

KỸ NĂNG ĐI TRƯỚC ĐAM MÊ

CAL NEWPORT
Dịch giả: Uông Xuân Vy - Trần Đăng Khoa



HÃY GIỎI ĐẾN MỨC
KHÔNG AI
DÁM PHÓT LỜ BẠN

TGM
BOOKS



NXB
PHỤ NỮ

Mục Lục

[Lời Giới Thiệu](#)

[QUY TẮC #1: ĐỪNG THEO ĐUÔI ĐAM MÊ CỦA BẠN](#)

[Chương 1: “Đam mê” Của Steve Jobs](#)

[Chương 2: Đam Mê Là Rất Hiếm Hoi](#)

[Chương 3: Đam Mê Rất Nguy Hiểm](#)

[QUY TẮC #2: HÃY TRỞ NÊN GIỎI ĐẾN MỨC HỌ KHÔNG THỂ PHÓT LÒ BẠN](#)

[Chương 4: Sự Rõ Ràng Của Một Người Thợ](#)

[Chương 5: Sức Mạnh Của Vốn Liếng Sự Nghiệp](#)

[Chương 6: Những Nhà Tư Bản Sự Nghiệp](#)

[Chương 7: Trở Thành Một Người Thợ Lành Nghề](#)

[QUY TẮC #3: TỪ CHỐI CƠ HỘI THĂNG TIẾN \(HAY TÀM QUAN TRỌNG CỦA SỰ KIỂM SOÁT\)](#)

[Chương 8: Liều Thuốc Tiên Công Việc Mơ Ước](#)

[Chương 9: Bẫy Kiểm Soát Thứ Nhất](#)

[Chương 10: Bẫy Kiểm Soát Thứ Hai](#)

[Chương 11: Tránh Bẫy Kiểm Soát](#)

[QUY TẮC #4: NGHĨ NHỎ LÀM LỚN \(HAY TÀM QUAN TRỌNG CỦA SỰ MỆNH\)](#)

[Chương 12: Cuộc Sống Đầy Ý Nghĩa Của Pardis Sabeti](#)

[Chương 13: Sức Mạnh Đòi Hỏi Của Vốn Liếng Sự Nghiệp](#)

[Chương 14: Sứ Mệnh Cần Đánh Cược Chút Ít](#)

[Chương 15: Sứ Mệnh Cũng Cần Tiếp Thi](#)

[Kết Luận](#)

[Về Tác Giả](#)

Lời Giới Thiệu

Niềm đam mê của một thầy tu

“Hãy theo đuổi đam mê là một lời khuyên nguy hiểm”

Thomas nhận ra điều này tại một trong những nơi mà bạn khó tin nhất. Lúc đó anh đang đi bộ trên con đường mòn qua cánh rừng sồi phía nam núi Tremper. Con đường này là một trong những con đường băng qua địa phận rộng 93 héc-ta của Tu viện Zen Mountain ẩn mình dưới dãy núi Catskill từ những năm 1980. Thomas đã đi được nửa chặng đường của quá trình hai năm tu tập tại tu viện để trở thành một thầy tu. Một năm trước anh đến đó vì công việc mơ ước mà anh đã ấp ủ nhiều năm. Anh dồn mọi đam mê tâm huyết vào việc tập thiền tại vùng núi Catskill hẻo lánh này và hi vọng rằng mình sẽ tìm được hạnh phúc. Nhưng khi Thomas đứng dưới gốc cây sồi vào chiều hôm ấy, anh bật khóc và những mộng tưởng bắt đầu sụp đổ.

“Tôi luôn tự hỏi, cuộc sống này có ý nghĩa gì?” Thomas nói khi lần đầu tôi gặp anh ấy tại một quán cà phê ở Cambridge, Massachusetts. Lúc đó, đã nhiều năm trôi qua kể từ khi Thomas nhận ra được vấn đề ở Catskill, nhưng anh vẫn nhớ rõ con đường dẫn đến nhận thức đó, và anh hào hứng kể về nó như thể nếu kể lại thì quá khứ phức tạp của anh sẽ được trù tả vậy.

Sau khi có được bằng cử nhân triết học và thần học, sau đó là bằng thạc sĩ chuyên ngành tôn giáo so sánh, Thomas quyết định rằng việc tập Thiền Phật giáo chính là bí quyết để có được một cuộc sống ý nghĩa. “Có một điểm giao nhau rất lớn giữa triết học mà tôi đang học và Phật giáo khiến tôi nghĩ rằng ‘Mình sẽ đi thực hành về Phật giáo một cách trực tiếp để trả lời các câu hỏi lớn này,’ ‘anh ấy bộc bạch.

Tuy nhiên, sau khi tốt nghiệp, Thomas lại cần tiền, vì vậy anh phải làm rất nhiều công việc khác nhau. Chẳng hạn như anh đi dạy tiếng Anh tại Gumi, một thành phố công nghiệp tại trung tâm Hàn Quốc. Đối với nhiều người, cuộc sống ở vùng Đông Á có vẻ lãng mạn, tuy nhiên đối với Thomas, sự hấp dẫn này ngày càng giảm sút. “Mỗi tối thứ Sáu, sau giờ làm việc, những người

đàn ông tập trung tại các xe bán hàng ngoài đường có cắm lều để uống rượu soju (một loại rượu làm từ gạo) cho đến khuya. Vào những đêm mùa đông, hơi bốc lên từ những cái lều, từ những người đàn ông uống rượu. Và điều tôi nhớ nhất chính là sáng hôm sau, đường phố đầy những bãi nôn mưa đã khô.”

Cuộc tìm kiếm của Thomas cũng truyền cảm hứng cho anh đi xuyên Trung Quốc, vào Tây Tạng, dành thời gian ở Nam Phi cùng nhiều cuộc hành trình khác, trước khi kết thúc tại Luân Đôn, nơi anh làm công việc nhập dữ liệu khá tẻ nhạt. Suốt khoảng thời gian này, Thomas nuôi dưỡng niềm tin rằng Phật giáo chính là chìa khóa mở cánh cửa hạnh phúc. Theo thời gian, ước mơ này của anh phát triển thành ý tưởng trở thành một tu sĩ. “Tôi đã xây dựng một ảo tưởng tuyệt vời về việc tập Thiền và cuộc sống tại tu viện,” anh bộc bạch. “Mộng tưởng này đến - để hiện thực hóa ước mơ của tôi.” Tất cả các công việc khác hoàn toàn không thể so sánh được với mộng tưởng này. Anh dồn hết tâm huyết theo đuổi đam mê đó.

Thomas bắt đầu biết đến Tu viện Zen Mountain khi đang ở Luân Đôn, và anh lập tức bị hấp dẫn bởi nét nghiêm trang của nó. “Những người ở đó tập Thiền rất nghiêm túc và thành tâm,” anh nhớ lại. Niềm đam mê mách bảo anh rằng Tu viện Zen Mountain chính là nơi anh thuộc về.

Thomas mất chín tháng để hoàn thành thủ tục gia nhập. Sau khi được chấp nhận đến sống và luyện tập tại thiền viện, anh đáp chuyến bay xuống sân bay Kennedy rồi bắt xe buýt đi vào vùng ngoại ô của Catskill. Chuyến đi dài ba giờ đồng hồ. Rồi khỏi thành phố, xe buýt bắt đầu đi ngang qua nhiều thị trấn cổ quái, với phong cảnh “mỗi lúc một trở nên đẹp hơn.” Cuối cùng xe buýt cũng đến được chân núi Tremper, rồi nó dừng lại cho Thomas xuống. Từ trạm xe buýt, anh đi bộ dọc theo con đường dẫn tới lối vào tu viện, nơi được canh giữ bởi cánh cổng bằng sắt đang mở cho những người mới đến.

Vào trong khuôn viên, Thomas đến tòa nhà chính, một nhà thờ bốn tầng được xây dựng bằng đá xanh và gỗ sồi địa phương. “Cứ như thể núi non đã hiến thân mình làm thành nơi dành cho việc luyện tập tâm linh” là cách mà các tu sĩ ở thiền viện miêu tả nó trong văn học chính thống của họ. Đẩy cánh cửa sồi bước vào, Thomas được một tu sĩ chào đón. Rất khó khăn để diễn tả cảm xúc lúc ấy, Thomas giải thích với tôi như sau, “Giống như bạn đang rất đói, và bạn biết rằng mình sẽ có một bữa ăn thịnh soạn.”

Cuộc sống làm thầy tu của Thomas bắt đầu khá suôn sẻ. Anh sống trong một căn nhà gỗ nhỏ được dựng trong cánh rừng phía sau tòa nhà chính. Trong lần đến thăm một thầy tu lâu năm, người đã từng sống trong căn nhà tương tự hơn 15 năm, Thomas đã hỏi ông ấy có bao giờ cảm thấy mệt mỏi khi đi bộ từ nơi ở đến tòa nhà chính hay không. Vị thầy tu điềm nhiên trả lời: "Tôi chỉ mới bắt đầu học thôi."

Một ngày tại Tu viện ZenMountain có thể bắt đầu sớm từ 4g30 sáng, tùy thuộc vào thời điểm trong năm. Vững giữ sự tĩnh lặng, các thầy tu đón chào buổi sáng bằng 40 - 80 phút ngồi thiền trên các tấm thảm được xếp với "độ chính xác hình học" tại hội trường chính. Khung cảnh bên ngoài các cửa sổ theo phong cách Gothic phía trước hội trường tuyệt đẹp, nhưng những tấm thảm quá thấp nên các thiền sư không thể nhìn thấy. Phía cuối căn phòng có hai người giám sát thỉnh thoảng đi xung quanh các tấm thảm. Thomas tay cầm một cây gậy mà họ luôn mang theo bên người để dùng vào mục đích này."

Sau bữa cũng trong chính hội trường đó, tất cả mọi người được phân công nhiệm vụ. Nhiệm vụ của Thomas bao gồm dọn dẹp nhà vệ sinh và đào mương, ngoài ra anh cũng được giao phần xử lý các thiết kế đồ họa cho tạp chí của tu viện. Một ngày tiếp diễn gồm nhiều buổi thiền hơn, những cuộc phỏng vấn với các thiền sư cấp cao, và thường là các bài giảng dài dòng, khó hiểu. Các tu sĩ có một khoảng thời gian nghỉ ngơi trước bữa tối. Thomas thường tranh thủ thời gian này để đốt lò sưởi trong căn nhà gỗ của mình, chuẩn bị cho những đêm lạnh lẽo ở Catskill.

Các rắc rối của Thomas bắt nguồn từ công án. Một công án, theo truyền thống của phái Thiền, là một câu đố chữ, thường được trình bày thông qua một câu chuyện hay một câu hỏi. Mục đích của nó là thách đố lại cách suy nghĩ logic, do đó buộc bạn phải sử dụng trực giác để diễn giải thực tế. Khi giải thích các khái niệm này cho tôi, Thomas đưa ra một ví dụ mà anh đã gặp: "Hãy chỉ cho tôi một cây bất động trong cơn gió lớn."

"Tôi thậm chí còn không biết câu trả lời cho câu hỏi này đại loại như thế nào nữa," tôi phản đối.

"Trong một buổi phỏng vấn," Thomas nói rõ, "anh phải trả lời ngay lập tức, không suy nghĩ. Nếu ngừng lại, họ sẽ tổng anh ra khỏi phòng; cuộc phỏng vấn kết thúc."

"Vậy thì tôi chắc chắn là bị đá ra ngoài rồi."

"Đây là câu trả lời đã giúp tôi vượt qua công án," anh ấy nói. "Tôi đứng như một cái cây và vẫy tay một chút như thể đang trong một cơn gió lớn. Đúng không? Vấn đề ở đây là một khái niệm anh không thể nắm bằng lời."

Một trong những rào cản lớn đầu tiên mà các học viên trẻ phải đối mặt tập Thiền chính là công án Mu: Vượt qua được công án này là vượt cánh cổng đầu tiên trong "*tám cổng*" của Thiền Phật Giáo. Nếu chưa đạt được cột mốc này, bạn vẫn chưa được xem là học viên chính thức của thiền viện. Thomas có vẻ ngần ngại giải thích về công án này thôi. Tôi đã từng gặp phải vấn đề này khi làm một cuộc nghiên cứu về phái Thiền: Bởi vì những câu đố thường đi ngược lại logic, bất kỳ nỗ lực giải thích nào cho người ngoài đều trở nên tầm thường. Chính vì vậy, tôi không ép Thomas nói chi tiết về vấn đề này mà đi tra thông tin Google. Đây là một diễn giải mà tôi tìm được:

Một khách hành hương hỏi Đại Thiền sư Châu: "Loài chó có Phật tính không?" Triệu Châu trả lời, "Mu."

Mu theo tiếng Trung có nghĩa là "không." Theo như lời giải thích mà tôi tìm được, Triệu Châu không trả lời câu hỏi của khách hành hương mà đẩy lại cho người hỏi. Sau hàng tháng trời căng thẳng, Thomas mới chật vật vượt qua được công án này. "Tôi suy nghĩ liên tục về công án đó, "anh ấy kể với tôi. "Tôi mang nó vào giấc ngủ, để nó chiếm hữu cơ thể mình."

Rồi anh cũng giải được nó.

"Một ngày, lúc đi dạo trong rừng, trong một khoảnh khắc khi tôi nhìn vào những chiếc lá, 'tôi' biến mất. Chúng ta đều trải qua những chuyện như vậy nhưng không quan tâm. Còn tôi đã có sự chuẩn bị cho trải nghiệm này. Tôi nhận ra, 'Đây chính là toàn bộ công án.' "Thomas đã có được cái nhìn về sự hợp nhất của tự nhiên vốn hình thành nên cốt lõi sự hiểu biết về thế giới của Phật giáo. Chính sự thống nhất này đã đưa ra câu trả lời cho công án. Vô cùng hào hứng, tại buổi phỏng vấn tiếp theo với tu sĩ cấp cao, Thomas đã làm một cử chỉ - "một cử chỉ đơn giản mà bạn vẫn làm thường ngày"- điều này cho thấy rõ ràng rằng anh ấy hiểu được lời giải công án một cách trực giác. Anh ấy đã vượt qua được cánh cổng thứ nhất: trở thành học viên chính thức của Thiền tông.

Không lâu sau khi vượt qua công án Mu, Thomas nhận ra niềm đam mê của

mình. Anh đang đi bộ trong chính khu rừng mà anh giải được công án. Với sự thấu hiểu sâu sắc sau khi vượt qua Mu, anh bắt đầu hiểu được những bài giảng khó hiểu của các thầy tu cấp cao. "Khi đi bộ trên con đường mòn, tôi nhận ra các bài giảng đều nói về những điều tương tự như công án Mu," Thomas nói. Nói một cách khác, *chính là đây. Đây chính là những gì mà cuộc sống của một Thiền sư có được: cái nhìn ngày càng sâu sắc về vấn đề cốt lõi.*

Thomas đã đạt đến đỉnh cao của niềm đam mê - anh đã có thể tự hào nhận mình là một học viên Thiền tông - vậy mà anh ấy vẫn không có được sự bình an và hạnh phúc mà anh từng mơ mộng.

"Thực tế thì chẳng có gì thay đổi cả. Tôi vẫn là con người cũ, vẫn có những nỗi lo lắng tương tự. Tôi nhận ra điều này vào một buổi chiều Chủ nhật, và tôi bật khóc."

Thomas đã theo đuổi niềm đam mê tại Tu viện Zen Mountain, đã tin tưởng như nhiều người khác rằng chìa khóa đến với hạnh phúc là xác định niềm đam mê và theo đuổi nó với tất cả sự can đảm và nhiệt huyết. Nhưng cũng như những gì Thomas trải qua vào buổi chiều Chủ nhật trong khu rừng sồi, niềm tin này là một sự ngộ nhận đáng sợ. Hoàn thành ước mơ trở thành một Thiền sư thật sự *không* làm cho cuộc sống của anh trở nên tuyệt vời.

Thomas phát hiện ra rằng, con đường dẫn tới hạnh phúc - ít nhất là liên quan đến công việc bạn làm để kiếm sống - là một thứ phức tạp hơn rất nhiều so với việc trả lời một câu hỏi kinh điển, "*Tôi nên làm gì với cuộc sống của mình?*"

Hành trình tìm kiếm bắt đầu

Mùa hè năm 2010, tôi bị ám ảnh bởi việc đi tìm câu trả lời cho câu hỏi đơn giản: *Tại sao một số người yêu thích công việc họ làm, nhưng số khác lại không?* Chính sự ám ảnh này đã dẫn tôi đến gặp những người như Thomas, những người có các câu chuyện giúp chứng minh cho một quan điểm mà tôi đã canh cánh trong lòng từ rất lâu: Nói đến tạo ra một công việc mà bạn yêu thích, thì theo đuổi đam mê không hẳn là một lời khuyên hữu ích.

Lời giải thích cho những gì đã khiến tôi đi theo con đường này như sau: Suốt mùa hè năm 2010, câu hỏi này bắt đầu xuất hiện trong lúc tôi đang nghiên cứu sau tiến sĩ tại MIT, nơi tôi đã có bằng Tiến sĩ ngành Khoa học Máy tính

một năm trước đó. Tôi đang trên con đường trở thành một giáo sư, mà với một chương trình sau đại học như MIT, thì đây là một con đường đúng đắn. Nếu đi đúng hướng, thì giáo sư đại học chính là một công việc cả đời. Nói cách khác, vào năm 2010, tôi đang lập kế hoạch cho cuộc sống đầu tiên và cũng là cuối cùng trong đời. Nếu có lúc bạn cần tìm hiểu xem điều gì tạo nên niềm đam mê trong công việc kiếm sống của mỗi người, thì đây chính là lúc đó.

Khả năng tôi có thể không trở thành một giáo sư chính là thứ khiến tôi quan tâm nhiều nhất trong khoảng thời gian này. Không lâu sau cuộc gặp gỡ với Thomas, tôi có một cuộc hẹn với cố vấn của mình để thảo luận về công cuộc sống cho bản thân. "Một ngôi trường tệ cỡ nào thì anh sẵn lòng về dạy?" chính là câu hỏi đầu tiên của ông ấy. Thị trường công việc giảng dạy luôn khó khăn, nhưng trong năm 2010, khi nền kinh tế vẫn còn suy thoái, thì nó đặc biệt khó khăn.

Tệ hơn nữa, chuyên ngành nghiên cứu của tôi không phổ biến lắm trong những năm gần đây. Hai sinh viên tốt nghiệp thuộc nhóm mà tôi viết luận án đã trở thành giáo sư tại châu Á, trong khi hai người còn lại trong nhóm làm việc tại Lugano, Thụy Sĩ và Winnipeg, Canada. *"Phải thừa nhận rằng tôi cảm thấy quá trình này khá là khó khăn, căng thẳng và nản lòng thoái chí,"* một trong những cựu sinh viên nói với tôi. Hơn nữa, tôi và vợ mình mong muốn được ở lại nước Mỹ, ưu tiên ở bờ Đông, và điều này thu hẹp sự lựa chọn hơn nữa của chúng tôi. Tôi phải đối mặt với khả năng rất cao rằng công cuộc sống giảng dạy này sẽ thất bại, buộc tôi phải suy xét lại việc mình nên làm gì trong đời.

Đây chính là lý do mà tôi khởi đầu thứ gọi là "hành trình tìm kiếm của tôi." Câu hỏi của tôi rất rõ ràng: *Làm thế nào mà một người yêu thích công việc họ làm?* và tôi cần một câu trả lời.

Quyển sách này ghi chép lại những gì mà tôi đã khám phá ra trong hành trình tìm kiếm của mình.

Đây là những gì mà bạn có thể tìm thấy trong những trang tiếp theo:

Như đã đề cập, tôi không cần phải đi sâu vào hành trình tìm kiếm thì mới nhận ra, như Thomas đã nhận ra trước tôi, rằng quan niệm truyền thống về

thành công trong sự nghiệp - *theo đuổi đam mê* - là một sai lầm nghiêm trọng. Nó không những không diễn tả được cách mà đa số mọi người tìm được một công việc hấp dẫn mà đối với nhiều người, nó còn khiến mọi chuyện tồi tệ hơn: dẫn đến việc chuyển đổi công việc và lo lắng liên tục, như trường hợp của Thomas, thực tế không giống như những gì mình mơ mộng.

Từ điểm khởi đầu này, tôi bắt đầu với Quy tắc #1, nơi tôi phá bỏ thuyết đam mê. Nhưng tôi không dừng lại ở đó. Hành trình tìm kiếm này đã đẩy tôi tiến xa hơn việc xác định đâu là những thứ không hiệu quả, để tiến đến câu hỏi:

Nếu "theo đuổi đam mê" là một lời khuyên tồi, vậy thì tôi nên làm gì?

Quá trình đi tìm câu trả lời cho câu hỏi này, như Quy tắc từ #2 đến #4 thể hiện, đưa tôi đến những nơi không ngờ tới. Ví dụ như để hiểu rõ hơn tầm quan trọng của khả năng tự lập. Tôi dành một ngày trên nông trại thuộc sở hữu của một người trẻ tốt nghiệp từ một đại học danh tiếng. Để nâng cao hiểu biết của mình về kỹ năng, tôi dành thời gian với các nhạc sĩ chuyên nghiệp. Tôi cũng len lỏi vào thế giới của các doanh nghiệp tư bản, các nhà biên kịch, ngôi sao nhạc rock, lập trình viên máy tính, và tất nhiên có cả các giáo sư. Đó chỉ là một vài ví dụ cho nỗ lực tìm kiếm những gì quan trọng và những gì không quan trọng trong việc xây dựng một sự nghiệp hấp dẫn. Tôi đã rất ngạc nhiên khi thấy rõ nhiều điều sau khi xóa tan đám sương mù che khuất, vốn được tạo ra khi chỉ chăm chăm tập trung theo đuổi niềm đam mê.

