chơi trong những quán bar đầy khói không nhìn rõ chúng ta. Họ nghĩ đến Bose như một lựa chọn sạch sẽ, khoa học và thiên về những giai điệu âm nhạc cổ điển. Thay vì cố gắng đoán những gì người chơi ghi-ta muốn, chúng tôi chỉ cần hỏi họ. Chúng tôi đã mời các nhạc sĩ trên khắp cả nước đến một sự kiện đặc biệt mang tên “Band Camp”.

Thay vì cố gắng đọc suy nghĩ của họ, chúng tôi đặt cho họ những câu hỏi. Trong quá trình đó, chúng tôi tìm hiểu về những nhu cầu mà chúng tôi không bao giờ có thể đoán ra. Ví dụ, họ đề nghị không đưa tên của chúng tôi lên bề mặt túi đựng loa. “Tại sao?” chúng tôi hỏi, tỏ vẻ thắc mắc về yêu cầu này.

“Khi người ở các câu lạc bộ nhìn thấy cái tên “Bose”, họ biết tôi xài thiết bị đắt tiền và sẽ ăn cắp nó. Tôi phải dán băng dính đề lên hoặc các anh chỉ cần không đập tên lên túi.” Chúng tôi không bao giờ biết được điều đó dù có dành nhiều tuần để nghĩ.

Phán đoán về những gì mọi người cần là bạn đang bỏ lỡ những cơ hội quý giá để đồng cảm với người khác trong công việc. Hãy đoán suy nghĩ của mọi người ít hơn. Thay vào đó, hãy đặt thêm những câu hỏi.

PHIÊN BẢN SỰ ĐỒNG CẢM DÀNH CHO NGƯỜI MỚI BẮT ĐẦU

Dưới đây là mức độ đồng cảm của một người mới bắt đầu mà tôi học được từ Angie Smith.

Angie là một tác giả kiêm diễn giả tài năng, sống ngay cạnh nhà chúng tôi. Cô ấy có kho bí quyết diễn thuyết khổng lồ và từng hào phóng chia sẻ nó với tôi để giúp tôi bán sách. Cô và chồng cô, Todd, đã từng ủng hộ nhiệt liệt hành trình Làm lại từ đầu của tôi.

Dù sự ủng hộ chắc chắn đi kèm với một số hành động, nhưng hành động lớn nhất và đơn giản nhất mà Angie có thể làm để tỏ ra mình là người thông cảm đó là cô ấy luôn xuất hiện khi chúng tôi cần.

Jenny và tôi đã tiến đến một mốc quan trọng trong hành trình Làm lại từ đầu. Sau sáu tháng, cuối cùng một vài điều chúng tôi mong đợi đã xảy ra. Angie biết ngày đó và ý nghĩa của ngày đó với chúng tôi. Và cô ấy đã xuất hiện, vào lúc nửa đêm. Cô ấy lái xe từ một buổi diễn thuyết về nhà. Hôm đó, chồng cô đi vắng, bảo mẫu đã ru bọn trẻ ngủ nên không ai thức để chờ cô cả. Cô ấy xuất hiện bất ngờ trước cửa nhà chúng tôi trong khi Jenny và tôi đang ngồi chờ đến nửa đêm.

Đó chỉ là một ngày thứ Năm bình thường với tất cả những người khác, nhưng với Jenny và tôi, đó là một thời điểm quan trọng. Angie đã ở lại với chúng tôi đến 2 giờ sáng, cùng cười, nói chuyện và chia sẻ những giấc mơ với chúng tôi. Điều đó không có gì là phức tạp hay cao siêu nhưng nó tạo ra sự khác biệt.

Trong phần mối quan hệ, chúng ta nói rất nhiều về việc đề nghị mọi người giúp đỡ chúng ta, nhưng chúng ta sẽ giúp đỡ ai? Chúng ta cần phải suy nghĩ kỹ lưỡng về việc thể hiện sự giúp đỡ. Sự đồng cảm có thể bắt đầu bằng việc bạn suy nghĩ kỹ lưỡng hơn về các chi tiết. Angie có lẽ đã không xuất hiện vào tối đó nếu cô ấy không biết rằng ngày hôm đó rất quan trọng với Jenny và tôi.

Có lẽ sự đồng cảm cũng chỉ đơn giản như việc nhớ rằng điều gì đó rất quan trọng đối với một người nào đó mà bạn làm việc cùng. Tôi đã ghi âm hai file sách nói gần đây nhất của tôi tại một studio gia đình nhỏ ở Nashville. Người thực hiện nó, Joe Loesch, rất giỏi về âm thanh. Anh ấy đã làm một công việc tuyệt vời. Một năm sau, tôi gặp lại anh ấy ở một sự kiện nhưng tôi đã không nói chuyện với anh về những cuốn sách hay anh ấy đã làm một công việc tuyệt vời như

thể nào. Thay vào đó, tôi hỏi về chú chó của anh ấy, nó đã bị ốm gần như không thể qua khỏi vào lần cuối cùng tôi đến đó. Gia đình anh rất yêu quý chú chó nên Joe đã rất cảm động trước việc tôi vẫn nhớ và quan tâm đến nó. Tôi đã thể hiện sự quan tâm với một phần quan trọng của cuộc đời anh ấy, chú chó yêu của anh ấy.

Đồng cảm không nhất thiết là phải làm một việc gì đó to tát. (Và không phải lúc nào cũng liên quan đến những con chó.) Chúng ta đang sống trong một xã hội mà ngay cả một món quà nhỏ nhất cũng mang ý nghĩa lớn lao.

Đồng nghiệp cần bạn thể hiện sự quan tâm. Khách hàng của bạn cần bạn thể hiện sự quan tâm. Các nhà cung cấp của bạn cũng cần điều đó ở bạn. Nếu bạn muốn họ thể hiện sự quan tâm khi bạn nảy việc, hãy ươm mầm sự đồng cảm trong khu vườn nhà bạn. Hãy thể hiện điều đó trong cuộc đời của một ai đó trước.

KHIẾN MỌI NGƯỜI TRỞ NÊN QUAN TRỌNG HƠN

Ai cũng muốn được người khác hiểu nhu cầu của mình và muốn được chú ý. Đó là những gì sự đồng cảm làm được. Sự đồng cảm khiến mọi người trở nên quan trọng hơn.

Tôi cố gắng làm điều này trong phần lớn các buổi diễn thuyết của mình.

Có một đại diện chuyên đặt trước các hợp đồng diễn thuyết cho tôi. Họ tương tác với khách hàng, lên lịch mọi việc và sau đó gửi e-mail hồ sơ sự kiện đến tôi. Tôi di chuyển bằng máy bay, gặp người chủ chương trình, làm tan chảy họ bằng các ý tưởng của tôi, và sau đó về nhà. Nhưng nếu chỉ xuất hiện như mọi diễn giả vẫn làm, tôi đã bỏ lỡ một điều gì đó.

Tôi bỏ lỡ cơ hội đồng cảm với người chủ chương trình và những người tham dự sự kiện này.

Đó là lý do tại sao, tôi cố gắng dành 15-30 phút gọi điện nói chuyện với chủ chương trình trước sự kiện. Trong lúc gọi, tôi sẽ hỏi họ

mong muốn gì ở sự kiện, làm thế nào tôi có thể phục vụ khán giả và những thách thức nào tôi cần phải giải quyết. Nhưng câu hỏi bất ngờ nhất và cũng là câu hỏi quan trọng nhất mà tôi đặt ra là: “Một tuần sau sự kiện này, tôi có thể làm gì để khiến anh/chị trông giống một ngôi sao nhạc rock trước mắt những người giữ vai trò quan trọng trong công ty?”

Tôi thường phải nói lại điều đó một vài lần vì chủ các chương trình thường không quen với việc được hỏi như thế. Họ thực sự có chút ngạc nhiên. Thay vì tập trung vào các nhu cầu của tôi, tôi chỉ hỏi họ: “Làm thế nào tôi có thể khiến anh/chị trở nên quan trọng hơn?” và điều đó khiến họ ngạc nhiên. Đó là câu hỏi mà chúng ta cần phải đặt ra nếu muốn biết nhu cầu của người khác và cách thức để thực hiện chúng.

Tôi chắc chắn, dù đang làm việc gì, bạn cũng nên hỏi đồng nghiệp/khách hàng của mình kiểu câu hỏi này.

Hỏi khách hàng: “Tôi có thể làm gì để khiến anh/chị trông giống một ngôi sao nhạc rock trong mắt sếp?”

Hãy hỏi các nhà cung cấp: “Tôi có thể làm gì để khiến anh/chị trông giống một ngôi sao nhạc rock trong mắt cấp trên?”

Hãy hỏi đồng nghiệp: “Tôi có thể làm gì để khiến bạn trông giống như một ngôi sao nhạc rock trong mắt quản lý của bạn?”

Mọi người sẽ sửng sốt trước việc này, họ cũng có thể không thoải mái, vì việc đó đi ngược lại chức năng trong công việc của bạn. Và đó cũng là lý do duy nhất để ta tiếp tục làm việc này.

Làm thế nào chúng ta có thể khiến người khác trở nên quan trọng hơn?

Những gì tôi làm khiến họ trở nên quan trọng hơn trong công việc, trao cho họ cơ hội lớn hơn, lượng khán giả lớn hơn hay niềm tin lớn hơn vào bản thân họ bằng cách nào?

Việc này trái ngược với việc giành được lợi thế trước ai đó. Thay vào đó, nó đặt nhu cầu của một ai đó lên trước nhu cầu của chính bạn.

Việc này cũng giúp tôi có được một bài diễn thuyết hấp dẫn hơn. Mọi người ngạc nhiên trước mức độ thấu hiểu của tôi về công ty và những thách thức mà họ đang phải đối mặt. Tôi biết những điều này không phải bởi tôi là một thiên tài mà vì tôi đặt ra một số câu hỏi. Tôi không phải là nhà ngoại cảm và bạn cũng vậy, nhưng đó là một trong những lợi ích của sự đồng cảm.

Ở nơi làm việc, không người nào nhờ bạn mà trở nên quan trọng hơn lại nói: “Anh chàng đó thực sự khiến tôi cảm thấy khá hơn về bản thân. Anh ấy thực sự hiểu nhu cầu của tôi và đáp ứng chúng trước khi tôi đề nghị. Hãy sa thải anh ta ngay!”

Trái lại, khi mọi thứ không được như mong đợi, ông chủ của bạn có thể sẽ hét lên: “Hãy gọi Smith cho tôi ngay, cậu ta biết tôi đang cần gì!”

LÀM GÌ KHI SỰ ĐỒNG CẢM BỊ ĐỨT

Bạn không hoàn hảo và tôi cũng vậy. Có những lúc thay vì đồng cảm, chúng ta làm điều ngược lại. Chúng ta ích kỷ, ngu ngốc và ngớ ngẩn.

Thay vì đáp ứng nhu cầu của một ai đó, chúng ta giẫm đạp lên chúng trong khi tìm đủ mọi cách để đạt được những nhu cầu riêng của bản thân.

Khi điều đó (sẽ) xảy ra, tốt nhất là bạn nên thừa nhận bạn đã sai.

Khi mắc sai lầm, chúng ta muốn có một nhân vật phản diện để đổ lỗi. Chúng ta muốn nhân vật đó chỉ tay vào người khác thay vì chúng ta.

Như chúng ta đã thảo luận, bạn học được nhiều nhất từ những thất bại mà bạn trải qua. Bạn học được từ những mất mát của bản thân.

Và một số bạn đang đọc những dòng này đã từng thất bại, đặc biệt là nếu bạn từng trải qua những cú hích trong công việc hoặc đạt đến đỉnh cao sự nghiệp. Chúng ta có thể mất nhiều thời gian và năng lượng để cố đổ lỗi. Thời gian và năng lượng đó có thể để dành cho việc tiến lên thay vì mắc kẹt lại.

Bạn cũng cần phải làm chủ một số thứ để phòng khi nhảy việc. Trong quãng thời gian sau lần Làm lại từ đầu gần đây nhất, tôi phải làm chủ một vài mối quan hệ mà tôi đánh mất do không đầu tư vào chúng từ đầu. Tôi phải làm chủ sự tự đại và ngây thơ trong một số tình huống. Tôi phải làm chủ thiên hướng ngu ngốc của bản thân khi bị kích hóa điều đơn giản là tôi bỏ việc, điều mà hàng nghìn người làm mỗi ngày. Tôi phải làm chủ những sai lầm của tôi.

Tôi không đặt quá nhiều niềm tin vào những người không thể nói ra “Tôi đã sai”, “Tôi đã làm điều đó” hay “Tôi xin lỗi”.

Không ai hoàn hảo và những người tỏ ra hoàn hảo chỉ đang giả bộ mà thôi. Điều thú vị là khi bạn thừa nhận mình sai trước người khác, thì lần nào họ cũng biết điều đó rồi. Những điểm yếu mà bạn nghĩ rằng bạn đang giữ như một bí mật đều được những người bạn làm việc cùng trong nhiều năm qua “biết tổng”. Họ chỉ đang chờ bạn nhận ra điều đó mà thôi. Điều điên rồ nhất là thứ mà chúng ta sợ mất đi khi xin lỗi đồng nghiệp, hay sự tôn trọng, thường lại là những thứ bạn đạt được. Sự trung thực sẽ mang lại cho bạn sự tôn trọng từ mọi người nhiều hơn việc bạn cứ giả vờ như mình không mắc lỗi.

Hãy thừa nhận bạn đã sai. Xin lỗi bất cứ ai nếu bạn không đồng cảm với họ. Hãy làm chủ nó để bạn có thể bắt đầu tập trung vào nó ngay.

BẮT ĐẦU VỚI NHỮNG NHÂN VIÊN DỌN ÓNG KHÓI VÀ KẾT THÚC VỚI CÁC NHA SĨ

Tôi nghĩ rằng trong mỗi cuốn sách mà tôi từng viết, tôi đều kể một câu chuyện về nha sĩ. Lý do là bởi tôi đến đó thường xuyên do tình trạng răng miệng tồi tệ.

Trong cuốn sách này, ban đầu tôi nghĩ sẽ kể câu chuyện về lần tôi đi chữa tủy răng vào một sáng nọ và sau đó lái xe 4 giờ để tới một sự kiện thuyết trình vào tối cùng ngày trong phần Nhiệt huyết. Nhưng đó không phải là một ví dụ về Nhiệt huyết, mà là sự ngu si. Ít nhất, tôi nên nhờ ai đó đưa tôi đến đó. (Nhưng tôi đã không nhờ ai. Có lẽ đây là ví dụ thứ 92 chứng minh rằng tôi không giỏi trong các mối quan hệ.)

Thật may, vị nha sĩ và hành động của anh ấy đã khiến tôi kể câu chuyện này như một ví dụ về sự đồng cảm.

Tôi có hẹn với nha sĩ vài ngày sau lần Làm lại từ đầu gần đây nhất. Jenny và tôi phải đối mặt với một tương lai tài chính khá bấp bênh. Dù tôi có thể ký được hợp đồng viết một cuốn sách khác, nhưng điều đó phải vài tháng nữa mới xảy ra. Chúng tôi cũng đã dành dụm tiền cho lần nhảy việc này nhưng cần biết rằng chúng tôi không kiếm được đồng nào nữa trong nhiều tháng tới.

Một cuộc hẹn với nha sĩ giá 2.000 đô-la sẽ gây khó khăn cho ngân sách của gia đình Acuff già nua. Nhưng tôi không đến để làm trắng răng. Đây không phải là “cuộc hẹn làm đẹp” mà là “cuộc hẹn chữa răng”.

Trong lần ghé thăm đó, vị nha sĩ hỏi han mọi chuyện dạo gần đây của tôi. Tôi đã kể với anh ấy về sự thay đổi gần đây nhất và một chút về những gì đang diễn ra. Anh ấy lắng lẽ lắng nghe hoặc yên lặng đến mức bạn có thể nghe thấy âm thanh của mũi khoan. Anh ấy đã dành cho tôi 90 phút trong ngày hôm đó, làm rất nhiều việc với ba chiếc răng khác nhau. Khi kết thúc buổi hẹn, anh ấy vỗ nhẹ vào vai tôi và nói: “Hôm nay miễn phí nhé. Chúc anh tìm được cách đứng dậy trên chính đôi chân của mình.”

Tôi gần như bật khóc trên ghế, một chuyện thường chỉ xảy ra cho những đợt chữa tủy răng. Nó khiến tôi vô cùng bất ngờ và hết sức ngạc nhiên. Tôi rời phòng khám mà vẫn chưa hết bàng hoàng.

Đó là một hành động hào phóng đáng kinh ngạc. Nhưng đó cũng là một hành động thể hiện sự đồng cảm, mà chúng ta đã nhắc đến

trong phần trước: “Thấu hiểu các nhu cầu của ai đó và hành động dựa trên đó.” Bạn không thể hào phóng nếu thiếu sự đồng cảm.

Rất nhiều người nghĩ rằng vị nha sĩ đó đã làm một việc tử tế khi tặng tôi phí chăm sóc răng miệng. Nhưng sự tử tế đầu tiên là việc anh hỏi xem cuộc sống của tôi gần đây thế nào và thực sự quan tâm đến câu trả lời của tôi. Việc anh sẵn sàng miễn phí hóa đơn của tôi cũng là lúc sự đồng cảm trở thành sự hào phóng.

Chừng nào còn sống ở Nashville, tôi sẽ không bao giờ đến gặp nha sĩ nào khác. Tôi sẽ bảo những người quen của tôi đến chỗ anh. Tôi sẽ mãi trung thành với dịch vụ chỗ anh vì sự quảng đại và đồng cảm của anh.

Đôi khi, sự đồng cảm sẽ mang lại cảm giác phức tạp, nhưng không phải vậy. Hãy nhớ rằng nó chỉ liên quan đến hai điều:

Thấu hiểu nhu cầu của người khác.

Hành động dựa trên chúng.

GHI NHỚ

- Sự đồng cảm cho phép bạn điều hướng các mối quan hệ mới, các kỹ năng mới, những cơ hội mới mà mỗi lần nhảy việc luôn mang lại.
- Biết được câu chuyện của một ai đó khiến việc đánh giá, dán nhãn hoặc sa thải họ khó khăn hơn. Nhìn nhận rõ bản chất con người họ sẽ khiến cho quá trình cộng tác giữa hai người trở nên dễ dàng hơn rất nhiều. Bạn muốn đồng cảm hơn ư? Hãy biết nhiều câu chuyện hơn.
- Hãy quan tâm đến những gì mà những người bạn quan tâm quan tâm. Hãy tìm ra những điều này nhanh hơn bằng cách đoán suy nghĩ của mọi người ít hơn và đặt ra cho họ nhiều câu hỏi hơn.
- Sự đồng cảm khiến mọi người cảm thấy họ quan trọng hơn, thay vì nhỏ bé hơn.

Chương 19Hiện diện

Trong phần Các kỹ năng, tôi đã giới thiệu một khái niệm rất mới mẻ về có một sự nghiệp tuyệt vời. Tôi gọi đó là “Đi làm”. Một số người trong chúng ta sẽ cảm thấy có chút nóng mặt, một chút xa xôi khó hiểu, nhưng suy cho cùng, theo tôi, tất cả chúng ta đều đồng ý rằng dù chúng ta đang làm việc cho người khác hay tự kinh doanh, thì việc xuất hiện ở nơi làm việc rất quan trọng.

Dẫu vậy, trở trêu là bạn có thể nhảy việc và vẫn vắng mặt. Bạn có thể tham gia hoàn hảo vào bất cứ cơ hội mới nào mà bạn có và vẫn vắng mặt. Có mặt ở đó, ngồi trên ghế, chỉ là một phần trong sự nghiệp Làm lại từ đầu của bạn. Bạn phải hiện diện. Ngay bây giờ, việc đó khó khăn hơn bao giờ hết do những phiền nhiễu mà chúng ta đang phải đối mặt.

Nhưng nếu bạn thực sự muốn tái tạo công việc và tiến lên, có ba thứ bạn cần phải xử lý – điện thoại, máy tính của bạn và các cuộc họp.

XỬ LÝ CHIẾC ĐIỆN THOẠI CỦA BẠN



Một người bạn từng khoe với tôi rằng anh ấy vừa tránh xa chiếc điện thoại iPhone của mình trong 30 ngày. Trước khi tôi kịp buông lời khen vì đó có vẻ là một thành tích ấn tượng, anh ấy tiếp tục: “Tôi không sử dụng iPhone khi đi tắm trong 30 ngày.”

Ôi, vậy đấy, 42 giây liên tục không sử dụng điện thoại? Hẳn là anh ấy có thể tĩnh tâm và tập trung trong khoảng thời gian đó lắm. Tôi hy vọng anh ấy có ghi nhật ký về trải nghiệm đó và có thể biến nó thành một blog, nếu không thì là một cuốn sách, vào một ngày nào đó!

Những tình huống như thế dễ khiến tôi bật cười, nhưng quả thực, tôi cũng không khá hơn anh ta là mấy. Tôi có thể không nói chuyện điện thoại với những người lạ, những người không biết tôi đang đi vệ sinh, nhưng tôi chắc chắn có kiểm tra Twitter trong phòng tắm. Tôi gửi e-mail cho mọi người trong khi chạy bộ. Tôi tệ nhất là, tôi mong gặp đèn đỏ vì lúc đó tôi có thể nhận cuộc gọi từ điện thoại. Hãy nhớ rằng trong giữa những năm 1990, mọi người làm gì khi đèn giao thông chuyển sang màu xanh? Đơn giản là họ đi thôi. Tôi ước có một chiếc tù và thổi om sòm: “Dừng ngay việc nhắn tin lại! Đi đi! Đèn xanh rồi!” thổi thẳng vào những người đáng ghét như tôi.

Chúng ta đang dần bám dính vào chiếc điện thoại của bản thân như những phụ nữ lớn tuổi mà tôi thấy lần đầu tiên khi đến một sòng bạc. Tôi nghĩ trải nghiệm đó sẽ hấp dẫn như đến Bellagio ở Vegas. Tôi đeo một chiếc cà vạt và đi vào cửa chính như một thành viên của Ocean's 11²⁰. Dù vậy, chúng tôi đang ở Philadelphia, Mississippi và cánh cửa mà chúng tôi bước vào là một sàn máy đánh bạc. Chúng tôi đi qua những phụ nữ cao tuổi đeo các tấm “thẻ tiền casino” được dùng để cắm vào khe máy. Đúng là họ bị buộc vào những chiếc máy đánh bạc, kẹt cứng ở đó. Nếu có một chiếc iPhone vào thời điểm đó, tôi sẽ bỏ lỡ khoảnh khắc đó, cúi gằm nhìn chăm chăm vào điện thoại của tôi.

²⁰ Ocean's Eleven (Mười một tên cướp thế kỷ) – bộ phim với dàn diễn viên hạng A, thuộc hàng kiệt tác trong dòng phim siêu tội phạm. Bộ phim xoay quanh một băng cướp gồm 11 người thực hiện một vụ cướp siêu hạng, nhắm vào hầm chứa tiền của ba sòng bạc lớn, trong đó có Bellagio ở Vegas. (BTV)

Điện thoại có thể đe dọa các mối quan hệ của chúng ta. Bởi bạn nhận được hợp đồng đầu tiên thông qua mối quan hệ và họ là chìa khóa mang đến thành công lâu dài trong sự nghiệp của bạn, nên chúng ta cần phải tìm ra cách xử lý chiếc điện thoại của mình. Cách dễ nhất, bước nhanh nhất mà bạn có thể làm đó là từ bỏ thói quen “đặt mọi người vào chế độ tạm dừng”.

TỪ BÀN ĂN ĐẾN BÀN HỌP

Một đêm, sau khi các con đi ngủ, Jenny và tôi nói chuyện. Giữa cuộc trao đổi, tôi cầm điện thoại lên lần thứ hai hoặc lần thứ bao nhiêu tôi không nhớ nữa. Tôi đã có thể bật một bài hát, tra tình hình thời tiết, trả lời một e-mail, chơi trò Plants vs. Zombies hoặc phản hồi cuộc trò chuyện tuyệt vời mà tôi đã bỏ dở.

Khi tôi ngó quá lâu vào màn hình sáng xanh mờ của chiếc điện thoại, Jenny nói: “Anh vừa đặt em vào chế độ tạm dừng đấy! Hãy cho em biết khi nào anh sẵn sàng để tiếp tục.”

Coi thường vợ!

Cô ấy đã đúng. Thông qua hành động nhìn vào điện thoại trong cuộc nói chuyện với vợ, tôi đang nói với cô ấy rằng: “Hãy dừng lời một chút. Có thứ thú vị hơn và quan trọng hơn so với em mà anh muốn tập trung vào.” Và nếu không có điện thoại, tôi sẽ không bao giờ làm điều đó. Bạn có thể tưởng tượng buổi tối sẽ trôi qua thế nào nếu giữa cuộc nói chuyện với cô ấy, tôi đưa tay ra, nhẹ nhàng bóp mũi cô ấy và nói: “Dừng lại! Anh sẽ nghĩ về bóng đá trong 30 giây. Cứ nói đi nhưng những lời đó sẽ không chui vào tai anh đâu và chắc chắn chúng cũng không được đáp lại đâu.”

Đó sẽ là một buổi tối tồi tệ và rất nhiều người trong chúng ta đang tạo ra những ngày làm việc tồi tệ mà không nhận thấy điều đó. Khi đang nói chuyện với đồng nghiệp về một dự án nhưng bạn lại quá tập trung vào chiếc điện thoại của mình, bạn đang đặt họ vào chế độ tạm dừng. Khi đang họp với sếp, bạn tranh thủ trả lời một e-mail trên điện thoại, bạn đang nói với họ rằng họ không phải là người quan trọng. Khi đang trình bày ý tưởng trước một khách hàng, bạn ngừng cuộc trao đổi để kiểm tra điện thoại, bạn đang dừng họ lại để nói với họ rằng bạn không thực sự muốn cộng tác với họ.

Thật điên rồ khi chúng ta đang sống trong một thế giới mà việc tập trung vào một cuộc trò chuyện tại một thời điểm được coi là một cách thức tuyệt vời để bày tỏ sự lịch sự với một người nào đó, nhưng chúng ta phải làm thế. Nếu bạn muốn hiện diện với chiếc điện thoại của mình và muốn ươm trồng một khu vườn tốt tươi hơn, đừng đặt mọi người vào chế độ tạm dừng.

XỬ LÝ CHIẾC MÁY TÍNH CỦA BẠN

Khi tôi làm việc cho Home Depot, vào thời điểm mà 12 năm sau đó điện thoại thông minh mới trở nên phổ biến, họ đã chặn ESPN.com²¹ ở tất cả các máy tính làm việc của chúng tôi. Tôi đã cố tìm ra cách để liên hệ việc biết các kết quả thể thao sẽ giúp tôi viết các bài quảng cáo mạnh mẽ hơn, nhưng không thành. Không thể biện minh cho nhu cầu cần truy cập Internet của mình, tôi quyết định trở thành một tên khốn về mọi thứ.

²¹ Trang thông tin chuyên về thể thao và giải trí. (BTV)

Sự tào bạo của công ty đó cho tôi biết rằng tôi không thể truy cập vào ESPN.com trong tòa nhà của họ, trên máy tính của họ, bằng tiền của họ.

Thật không may, ngày nay rất nhiều công ty đang hành động giống như Home Depot. Khi họ thuê bạn vào làm việc ở một vị trí cụ thể, rất hiếm khi vị trí đó bao gồm cả việc “Kiểm tra Facebook không ngừng”. Rất ít bản mô tả công việc đưa mục “phản hồi trực tiếp về ngày làm việc của bạn trên Twitter” vào phần Trách nhiệm. Vậy nhưng thứ dễ dàng khiến chúng ta hành động không thể kiểm soát được chính là Internet.

Đó là lý do tại sao các công ty thất thoát khoảng 6,5 tỷ đô-la trong một mùa bóng đá kỳ quặc kéo dài 15 tuần. Và còn tệ hơn thế. Internet càng ngày càng trở nên quan trọng hơn và thú vị hơn với nhiều việc để làm hơn nhưng lại không giúp chúng ta thăng tiến trong sự nghiệp. Ngày nay, các phương tiện truyền thông xã hội đang mở rộng hơn mỗi ngày.

Để chiến đấu với tiếng gọi đầy lôi cuốn của nó, hãy bắt đầu bằng cách thực hiện công việc kiểm tra sát sao thời gian của bạn trong ngày. Nếu bạn đang có việc làm hoặc tự kinh doanh, hãy lưu lại số lần bạn sử dụng Internet cho những việc không liên quan đến công việc. Hãy cứ dùng các dấu tích, bạn không phải viết ra cụ thể mình đã làm những gì. Nếu bạn không thể xác định hoạt động nào liên quan đến công việc, hoạt động nào không, chỉ cần đếm số lần bạn

phải tắt vệt trình duyệt khi sếp đến gần – một việc chúng ta vẫn thường làm.

Vào cuối ngày hay cuối tuần, nếu có thời gian, hãy ngồi tổng kết số lượng. Bây giờ, hãy cho tôi biết số lượng những việc gián đoạn không liên quan đến công việc của bạn hoặc công ty của bạn. Nó nằm trong khoảng nào đó từ 0 đến 1. Sau đó, hãy cho tôi biết số lần bạn muốn xem lại danh sách đó với sếp hoặc khách hàng của bạn. Nó sẽ rơi vào khoảng từ 0 đến vô tận.

Nếu bạn không thích phải tính toán như này, nếu bạn muốn kiểm soát bản thân nhiều hơn, hãy tìm cách phá vỡ chu kỳ. Với tôi, đó là tắt wifi khi viết. Chắc chắn tôi phải sử dụng Internet để tra cứu, nhưng thời gian tra cứu khác thời gian viết. Tôi phải tắt wifi để hoàn thành những việc khác.

Hãy làm việc khi bạn ở nơi làm việc! Một khái niệm thật mới lạ.

XỬ LÝ CÁC CUỘC HỌP

Trong cuộc sống, có rất ít điều mang lại sự phấn khởi lớn như thông báo hủy một cuộc họp. Đó là một trong những cảm giác tích cực nhất mà bạn có trong công việc. Mọi người thở phào và nói: “Ồ, giờ mình có dư 1 giờ trong ngày! Tận hưởng nó thôi.” Điều này giống như một sự tha thứ nhỏ mà ta nhận được từ một ban ân xá.

Có thể tôi có cái nhìn hơi thiên lệch về các cuộc họp dựa trên số lượng các cuộc họp mà tôi đã tham dự trong 15 năm làm việc ở các tổ chức, nhưng hiếm khi tôi nghe thấy ai đó nói rằng: “Tôi ước mình được tham dự nhiều cuộc họp hơn.” Trong suốt sự nghiệp của mình, có thể bạn sẽ tham dự một số hoặc rất nhiều cuộc họp. Làm sao bạn có thể chắc chắn rằng mình hiện diện ở đó? Cuộc họp có thể không quan trọng với bạn ngay từ cái nhìn đầu tiên, nhưng nếu chúng quan trọng với công ty, với sếp và đồng nghiệp của bạn, thì họ nên có mặt. Dưới đây là một số cách mà bạn có thể luyện tập khi hiện diện trong cuộc họp.

GHI CHÚ

Hãy dùng một cây bút để viết ghi chú vào một mảnh giấy. Thật kỳ lạ! Giấy. Tại sao ta lại phải dùng một cách tiếp cận lỗi thời như vậy? Bởi tôi chưa bao giờ lướt qua chùm ảnh hài hước chụp những con lạc đà không bướu với những kiểu bờm kỳ lạ trên một mảnh giấy. Tôi chưa bao giờ tải về một vài bài hát trong một cuộc họp nhằm chán bằng một mảnh giấy. Tôi không bao giờ phải loan báo cho tất cả mọi người trong cuộc họp rằng “tôi chỉ đang sử dụng tờ giấy này để ghi chú”, bởi họ nhìn tôi như thể tôi đang sử dụng thời gian cuộc họp để kiểm tra e-mail vậy. Nếu bạn buộc phải sử dụng thiết bị công nghệ số, một chiếc iPad hoặc máy tính bảng thì tốt hơn một chiếc máy tính xách tay, bởi ít nhất bạn có thể cho mọi người biết rằng bạn đang làm. Một máy tính xách tay để tiếp tay cho bạn làm một công việc khác nếu cuộc họp nhằm chán, những tờ giấy ghi chú thì không thể. Bạn viết ra ba dòng và bất cứ ai có mặt trong cuộc họp cũng nghĩ bạn là một người siêu đồng cảm. Hiện diện có nghĩa là xuất hiện và sẵn sàng. Thêm nữa, một tuần sau đó, nếu ai đó có câu hỏi về cuộc họp, bạn cũng có thể nhớ lại nhờ những tờ giấy ghi chú. Thật tuyệt!

ĐẶT RA ÍT NHẤT MỘT CÂU HỎI

Từ “cuộc họp” dùng để chỉ những cuộc gặp gỡ từ ba người đến 300 người, vì thế bạn nên điều chỉnh lời khuyên này cho phù hợp, nhưng đặt ra một câu hỏi chắc chắn sẽ giúp bạn thể hiện sự quan tâm. Nó buộc bạn phải tập trung vào những gì đang được trình bày. Đặt ra những câu hỏi hay bắt đầu bằng việc lắng nghe những thông tin hữu ích. Bạn sẽ trông giống hết một tên ngốc nếu đặt ra câu hỏi mà ai đó đã hỏi. Ngoài việc phải tập trung, một câu hỏi hay sẽ nhóm lên ngọn lửa, lan tỏa đến tất cả những người trong căn phòng. Đừng giả vờ nếu bạn thật sự không có bất cứ điều gì để hỏi. Nhưng nếu ngồi 1 giờ trong phòng họp mà bạn không thể đặt ra được ít nhất một câu hỏi, hẳn là bạn đã cố gắng chưa đủ. (Nên nhớ: Đừng là người đặt ra 50 câu hỏi, để cố gắng gây ấn tượng với sếp và khiến cuộc họp chạy chậm 30 phút so với kế hoạch. Chẳng ai thích một người như thế. Mục tiêu không phải là gây ấn tượng với sếp của bạn, việc đó chỉ mang lại ảnh hưởng tiêu cực mà thôi. Mục đích là bạn phải hiện diện ở đó, chứ không phải thể hiện.)

ÚP ĐIỆN THOẠI CỦA BẠN XUỐNG BÀN

Hãy đến cuộc họp giống như một người chơi poker, bằng cách úp điện thoại của bạn xuống bàn và để nó trước mặt bạn. Để mọi người thấy lưng của chiếc điện thoại trong một cuộc họp giống như một tấm biển báo hiệu rằng: “Tôi ở đây! Tôi đang hiện diện!” Nếu bạn đang đeo điện thoại ở thắt lưng, hãy bỏ nó ra và đặt nó trên bàn. Sau đó, bỏ chiếc bao da đó đi. Nó là phiên bản kinh doanh của chiếc túi đeo hông và nó thật kinh khủng. Việc làm đơn giản này sẽ giúp bạn tập trung, một khi điện thoại của bạn đã ở trên bàn, mỗi lần tương tác với nó đồng nghĩa với việc tất cả mọi người đều biết việc bạn làm. Càng để điện thoại ở xa mình, thì ý định kiểm tra nó của bạn càng rõ. Chúng ta đều biết việc kiểm tra e-mail dưới gầm bàn quá lén lút. Chúng ta tưởng rằng mình đang mặc một chiếc áo tàng hình khi làm điều này. Nhưng không phải vậy. Mọi người nhìn thấy và họ biết chúng ta đang không tập trung. Hãy tạo cho mình một cơ hội ngàn vàng và lật úp chiếc điện thoại của bạn trên bàn. Bạn cũng có thể để nó ở trong túi của bạn trừ khi đó là một trong những điện thoại thông minh với kích cỡ màn hình của một chiếc đầu băng video. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, đó là đừng nên mang theo điện thoại bên mình khi đi họp. Trừ khi bạn là một bác sĩ phẫu thuật tim chuyên thực hiện các ca cấy ghép khẩn cấp qua tin nhắn, bạn có thể tránh xa chiếc điện thoại trong suốt cuộc họp. Tôi đảm bảo đấy.

Khi viết phần này của cuốn sách, tôi tự nhủ: “Đây là lời khuyên rõ ràng nhất từ trong cuốn sách này!” Và sau đó, tôi đã kiểm tra điện thoại tới bốn lần.

Trong những năm tới, việc hiện diện ở nơi làm việc sẽ là nhân tố làm thay đổi cuộc chơi. Không còn mấy người hiện diện ở đó nữa, nhưng bạn và tôi thì nên làm vậy. Sẽ chẳng còn ý nghĩa gì khi xây dựng nên một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp mạnh mẽ và rồi ném tất cả ra ngoài cửa sổ bằng cách không làm việc khi đến nơi làm việc.

GHI NHỚ

- Bạn muốn chắc chắn rằng mình không bỏ lỡ bất kỳ cơ hội nào khi Nhảy việc? Bạn muốn nổi bật trong công việc? Trong một thế giới ngày càng bị phân tâm, hãy làm những việc điên rồ và hãy cho thấy sự hiện diện của bạn.
- Khi bạn phớt lờ ai đó mà bạn đang đứng/ngồi đối diện vì chiếc điện thoại của mình, bạn đang đặt họ vào chế độ tạm dừng và xác nhận rằng họ không quan trọng. Hãy luôn hiện diện và xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp hơn.
- Nếu bạn lo lắng về việc tham dự một cuộc họp, đừng “người ở đây, hồn ở nơi đâu”. Hãy dùng giấy để ghi chú, úp màn hình điện thoại xuống và tập trung chú ý.

Chương 20 Không bao giờ nhảy việc nếu thiếu phẩm chất

Khi một vũ công thay đổi vị trí, anh ta giữ được thăng bằng. Anh ta làm điều này bằng cách lấy mình làm trọng tâm, chuyển trọng tâm, tái lập sự cân bằng của mình ngay khi nhảy lên. Nếu không, anh ấy sẽ ngã và bị đau.

— Mary Caroline Richards

Bạn cần phẩm chất, nhất là khi quyết định theo đuổi một giấc mơ. Nhìn vào biểu đồ Làm lại từ đầu, thì đây là khoảnh khắc khi chúng ta đưa ra một quyết định tích cực, tự nguyện làm một việc gì đó rất khác so với cuộc sống thường nhật. Điều này nằm ở góc trên bên phải, khoảnh khắc khi mà chúng ta dám thử một điều mới mẻ.

Chúng ta đã phá vỡ một đỉnh cao sự nghiệp nào đó bằng các kỹ năng của mình và bây giờ ta thấy chính mình đang đứng trước cơ hội làm một việc gì đó chúng ta chưa từng mong đợi. Chúng ta sẽ mở một công ty mới. Chúng ta sẽ thay đổi các phòng ban ở công ty hiện tại. Chúng ta sẽ có một sự thay đổi lớn trong sự nghiệp. Đã đến lúc hành động! Bắn pháo chào mừng nào!

Thời điểm bạn quyết định thực hiện bất kỳ thay đổi nào trong sự nghiệp cũng là lúc bạn mang đến các lĩnh vực khác trong cuộc sống của bạn sự hỗn loạn. Sự thay đổi càng lớn, sự hỗn loạn càng nhiều.

Bất cứ ai đã từng thay đổi công việc đều biết cảm giác này.

Anh trai tôi chấp nhận một công việc mới ở gần chúng tôi tại Nashville. Vợ chồng anh đã đưa ra quyết định về nghề nghiệp. Đột nhiên, họ cần bán căn nhà của họ. Họ cần tìm một ngôi nhà cho thuê ngắn hạn để sinh sống khi làm việc ở Nashville cho đến khi ngôi nhà của họ được bán. Chị dâu tôi phải bỏ việc. Họ phải chào tạm biệt tất cả bạn bè ở Auburn, Alabama. Một quyết định, chấp

nhận công việc mới, làm dấy lên cơn bão của sự hỗn loạn gần như trong mọi lĩnh vực liên quan đến cuộc đời họ.

Phẩm chất giúp bạn điều hướng sự hỗn loạn. Bởi dù có chuyện gì xảy ra, bạn vẫn có thể dựa vào phẩm chất của mình. Bạn có thể cần tạo dựng các mối quan hệ mới ở thành phố mới, cần học các kỹ năng mới ở một công việc khác, cần nhiều nhiệt huyết hơn bạn nghĩ ban đầu. Ba lĩnh vực này trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn có thể ở mức thấp tạm thời trong giai đoạn nhẩy việc nhưng phẩm chất thì không. Dù bạn nhẩy đi đâu, phẩm chất cũng nhẩy theo bạn. Tôi có thể bỏ lại vài thứ khi nhẩy khỏi công việc gần đây nhất của mình, trừ bản thân tôi. Tôi mang tâm trí mình, trái tim mình và cả phẩm chất theo cùng.

Và tôi cần nó, vì tôi đang ở giữa tâm của sự hỗn loạn.

Tin xấu là bạn không bao giờ loại bỏ được hoàn toàn sự hỗn loạn ra khỏi cuộc sống của mình. Ban đầu, điều đó có thể khiến bạn bứt rứt, nhưng một khi bạn nhận ra sự hỗn loạn không hẳn là xấu hoàn toàn, bạn có thể sẽ cảm thấy thoải mái hơn với nó.

Cuốn sách này là một sản phẩm của sự hỗn loạn.

Tôi không định viết một cuốn sách lấy hành trình Làm lại từ đầu làm nội dung chính. Cuốn sách này không phải là kế hoạch năm năm nào đó mà tôi đã vạch ra. Đây không chỉ đơn giản là cuốn sách tiếp theo trong danh sách các cuốn sách trong đời của tôi. Khi nghĩ công việc gần đây nhất, tôi phát hiện ra tôi cần Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp để Làm lại từ đầu thành công. Khi nói chuyện với những người khác, tôi nhận ra mình không phải là người đơn độc trong hành trình này.

Khi cần đưa ra một loạt các quyết định, tôi hỏi vài người bạn để xin gợi ý về người đại diện xuất bản.

Tôi phỏng vấn một vài người đại diện và thuê một người.

Tôi lên một kế hoạch viết sách.

Tôi viết một kế hoạch marketing.

Tôi viết lời giới thiệu cho cuốn sách.

Tôi đã thảo ra một đề cương chi tiết theo chương.

Đó là các quyết định tích cực tự nguyện mà tôi đưa ra.

Và rồi tôi rơi vào hỗn loạn.

Chuyện gì xảy ra nếu tôi gửi lời đề nghị đi nhưng không có nhà xuất bản nào đáp lời? Chuyện gì xảy ra nếu việc tôi rời thị trường ba năm khiến những cuốn sách của tôi không còn thu hút với những người khác? Điều gì sẽ xảy ra nếu mọi người nghĩ rằng lý do duy nhất khiến những cuốn sách gần đây của tôi bán chạy là vì tôi làm việc cho một công ty có một nền tảng rộng lớn?

Tôi phải tạo dựng một số mối quan hệ mới. Tôi phải thừa nhận mình không có tất cả những kỹ năng cần thiết để điều hành doanh nghiệp riêng. Tôi phải dành nhiều nhiệt huyết hơn bao giờ hết. Mỗi lần nhảy việc thường mang lại một cái nhìn chính xác hơn với Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp. Trong những tháng sau đó, tôi đã phải dựa rất nhiều vào phẩm chất của tôi. Tôi phải hào phóng về thời gian khi tạo dựng vị trí của bản thân trên thị trường. Tôi phải thực sự hiện diện vào thời điểm này. Tôi phải đồng cảm để hiểu những người mới mà tôi sẽ làm việc cùng.

Tôi đã phải gửi đi những lời đề nghị với cảm giác hỗn loạn.

Tôi đã làm vậy.

Một vài tuần sau đó, các nhà xuất bản đấu giá hai cuốn sách tiếp theo của tôi.

Chúng tôi lên lịch cho một cuộc đấu giá.

Buổi đấu giá cuối cùng được thực hiện.

Sự hỗn loạn xảy ra sau đó còn nhiều hơn nhưng chúng thật tuyệt vời.

Sống với sự hỗn loạn trong một quyết định có dễ dàng? Thật sự là không, nhưng bạn phải quen với nó. Theo thời gian, khi bạn đầu tư vào phẩm chất, bạn tạo nên “Vết chai hỗn loạn”.