Các câu chuyện trong quyển sách này xoay quanh một chủ đề thường gặp: *tầm quan trọng của năng lực*. Tôi nghiệm thấy rằng những yếu tố tạo nên một công việc tuyệt vời thì rất hiếm hoi và quý giá. Nếu muốn có nó, bạn cần một thứ gì đó hiếm hoi và quý giá để trao đổi. Nói cách khác, bạn cần phải giỏi một việc gì đó trước khi mong đợi có được một công việc tốt.

Tất nhiên, chỉ sự tinh thông thôi thì không đủ để đảm bảo hạnh phúc: Có rất nhiều ví dụ về những con người đáng kính nhưng lại bị nghiền công việc một cách khổ sở. Do đó, lập luận của tôi không chỉ dừng lại ở việc đơn thuần đạt được những kỹ năng hữu ích mà còn tiến vào nghệ thuật đầu tư *vốn liếng sự nghiệp* tinh tế. Điều này dẫn đến những nét biểu liên quan đến quãng đời làm việc của bạn.

Lập luận này đi ngược lại quan niệm thông thường. Nó đẩy đam mê sang một bên, quả quyết rằng cảm giác này chỉ là một nhân tố phụ trong một sự nghiệp

tốt đẹp. Đừng theo đuổi đam mê; thay vào đó, hãy để nó đuổi theo bạn trong hành trình tìm kiếm để bạn trở nên, trích lời của Steve Martin mà tôi rất thích, "giỏi đến mức không ai có thể phớt lờ bạn."

Đối với nhiều người, khái niệm này là một sự chuyển đổi lớn, và cũng như bất kỳ ý tưởng đột phá nào, nó cần một sự xuất hiện hoành tráng. Đó là lý do tôi viết quyển sách này theo phong cách một bản tuyên ngôn. Tôi chia nội dung thành bốn "quy tắc", mỗi quy tắc có một tiêu đề khích động. Tôi cũng cố gắng làm cho quyển sách ngắn gọn và phát huy tác dụng mạnh mẽ: tôi muốn giới thiệu một cách nhìn mới về thế giới, nhưng tôi không muốn nhồi nhét quá nhiều những ví dụ và các cuộc thảo luận. Quyển sách này có chứa đựng những lời khuyên cụ thể, nhưng bạn sẽ không tìm thấy kiểu hệ thống mười-bước hay các bài kiểm tra tự đánh giá trong những trang sách. Chủ đề này quá tinh tế đến mức không thể đưa thành những công thức.

Sau khi đọc xong quyển sách này, bạn sẽ biết được kết cục câu chuyện của tôi và những cách thức cụ thể mà tôi đang áp dụng vào công việc của mình. Chúng ta cũng sẽ quay trở lại với Thomas, người mà sau khi nhận ra sự chán nản ở tu viện đã quay trở lại với những nguyên tắc ban đầu của bản thân, chuyển sự tập trung từ *tìm đúng việc* thành *làm việc đúng*, để rồi cuối cùng, lần đầu tiên trong cuộc đời, có được cảm giác yêu thích công việc mình làm. Đây chính là niềm hạnh phúc mà bạn cũng nên có được.

Tôi hy vọng những điều tôi sắp trình bày sẽ giải thoát cho bạn khỏi câu khẩu hiệu thường ngày như "theo đuổi đam mê của bạn" hay "làm những gì bạn yêu thích" - những loại khẩu hiệu tạo ra sự nhầm lẫn nghề nghiệp - thay vào đó sẽ cung cấp cho bạn một con đường thực tế hơn để tiến vào một sự nghiệp ý nghĩa và hấp dẫn.

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

QUY TẮC #1: ĐỪNG THEO ĐUỔI ĐAM MÊ CỦA BẠN

Chương 1: “Đam mê” Của Steve Jobs

Nếu bạn nghi ngờ tính phổ biến của thông điệp này, lần tới khi vào nhà sách, hãy dành vài phút lướt qua tủ sách về định hướng nghề nghiệp. Bỏ qua những quyển sách về hướng dẫn cách viết sơ yếu lý lịch hay các quy tắc phỏng vấn, thì thật khó để tìm thấy một quyển sách nào mà không ủng hộ thuyết đam mê này. Những quyển sách này hứa hẹn rằng chỉ cần vài bài kiểm tra tính cách là bạn có thể tìm ra công việc mơ ước. Thời gian gần đây, có một xu hướng mới, quyết liệt hơn tương ứng với thuyết đam mê đang được lan tỏa rộng rãi - xu hướng bày tỏ nỗi thất vọng về loại hình công việc ngồi trong văn phòng. Xu hướng này cho rằng về bản chất, kiểu công việc này thật tệ hại, và rằng theo đuổi đam mê đòi hỏi bạn phải tự mình làm chủ.

Những quyển sách về việc làm chủ này, cùng với hàng ngàn blogger, các chuyên gia tư vấn chuyên nghiệp, cũng như các bậc-thầy-tự-nhận - những người cùng bàn luận về các vấn đề cốt lõi của hạnh phúc trong công việc - đều quy về một bài học: để hạnh phúc, bạn phải theo đuổi đam mê của mình. Như khi một chuyên gia tư vấn nghề nghiệp nổi tiếng đã nói với tôi rằng, lời khuyên "*hãy làm điều bạn yêu thích, rồi tiền sẽ vào túi bạn*" đã trở thành câu khẩu hiệu mặc định trong lĩnh vực hướng nghiệp.

Tuy nhiên, ở đây có một vấn đề chưa được nhắc tới: Khi bạn bỏ qua những câu khẩu hiệu tốt đẹp này và nghiên cứu kỹ hơn về cách mà những con người đầy đam mê như Steve Jobs thật sự khởi đầu, hoặc hỏi các nhà khoa học về điều thật sự tạo nên hạnh phúc trong công việc, thì vấn đề trở nên phức tạp hơn. Bạn bắt đầu nhận thấy những cách nhìn khác tiết lộ sự thật về thuyết đam mê, và nó dẫn đến một sự thừa nhận đáng lo ngại đó là: **"Theo đuổi đam mê" rất có thể là một lời khuyên tồi tệ.**

Tôi bắt đầu tìm hiểu vấn đề này vào khoảng thời gian chuyển tiếp từ lớp cao học, và cuối cùng nó đưa tôi đến việc bác bỏ hoàn toàn thuyết đam mê và bắt đầu chuyển hành trình tìm kiếm điều thật sự tạo nên công việc bạn yêu thích. Tôi dành toàn bộ chương Quy tắc #1 này để trình bày luận điểm của mình chống lại thuyết đam mê, bởi vì nhận thức rằng "*theo đuổi đam mê*" là một lời

khuyến tôi tệ chính là nền tảng cho toàn bộ phần sau của quyển sách. Có lẽ nơi tốt nhất để khởi đầu là tại nơi chúng ta bắt đầu, với câu chuyện thật sự của Steve Jobs và sự ra đời của hãng Apple Computer.

HÃY LÀM THEO ĐIỀU STEVE JOBS ĐÃ LÀM, KHÔNG PHẢI ĐIỀU ÔNG ẤY NÓI

Nếu từng gặp Steve Jobs thời còn trẻ cho đến khi ông thành lập Apple Computer, bạn sẽ không cho rằng ông là người có hứng thú thành lập một công ty công nghệ, Jobs từng theo học trường Đại học Reed, một ngôi trường danh giá về khoa học nhân văn tọa lạc tại Oregon. Vào thời điểm này, ông để tóc dài và đi chân không. Khác với các nhân vật công nghệ có tầm nhìn cùng thời với ông, khi còn là sinh viên, Jobs không thật sự hứng thú với cả kinh doanh lẫn điện tử. Thay vào đó, ông học về lịch sử phương Tây, khiêu vũ, và tìm hiểu về sự huyền bí của phương Đông.

Jobs nghỉ học sau năm đầu tiên, nhưng vẫn nán lại trường một thời gian. Ông ngủ trên sàn nhà và ăn đồ ăn miễn phí tại đền Hare Krishna trong vùng. Chính khí chất không tuân thủ luật lệ đã biến ông thành người nổi tiếng trong trường - một gã "*lập dị*" theo cách nói thời đó. Theo Jeffrey S. Young ghi chép trong quyển tiểu sử được nghiên cứu rất kỹ lưỡng năm 1988, *Steve Jobs: The Journey Is the Reward (Steve Jobs: Hành Trình Chính Là Phần Thưởng)*, thì Jobs cuối cùng cũng chán ngán cảnh ăn nhờ ở đậu của mình. Đầu năm 1970, ông quay trở về nhà tại California, sống cùng với bố mẹ và làm một công việc ca đêm tại Atari. (Ông để mắt đến công ty đó nhờ mẫu quảng cáo trên tờ San Jose Mercury với tiêu đề "*Vừa tận hưởng vừa kiếm tiền.*") Trong giai đoạn này, Jobs phân chia thời gian của mình cho Atari và All-One Farm, một công xã nông thôn nằm ở phía Bắc San Francisco. Có một thời điểm Jobs rời bỏ công việc tại Atari trong nhiều tháng liền để thực hiện chuyến hành trình tâm linh xuyên Ấn Độ, và khi quay về, ông bắt đầu tập luyện nghiêm túc tại Trung Tâm Thiền Los Altos gần nhà.

Năm 1974, sau khi Jobs trở về từ Ấn Độ, một kỹ sư trong vùng và cũng là một doanh nhân - Alex Kamradt - thành lập một công ty máy tính dùng công nghệ phân chia thời gian có tên Call-in Computer. Kamradt tìm đến Steve Wozniak để nhờ ông thiết kế một thiết bị đầu cuối để bán cho khách hàng, và họ sẽ sử dụng thiết bị đó để truy cập vào máy chủ. Không như Jobs, Wozniak là một thiên tài về kỹ thuật điện tử, một người bị ám ảnh với công nghệ và đã

được đào tạo qua trường lớp đảng hoàng. Nhưng mặt khác, Wozniak lại không biết gì về kinh doanh, nên ông đã cho phép Jobs, một người bạn lâu năm, đứng ra thỏa thuận thương vụ này. Tất cả đều đang tiến triển tốt cho đến mùa thu năm 1975, khi Jobs rời công việc để dành thời gian cho công xã All-One. Thật đáng tiếc là ông lại không nói cho Kamradt biết là ông sẽ rời đi một thời gian. Khi trở về, ông đã bị thay thế.

Tôi kể câu chuyện này bởi vì bạn có thể thấy rằng những hành động này không phải là của một người đam mê công nghệ và kinh doanh, vậy mà điều này lại xảy ra chưa đầy một năm trước khi Jobs thành lập Apple Computer. Hay nói cách khác, trong những tháng trước khi dẫn đến thời điểm thành lập công ty, Steve Jobs là một thanh niên với đầy mâu thuẫn bên trong, một kẻ đi tìm kiếm sự khai sáng tâm linh và chỉ quan tâm đến điện tử trừ khi nó hứa hẹn mang đến một khoản tiền mặt nhanh chóng.

Cũng với lối tư duy này mà trong cùng năm ấy, Jobs vô tình đạt được thành công đột phá. Ông để ý thấy rằng những tay "hacker phần cứng" trong vùng rất hào hứng với sự xuất hiện của bộ công cụ mô hình máy tính có thể lắp ráp tại nhà. (Ông không phải là người duy nhất nhận ra tiềm năng của sự hứng khởi này. Khi nhìn thấy bộ công cụ máy tính đầu tiên trên bìa tạp chí *Popular Electronics*, một sinh viên trẻ đầy tham vọng của trường Harvard đã thành lập một công ty phát triển một phiên bản của ngôn ngữ lập trình BASIC dành cho chiếc máy mới này và sau đó cậu quyết định nghỉ học để kinh doanh. Cậu đặt tên cho công ty mới đó là Microsoft.)

Jobs trình bày với Wozniak ý tưởng thiết kế một trong những bộ công cụ bảng mạch máy tính này để bán cho những người có sở thích sử dụng chúng. Kế hoạch ban đầu là chế tạo mỗi bảng mạch với giá 25 đô và bán lại với giá 50 đô. Jobs muốn bán tổng cộng 100 cái. Sau khi trừ đi chi phí in bảng mạch và 1.500 đô phí thiết kế bảng mạch ban đầu, họ sẽ thu được lợi nhuận là 1.000 đô. Cả Jobs và Wozniak đều không từ bỏ công việc thường ngày của mình: Đây hoàn toàn là một cuộc đầu cơ rủi ro thấp được họ thực hiện trong thời gian rảnh.

Tuy nhiên, kể từ thời điểm này, câu chuyện nhanh chóng trở thành huyền thoại. Steve đi chân không đến Byte Shop, cửa hàng máy tính tiên phong của Paul Terrell tại Mountain View, và đề nghị bán bảng mạch cho Terrell.

Terrell không muốn bán bảng mạch đơn thuần, và đề nghị mua những chiếc máy tính đã được lắp ráp hoàn chỉnh. Ông sẽ trả 500 đô cho một chiếc máy, và yêu cầu 50 chiếc được chuyển đến nhanh nhất có thể. Jobs đón nhận ngay cơ hội mang về một khoản tiền lớn hơn dự tính và bắt đầu đi xin tiền vốn khởi nghiệp. Chính sự may mắn bất ngờ này đã dẫn đến sự ra đời của Apple Computer. Như Young nhấn mạnh: "Kế hoạch của họ rất cẩn trọng và quy mô nhỏ. Họ không hề mơ đến việc thay đổi cả thế giới."

NHỮNG BÀI HỌC HỒN ĐỘN TỪ JOBS

Tôi chia sẻ các chi tiết trong câu chuyện của Steve Jobs bởi vì khi đề cập đến việc tìm kiếm công việc mãn nguyện, các chi tiết là cực kỳ quan trọng. Nếu như Steve Jobs thời trẻ nghe theo chính lời khuyên của mình và quyết định chỉ theo đuổi công việc mà ông yêu thích, thì có lẽ ngày hôm nay ông đã trở thành một trong những giáo viên nổi tiếng nhất của Trung Tâm Thiền Los Altos. Nhưng ông không làm theo lời khuyên đơn giản này. Công ty Apple Computer ra đời không nhờ vào niềm đam mê, mà là kết quả của một thành công may mắn - một "*kế hoạch nhỏ*" bất ngờ tạo được bước đột phá.

Tôi không nghi ngờ việc Jobs cuối cùng đã tạo dựng được niềm đam mê trong công việc. Nếu từng xem một trong những bài thuyết trình nổi tiếng của ông, bạn chắc chắn sẽ nhìn thấy một con người thật sự yêu công việc mình đang làm. *Nhưng thế thì sao chứ?* Tất cả những điều đó chỉ nói với chúng ta rằng yêu thích công việc mình làm là tốt. Dù rằng lời khuyên này là đúng, nhưng nó lại không trả lời cho câu hỏi quan trọng mà chúng ta thật sự quan tâm: *làm thế nào tìm thấy công việc mà mình sẽ yêu thích?* Chẳng lẽ chúng ta cũng nên làm như Jobs, thay vì an phận trong một con đường sự nghiệp cứng nhắc, chúng ta hãy thử nhiều cơ hội nhỏ và chờ đợi một trong số chúng tạo ra bước đột phá? Lĩnh vực mà chúng ta tìm hiểu có quan trọng không? Làm thế nào chúng ta biết khi nào thì nên đi đến cùng với một dự án và khi nào thì nên tìm kiếm điều gì đó mới hơn? Hay nói cách khác, câu chuyện của Jobs đặt ra nhiều câu hỏi hơn là mang đến câu trả lời. Có lẽ điều duy nhất mà nó đã làm rõ chính là ít nhất đối với Jobs thì "theo đuổi đam mê" không thật sự là một lời khuyên hữu ích.

Chương 2: Đam Mê Là Rất Hiếm Hoi

Trong chương này, tôi sẽ cho các bạn thấy rằng càng tìm kiếm các ví dụ về thuyết đam mê, bạn càng nhận ra sự hiếm hoi của nó.

MỘT KHÁM PHÁ VỀ ROADTRIP NATION

Hóa ra con đường phức tạp của Steve Jobs đi đến một công việc mãn nguyện lại rất giống với những con người thú vị đang làm những công việc thú vị. Vào năm 2001, một nhóm bạn bốn người vừa tốt nghiệp đại học đã khăn gói thực hiện chuyến hành trình xuyên quốc gia để phỏng vấn những người "[đã sống] đang sống một cuộc đời có ý nghĩa." Nhóm người này tìm kiếm lời khuyên về việc tạo dựng một sự nghiệp mãn nguyện. Họ quay một bộ phim tài liệu về chuyến hành trình của mình, và sau đó mở rộng thành chương trình nhiều tập trên truyền hình. Sau đó, họ thành lập một tổ chức phi lợi nhuận có tên Roadtrip Nation, với mục tiêu giúp đỡ những bạn trẻ khác có cơ hội thực hiện chuyến hành trình giống như họ. Điều làm cho Roadtrip Nation có giá trị chính là nó có một thư viện các đoạn phim phỏng vấn được thực hiện trong dự án. Có lẽ không có nguồn tham khảo nào tốt hơn là Roadtrip Nation để tìm hiểu làm thế nào mà một người có thể thật sự tìm được một nghề nghiệp hấp dẫn.

Khi dành thời gian tìm hiểu về thư viện lưu trữ này (miễn phí trên internet), bạn sẽ nhanh chóng nhận ra bản chất hỗn độn trong con đường của Steve Jobs thật sự là một quy luật hơn là một ngoại lệ. Trong một buổi phỏng vấn với Ira Glass, phát thanh viên của chương trình ra-đi-ô công chúng, một nhóm ba sinh viên đã đặt câu hỏi dồn dập cho ông về cách "biết được điều mình muốn" và "biết cái mình sẽ làm tốt." Glass trả lời họ như sau, "Trong các bộ phim, bạn thường thấy quan điểm là chúng ta nên theo đuổi ước mơ. Nhưng tôi không tin vào điều đó. Mọi việc xảy ra theo từng giai đoạn của nó."

Glass nhấn mạnh rằng để trở nên giỏi giang trong bất kỳ việc gì đều cần có thời gian. Ông kể chi tiết về khoảng thời gian mấy năm mà ông đã bỏ ra để trở nên tinh thông về ra-đi-ô, cho đến lúc ông có những lựa chọn thú vị khác.

Ông chia sẻ, "Điểm mấu chốt chính là ép bản thân thực hiện công việc, ép bản thân thuần thục các kỹ năng; đó chính là giai đoạn khó nhất."

Nhận thấy khuôn mặt bất ngờ của những người phỏng vấn, những người đang hy vọng được nghe thấy một điều gì đó động viên tinh thần hơn là kết luận công việc rất khổ ải, hãy tập làm quen với nó, ông tiếp tục nói: "Tôi có cảm giác rằng vấn đề của các cô cậu là các cô cậu đang cố gắng đánh giá mọi thứ trên lý thuyết trước khi thực hiện nó. Đó chính là một sai lầm tai hại."

Những bài phỏng vấn khác trong thư viện lưu trữ cũng củng cố cho quan điểm này, rằng thật khó để đoán trước được điều mà bạn sẽ yêu thích sau này. Lấy ví dụ của Andrew Steele, một nhà sinh vật học vũ trụ, anh cho biết, "Không, lúc đó tôi chẳng biết mình sẽ làm cái gì. Tôi phản đối bất kỳ ai nói rằng bạn phải quyết định ngay lúc này điều bạn dự định làm sắp tới." Một trong những sinh viên hỏi Steele rằng liệu - việc ông theo học chương trình tiến sĩ có phải là vì "hy vọng một ngày nào đó sẽ thay đổi thế giới."

Steele đáp, "Không. Lúc đó tôi chỉ muốn có những lựa chọn mà thôi." Al Merrick, nhà sáng lập của Channel Island Surfboards, cũng chia sẻ câu chuyện tương tự về việc tìm thấy niềm đam mê qua thời gian. Anh nói với người phỏng vấn, "Mọi người quá vội vã bắt đầu cuộc sống của họ, và đó là điều đáng buồn." Anh nói thêm, "Tôi không bước ra ngoài kia với mục tiêu tạo nên một đế chế to lớn. Tôi chỉ tự muốn trở thành người giỏi nhất trong bất kỳ việc gì tôi làm."

Trong một đoạn clip khác, William Morris - một thợ thổi thủy tinh có tiếng sống tại Stanwood, Washington - dẫn một nhóm sinh viên đến xưởng của mình đặt trong một trang trại, được bao phủ bởi một rừng cây tươi tốt của vùng Tây Bắc Thái Bình Dương. Một trong những bạn sinh viên than thở, "Em có cả đồng sở thích khác nhau, và em không biết nên tập trung vào cái gì." Morris nhìn cô và nói, "Em sẽ không bao giờ chắc chắn được, và em sẽ không muốn mình có sự chắc chắn đó đâu."

Các bài phỏng vấn này nhấn mạnh một điểm quan trọng: **Các con đường sự nghiệp hấp dẫn thường có khởi nguồn phức tạp và chúng bác bỏ quan niệm rằng tất cả những gì bạn cần làm là theo đuổi đam mê.**

Nhận định này có thể khá bất ngờ với những người đã đắm mình quá lâu

trong ánh hào quang của thuyết đam mê. Tuy nhiên, nó lại chẳng gây ngạc nhiên cho các nhà khoa học, những người đã tìm hiểu về sự thỏa mãn trong công việc thông qua các nghiên cứu được bình duyệt nghiêm ngặt. Nhiều thập niên qua họ đã rút ra các kết luận tương tự, nhưng cho đến ngày nay, vẫn không có nhiều người trong lĩnh vực hướng nghiệp thật sự nghiêm túc để tâm đến các kết luận này. Tiếp theo đây tôi muốn hướng sự chú ý của bạn đến những nỗ lực nghiên cứu đã bị bỏ qua này.

KHOA HỌC CỦA NIỀM ĐAM MÊ

Tại sao có một số người yêu công việc của mình trong khi số khác lại không? Sau đây là tóm tắt các nghiên cứu khoa học xã hội trong lĩnh vực này của CliffsNotes: có rất nhiều lý do phức tạp dẫn đến sự thỏa mãn trong công việc, nhưng quan niệm tìm một công việc phù hợp với niềm đam mê tồn tại sẵn có không nằm trong số những lý do này.