Jenny và tôi có thể không dám đánh liều làm những gì mà chúng tôi đã mạo hiểm thực hiện vào lần nhảy việc gần đây nhất khi mới cưới nhau. Chúng tôi đã không gặp bất kỳ sự hỗn loạn nào. Chúng tôi chưa từng gặp sự hỗn loạn nào trước đó. Chúng tôi đã không cố làm hoặc thử nghiệm theo bất kỳ cách nào khác. Chúng tôi là những tân binh hỗn loạn. Bây giờ, sau nhiều năm, với một vài sự thay đổi, chúng tôi không còn sợ sự hỗn loạn. Thi thoảng tôi cố gắng tạo ra sự hỗn loạn như một cách để trốn tránh khỏi một nỗi sợ khác. Tôi đã phát hiện ra việc đó nhanh chóng rút cạn Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp. Tôi không hề nhận ra mình đã làm điều đó cho đến khi tôi làm các bài tập trong cuốn sách này.

Khi hỗn loạn thực sự, không phải là loại hỗn loạn chúng tôi cố tình tạo ra, xuất hiện trước Jenny và tôi, chúng tôi không chống lại nó. Nếu có, chúng tôi có xu hướng dựa vào nó, biết rằng những từ như “dễ dàng” và “phiêu lưu” không bao giờ song hành cùng nhau.

Các mối quan hệ được xây dựng. Các kỹ năng được mài giũa. Phẩm chất được rèn luyện. Chỉ làm ba điều này sẽ giúp bạn nổi bật giữa những người khác, nhưng Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của bạn vẫn còn một mảnh cuối. Thứ gì đó có khả năng nhân lên tất cả các yếu tố mà chúng ta thực hiện từ trước đến nay.

Đã đến lúc phải nhiệt huyết hơn rồi!

Yếu tố đầu tư thứ tư Nhiệt huyết



Âm nhạc chỉ xuất hiện trên cây đàn piano khi nó được chơi.

— Jack Gilbert

Tôi tin bạn có thể làm được nhiều điều hơn bạn nghĩ.

Tôi tin điều này bởi tất cả những người tôi từng gặp, những người đầy nhiệt huyết, biết họ là người như vậy.

Một phần do thực tế rằng chúng ta có xu hướng đánh giá quá thấp khả năng của bản thân, nhưng phần lớn do nhiệt huyết không đơn giản chỉ là yếu tố chúng ta thêm vào Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của mình. Nó còn là yếu tố nhân lên gấp nhiều lần những yếu tố khác mà chúng ta đã có trong đó.

Đừng quên công thức (Mối quan hệ + Kỹ năng + Phẩm chất) x Nhiệt huyết = Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp. Nhiệt huyết khuếch đại tổng của những gì mà chúng ta tập trung đầu tư từ trước đến nay.

Mặc dù thoáng nghe nhiệt huyết (hustle) có vẻ giống tên của một loại xịt mùi cơ thể hoặc một từ bạn sẽ gặp trên nhãn dán ở mặt bên của một nước tăng lực, nhưng thực ra nó ít hào nhoáng hơn thế. “Nhiệt huyết” chỉ đơn giản là cách viết ngắn gọn hơn của “làm việc chăm chỉ”.

Nếu các mối quan hệ là những người bạn biết, các kỹ năng là những gì bạn làm và phẩm chất là con người bạn thì nhiệt huyết là cách bạn tập trung vào mỗi yếu tố trên. Nếu sự nghiệp của bạn là một chiếc xe, nhiệt huyết sẽ là nhiên liệu. Nếu không có nhiên liệu, chiếc xe tuyệt vời chỉ là chiếc chặn giấy khổng lồ và đắt tiền. Nhiệt huyết không cho phép chiếc xe của bạn bị mắc kẹt đâu đó chỉ vì không thẳng nổi đám cỏ hoang chầy ị.

Nhiệt huyết khuếch đại các mối quan hệ bởi sự thường xuyên chính là chìa khóa mang lại những mối quan hệ bền chặt. Nhiệt huyết là lý do bạn sẽ làm việc chăm chỉ để giữ liên lạc với những người quan trọng đối với bạn. Nó nhào lên gấp bội các kỹ năng, trao cho bạn lực đẩy để học hỏi những cái mới và động lực gạt giũa những cái cũ. Nó phát triển phẩm chất bởi sự kiên nhẫn, rộng lượng và sự đồng cảm không hề dễ dàng. Thiếu kiên nhẫn, tham lam và ích kỷ cần ít nỗ lực nhưng nhiệt huyết sẽ không cho phép bạn chọn con đường dễ dàng. Khi công sức của bạn dành cho một trong ba yếu tố đầu tư đầu tiên mang lại một cơ hội bất ngờ, nhiệt huyết là thứ sẽ đón nó ở ngay ngưỡng cửa.

Nếu thiếu nhiệt huyết, bạn không có được Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp, thay vào đó bạn sẽ lãng phí tiềm năng. Có thể sử dụng rất nhiều buổi gặp gỡ tuyển mộ cầu thủ mới diễn ra hằng năm giữa các đội bóng thuộc liên đoàn Bóng bầu dục Quốc gia Mỹ và các trường đại học (NFL draft) như một ví dụ cảnh báo. Góc phần tư thứ nhất không phải cố gắng hết mình ở trung học. Tài năng thiên bẩm đưa anh ta lên đại học mà không cần phải tỏ ra nhiệt huyết. Nhưng cuối cùng, tài năng của bạn hoặc suy yếu đi hoặc sự cạnh tranh tăng lên. Đột nhiên, cao, nhanh và mạnh là không đủ. Bạn thực sự phải chăm chỉ. Bạn thực sự phải nhiệt huyết.

Cái khó liên quan đến nguồn nhiên liệu như nhiệt huyết là ở việc nó có thể bị sử dụng sai. Nó thường được sử dụng như một cái cớ để bước qua tất cả các mối quan hệ: “Tôi đang bận lắm!” Nó thường là tiếng rên than của những người tự cao tự đại, phiền nhiễu nhất mà chúng ta biết. Có một ranh giới rất mong manh giữa nhiệt huyết và rắc rối. Nó cũng có thể biến chúng ta thành những người nghiện công việc, như những chú hamster chạy trên bánh xe, nơi mà chúng ta nghĩ nhiệt huyết hơn là giải pháp để đến được một nơi nào đó. Nhưng quay nhanh hơn trên một vật đứng yên không khiến chúng ta tiến thêm được phân nào. Nó khiến chúng ta trở thành những con hamster to cơ hơn, kiệt sức hơn. Sự bận rộn không đồng nghĩa với nhiệt huyết.

Nhiệt huyết cần các yếu tố khác trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp cũng như các yếu tố khác cần nó. Nếu nhiệt huyết là nhiên liệu, thì các kỹ năng là bình chứa. Các kỹ năng tập trung vào nhiệt huyết, cho phép nhiên liệu được đặt vào đúng chỗ trong xe để chuẩn bị cho một cuộc hành trình dài, thay vì hành động vô kỷ luật đến mức phun nhiên liệu phủ đầy lên phương tiện, biến sự nghiệp thành đồng lửa cháy bùng, thay vì một phương tiện vận tải. Các mối quan hệ thúc đẩy nhiệt huyết khi nó cảm thấy như muốn từ bỏ và làm giảm nhiệt huyết khi nó muốn bùng cháy. Phẩm chất khuyến khích nhiệt huyết bằng sự kiên nhẫn khi khu vườn cảm thấy như thể sắp biến mất mãi mãi và san bớt nhiệt huyết bằng sự đồng cảm khi nó giẫm đạp lên tất cả những gì cản đường nó.

Ở đúng nơi, áp dụng đúng cách, nhiệt huyết rất tuyệt vời.

Bạn cần gì để đảm bảo bạn áp dụng nó đúng cách?

Sự can đảm, Nhận thức và Linh hoạt.

Chương 21 Can đảm là một lựa chọn, không phải một cảm giác

Tôi không muốn bán bảo hiểm ở tuổi 40 và bản khoản không biết khởi nghiệp sẽ thế nào.

— Steven Wright, diễn viên hài

Sự sợ hãi ghét nhiệt huyết. Không có gì gây phẫn nộ cho sự sợ hãi bằng quyết định làm việc thực sự chăm chỉ. Chỉ cần bạn mơ về việc tái tạo sự nghiệp của bản thân, nỗi sợ sẽ bỏ qua bạn. Nỗi sợ yêu quý những kẻ mơ mộng và không thể chịu đựng được những người thực tế.

70% người Mỹ không có việc không hề cảm thấy sợ hãi. Họ không hạnh phúc, thậm chí có thể đau khổ nhưng họ không sợ. Sự sợ hãi không quấy rầy cảm giác bế tắc bởi chúng đã rời cuộc chơi rồi. Sự thờ ơ, quyền lợi, thất vọng, nghi ngờ, một loạt những cảm xúc tiêu cực khi bạn từ bỏ giấc mơ rằng bạn sinh ra để làm nhiều việc hơn trong cuộc đời. Chẳng cần sự sợ hãi phải lãng phí thời gian để làm tăng thêm giông tố trong cơn bão đó.

Nỗi sợ chẳng thích gì ngoài việc bạn để các mối quan hệ, phẩm chất và các kỹ năng dư thừa mà bạn không bao giờ sử dụng trong suốt thời gian thể hiện nhiệt huyết. Sự sợ hãi thích những cơ hội bị bỏ lỡ và những tiềm năng bị lãng phí như tôi thích món phô mai. Nhiệt huyết không ủng hộ việc đó. Nhiệt huyết biết bạn phải làm những việc người khác không làm để có được những kết quả mà người khác sẽ không nhận được. Nhiệt huyết là dám thử, dù sau đó có thất bại. Sau đó, nó lại tiếp tục cố gắng một lần nữa, vì can đảm chỉ đơn giản là bạn cảm thấy không gì là không thể.

Khi nghĩ về những thứ như sự can đảm, dũng cảm và dũng khí, chúng ta thường tưởng tượng ra những khoảnh khắc trên phim ảnh.

Một người hùng đứng lên chống lại những thế lực thù địch. Việc đó rất khó khăn nhưng anh ta luôn nỗ lực hết mình, hy sinh tất cả và sống sót! Tôi tệ nhất, người hùng này còn phải nín thở dưới nước hoặc đắm một vài kẻ xấu, đại diện cho một thế lực hùng mạnh đang cố chiếm đoạt trang trại và/hoặc chú chó của anh. Con gái anh ta, một cô gái mắt nâu ưa nổi loạn mà anh đã bỏ rơi trong suốt một thời gian dài, sẽ dành tặng anh một nụ hôn như một món quà.

Vâng, đó là lòng can đảm!

Chúng tôi nghĩ can đảm là cái gồng mình, nhú mào và lau những giọt mồ hôi trên trán của bạn khi bạn nỗ lực trong suốt một ngày dài! Chúng tôi nghĩ điều đó sẽ mang lại cảm giác thật tuyệt vời.

Dưới đây là sự thật về lòng can đảm:

Can đảm khiến bạn cảm thấy giống như buồn nôn.

Can đảm khiến bạn cảm thấy như muốn khóc, khóc rất nhiều.

Can đảm giống như mất ngủ.

Tôi ước mình đang nói những điều sáo rỗng, nhưng không, tôi đang mô tả những mảng lớn trong cuộc sống của tôi. Jenny và tôi đã không ngủ yên suốt nửa đầu năm 2014. Chúng tôi thường xuyên có những buổi trao đổi và nghiền ngẫm vào lúc 3 giờ sáng. Bạn từng như thế chưa? Bạn trở mình vào giữa đêm và vợ/chồng của bạn hỏi: “Anh/em vẫn thức à?” bạn trả lời: “Ừm, chúng ta hãy nói chuyện kỹ hơn về tình hình mà chúng ta đang phải đối mặt và coi như bây giờ không phải là 3 giờ sáng đi!”

Vào một thời điểm nào đó đặc biệt khó khăn, tôi gần như bật khóc ở một quán cà phê dành cho những người yêu nhạc jazz. Một người từng làm việc cùng tôi hỏi tình hình của tôi dạo này thế nào và tôi đã nói với anh ấy rằng không hề dễ chịu chút nào khi mất đi những người bạn. Đột nhiên, nước mắt tôi cứ chực trào ra. Từ trong tâm khảm, tôi tự trấn an: “Thôi nào, Jon! Đừng khóc trước mặt những người mê nhạc jazz. Đừng bao giờ để những kẻ mặc quần

bò bó thấy bạn khóc! Hãy trấn an những cảm xúc này bằng vẻ mỉa mai! Ai cũng thế cả thôi.” Tôi nhận ra chuyện đó xuất hiện ở khắp nơi nhưng đó là lý do tại sao nó là chuyện của nội tâm.

Khoảnh khắc đó không được hay cho lắm, nhưng can đảm là thế.

Nó xấu xí, lộn xộn và chẳng có vẻ gì là anh hùng khi nó thực sự xảy ra.

Nó không hề dễ chịu. Nếu lúc nào đó bạn cảm thấy mình giống như một kẻ hèn nhát vì sắp phải đưa ra một quyết định khó khăn, rồi bạn cảm thấy buồn nôn, thì đừng trách cứ bản thân. Nếu lúc nào đó bạn rơi nước mắt và cảm thấy mình thật ngu ngốc, vì bạn nghĩ những người dũng cảm thì không khóc như vậy, hãy thôi dối lừa bản thân. Hãy nhìn nhận sự can đảm đúng cách. Can đảm không bao giờ giống dũng cảm vì nó không phải là một cảm giác, mà là một lựa chọn.

Nếu muốn tạo dựng các mối quan hệ mới, bạn cần có sự can đảm.

Nếu muốn học các kỹ năng mới, bạn cần phải có sự can đảm.

Nếu muốn có phẩm chất mạnh mẽ, bạn cần phải có sự can đảm.

Nếu bạn muốn nhiệt huyết, bạn cần phải có sự can đảm.

Can đảm là cứng đầu khi đối mặt với nỗi sợ hãi. Can đảm là lần đầu tiên bạn thử một cái gì đó và đó cũng lần thứ 1.000 bạn làm việc đó. Can đảm là tin tưởng điều gì đó là có thể trong khi tỷ lệ thành công thấp. Can đảm là dám đón chờ sự sợ hãi và tiến lên phía trước dù có bất cứ chuyện gì xảy ra. Như tác giả Stephen Pressfield nói: “Kẻ nghiệp dư tin rằng hấn phải vượt qua nỗi sợ hãi của bản thân, sau đó mới thực hiện công việc. Người chuyên nghiệp hiểu rằng nỗi sợ hãi là thứ không bao giờ có thể vượt qua. Anh ta biết rằng chẳng có ai mang tên một chiến binh dũng cảm hay một nghệ sĩ không biết sợ.”

Nếu chúng ta có thể đánh bại nỗi sợ hãi mãi mãi và sau đó bắt đầu quá trình tái tạo công việc của bản thân, chúng ta sẽ không cần đến sự can đảm. Nhưng đó không phải là cơ chế hoạt động của nỗi sợ hãi. Bạn đang đọc cuốn sách thứ năm của tôi và tôi từng sợ hãi rất nhiều khi viết cuốn này hơn bất kỳ cuốn nào khác. Tôi không ngăn cản nỗi sợ hãi xuất hiện khi viết cuốn thứ hai hoặc thứ ba mà mở cửa sẵn sàng đón chúng. Tôi làm vậy là nhờ can đảm.

Lần đầu tiên bạn chạm phải nhiệt huyết, tiếng chuông báo tắt lịm ở đâu đó sâu trong ngôi biệt thự sợ hãi. Ai đó đang làm mưa làm gió tòa lâu đài. Ai đó đang dám nhân lên mọi yếu tố sẵn có trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của họ. Và rồi nỗi sợ hãi sẽ nghiêm nhiên bước vào căn phòng, nơi mà nhân vật phản diện trong các bộ phim chứa đầy các loại vũ khí. Những cánh cửa bật mở và hai kẻ nói dối to lớn được đưa ra khỏi thành lũy. Chúng làm tê liệt các câu hỏi, kéo tụt nhiệt huyết của bạn trước cả khi bạn rời cửa chính. Chúng là:

CÂU HỎI 1: CHUYỆN GÌ XẢY RA NẾU TÔI KHÔNG CÓ THỨ “NÓ” CẦN?

Chạy trốn khỏi một giấc mơ là điều gây mệt mỏi hơn cả việc theo đuổi nó. Tôi trốn chạy khỏi ý tưởng viết lách trong nhiều năm và câu hỏi ám ảnh tôi nhất đó là: “Chuyện gì xảy ra nếu tôi không có thứ “nó” cần?” Tôi đã để câu hỏi này giành chiến thắng, đổi lại, tôi phải chấp nhận rằng: Tôi không muốn cố gắng và không biết tôi có thứ “nó” cần hay không, thay vì cố gắng và biết chắc chắn.

Đây là một nỗi sợ đầy lời cuốn bởi dù có gặp nó bao nhiêu lần đi nữa, chúng ta cũng không bao giờ dành thời gian để phân tích nó. Hãy làm sáng tỏ điều đó trong một phút.

“Nó” trong câu “thứ nó cần” ở đây là gì? Là thành công vang dội, là trở thành nhà văn vĩ đại nhất, chủ doanh nghiệp hay nhà hóa học tài năng nhất thế giới? Việc ta sẵn lòng để nó ở dạng “không xác định” đã phá hủy chúng ta ngay trước khi chúng ta còn chưa bắt đầu. Tất nhiên, chúng ta không có thứ nó cần, chúng ta thậm chí không biết “nó” là gì.

Nếu tôi xác định “nó” của tôi là việc viết các cuốn sách, thì bạn cá là tôi có “thứ nó cần”. Tôi đã xuất bản bốn cuốn, tôi đã chứng minh là tôi có thể thực hiện “nó”. Nếu tôi để “nó” hoàn toàn không xác định thì nỗi sợ hãi sẽ dịch chuyển và mặc định “nó” vào bất cứ thứ gì khiến tôi nản chí nhất. Trong quá trình viết cuốn sách này, nỗi sợ hãi cố nói với tôi rằng “nó” mà thực tế tôi không có đó là “viết một cuốn sách cho một nhà xuất bản ở New York”.

Chỉ vì một dòng địa chỉ để gửi thư tới nhà xuất bản mà tôi đánh mất khả năng viết sách? Điều đó thật vô lý.

Vấn đề là chúng ta có xu hướng nghĩ rằng: “Vâng, vậy giải pháp là tôi phải biết “nó” của tôi là gì?”

Khi bạn nghĩ vậy, nỗi sợ hãi sẽ thay đổi trọng tâm và nói: “Vâng, đúng vậy, anh phải biết chính xác mục đích hoàn hảo của anh là gì và xác định “nó” tới mức độ thứ n. Thực tế, tất cả mọi người trên hành tinh đều đã làm việc này và đã quá muộn đối với anh.”

Một lần nữa, đó là một lời nói dối. Bạn không cần một mục đích hoàn hảo để có thể Làm lại từ đầu. Thực tế, nếu bạn không biết “nó” của bạn là gì, thì việc xây dựng Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp có thể làm sáng tỏ hơn. Và nếu bạn đã biết “nó” là gì, Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp sẽ khiến việc đó dễ thực hiện hơn. (Chúng tôi sẽ đi sâu vào lý do tại sao bạn cần sự linh hoạt hơn sự hoàn hảo khi nói đến lòng nhiệt huyết với một giấc mơ ở phần sau của chương này.)

Có một giới hạn thời gian không được nói ra trong câu “Tôi không có thứ “nó” cần”. Thực ra chúng ta muốn nói: “Tôi sẽ không bao giờ có thứ “nó” cần.” Nỗi sợ hãi thích lấy thứ gì đó có thật và thêm những lời lẽ vô hình để biến nó thành một lời nói dối.

Bạn có thể không có thứ “nó” cần ngay hôm nay. Có thể bạn không có thứ “nó” cần để điều hành một doanh nghiệp hôm nay, để hoàn thành bằng đại học của bạn hoặc để thu âm một album trong hôm nay. Nhưng ai nói nó phải xảy ra hôm nay? Nỗi sợ hãi nói vậy.

Nỗi sợ hãi thêm những giới hạn thời gian và các kỳ vọng vô hình vào những khoảnh khắc chúng ta đang sôi sục nhiệt huyết. Thay vì lắng nghe nỗi sợ hãi, hãy ném lòng can đảm vào mặt nó. Thay vì nói: “Tôi không có thứ “nó” cần,” hãy nói: “Tôi có thứ “nó” cần, đó là sự cố gắng.”

Đó là tất cả những gì chúng tôi có. Mười sáu năm trước, khi tôi bắt đầu sự nghiệp viết lách chuyên nghiệp, liệu tôi có những gì “nó” cần để viết một cuốn sách kinh doanh không? Không. Tôi không có. Nhưng tôi có thứ “nó” cần, đó là cố gắng học cách trở thành một nhà văn. Tất cả chúng ta đều có thứ “nó” cần, đó là sự cố gắng. Và cố gắng là cách duy nhất để bạn có được thứ “nó” cần.

Tất cả chúng ta đều phải cố gắng. Đó là vẻ đẹp của việc Làm lại từ đầu. Đó là vai trò của sự can đảm. Nó chỉ đơn giản là cố gắng hành động, và trong nhiều trường hợp, là cố gắng thêm một lần nữa.

CÂU HỎI 2: CHUYỆN GÌ XẢY RA NẾU TÔI DÀNH NHIỆT HUYẾT VÀO NHÀM VIỆC VÀ ĐÁNH MẤT CƠ HỘI?

Nỗi sợ mất đi cơ hội là một trong những lời nói dối nguy hiểm nhất mà chúng ta nghe được. Trong đầu tôi thường nảy ra suy nghĩ như thế này:

“Mình nên đồng ý với cơ hội ngẫu nhiên này. Mình cảm thấy đây có thể là một lựa chọn sai lầm nhưng chuyện gì xảy ra nếu mình nhầm? Chuyện gì xảy ra nếu đây là cơ hội duy nhất, quan trọng nhất mà mình từng nhận được? Đây là một cơ hội sẽ mở cửa cho sự nghiệp của mình và mang lại hướng đi mới? Nếu tôi bỏ qua cơ hội này, hẳn sẽ có kẻ nào đó nhanh chóng chớp lấy. Hẳn ta sẽ nổi tiếng hơn, kiếm được nhiều tiền hơn và thành công hơn trước đây. Bạn bè và gia đình sẽ nói: “Sao con/em/bạn ngớ ngẩn thế? Sao không nhận cơ hội đó? Nó rõ ràng thế còn gì.” Tôi sẽ cúi gằm và ngồi trong một căn phòng tối tăm, ẩm mốc và lẩm bẩm về viễn cảnh xán lạn kia.”

Khi sợ hãi xuất hiện, tôi sẽ né tránh tất cả các cơ hội hoặc tự dối mình rằng tôi sẽ nói hoặc làm điều gì đó sai trái. Hoặc tôi sẽ đồng ý

bừa một cơ hội mà tôi vô tình bắt gặp. Tôi nghĩ điều này xuất phát từ thực tế rằng chúng ta muốn tin vào khái niệm “cơ hội chỉ có một lần trong đời”. Thành thực mà nói, chúng ta tin vào những cơ hội, những viễn cảnh rằng cả cuộc đời bạn thay đổi chỉ nhờ vào một trải nghiệm bất ngờ, kỳ quặc. Điều đó chắc chắn sẽ đập tan mọi nỗ lực thực sự chăm chỉ của bạn. Ta không còn vui khi nhắc đến những năm tháng can đảm, ta mong Richard Branson²² tình cờ gặp bạn ở siêu thị Whole Foods và tặng cho bạn một tỷ đô-la để khởi nghiệp khi bạn đang mua dầu ô liu. Đó là một câu chuyện thú vị hơn, nhưng những cơ hội một lần trong đời hiếm hoi hơn chúng ta nghĩ rất nhiều.

²² Ông trùm kinh doanh, nhà đầu tư, nhà thiện nguyện người Anh. Ông sáng lập và là chủ tịch của Virgin Group – tập đoàn đa ngành gồm hơn 400 công ty. Năm 2011, Richard Branson xếp thứ 5 trong danh sách những doanh nhân giàu nhất nước Anh, thứ 245 trong danh sách tỷ phú do tạp chí Forbes bình chọn. (BTV)

Một doanh nhân 23 tuổi nói với tôi rằng anh ấy đang có được một cơ hội một lần trong đời. Anh ấy cảm thấy choáng ngợp và trải qua rất nhiều áp lực. Tôi nói với anh ấy rằng anh ấy có một cơ hội tuyệt vời trong tay nhưng đó không phải là cơ hội một lần trong đời. Anh ấy còn những 50 năm cuộc đời để sống. Hãy tưởng tượng ở tuổi 23, bạn cảm thấy thế nào nếu có được cơ hội chỉ xuất hiện một lần trong đời. Vậy 50 năm cuộc đời còn lại sẽ thế nào, bạn chỉ ngồi hồi tưởng về cơ hội sao? Và sống dựa vào nó?

Làm việc cho Dave Ramsey²³ là một cơ hội tuyệt vời, nhưng đó không phải là cơ hội cả đời mới có như cách chúng ta nhận định. Họ mời tôi một công việc vào năm 2008, nhưng công việc này không phù hợp. Tôi từ chối lần thứ nhất. Chúng tôi nói chuyện một lần nữa vào năm 2009 và rồi tôi quyết định từ chối lần hai. Đến tận năm 2010, tôi mới quyết định tham gia, tôi xem đây là cơ hội “xuất hiện lần thứ ba trong đời”.

²³ Một doanh nhân, diễn giả truyền cảm hứng người Mỹ, tác giả ăn khách đồng thời là người dẫn chương trình phát thanh với hơn 8

triệu người nghe. (BTV)

Liệu có những yếu tố độc đáo và không xuất hiện lại trong cuộc đời tôi lần nữa không? Chắc chắn là có, nhưng hãy cẩn thận với cảm dỗ của việc dán nhãn “một lần trong đời” cho bất cứ cơ hội nào bạn có được.

Bỏ lỡ một cơ hội hấp dẫn là một nửa nỗi sợ hãi mà chúng ta phải đối mặt, và nửa còn lại là đón nhận sai cơ hội. Đối với tôi, câu hỏi mà tôi nghe được khi sợ dành nhiệt huyết vào sai chỗ đó là: “Chuyện gì xảy ra nếu sự nghiệp tôi chọn chỉ là một mốt nhất thời, giống như điệu swing²⁴?”

²⁴ Swing là danh từ chung để chỉ một nhóm các điệu nhảy đầy ngẫu hứng trên mỗi nền nhạc. Điệu swing hiện đại thường đòi hỏi sự phối hợp nhịp nhàng, uyển chuyển và ứng biến linh hoạt giữa các cặp đôi; điệu swing truyền thống thường dễ học và dễ kiểm soát hơn. (DG)

Tôi biết đến sự sợ hãi này từ khi gặp một cô gái vào năm cuối đại học, trước khi tôi gặp Jenny. Vào thời điểm đó, nhảy swing đang thịnh hành, cảm giác như ai cũng mê swing.

Vào mỗi tối thứ Tư, tôi đều đến Five Points cùng bạn bè để thưởng thức đêm Swing Dance. Suốt một vài tuần, tôi luôn nhảy cùng một cô gái ở đó. Chúng tôi không bao giờ hẹn hò, nhảy là điểm chung duy nhất giữa chúng tôi nhưng trong vài tháng, chúng tôi là bạn nhảy rất hợp nhau. Câu chuyện bắt đầu có vẻ giống cốt truyện của một bộ phim, một cô nàng thượng lưu gặp một anh chàng ở thế giới đối lập và điệu swing đã cho họ biết rằng họ không hề khác biệt.

Một đêm nọ, khi chúng tôi đang nhảy, cô ấy đã nói với tôi rằng cô ấy đã bỏ việc. Cha mẹ cô phản đối quyết định đó nhưng cô sẽ dành toàn thời gian cho swing. Tôi mỉm cười và gật đầu, trong khi cổ tỏ ra đồng tình với cô ấy, nhưng tôi thầm nghĩ: “Cô ấy không biết đây là một xu hướng sao? Hết đêm này đang vắng khách hơn hai tháng trước đây. Chúng tôi đang ở đoạn cuối của cuộc phiêu lưu này. Điệu swing sẽ không kéo dài mãi mãi.”

Với đam mê Làm lại từ đầu, cô ấy đã bỏ lỡ những dấu hiệu rất rõ ràng cho thấy điệu swing không phải là một nền tảng tuyệt vời để cô ấy có thể xây dựng cuộc sống của mình trên đó. Tại sao cô ấy không tập trung vào một kỹ năng nhỏ, như học cách trở thành một huấn luyện viên swing vào buổi tối và giữ nguyên công việc ban ngày của mình? Tại sao cô ấy lại đánh cược tất cả mọi thứ? Tôi không bao giờ hỏi cô ấy và chúng tôi mất liên lạc, nhưng 15 năm sau, tôi vẫn nghĩ về chuyện đó, đặc biệt là khi tôi sợ hãi.

Chuyện gì xảy ra nếu tôi vừa mới theo đuổi theo thứ gì đó tương tự như điệu swing cả đời? Chuyện gì xảy ra nếu truyền thông xã hội và làm một tác giả có thể thịnh vượng lúc này nhưng rồi sẽ hết thời? Chuyện gì xảy ra nếu bạn không thể là một tác giả toàn thời gian nữa?

Tôi biết rằng sợ hãi thật ngu ngốc. Các tác giả toàn thời gian đã xuất hiện nhiều thế kỷ qua và chẳng có gì mới mẻ. Truyền thông xã hội và mạng Internet sẽ thay đổi trong những năm tới, nhưng chúng sẽ không thay đổi quá nhiều. Nếu có thì chỉ là chúng sẽ phát triển rộng hơn. Và bạn có thể là một tác giả toàn thời gian giống như bạn có thể là một huấn luyện viên nhảy swing toàn thời gian, nếu bạn theo đuổi cả hai theo những cách tương tự nhau, bằng những kỹ năng nhỏ và sự kiên nhẫn lớn.

Tôi là một nhà văn chuyên nghiệp suốt 15 năm trước khi thử nhảy việc lần gần đây nhất. Đây không phải là bước nhảy vọt bốc đồng kể từ khi nghe theo tiếng gọi mời của nghề viết lách, nhưng nỗi sợ hãi vẫn còn rất lớn. Cuối cùng, tôi đã học được một học đơn giản về thời điểm nó xuất hiện.

Nỗi sợ không giống như sự hối tiếc.

Đôi khi chúng ta nhầm lẫn hai điều này, như thể chúng là một nhưng không phải vậy. Chúng rất khác nhau.

Hối tiếc có tuổi thọ dài hơn nhiều so với nỗi sợ hãi. Sợ hãi là một khoảnh khắc, là một con quỷ trong ngày mà bạn sợ phải đối mặt. Hối tiếc giống một đốm lửa âm ỉ. Nếu sợ hãi là một con sóng lớn ập

đến nhanh và mạnh, thì sự hối tiếc là một dòng suối nhỏ, cắt ngang một hẻm núi dẫn vào trái tim bạn, từ từ theo thời gian.

Thay đổi không dễ dàng. Làm lại từ đầu không phải lúc nào cũng đơn giản. Tôi biết điều đó. Đôi khi tôi không thích chúng xuất hiện trong cuộc sống của tôi. Tôi sợ hãi nhưng tôi phải chọn lựa và bạn cũng vậy.

Sợ hãi hay hối tiếc?

Bạn sẽ phải đối mặt với nỗi sợ của hôm nay hay hối tiếc mãi mãi?

Tôi không biết chuyện gì đã xảy ra với cô bạn nhảy swing của tôi, nhưng cô ấy thật can đảm. Cô ấy dám thử. Liệu cô ấy có làm điều đó khác đi không? Chắc chắn rồi, chúng ta có thể luôn nhìn lại lần Làm lại từ đầu nào đó và thấy điều chúng ta có thể làm khác đi.

Chúng ta buộc phải chọn, sợ hãi hoặc hối tiếc.

Bạn sẽ tấn công nỗi sợ thất bại, thậm chí có thể thất bại và thử lại chứ? Bạn sẽ dọn dẹp bãi biển sau khi con sóng lớn đổ ập lên bạn, nhưng rồi lại bỏ qua những bài học theo sau chúng?

Hay bạn sẽ từ bỏ cơ hội Làm lại từ đầu? Tin rằng trẻ con thì có thể mộng mơ còn người lớn thì phải kiên định? Bạn có để dòng nước hối tiếc nhỏ giọt liên tục đến khi nó chia tách cuộc đời bạn làm hai?

Tôi chọn sợ hãi. Tôi chọn can đảm.

Hãy để những con sóng ập đến.



19

ĐƯA RA NHỮNG QUYẾT ĐỊNH CAN ĐẢM

Nếu can đảm là tỏ ra cứng đầu khi đối mặt với nỗi sợ hãi, thì chúng ta thực sự đưa ra những quyết định phản ánh điều đó bằng cách nào? Phép ẩn dụ sử dụng những con sóng rất hiệu quả, nhưng một tối Chủ nhật nọ bạn nhận được cơ hội thay đổi công việc thì sao?

Sẽ thế nào khi bạn phải đối mặt với một lựa chọn nghề nghiệp không dễ dàng? Làm thế nào bạn có thể trải qua ngày hôm nay mà không hối tiếc về lựa chọn của mình vào một ngày nào đó? Làm thế nào bạn có thể đưa ra những quyết định can đảm?

Dưới đây là những điều mà mọi quyết định can đảm cần:

Thời gian

Chúng ta nghĩ rằng “nhiệt huyết” có nghĩa là quyết liệt, nhanh chóng nhưng không phải. Nhiệt huyết có nghĩa là tập trung, là dự định, hoặc tiến từng bước. Cách duy nhất để bạn có thể đưa ra các quyết định can đảm là dành cho chúng thời gian cần thiết. Công việc nào cũng sẽ có những khoảnh khắc nước rút, nhưng một năm sau khi đưa ra quyết định, khi nhìn lại bạn sẽ hiểu mình cần dành cho nó thời gian xứng đáng. Đừng nhầm lẫn nhiệt huyết với sự vội vàng.

Sự tư vấn

Hãy dựa vào các mối quan hệ của bạn. Một vài trong số những quyết định tồi tệ nhất được đưa ra bởi một mình bạn. Nếu bạn là người duy nhất tư vấn cho quyết định của mình, bạn đang đưa ra một số sự lựa chọn bị cô lập. Những người ủng hộ của bạn là ai? Họ nói gì về cơ hội bạn đang có? Bạn có cho họ thời gian để suy nghĩ về nó hay nhanh chóng quyết định nhờ sự tư vấn của họ? Bạn không phải chờ sự đồng thuận hoàn hảo từ tất cả mọi người bạn biết trước khi làm việc gì đó. Như Arthur Goldberg cho biết: “Nếu Columbus có một ủy ban tư vấn, có lẽ ông ấy vẫn đang ở bến tàu.” Nhưng đừng giấu giếm quyết định của bạn với những người mà bạn tin tưởng. Hãy để họ biết nó. Một năm sau, khi nhìn lại các quyết định, bạn sẽ vui mừng khi quyết định đó được một nhóm người thông qua. Nếu sau đó bạn nghi ngờ về quyết định cuối cùng, họ có thể nhắc nhở bạn về lý do bạn đưa ra quyết định đó bởi họ là một phần trong đó.

Các câu hỏi

Luôn đặt ra những câu hỏi tuyệt vời về những cơ hội tuyệt vời. Khi đứng trước điều gì đó quá tốt so với mình tưởng, chúng ta thường bỏ qua các câu hỏi trước khi đưa ra quyết định. Chúng ta tiết kiệm bước điều tra xác đáng, quá háo hức để nhảy vào và đưa ra quyết định cuối cùng mà bỏ qua các dấu hiệu cảnh báo rõ ràng. Mỗi quyết định tồi tệ mà tôi từng đưa ra đều có một điểm chung, tôi nghĩ đó là một quyết định đúng đắn vào thời điểm đó. Hãy cho bạn tư vấn của bạn cơ hội chất vấn bạn bằng cách đặt ra cho họ câu hỏi của riêng bạn. Tôi nói với những người ủng hộ về một cơ hội mà tôi đang gặp khó khăn trong việc quyết định và hỏi rằng: “Lúc này tôi không thấy điều gì?” Tôi biết rằng bất chấp những ý định và khả năng tốt nhất của cá nhân, tôi vẫn có thể bỏ lỡ khía cạnh nào đó trong câu chuyện. Tôi đang có một cơ hội tuyệt vời chứ? Hãy đặt cho nó những câu hỏi tuyệt vời.

Sự tử tế

Hãy cho phép bản thân đưa ra các quyết định sai lầm, vì sao ư, bạn thử đoán xem? Thi thoảng bạn sẽ làm sai việc gì đó. Bạn đã dành thời gian để xin tư vấn, đặt ra rất nhiều câu hỏi hay nhưng vẫn đưa ra quyết định không chính xác. Tôi cũng vậy. Bạn không bao giờ đánh trúng 100% khi tái tạo sự nghiệp của bạn. Chúng ta nhảy vào một việc không như ý. Chúng ta phát triển một kỹ năng mà ngành của chúng ta thôi không còn coi trọng. Chúng ta chuyển cả gia đình đến cực kia của đất nước vì một công việc sẽ bỏ sau sáu tháng. Hãy phá vỡ sự căng thẳng của cảm giác như thể bạn sẽ hoàn hảo bằng cách tặng cho bản thân một chút tử tế ngay từ đầu.

Trung thực

Phần tồi tệ nhất của sự hối tiếc là khi nhìn lại một quyết định, chúng ta thường tự lừa dối chính mình. Chúng ta phải chờ đợi thời gian trang bị cho các thông tin về hiện tại, nhưng chúng ta thường tự sỉ vả bản thân vì trước đó đã ngu ngốc đưa ra quyết định sai lầm. Bạn của trước đây không biết những gì bạn biết lúc này. Bạn không thể đoán được vị sếp thuê bạn làm công việc mới sẽ rời đi, để lại bạn với một vị sếp mới không ưa gì bạn. Bạn không phải là một nhà ngoại cảm. Hãy trung thực về điều đó. Khi nhìn lại một quyết định,

và nhớ rằng bạn đã đưa ra quyết định đó dựa trên những thông tin tốt nhất tại thời điểm đó.

TẠO RA DANH SÁCH CAN ĐẢM



Điểm tích cực của việc tái tạo công việc của bạn đó là một khi đã làm, bạn không bao giờ phải làm những điều bạn không thích nữa. Bạn sẽ giống như một trong những người có được công việc mơ ước và dành toàn bộ thời gian cho niềm đam mê. Bạn có thể đi tàu ra quần đảo Galapagos để nghiên cứu về loài rùa cạn. Bạn luôn được ngắm hoàng hôn và sống với lũ rùa khi tận hưởng cuộc sống hoàn hảo.

Chỉ bạn mới biết điều đó không tồn tại. Không có thứ gọi là một công việc hoàn hảo. Không có công việc nào mà bạn có thể làm toàn những điều bạn thích. Những công việc đó không tồn tại. Như một bác sĩ đã nói với tôi: “Công việc nào cũng có một lần kiểm tra trực tràng.”

Bạn sẽ cần một “Danh sách can đảm”, gồm những điều bạn ghét làm nhưng rất quan trọng cho sự nghiệp của bạn. Tôi thường dùng từ “ghét” dù cho mẹ tôi luôn nói rằng đó là một từ thật kinh khủng và thay vào đó tôi nên nói: “Con không thích súp lơ.”

Nhưng chúng ta không nói về việc ăn súp lơ lúc này. Chúng ta đang nói về nhiệt huyết, về việc tạo dựng một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của chúng ta bằng cách sẵn sàng tận dụng những cơ hội bất ngờ. Chúng ta đang nói về việc can đảm, oằn lưng và chấp nhận làm những việc nhỏ nhất để tạo nên sự nghiệp lớn. Chúng ta đang nói về sự can đảm.

Sẽ có các nhiệm vụ, dự án và các hoạt động mà bạn ghét nhưng bạn buộc phải làm trong sự nghiệp của mình. Dù bạn đang ở đỉnh cao sự nghiệp, đang muốn nhảy việc, có những cơ hội nghề nghiệp hay cú hích công việc, bạn vẫn sẽ phải làm một số việc bạn không thích. Có thể bạn sẽ không phải làm nhiều những việc đó ở giai

đoạn sau, khi sự nghiệp đã dần ổn định, nhưng không bao giờ có chuyện bạn chỉ phải làm những gì mình thích.

Đó là lý do tại sao tất cả chúng ta đều cần một Danh sách can đảm, một danh sách ngắn gồm các kỹ năng mà chúng ta phải cần rằng làm dù cảm thấy thế nào đi nữa. Thay vì cố gắng đánh lừa bản thân thích thú với chúng, hãy thừa nhận rằng chúng ta ghét chúng, hãy công nhận giá trị của chúng và sau đó cam kết làm chúng.

Danh sách can đảm là nơi chúng ta sẽ đưa vào một số kỹ năng cần thiết mà chúng ta phải học để có thể Làm lại từ đầu. Ban đầu chúng ta chọn kỹ năng tò mò trong Chương 13 như kỹ năng mới đầu tiên cần tập trung vào để tạo đà. Khi chúng ta đã có được chút ít động lực, đã đến lúc chúng ta cần tìm một kỹ năng để thực hiện. Bởi lòng nhiệt huyết là nhiên liệu, nên đây chính là cơ hội để chúng ta chia sẻ một chút năng lượng vào một kỹ năng mà chúng ta không thích.

E-mail nằm trong Danh sách can đảm của tôi.

Tôi không thể chịu được việc phải dùng e-mail. Nó giống hệt một chiếc hũ Thạch Sanh. Mỗi lần xử lý xong đồng e-mail và thở phào vì hòm mail đã trống, thì đột nhiên thư ở đâu ào về. Tôi ghét phải nói “không” với mọi thứ, và mỗi e-mail giống như một lần tôi tụt dốc thêm. Tôi không phải là người ngăn nắp (như câu chuyện tôi bị lỡ chuyến bay từ Los Angeles), và các mục thư thì luôn đầy ắp.

Sau nhiều năm cố gắng “yêu thương” đồng e-mail nhờ sử dụng các ứng dụng, các hệ thống phân loại cũng như các phương pháp và công nghệ, tôi phát hiện ra rằng “chúng tôi là kinh địch”. Không sao cả! Nhưng bạn nghĩ sao khi công việc của tôi buộc phải tiếp xúc với e-mail.

Trả lời e-mail là một phần công việc của tác giả hiện đại. Có lẽ nếu tôi sống ở cuối thập niên 80, thời gọi máy tính là một “cỗ máy”, thì chắc tôi có thể tránh được e-mail. Nhưng tôi không thể. Tôi còn quá trẻ để tạo ra một vở kịch mà trong đó chim bồ câu được sử dụng như một phương tiện liên lạc. Hình thức chuyển thư bằng ngựa cũng biến mất từ lâu rồi.

Vì vậy, tôi thừa nhận tôi ghét e-mail và đặt nó vào Danh sách can đảm của tôi. Sau đó, tôi xác nhận giá trị của nó. Hộp thư của tôi không chỉ đầy ắp dữ liệu mà còn có các mối quan hệ, các kỹ năng trong đó. Cách tôi trả lời mọi người phản ánh con người tôi. Tôi không thể nói: “Tôi muốn đầu tư nhiều vào các mối quan hệ, nhưng không phải là thông qua một trong những cách phổ biến nhất mà mọi người sử dụng để giao tiếp ngày nay.” Tôi có thể bày tỏ lòng nhiệt huyết với những cơ hội bất ngờ nếu tôi thường xuyên kiểm tra e-mail. Tôi đã được nói chuyện với một trong những đội tham gia Comedy Central bởi tôi đã trả lời e-mail từ một trong những giám đốc điều hành của họ.

Trong Danh sách can đảm, tôi đã viết ra giá trị của e-mail (những cơ hội mới, các mối quan hệ mạnh mẽ hơn, cơ hội để không trở thành một người quá bảo thủ,...) Sau đó, tôi cam kết sẽ làm điều đó mà không cần phải yêu thích nó. Tôi chỉ cần làm với sự can đảm mà thôi.

Chạy cũng vậy. Một số người thích việc đó. Nghĩ đến việc sẽ chạy, họ mỉm cười và tiến ra cửa trước với niềm hân hoan thể hiện rõ trên khuôn mặt. Tôi không thích chạy, tôi thích cảm giác lúc chạy xong. Tôi thích cảm giác sau chứ không phải trước khi chạy. Tôi thích chiếc quần bó của mình. Để chạy thường xuyên, tôi xác nhận giá trị của nó, đặt nó vào Danh sách can đảm và sau đó thực hiện.

Bạn sẽ đặt kỹ năng nào vào Danh sách can đảm của mình? Kiểm tra e-mail như tôi? Hoặc một kỹ năng vô hình nào đó từ Chương 10 mà bạn cần sự can đảm làm chủ?