Để giúp bạn hiểu rõ hơn về thực tế được tiết lộ trong nghiên cứu này, sau đây là ba trong số rất nhiều kết luận thú vị mà tôi bắt gặp:

Kết luận #1: Đam mê nghề nghiệp là rất hiếm hoi

Năm 2002, một nhóm nghiên cứu do nhà tâm lý học người Canada Robert J. Vallerand dẫn đầu đã thực hiện một cuộc khảo sát bao quát với một nhóm 539 sinh viên đại học Canada. Cuộc khảo sát được thiết kế để trả lời hai câu hỏi quan trọng: *Những sinh viên này có niềm đam mê hay không? Nếu có, thì đam mê đó là gì?*

Cốt lõi của thuyết đam mê nằm ở sự giả định rằng tất cả chúng ta đều đam mê một thứ gì đó và nó đang chờ đợi ta khám phá. Thử nghiệm này nhằm kiểm tra độ xác thực của giả định trên, và đây là kết quả: 84% sinh viên thực hiện khảo sát được xác định là có một niềm đam mê nào đó. Thông tin này quả là tin vui với những ai ủng hộ thuyết đam mê, cho đến khi ta đào sâu hơn về các niềm đam mê này. Sau đây là 5 niềm đam mê cao nhất: khiêu vũ, khúc côn cầu (tôi muốn nhắc bạn nhớ rằng đây là những sinh viên Canada), trượt tuyết, đọc sách và bơi lội. Mặc dù những hoạt động trên rất quan trọng với các sinh viên này, nó lại chẳng giúp ích gì trong việc lựa chọn một công việc cả. Trên thực tế, có ít hơn 4% trong tổng số những niềm đam mê được khảo sát có liên quan đến công việc hoặc học tập, 96% còn lại là những sở thích

như thể thao và nghệ thuật.

Bạn hãy dành một chút thời gian để suy ngẫm về kết quả này, bởi vì rõ ràng là nó đánh một cú thật mạnh vào thuyết đam mê. Làm sao chúng ta có thể theo đuổi niềm đam mê nếu như chúng ta không có bất kỳ niềm đam mê nào liên quan đến công việc để mà theo đuổi? Chí ít là đối với các sinh viên Canada này, phần lớn trong số họ sẽ phải cần một chiến lược khác để lựa chọn sự nghiệp cho mình.

Kết luận #2: Đam mê cần có thời gian

Amy Wrzesniewski là một giáo sư nghiên cứu tại Đại học Yale về hành vi trong các tổ chức. Bà đã thực hiện một cuộc nghiên cứu về cách người khác nghĩ như thế nào về công việc của họ. Khi còn là một nghiên cứu sinh, nghiên cứu đột phá của bà được đăng trên tờ *Journal of Research in Personality* (*Tạp Chí Nghiên Cứu Tính Cách*). Nghiên cứu này khám phá sự khác biệt giữa một công việc, một sự nghiệp, và một sứ mệnh. Theo định nghĩa của Wrzesniewski, công việc là một cách để trả tiền cho các hóa đơn, sự nghiệp là một con đường đưa đến các công việc tốt hơn, và sứ mệnh được định nghĩa là một công việc đóng vai trò quan trọng trong cuộc đời bạn và nó là một phần không thể thiếu để tạo nên con người bạn.

Wrzesniewski khảo sát các nhân viên đến từ nhiều lĩnh vực khác nhau, từ bác sĩ cho đến lập trình viên rồi nhân viên văn phòng, và bà phát hiện ra rằng phần lớn mọi người phân loại công việc của mình vào một trong ba hạng mục trên. Có thể lý giải cho việc phân loại khác nhau này là một số công việc tốt hơn các công việc khác. Lấy ví dụ, thuyết đam mê cho rằng những nghề nghiệp nào phù hợp với các đam mê thường thấy, như trở thành bác sĩ hay giáo viên, sẽ có một lượng lớn người xem chúng như một sứ mệnh, trong khi những công việc kém hào nhoáng hơn - loại công việc mà chẳng ai mơ ước - gần như sẽ không một ai coi là sứ mệnh cả. Để kiểm chứng cho lời giải thích này, Wrzesniewski xem xét một nhóm nhân viên có cùng một vị trí và trách nhiệm công việc gần giống nhau: trợ lý hành chính trong trường đại học. Bà ngạc nhiên khi phát hiện ra số nhân viên xem vị trí của mình như một công việc, một sự nghiệp, hay một sứ mệnh gần như là bằng nhau. Hay nói một cách khác, chỉ xét loại công việc không thôi thì chưa hẳn có thể dự đoán được một người sẽ yêu thích nó đến mức nào.

Tuy nhiên, những người ủng hộ thuyết đam mê có thể tranh luận rằng một vị trí như trợ lý hành chính tại trường đại học sẽ thu hút nhiều kiểu nhân viên đa dạng. Một số người có thể tìm đến công việc này vì họ có đam mê được học cao hơn và vì thế sẽ yêu thích công việc này, trong khi một số khác có thể nhận công việc này vì những lý do khác nhau, do nó ổn định và có nhiều phúc lợi, và chính vì thế sẽ không đánh giá nó cao bằng những người khác.

Nhưng Wrzesniewski chưa dừng lại ở đây. Bà khảo sát những trợ lý này để tìm ra lý do vì sao họ lại nhìn nhận công việc của mình khác nhau như vậy, và bà khám phá ra rằng nhân tố dự báo mạnh nhất đối với những trợ lý xem công việc của mình như một sứ mệnh chính là số năm làm công việc này. Hay nói cách khác, người trợ lý càng nhiều kinh nghiệm, thì càng có nhiều khả năng cô ấy yêu thích công việc của mình.

Kết quả này lại giáng thêm một đòn thật mạnh nữa vào thuyết đam mê. Trong nghiên cứu của Wrzesniewski, những nhân viên hạnh phúc và hăng hái nhất không phải là những người theo đuổi đam mê của mình, mà là những người đã ở lại đủ lâu để trở nên giỏi giang trong công việc họ làm. Nếu nghĩ kỹ, điều này hoàn toàn hợp lý. Nếu bạn có nhiều năm kinh nghiệm, nghĩa là bạn đã có thời gian để trở nên tốt hơn trong những gì mình làm và đã biết thế nào là làm việc hiệu quả. Nó cũng đồng thời cho bạn thời gian để phát triển những mối quan hệ gắn bó với đồng nghiệp và nhìn thấy những lợi ích mà công việc mình làm đem lại cho người khác. Tuy nhiên, điều quan trọng ở đây là lời giải thích này dù hợp lý nhưng lại đi ngược lại với thuyết đam mê - một giả thuyết nhấn mạnh rằng hạnh phúc sẽ đến tức thì khi bạn tìm được một công việc phù hợp với đam mê của mình.

Kết luận #3: Đam mê là hiệu ứng phụ đến từ sự tinh thông

Không lâu sau khi tác giả Daniel Pink nói về quyển sách *Drive (Động Lực)* của ông trong bài thuyết trình TED với tựa đề "On the Surprising Science of Motivation" (Sự Bất Ngờ Trong Khoa Học về Động Lực), ông cho biết mình đã bỏ ra nhiều năm nghiên cứu về động lực của con người. Ông nói, "Nếu bạn xem xét theo góc độ khoa học, có một sự bất tương ứng giữa những gì khoa học khám phá và những gì các công ty đang làm." Khi Pink nói về "những gì khoa học khám phá", ông ấy đang ám chỉ, phần lớn, đến một mô hình lý thuyết 40 năm tuổi được biết đến với cái tên *Thuyết Tự Quyết (Self-*

Determination Theory - SDT), và có thể nói rằng đây là sự hiểu biết tốt nhất mà nền khoa học hiện tại có được về lý do tại sao một số nghề nghiệp lại tạo động lực cho chúng ta, trong khi số khác lại không.

- SDT cho rằng động lực, nơi công sở hay nơi nào khác, đòi hỏi bạn phải đáp ứng được ba nhu cầu tâm lý cơ bản - những yếu tố được miêu tả như "chất dinh dưỡng" cần thiết để bạn có được nguồn động lực thúc đẩy trong công việc của mình:
- Sự tự chủ: là cảm giác bạn nắm quyền kiểm soát một ngày của mình, và những gì bạn làm là quan trọng.
- Năng lực: là cảm giác bạn thuần thục công việc mình làm.
- Sự liên kết: là cảm giác kết nối với người khác.

Nhu cầu cuối cùng là nhu cầu ít gây ngạc nhiên nhất: Nếu gắn kết với mọi người trong công sở, bạn sẽ yêu thích công việc của mình hơn. Nhưng hai nhu cầu đầu tiên mới thú vị. Ví dụ, rõ ràng ta có thể thấy sự tự chủ và năng lực có liên quan với nhau. Trong hầu hết công việc, khi trở nên tốt hơn, bạn không chỉ có cảm giác mãn nguyện xuất phát từ việc làm tốt công việc của mình, mà bạn còn được thưởng bằng nhiều quyền kiểm soát hơn đối với trách nhiệm của mình. Kết quả này đã lý giải cho các khám phá của Amy Wrzesniewski: Có lẽ những người làm công việc trợ lý có nhiều năm kinh nghiệm yêu thích công việc của họ là vì họ đã có thời gian xây dựng năng lực và sự tự chủ mang đến cảm giác hứng thú này.

Một điểm thú vị ngang ngửa khác nằm ở những điều mà danh sách nhu cầu tâm lý căn bản này không đề cập tới. Hãy để ý rằng các nhà khoa học không xem "việc tìm một công việc phù hợp với đam mê sẵn có" là một phần quan trọng để tạo ra động lực. Ngược lại, những thứ mà họ đã tìm được có tính tổng quát hơn và không phụ thuộc vào một công việc cụ thể nào cả. Lấy ví dụ, hầu hết mọi người đều có thể đạt được năng lực và sự tự chủ trong một loạt những công việc khác nhau - giả định rằng họ sẵn sàng nỗ lực hết mức để đạt đến sự tinh thông. Thông điệp này dĩ nhiên không truyền được cảm hứng như thông điệp "theo đuổi đam mê của bạn và hạnh phúc ngay lập tức sẽ đến," nhưng rõ ràng nó cho ta thấy sự thật. Hay nói cách khác, làm việc đúng vượt trội hơn hẳn tìm đúng việc.

Chương 3: Đam Mê Rất Nguy Hiểm

Trong chương này, tôi tranh luận về việc tin theo thuyết đam mê có thể khiến bạn kém hạnh phúc hơn.

TÍNH NGUY HIỂM CỦA THUYẾT ĐAM Mê

Kể cả khi bạn đồng ý với luận điểm của tôi rằng thuyết đam mê có lỗi hổng, thì tại thời điểm này bạn vẫn có thể nói rằng, "Ai thèm quan tâm chứ!" Bạn có thể sẽ tranh luận rằng nếu thuyết đam mê có thể khuyến khích, thậm chí chỉ với một nhóm nhỏ người, rời bỏ công việc tẻ tẽ của mình hay thử nghiệm hướng đi mới với sự nghiệp của họ, vậy thì cũng đã tốt lắm rồi. Vậy thì câu chuyện thần tiên này có lan tỏa rộng rãi đến đâu cũng chẳng có gì đáng ngại.

Tôi không đồng ý. Càng nghiên cứu về vấn đề này, tôi càng nhận thấy thuyết đam mê thuyết phục mọi người rằng ở đâu đó có một công việc thần kỳ "thích hợp" đang chờ đợi họ, và nếu tìm thấy nó, họ sẽ ngay lập tức nhận ra rằng đây chính là công việc mà họ sinh ra để làm. Và dĩ nhiên, vấn đề là khi họ không tìm ra công việc này, những điều tẻ tẽ sẽ kéo đến, chẳng hạn như nhảy việc liên tục hoặc tự nghi ngờ chính bản thân mình.

Chúng ta có thể thấy ảnh hưởng này qua các số liệu. Cho dù tập trung tối đa vào việc theo đuổi đam mê và tìm kiếm công việc mà mình yêu thích, chúng ta vẫn không hạnh phúc hơn. Khảo sát của Conference Board năm 2010 về sự thỏa mãn trong công việc ở Mỹ cho thấy chỉ có 45% người Mỹ hài lòng với công việc của mình. Con số này giảm đều đặn từ mức 61% ở lần đầu tiên được ghi nhận vào năm 1987. Như Lynn Pranco - giám đốc Trung tâm Nghiên cứu Người tiêu dùng của Board - cho hay đây không chỉ là một chu kỳ kinh tế tồi tệ: "Xuyên suốt chu kỳ lên và xuống của kinh tế trong hai thập niên vừa qua, con số thỏa mãn trong công việc đều có chiều hướng đi xuống." Trong số những người trẻ, nhóm người quan tâm nhất đến vai trò của công việc trong cuộc đời họ, có 64% số người cho hay họ không hạnh phúc với công việc của mình. Đây là mức độ kém hài lòng cao nhất từng được đo lường qua khảo sát cho bất kỳ nhóm tuổi nào trong lịch sử hai thập niên vừa qua. Nói cách khác, thử nghiệm lấy đam mê làm trọng tâm trong sự nghiệp có thể được đánh giá là thất bại: Càng chú trọng vào việc yêu thích công việc

mình làm, chúng ta càng khó có cảm giác thích thú.

Dĩ nhiên, những số liệu này không rõ ràng như các yếu tố khác đóng vai trò trong việc làm giảm niềm hạnh phúc trong công việc. Để hiểu hơn về vấn đề này, chúng ta có thể tìm hiểu các nguồn khác. Hãy cùng xem qua quyển sách nói về sự bất mãn của tuổi trẻ *Quarterlife Crisis: The Unique Challenges of Life in Your Twenties* (Khủng Hoảng Đầu Đời: Thử Thách của Cuộc sống trong Những Năm 20 Tuổi) của hai tác giả Alexandra Robbins và Abby Wilner. Quyển sách này tổng hợp lại những câu chuyện của nhiều người trẻ trong độ tuổi 20, những người cảm thấy mất định hướng trong thế giới công việc. Lấy ví dụ của Scott, 27 tuổi, đến từ Washington, D.C.

Công việc của tôi lúc này không thể hoàn hảo hơn được nữa,"Scott cho biết. "Tôi lựa chọn theo đuổi sự nghiệp mà tôi biết rất rõ rằng mình yêu thích: chính trị... Tôi yêu thích văn phòng của mình, bạn bè của tôi... kể cả sếp tôi."Tuy nhiên, những hứa hẹn hấp dẫn của thuyết đam mê khiến Scott tự hỏi liệu công việc hoàn hảo này đã đủ hoàn hảo chưa. "Nó không trọn vẹn,"cậu lo lắng khi suy ngẫm về công việc của mình rằng cũng như tất cả các công việc khác, công việc của cậu bao gồm những trách nhiệm khó khăn. Từ lúc đó, cậu bắt đầu lại hành trình tìm kiếm công việc của đời mình. Scott nói, "Tôi tự hứa với lòng rằng sẽ khám phá những lựa chọn thú vị khác. Nhưng tôi đang gặp khó khăn trong việc suy nghĩ về một sự nghiệp hấp dẫn."

Jill, một bạn trẻ khác trong *Quarterlife Crisis*, cho hay, "Tôi tốt nghiệp đại học, và tôi không muốn điều gì khác ngoài việc tìm được công việc của đời mình."Không có gì ngạc nhiên khi mọi công việc mà Jill thử qua đều không đáp ứng được chuẩn mực cao này.

Elaine, 25 tuổi, thất vọng nói, "Tôi thật sự không biết mình muốn làm gì nữa, đến nỗi tôi thậm chí không nhận ra tôi đang hy sinh những gì."

Và cứ thế. Những câu chuyện ngày càng phổ biến ở mọi độ tuổi này, từ sinh viên cho đến những người trung niên, đều hướng đến cùng một kết luận: **Thuyết đam mê không chỉ sai lầm, mà còn nguy hiểm nữa.** Khuyến nhủ một người nào đó "theo đuổi đam mê"không chỉ đơn giản là một hành động của sự lạc quan ngây thơ, mà còn có thể là cơ sở tạo nên một sự nghiệp khiến

người trong cuộc bối rối, băn khoăn và lo lắng.

VƯỢT KHỎI ĐAM Mê

Trước khi tiếp tục, tôi cần nhấn mạnh một điểm rõ ràng rằng: Đối với một số người, theo đuổi niềm đam mê hoàn toàn có tác dụng. Lấy ví dụ, trong thư viện lưu trữ của Roadtrip Nation có một bài phỏng vấn của tờ *Rolling Stone* với nhà phê bình phim Peter Travers, ông khẳng định rằng từ khi còn là một đứa trẻ, ông đã luôn đem theo một quyển sổ vào rạp chiếu phim để ghi lại những suy nghĩ của mình, sức mạnh của đam mê thậm chí còn rõ ràng hơn khi bạn nhìn vào sự nghiệp của những cá nhân tài năng, chẳng hạn như các vận động viên chuyên nghiệp. Bạn khó mà tìm được một cầu thủ bóng chày chuyên nghiệp nào nói rằng họ không đam mê môn thể thao này từ nhỏ.

Khi tôi chia sẻ ý tưởng của mình thì một số người đã sử dụng các ví dụ kiểu như thế để gạt đi kết luận của tôi về niềm đam mê. Họ nói, "Đây là một trường hợp mà người này đã theo đuổi thành công đam mê của mình, chính vì thế 'theo đuổi đam mê' là một lời khuyên hữu ích." Lập luận này thật sự rất thiếu sót. Chỉ thấy một vài trường hợp hiệu quả không có nghĩa là tất cả đều hiệu quả. Thay vào đó, chúng ta cần phải nghiên cứu một số lượng lớn và tìm hiểu xem cái gì phát huy tác dụng đối với đa số. Và khi bạn nghiên cứu một nhóm lớn những người đam mê công việc họ làm, như tôi đã làm khi thực hiện nghiên cứu cho quyển sách này, bạn sẽ thấy rằng hầu hết - *không phải tất cả* - sẽ kể cho bạn nghe một câu chuyện phức tạp hơn nhiều so với việc đơn giản tìm ra một đam mê tồn tại từ trước và theo đuổi nó. Chính vì vậy, những ví dụ như Peter Travers hay các vận động viên chuyên nghiệp là ngoại lệ. Hay có chăng thì những trường hợp hiếm có của họ nhấn mạnh thêm nhận định của tôi rằng đối với *hầu hết mọi người*, "theo đuổi đam mê" là một lời khuyên tồi tệ.

Kết luận này truyền cảm hứng cho một câu hỏi quan trọng tiếp theo: Không có thuyết đam mê dẫn dắt chúng ta, vậy thì chúng ta nên làm gì? Đây là câu hỏi mà tôi sẽ giải đáp trong ba quy tắc tiếp theo. Những quy tắc này ghi chép hành trình của tôi trong công cuộc tìm kiếm cách mà một người cuối cùng cũng *thật sự* yêu thích công việc mình làm. Nó thể hiện một sự chuyển hướng trong giọng văn tranh luận được sử dụng ở đây sang một thứ mang tính cá nhân hơn: những bằng chứng về nỗ lực của tôi trong việc nắm bắt sự phức

tập và mơ hồ của sự thật về hạnh phúc trong công việc. Khi đã hiểu rõ về thuyết đam mê rồi, bây giờ chúng ta có thể làm sáng tỏ một lời khuyên nghề nghiệp thực tế hơn nhưng đã bị che khuất trong bóng tối từ rất lâu. Quá trình này sẽ bắt đầu trong quy tắc tiếp theo mà tôi đã phát hiện ra khi tìm đến một nguồn thông tin ít ai nghĩ tới: một nhóm nhạc sĩ nhạc đồng quê đang luyện tập tại vùng ngoại ô Boston.

QUY TẮC #2: HÃY TRỞ NÊN GIỎI ĐẾN MỨC HỌ KHÔNG THỂ PHÓT LỜ BẠN

Chương 4: Sự Rõ Ràng Của Một Người Thợ

Trong chương này, tôi sẽ giới thiệu hai cách tiếp cận khác nhau đối với công việc: tư duy thợ lành nghề, là tư duy tập trung vào giá trị mà bạn tạo ra trong công việc này đem lại cho bạn. Hầu hết mọi người tiếp nhận và làm theo tư duy niềm đam mê, nhưng trong chương này, tôi muốn đưa ra lập luận rằng tư duy thợ lành nghề mới là nền tảng để tạo ra công việc bạn yêu thích.

TRÊN CĂN GÁC CỦA NHỮNG NGƯỜI CHƠI NHẠC ĐỒNG QUÊ BLUEGRASS

Lần đầu tiên khi tôi vòng qua góc phố Mapleton, ngôi nhà ấy, một ngôi nhà kiến trúc cầu kỳ nhưng tồi tàn, đứng hòa lẫn với khung cảnh nhếch nhác của khu dân cư ngoại ô. Và chỉ khi tiến lại gần hơn tôi mới nhận ra sự kỳ dị của nó. Sơn tường tróc từng mảng. Ngoài cổng có hai chiếc ghế dựa bằng da thuộc. Những vỏ chai Empty Bud Light nằm ngổn ngang trên sàn.

Jordan Tice, một nghệ sĩ ghi-ta chuyên nghiệp theo phong cách New Acoustic, đang đứng trước cổng hút thuốc. Anh vẫy tay ra hiệu kêu tôi vào trong. Trong lúc bước theo anh vào trong, tôi để ý thấy một phòng nghỉ chân nhỏ ở lối ra vào đã được chuyển thành phòng ngủ. Jordan nói, "Tay chơi banjo ngủ ở đây có bằng Tiến sĩ MIT đấy. Anh sẽ thích anh ta cho mà xem."