Bạn yêu thích công việc thiết kế nhưng bạn không thể ưa nổi quá trình in ấn. Các mẫu giấy, báo giá, tính toán chính xác số lượng tài liệu quảng cáo phải in,... là cơn ác mộng của bạn. Trong thời đại kết nối Internet, việc bạn buộc phải lái xe đến cửa hàng in để kiểm tra chất lượng khiến bạn phát điên. Đã đến lúc bạn phải thừa nhận rằng đó là một phần công việc của bạn. Đã đến lúc thừa nhận cách tốt nhất để đảm bảo bản in đạt chất lượng tốt nhất là kiểm tra mẫu tại chỗ. Việc đó có giá trị riêng.

Mùa quyết toán ngân sách là phần tồi tệ nhất trong công việc của bạn? Bạn không thể chịu đựng được việc cân đối mọi con số để cố dự đoán chi phí và doanh thu trong quý tiếp theo? Hãy đặt việc quyết toán ngân sách vào Danh sách can đảm của bạn. Thừa nhận rằng, nếu bạn không tập trung vào ngân sách, nhóm của bạn sẽ không nhận được đồng nào phân bổ cho các dự án sắp tới. Và không có lý do để thuê những đội không có ngân sách làm dự án trong một thời gian dài. Vì vậy dù cảm thấy quá tải việc hoặc sợ phải ngồi xuống với đồng giấy tờ ngân sách, bạn có thể nhìn thấy giá trị quan trọng của hoạt động đó.

Sợ hãi và thất vọng đang tiến đến. Chúng là hệ quả của việc làm điều gì đó có ý nghĩa với sự nghiệp của bạn.

Nếu cuốn sách bàn đến chuyện “Làm sao để đứng nguyên một chỗ” thì chúng ta sẽ không phải làm rõ về sự can đảm. Nhưng không, chúng ta đang nói về quá trình “Làm lại từ đầu”. Điều đó thực sự rất đáng sợ. Không sao. Tất cả chúng ta đều trải qua sự sợ hãi. Đó là một phần trong cái giá của việc tái tạo sự nghiệp. Hầu hết mọi người đều không muốn trả cho nó.

Đừng giống họ. Hãy tiến lên với sự can đảm.

GHI NHỚ

- Các mối quan hệ giúp bạn có được cơ hội đầu tiên. Các kỹ năng giúp bạn có được cơ hội lần hai. Phẩm chất giúp bạn có được bất cứ kết quả nào. Nhiệt huyết cho phép bạn tận dụng được tối đa toàn bộ quá trình.
- Nhiệt huyết cần sự can đảm.
- Can đảm là một lựa chọn, không phải là một cảm giác. Đừng đợi đến khi bạn cảm thấy đủ dũng khí để nhiệt huyết hơn. Hãy chọn nhiệt huyết đến khi bạn cảm thấy can đảm.
- Bạn sẽ không bao giờ biết bạn có thứ “nó” cần hay không, cho đến khi bạn biết “nó” là gì và dám thử “nó”.

- Hối hận có tuổi thọ dài hơn nỗi sợ hãi. Đối mặt với nỗi sợ của hôm nay thay vì hối tiếc mãi mãi.
- Các quyết định can đảm cần thời gian, sự tư vấn, các câu hỏi, sự tử tế và sự trung thực.

Chương 22 Nhiệt huyết có mùa. hãy sử dụng nhận thức của bản thân để nhận diện chúng

Tôi thường nhận được những e-mail tương tự như e-mail mà Bob S. đã gửi cho tôi:

Anh làm gì khi 5 giờ sáng là lúc anh phải dậy đi làm và chỗ làm cách nhà anh 1 giờ lái xe? Anh tràn đầy nhiệt huyết vào lúc nào? Tôi có một chút thời gian rảnh vào buổi trưa, nhưng tôi thấy khó có thể tập trung vào việc viết lách hoặc bất cứ điều gì khác khi tôi biết phải trở lại công việc trong (chưa đến) 1 giờ.

Ngày nào tôi cũng về nhà vào khoảng 5 rưỡi chiều và làm việc loanh quanh cho đến tận khi bọn trẻ đi ngủ vào lúc 8 rưỡi tối (có hôm là 9 giờ, 9 rưỡi nhưng tôi không muốn tỏ ra là một người cha tồi). Khi chúng lên giường cũng là lúc tôi và vợ mới có thể nói chuyện... Ngay cả khi tôi viết, cô ấy vẫn thích tôi ngồi ở đó với cô ấy, ti vi được bật lên còn tôi thì không thể tập trung nổi.

Rõ ràng là có những lúc tôi không nhiệt huyết cho lắm, dù lúc đó tôi có thể làm vậy. Tôi chơi Madden vào tối thứ Sáu, xem ti vi,... Nếu bạn làm công việc trí óc trong cả tuần (10 giờ cho công việc và lái xe đi-về mỗi ngày trong tuần), thật khó để tập trung mà không buồn ngủ.

Bất kỳ gợi ý nào của anh cũng sẽ được tôi thực hiện.

Bob đang làm mọi thứ có thể để nhiệt huyết hơn. Anh ấy bớt một phần thời gian của bữa trưa hoặc tập trung hơn vào những ngày cuối tuần. Anh ấy không bị thiếu nỗ lực, nhưng anh thiếu nhận thức – nguyên tắc thứ hai của nhiệt huyết.

Nhiệt huyết rất quan trọng bởi giống như các mối quan hệ, mọi nhiệt huyết được tạo ra không giống nhau.

NHIỆT HUYẾT CÓ MÙA

Mỗi yếu tố đầu tư trong Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp đều đòi hỏi bạn phải trải qua một mức độ căng thẳng nhất định. Vào những thời điểm khác nhau trong hành trình sự nghiệp, bạn sẽ phải nắm giữ cùng lúc hai suy nghĩ trái ngược trong đầu. Chúng ta đã khẳng định rằng bí mật dẫn đến sự đồng cảm là tin rằng mọi người đều như nhau. Chúng ta đều có chung những hy vọng và nhu cầu. Đồng thời, chúng ta cũng khác biệt. Hai điều trái ngược này đều đúng và vì thế sự căng thẳng xuất hiện.

Vậy nhưng nhiệt huyết còn bao gồm toàn bộ tình trạng căng thẳng của ba yếu tố đầu tư trên. Bạn phải nỗ lực rất lớn, nhưng cũng phải nghỉ ngơi. Bạn phải đồng ý với rất nhiều cơ hội nhưng cũng phải bảo vệ thời gian của bạn và từ chối đúng lúc. Bạn phải can đảm để vững tin trong những thời điểm khó khăn và linh hoạt từ bỏ khi cần. Sự căng thẳng cụ thể nhất mà bạn sẽ phải đối mặt đó là bạn có nhiều thời gian hơn bạn nghĩ và bạn có ít thời gian hơn bạn tưởng.

Bob đang tìm kiếm một kho thời gian chưa sử dụng. Có lẽ một ngày “thứ Tám” không tồn tại mà những người thành đạt đã bí mật sử dụng. Thay vào đó, có các mùa. Có những thời điểm khác nhau trong cuộc sống, sự nghiệp, trong năm hay trong tuần, bạn sẽ nhiệt huyết khác đi so với những thời điểm khác.

Nhiệt huyết sai mùa sẽ phá hỏng những phần khác trong cuộc sống của bạn. Lấy một thứ bình thường như kỳ nghỉ làm ví dụ.

Bạn đã từng dành thời gian đi nghỉ bất chấp dự án lớn bạn đang phụ trách rơi vào thời kỳ cao điểm chưa? Nó đã được lên kế hoạch, bạn không thể lùi lại, và dù công việc đang ngập đầu, bạn vẫn đến Florida một vài ngày để thư giãn. Bạn để lại công việc nhưng vẫn liên tục kiểm tra e-mail. Bạn lén tham gia vào các cuộc gọi hội nghị (conference call) khi chồng bạn đang chờ để cùng đi bộ trên bãi

biển. Bạn cách công việc hàng nghìn dặm, nhưng tâm trí bạn vẫn quanh quẩn trong văn phòng.

Cuối cùng, bạn phá hỏng kỳ nghỉ và cũng không mang lại được gì cho dự án của mình. Bạn trở về nhà trong tình trạng như chưa từng được nghỉ ngơi, với cảm giác thất bại. Không phần nào trong cuộc sống của bạn, cả kỳ nghỉ lẫn công việc, được bạn tập trung toàn lực. Lý do là bạn không có nhận thức nào về chúng và nhiệt huyết sai mùa.

Bạn đã không nên đi nghỉ vào tuần đó. Bạn gọi đó là kỳ nghỉ, nhưng kỳ vọng của bạn đã phá vỡ cả hai việc. Vì vậy, có lẽ câu hỏi đầu tiên mà bạn cần phải đặt ra khi chuẩn bị đầu tư nhiệt huyết vào tái tạo công việc của mình là câu hỏi sẽ dẫn bạn đến với nhận thức cao hơn: “Tôi đang ở mùa nào?”

Có thể lúc này bạn đang ở “mùa trường y”. Đó là những gì mà một người bạn mới chớm 20 tuổi gọi nhiệt huyết mà anh ấy đầu tư vào công ty khởi nghiệp của mình. Anh ấy làm việc 70 giờ một tuần, nhiệt huyết nhất có thể để phát triển công ty. Anh ấy cảm thấy có chút tội lỗi về việc đó cho đến khi bắt đầu gọi mùa này trong đời là “mùa trường y”. Nếu anh ấy đang học y, không ai nói với anh ấy rằng: “Tôi nghĩ anh đang cố gắng quá sức. Anh luôn tràn đầy nhiệt huyết. Anh cần thoải mái hơn chút với bản thân. Chỉ là học y thôi mà. Tại sao anh phải cố quá sức đến vậy?” Trong nền văn hóa của chúng ta, trường y đòi hỏi cường độ cao, vì thế cần nhiều nỗ lực. Có lẽ đó là mùa bạn đang sống cùng với nhiệt huyết của mình. Đó là thời kỳ nước rút. (Nếu đó là mùa mà bạn đang phải đối mặt, hãy chắc chắn rằng nó sẽ kết thúc. Cuối cùng các bác sĩ cũng tốt nghiệp. Đừng hành động như thể trường y là một hành trình 20 năm và bạn có thể duy trì guồng quay này mãi mãi.)

Có lẽ ngay bây giờ bạn đang trong “mùa gia đình”. Con bạn còn nhỏ và bạn cần phải tập trung vào việc sắp xếp cuộc sống gia đình. Một ông bố của một em bé 4 tuần tuổi đã nói với tôi rằng anh ấy vẫn thức dậy lúc 5 giờ sáng để làm việc. Tôi khuyên anh ấy dừng ngay việc đó lại. Anh ấy đã thức dậy lúc 3 giờ sáng để cho em bé ăn. Anh

ấy có đủ việc để làm lúc này, đó là nuôi con. Như thế là quá nhiều cho mùa đó.

Bạn có thể ở “mùa trả nợ”. Có thể ngay bây giờ, nhiệt huyết của bạn chỉ đơn giản là tìm ra những sai lầm về tài chính hoặc sai sót nghề nghiệp mà bạn mắc phải trong đời. Việc này không lấy gì làm vui vẻ, cũng chẳng hề dễ dàng, nhưng trung thực với các cam kết của bạn hôm nay sẽ cho phép bạn được mơ mộng hơn vào ngày mai. Đừng cảm thấy có lỗi vì bạn không dành đủ nhiệt huyết cho giấc mơ mà bạn có lúc này. Hãy can đảm tiến lên và giữ lời. Hãy hoàn thành những gì bạn đã bắt đầu để có thể bắt đầu những điều mới mẻ.

Nhiệt huyết thường rất nặng nề khi chúng ta áp dụng vào sai mùa. Bob cảm thấy như vậy cho đến khi anh nhận ra mùa mà anh đang sống. Thật an nhiên khi biết mình đang ở đâu và nên làm gì. Hãy nhận thức rõ về mùa mà bạn đang trải qua, sau đó bắt đầu làm phần thứ hai của nhận thức, đó là tập trung.

NHIỆT HUYẾT LÀ CON DAO PHẪU THUẬT



Tôi tin rằng bạn có nhiều khả năng hơn bạn nghĩ.

Ngoài ra, tôi cũng tin rằng để có thể làm nhiều hơn những gì thuộc khả năng của bạn, bạn sẽ phải làm ít hơn những gì bạn đang làm. Điều này hơi khác với những gì ta hình dung về nhiệt huyết. Chúng ta có xu hướng nghĩ nhiệt huyết có nghĩa là thêm vào. Chúng ta thêm các mối quan hệ mới, các kỹ năng mới, và phẩm chất mới vào cuộc sống thông qua phương tiện nhiệt huyết.

Đó là nửa đầu của nhiệt huyết và cũng là phần mà mọi người bế tắc nhất. Bạn đã cảm thấy rất bận và sau đó, bạn đọc một cuốn sách nói rằng bạn đang làm chưa đủ. Bạn có thể làm nhiều việc hơn. Bạn phải nhiệt huyết hơn! Với áp lực này, bạn đưa thêm các cam kết và nhiều hoạt động hơn vào cuộc sống vốn đã quá tải của mình. Chúng ta hiểu lầm rằng nhận thức cao hơn có nghĩa là thêm nhiều hoạt động hơn vào cuộc sống của chúng ta. Tại sao đoạn cuối e-mail,

Bob lại viết: “Tôi sẽ thực hiện bất cứ gợi ý nào của anh.” Chúng ta có xu hướng nghĩ thêm các hành động chính là giải pháp.

Nửa đầu của nhiệt huyết là thêm vào, nhưng bạn đừng thêm bất cứ thứ gì vào cuộc sống của bạn trước khi loại bỏ một thứ khác. Nhiệt huyết không chỉ đơn giản là làm thêm việc. Greg McKeown đã viết một cuốn sách tuyệt vời mang tên *Essentialism* (tạm dịch: Chủ nghĩa hiệu dụng) tập trung vào nguyên tắc “Kiên trì với số ít”. Trong đó, ông chia sẻ triết lý “Ít hơn nhưng tốt hơn” của Dieter Rams, nhà thiết kế công nghiệp hàng đầu tại Braun. Đó là định nghĩa về nhiệt huyết, làm ít hơn nhưng tốt hơn, để lý giải cho việc tại sao chúng ta cần nhận thức.

Hãy lấy ra những tấm thẻ ghi chú các mối quan hệ và kỹ năng mà bạn đã viết. Hãy tìm ra một kỹ năng hay một mối quan hệ mà bạn nghĩ là quan trọng đối với Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của mình. Để theo đuổi một trong số chúng, bạn cần phải tìm ra không gian trống trong cuộc sống của mình.

Để tìm không gian trống, bạn sẽ phải tạm dừng, dừng lại hoặc sắp xếp lại cuộc sống của bạn.

Thi thoảng tôi tham gia vào cuộc thi chạy Nashville Marathon vào mùa xuân. Tôi không thể luyện tập để tham gia cuộc thi vào mùa thu vì đã kín lịch diễn thuyết. Tôi không ngừng chạy vào mùa thu, tôi vẫn cố chen việc này vào lịch trình nhưng tôi đã phải dừng việc luyện tập để tập trung vào các cam kết khác.

Tôi muốn viết lách là việc đầu tiên tôi làm vào buổi sáng, khi năng lượng của tôi đang ở mức cao nhất. Khi tôi muốn gia nhập vào nhóm các doanh nhân cao cấp, tôi đã phải ngừng viết vào lúc 7 giờ 30 phút mỗi sáng thứ Ba. Gặp gỡ với những người này thực sự quan trọng đối với tôi, vì vậy tôi đã phải dừng một việc khác để có thể tập trung vào đó.

Khi các con tôi bỏ giấc ngủ giữa chiều, tôi đã phải sắp xếp lại lịch viết của mình. Bọn trẻ thức và tôi muốn dành nhiều thời gian cho

chúng. Đó là phần đa lý do tại sao tôi chọn viết là việc làm đầu tiên mỗi ngày.

Đừng huyễn hoặc rằng sử dụng nhiệt huyết như một con dao phẫu thuật rất dễ và rất vui. Càng đọc cuốn sách này bạn sẽ càng thấy ý nghĩ đó chỉ là tô vẽ. Đôi khi việc đó thực sự rất khó khăn và bạn cần ai đó chỉ ra chút nhiệt huyết mà bạn cần để sắp xếp lại cuộc sống.

Một hôm tôi gọi cho Jenny từ California và nói với cô ấy về một sự kiện diễn thuyết mới mà tôi vừa được mời. Tôi nói: “Việc này sẽ giúp chúng ta trang trải chi tiêu trong tháng.” Cô ấy đáp lại: “Anh đang đồng ý làm quá nhiều việc. Chúng ta có đủ tiền chi tiêu trong tháng rồi. Chúng ta ổn mà!”

“Anh biết,” tôi đáp, “nhưng nhờ nó chúng ta ổn hơn.” Jenny im lặng một giây và nói: “Vâng, anh cứ tiếp tục nhiệt huyết nữa đi và hãy chấp nhận mọi cơ hội mới. Hãy cố kiếm đủ tiền để có một gia đình mới bởi anh sẽ phá hỏng gia đình này mất!”

Xong!

Cô ấy không nói ra những điều đó với sự giận dữ. Đó không hẳn là một cuộc tranh cãi bởi đó là một khoảnh khắc “con dao phẫu thuật”. Với mong muốn giành nhiều nhiệt huyết hơn nữa trong công việc, tôi đã mất kiểm soát. Tôi đã đồng ý quá thường xuyên với những cơ hội trong mùa mà tôi cần dành thời gian cho gia đình mình nhiều hơn. Thêm vào đó, vợ tôi đã đúng, tôi chưa từng thắng giải Super Bowl hay hạ cánh máy bay trên sông Hudson. Phí của buổi diễn thuyết không đủ để tôi trang trải cho một gia đình hoàn toàn mới. Tốt hơn là tôi nên giữ gìn gia đình hiện tại và dành nhiệt huyết cho những gì giúp tôi trở thành một người cha, người chồng tốt.

Đó là nhiệt huyết – một chu trình tạm dừng, dừng lại và sắp xếp lại liên tục.

Hãy chủ động làm việc đó trong cuộc sống của bạn. Tập trung nhận thức về các cảm giác của bạn. Đừng chờ đợi người mà bạn yêu thương phải đến và đánh thức bạn.

CÚI ĐẦU XUỐNG, NGÃNG ĐẦU LÊN

G. Steeve mặc một chiếc áo hoodie có in chữ Oxford không phải vì anh đến thăm ngôi trường đại học nổi tiếng này ở Anh và thấy giá áo ở cửa hàng quà tặng phải chăng.

Anh mặc nó bởi anh có bốn tấm bằng cử nhân của Oxford. Sinh ra ở Ấn Độ, Steeve đã dành hai năm rưỡi để có được những tấm bằng tại Anh về ngành Vật lý thiên văn, Khoa học máy tính, Toán học và Triết học.

Sau đó, anh chuyển đến Raleigh, tiểu bang North Carolina, một phần của Tam giác Nghiên cứu, để tập trung vào tấm bằng tiến sĩ của mình.

Trong cuộc trò chuyện đầu tiên của chúng tôi, tôi hỏi anh khi nào sẽ hoàn thành tấm bằng tiến sĩ. Anh cười và nói: “Vâng, tôi nghĩ là tầm một hoặc hơn một năm nữa, nhưng tôi phải bắt đầu lại đã.” Khi nghe những lời này, tôi có chút kinh ngạc.

“Ý anh là gì, bắt đầu lại?”, tôi hỏi.

“Tôi đang tập trung vào một vấn đề, là trọng tâm đề tài nghiên cứu sinh của tôi, và phát hiện ra kết quả mà tôi sẽ nhận được không phải là kết quả tôi muốn. Tôi phải quay lại để xem giả định nào đã khiến tôi xây dựng nên vấn đề không chính xác. Tôi nhận thấy hai trong số các giả định của tôi có vấn đề và nếu tiếp tục, thì kết quả cuối cùng của tôi sẽ rất sai lệch. Vì vậy, tôi phải bắt đầu lại.”

“Anh đã tập trung vào vấn đề đó bao lâu rồi?”

“22 tháng,” anh nói.

Cách mà Steeve trả lời câu hỏi đó đầy thẳng thắn và không chút hối tiếc khiến tôi kinh ngạc. Tôi đã làm việc với các nhà phát triển thương mại, những người dành cả tuần tập trung vào một mã nào đó và đến cuối tuần không mang lại hiệu quả, họ đã muốn đánh ai đó vì quá tiếc quãng thời gian bị bỏ phí. Steeve đã dành 22 tháng

của cuộc đời mình tập trung vào một vấn đề duy nhất và cần bắt đầu lại.

“Anh sẽ làm gì bây giờ?” tôi hỏi.

“Tôi sẽ tiếp tục phân tích vấn đề theo hướng các giả định không chính xác bởi tôi tò mò xem chuyện gì sẽ xảy ra. Nhưng tôi sẽ sửa cả hai giả định đó và thử lại. Nếu không, thì sao? Thí nghiệm này có thể giúp tôi hiểu đáng kể về vấn đề. Tôi phải sửa để nó có thể giúp mọi người nữa.”

Có hai điều trong câu chuyện của Steeve tác động đến tôi.

Đầu tiên đó là anh ấy đã thay đổi câu chuyện về hành trình Làm lại từ đầu của mình. Có lẽ quan điểm của anh ấy rất phổ biến trong cộng đồng khoa học nhưng phần lớn các ngành nghề khác không nhìn nhận các tình huống tương tự theo cách đó.

Anh ấy không thất bại. Mà các giả định của anh ấy không chính xác.

Anh ấy không phải là một kẻ thất bại. Mà các kết quả nhận được không phải là kết quả anh muốn hoặc mong đợi.

Anh ấy sẽ không từ bỏ. Mà anh ấy sẽ Làm lại từ đầu.

Vấn đề là phần lớn chúng ta không dành thời gian để quan sát cuộc sống theo cách này. Khi thấy mình đang làm công việc mà mình không thích, chúng ta sẽ nói gì?

“Tôi ghét công việc này. Mọi người ở đây thật kinh khủng. Sếp tôi thật tồi. Công việc thì nhàm chán. Họ không đánh giá cao tôi. Văn hóa thì không ra gì. Tôi không làm những gì họ bảo tôi, thay vào đó tôi làm khi họ thuê tôi.”

Hết lần này đến lần khác, chúng ta tìm cách để đổ lỗi cho những người khác và những hoàn cảnh khác. Đó không phải là lỗi của chúng ta, mà là của họ. Chuyện gì xảy ra nếu thay vì đổ lỗi, chúng ta tiếp cận tình huống như cách của Steeve? Chuyện gì xảy ra, nếu

khi thấy mình bị mắc kẹt, chúng ta thừa nhận: “Kết quả mà tôi nhận được nếu tiếp tục theo đuổi không phải là kết quả tôi mong đợi. Tôi cần phải quay lại và xem giả định nào của tôi bị sai. Liệu tôi có đang mong đợi một điều không thể xảy ra với công việc này không?”

Thừa nhận chính mình cũng góp phần vào tình huống này thường không lấy gì làm vui vẻ, nhưng chỉ khi chúng ta là người gây ra tất cả sai lầm. Hãy ngẩng đầu lên, thừa nhận bạn đang bế tắc, bạn không thất bại, chỉ là bạn đã đi sai đường và cần tìm một con đường mới. Khi Steeve gặp phải chướng ngại, anh ấy đã không bốc đồng bỏ cuộc hoặc cảm thấy thất vọng. Anh ấy nắm lấy cây búa mới và bắt đầu phá bỏ nó bằng một cách tiếp cận mang tính toán học rất khác biệt.

Việc này nói trong sách thì dễ, thực hiện trong thực tế cuộc sống mới khó, nhưng chắc chắn chúng ta có thể làm được.

Điều thứ hai trong câu chuyện của Steeve khiến tôi ngạc nhiên đó là sau khi ngẩng cao đầu để nhận thức về nơi anh ấy đang hướng đến, anh ấy cúi đầu trở lại làm việc. Đó là sự căng thẳng cuối cùng của nhận thức. Cúi đầu xuống và dành nhiệt huyết cho công việc, ngẩng đầu lên để đảm bảo rằng bạn đang đi đúng hướng.

Nhận thức đòi hỏi cả hai việc trên và cho phép chúng ta thấy sự chuyển đổi giữa các mùa.

Trượt tuyết trong khi chỉ mặc một bộ đồ tắm có thể tạo nên một bức ảnh thú vị trên tấm bưu thiếp, nhưng nếu bạn làm điều đó mỗi ngày, bạn là một thằng ngốc. Các mùa đã thay đổi. Nếu bạn chỉ khoác trên người bộ đồ tắm khi trời âm 20 độ, bạn sẽ bị ốm ngay lập tức. Nhận thức giúp chúng ta nhận biết các mùa đã thay đổi. Khi Steeve thấy nghiến cứu của anh đang sa đà vào một con đường không theo ý muốn, anh đã bước sang mùa nhiệt huyết mới. Nếu không có nhận thức, anh ấy có thể không nhận ra điều đó.

Hôm nay, hãy tự hỏi: Liệu công việc mà tôi đang dành nhiệt huyết có dẫn tôi đến nơi tôi muốn không? Bạn không cần phải biết chính xác cung đường, vì chẳng ai biết được điều đó, nhưng bạn có đang đi

gần đúng hướng không? Nếu bạn muốn trở thành một nhạc sĩ và bạn đang làm ở vị trí trình duyệt viên với 70 giờ làm việc mỗi tuần, không chơi bất kỳ loại nhạc cụ nào, hãy thôi giễu cợt đi. Con đường đó không dẫn đến âm nhạc. Nếu bạn đã dành năm năm qua mơ về việc trở lại trường học nhưng không tham dự một lớp học nào, hãy thôi huyền hoặc rằng một tấm bằng sẽ hạ cánh một cách kỳ diệu trong hộp thư của bạn.

Hãy nhìn xuống những gì bạn đang dành nhiệt huyết, hãy nhìn lên nơi bạn muốn đi.

Nhiệt huyết phải đi kèm nhận thức, nếu không có nhận thức, mọi nhiệt huyết chỉ đưa bạn đến sai chỗ nhanh hơn mà thôi.

GHI NHỚ

- Nhiệt huyết cần nhận thức.
- Nhiệt huyết có mùa. Nếu bạn đang ở trong “mùa trường Y” ngay bây giờ, hãy đặt tâm huyết vào đó. Nếu không, hãy đảm bảo rằng bạn không bỏ qua các cam kết quan trọng khác.
- Nhiệt huyết là con dao phẫu thuật. Hãy sử dụng nó để loại bỏ vài thứ từ cuộc sống của bạn, chứ không chỉ thêm, thêm và thêm mãi.
- Cúi đầu xuống và ngẩng đầu lên đúng lúc. Nhiệt huyết chính là sự tập trung chứ không phải sự vội vã. Hãy chắc chắn rằng bạn ngẩng đầu lên để biết rằng mình đi đúng hướng bằng cách kiểm tra thường xuyên.

Chương 23 Yoga cho sự nghiệp

Bạn có thể kiểm soát cuộc sống của mình nhiều hơn bạn nghĩ. Bạn cũng buông bỏ ít hơn bạn nghĩ. Đó là căng thẳng thứ 4.342 mà bạn sẽ gặp phải với nhiệt huyết.

Ngày của bạn sẽ không suôn sẻ theo kế hoạch trừ khi bạn dành thời gian lên kế hoạch cho nó. Khi bạn bắt đầu hành động theo kế hoạch, các thế lực bên ngoài sẽ quy tụ lại để đảm bảo kế hoạch đó không được thực thi hoàn hảo. Tôi có thể viết ra những bài diễn thuyết tuyệt vời nhất trong khả năng. Tôi có thể có được những lời chứng thực, các clip tuyệt vời về những gì tôi đang làm và cách tôi nâng cao các kỹ năng trong nhiều năm qua. Khách hàng vẫn có thể đi cùng một nhà ảo thuật chứ không phải tôi. Tôi không thể cạnh tranh với họ. Tôi không thể tiếp cận những con thỏ, đặc biệt là bởi tôi không có một con chim ưng.

Sự nghiệp của chúng ta hiếm khi đi theo kế hoạch. Bạn không tin ư? Hãy nói với dự án bạn đang dành nhiệt huyết rằng bạn đã tính toán đến mọi chi tiết. Rốt cuộc, chuyến tàu từ Trung Quốc chở hàng hóa của bạn sẽ bị trì hoãn vì một cơn bão mà bạn (rõ ràng là) không thể kiểm soát được.

Trong khoảnh khắc mà chúng ta thấy mất kiểm soát, chúng ta thường cho rằng giải pháp là phải nhiệt huyết hơn nữa. Nỗ lực hơn với cường độ cao hơn. Hãy nắm chắc cơ hội, nhưng chuyện gì xảy ra nếu kết quả nhận được lại ngược lại? Chuyện gì xảy ra nếu bí quyết thể hiện sự nhiệt huyết là buông tay? Để nỗ lực nhất có thể, ta phải cần mẫn và thận trọng, nhưng không được sụp đổ khi mọi thứ không diễn ra hoàn hảo? Hay hãy nhiệt huyết đi liền với linh hoạt?

Đó là sự căng thẳng lớn nhất của lòng nhiệt huyết, nỗ lực nhất có thể để đạt được kết quả và rồi phải thừa nhận rằng bạn kiểm soát

được chúng ít hơn bạn nghĩ. Bạn cần đến sự linh hoạt trong một số ít lĩnh vực chủ chốt.

HÃY LINH HOẠT VỚI GIÁC MƠ CỦA BẠN

Bạn đã từng cảm thấy như không biết chính xác mình muốn làm gì với cuộc sống của mình chưa? Bạn biết ai có cảm giác tương tự như bạn không? Tất cả mọi người.

Chúng ta nghĩ rằng phải biết đích đến trước khi đi, rằng chúng ta phải tìm hiểu cuộc sống của bản thân trước khi dành nhiệt huyết, nhưng điều ngược lại mới đúng. Mục đích thường là một sản phẩm phụ của nhiệt huyết chứ không phải là một điều kiện tiên quyết.

Càng nhiệt huyết, bạn càng phát triển được nhiều kỹ năng, bạn càng suy nghĩ rõ ràng hơn về những gì bạn muốn làm. Tôi tin vào việc có một tầm nhìn mơ hồ, thay vì một kế hoạch hoàn hảo. Một hướng đi chung mà bạn muốn hướng đến trở nên rõ ràng hơn khi bạn tập trung vào đó. Có lẽ bạn là người sáng tạo và yêu thích các con số. Toán học là sân chơi của bạn. Với một tấm bằng kinh doanh, một ngày nào đó, bạn có thể trở thành một giám đốc tài chính. Đó là một tầm nhìn mơ hồ mà bạn có thể hướng đến. Bạn không thể biết chi tiết về nó bởi khi bạn bắt đầu hành trình Làm lại từ đầu, nó còn ở quá xa. Nhưng khi thể hiện lòng nhiệt huyết, biết rõ các phẩm chất, các kỹ năng và các mối quan hệ mà bạn có sẽ hỗ trợ bạn trong thời gian dài.

Ở lưng chừng của nấc thang sự nghiệp, khi bạn tiến gần hơn đến đích, nó sẽ trở nên rõ ràng hơn. Có thể giám đốc tài chính tại công ty bạn phải làm việc 70 giờ một tuần. Cô ấy phải dành rất nhiều thời gian để thu hút các nhà đầu tư, một việc bạn rất ghét. Càng dành nhiều thời gian làm việc trong ngành này, bạn càng phải tiếp xúc nhiều hơn với các giám đốc tài chính khác. Là một giám đốc tài chính, bạn sẽ phải đi công tác thường xuyên. Bạn không thể lường tượng ra việc trở thành một giám đốc tài chính sẽ như thế nào cho đến khi bạn dành thời gian, nhiệt huyết của mình cho tầm nhìn mơ hồ đó.

Nhận thức được rằng đó không phải là vị trí mà bạn từng nghĩ, như Steeve và phương trình toán học của anh, bạn ứng phó bằng sự linh hoạt. Bạn chọn một con đường vòng đi theo một hướng khác, cùng với một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp mạnh mẽ và kiến thức mới về những điều bạn không mong muốn. Bạn không từ bỏ việc theo đuổi tình yêu dành cho các con số hay trở thành một họa sĩ. Bạn vẫn can đảm, nhưng sự linh hoạt cho phép bạn thay đổi đích đến mà bạn đang hướng tới lúc này.

Tôi không bao giờ nghĩ tôi sẽ chuyển sang làm một tác giả toàn thời gian. Điều đó không bao giờ có trong những tấm thẻ của tôi. Tôi là một anh chàng công sở từ trước đến giờ, hoặc ít nhất là tôi nghĩ vậy. Năm 2004, tôi gặp một người bạn để thuyết phục cô ấy thuê tôi toàn thời gian. Khi tôi nói với cô ấy rằng tôi muốn làm việc cho công ty của cô ấy, cô ấy đáp lại không chút do dự: “Chúng tôi không bao giờ muốn thuê một người như anh, anh là một con người của ý tưởng. Anh không cần phải làm việc ở một công ty nào. Anh cần phải làm việc theo nhóm.”

Đó là một lời khuyên tuyệt vời, nhưng tôi đã ngay lập tức phớt lờ. Tôi đã làm đủ mọi cách mà tôi vừa khuyên các bạn đừng làm theo khi nhận được lời khuyên chí lý từ bạn bè. Tôi đã không linh hoạt với nhiệt huyết của mình và không muốn thừa nhận rằng tôi có thể chuyển hướng trở thành một tác giả. Tôi đã dành chín năm tiếp theo làm việc tại các công ty.

Trong quãng thời gian đó, tôi bắt đầu làm việc tự do ngoài công việc ở Home Depot. Tôi nhận ra tôi rất thích làm công việc đó. Tôi đã dành nhiều năm xây đắp cơ sở khách hàng tự do bền vững và bắt đầu khám phá ra rằng tôi không thuộc về môi trường công sở. Năm 2010, khi Dave Ramsey mời tôi vào một vị trí toàn thời gian, họ đề nghị tôi tập trung vào công việc tại công ty họ thay vì công việc tự do. Tôi dừng công việc làm ngoài lại và nói với vợ rằng tôi sẽ làm việc cho Dave trong mười năm. Tôi đã nói rằng cuối cùng tôi đã tìm thấy công ty mà tôi muốn gắn bó trong một thời gian dài. Cô ấy cười.

Tôi không hiểu tại sao Jenny cười cho đến khi tôi dành ba năm làm việc cho một doanh nhân. Tôi nhận ra tôi cũng là một doanh nhân, chỉ có điều tôi không muốn tạo lập một doanh nghiệp, tôi muốn tạo ra những ý tưởng và các cuốn sách. Ước mơ của tôi đã thay đổi nhưng tôi không muốn linh hoạt theo nó. Tôi đã có một định nghĩa cụ thể về nó trong đầu nhưng từ chối linh hoạt. Nhưng càng nhiệt huyết, tôi càng nhận ra tôi là một doanh nhân. Tầm nhìn đó mỗi lúc một rõ ràng. Cuối cùng, tôi phải linh hoạt với ước mơ của mình và chấp nhận nó. Tôi là một tác giả. Tôi sẽ làm những gì tôi đang làm mãi mãi chứ? Có lẽ không, nhưng linh hoạt với nhiệt huyết lúc này đồng nghĩa với việc tập trung vào chính tôi.

Bạn cũng sẽ phải linh hoạt với cả giấc mơ của mình. Nó sẽ thay đổi theo những cách mà bạn không thể dự đoán.

CÔNG VIỆC MÀ BẠN YÊU THÍCH CÓ LẼ VẪN CHƯA XUẤT HIỆN

Tôi đã nói với cô em gái trẻ hơn tôi 15 tuổi, rằng ở tầm tuổi của cô bé, những gì tôi đang làm bây giờ chưa hề tồn tại. Hiện tại, tôi dành phần lớn thời gian trong ngày cho việc tương tác với phương tiện truyền thông xã hội. Tôi tweet. Tôi đăng bài trên Facebook. Tôi ghim hình ảnh. Phần lớn sự tập trung của tôi dành để tương tác với cộng đồng trực tuyến của mình. 15 năm trước, khi tôi 23 tuổi, điều đó là không thể. Không phải vì tôi thiếu nỗ lực, mà vì Twitter chưa xuất hiện, không có Facebook, blog mới được thai nghén và không thể dễ dàng cập nhật. Hãy tưởng tượng xem nếu lúc đó tôi ngồi vào bàn ăn và tự nhủ: “Mình cần phải tìm ra giấc mơ của bản thân,” thì sẽ thế nào.

Liệu rằng tôi có thể tưởng tượng ra sự ra đời của Twitter? Tôi có thể mơ mộng về sự phát lên của Facebook? Sau đó thì sao? Tôi sẽ chỉ cần chờ Mark Zuckerberg phát minh ra nó? Tôi và cuốn sổ nhớ của tôi với nội dung: “Tôi hy vọng có một nhà phát triển tài năng tạo ra những ý tưởng ngay lúc này, và rồi một ngày nào đó, họ sẽ tạo ra thứ để tôi dành nhiệt huyết vào.” Thật vô lý!

Điều tương tự cũng xảy ra với việc chọn lựa một chuyên ngành đại học. Khi tôi còn học đại học, những gì tôi đang làm hiện tại gần như

không xuất hiện. Đến năm thứ hai đại học, tôi mới có địa chỉ e-mail riêng. Và tôi nghĩ rằng nó sẽ chẳng thể mang lại cho tôi thành công! Tôi nhớ mình đã ngồi trong phòng máy tính, nhìn chăm chăm vào màn hình e-mail màu xanh đen và nghĩ: “Thật ngớ ngẩn. Tại sao lại có người nghĩ ra thứ này cơ chứ?” Đây có lẽ là câu chuyện khởi nguồn về sự hận thù của tôi đối với e-mail.

Tôi hy vọng các bạn sinh viên đã chọn được ngành học tốt nhất cho mình, nhưng cần nhớ rằng tương lai sẽ thay đổi những gì bạn làm và cách bạn làm điều đó. Bạn phải linh hoạt với giấc mơ của mình bởi nó có thể vẫn chưa xuất hiện.

GIÁC MƠ CỦA BẠN SẼ LIÊN TỤC THAY ĐỔI

Năm lớp 3, tôi mù mờ nhận ra tôi muốn trở thành một nhà văn. Bạn biết biểu hiện của ước muốn ấy là gì không? Tôi muốn sáng tác những bài thơ, loại có vần, bất cứ khi nào tôi nảy ra ý tưởng về gieo vần.

Khi tôi học đại học, giấc mơ viết lách đó đã chuyển sang viết bài cho tờ báo của trường. Sau đại học tôi viết quảng cáo. Tôi viết những đoạn điệp khúc quảng cáo cho các công ty tẩy lông bằng laser, sau đó tôi viết quảng cáo kỹ thuật cho một công ty phần mềm, bây giờ tôi viết sách kỹ năng, sách phi hư cấu. Bạn có nghĩ rằng năm lớp 3 tôi nói được rằng tôi của năm 38 tuổi sẽ làm gì không? Tất nhiên là không.

Không chỉ là các nhà văn, những người có kinh nghiệm như các huấn luyện viên đối kháng đỉnh cao cũng từng trải qua điều tương tự. Jon Hackleman là một trong những huấn luyện viên hàng đầu trên thế giới. Trong 20 năm qua, ông đã đào tạo Chuck Liddell, võ sĩ vô địch đối kháng đỉnh cao thành công nhất trên thế giới. Một hôm, ông đã liên hệ với tôi để xin trợ giúp. Ông ấy muốn tôi giúp tạo ra một thương hiệu mới bởi giấc mơ của ông đã thay đổi. Phòng tập thể hình của ông, the Pit, đã có đủ nền tảng danh tiếng để thu hút các nhóm khách hàng mà ông muốn giúp đỡ – trẻ em. Ngoài việc đào tạo những võ sĩ đối kháng hàng đầu, ông còn có đam mê dạy trẻ nhỏ karate. Đây không phải là giấc mơ ban đầu dang dở của

ông. Ông đã rất thành công trong lĩnh vực của mình, chỉ là ông thích giúp bọn trẻ và người lớn học karate. Tại sao? Bởi vì ước mơ của ông đã thay đổi. Đôi khi những gì thôi thúc bạn Làm lại từ đầu thậm chí không hề liên quan trực tiếp đến công việc của bạn.

Tôi chọn làm việc cho Home Depot, không phải vì tôi cảm thấy đó là mong muốn của tôi, mà bởi tôi muốn các con được sống gần ông bà nội. Khoảng cách địa lý chứ không phải công việc là yếu tố thôi thúc tôi Làm lại từ đầu. Khi đã ổn định ở Atlanta, tôi đã có thêm cơ sở để bắt đầu tìm kiếm một công việc phù hợp hơn với các kỹ năng của mình. Bạn sẽ Làm lại từ đầu vì nhiều lý do khác chứ không chỉ đơn thuần là theo đuổi đam mê.

Tôi hy vọng bạn sẽ tìm ra thứ gì đó rộng mở và không ràng buộc để làm trong sự nghiệp của mình, giống như tôi với chuyện viết lách, nhưng đừng mắc kẹt với những việc cụ thể. Chúng sẽ thay đổi, vì vậy hãy hướng đến sự linh hoạt, thay vì cứng nhắc.

HÃY LINH HOẠT VỚI ĐỊNH NGHĨA VỀ THÀNH CÔNG CỦA BẠN

Robin O'Bryant muốn viết một cuốn sách hợp tác với một nhà xuất bản lớn. Mọi nhà văn đều mơ được ký hợp đồng với một nhà xuất bản từng in sách của Hemingway. Mặc dù hình thức tự xuất bản đã đi được một chặng đường mười năm và là một lựa chọn tuyệt vời, nhưng các nhà văn thường thấy như thể họ là những công dân hạng hai nếu đi theo hướng đó. Tôi biết tôi đã sai lầm khi tự xuất bản hai tuyển tập các bài viết blog của mình.

Robin biết cách thể hiện lòng nhiệt huyết và dành hai năm làm việc với một đại diện xuất bản hàng đầu nhưng không ký kết được một thỏa thuận thành công cho cuốn sách. Rất nhiều lần, các biên tập viên đã nói với Robin rằng lý do đơn giản chỉ là cô ấy không có một nền tảng đủ lớn để họ có thể xuất bản cuốn sách của mình.

Phản ứng đầu tiên của cô là hờn dỗi và đau buồn trước giấc mơ tan vỡ. Nó không chỉ là mục tiêu đưa một cuốn sách đến với bạn đọc mà còn là một cuốn sách thật được xuất bản bởi một người thật.

Cô ấy có thể thu mình về vỏ ốc, không bao giờ tự nguyện viết một cuốn sách nào khác nữa. Nhưng các độc giả blog của cô không dừng lại. Họ liên tục làm phiền cô hết lần này đến lần khác. “Khi nào cuốn sách của chị ra mắt?” họ hỏi trong mục bình luận. “Cuốn sách sắp ra của cô thế nào rồi?” họ nhắn tin qua twitter. Trong những khoảnh khắc như thế, độc giả của cô là những mối quan hệ boomerang tuyệt vời. Mỗi mẩu tin trên twitter hay bài đăng blog mà Robin viết đã gửi đi một chiếc boomerang và nó quay trở về đúng lúc này dưới dạng những tình bạn truyền động lực.

Robin cố vật lộn chừng nào còn có thể, nhưng cuối cùng cô phải bỏ cuộc sau khi tự đặt ra câu hỏi: “Tại sao tôi viết cuốn sách này?”

“Câu trả lời rất đơn giản: Bởi vì tôi không thể KHÔNG viết nó. Tôi muốn những người khác đọc nó, vì tôi nghĩ rằng nó sẽ giúp đỡ họ, công nhận giá trị của họ, khiến họ cười trên giường sau một ngày mệt nhoài với bọn trẻ. Tôi viết vì tôi muốn nó được đọc và tôi biết rằng việc tự xuất bản có thể thực hiện tốt sứ mệnh của tôi.”

Vì vậy, sau nhiều lần chất vấn chính mình và quyết định linh hoạt, Robin đã tự xuất bản cuốn sách Ketchup is a Vegetable (tạm dịch: Nước sốt cà chua là một loại rau) vào tháng 11 năm 2011. Cô đã dành hai năm tiếp theo để bán cuốn sách ở thùng xe phía sau của mình, theo phong cách MC Hammer. Cô chở chúng tới các hội nghị, các buổi ký tặng sách và bất cứ nơi nào khán giả đón nhận cô. Cô đã lên đường với sự dũng cảm của mình.

Vào tháng 9 năm 2013, Ketchup is a Vegetable lọt vào danh sách những cuốn sách bán chạy nhất theo bình chọn của tạp chí New York Times, Wall Street Journal và USA Today. Một tháng sau, cô ký được hợp đồng hai cuốn sách với nhà xuất bản St. Martin's Press.