Jordan là một trong rất nhiều nghệ sĩ ở thuê rày đây mai đó, những người cố gắng nhét mình vào bất kỳ không gian nào phù hợp với định nghĩa "có thể sống được." Khi chúng tôi bước lên lầu 2 nơi anh ở, Jordan nói, "Chào mừng anh đến với ngôi nhà của những kẻ chơi nhạc Bluegrass." Phòng của Jordan như một tu viện. Căn phòng ấy nhỏ hơn bất kỳ căn phòng ở ký túc xá nào tôi từng ở, chỉ vừa đủ để nhét một cái giường đôi và một cái bàn kê sát tường. Trong góc phòng dựng một cái amply và một hành lý kéo đặt ở một góc khác. Khi chỉ nhìn thấy một cây ghi-ta Martin đã cũ, tôi đoán rằng hầu hết ghi-ta

của Jordan được cất dưới lầu trong chỗ tập chung. Chúng tôi phải mượn ghế từ phòng khác để ngồi.

Jordan năm nay 24 tuổi. Trong mấy ngành nghề thông thường thì anh có thể được đánh giá là còn trẻ, nhưng nếu bạn biết rằng lần đầu tiên Jordan ký hợp đồng thu âm là khi còn học trung học, thì rõ ràng ta có thể thấy trong giới nhạc acoustic, Jordan không phải là tân binh. Anh ấy cũng cực kỳ khiêm tốn. Một bài đánh giá về album thứ ba *Long Story (Câu Chuyện Dài)* của anh bắt đầu như thế này, "Âm nhạc luôn luôn có những thần đồng, từ Mozart cho đến thời đại ngày nay." Đây chính là kiểu khen ngợi mà Jordan rất ghét. Khi tôi hỏi anh tại sao Gary Ferguson, một nghệ sĩ Bluegrass nổi tiếng, lại chọn Jordan cùng lưu diễn với ông khi anh mới 16 tuổi, Jordan chỉ lắp bắp rồi chìm vào im lặng.

Tôi lần tới, "Chuyện này không nhỏ đâu. Ông ấy chọn cậu làm tay chơi ghi-ta bên cạnh mình. Ông ấy có rất nhiều lựa chọn, và ông ấy chọn một người 16 tuổi."

Jordan cuối cùng cũng trả lời, "Tôi không lấy đó làm kiêu ngạo."

Tuy nhiên, có một thứ làm Jordan vô cùng hào hứng: âm nhạc của anh ấy. Khi tôi hỏi Jordan, "Hôm nay cậu tập gì vậy?", mắt anh ta sáng rực lên trong lúc chớp lấy một quyển sổ sáng tác nhạc trên bàn. Trong sổ là 5 dòng kẻ nhạc được tô mờ - trên đó dày đặc những nốt đen lên xuống quãng tám, đôi chỗ được viết chú thích bằng tay. Anh giải thích, "Tôi đang sáng tác một giai điệu mới. Nhịp điệu cực nhanh."

Jordan cầm cây Martin lên để đàn bản nhạc mới cho tôi nghe. Bản nhạc này có nhịp điệu dồn dập của Bluegrass, nhưng âm điệu của nó được truyền cảm hứng bởi một sáng tác của Debussy lại không giống với thể loại Bluegrass. Khi Jordan chơi nhạc, anh nhìn chăm chăm vào cần đàn, thở nhanh và rời rạc. Có một lúc, anh đánh hụt một nốt, và nó khiến anh khó chịu. Anh chơi lại từ đầu, khẳng khẳng rằng sẽ chơi cho đến khi nào hoàn tất một đoạn nhạc trọn vẹn mà không phạm một lỗi nào mới thôi.

Tôi nói rằng tôi cảm thấy rất ấn tượng trước tốc độ của những bản nhạc. Anh trả lời, "Không, nó vẫn còn chậm." Sau đó anh biểu diễn cho tôi xem tốc độ mà anh đang tập: Nó phải nhanh ít nhất là gấp đôi. "Tôi vẫn chưa chơi được

đoạn này,"anh xin lỗi sau khi đánh trượt tay. "Tôi nghĩ là mình có thể làm được, nhưng tôi vẫn chưa làm cho nốt nhạc bật ra được như cách tôi muốn."Anh chỉ cho tôi thấy cách mà những nốt liên tiếp trong đoạn nhạc bắc qua nhiều dây khác nhau, khiến cho việc gảy đàn nhanh trở nên phức tạp. "Khoảng cách thật sự rất rộng."

Jordan cho tôi xem cách thức tập bài nhạc này theo yêu cầu của tôi. Anh bắt đầu bằng cách chơi chậm vừa đủ để có được hiệu ứng mong muốn. Anh muốn những nốt chủ đạo của âm điệu ngân lên trong khi anh lấp đầy khoảng trống ở giữa bằng cách chạy tay lên xuống cần đàn. Sau đó anh đưa thêm tốc độ vào - chỉ vừa đủ để anh phạm lỗi. Anh lặp đi lặp lại hoạt động này Jordan giải thích, "Đây là một bài tập về thể chất và tinh thần. Anh phải cố gắng theo kịp âm điệu và những thứ khác nữa. Trên đàn piano, các phím được trải ra rõ ràng trước mặt anh; 10 ngón tay anh không bao giờ cản nhau. Trên đàn ghi-ta, anh cần phải tính toán trước ngón tay của mình."

Anh gọi bài tập này là "kỹ thuật tập trung". Một ngày bình thường nếu không phải chuẩn bị cho sô diễn nào thì Jordan sẽ tập với cường độ như vậy; luôn luôn chơi nhanh hơn một chút so với tốc độ thoải mái của mình trong khoảng hai hay ba giờ liên tục. Tôi hỏi anh khoảng bao lâu thì sẽ thành thạo kỹ năng mới này. Anh đoán chừng, "Có lẽ khoảng một tháng."Sau đó anh lại chơi đoạn nhạc thêm một lần nữa.

TƯ DUY CỦA THỢ LÀNH NGHỀ

Cho phép tôi nói rõ điều này: Tôi thật sự không quan tâm liệu Jordan Tice có yêu thích công việc mình làm hay không. Tôi cũng không quan tâm tại sao anh ấy lại quyết định trở thành một nhạc sĩ hay liệu anh ấy có xem việc chơi ghi-ta là "đam mê" của mình hay không. Con đường sự nghiệp của các nhạc sĩ khá đặc biệt, thường khởi nguồn từ những hoàn cảnh khác thường và những cơ hội may mắn đến sớm trong cuộc đời họ. (Lấy ví dụ là việc cả cha lẫn mẹ của Jordan đều là nhạc sĩ Bluegrass rõ ràng đóng một vai trò lớn đối với niềm đam mê ghi-ta từ sớm của anh). Chính vì điều này mà tôi chưa bao giờ nhận thấy câu chuyện khởi nguồn của các nghệ sĩ biểu diễn có liên quan gì đến chúng ta cả. Tuy nhiên, có một thứ khiến tôi *thật sự* hứng thú về Jordan: đó là cách anh ấy tiếp cận công việc của mình hằng ngày. Ở đây tôi phát hiện ra một thông tin rất có giá trị đối với hành trình tìm kiếm công việc mà tôi yêu

thích.

Con đường đưa tôi đến với Jordan và những gì mà anh thể hiện bắt đầu một đợt phát sóng của chương trình truyền hình *Charlie Rose* vào năm 2007. Lúc ấy Rose đang phỏng vấn diễn viên và nghệ sĩ hài Steve Martin về quyển hồi ký *Born Standing Up*. Họ thảo luận về con đường thăng tiến của Martin. "Tôi hay đọc tự truyện," Martin kể lại. "[Và tôi thường cảm thấy thất vọng]... và tự nói, 'Anh đã bỏ mất một phần rồi, làm thế nào mà anh có thể vượt qua buổi thi tuyển và đột nhiên làm cho Copa?' Điều đó xảy ra như thế nào?" Martin viết quyển sách của mình để trả lời cho câu hỏi "làm thế nào" đó, ít nhất là với sự tôn trọng dành cho thành công của chính mình trong sự nghiệp hài độc thoại trên sân khấu. Trong quyển sách về cách "làm thế nào" này, Martin đưa ra một ý tưởng đơn giản nhưng lại khiến tôi ngạc nhiên trong lần đầu tiên nghe thấy nó. Đoạn trích dẫn này nằm ở 5 phút cuối cùng của bài phỏng vấn, khi Rose yêu cầu Martin cho lời khuyên với các nghệ sĩ biểu diễn khao khát thành công.

"Chưa bao giờ có ai ghi lại lời khuyên của tôi, bởi vì đó không phải là câu trả lời mà họ muốn nghe." Martin nói. "Cái mà họ muốn nghe là 'Đây là cách giúp bạn tìm được người đại diện, đây là cách giúp bạn viết kịch bản,'... nhưng tôi luôn đáp rằng, **'Hãy trở nên giỏi đến mức họ không thể phớt lờ bạn.'** "

Đáp lại vẻ mặt khó hiểu của Rose, Martin giải thích lời khuyên của ông như sau, "Nếu một người suy nghĩ rằng, 'Làm thế nào để mình thật sự trở nên tài giỏi?', sẽ có rất nhiều người muốn tìm đến người đó."

Đây chính xác là triết lý đã giúp Martin gia nhập hàng ngũ của những ngôi sao. Ông đã quyết định đổi mới phong cách diễn của mình thành một phong cách tốt đến mức mọi người không thể phớt lờ khi ông chỉ mới 20 tuổi. Martin chia sẻ với Rose, "Hài kịch vào thời điểm đó chỉ toàn là dàn dựng và sử dụng các câu gây cười... diễn hài rập khuôn trong các câu lạc bộ đêm." Ông nghĩ rằng hài kịch có thể trở nên phức tạp hơn. Sau đây là bài viết của Martin trong khoảng thời gian phỏng vấn với Charlie Rose về quá trình tiến hóa của mình: "Giả sử như không có những câu gây cười thì sao? Giả sử như không có những dấu hiệu gì thì sao? Giả sử như tôi tạo ra bầu không khí căng thẳng và không giải tỏa được nó thì sao? Giả sử như tôi đang tiến đến đoạn cao trào

nhưng cuối cùng lại làm hỏng nó thì sao?" Trong một đoạn diễn nổi tiếng, Martin nói với khán thính giả rằng đã đến lúc biểu diễn tiết mục trứ danh mũi-đặt-trên-micro của ông. Sau đó, ông cúi người tới trước và đặt mũi của mình lên micro trong vài giây, rồi ông bước lùi lại, cúi đầu chào, và trang trọng cảm ơn khán giả. Ông giải thích, "Tiếng cười không đến ngay sau đó, mà chỉ đến sau khi họ nhận ra rằng tôi đã chuyển sang màn biểu diễn khác."

Theo ước đoán của Martin, phải mất 10 năm thì phong cách mới của ông mới ăn khớp với nhau. Nhưng khi đạt được điều này, ông trở nên cực kỳ nổi tiếng. Rõ ràng trong câu chuyện của ông không có con đường tắt dẫn đến thành công. Martin giải thích, "Cuối cùng bạn sẽ thấy mình đã kinh nghiệm đến mức có một sự tự tin tỏa ra bên ngoài. Tôi nghĩ rằng đây là cái mà khán giả có thể cảm nhận được."

Hãy trở nên giỏi đến mức họ không thể phớt lờ bạn. Lần đầu tiên tôi nghe lời khuyên này là khi tôi xem đoạn phỏng vấn Martin trực tuyến. Đó là vào mùa đông năm 2008, và tôi đang bước vào năm cuối cao học. Tại thời điểm đó, tôi vừa mới tạo một trang blog tên là Study Hacks tập trung chủ yếu vào các mẹo dành cho các sinh viên. Trang blog này được truyền cảm hứng bởi bộ sách hướng dẫn dành cho sinh viên mà tôi xuất bản trước đó. Ngay sau khi nghe phương châm của Martin, tôi lập tức viết một bài blog giới thiệu quan điểm này của ông với độc giả. Tôi kết luận rằng, "Nghe thì đáng sợ thật, chắc chắn rồi. Nhưng trên hết, tôi nhận thấy nó mang đến cảm giác tự do."

Trong lúc sự nghiệp nghiên cứu sinh của tôi đang dần đi đến hồi kết, tôi bị ám ảnh với chiến lược nghiên cứu của bản thân - một nỗi ám ảnh được sinh ra từ quá trình liên tục miêu tả đi miêu tả lại công việc của mình. Đây là một quá trình vô cùng chán nản: Tôi cảm thấy như mình đang cố căng người ra để thuyết phục thế giới rằng công việc của tôi rất thú vị, nhưng chẳng ai quan tâm đến nó cả. Phương châm của Martin giúp tôi tách ra khỏi quá trình tự quảng bá này. Tôi tự nói với mình, "Hãy thôi tập trung vào những tiểu tiết đi, thay vào đó, hãy tập trung vào việc trở nên giỏi hơn." Được truyền cảm hứng, tôi chuyển sự tập trung từ trang web sang một thói quen vẫn tiếp diễn cho đến ngày nay: Theo dõi số giờ đồng hồ mình dành ra mỗi tháng cho việc suy nghĩ thật nghiêm túc về những vấn đề nghiên cứu (Lấy ví dụ, trong tháng mà tôi viết chương này, tôi dành 42 tiếng cho những công đoạn chủ chốt).

Chiến thuật theo dõi số giờ này giúp tôi hướng sự tập trung vào chất lượng của sản phẩm do tôi tạo ra. Đồng thời tôi cũng cảm thấy việc này nhỏ nhất, như thể tôi chưa thật sự nắm bắt được hết ngụ ý trong tư tưởng cấp tiến của Martin. Sau này, khi thực hiện cuộc hành trình khám phá cách mà mọi người yêu thích công việc của mình, chẳng mất bao nhiêu thời gian để tôi quay trở lại với lời khuyên của Martin. Trực giác mách bảo tôi rằng lời khuyên này đóng vai trò quan trọng trong việc tạo nên một sự nghiệp tuyệt vời. Đây cũng là thứ dẫn tôi đến với Jordan Tice: Tôi nhận ra rằng nếu tôi thật sự muốn hiểu thấu phương châm này tôi cần phải hiểu những người sống theo nó.

Khi lắng nghe Tice kể về công đoạn luyện tập của mình, tôi bất ngờ trước sự tập trung của anh vào những gì anh tạo ra. Như bạn thấy đây, anh hạnh phúc khi bỏ ra hàng giờ đồng hồ mỗi ngày, hết tuần này sang tuần khác, trong một căn phòng như tu viện chẳng có nhiều đồ đạc, để luyện tập đến kiệt sức một kỹ thuật gảy đàn mới, tất cả chỉ vì anh nghĩ rằng nó sẽ đóng vai trò quan trọng đối với giai điệu mà anh đang sáng tác. Tôi nhận thấy sự tận tâm vào thành quả này cũng giải thích cho sự khiêm tốn của anh. Đối với Jordan, kiêu ngạo là điều vô lý. Anh giải thích, “Đây là những gì tôi tôn trọng: tạo ra một thứ gì đó có ý nghĩa và sau đó giới thiệu nó với cả thế giới.”

Được truyền cảm hứng sau lần gặp mặt Jordan, tôi liên lạc với Mark Casstevens để có thêm góc nhìn khác từ một cựu chiến binh về tư duy của nghệ sĩ biểu diễn. Là một nhạc sĩ phòng thu của Nashville, ông thật sự xứng đáng với danh tiếng của mình: Ông đã từng chơi cho 99 đĩa đơn đứng đầu bảng xếp hạng Billboard. Khi tôi nói với Mark về Jordan, ông đồng ý rằng quá trình tập trung đến ám ảnh về chất lượng của cái bạn tạo ra chính là nguyên tắc trong âm nhạc chuyên nghiệp. Ông giải thích, “Nó vượt lên trên ngoại hình, thiết bị, tính cách và những mối quan hệ của bạn. Các nhạc sĩ phòng thu có phương châm sau: ‘Băng ghi âm không biết nói dối.’ Ngay khi thu âm xong băng sẽ được chơi lại; lúc đó khả năng của bạn không trốn được đi đâu hết.”

Tôi thích cụm từ ấy - *băng ghi âm không biết nói dối* - bởi vì nó tóm gọn lại điều đã truyền động lực cho những nghệ sĩ biểu diễn như Jordan, Mark và Steve Martin. Nếu bạn không tập trung vào việc trở nên giỏi đến mức người khác không thể phớt lờ bạn, bạn sẽ bị bỏ lại phía sau.

Để đơn giản hóa cho các chương sau, tôi sẽ gọi hướng tiếp cận tập trung vào sản phẩm này là **tư duy thợ lành nghề**. Mục tiêu của tôi trong Quy tắc #2 này là thuyết phục bạn về một ý tưởng đã ngày càng trở nên rõ ràng với tôi hơn khi tôi dành thời gian nghiên cứu những nghệ sĩ biểu diễn như Tice: Bất kể loại công việc bạn làm, tư duy thợ lành nghề là *rất quan trọng* trong việc xây dựng một sự nghiệp mà bạn yêu thích. Tuy nhiên, trước khi chúng ta đi quá nhanh, tôi muốn dành chút thời gian để đối chiếu tư duy này với cách suy nghĩ quen thuộc của hầu hết chúng ta về nghề nghiệp.

TƯ DUY NIỀM ĐAM MÊ

“Con người” phát triển bằng cách tập trung vào câu hỏi rằng họ thật sự là ai - và sau đó kết nối nó với công việc mà họ thật sự yêu thích.” Đây là những gì mà Po Bronson viết trong bản tuyên ngôn năm 2002 được đăng trên Fast Company. Nghe quen thuộc phải không? Bởi vì nó chính xác là kiểu lời khuyên bạn sẽ cho người khác nếu nghiêng về thuyết đam mê mà tôi đã vạch trần ở Quy tắc #1. Cùng với quan điểm này, hãy gọi hướng tiếp cận công việc mà Bronson tán thành là **tư duy niềm đam mê**. Trong khi tư duy thợ lành nghề tập trung vào *điều mà bạn có thể trao cho thế giới này*, thì thay vào đó, tư duy niềm lam mê tập trung vào *điều mà thế giới này có thể trao cho bạn*. Tư duy này chính là cách mà phần lớn mọi người tiếp cận đời sống công việc của mình.

Có hai lý do tôi không thích tư duy niềm đam mê (tức là hai lý do ngoài cái sự thật mà tôi đã đề cập ở Quy tắc #1 là tư duy này dựa trên một tiên đề sai lệch). Lý do đầu tiên, khi bạn chỉ tập trung vào cái mà công việc trao cho *bạn*, nó khiến bạn cực kỳ dễ tâm đến cái mà bạn *không* thích về công việc, điều này dẫn đến cảm giác không hạnh phúc kéo dài. Điều này đặc biệt đúng với các vị trí ở cấp độ mới vào, mà theo định nghĩa, thì sẽ không tràn ngập những dự án thử thách hay sự tự chủ - những thứ như vậy sẽ đến sau này. Khi bạn bước vào giới công sở với tư duy niềm đam mê, những nhiệm vụ khó chịu mà bạn được giao hay chế độ quan liêu trong tổ chức có thể khiến bạn không thể chịu đựng nổi.

Lý do thứ hai, và nghiêm trọng hơn, câu hỏi thôi thúc tư duy niềm đam mê - “Tôi là ai?” và “Tôi thật sự yêu thích điều gì?” - gần như là điều không thể xác nhận được. Câu hỏi “Đây có phải là con người thật của tôi?” và “Tôi có yêu

thích điều này không?“rất khó để mà có câu trả lời có-hay-không rõ ràng. Hay nói cách khác, tư duy niềm đam mê chắc chắn sẽ khiến cho bạn luôn không hạnh phúc và bần khoản, mà điều này có lẽ giải thích lý do vì sao mà Bronson thừa nhận trong quyển sách tìm kiếm nghề nghiệp của mình *What Should I Do With My Life? (Tôi Nên Làm Gì Với Cuộc Đời Mình?)* rằng “có một cảm giác mà mỗi người trong quyển sách này đã trải qua, đó chính là cảm giác bỏ lỡ cuộc sống.”

TIẾP NHẬN TƯ DUY THỢ LÀNH NGHỀ

Tóm lại, tôi đã trình bày hai cách khác nhau mà mọi người suy nghĩ về đời sống công việc của họ. Đầu tiên là tư duy thợ lành nghề, tư duy này tập trung vào cái mà bạn có thể trao cho thế giới. Thứ hai là tư duy niềm đam mê, hướng tiếp cận này tập trung vào cái mà thế giới có thể trao cho bạn. Tư duy thợ lành nghề mang tính rõ ràng, trong khi tư duy niềm đam mê đưa ra cho bạn hàng loạt câu hỏi nhập nhằng và không giải đáp được. Như tôi đã kết luận sau khi gặp gỡ Jordan Tice, tư duy thợ lành nghề mang đến cảm giác tự do: Nó yêu cầu bạn hãy bỏ qua những mối bận tâm của cái tôi về việc liệu công việc của bạn có “phù hợp” hay không, và thay vào đó hãy làm việc thật chăm chỉ và quyết tâm trở nên thật sự tài giỏi. Chẳng ai nợ bạn một sự nghiệp tuyệt vời cả; bạn cần phải giành lấy nó - và quá trình đó không dễ dàng chút nào.

Với quan điểm này, việc ganh tỵ với sự thông suốt của những nghệ sĩ biểu diễn như Jordan Tice là điều tự nhiên. Nhưng lập luận cốt lõi của Quy tắc #2 là: Bạn không chỉ nên ganh tỵ với tư duy thợ lành nghề, bạn nên *mô phỏng* nó. Hay nói cách khác, tôi đang khuyên bạn hãy bỏ câu hỏi liệu công việc của mình có phải là niềm đam mê thật sự hay không sang một bên, và thay vào đó hãy hướng sự tập trung vào việc trở nên giỏi đến mức không ai có thể phớt lờ bạn. Bất kể bạn làm gì để kiếm sống, hãy tiếp cận công việc của mình như một nghệ sĩ biểu diễn thực thụ.

Sự chuyển đổi tư duy này cho thấy sự tiến triển thú vị trong hành trình của tôi. Nhưng tôi nhận ra rằng không phải ai cũng dễ dàng đón nhận nó. Khi tôi bắt đầu nghiên cứu về tư duy thợ lành nghề trên trang blog của mình, một vài độc giả trở nên khó chịu. Họ đưa ra lời phản biện phổ biến mà tôi cần phải nêu ra ở đây trước khi chúng ta đi tiếp. Sau đây là các bình luận của một độc

giả:

Tice sẵn sàng dành ra hàng giờ mà không cần sự công nhận, nhưng đó là do nó phục vụ cho một thứ mà anh ta rõ ràng đã đam mê từ rất lâu rồi. Anh ấy đã tìm được công việc phù hợp với mình.

Tôi đã nghe phản ứng này nhiều đến nỗi tôi đặt cho nó một cái tên: “lập luận theo quan điểm niềm đam mê tồn tại sẵn từ trước.” Về cơ bản thì lập luận này cho rằng tư duy thợ lành nghề chỉ đúng với những ai đã cảm thấy đam mê công việc của mình rồi, và chính vì thế nó không thể sự thay thế cho tư duy niềm đam mê được.

Tôi không đồng ý với lập luận này.

Đầu tiên, chúng ta hãy bỏ qua quan điểm rằng những nghệ sĩ biểu diễn như Jordan Tice hay Steve Martin hoàn toàn cảm thấy an tâm khi biết rằng họ đã tìm thấy tiếng gọi thật sự của đời mình. Nếu bạn dành thời gian nói chuyện với bất kỳ một nghệ sĩ chuyên nghiệp nào trong làng giải trí, đặc biệt là những người vừa mới khởi nghiệp, thì một trong những điều đầu tiên bạn sẽ nhận thấy là cảm giác không an toàn của họ về vấn đề cơm áo gạo tiền. Jordan có một cái tên cho những nỗi lo về những gì mà bạn bè anh đang làm với cuộc đời họ và liệu những thành công của anh có xứng đáng hay không: đó là “đám mây của sự phân tâm bên ngoài”.

Chiến đấu với đám mây này là một cuộc chiến bất tận. Tương tự như vậy Steve Martin đã từng cảm thấy rất không an toàn trong những năm tháng mà ông cố gắng nhằm cải thiện khả năng biểu diễn của mình đến nỗi ông thường xuyên bị khủng hoảng tinh thần. Nguồn gốc tư duy thợ lành nghề của những nghệ sĩ biểu diễn này không phải xuất phát từ một niềm đam mê nội tại không thể chối cãi, mà thay vào đó là một thứ thực tế hơn nhiều: Đó chính là tính hiệu quả trong ngành kinh doanh giải trí. Như Mark Casstevens đã nói, “băng ghi âm không biết nói dối”: Nếu bạn là một tay chơi ghi-ta hay nghệ sĩ hài, thì sản phẩm bạn tạo ra mới là thứ quan trọng. Nếu bạn dành quá nhiều thời gian tập trung vào câu hỏi liệu mình đã tìm thấy sứ mệnh thật sự của mình hay chưa, câu hỏi này sẽ vô hiệu lực khi bạn rơi vào tình trạng thất nghiệp.

Thứ hai, và về cơ bản, tôi thực sự không quan tâm đến lý do tại sao các nghệ

sĩ biểu diễn lại mang tư duy thợ lành nghề. Như tôi đã nói trước đây, thế giới của họ rất đặc biệt, và phần lớn những điều truyền cảm hứng cho họ không có điểm chung. Lý do mà tôi đưa ra câu chuyện của Jordan đó là tôi muốn cho bạn thấy tư duy thợ lành nghề thực tế trông như thế nào. Hay nói cách khác, hãy quên lý do *tại sao* Jordan mang tư duy này mà thay vào đó hãy để ý đến *cách* mà anh triển khai nó. Trong chương tiếp theo, tôi sẽ lập luận rằng **bất kể bây giờ bạn đang cảm thấy như thế nào về công việc của bạn, thì việc tiếp nhận tư duy thợ lành nghề sẽ là nền tảng để bạn xây dựng một sự nghiệp hấp dẫn**. Đây là lý do vì sao tôi không đồng ý với “lập luận theo quan điểm niềm đam mê tồn tại sẵn từ trước,” “bởi vì nó đẩy lùi mọi thứ. Trên thực tế, tôi sẽ chứng minh cho bạn thấy, chúng ta tiếp nhận tư duy thợ lành nghề trước, sau đó niềm đam mê sẽ đến.

Chương 5: Sức Mạnh Của Vốn Liếng Sự Nghiệp

Trong chương này, tôi sẽ chứng minh tư duy thợ lành nghề bằng cách lập luận rằng đặc điểm của một công việc tuyệt đối là rất hiếm có và quý giá, chính vì thế nếu bạn muốn có một công việc tuyệt vời, bạn cần phải xây dựng những kỹ năng hiếm có và quý giá – tôi gọi là **vốn liếng sự nghiệp**.

KINH TẾ HỌC VỀ NHỮNG CÔNG VIỆC TUYỆT VỜI

Ở chương trước, tôi đã đưa ra một đề xuất táo bạo: Nếu bạn muốn yêu công việc mình làm, hãy từ bỏ tư duy niềm đam mê đi (“thế giới này có thể cho tôi cái gì?”). Thay vào đó hãy tiếp nhận tư duy thợ lành nghề (“tôi có thể cho thế giới này cái gì?”).

Lập luận của tôi về đề xuất này bắt đầu bằng một câu hỏi đơn giản: Điều gì tạo nên một công việc tuyệt vời? Để tìm hiểu câu hỏi này, chúng ta cần đi vào chi tiết hơn. Trong Quy tắc #1, tôi đã cung cấp rất nhiều ví dụ về những người làm những công việc tuyệt vời và yêu thích công việc họ làm - vậy nên chúng ta có thể bắt đầu từ đó. Trong số đó, tôi đã giới thiệu Steve Jobs - nhà sáng lập của Apple, người dẫn chương trình ra-đi-ô Ira Glass, và bậc thầy sản xuất ván lướt Al Merrick. Với ba ví dụ này, bây giờ tôi có thể tìm hiểu cụ thể điều gì khiến cho sự nghiệp của họ trở nên hấp dẫn đến vậy? Sau đây là câu trả lời mà tôi có được:

NHỮNG ĐẶC ĐIỂM XÁC ĐỊNH MỘT CÔNG VIỆC TUYỆT VỜI

Sự sáng tạo: Ví dụ đối với Ira Glass, đó là vượt qua những giới hạn của phát thanh vô tuyến (ra-đi-ô), và mang về hàng loạt giải thưởng trong quá trình đó.

Sức ảnh hưởng: Từ Apple II cho đến iPhone, Steve Jobs đã thay đổi cách chúng ta sống trong thời đại kỹ thuật số này.

Sự kiểm soát: Không một ai bảo Al Merrick khi nào thì thức dậy hay mặc đồ gì. Anh ấy không cần phải có mặt trong văn phòng 8 tiếng một ngày. Thay vào đó, nhà máy Channel Island Surfboards của anh tọa lạc gần bãi biển Santa Barbara, nơi Merrick vẫn thường xuyên dành thời gian lướt sóng. (Jake

Burton Carpenter, nhà sáng lập Burton Snowboards, nhớ lại những cuộc thương thảo sáp nhập hai công ty được diễn ra khi ông và Merrick chờ đợi đợt sóng tiếp theo dâng lên.)

Danh sách này dĩ nhiên là không đủ, nhưng nếu bạn nghĩ về công việc mơ ước của mình, bạn sẽ nhận ra một vài sự kết hợp của các đặc điểm trên. Bây giờ, chúng ta có thể tiến tới câu hỏi thực sự quan trọng: Làm thế nào để đời sống công việc của ta có được những đặc điểm này? Một trong những điều đầu tiên mà tôi nhận thấy khi bắt đầu đi tìm câu trả lời cho câu hỏi này chính là những yếu tố này *rất hiếm*. Hầu hết các công việc không cho nhân viên quyền sáng tạo, sức ảnh hưởng, hay quyền kiểm soát đối với điều họ làm hay cách họ làm. Lấy ví dụ, nếu bạn là một sinh viên mới tốt nghiệp và làm một công việc đơn giản, bạn thường sẽ nghe thấy câu “đi thay bình nước đi” hơn là “đi thay đổi thế giới đi.”

Theo định nghĩa, chúng ta cũng biết rằng những đặc điểm này là vô cùng quý giá - bởi nó là chìa khóa tạo nên một công-việc tuyệt vời. Bây giờ, chúng ta sẽ tìm hiểu một lĩnh vực đã được nghiên cứu rất nhiều rồi. Thuyết kinh tế học cơ bản nói rằng nếu muốn một thứ gì đó cũng vừa hiếm vừa quý giá, bạn cần phải trao đổi bằng một thứ cũng vừa hiếm vừa quý giá - đây là nguyên lý Cung cầu cơ bản. Như vậy nghĩa là nếu bạn muốn có một công việc tuyệt vời, bạn cần phải có một thứ gì đó có giá trị để trao đổi. Và dĩ nhiên nếu điều này đúng, chúng ta sẽ nhìn thấy nó trong câu chuyện của ba ví dụ tôi nêu ra - và chắc chắn bạn sẽ thấy. Khi đã biết cần phải tìm kiếm điều gì, quá trình để có được một sự nghiệp hấp dẫn đột nhiên trở nên thật rõ ràng.

Chúng ta hãy xem xét trường hợp của Steve Jobs. Khi Jobs bước vào cửa hàng Byte Shop của Paul Terrell, ông đang cầm trên tay một thứ vừa hiếm vừa có giá trị lớn theo đúng nghĩa đen: bảng mạch điện tử cho chiếc máy tính Apple I, một trong những chiếc máy tính cá nhân tiên tiến trên thị trường vào thời đó. Số tiền kiếm được từ việc bán 100 sản phẩm mang lại cho Jobs nhiều quyền kiểm soát hơn trong sự nghiệp của mình, nhưng theo thuật ngữ kinh tế học truyền thống, để đạt được nhiều hơn nữa những đặc điểm có giá trị trong đời sống công việc, ông cần phải gia tăng giá trị mà ông mang lại. Chính tại thời điểm này mà con đường sự nghiệp của Jobs bắt đầu thăng tiến. Ông nhận 250.000 đô tài trợ từ Mark Markkula và làm việc với Steve Wozniak để sản xuất ra một thiết kế máy tính mới tốt đến nỗi không ai có thể bỏ qua. Những

kỹ sư khác trong Câu lạc bộ Máy tính Bay Area's Homebrew cũng có thể sở hữu kỹ năng chuyên môn ngang ngửa với Jobs và Wozniak, nhưng Jobs lại là người nhận thức được quá trình đầu tư này và tập trung toàn bộ nguồn lực vào việc tạo ra một sản phẩm hoàn thiện. Kết quả là chiếc máy tính Apple II ra đời, một chiếc máy vượt lên trên các đối thủ của nó: Nó có đồ họa màu; màn hình và bàn phím được tích hợp vào trong thùng máy; kiến trúc mở cho phép mở rộng bộ nhớ và thiết bị ngoại vi (ví dụ như ổ đĩa mềm, mà Apple II là chiếc máy đầu tiên giúp phổ biến nó rộng khắp). Đây là sản phẩm khiến công ty được nhiều người biết đến và biến Jobs từ một doanh nhân nhỏ thành đầu tàu của một công ty có tầm nhìn. Ông tạo ra một thứ có giá trị và đổi lại, sự nghiệp của ông có được sự sáng tạo, tầm ảnh hưởng, và quyền kiểm soát.

Ira Glass chỉ được trao cơ hội tạo ra một chương trình theo cách ông ấy muốn - *This American Life* (*Cuộc sống Người Mỹ*) - sau khi đã chứng tỏ bản thân là một trong số những biên tập viên và người dẫn chương trình ra-đi-ô xuất sắc nhất. Glass khởi nghiệp là một nhân viên thực tập, sau đó ông chuyển sang làm biên tập video cho *All Things Considered* (*Tất Cả Đã Được Xem Xét*). Có rất nhiều người trẻ khởi đầu cùng một con đường như Glass: xin được một chân thực tập ở phát thanh trong vùng, sau đó chuyển lên làm một công việc cấp thấp nào đó. Nhưng Glass đã tách mình ra khỏi những người như vậy, ông tập trung mài giũa kỹ năng để nó trở nên ngày càng hiếm có và quý giá. Mặc dù Glass có một giọng nói chẳng hay ho gì so với giọng mà một phát thanh viên cần có, nhưng ông bắt đầu giành nhiều giải thưởng cho chương trình của mình. Đây có thể là một tài năng thiên bẩm, nhưng ở Quy tắc #1, Glass đã nhấn mạnh tầm quan trọng của việc nỗ lực rèn luyện các kỹ năng. “Tất cả chúng ta, những người làm công việc sáng tạo... bạn bắt tay vào làm, và dường như có một ‘khoảng cách’. Những gì bạn làm không được tốt? Bạn cố gắng làm tốt... nhưng không được như ý,” ông giải thích trong một cuộc phỏng vấn về sự nghiệp của mình. “Bí quyết ở đây là phải buộc bản thân nỗ lực trong công việc, buộc các kỹ năng thể hiện, đây chính là giai đoạn khó khăn nhất,” Glass chia sẻ trong phần *Roadtrip Nation* của mình. Nói cách khác, đây không phải là một câu chuyện về một thiên tài thần nhiên bước vào đài phát thanh sau khi tốt nghiệp đại học và bước ra với một chương trình trong tay. Càng tìm hiểu về Glass, bạn càng bắt gặp một thanh niên đã nỗ lực phát triển kỹ năng của mình cho đến khi nó giá trị đến nỗi không ai có thể bỏ qua.

Phương pháp này rất hiệu quả. Sau thành công ở các phân đoạn ngắn trong *All Things Considered*, Glass tiếp tục giữ vai trò người đồng dẫn chương trình cho loạt chương trình địa phương do đài truyền hình Chicago's WBEZ sản xuất, việc này càng làm cho những kỹ năng của anh tăng thêm phần giá trị. Năm 1995, khi giám đốc truyền hình tại WBEZ quyết định thành lập một chương trình truyền thanh quốc gia- được gọi là *This American Life* - thì Glass dẫn đầu trong danh sách ứng viên. Ngày nay, Glass có một sự nghiệp giàu tính sáng tạo, có sức ảnh hưởng và sự kiểm soát; nhưng khi bạn biết về câu chuyện đời của anh, bạn sẽ thấy nó có màu sắc của thuyết kinh tế học ở đây. Glass đã đổi những kỹ năng giá trị, hiếm có của mình để có được một công việc tuyệt vời.

Cũng không có gì ngạc nhiên khi ta thấy trường hợp của Ai Merrick cũng là một câu chuyện tương tự. Những kỹ năng hiếm có và quý giá giúp Merrick tiến đến sự nghiệp của một chuyên gia thiết kế ván lướt chuyên nghiệp là rất rõ ràng: Những chiếc ván của ông giành chiến thắng trong các cuộc thi. Điều quan trọng cần phải để ý ở đây là không phải lúc nào cũng vậy. Merrick học cách thiết kế ván lướt sợi thủy tinh từ những năm tháng làm thợ đóng thuyền, và anh cũng chơi môn thể thao lướt sóng tùy hứng. Anh đã phải nỗ lực rất nhiều để biến kỹ năng đóng ván của anh trở nên có giá trị. Anh hồi tưởng lại trong một buổi phỏng vấn trên *Roadtrip Nation*, “Khi mới bắt đầu, có rất nhiều lần tôi sợ rằng mình sẽ thất bại, rằng cái người mà tôi đang thiết kế ván lướt cho này là một nhà vô địch thể giới và những chiếc ván của anh ta không hoạt động tốt. Nó khiến tôi làm việc cật lực hơn, cố gắng hơn để đạt được cái tôi đang muốn đạt được với chiếc ván lướt sóng.” Sở hữu một văn phòng ngay gần bãi biển và được tự do nghỉ giải lao để lướt ván tùy thích nghe thì rất tuyệt vời, nhưng đó không phải là loại công việc dễ dàng có được. Để có được nó, Merrick biết mình cần phải có một kỹ năng hiếm có và quý giá để trao đổi. Một khi những tay lướt sóng chuyên nghiệp như Kelly Slater sử dụng ván lướt của anh và giành chiến thắng, anh được tự do định nghĩa đời sống công việc của mình.

Và sau đây là những ý chính trong lập luận của tôi:

THUYẾT VỐN LIẾNG SỰ NGHIỆP CỦA MỘT CÔNG VIỆC TUYỆT VỜI

- Những đặc điểm xác định một công việc tuyệt vời là rất hiếm có và quý giá.
- Quy luật Cung cầu nói rằng nếu bạn muốn sở hữu những đặc điểm này, bạn cần phải có những kỹ năng hiếm có và quý giá để trao đổi. Hãy xem những kỹ năng hiếm có và quý giá này như là **vốn liếng sự nghiệp** của bạn.
- Tư duy thợ lành nghề, với quan niệm rằng bạn cần phải tập trung không ngưng nghỉ vào việc “trở nên giỏi đến mức không ai có thể phớt lờ bạn,” là một chiến lược rất tốt để kiếm được vốn liếng sự nghiệp. Đây là lý do vì sao nó đánh bại tư duy niềm đam mê nếu mục tiêu của bạn là tạo nên công việc mà bạn yêu thích.

Jobs, Glass và Merrick đều đi theo tư duy thợ lành nghề. (Một số người thậm chí còn sử dụng đúng những từ này để miêu tả họ. “Tôi là một người thợ lành nghề,” Merrick chia sẻ trong một buổi phỏng vấn vào những ngày đầu làm thợ thiết kế ván lướt.) Thuyết vốn liếng sự nghiệp nói rằng không có gì là ngẫu nhiên cả. Những đặc điểm xác định một công việc tuyệt vời đòi hỏi bạn phải có một thứ gì đó hiếm có và quý giá để trao đổi - đó chính là những kỹ năng. Tư duy thợ lành nghề, với sự tập trung không ngưng nghỉ vào thành phẩm, chính là tư tưởng mà bạn cần phải quán triệt nếu như mục tiêu của bạn là kiếm được càng nhiều vốn liếng sự nghiệp càng tốt. Chính vì thế đây là lý do vì sao tôi lại tích cực ủng hộ tư duy thợ lành nghề hơn là tư duy niềm đam mê. Đây không phải là một tranh luận triết lý về sự tồn tại của đam mê hay giá trị của làm việc chăm chỉ - Tôi đang rất thực tế ở đây: Bạn cần phải trở nên tài giỏi để đạt được những thứ tốt đẹp trong cuộc đời sự nghiệp của mình, và tư duy thợ lành nghề tập trung vào việc đạt được chính xác mục tiêu đó.

Tư duy niềm đam mê không chỉ thiếu hiệu quả trong việc tạo nên công việc bạn yêu thích; trong nhiều trường hợp nó còn chủ động đi ngược lại mục tiêu này, đôi lúc với những hậu quả cực kỳ nghiêm trọng.

TỪ SỰ CAN ĐẢM CHO ĐẾN TEM PHIẾU LƯƠNG THỰC

Hai bài viết được đăng cách nhau hai ngày trên tờ *New York Times* vào mùa hè năm 2009 nhấn mạnh sự tương phản giữa tư duy niềm đam mê và tư duy thợ lành nghề. Bài báo đầu tiên nói về Lisa Feuer. Thời điểm Lisa 38 tuổi, cô từ bỏ sự nghiệp trong ngành quảng cáo tiếp thị. Một mối với những áp lực nơi công sở, cô bắt đầu tự hỏi liệu đây có phải là sứ mệnh của mình hay không.

Cô nói, “Tôi thấy chồng mình tự ra kinh doanh, và tôi cảm thấy mình cũng có thể làm như vậy” Vì thế cô quyết định thử.

Tờ *Times* thuật lại rằng Feuer đăng ký tham dự một lớp đào tạo yoga 200 giờ. Cô dùng khoản tiền vay nhờ thế chấp căn nhà để trả khoản học phí 4.000 đô. Khi đã đạt được bằng chứng nhận, cô mở Karma Kids Yoga, một dạng yoga tập trung vào trẻ em và phụ nữ mang thai. “Tôi yêu công việc mình làm,” cô nói với phóng viên khi lý giải cho những khó khăn đi kèm với việc khởi đầu công việc kinh doanh tự do.

Tư duy niềm đam mê chống lưng cho quyết định của Feuer. Đối với những người chết mê chết mệt một câu chuyện hoang đường về tiếng gọi con tim, thì không gì dừng cản hơn việc đánh đổi sự thoải mái để đi theo đam mê của mình. Ví dụ như Pamela Slim, một người tin vào tư duy niềm đam mê, tác giả quyển sách nổi tiếng *Escape from Cubicle Nation (Thoát Khỏi Thế Giới Văn Phòng)*. Slim mô tả trên trang web của cô đoạn hội thoại mẫu sau, mà cô khẳng định đã gặp rất nhiều lần:

Tôi: *Vậy bạn đã sẵn sàng hành động để tiến về mục tiêu của mình chưa?*

Họ: Tôi biết tôi phải làm những gì, nhưng tôi không biết liệu tôi có thể làm được không! Tôi là ai mà có thể giả vờ như một (nghệ sĩ) (huấn luyện viên) (chuyên gia tư vấn) (chuyên viên mát-xa) thành công chứ? Lẽ như mọi người nhìn vào trang web của tôi và cười không ngớt khi thấy tôi dám giới thiệu dịch vụ của mình thì sao? Có lý do gì khiến cho mọi người muốn kết nối với tôi chứ?