Có phải mọi câu chuyện đều có kết thúc như vậy? Tất nhiên là không. Nhưng mỗi lần Làm lại từ đầu đều bị né tránh vì chúng ta sợ thất bại. Bạn chắc chắn sẽ thất bại nếu không dám thử. Nếu bạn không linh hoạt với định nghĩa về thành công, nó sẽ đưa bạn trở lại với sự sợ hãi.

Chúng ta nghĩ nhiệt huyết là khi chúng ta dấn thân vào những khoảnh khắc lớn trong đời nhưng phần lớn thời gian thì, giống như Robin, nhiệt huyết chỉ là cố gắng.

Chúng ta cố gắng xác định lại thành công.

Chúng ta cố gắng để tự xuất bản.

Chúng ta cố gắng để xin một công việc mà chúng ta thừa năng lực chỉ để có chân trong một công ty lớn.

Chúng ta cố gắng để trở lại trường học khi mọi người nghĩ chúng ta quá già.

Chúng ta cố gắng để tự thành lập doanh nghiệp.

Và khi không thành công, theo như một số định nghĩa về thành công, chúng ta không từ bỏ. Chúng ta thể hiện sự linh hoạt như Robin. “Tôi không thể tưởng tượng chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi quá tự kiêu khi xác định lại thành công. Ước mơ của tôi đã thành hiện thực vì tôi sẵn sàng làm việc chăm chỉ. Khi cánh cửa chính đóng sập trước mắt tôi, tôi quyết định dẹp bỏ lòng tự kiêu, vén váy lên và bò qua cửa sổ.”



Bò qua cửa sổ, khi cửa chính bị đóng sầm trước mắt, đó là nhiệt huyết, là can đảm, là linh hoạt.

HÃY ĐỂ CÔNG VIỆC MỚI (THAY VÌ CÔNG VIỆC CŨ) TRỞ NÊN KHÁC BIỆT

Chúng ta nghĩ rằng chúng ta có thể Làm lại từ đầu và mọi thứ sẽ vẫn vậy hoặc trở về hình thù vốn có.

Không có chuyện đó. Ở giữa hành trình Làm lại từ đầu là sự thay đổi và ở tâm của sự thay đổi là từ “khác biệt”. Nó có thể mang nghĩa tốt hay xấu, tuyệt vời hay khủng khiếp, tùy thuộc vào hoàn cảnh, nhưng từ “khác biệt” không bao giờ có nghĩa là “như cũ”.

Cuộc sống của bạn sẽ khác khi bạn trải nghiệm hành trình Làm lại từ đầu, bạn càng sớm chấp nhận nó với sự linh hoạt, mọi chuyện sẽ càng dễ dàng hơn.

Tôi nhận ra thực tế này một năm trước khi cuốn sách này ra đời.

Khi tôi làm việc cho Dave Ramsey, trong lần ra mắt cuốn sách trước đó của tôi, có một đội ngũ marketing tuyệt vời làm việc cho tôi. Họ tổ chức sự kiện trong một nhà hát được xây dựng từ những năm 1920 tại Franklin, bang Tennessee để ra mắt cuốn sách. Các nhà thiết kế tạo ra các tấm áp phích, những chiếc áo phông ngắn tay và các trang web. Họ còn chuẩn bị một chuyến xe chở tôi đến tất cả các sự kiện mà đại diện phát ngôn đã đặt trước nhiều tháng. Dave đã đưa cuốn sách của tôi đến với hàng triệu người, những người nghe chương trình phát thanh của ông. Tôi cá có đến 40 người liên quan trực tiếp đến quá trình ra mắt cuốn sách.

Nếu tôi tiến vào hành trình Làm lại từ đầu với cùng kỳ vọng như thế, thì tôi hẳn là một gã khờ. Sẽ không có chuyện đó. Tôi không có 40 nhân viên. Tôi không có một chương trình phát thanh hay một đội các nhà thiết kế. Nhưng tôi có nhà xuất bản Penguin. Họ là một trong số các nhà xuất bản thành công nhất mọi thời đại và có một đội ngũ những con người tài năng. Họ đã làm rất tốt với những cuốn sách của Mark Twain, Seth Godin. Ngoài ra, tôi còn được tiếp cận rất nhiều các nhà thiết kế đồ họa tự do, các lập trình viên và những người có ảnh hưởng qua Internet. Cũng có những mối quan hệ mà tôi đã đầu tư vào bằng Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của tôi.

Lần ra mắt cuốn sách này khác hẳn cuốn trước đó, nhưng khác không có nghĩa là tồi tệ hơn. Thậm chí, nó còn có nghĩa là tốt hơn nếu chúng ta cho rằng “mới” không có nghĩa là tệ, chỉ cần chúng ta thực sự tập trung vào thứ mới mà chúng ta đang làm. Buông bỏ cái cũ thường là bước đầu tiên bạn phải thực hiện nếu muốn trải nghiệm một hành trình Làm lại từ đầu đầy mới mẻ.

Không chỉ các tác giả mới trải qua chuyện này. Các sinh viên mới tốt nghiệp đại học hẳn cũng từng gặp điều này. Một người bạn vẫn còn đi học gọi cho bạn vào một đêm thứ Năm để rủ bạn ra ngoài như

trước đây, và bạn luôn từ chối để ở nhà ngủ. Các bạn vẫn là bạn bè, nhưng bây giờ bạn phải thường xuyên dậy lúc 6 giờ sáng. Bạn không có kỳ nghỉ xuân. Bạn không có vài giờ tám chuyện trong vườn vào buổi chiều. Phần lớn cuộc sống của bạn đã khác khi bạn có một công việc toàn thời gian đầu tiên, và nếu bạn vẫn sinh hoạt như thời còn đi học, rất có thể bạn sẽ bị mất việc.

Điều này có thể xảy ra khi bạn thay đổi công việc.

Giả sử bạn đang không hài lòng với công việc của mình. Bạn thấy mình nhận được những kết quả không như ý, bạn quyết định nhìn nhận lại những giả định của mình như Steeve đã làm. Bạn đau khổ với công việc hiện tại. Nó không phải là công việc bạn thích, không phù hợp với các kỹ năng của bạn và bạn thường xuyên làm hỏng việc. Bạn hiểu rằng mình không nhất thiết phải bỏ việc mới là Làm lại từ đầu, bạn quyết định xin một vị trí khác trong công ty. Nó phù hợp với kỹ năng của bạn hơn. Bạn quyết định rời khỏi vị trí cũ và chấp nhận vị trí mới.

Nhưng, sáu tháng sau, bạn nhận ra công việc mới không như những gì bạn nghĩ. Không phải vì bạn thiếu kiên nhẫn hoặc là một người hay nhảy việc, mà chỉ vì công việc không giống như hứa hẹn. Trong khoảnh khắc đó, bạn sẽ nhìn lại và tiếc rẻ công việc cũ. Vào thời điểm đó, bạn sẽ quên tất cả sự tử tế mà nhiệt huyết cần. Bạn trách cứ bản thân gấp đôi, một là vì đã rời bỏ công việc cũ và hai là vì bắt đầu công việc mới. Bạn sẽ tin rằng thất bại ở công việc mới chứng tỏ bạn đã sai lầm khi quyết định rời công việc cũ.

Không phải vậy. Đó là hai quyết định riêng biệt. Quyết định nghỉ công việc cũ không thể coi là một quyết định sai lầm chỉ vì công việc mới không hiệu quả. Việc này chẳng khác nào việc bạn đánh giá bạn trai cũ dựa trên phẩm chất của người bạn trai mới. Nếu bạn quyết định rời bỏ chàng trai cũ vì anh ta hay mắng chửi bạn, còn anh chàng mới là người lười biếng, không có nghĩa là bạn không nên bỏ anh chàng người yêu cũ. Anh ta vẫn sẽ mắng chửi bạn. Sự lười biếng của người yêu hiện tại không thể làm thay đổi điều đó. Nhưng chúng ta thích lý tưởng hóa cái cũ khi cái mới không đáp ứng được sự mong đợi của chúng ta.

Đừng làm vậy. Khi bạn quyết định nhảy việc hoặc chọn một con đường mới khi đạt đến đỉnh cao sự nghiệp, quyết định đó đã kết thúc tại thời điểm bạn thực thi nó. Mọi chuyện xảy ra sau đó sẽ không thay đổi tính đúng đắn của quyết định này.

Hãy linh hoạt. Làm một cái gì đó mới luôn đòi hỏi sự linh hoạt. Cái mới sẽ không giống cái cũ. Cái mới không thể giống cái cũ. Các cũ là cái cũ và cái mới là cái mới.

Chúng khác nhau và sẽ luôn là vậy.

HÃY VUI VỀ TỚI GIÀ



Chẳng còn ai vui về nữa.

Hoặc là chúng ta nghĩ rằng vui về chỉ dành cho con trẻ hoặc hãy vui về lúc về già.

Chúng ta thấy chẳng vấn đề gì nếu trẻ con chơi đùa, thư giãn và tỏ ra ngốc nghếch. Nhưng đến một thời điểm nào đó, chúng cũng phải lớn lên. Đó là thế giới thực mà chúng ta đang sống. Sự vui về không có chỗ ở đó và chắc chắn nó chẳng mang lại lợi lộc gì.

Hoặc chúng ta nghĩ vui về để sau, đó là việc của những người đã về hưu. Chúng ta mơ về một ngày có tiền, có tự do và vui về. Chúng ta đánh đổi cuộc đời bằng một công việc chúng ta không thích, 50 tuần cực nhọc làm việc và hai tuần nghỉ ngơi trong khốn khổ, với hy vọng rằng sau đó, chúng ta sẽ có tiền và nghỉ ngơi. Một người hàng xóm đã đập tan suy nghĩ đó của tôi vào một buổi chiều.

Ông ấy bị tai nạn ở nơi làm việc. Ông đã có 40 năm kinh nghiệm bán máy kéo và ngày nọ, trong một cuộc biểu tình, một chiếc máy bị đập bể khiến ông bị thương ở lưng. Trong vòng chưa đầy một giây, cuộc đời ông đã thay đổi.

Đong đưa cây gậy golf ở sân sau nhà chúng tôi, ông nói: “Tôi đã không chơi golf 10 năm rồi. Đó là vấn đề, anh nghĩ anh sẽ làm tất cả những việc này khi nghỉ hưu, nhưng lúc đó anh đã già. Vì thế việc này sẽ khó khăn hơn.”

Bạn sẽ gặp một vụ tai nạn máy kéo quỹ quái? Tôi hy vọng là không. Công ty bạn bị phá sản và khiến khoản lương hưu trí của bạn rơi vào tình trạng rủi ro? Có lẽ không. Bạn sẽ trải qua hành trình Làm lại từ đầu không mấy suôn sẻ, khiến bạn chán nản vào một thời điểm nào đó trong cuộc sống? Chắc chắn là có!

Trì hoãn sự vui vẻ là một kế hoạch tồi tệ.

Chúng ta cần phải vui vẻ ngay lúc này, bởi chúng ta có thể không được tận hưởng niềm vui sau này, nhưng quan trọng hơn là bởi việc đó sẽ giúp chúng ta luôn linh hoạt, và giúp chúng thoát khỏi bế tắc.

Mình thích thì mình vui thôi là một trong những cách tốt nhất để ngăn chặn bản thân khỏi bế tắc lần nữa. Chào mừng bạn đến với sự căng thẳng bổ sung do nhiệt huyết mang lại. Bạn cần phải nhiệt huyết với Danh sách cam đảm của bạn để có các kỹ năng cần thiết và sau đó nhiệt huyết hơn nữa với cảm giác vui vẻ để có được các kỹ năng tò mò.

David Drobney biết rất rõ về sự vui vẻ. Anh cũng là chuyên gia về các dòng gió mạnh và hệ thống bão áp thấp. Anh ấy tweet về cả hai lĩnh vực trên với tư cách là chàng trai thời tiết Nashville tự phong hoặc @NashSevereWx. Vào tháng 12 năm 2011, anh ấy nhận ra mình thấy thời tiết rất thú vị.

Vì vậy, anh ấy bắt đầu tweet về những lời khuyên về thời tiết cho hai hạt ở Trung Tennessee. Anh không bao quát cả bang nhưng nếu bạn sống ở hạt Williamson, anh ấy sẽ cung cấp cho bạn dự báo thời tiết cụ thể nhất có thể. Anh đã tweet những điều như: “Nếu các bạn đang bơi ở hồ bơi trong khu phố Fieldstone Farm, tốt hơn là các bạn nên rời khỏi đó trong 6 phút tới, trời sắp có giông.”

Ngoài việc tweet, anh ấy cũng truy cập Hệ thống Trò chuyện về Thời tiết quốc gia, vốn được dành riêng cho các phương tiện truyền thông và quản lý tình trạng khẩn cấp. Ban đầu họ không muốn để anh có quyền truy cập, nhưng David rất can đảm. Anh kiên trì xuất hiện tại các trụ sở để xin phê duyệt, yêu cầu họ coi anh ấy như là “đại diện truyền thông” đến khi họ mỉm lòng.

Trong suốt thời gian một số cơn bão đổ bộ, anh thậm chí còn đạt mức tweet tối đa trong ngày rất nhiều lần. Đó là những ngày anh yêu cầu quản trị viên của mình giữ tất cả các cuộc gọi của anh trong một vài giờ, đó chính là bản chất của niềm vui. Các biểu đồ thời tiết, mô hình radar, các dự báo tuyết, David chia sẻ tất cả.

Kể từ khi bắt đầu, sau vài năm, anh đã có đến 25.000 người theo dõi và nhận được rất nhiều sự chú ý từ Dịch vụ Thời tiết Quốc gia khi họ tìm ra phương tiện truyền thông xã hội. Anh kiếm được bao nhiêu tiền nhờ làm điều này? Không đồng nào. Anh là một luật sư thành đạt. Anh không làm việc này để kiếm tiền mà chỉ làm vì thích công việc đó. Đó là niềm vui, bằng chứng là trong thời gian những cơn bão ập đến, anh phá tan sự căng thẳng bằng những dòng tweet như: “Chúng ta không nghĩ đó là một cơn lốc xoáy, mà nó được xem như một kẻ nào đó muốn hẹn hò với con gái tôi.”

Lợi ích khác mà sự vui vẻ mang lại đó là nó có xu hướng ngăn chặn sự kiệt sức. Jenny không lo rằng tôi không đủ nhiệt huyết trong hành trình Làm lại từ đầu, thay vào đó, cô ấy lo tôi sẽ làm việc quá sức. Khi bạn nhiệt huyết, nghiền ngẫm và tập trung, thật dễ để trở thành một người nghiện làm việc. Không khó để bạn cúi đầu làm việc và rồi đến khi ngẩng lên, bạn nhận ra mình đã không hề vui vẻ trong một thời gian dài.

Sự vui vẻ sẽ phá vỡ chu kỳ đó bởi không có cách thức dễ dàng nào để tính toán giá trị mà nó mang lại. Sự vui vẻ đôi khi có vẻ ngu ngốc mà không cần có mục đích. Sự vui vẻ không hẳn đã đưa bạn tiến lên phía trước. Nếu ai đó hỏi tại sao bạn làm một điều gì đó thì “vì vui” là một câu trả lời hoàn chỉnh. Và bạn trẻ sẵn sàng trả lời theo cách đó hơn chúng ta, phải vậy không? Vẽ một chiếc cầu vòng lớn

ở lối vào nhà còn vì lý do nào khác ngoài lý do vui vẻ? Bọn trẻ nhận ra vui vẻ đôi khi là lý do chưa đủ với người lớn chúng ta.

Cô con gái 8 tuổi của tôi hỏi liệu cô bé và em gái có thể chơi bóng nước không. Chúng không đưa cho chúng tôi một lý do nào, ngoài việc thể hiện trên khuôn mặt rằng sẽ việc đó rất vui. Vợ chồng tôi nói: “Không phải hôm nay.”

Nửa tiếng sau, con bé trở vào nhà và hỏi một lần nữa, tuy nhiên lần này, con bé đưa ra một lý do rất người lớn. Con bé nói: “Chúng con có thể đổ đầy nước vào những quả bóng, không phải để ném, mà chỉ để chúng giúp bọn con đứng thẳng bằng được không ạ?”

Tôi có cảm giác bọn trẻ đã phải nghĩ rất nhiều về các lý do mà một người lớn sử dụng bóng nước, vui vẻ là lý do không đủ đối với chúng tôi.

Trong bối cảnh Làm lại từ đầu trong sự nghiệp, chỉ cần lý do vui vẻ là đủ.

Vì vậy, thay vì giao cho bạn nhiệm vụ để đảm bảo sự linh hoạt trong khi nhiệt huyết, tôi chỉ muốn bạn tự hỏi mình hai câu hỏi:

1. Hành trình Làm lại từ đầu của tôi có vui không?
2. Nếu không, thì tại sao?

Nếu bạn nói có, thì quả thật tuyệt vời. Chỉ cần chắc chắn rằng nó vẫn ở đó khi bạn tiếp tục nhiệt huyết. Cũng cần phải hiểu rõ sự khác biệt giữa “Thi thoảng vui” và “Luôn vui”. Chẳng có sự nghiệp Làm lại từ đầu nào luôn vui vẻ. Tôi thích làm diễn giả tại các sự kiện. Tôi không thích di chuyển. Nếu có thể biến hình để có mặt ngay tại buổi diễn thuyết thì tôi sẽ làm. Đó là điều tôi nhận thức được, đó không phải là một lựa chọn.

Dù vậy, tôi đang cố nhận thức thêm để đồng ý với những điều đúng đắn và nói không với những điều sai trái, rằng phải đi công tác vài chuyến sẽ luôn là một phần trong sự nghiệp của tôi.

Về nhà vào lúc 1 giờ 30 phút sau chuyến bay bị hoãn không có gì thú vị. Liên tục khiến mình rơi vào cảnh ăn bánh burrito²⁵ ở sân bay lúc 10 giờ 45 phút sáng do không có chuyến bay nào phục vụ bữa trưa là một điều không lấy gì làm vui vẻ. Mất hành lý. Ghế chật chội. Khách sạn có chút buồn tẻ với chiếc máy pha cà phê chán ngắt. Nhớ một vài sự kiện cùng các con. Đi công tác chỉ vui nếu bạn chưa từng đi công tác, tương tự như việc những ai chưa từng nhìn thấy tuyết đều nghĩ tuyết tuyệt đẹp.

²⁵ Món ăn truyền thống của Ciudad Juárez, một thành phố thuộc bang Chihuahua, Mexico. (DG)

Bạn sẽ làm rất nhiều điều không vui vẻ trong suốt sự nghiệp Làm lại từ đầu của mình để đổi lấy những kết quả mà không ai có được. Vì thế, hãy tìm kiếm một chút niềm vui trong nhiệt huyết của bạn, nhưng đừng bao giờ nghĩ rằng mọi thứ đều phải vui. Vui vẻ là thứ bạn thêm vào nhiệt huyết, không phải là bộ lọc mà qua đó bạn chọn lựa những thứ cần làm.

Nếu bạn trả lời không, hãy tự hỏi mình tại sao? Bạn đang ở vị trí nào đó. Không ai bắt đầu hành trình Làm lại từ đầu với hy vọng rằng, nếu mọi thứ đều thành công, họ sẽ đau khổ hơn, làm thêm những việc họ ghét theo những cách khiến họ bế tắc hơn.

Chúng ta đều bắt đầu bằng niềm vui nhưng có xu hướng để mất nó trên hành trình, thường là khi quá nhiệt huyết.

Bạn thiếu đi niềm vui khi mọi thứ quá rõ ràng? Bạn nhiệt huyết và tiến gần hơn đến với một giấc mơ, nhưng giấc mơ này lại khác so với những gì bạn tưởng tượng? Có lẽ đã đến lúc chọn một con đường khác. Bạn thiếu đi niềm vui do tốc độ? Bạn đang quá nhiệt huyết đến mức không hề cảm thấy vui. Có lẽ thi thoảng bạn cần mở lịch trình của bạn ra, nơi vốn chẳng có bất kỳ mục đích nào khác ngoại trừ sự vui vẻ. Có phải bạn thiếu niềm vui bởi đây là “mùa trường Y” và việc tốt nghiệp sẽ thật vui, nhưng hành trình đến đích thì không? Độ vui vẻ hiện đang ở mức thấp là điều đương nhiên nhưng hãy nhớ rằng trường y cũng có ngày tốt nghiệp.

Đừng ngại vui vẻ. Bạn đã có đủ những công việc nhàm chán rồi. Sự nghiệp Làm lại từ đầu của bạn không nên nhàm chán nữa.

Đôi khi, nhiệt huyết có thể mang chút hơi hướng của sự chủ nghĩa cầu toàn. Bạn bắt đầu di chuyển quá nhanh đến mức bị khóa chặt trong các kế hoạch của mình. Mọi việc ổn cho đến khi cuộc sống không theo ý bạn muốn. Mà nó sẽ không như vậy. Hôm nay, ngày mai cũng vậy. Trái đất có một thói quen khó chịu đó là từ chối chiều ý chúng ta. Khi nó không theo ý chúng ta, đừng đột ngột dừng lại. Hãy điều chỉnh giấc mơ của bạn, chỉnh sửa định nghĩa về thành công, hãy đón nhận cái mới với tâm thế mới mẻ và vui vẻ.

GHI NHỚ

- Nhiệt huyết cần sự linh hoạt.
- Mục đích thường là một sản phẩm phụ của nhiệt huyết, chứ không phải là một điều kiện tiên quyết. Đừng chờ một mục đích hoàn hảo. Hãy sử dụng nhiệt huyết như là một cách để tìm ra mục đích kế tiếp.
- Đừng bao giờ để bị bó hẹp với một định nghĩa cứng nhắc về thành công, vì điều đó ngăn chặn sự phát triển. Hãy bỏ lối cửa sổ nếu cửa chính bị đóng sập lại.
- Hãy vui vẻ tới già. Một Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp được trang bị đầy đủ nhằm làm tăng sự vui vẻ trong cuộc sống của bạn, đừng loại bỏ niềm vui vì danh nghĩa của sự tiến bộ.

Chương 24 Luôn sử dụng nhiệt huyết để nhân lên các khoảnh khắc

Đừng ai để bị dối lừa rằng hiểu biết về con đường có thể thay thế việc đặt chân lên con đường đó.