Tôi: *Có lẽ đã đến lúc xem xét nghị lực của anh rồi đây.*

Được truyền động lực từ những cuộc đối thoại này, Slim ra mắt một sản phẩm hội-thảo-qua-điện-thoại có tên gọi *Rebuild Your Backbone (Tạo Dựng Lại Nghị Lực của Bạn)*. Mục tiêu của nó là thuyết phục mọi người hãy trở nên giống như Lisa Feuer bằng cách tìm thấy sự can đảm để theo đuổi ước mơ của mình. Mô tả về khóa học, Slim sẽ trả lời các câu hỏi như “Sao chúng ta lại mắc kẹt trong việc sống theo quan điểm thành công của người khác?” và “Làm thế nào có được lòng dũng cảm để thực hiện những điều to lớn trong cuộc đời này?” Phí tham gia hội thảo là 47 đô-la.

Rebuild Your Backbone là một ví dụ của nền văn hóa dũng cảm, hiện tại có

một cộng đồng những tác giả và các nhà bình luận trên mạng ủng hộ ý tưởng sau: Trở ngại lớn nhất giữa bạn và công việc bạn yêu thích chính là thiếu *lòng dũng cảm* - sự can đảm cần thiết để bước ra khỏi “định nghĩa thành công của người khác” và theo đuổi ước mơ của riêng mình. Đó là một ý kiến hoàn toàn có lý khi được chống lưng bởi tư duy niềm đam mê: Nếu có một công việc hoàn hảo nào đó đang đợi chúng ta ở ngoài kia, cứ mỗi ngày chúng ta không theo đuổi niềm đam mê này là một ngày trôi qua phí phạm. Khi nhìn từ góc độ này, hành động của Feuer có vẻ là can đảm và đáng lẽ phải làm từ lâu rồi; cô ấy có thể trở thành giảng viên khách mời cho buổi hội thảo qua điện thoại của Pamela Slim. Nhưng ý tưởng này lại vỡ vụn khi nhìn dưới góc độ của thuyết vốn liếng sự nghiệp - một góc nhìn khiến cho Karma Kids Yoga đột nhiên trở thành một ván cược tồi.

Nhược điểm của tư duy niềm đam mê nằm ở chỗ nó loại bỏ hết mọi thành quả. Đối với những người ủng hộ niềm đam mê như Slim, việc dấn thân vào một sự nghiệp tự do vốn mang đến quyền kiểm soát, sự sáng tạo, và tầm ảnh hưởng là rất dễ dàng - điểm khởi đầu mới là nơi khiến ta vấp ngã. Thuyết vốn liếng sự nghiệp không đồng ý với quan điểm đó. Nó nói rằng công việc tuyệt vời không chỉ đòi hỏi sự can đảm mãnh liệt, mà còn những kỹ năng có giá trị tuyệt vời (và thực tế) nữa. Khi Feuer rời bỏ sự nghiệp quảng cáo để mở lớp dạy yoga, cô không chỉ vứt bỏ đi hết số vốn liếng sự nghiệp tích góp bao nhiêu năm qua trong ngành tiếp thị, mà cô còn chuyển sang một ngành không liên quan nơi cô gần như không hề có một số vốn nào. Xét đến tính phổ biến của yoga, thì chương trình đào tạo một tháng đặt Feuer vào vị trí gần cuối trong hệ thống thứ bậc kỹ năng của những người thực hành yoga, khiến cô phải đi một quãng đường dài để trở nên giỏi đến mức không ai phớt lờ cô. Chính vì thế, theo như thuyết vốn liếng sự nghiệp, cô có rất ít ưu thế trong công việc hướng dẫn yoga. Vậy nên mọi thứ khó mà suôn sẻ với Feuer - và, thật không may, đó chính xác là những gì đã diễn ra.

Khi cơn khủng hoảng kinh tế xảy ra vào năm 2008, công việc kinh doanh của Feuer gặp khó khăn. Một trong những phòng tập thể dục nơi cô mở lớp dạy yoga đã đóng cửa. Sau đó, hai lớp yoga của cô ở một trường trung học phổ thông bị hủy, và với tình hình kinh tế khó khăn, nhu cầu thuê giáo viên yoga dạy riêng cũng giảm bớt. Vào năm 2009, khi được đăng trên tờ *Times*, cô cho biết chỉ kiếm được 15.000 đô một năm. Ở phần kết luận của bài báo, Feuer

gửi cho phóng viên tin nhắn sau: “Tôi đang ngồi chờ ở phòng tem phiếu lương thực.” Ở dưới ký tên: “Gửi từ iPhone của tôi.”

Hai ngày sau bài báo nói về Lisa Feuer được đăng, tờ *Times* giới thiệu tới độc giả một chuyên viên marketing khác, Joe Duffy. Cũng như Feuer, Duffy làm việc trong lĩnh vực quảng cáo và bắt đầu cảm thấy mệt mỏi với những áp lực nơi công sở. Anh nhớ lại, “Tôi đã mệt mỏi với ngành quảng cáo lắm rồi. Tôi muốn đơn giản hóa cuộc sống và tập trung vào khía cạnh sáng tạo một lần nữa.” Trước đây Duffy được đào tạo làm nghệ sĩ - anh bước vào ngành quảng cáo với vai trò đồ họa kỹ thuật chỉ sau khi công việc vẽ tranh của anh khiến anh rơi vào cảnh khốn khó - những người ủng hộ tư duy niềm đam mê có lẽ sẽ khuyến khích một người trong tình huống của Duffy nên rời bỏ ngành quảng cáo và quay lại với đam mê nghệ thuật sáng tạo của mình.

Nhưng hóa ra Duffy lại là người theo trường phái tư duy thợ lành nghề. Thay vì trốn chạy khỏi áp lực trong công việc hiện tại, anh bắt đầu tích góp vốn liếng sự nghiệp cần thiết để tự đưa mình thoát khỏi nó. Chuyên môn của anh chuyển thành thiết kế logo quốc tế và các biểu tượng nhãn hiệu. Khi khả năng của anh lớn dần lên, những lựa chọn của anh cũng nhiều hơn. Cuối cùng, anh được công ty quảng cáo Fallon McElligott tọa lạc ở Minneapolis nhận vào. Nơi đây anh được phép điều hành chi nhánh riêng của mình trong công ty, và anh đặt tên nó là Duffy Designs. Nói cách khác, số vốn của anh đã mang lại cho anh nhiều sự tự chủ hơn.

Sau 20 năm làm tại Fallon McElligott, thiết kế logo cho các công ty lớn như Sony và Coca-Cola, Duffy một lần nữa lại đầu tư vào số vốn của mình để đổi lại nhiều sự tự chủ hơn, lần này là bằng việc tự mở cửa hàng gồm 15 nhân viên: Duffy & Partners. Hành động này trái ngược hoàn toàn với Feuer. Duffy mở công ty riêng với đủ vốn liếng sự nghiệp để ngay lập tức phát triển lớn mạnh - anh là một trong những chuyên gia giỏi nhất thế giới về logo và có sẵn danh sách khách hàng xếp hàng chờ. Feuer mở công ty với chỉ vốn vụn 200 giờ đào tạo và lòng dũng cảm cao ngút.

Chẳng có gì là quá lớ khi dự đoán rằng trước thời điểm Duffy nghỉ hưu gần đây, anh yêu công việc mình làm. Công việc cho anh rất nhiều quyền kiểm soát, sự tôn trọng, và tùy thuộc vào cách nhìn của bạn về tầm quan trọng của quảng cáo, nó cũng tạo ra tác động lớn lên thế giới. Tuy nhiên, đối với tôi, sự

tương phản rõ rệt nhất với câu chuyện của Feuer nằm ở việc Duffy mua Duffy Trails, một khu nghỉ mát rộng 100 héc-ta trên bờ sông Totagatic của Wisconsin. Duffy là người đam mê trượt tuyết xuyên quốc gia, và với tám ki-lô-mét đường trượt trong rừng, có thể trượt được trong khoảng thời gian từ tháng 11 đến tháng 3, nơi nghỉ mát này trở nên hấp dẫn khó cưỡng. Từ *New York Times* cho biết, khu nghỉ mát có thể phục vụ chỗ ở thoải mái cho ít nhất 20 khách, trải dài ra ba khu vực nhà ở khác nhau, nhưng vào những đêm hè nóng bức, chính những nhà chòi giữa mặt hồ rộng 160 ngàn mét vuông, có cá vược bơi xung quanh, mới chính là thứ hấp dẫn du khách. Duffy mua khối tài sản này lúc anh 45 tuổi: nói cách khác, không cách biệt lắm với số tuổi của Feuer khi cô rời bỏ ngành quảng cáo để theo đuổi công việc yoga. “Hai con đường rẽ nhánh trong một khu rừng vàng,” và một người lữ hành chọn con đường tiến đến sự tinh thông trong khi người còn lại bị thu hút bởi ánh hào quang của đam mê. Người đầu tiên cuối cùng được tung hô và ngưỡng mộ trong ngành nghề của mình, được quyền kiểm soát cuộc sống bản thân, và dành những ngày nghỉ cuối tuần với gia đình trong một khu nghỉ dưỡng. Kẻ còn lại đi đến kết cục tại quầy tem phiếu lương thực.

So sánh này chưa hẳn là công bằng. Chúng ta không biết liệu Feuer có thể mô phỏng được thành công của Duffy nếu cô vẫn còn ở lại ngành quảng cáo tiếp thị và dồn hết sức lực vào việc trở nên xuất chúng hay không. Nhưng nếu được dùng như một phép ẩn dụ, câu chuyện này rất hợp. Hình ảnh Feuer đứng xếp hàng để nhận tem phiếu lương thực, trong khi Duffy, ở độ tuổi tương đương, trở về từ một chuyến đi nước ngoài thành công để dành thời gian nghỉ dưỡng và trượt tuyết tại Duffy Trails, quả là một sự tương phản nổi bật. Nó làm bật lên cả yếu tố rủi ro và bất hợp lý của việc bắt đầu lại từ đầu, so với việc tận dụng ưu thế bằng cách tích lũy nhiều vốn liếng sự nghiệp hơn. Cả Feuer và Duffy đều gặp phải cùng một vấn đề trong công việc; những vấn đề này xuất phát gần như cùng một thời điểm; và cả hai đều có cùng mong muốn yêu thích công việc mình làm. Nhưng họ có hai hướng tiếp cận khác nhau để giải quyết vấn đề. Cuối cùng, tư duy thợ lành nghề của Duffy rõ ràng đã thắng cuộc.

KHI SỰ LÀNH NGHỀ THẤT BẠI

Không lâu sau khi bắt tay vào viết chương này, tôi nhận được một e-mail từ John, một sinh viên mới tốt nghiệp và là một độc giả lâu năm trên trang blog

của tôi. Cậu ấy băn khoăn về công việc tư vấn thuế của mình. Mặc dù cậu nhận thấy công việc “đôi lúc thú vị,” nhưng thời gian làm việc quá dài và yêu cầu công việc được mô tả dữ dội quá, khiến cho cậu khó mà trở nên vượt trội. John phàn nàn, “Bên cạnh việc không thích kiểu làm việc này, tôi còn bận tâm rằng công việc của mình không có ý nghĩa gì lớn lao, và trên thực tế, nó còn làm tổn hại những người dễ bị tổn thương nhất.”

Chương này đưa ra lập luận với góc nhìn thiên về tư duy thợ lành nghề thay vì tư duy lấy đam mê làm trọng. Một trong những yếu tố khiến tư duy thợ lành nghề trở nên ly kỳ là vì những điều không thể biết trước đối với loại công việc bạn làm. Thuyết này nói rằng những đặc điểm định nghĩa một công việc tuyệt vời được mua bằng vốn liếng sự nghiệp; chúng không đến từ việc tìm thấy một công việc phù hợp với niềm đam mê nội tại. Chính vì thế, bạn không cần phải lo lắng liệu mình đã tìm thấy sứ mệnh thật sự của mình hay chưa - hầu hết các công việc đều có thể trở thành nền tảng cho một sự nghiệp hấp dẫn. John đã nghe nói đến lập luận này và gửi e-mail cho tôi bởi vì cậu đang gặp khó khăn trong việc áp dụng nó vào cuộc sống với vai trò chuyên viên tư vấn thuế. Cậu ấy không thích công việc của mình và muốn tìm hiểu liệu, giống như một người thợ giỏi, cậu có nên tiếp tục chịu đựng và tập trung vào việc trở nên giỏi hơn hay không. Đây là một câu hỏi quan trọng, và dưới đây là những gì tôi nói với John:

Có lẽ là cậu nên từ bỏ công việc của mình. “Ngẫm lại, tôi thấy một điều rằng có một số công việc thích hợp cho việc áp dụng thuyết vốn liếng sự nghiệp hơn là một số công việc khác. Để giúp đỡ John, cuối cùng tôi đã lập ra một danh sách ba đặc điểm nhằm loại bỏ một công việc không giúp ta yêu thích những gì ta làm:

BA YẾU TỐ KHÔNG THỂ ÁP DỤNG TƯ DUY THỢ LÀNH NGHỀ

1. Công việc đó có rất ít cơ hội giúp bạn nổi bật giữa đám đông thông qua việc phát triển những kỹ năng liên quan hiếm có và quý giá.
2. Công việc đó tập trung vào thứ mà bạn cho rằng là vô dụng hay có thể gây hại cho thế giới.
3. Công việc đó buộc bạn phải làm việc với những người bạn không ưa.

Một công việc hội tụ bất kỳ sự kết hợp nào trong ba yếu tố trên đều có thể

cản trở những nỗ lực xây dựng và đầu tư vốn liếng sự nghiệp của bạn. Nếu công việc thỏa mãn yếu tố đầu tiên, việc phát triển kỹ năng là không thể xảy ra. Nếu nó thỏa mãn yếu tố thứ hai, thì mặc dù bạn có thể xây dựng vốn liếng sự nghiệp, bạn sẽ gặp khó khăn trong việc trụ lại đủ lâu để đạt được mục tiêu này. Công việc của John đáp ứng cả hai yếu tố đầu, chính vì thế anh cần phải rời bỏ nó.

Lấy một ví dụ khác: Vào thời điểm viết quyển sách này, tôi đang là một nhà khoa học máy tính tại MIT, và tôi nhận được rất nhiều e-mail từ những tay “săn đầu người” ở phố Wall. Họ đang tuyển người cho những công việc mang đến rất nhiều cơ hội phát triển kỹ năng và họ không ngại chuyện trả lương cho bạn bao nhiêu. Một tay “săn đầu người” viết cho tôi như sau: “Có rất ít công ty tại phố Wall trả lương tốt hơn những công ty khác, chỉ khoảng ba hay bốn công ty mà thôi. Và công ty này chính là một trong số đó.” (Sau này tôi nghe các bạn tôi bảo rằng lương khởi điểm của những công ty trên trong khoảng từ hai ngàn đến ba ngàn đô.) Nhưng đối với tôi, những công ty này thỏa mãn điều kiện thứ hai trong danh sách nêu trên. Chính nhận thức này giúp tôi tự tin xóa đi những lời đề nghị khi chúng được gửi đến hòm thư của tôi.

Tuy nhiên, một điểm cần lưu ý ở đây là những yếu tố này không liên quan gì đến việc liệu một công việc có phù hợp với niềm đam mê nội tại nào không. Chúng mang tính tổng quát hơn nhiều. Chính vì thế, làm việc đúng cách vẫn đánh bại việc tìm ra công việc phù hợp.

Và bây giờ khi đã trình bày xong về tư duy thợ lành nghề, và bổ sung danh sách ngoại lệ kể trên, đã đến lúc chúng ta tìm hiểu cách áp dụng tư duy này.

Chương 6: Những Nhà Tư Bản Sự Nghiệp

Trong chương này, tôi sẽ chứng minh sức mạnh của vốn liếng sự nghiệp trong thực tế bằng ví dụ về hai con người đã tận dụng tư duy thợ lành nghề để tạo nên sự nghiệp mà họ yêu thích.

HAI NHÀ TƯ BẢN SỰ NGHIỆP

Alex Berger, 31 tuổi: Anh là nhà viết kịch bản phim truyền hình thành công, và anh yêu công việc của mình. Mike Jackson, 29 tuổi: Anh là nhà đầu tư mạo hiểm cho các công ty công nghệ sạch và anh cũng yêu công việc mình làm. Chương này là nơi kể lại câu chuyện của họ, bởi vì hai câu chuyện này đều nhấn mạnh một thực tế có thể nói là khá hỗn độn của việc sử dụng tư duy thợ lành nghề để tạo nên một công việc kiếm sống tuyệt vời. Alex và Mike đều tập trung vào việc trở nên giỏi hơn - chứ không phải tìm kiếm đam mê - và sau đó sử dụng vốn liếng sự nghiệp được tạo ra từ hành động này để đạt được những đặc điểm của một sự nghiệp hấp dẫn.

NHỮNG THỨ BÊN TRONG CỦA NHỮNG NHÀ TỶ PHÚ TRUYỀN HÌNH

Giả sử bạn đang muốn được một đài truyền hình thuê làm người viết kịch bản phim truyền hình. Bước đầu tiên của bạn là phải vượt qua một người như Jamie.

Jamie đã gần 30 tuổi, vừa mới tham gia vào quy trình tuyển dụng nhân viên viết kịch bản cho một chương trình truyền hình. Anh đồng ý cho phép tôi được tìm hiểu thế giới của anh với điều kiện là tôi giữ bí mật danh tính và chương trình truyền hình của anh. Sau đây là những gì tôi tìm hiểu được: viết kịch bản truyền hình không phải là công việc dễ dàng. Theo lời Jamie, quy trình đó diễn ra như sau. Đầu tiên, nhà sản xuất gọi điện cho các đại lý nhân sự, yêu cầu họ gửi các kịch bản mẫu từ các tác giả. Riêng với chương trình truyền hình của Jamie, anh nhận được khoảng 100 bưu kiện, mỗi bưu kiện chứa một kịch bản mẫu, sau đó Jamie sẽ đọc, đánh giá và chấm điểm. Chỉ có khoảng 20 mẫu tốt nhất được đưa qua nhà sản xuất để cân nhắc thêm. Hãy lưu ý một điểm là các nhà sản xuất đã thuê những người viết kịch bản dày

dẫn mà họ ưa thích rồi, vì thế chỉ còn lại một vài chỗ trống quý giá để lấp vào nữa thôi.

Để tôi hiểu rõ hơn sự cạnh tranh của quy trình này, Jamie gửi cho tôi một bản sao đánh giá kịch bản của anh. Trong 100 kịch bản được các tác giả gửi đến, tất cả, ngoại trừ 14 người, gửi một kịch bản vốn đã được sản xuất và chiếu trên truyền hình. Trong 14 người chưa đặt chân vào ngành, số điểm cao nhất Jamie chấm trên thang điểm 10 là 6,5. Hầu hết số người trong nhóm này còn tệ hơn. “Cốt truyện ngang phè, không cuốn hút, thiếu những hành động lôi cuốn và những đoạn hội thoại thông minh,” anh nhận xét về một kịch bản như thế (số điểm: 4/10). Anh nói về một kịch bản khác, “Tôi chỉ đọc khoảng một phần tư kịch bản này nhưng rõ ràng là nó dưới mức trung bình.”

Nói cách khác, vào được bên trong thế giới viết kịch bản truyền hình không phải con đường trải hoa hồng. Nhưng cùng lúc đó, tôi lại hiểu được lý do vì sao có hàng ngàn người khát khao đạt được mục tiêu này: Đây là một công việc tuyệt vời. Một trong những lý do chính là số tiền nhận được. Tiền lương khởi điểm của bạn sẽ khá khiêm tốn. Hiệp hội Biên kịch Hoa Kỳ đảm bảo rằng bạn sẽ kiếm ít nhất 2.500 đô một tuần, mà với một mùa phim thông thường kéo dài 26 tuần, thì đây là một khoản tiền không nhỏ cho nửa năm làm việc. Sau đó, tùy vào thành công của bộ phim, sau một hoặc hai năm, bạn sẽ tiến lên cương vị biên tập video, và như một nhà viết kịch bản truyền hình lâu năm nhận định trong một bài báo trên trang Salon.com thì “tiền kiếm được cũng chẳng là bao” (tuy nhiên, một nhà viết kịch bản khác thừa nhận, “chẳng là bao” tại thời điểm này là hơn 10.000 đô cho một phần). Mọi việc trở nên hấp dẫn hơn khi bạn leo lên cấp độ kế tiếp: nhà sản xuất. Một khi đã tới được đó thì “tiền vô như nước.” Một người viết kịch bản hàng đầu có thể kiếm được thù lao bảy con số. Trong bài báo trên tờ Salon.com nói trên, thuật ngữ “đại tỷ phú” được rất nhiều người sử dụng để miêu tả mức lương của những nhà sản xuất cho các chương trình truyền hình nhiều tập.

Dĩ nhiên bạn cũng có thể kiếm được rất nhiều tiền ở các công việc khác. Một người thăng tiến nhanh tại Goldman Sachs có thể đạt được mốc bảy con số (bao gồm cả tiền thưởng) vào năm 34 hoặc 35 tuổi, và một cộng sự của một công ty luật danh tiếng cũng có thể đạt được con số tương tự sau độ vài năm. Nhưng sự khác biệt trong phong cách làm việc của phố Wall và Hollywood thật đáng kinh ngạc. Hãy tưởng tượng: không e-mail, không có thương thảo

hợp đồng đêm khuya, không cần phải tinh thông thị trường trái phiếu phức tạp hay những tiền lệ hợp pháp. Là một nhà viết kịch bản, bạn chỉ tập trung vào một thứ duy nhất: kể những câu chuyện hấp dẫn. Công việc có thể rất căng thẳng, bởi vì bạn sẽ luôn phải đáp ứng thời hạn nộp kịch bản cho tập tiếp theo, nhưng nó chỉ kéo dài nửa năm mà thôi. Công việc này cực kỳ sáng tạo, bạn có thể mặc quần ngắn, và đồ ăn thức uống có sẵn, theo như tôi được nghe đi nghe lại nhiều lần, là tuyệt vời. (Một nguồn tin cho biết, “Những tay viết kịch bản phát cuồng với đồ ăn.”) Nói theo thuật ngữ mà tôi đã giới thiệu ở chương trước, thì nghề viết kịch bản truyền hình rất hấp dẫn vì nó có ba đặc điểm khiến một người yêu thích công việc của mình: tầm ảnh hưởng, sự sáng tạo và quyền kiểm soát.

Tại thời điểm tôi gặp Alex Berger, anh đã gia nhập thế giới xuất chúng này. Anh vừa mới bán một kịch bản thử nghiệm cho USA Network. Bán một kịch bản thử nghiệm nghĩa là bán một ý tưởng: Bạn ngồi trong một căn phòng cùng với ba hoặc bốn chuyên viên từ phía nhà đài và trình bày tầm nhìn của mình trong 5 phút. Với một đài truyền hình cấp như USA, những chuyên viên này sẽ phải nghe khoảng 15 đến 20 bài trình bày như vậy một tuần. Sau đó họ sẽ quay về họp với đội ngũ và chọn ra ba hoặc bốn kịch bản để mua. Ý tưởng của Alex là một trong bốn ý tưởng mà họ mua vào tuần đó.

Alex còn phải gặp vài trở ngại nữa trước khi chương trình của anh được chiếu trên USA, nhưng bán được một kịch bản thử nghiệm, tự nó đã được xem là ấn tượng trong ngành - một dấu hiệu cho thấy bạn biết mình đang làm gì. và như thể để nhấn mạnh thêm ấn tượng này, một trong những chuyên viên tại USA, người rất thích ý tưởng của Alex, đã bố trí cho anh một chân trong một chương trình truyền hình đang chiếu về điệp viên - *Covert Affairs* để anh có gì đó để làm trong khi chờ đợi quyết định về kịch bản thử nghiệm được đưa ra. Không phải Alex cần tăng danh tiếng của mình: Trước thời điểm này, anh đã viết kịch bản cho ba chương trình truyền hình khác nhau. Gần đây nhất là chương trình hài kịch sử dụng kỹ thuật stop-motion *Glenn Martin, DDS*, mà anh đồng sáng tạo với Michael Eisner và đã chiếu được hai mùa phim. Nói cách khác, Alex rõ ràng là một nhà viết kịch bản thành công trong một ngành chỉ cho phép rất ít người bước vào.

Câu hỏi đặt ra ở đây là, anh ấy đã làm điều đó như thế nào?

ALEX BERGER ĐÃ BƯỚC VÀO HOLLYWOOD NHƯ THẾ NÀO?

Yếu tố khiến cho lĩnh vực truyền hình là một ngành công nghiệp khó gia nhập là vì nó là một thị trường mà kẻ thắng sẽ được tất cả. Chỉ có một loại vốn liếng sự nghiệp ở đây mà thôi, đó là chất lượng kịch bản của bạn, và có hàng ngàn người ấp ủ hy vọng đạt được đủ số vốn này để gây ấn tượng với một nhóm nhỏ những người mua kịch bản.

Tuy nhiên, về phương diện này thì Alex lại có một lợi thế. Ở trường Đại học Dartmouth, Alex là một người hùng biện cực kỳ xuất sắc. Năm 2002, đội hùng biện hai người của anh tham gia Giải đấu Hùng biện Quốc gia đạt thứ hạng cao nhất; sau đó Alex giành được giải thưởng Người Hùng Biện Xuất sắc Nhất tại giải đấu. Trong tranh biện, cũng như trong việc viết kịch bản phim truyền hình, chẳng có gì bí ẩn giữa cái hay và cái dở cả: Hệ thống chấm điểm rất cụ thể và rõ ràng. Chính vì thế, để trở thành nhà hùng biện giỏi nhất quốc gia, Alex phải nắm vững nghệ thuật không ngừng cải tiến. Lắng nghe câu chuyện về cách anh thành công ở Hollywood càng thuyết phục tôi rằng chính kỹ năng này đã tiếp thêm nhiên liệu cho sự thăng tiến thần tốc của anh.

Khi Alex quyết định chuyển đến Hollywood, lập luận của anh ấy, theo đúng phong cách tranh luận điển hình, cực kỳ chặt chẽ. Anh nhớ lại suy nghĩ của mình lúc ấy, “Tôi biết rằng mình luôn có thể nộp đơn vào trường luật, nhưng trên thực tế, đây chính là cơ hội duy nhất để tôi thử nghiệp viết lách.” Alex thừa nhận rằng ban đầu khi chuyển đến miền tây, anh cũng không thật sự rõ mục tiêu của mình là gì: “Có một vài việc tôi muốn làm, nhưng tôi không biết chúng có ý nghĩa gì. Lấy một ví dụ là tôi muốn trở thành nhà điều hành mạng, nhưng lại hoàn toàn không biết công việc đó gồm những gì. Tôi nghĩ mình cũng có thể viết kịch bản phim truyền hình, nhưng cũng không biết điều đó có nghĩa là gì.” Đây rõ ràng không phải là trường hợp điển hình của một người trẻ đang xây dựng lòng dũng cảm để theo đuổi đam mê cháy bỏng của mình.

Lần đầu tiên đặt chân đến Los Angeles, Alex nhận công việc biên tập trang web cho tờ *National Lampoon*. Khi làm việc ở đó, anh phát hiện rằng *Lampoon* cũng quan tâm đến việc sản xuất phim truyền hình. Đúc kết từ châm ngôn “viết những gì bạn biết,” Alex trình bày ý tưởng *Master Debaters* (*Những Bậc Thầy Hùng Biện*) với họ, một chương trình truyền hình yêu cầu

các diễn viên hài tranh biện về các chủ đề hài hước trước một dàn giám khảo. Anh được cấp một khoản kinh phí khiêm tốn để quay thí điểm trong một cửa hàng sách Border tại Westwood. Nhưng để làm một chương trình truyền hình không phải là chuyện dễ dàng, và nỗ lực nửa vời của tờ *National Lampoon* chẳng đi được đến đâu.

Điều khiến tôi cảm thấy hứng thú trong câu chuyện của Alex là những gì anh làm kế tiếp: Anh nghỉ việc tại *National Lampoon* và nhận vị trí trợ lý cho một giám đốc phát triển tại NBC. Chính tại đây mà tôi nhận thấy trực giác của người hùng biện trong Alex trỗi dậy *National Lampoon* không phải là một nơi phù hợp trong ngành để dạy cho anh thứ anh cần có để thành công. Bằng cách chấp nhận vị trí trợ lý, anh tự đưa mình vào trung tâm hành động, nơi anh có thể tìm ra cách mà mọi thứ *thực sự* vận hành.

Không lâu để Alex nhận ra yếu tố giúp cho những nhà viết kịch bản hành công trong việc nắm bắt được sự chú ý của một mạng lưới truyền hình, trong khi số khác thì lại thất bại đó là: *Họ viết những kịch bản hay* - một công việc khó hơn tưởng tượng rất nhiều. Nhận thức được điều này, Alex chuyển hướng tập trung của mình sang viết. Anh viết rất nhiều. Trong vòng tám tháng làm trợ lý, anh dành những buổi tối của mình để làm ba dự án khác nhau. Thứ nhất, trước khi rời khỏi *National Lampoon*, họ đã bán ý tưởng *Master Debaters* của anh cho VH1 - trong thời gian làm trợ lý, Alex vẫn tiếp tục chỉnh sửa kịch bản cho phiên bản thử nghiệm của VH1. (Cuối cùng, như hầu hết mọi kịch bản thử nghiệm khác, chẳng có lựa chọn nào từ VH1 là thành công cả.) Cùng lúc đó, anh viết kịch bản thử nghiệm cho một chương trình không liên quan với một nhà sản xuất mà anh gặp ở *Lampoon*. Về phần mình, anh viết một kịch bản phim kể về cuộc sống sinh ra và lớn lên tại Washington, D.C. của mình. Alex nhớ lại, “Thường thì tôi dừng công việc vào lúc hai, ba giờ sáng, và sau đó tám giờ sáng tôi lại phải ra khỏi nhà để đến NBC làm việc đúng giờ.” Đó là một khoảng thời gian bận rộn.

Sau tám tháng làm trợ lý, Alex nghe nói đến vị trí trợ lý kịch bản của bộ phim *Commander in Chief* (*Tổng Tư Lệnh*) mới mở. Bộ phim này là bản sao của phim *West Wing* (*Cánh Tây*) do Geena Davis thủ vai chính. Ngay lập tức anh nắm lấy cơ hội quan sát các nhà viết kịch bản truyền hình chuyên nghiệp ở cự ly gần hơn, mặc dù đây vẫn là một vị trí cấp thấp. Bên cạnh đó, anh cũng đưa thêm vào hồ sơ của mình một kịch bản đang trong quá trình hoàn

tất dành cho chương trình truyền hình *Curb Your Enthusiasm* (Kim Nén Hào Húng) của HBO. Anh liên tục hỏi xin thông tin phản hồi cho các bản nháp sơ khởi của mình. Alex nhớ lại, “Tôi nghĩ là tôi cần nhiều kịch bản mẫu hơn để nhận việc.”

Trong thời gian làm trợ lý kịch bản cho *Commander in Chief*, Alex bắt đầu trình bày ý tưởng về các chương trình với cả ê-kíp: Một trong những đặc quyền của trợ lý kịch bản là bạn luôn luôn có thể nhận được sự cân nhắc (nhanh chóng) về ý tưởng của mình. Không lâu trước khi bộ phim bị hủy, cuối cùng anh cũng làm cho cả ê-kíp chú ý đến nhờ ý tưởng về những chiếc tên lửa bị mất tích trong một vụ rơi máy bay tại Pakistan và hệ quả chính trị của một nghi lễ của những người đồng tính. Cùng với Cynthia Cohen, một trong những người viết kịch bản cho chương trình, anh lên bản nháp cho tập chiếu.

Trong khoảng thời gian này, Alex viết cho bạn bè một e-mail như sau: “Hãy dành lời khen ngợi cho chương trình đột phá *Commander in Chief* vào thứ Năm này, lúc 10 giờ. Tại sao lại đột phá ư? Bởi vì trong vòng mười phút bắt đầu, lần đầu tiên trong lịch sử phim truyền hình, hai từ ‘Alex’ và ‘Berger’ sẽ xuất hiện - dĩ nhiên là nối tiếp nhau - ngay dưới dòng chữ ‘kịch bản được viết bởi.’”

Sau khi kịch bản truyền hình đầu tiên được sản xuất, mọi thứ bắt đầu tiến triển nhanh với Alex. Sau khi *Commander in Chief* bị hủy, anh nhận một công việc cấp thấp khác, lần này là làm việc với nhà sản xuất Jonathan Lisco trong khâu chuẩn bị cho chương trình mới của ông *K-Ville*, nói về New Orleans sau cơn bão Katrina. Tuy nhiên, với uy tín về viết lách của mình, cộng với một bộ sưu tập các kịch bản được trau chuốt, công việc này trở thành một cuộc thử nghiệm không chính thức cho Alex: Anh được trao cơ hội gây ấn tượng với Lisco - và anh đã làm đúng như thế. Khi đội ngũ viết kịch bản cho có một vị trí trống cần tuyển, Alex được trao ngay vị trí này: đây là vị trí chính thức đầu tiên của anh với vai trò nhân viên viết kịch bản. Anh tiếp tục viết và lên sóng hai tập trước khi chương trình bị hủy.

Sau *K-Ville*, một người bạn của anh sắp xếp một cuộc hẹn giữa Alex và Michael Eisner, người vừa mới rời khỏi Disney đồng thời đang mong chờ tạo nên dự án truyền hình hài kịch đầu tay với cương vị nhà sản xuất độc lập.

Alex nhận được cuộc hẹn bởi anh từng là người viết kịch bản truyền hình, nhưng chính kịch bản *Curb Your Enthusiasm* của anh mới thuyết phục được Eisner mời anh viết kịch bản thử nghiệm cho ý tưởng mới của mình. Eisner thích bản nháp thử nghiệm, và thế là Alex tiếp tục giúp đỡ ông tạo ra chương trình *Glenn Martin, DDS*. Chương trình được lên sóng hai mùa với vai trò chủ chốt của khung giờ “Nick at Night” của Nickelodeon.

Trong khoảng thời gian *Glenn Martin* chậm lại, Alex gửi kịch bản thử nghiệm đến USA và được nhận vào làm cho một chương trình ăn khách, *Covert Affairs* - nơi mà tôi giới thiệu anh ấy với bạn lần đầu tiên.

SỐ VỐN CỦA ALEX

Để hiểu về các bước ngoặt của Alex Berger, chúng ta cần phải hiểu về số vốn sự nghiệp đã giúp chúng trở thành hiện thực. Lấy ví dụ, rõ ràng việc Michael Eisner mời Alex giúp ông tạo ra chương trình là một thành tựu đáng kể, nhưng bạn hãy nghĩ về những yếu tố cần thiết dẫn đến bước đột phá này: Tại thời điểm đó, Alex từng là người viết kịch bản cho một chương trình truyền hình và sở hữu một kịch bản hài có chất lượng - được trau chuốt với rất nhiều phản hồi thẳng thắn - trong hồ sơ lý lịch của mình. Đó là một số vốn liếng quan trọng.

Nếu quay ngược thời gian thêm nữa và hỏi Alex xem anh đã làm thế nào để có được vị trí ở K-Ville, bạn sẽ một lần nữa khám phá ra một sự giao dịch vốn liếng: Anh đã viết và trình chiếu một tập của chương trình *Commander I in Chief*. Thêm một số vốn liếng quan trọng.

Tiếp tục quay ngược đồng hồ thêm nữa và hỏi Alex làm thế nào mà với vai trò một trợ lý cấp thấp, anh lại được viết kịch bản cho chương trình *Commander in Chief*, bạn sẽ phát hiện chính kỹ năng viết lách mà anh đã trau dồi cật lực trong những năm trước đây - khoảng thời gian mà anh thường viết ba, bốn kịch bản cùng lúc, và luôn luôn hỏi xin ý kiến đóng góp để cải thiện kịch bản. Chàng thanh niên Alex Berger khi mới bước chân đến Los Angeles, vừa mới tốt nghiệp đại học, không thể nào có số vốn về kỹ năng viết này được. Tuy nhiên, tại thời điểm làm *Commander in Chief* anh đã sẵn sàng cho thương vụ giao dịch lớn đầu tiên của mình.

Câu chuyện về sự thăng tiến nhanh chóng của Alex không phải là câu chuyện

về niềm đam mê chiến thắng những trở ngại: Nó ít kịch tính hơn nhiều. Alex, một nhà vô địch hùng biện, bình tĩnh đánh giá xem số vốn sự nghiệp nào là có giá trị trong thị trường này. Và sau đó anh khởi đầu với cùng một cường độ mãnh liệt mà anh từng sử dụng cho việc soạn bài hùng biện để đạt được số vốn này nhanh nhất có thể. Cái mà câu chuyện này thiếu chính là những yếu tố hấp dẫn, nhưng bù lại nó có sự kiên trì lặp đi lặp lại: Không có gì bí ẩn trong cách mà Alex Berger gia nhập Hollywood cả - anh chỉ đơn giản hiểu được giá trị và khó khăn của việc trở nên tài giỏi.

CÔNG VIỆC ĐÁNG MƠ ƯỚC NHẤT TẠI THUNG LŨNG SILICION

Mike Jackson là giám đốc tại Westly Group, một công ty đầu tư mạo hiểm vào công nghệ sạch nằm trên đường Sand Hill nổi tiếng của thung lũng Silicon. Nói rằng Mike có một công việc đáng mơ ước là đã nói giảm nói tránh rồi. Anh nói, “Tôi có một người bạn gần đây có hẹn ăn tối cùng trưởng khoa của một trường quản trị hàng đầu. Trong bữa tối, ông trưởng khoa nói rằng tất cả mọi người trong khóa tốt nghiệp của họ lúc này mong muốn làm việc cho một công ty đầu tư mạo hiểm vào công nghệ sạch.” Chính Mike cũng đã trải nghiệm việc này: Anh nhận được hàng chục e-mail từ các sinh viên trong trường quản trị hỏi về con đường sự nghiệp của anh. Anh đã từng cố gắng trả lời họ, nhưng hiện nay do quỹ thời gian eo hẹp, anh gần như bỏ qua hết. Anh nói thêm, “Ai cũng muốn công việc của tôi cả.”

Việc mọi người thêm thường vị trí của anh không có gì là lạ. Năng lượng sạch là một ngành “hot”. Đó là một cách để cứu lấy thế giới và đồng thời, như Mike thừa nhận, “bạn kiếm được rất nhiều tiền.” Ở vị trí của mình, Mike đã đi khắp thế giới, gặp gỡ các nghị sĩ, và nói chuyện với thị trưởng của cả Sacramento và Los Angeles. Trong một cuộc nói chuyện của chúng tôi, anh nhắc đến David Plouffe, người quản lý chiến dịch cho Barack Obama, cũng đã từng “đến văn phòng chúng tôi chơi.”

Điều làm tôi hứng thú về Mike là tương tự như Alex Berger, anh không đi đến công việc tuyệt vời này bằng cách theo đuổi một niềm đam mê nào rõ ràng. Thay vì thế, anh cẩn thận và kiên trì tích lũy vốn liếng sự nghiệp, tự tin rằng những kỹ năng quý giá sẽ chuyển đổi thành các cơ hội quý giá. Tuy nhiên, không như Alex, Mike bắt đầu tích lũy vốn trước khi anh biết rằng mình định làm gì với nó. Trên thực tế, anh chưa từng suy nghĩ về đầu tư mạo

hiểm vào công nghệ sạch cho đến một vài tuần trước buổi phỏng vấn đầu tiên.

MIKE JACKSON ĐÃ TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM NHƯ THẾ NÀO?

Mike học chuyên ngành sinh học và hệ thống trái đất tại Stanford. Sau khi lấy bằng cử nhân, anh quyết định ở lại năm thứ 5 để lấy bằng thạc sĩ. Giáo sư hướng dẫn thạc sĩ cho Mike lúc ấy đang xem xét liệu có nên tiến hành một dự án nghiên cứu về khu vực khí thiên nhiên ở Ấn Độ hay không, vì thế ông sắp xếp để Mike làm luận án về tính khả thi của dự án này. Mùa thu năm 2005, sau khi Mike hoàn thành chương trình thạc sĩ, giáo sư hướng dẫn của anh quyết định rằng ông rất hài lòng với những gì mình thấy và triển khai dự án nghiên cứu lớn này. Không có gì ngạc nhiên khi ông mời Mike giúp ông dẫn dắt dự án - tại thời điểm này, Mike mới dành một năm để bắt kịp thông tin chi tiết của dự án.

Về bản chất thì Mike là một người có tính cạnh tranh cao, nên anh tham gia dự án với một cường độ mãnh liệt. Anh có niềm tin mạnh mẽ rằng anh càng làm tốt ở hiện tại như thế nào, thì những lựa chọn tương lai cũng sẽ tốt như vậy. Anh hồi tưởng lại, “Trong khoảng thời gian này, tôi đến Ấn Độ mười lần và Trung Quốc từ bốn đến năm lần, ngoài ra tôi cũng đến một vài nước ở châu Âu. Tôi được gặp lãnh đạo của những tổ chức dịch vụ công cộng then chốt, và tôi học được cách mà thị trường năng lượng toàn cầu *thực sự* vận hành.” Khi dự án kết thúc vào mùa thu năm 2007, Mike và giáo sư của anh tổ chức một hội nghị quốc tế lớn để công bố và thảo luận kết quả thu được. Các học giả và quan chức chính phủ từ khắp nơi trên thế giới đã tụ về tham dự hội nghị này.

Bây giờ khi dự án đã hoàn thành, Mike phải quyết định làm gì tiếp theo. Trong rất nhiều kỹ năng quý giá mà anh học được từ dự án, có một kỹ năng cụ thể là “hiểu biết sâu sắc” về cách mà thị trường các-bon quốc tế vận hành. Trong quá trình tìm hiểu lĩnh vực này, anh cũng nhận thấy nước Mỹ có một thị trường trao đổi ít ai biết đến - thị trường năng lượng tái tạo. Anh nhớ lại, “Gần như không ai hiểu về những thứ này; đó thật sự là một thị trường phân mảnh với một lượng lớn thông tin không đối xứng.” Là một trong số ít người thực sự hiểu được cách thức vận hành của thị trường này, Mike quyết định

thành lập công ty. Anh đặt tên nó là Village Green. Ý tưởng kinh doanh rất đơn giản: Bạn đưa tiền cho Mike, anh thực hiện các giao dịch phức tạp mà chỉ có anh và một số chuyên gia điều chỉnh năng lượng thực sự hiểu rõ, và sau đó anh sẽ trao cho bạn chứng nhận rằng công ty bạn đã mua đủ lượng các-bon để được đánh giá là doanh nghiệp thân thiện với môi trường.

Mike điều hành công việc kinh doanh trong hai năm cùng với một người bạn học ở Stanford và một loạt các đối tác luân chuyển khác. Trụ sở của anh đặt tại một căn nhà thuê cách không xa nơi anh ở tại San Francisco. Công ty anh chưa bao giờ gặp khó khăn trong việc chi trả chi phí, nhưng nó cũng không thực sự có triển vọng phát triển mạnh. Vì thế khi kinh tế đi xuống vào năm 2009, Mike và cộng sự quyết định đóng cửa doanh nghiệp thay vì thu nhỏ hoạt động và cố gắng vượt qua cơn suy thoái.

Chúng tôi quyết định tìm kiếm những công việc thực thụ, “là lời Mike mô tả về điều kế tiếp anh sẽ làm. Quy trình đó diễn ra như sau: Một diễn viên hài độc thoại là bạn của Mike có một cô bạn gái đang phỏng vấn vào một công ty đầu tư mạo hiểm. Cô quyết định không nhận công việc này, nhưng giới thiệu Mike cho công ty. Anh nói, “Cô ấy nghĩ tôi có thể là một ứng viên đầu tư mạo hiểm phù hợp với những kinh nghiệm mà tôi có được từ công ty trước đây của mình.” Mike biết mình không phải là lựa chọn phù hợp cho quỹ tập trung vào công nghệ này. Anh nói, “Tôi chẳng biết cách tìm Facebook của một người, nhưng tôi có thể nói cho anh biết liệu một công ty năng lượng mặt trời có khả năng làm ra tiền hay không.” Tuy nhiên, anh nhận thấy do trước giờ mình chưa bao giờ thực sự trải qua một cuộc phỏng vấn xin việc nào, nên có lẽ trải nghiệm này sẽ giúp anh có cơ hội thực hành.