— Mary Caroline Richards

Tóm lại, tại thời điểm nào đó trong sự nghiệp của mình, bạn sẽ:

Đạt đến đỉnh cao sự nghiệp và gặp bế tắc, bạn cần các kỹ năng tốt để giải phóng chính mình.

Đột nhiên mất việc, hoặc cần một công việc khi tốt nghiệp, bạn cần các mối quan hệ mạnh mẽ để tồn tại.

Nhảy việc, bạn cần phẩm chất cứng rắn để vượt qua những hỗn loạn như mọi lần nhảy việc khác.

Và cuối cùng, trong trường hợp về nhiệt huyết, bạn sẽ có được một cơ hội bất ngờ mà bạn không thấy trước, bạn cần nhiệt huyết để tận dụng tối đa. Trong những khoảnh khắc như vậy, bạn cần nhận thức để biết phải làm gì, cần sự can đảm để làm điều đó và cần sự linh hoạt để ứng phó với những bất ngờ.

Điều thú vị ở những cơ hội bất ngờ đó là chúng luôn bất ngờ. Bạn không thấy trước những cơ hội nhưng bạn có khả năng kiểm soát hơn bạn nghĩ, nên thi thoảng hãy kích hoạt chúng.

Khi đó, rất có thể bạn sẽ xuất hiện trên Instagram ở Tây Ban Nha, đang đứng bên cạnh Skrillex²⁶.

²⁶ Nghệ danh của nhạc sĩ điện tử, DJ, ca sĩ tài năng người Mỹ Sonny John Moore. Anh có những đóng góp vô cùng lớn đối với sự phát triển của âm nhạc điện tử. Tính đến nay, Skrillex đã giành được tổng cộng sáu giải Grammy. (BTV)

Mặc dù trong ảnh bạn như đang đứng cùng một người lau sàn, nhưng tôi đảm bảo với bạn rằng Skrillex là một trong những DJ nổi tiếng nhất hiện nay. Hãy hỏi một thanh niên trên đường phố mà xem, họ sẽ cho bạn biết.

Misty Jones đứng cạnh Skrillex ở Tây Ban Nha vào lúc 6 giờ sáng sau một bữa tiệc thâu đêm bởi cô ấy dám Làm lại từ đầu. Sau hơn một thập kỷ gắn bó với công việc yêu thích, ở tuổi 42, cô quyết định tập trung vào làm điều cô ấy thích nhất trong đời. Âm nhạc. Cô không biết chính xác điều đó có ý nghĩa gì, nhưng cô lờ mờ nhận ra nó. (Đôi lúc, điều lờ mờ ấy là tất cả những gì bạn cần.)

Cô đã làm đơn xin tham gia một chương trình âm nhạc kéo dài một năm tại Đại học Âm nhạc Berklee, khi đang sống ở San Antonio, Texas. Tham gia chương trình đồng nghĩa với việc cô sẽ chuyển đến Tây Ban Nha trong một năm. Tôi gặp cô ấy trong thời gian cô đang chờ xem có được chấp nhận không. Cô ấy đã hoàn thành hồ sơ một cách tự nguyện và rõ ràng, nó nằm trong tầm kiểm soát. Đó là quyết định nhảy việc. Thế việc được chấp nhận thì sao? Cô ấy có rất ít quyền kiểm soát với vấn đề đó.

Nhưng cô đã được nhận vào.

Đã đến lúc thể hiện nhiệt huyết!

Cô từ bỏ một công việc rất ổn định và rất tốt của mình để chuyển đến Tây Ban Nha.

Cô đã đăng những bức hình tuyệt đẹp lên Instagram từ Valencia. Một vài bức chụp những chuyến đi với bạn bè, nhưng phần lớn là chụp thời gian học sản xuất âm nhạc. Trên tường Instagram của cô đầy áp màn hướng âm, các buổi hòa nhạc, giờ học và các cuộc thi.

Với cơ hội tái tạo công việc của mình, cô đã được làm việc với nhiệt huyết rất lớn.

Đến cuối năm đó, cô tốt nghiệp chương trình. Cô chấp nhận vị trí giảng viên toàn thời gian tại Kent State ở Ohio với tư cách là trợ lý cho giáo sư âm nhạc. Mùa thu năm ngoái, cô bắt đầu dạy các lớp học sản xuất âm nhạc. Nếu không nhiệt huyết, hẳn cô vẫn giậm chân tại chỗ, bế tắc ở Texas, mơ về âm nhạc nhưng không làm bất cứ điều gì. Có một sự thật đáng buồn về những quyết định rằng không quyết định là quyết định lớn nhất mà bạn có thể đưa ra.

Nhưng Misty đã đưa ra quyết định, và khi nó mang lại những cơ hội đầy bất ngờ, như công việc giảng dạy toàn thời gian, cô đã nhiệt thành tận dụng nó. Nhiệt huyết có ảnh hưởng rất lớn, hơn cả các cơ hội nghề nghiệp bất ngờ của chúng ta. Sẵn sàng nhiệt huyết khi bạn chạm đến đỉnh cao sự nghiệp, gặp phải cú hích công việc và nhảy việc làm gia tăng đáng kể những cơ hội bất ngờ bạn sẽ nhận được.

Không phải lúc nào chúng ta cũng là những cơ hội lớn, ấn tượng và hiển nhiên như chuyển đến Tây Ban Nha.

Hai tháng sau lần bắt đầu Làm lại từ đầu gần đây nhất của tôi, một công ty có tên 2Gather gửi e-mail mời tôi diễn thuyết tại một sự kiện của Đại học Vanderbilt. Tôi nắm lấy cơ hội ngay bởi đó là một trong số ít các trường đại học ở Nashville mà tôi chưa từng diễn thuyết.

Họ nói sẽ có khoảng 60 người trong một buổi gặp mặt nhỏ, kéo dài một giờ tại khuôn viên Barnes & Noble. Trong một buổi tối âm 7 độ C, tôi mệt mỏi đi quanh khuôn viên trường để gặp gỡ nhân viên chạy chương trình tuyệt vời. Thật không may, 60 người đã không xuất hiện, chỉ có khoảng 7 người đến.

Tôi có chút lúng túng vì địa điểm nói chuyện nằm trong một cửa hàng Starbucks. Hãy tưởng tượng bạn là một sinh viên hoặc giáo viên, người đã trả tiền mua một cốc Pumpkin Spice Latte vào một đêm mùa đông lạnh giá. Bạn quàng một chiếc khăn và đang đọc một tập thơ tiếng Đức trong cửa hàng Starbucks yên tĩnh. Đột

nhiên, qua microphone, bạn nghe ai đó nói rằng: “Hãy nói về những ước mơ!”

Một số ít người khó chịu rời mắt khỏi không gian yên tĩnh của họ với cái nhìn bức dọc. Họ dọn đồ, đi sang phía bên kia của Barnes & Noble cho đến khi họ không còn nghe thấy tiếng ồn nữa và nhìn chằm chằm vào tôi.

Thật đáng kinh ngạc!

Nhưng tôi vẫn tiếp tục chương trình của mình dù gì đi nữa, tôi vẫn nói hết bài diễn thuyết với tất cả nhiệt huyết vì 7 người có mặt ở đó. Bạn không thể giỏi diễn thuyết trước công chúng nếu bạn không cố gắng chăm chỉ nói trước một đám đông dù là 7 người hay 7.000 người. Đêm đó, một giáo sư từ Vanderbilt, người vừa tình cờ ngồi ở đó để chấm bài, đã hỏi liệu tôi có thể đến nói chuyện với cấp trên của cô hay không. Tôi đồng ý. Sau lần diễn thuyết ra mắt của tôi ở Starbucks, tôi nhận lời nói chuyện với một lớp học 50 sinh viên. Sau đêm thực sự thú vị đó, tôi đã tweet về những gì tôi đã làm. Một trong những huấn luyện viên bóng đá từ Vanderbilt đã thấy dòng tweet của tôi, và hỏi trên Twitter rằng liệu tôi có thể đến nói chuyện với đội của họ không. Đội bóng đó đã đánh bại Tennessee, Georgia và Florida. Vị huấn luyện viên đó được một số trường đại học lớn nhất trong cả nước tuyển dụng.

Tôi đồng ý và dành một giờ để nói chuyện trong một căn phòng đầy những người to lớn nhất mà tôi từng thấy. Đó là một trải nghiệm thật đáng sợ. Khi xem bóng đá trên truyền hình, tôi từng nghĩ: “Tôi có thể đánh bại một thủ môn. Tôi dám cá là thế.” Hóa ra tôi đã nhầm nghiêm trọng. Ngay cả những anh chàng này cũng rất to lớn. Sau buổi nói chuyện, tôi ăn tối với James Franklin, huấn luyện viên trưởng.

Đêm đó anh ấy đã tweet rằng “@JonAcuff là một quái thú!”

Tôi đã được gọi bằng nhiều cái tên trong những năm qua, nhưng tôi đảm bảo với bạn, đó là lần đầu tiên có người gọi tôi là một quái thú.

Vài tháng sau, tôi nói chuyện với một trong những trợ lý huấn luyện viên của anh ấy về việc sẽ đến diễn thuyết tại Penn State, một điều thật tuyệt vời.

Điều đó sẽ xảy ra? Tôi không chắc chắn, nhưng tôi biết tôi đã tăng đáng kể cơ hội được nói chuyện ở Penn State bằng cách đồng ý với một cơ hội nhỏ, đó là nói chuyện với 7 người. Thật không dễ dàng gì để nói chuyện miễn phí với 7 người. Khi ấy, cái tôi ngu ngốc muốn bảo tôi rằng tôi nên loại bỏ những khoảnh khắc này ra khỏi sự nghiệp của mình.

Vẻ đẹp của nhiệt huyết chính là giúp bạn biến một cơ hội nhỏ thành một cơ hội lớn hơn. Bạn phải phát triển lời đồng ý với một cơ hội nhỏ thành lời đồng ý với cơ hội lớn hơn. Khi tôi đi bộ trong khuôn viên trường trong đêm giá lạnh đầu tiên đó để nói chuyện với chưa đến một chục người, tôi không thể tưởng tượng nổi nó sẽ dẫn tôi đến đâu. Tôi vẫn nhớ rõ từng suy nghĩ của mình lúc đó: “Mày có biết những tác giả nổi tiếng nhất đang ở đâu bây giờ không? Ở nhà, uống trà. Có lẽ họ đang mặc một chiếc áo len Na Uy như bán ở Disney EPCOT.” Tôi đang phải nỗ lực, nhiệt huyết với một buổi nói chuyện mà tôi phải cố gắng hết sức dù có bao nhiêu khán giả đi nữa.

Nhiệt huyết hoạt động theo cả hai cách. Bạn nhiệt huyết hết sức để tìm thêm nhiều cơ hội hơn. Và sau đó, khi bạn có được cơ hội rồi, bạn nhiệt huyết đủ để biến nó thành cơ hội lớn nhất có thể.

Chương 25 Rõ ràng, bạn có thể

Nếu bạn ngồi bên tách trà đầy nhưng không uống, cho tôi biết người bạn vẫn đang chờ là ai?

— H. Hesse

Tôi viết cuốn sách này vì bốn lý do.

Tôi là người hâm mộ bạn.

Tôi là người hâm mộ công việc.

Tôi tin rằng bạn có nhiều khả năng hơn bạn nghĩ.

Tôi tin rằng công việc có ý nghĩa hơn nhiều so với chúng ta nghĩ.

Chúng ta không cần phải đau khổ hay sợ hãi ngày thứ Hai. Chật vật không phải là mạch nguồn của cả tuần. Cho dù bạn đang theo đuổi một giấc mơ, tự đứng lên hoặc quyết định rằng can đảm có nghĩa là ở yên vị trí và cải thiện công việc hiện tại của bạn, thì công việc vẫn rất tuyệt.

Nhưng, đây là cái “nhưng” rất lớn, bởi tôi không thể nói dối.

Nếu chúng ta muốn thay đổi công việc, chính chúng ta phải thay đổi trước.

Chúng ta phải có kế hoạch và sự chuẩn bị. Hãy lấy giấy nhớ ra, ghi ra các kỹ năng mới mà chúng ta muốn tìm hiểu, dù rằng đôi lúc việc này thật ngớ ngẩn. Chúng ta phải can đảm khi cảm thấy muốn từ bỏ. Chúng ta phải tìm kiếm những lời khuyên khôn ngoan ngay cả khi mọi người nói với chúng ta những điều chúng ta không muốn nghe. Chúng ta phải cần mẫn ươm trồng những vườn cây ăn trái bền lâu.

Chúng ta phải tạo ra Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp, đầy ắp các mối quan hệ, kỹ năng, phẩm chất và nhiệt huyết.

Chúng ta cần bốn yếu tố đầu tư này bởi chúng ta sẽ trải qua cả bốn thay đổi nghề nghiệp: đỉnh cao, cú hích, nhảy việc và cơ hội.

Cuộc sống sẽ thật nhẹ nhàng nếu chúng ta chỉ cần chọn bước thay đổi nghề nghiệp yêu thích và sau đó dừng chân ở đó mãi mãi. Tôi không biết ai chọn đỉnh cao hoặc cú hích trong công việc, vì thế có thể sẽ chỉ có một quyết định là chấp nhận cơ hội hay nhảy việc. Nếu bạn ghét sự bất ngờ khi người bồi bàn hát bài chúc mừng sinh nhật mình tại một nhà hàng như tôi, bạn sẽ chọn nhảy việc. Bạn luôn muốn biết chuyện gì sẽ xảy ra tiếp theo bởi cuộc sống của bạn được làm nên từ những quyết định tự nguyện và những điều tích cực nối tiếp nhau.

Thành công.

Thành công.

Thành công.

Hoặc nếu bạn thích cảm giác ngạc nhiên trước những điều bất ngờ, bạn không muốn biết những gì diễn ra tiếp theo, bạn sẽ chọn một cuộc sống đầy những cơ hội nghề nghiệp bất ngờ. Ngày của bạn sẽ tràn ngập những khoảnh khắc a ha!, một loạt những điều tuyệt vời liên tiếp xảy ra.

Nhưng chúng ta không phải lựa chọn một bước chuyển mãi mãi. Cũng không tốt cho chúng ta nếu làm vậy. Bạn sẽ không học được thứ cần học nếu tất cả những gì bạn làm đều thành công. Thất bại mà chúng ta gặp phải khi chạm đến đỉnh cao sự nghiệp hoặc thông qua những cú hích trong công việc có thể dạy cho chúng ta bài học mà chúng ta không sẵn lòng học. Và một cuộc sống với dòng chảy không ngừng của những cơ hội bất ngờ cũng chẳng lấy gì làm vui vẻ cả. Những người trúng xổ số không phải lúc nào cũng là những người hạnh phúc nhất.

Không, cuộc sống là một chuỗi gồm cả bốn quá trình chuyển đổi. Và Misty, người di cư đến Tây Ban Nha từ phần nhiệt huyết, là minh chứng sống hoàn hảo cho điều này. Trong quá trình tôi viết cuốn sách này, cô đã viết cho tôi một e-mail khi chương trình của cô ở Tây Ban Nha kết thúc. Khi đọc nó, tôi thấy mỗi câu đều xuất hiện một trong bốn đợt chuyển đổi tiếp theo của cô ấy. Tôi viết ra đây những điều Misty nói trong e-mail và những gì thực sự đã xảy ra với cô ấy:

Nghỉ công việc gần bó suốt 13 năm để đi học. Rồi bỏ mọi thứ tôi có và những người tôi biết để ra nước ngoài.

Misty đã để lại mọi thứ nhưng cô đã mang theo một thứ – vườn cây phẩm chất của cô ấy. Cô không biết ai ở Tây Ban Nha. Cô không có những kỹ năng để trở thành một kỹ sư phòng thu. Cô đã không nhận thức được về nhiệt huyết mà cô cần, nhưng cô có phẩm chất. Khi bạn nhảy việc, phẩm chất luôn “nhảy” cùng bạn.

Học thiết kế âm thanh từ đầu. Học trở thành một kỹ sư phòng thu... trên một hệ thống Avid....(dịch chuyển... một màn hướng âm thực sự, thực sự lớn....)

Chạm đến đỉnh cao sự nghiệp là một điều không tốt nếu bạn vẫn giữ nguyên tình trạng đó. Nó có thể là chất xúc tác cho việc học các kỹ năng mới. Đó là những gì Misty đã làm ở đây, cô nhanh chóng nhận ra rằng cô đã tiến gần đến khả năng âm nhạc của mình. Cô phát triển những kỹ năng mới để vượt qua mỗi đỉnh cao mới mà cuộc phiêu lưu này mang lại. Thật sai lầm khi nghĩ rằng đỉnh cao duy nhất mà cô ấy chạm đến là khi cô nhận ra mình đã bị mắc kẹt trong công việc cũ.

Được mời đến tham gia một lễ hội âm nhạc điện tử lớn ở Barcelona vào tháng Sáu, một dự án khiến tôi bận rộn trong nhiều giờ.

Phát triển các kỹ năng mới đã đưa Misty vào một vị trí tốt hơn để có được những cơ hội bất ngờ, như lời mời tham gia các lễ hội lớn. Misty không kiểm soát được quyết định của nhà tổ chức lễ hội ở Barcelona nhưng khi họ mời tham gia, cô ấy tỏ ra nhiệt huyết. Cô đã

can đảm tin rằng cô có những gì “nó” cần để có thể chơi nhạc tại một lễ hội. Cô đã dùng nhận thức để nhận biết đây là mùa nhiệt huyết hết mức. Và cô đã linh hoạt bổ sung cơ hội mới này vào cuộc sống bận rộn của mình.

Được gia đình Long đến thăm, họ chính là những người khuyến khích tôi chuyển đi.

Ôi, một từ hoàn hảo trong ngữ cảnh này, “khuyến khích”. Bạn bè của chúng ta, những người ủng hộ chúng ta, họ không chỉ ủng hộ mà còn khích lệ chúng ta. Chấp nhận rủi ro. Bước qua những cú hích nghề nghiệp. Thử sức. Tất cả chúng ta cần những mối quan hệ như thế khi quyết định tái tạo công việc của mình.

Điền vào 20 lá đơn xin việc, một hành động thú vị và đáng sợ.

Cú nhảy này dẫn đến cú nhảy khác. Một đỉnh cao bị phá vỡ mở ra một đỉnh cao khác, và ta cần đến chiếc búa kỹ năng. Những mối quan hệ mới này mở ra cánh cửa dẫn đến các mối quan hệ mới khác. Một năm đã hết, nhưng cuộc phiêu lưu của Misty không dừng lại, nó chỉ mới bắt đầu. Tái tạo công việc của bạn không phải là một sự kiện mà là một lối sống. Hãy bước sang chương tiếp theo của cuộc đời bạn!

Khi chúng ta đọc những câu chuyện giống như của Misty, thật dễ để đánh giá cô ấy là người có khả năng thần kỳ, tài năng và các kết nối mà chúng ta – những người bình thường không có.

Nhưng cô ấy không phải vậy. Tất cả những gì cô ấy có là các kỹ năng, các mối quan hệ, phẩm chất và sự sôi nổi nhiệt huyết – là Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của mình. Và khi nhận ra nó, cô ấy dám đặt ra một vài câu hỏi.

Tại sao không phải là tôi?

Tại sao không phải bây giờ?

Tại sao không ở đây?

Đây là những câu hỏi đơn giản, nhưng nếu bạn dám đặt ra, chúng sẽ đẩy bạn ra khỏi cửa. Có thể bạn không phải chuyển đến Tây Ban Nha mà chỉ đón nhận công việc hiện tại với một thái độ hoàn toàn khác và nhận ra mình đang sở hữu một cơ hội tốt thế nào. Có thể chúng sẽ đẩy bạn vào một mùa nhiệt huyết, khuyến khích bạn từ bỏ ý định tìm kiếm một công việc mới theo cách cũ mà mọi người vẫn làm. Có thể chúng sẽ đưa bạn đến với việc tạo dựng các mối quan hệ mới hoặc sửa chữa những mối quan hệ cũ.

Không ai biết sự nghiệp của bạn sẽ đi về đâu nếu bạn đặt ra các câu hỏi này và tái tạo công việc của mình. Hơn tất cả, với Tài khoản Tiết kiệm Sự nghiệp của mình, bạn đã có mọi thứ bạn cần để bắt đầu. Vậy tại sao không phải là bạn, tại sao không phải bây giờ, tại sao không phải ở đây?

BA TỪ CUỐI CÙNG

Một thời gian dài trước đây, khi bị sa thải khỏi một công việc, ai đó đã nói rằng tôi không phải là một nhà văn. Đại khái họ nói rằng tôi không có những kỹ năng hoặc nhiệt huyết để trở thành một nhà văn. Họ nghĩ rằng tôi sẽ không bao giờ có khả năng làm điều này.

Nhiều năm sau đó, Jenny và tôi đi bộ xung quanh khu phố của chúng tôi trong hồi hộp, chờ đợi từng tin nhắn từ đại diện xuất bản của tôi thông báo rằng các nhà xuất bản đã đặt cược rất lớn vào cuốn sách này.

Một rồi hai, hai rồi mười, các tin nhắn tới tấp đổ về. Một ngày đầu giá kéo dài thành hai ngày.

Khi mọi việc đã thành công, tôi nhớ lại câu hỏi ngày nào: “Anh thực sự nghĩ anh có thể làm điều này?”

Ai đó có thể hỏi bạn câu đó.

Bạn cũng có thể tự hỏi mình câu đó.

Nỗi sợ thích câu hỏi đó.

Trong một chuyến đi bộ trong rừng, vào một ngày mùa xuân yên ả, tôi đã tự trả lời câu hỏi đó.

“Anh thực sự nghĩ anh có thể làm điều này?”

“Rõ ràng, tôi có thể.”

Tôi nghĩ rằng đó có thể cũng là câu trả lời của bạn.

Một hoặc vài năm sau kể từ lúc tôi viết dòng này, khi bạn viết cho tôi một e-mail như Misty, một lá thư đầy ắp hành động, nhiệt huyết, hy vọng, tranh đấu, sợ hãi và tất cả những xáo trộn thật sự mà hành trình Làm lại từ đầu mang đến, đó là những gì tôi sẽ nói với bạn. Ngồi trong một văn phòng nhỏ tại nhà ở Nashville, tôi sẽ mở e-mail của bạn. Tôi sẽ cười, vỗ tay trước cuộc phiêu lưu mà bạn sẽ dẫn thân nhưng không thể biết trước điều gì.

Bạn có nghĩ rằng bạn có thể Làm lại từ đầu không?

Rõ ràng, bạn có thể.