Anh nhớ lại, “Buổi phỏng vấn không lấy gì sôi nổi cho lắm, bởi vì ngay từ đầu cả hai bên đều nhận ra tôi sẽ không nhận công việc này, tuy nhiên về mặt cá nhân chúng tôi lại rất ăn ý với nhau.” Trong quá trình trao đổi, nhà đầu tư mạo hiểm nêu ra ý tưởng, “Tôi nghĩ anh sẽ rất thích hợp với một công ty khởi nghiệp về công nghệ sạch này. Để tôi giới thiệu anh cho bạn của tôi ở đó nhé?”

Mùa hè năm 2009, Mike bắt đầu giai đoạn thử việc tại Westly Group. Vào tháng 11, họ nhận anh vào làm toàn thời gian trong vai trò chuyên gia phân tích, và không lâu sau đó, anh được đề bạt lên chức phó. Hai năm sau, anh trở

thành giám đốc. Bây giờ anh vẫn hay đùa, “Khi mọi người hỏi làm thế nào mà tôi có được công việc này, tôi bảo họ rằng hãy làm bạn với một diễn viên hài.”

SỐ VỐN CỦA MIKE

Mike Jackson tận dụng tư duy thợ lành nghề để làm thật tốt bất kỳ việc gì anh làm, từ đó đảm bảo rằng sau mỗi trải nghiệm anh đều có được số vốn sự nghiệp nhiều nhất có thể. Anh chưa bao giờ có một kế hoạch cụ thể cho sự nghiệp của mình. Thay vào đó, sau mỗi kinh nghiệm làm việc, anh sẽ tìm hiểu thử xem có người nào hứng thú với ngân hàng vốn mới được mở rộng thêm của mình hay không, và bắt lấy ngay cơ hội có vẻ hứa hẹn nhất.

Sẽ có người tranh luận rằng may mắn đóng một vai trò quan trọng trong câu chuyện của Mike. Lấy ví dụ, anh ấy may mắn khi được kết nối với một nhà đầu tư mạo hiểm và khi gặp mặt thì họ rất hợp ý nhau. Tuy nhiên, những kiểu may mắn nhỏ này là rất bình thường. Điều cốt lõi trong câu chuyện của Mike là một khi anh bước qua một cánh cửa, chính nguồn vốn sự nghiệp mới là yếu tố giúp anh có được công việc tuyệt vời.

Nếu dành thời gian quan sát Mike, bạn sẽ nhanh chóng nhận ra anh nghiêm túc đến mức nào trong việc làm tốt những gì mình làm. Đúng là bây giờ anh rất yêu công việc của mình, nhưng anh vẫn nhanh chóng chuyển hướng cuộc hội thoại quay về cách mà anh tiếp cận nó. Và như bạn sẽ biết được chương sau, Mike đã theo dõi, theo đúng nghĩa đen, từng giờ trong ngày của mình, từng 15 phút một. Anh muốn đảm bảo rằng sự tập trung của mình luôn hướng về những hoạt động quan trọng. Anh cảnh báo, “Bước vào công ty và dành cả ngày để đọc e-mail thì thật đơn giản.” Trong danh sách mẫu gửi cho tôi, anh chỉ cho phép bản thân 90 phút mỗi ngày để kiểm tra e-mail. Ngay hôm trước khi chúng tôi nói chuyện lần cuối, anh chỉ dành ra có 45 phút. Đây là một con người cực kỳ nghiêm túc trong việc làm tốt những gì mình làm.

Cuối cùng, sự tập trung của Mike vào năng lực thay vì tiếng gọi con tim rõ ràng đã được đền đáp. Anh có một công việc tuyệt vời, nhưng công việc này đòi hỏi một lượng lớn nguồn vốn sự nghiệp để trao đổi.

Chương 7: Trở Thành Một Người Thợ Lành Nghề

Trong chương này, tôi sẽ giới thiệu đến bạn cách rèn luyện có cân nhắc, một chiến lược cốt lõi để đạt được vốn nghiệp, và tôi sẽ chỉ cho bạn cách tích hợp vào công việc của mình.

TẠI SAO JORDAN TICE LẠI CHƠI ĐÀN GHI-TA GIỎI HƠN TÔI?

Jordan Tice và tôi đều bắt đầu chơi đàn ghi-ta vào năm 12 tuổi. Sau khi nhận được cây đàn ghi-ta đầu tiên, tôi đã thành lập một ban nhạc và vài tháng sau đã trình diễn “buổi hòa nhạc” đầu tiên - một phiên bản giảm tốc độ của bài “All Apologies” của nhóm Nirvana, và nhận được tràng vỗ tay lịch sự tại chương trình tài năng cho khối lớp sáu của trường Tollgate Grammar. Sau buổi diễn này, tôi bắt đầu trở nên nghiêm túc: Tôi tham gia lớp học đàn suốt những năm trung học cơ sở và phổ thông. Tôi chơi đàn mỗi ngày - có lúc tôi chơi solo một số bản nhạc thể loại blue của Hendrix hàng giờ liền. Ban nhạc của tôi có một cái tên kỳ lạ là Rocking Chair, trình diễn khoảng chục chương trình một năm: tại các lễ hội, tiệc tùng, các giải đấu - thực sự là bất cứ nơi đâu miễn là họ cho phép chúng tôi lắp đặt nhạc cụ. Đã có lần chúng tôi trình diễn tại một nghĩa trang đối diện bãi đỗ xe. Mẹ của tay trống trong ban nhạc ghi hình cho chúng tôi. Khi bà quét camera từ chỗ lắp đặt trước nghĩa trang ra bãi giữ xe, bạn sẽ thấy “đám đông” chỉ khoảng hơn chục người ngồi trên ghế xếp. Cho đến giờ bà vẫn thấy buồn cười khi xem lại băng ghi hình này.

Trước khi tốt nghiệp trung học phổ thông, tôi đã có thể chơi hàng trăm bản nhạc, từ Green Day cho đến Pink Floyd. Nói cách khác, tôi đã chạm đến mức độ thành thạo mà bạn trông đợi từ một người chơi một loại nhạc cụ một cách nghiêm túc trong vòng sáu năm liền. Nhưng đây là điều khiến tôi ngạc nhiên: So sánh với khả năng của Jordan Tice ở cùng độ tuổi này tôi chỉ ở mức trung bình.

Jordan học chơi ghi-ta tại cùng thời điểm tôi bắt đầu học. Nhưng khi anh tốt nghiệp trung học phổ thông, anh ấy đã đi lưu diễn ở các tiểu bang Trung-Đại Tây Dương với một nhóm nhạc sĩ Bluegrass chuyên nghiệp và đã ký hợp đồng thu âm đầu tiên. Khi tôi còn học trung học, mấy tay ra vẻ sành âm nhạc trong khối lớp tôi xem nhóm nhạc Nickel Creek giống như Dave Matthews chỉ dành cho giới sành điệu. Khi Jordan còn học trung học cơ sở, anh thường

xuyên trình diễn với tay bass Mark Schatz. Câu hỏi đặt ra ở đây là chúng tôi đều chơi đàn một cách nghiêm túc với cùng thời lượng, nhưng tại sao cuối cùng tôi lại chỉ là một tay gảy đàn trung bình trong khi Jordan trở thành một ngôi sao?

Sau khi đến gặp Jordan để thì tôi sớm hiểu ra câu trả lời. Sự khác biệt về khả năng của chúng tôi trước độ tuổi 18 không liên quan gì nhiều đến số giờ chúng tôi luyện tập - mặc dù có thể Jordan có tổng số giờ luyện tập nhiều hơn tôi, nhưng cũng không hơn quá nhiều - mà nó liên quan đến những gì chúng tôi làm trong những giờ luyện tập đó. Ví dụ, một trong những ký ức rõ rệt của tôi về Rocking Chair là cảm giác không thoải mái khi tôi phải chơi những bài mà tôi không biết rõ. Khi một giai điệu chưa được in sâu vào trong cơ bắp trí nhớ thì tôi có cảm giác đầu mình như muốn căng ra, và tôi ghét cảm giác đó. Tôi tập các bài hát một cách miệt mài, và sau khi nó trở nên dễ dàng thì tôi lại bám chặt lấy nó. Tôi thường cảm thấy khó chịu khi tay chơi ghi-ta nhịp trong nhóm gợi ý chúng tôi thử một cái gì đó mới trong quá trình luyện tập. Cậu ta thì rất vui sướng xem bản hợp âm và lao vào luyện tập. Tôi thì không. Ngay từ thuở nhỏ tôi đã nhận thấy cảm giác không thoải mái của tôi khi bị căng thẳng tinh thần chính là một trở ngại trong lĩnh vực biểu diễn.

Hãy thử so sánh điều này với trải nghiệm đầu đời của Jordan trong việc chơi ghi-ta. Người thầy đầu tiên của anh là một người bạn sinh hoạt chung trong nhà thờ với cha mẹ anh. Jordan nhớ lại, những bài học của anh tập trung vào việc lấy ra những đoạn lead từ các bản ghi âm của Allman Brothers. Tôi hỏi, “Nghĩa là ông ấy sẽ viết ra các đoạn lead và các cậu chỉ cần học thuộc lòng?”. Jordan trả lời, “Không, chúng tôi tự nghe ra bằng tai.” “Thì tôi còn học trung học phổ thông thì việc học những đoạn lead phức tạp bằng tai là vượt quá giới hạn tinh thần và kiên nhẫn của tôi. Nhưng Jordan lại yêu thích việc này. Một thập niên sau, trong buổi phỏng vấn của chúng tôi, có lúc Jordan cầm lấy cây đàn Martin cũ kỹ và chơi một đoạn solo chẳng hiểu sao anh vẫn còn nhớ được trong bài “Jessica”. Anh nói, “Giai điệu này thật tuyệt vời.”

Những bài luyện tập đầu tiên của Jordan không chỉ đòi hỏi anh phải liên tục vượt qua giới hạn thoải mái của bản thân, mà còn đi kèm với việc góp ý tại chỗ. Thầy dạy của anh luôn có mặt ở đó để “can thiệp ngay và chỉ cho tôi thấy nếu tôi làm hỏng bản hòa âm,” “anh giải thích.

Khi quan sát chế độ luyện tập của Jordan bây giờ, bạn vẫn có thể thấy những đặc điểm này - trạng thái căng thẳng và thông tin phản hồi - vẫn là trọng tâm. Để bắt kịp cách gảy đàn mở rộng mà anh cần cho giai điệu mới của mình, anh liên tục điều chỉnh tốc độ luyện tập cho đến một thời điểm mà nó vượt qua giới hạn thoải mái của bản thân. Khi đánh sai một nốt, anh ngay lập tức dừng lại và bắt đầu lại từ đầu. Đây chính là thông tin phản hồi ngay tức khắc cho anh. Chỉ đứng *xem* thôi mà bạn đã có thể cảm thấy không thoải mái trước nét mặt căng thẳng và những nhịp thở liên hồi của anh trong quá trình luyện tập - Tôi không thể tưởng tượng được cảm giác thực sự làm nó như thế nào. Nhưng Jordan lại rất vui vẻ luyện tập như vậy hàng giờ liền.

Điều này lý giải tại sao Jordan lại bỏ tôi lại hít bụi đằng sau. Tôi chơi đàn. Còn anh thì luyện tập. Mark Casstevens, nhạc công của phòng thu The Nashville cũng tán thành với quyết tâm liên tục vượt qua giới hạn của bản thân này. Khi tôi nói chuyện với ông, ông đang trong quá trình từ từ bắt kịp tốc độ của một “giai điệu phức tạp mới ở tông Si thứ có rất nhiều hợp âm Barre và những đôi âm khó chịu.” “Kể cả một người với trình độ đạt được các giải thưởng (theo nghĩa đen) như Casstevens (Viện Hàn Lâm Nhạc Đồng Quê vừa mới phong tặng ông danh hiệu Nhạc Sĩ Đặc Biệt của Năm) cũng không thể tránh được nhu cầu “vượt ra khỏi vòng an toàn của mình để luyện tập.”

Ông có chung ý tưởng về những buổi luyện tập kéo dài và nâng cao khả năng với Jordan, “Tôi tập trung phát triển cơ bắp trí nhớ, bằng cách lặp đi lặp lại. Càng luyện tập nhiều, tôi càng chơi đàn thoải mái hơn, và những âm điệu trở nên tuyệt vời hơn.”

Những quan sát này dĩ nhiên nói lên nhiều điều hơn là chỉ bàn về việc chơi ghi-ta. Ý tưởng chủ đạo của chương này là: **sự khác biệt trong chiến thuật làm tách rời những tay chơi ghi-ta trung bình như tôi khỏi các siêu sao như Tice và Casstevens không chỉ giới hạn trong âm nhạc.** Sự tập trung vào việc vượt qua giới hạn khả năng và nhận thông tin phản hồi ngay tức khắc này tạo nên yếu tố cốt lõi cho một nguyên tắc phổ quát - nguyên tắc mà tôi tin rằng sẽ cung cấp cho ta bí quyết thu thập thành công vốn liếng sự nghiệp trong gần như bất kỳ lĩnh vực nào.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT ĐẠI KIẾN TƯỚNG QUỐC TẾ?

Nếu bạn muốn tìm hiểu khía cạnh khoa học của việc làm thế nào mà một người trở nên giỏi giang trong một việc gì đó, thì cờ vua sẽ là một nơi tuyệt vời để bắt đầu. Lý do là cờ vua có một định nghĩa rõ ràng về năng lực: đó chính là thứ bậc của bạn. Mặc dù rất nhiều hệ thống xếp hạng khác nhau đã được đề xuất với tính phổ biến khác nhau, chuẩn mực hiện tại là hệ thống Elo được sử dụng bởi Liên Đoàn Cờ Vua Thế Giới. Hệ thống này đánh giá người chơi từ điểm 0 và tăng dần lên khi họ tiến bộ hơn. Cách thức tính toán của nó khá phức tạp, nhưng nó phản ánh được năng lực của một người trong các giải đấu chính thức. Nếu bạn làm tốt hơn mong đợi, điểm số sẽ tăng, và nếu bạn chơi tệ đi, điểm số sẽ tụt xuống. Một tân binh mới bắt đầu chơi trong những giải đấu cuối tuần sẽ có điểm số ba đơn vị. Bobby Fischer đạt số điểm cao nhất là 2785. Năm 1990, Garry Kasparov trở thành kỳ thủ đầu tiên từng chạm đến ngưỡng 2800. Điểm số cao nhất từng đạt được là 2851, cũng bởi Kasparov.

Một lý do nữa mà cờ vua là lĩnh vực hữu ích để đánh giá về năng lực chính là vì nó thật sự rất khó. Lấy ví dụ, để đánh bại Garry Kasparov, siêu máy tính Deep Blue của IBM phải phân tích 200 triệu nước cờ mỗi giây, và để đánh một trận mở màn, nó phải lấy dữ liệu từ hơn 700.000 đại kiện tướng. Chính vì độ khó của cờ vua, chúng ta có thể trông đợi rằng những chiến thuật cần thiết để trở nên tài giỏi sẽ dễ nhận biết hơn.

Những đặc điểm này giải thích lý do tại sao các nhà khoa học đã nghiên cứu về các kỳ thủ rất sớm từ những năm 1920, khi bộ ba nhà tâm lý học người Đức quyết định tìm hiểu liệu các đại kiện tướng thật sự có trí nhớ lạ thường hay không. (Một điều thú vị là hóa ra họ chẳng có trí nhớ gì lạ thường: Mặc dù các đại kiện tướng có khả năng tuyệt diệu trong việc nhớ rõ các vị trí quân cờ, khả năng ghi nhớ tổng quát của họ chỉ ở mức trung bình.) Gần đây có một nghiên cứu đặc biệt liên quan đến chủ đề này. Năm 2005, một nhóm nghiên cứu dẫn đầu bởi Neil Charness, một nhà tâm lý học đến từ Đại học Bang Florida, đã công bố kết quả của một cuộc điều tra kéo dài một thập niên về thói quen luyện tập của các kỳ thủ. Suốt thập niên 90, nhóm của Charness đăng quảng cáo trên báo chí và dán các tờ bướm quảng cáo tại các giải đấu cờ vua nhằm tìm kiếm các kỳ thủ nằm trong bảng xếp hạng để tham gia vào dự án của họ. Cuối cùng họ khảo sát được 400 kỳ thủ trên khắp thế giới, nhằm tìm hiểu lý do tại sao một số người lại giỏi hơn những người khác. Mỗi kỳ

thủ được đưa cho một mẫu đơn yêu cầu điền vào chi tiết lịch sử chơi cờ của họ. Về bản chất thì những người tham gia được yêu cầu tái tạo lại một cột mốc thời gian về quá trình phát triển thành một kỳ thủ của họ: Họ bắt đầu chơi cờ từ độ tuổi nào? Mỗi năm họ trải qua khóa đào tạo nào? Họ đã chơi bao nhiêu giải đấu? Họ có được huấn luyện không? Nhiều không? v.v.

Các nghiên cứu trước đây cho thấy phải tốn tối thiểu 10 năm để trở thành một đại kiện tướng. (Như nhà tâm lý học K. Anders Ericsson chỉ ra, kể cả những thiên tài như Bobby Fisher cũng nằm trong giới hạn 10 năm chơi cờ trước khi họ được cả thế giới công nhận: Chỉ là ông ấy bắt đầu sớm hơn hầu hết mọi người.) Đây chính là “quy luật 10 năm,” hay có khi được gọi là “quy tắc 10.000 giờ,” và đã được giới khoa học nhắc đến từ những năm 1970, và được quyển sách bán chạy năm 2008 của Malcom Gladwell, *Outliers (Những Kẻ Xuất Chúng)*, đề cập tới trong thời gian gần đây. Sau đây là tóm tắt của ông về quy tắc này:

QUY TẮC 10.000 GIỜ

Ý niệm cho rằng sự xuất chúng trong việc thực thi một nhiệm vụ phức tạp nào đó đòi hỏi một mức độ luyện tập tối thiểu đã xuất hiện nhiều lần trong các nghiên cứu về sự tinh thông. Trên thực tế, các nhà nghiên cứu đã đồng ý rằng con số ma thuật để đạt sự tinh thông thật sự đó là: **mười ngàn giờ**.

Trong *Outliers*, Gladwell chỉ ra quy luật này chính là bằng chứng cho thấy những thành tựu xuất sắc không phải nhờ khả năng tự nhiên, mà thay vào đó là nhờ việc ở đúng chỗ, vào đúng thời điểm, để tích lũy một số lượng lớn giờ luyện tập. Lấy ví dụ Bill Gates. Ông tình cờ được học ở một trong những trường trung học đầu tiên trong nước có cài đặt một chiếc máy vi tính và cho phép học sinh của họ được truy cập mà không bị giám sát - điều này giúp ông trở thành một trong những người đầu tiên trong thế hệ của mình tích lũy hàng ngàn giờ luyện tập trong lĩnh vực công nghệ này. Còn Mozart thì sao? Cha của ông là một người cuồng luyện tập. Tại thời điểm Mozart đi lưu diễn châu Âu với danh xưng thần đồng, ông đã có số giờ luyện tập gấp đôi những nghệ sĩ cùng lứa tuổi lúc đó.

Tuy nhiên, điều làm tôi hứng thú với nghiên cứu của Charness nằm ở chỗ nó không chỉ dừng lại ở quy luật 10 ngàn giờ bằng cách đặt ra câu hỏi mọi người luyện tập trong *bao lâu*, mà nó còn tìm hiểu kiểu luyện tập mà họ thực hiện.

Chi tiết hơn, họ nghiên cứu những kỳ thủ có cùng khoảng thời gian luyện tập trong số 10.000 giờ. Một vài người trong số họ đã trở thành đại kiện tướng quốc tế, trong khi số còn lại chỉ ở cấp trung bình. Cả hai nhóm đều có cùng thời lượng luyện tập, vậy thì rõ ràng sự khác biệt về khả năng của họ phụ thuộc vào cách họ sử dụng số giờ đó như thế nào. Đó chính là sự khác biệt mà Charness đang nỗ lực đi tìm.

Vào những năm 1990, đây là một câu hỏi xác đáng. Thời điểm này đã có những cuộc tranh luận trong giới cờ vua xung quanh các chiến lược cải thiện khả năng chơi cờ tốt nhất. Một trường phái thì cho rằng *các giải đấu* đóng vai trò quan trọng, bởi nó tạo cơ hội cho người chơi luyện tập trong thời gian giới hạn và chống chọi các yếu tố gây xao nhãng. Tuy nhiên, trường phái còn lại lại nhấn mạnh việc *học hỏi một cách nghiêm túc* - đọc và nghiên cứu nhiều sách, nhờ sự trợ giúp của huấn luyện viên để xác định và loại bỏ các nhược điểm. Khi được khảo sát, những người tham gia vào nghiên cứu của Charness đều cho rằng các giải đấu có thể là câu trả lời chính xác. Thật ra thì họ đã sai. Thời gian dành cho việc học hỏi một cách nghiêm túc không những là yếu tố quan trọng nhất trong việc dự đoán kỹ năng chơi cờ, mà còn chỉ phối các yếu tố khác. Các nhà nghiên cứu phát hiện ra những người trở thành đại kiện tướng đều dành *gấp năm lần* số giờ vào việc học hỏi nghiêm túc hơn là những người chỉ chạm đến cấp độ trung cấp. Trung bình các đại kiện tướng dành khoảng 5.000 giờ học hỏi nghiêm túc trong tổng số 10.000 giờ của họ. Trái lại, những kỳ thủ trung bình chỉ dành khoảng 1.000 giờ cho hoạt động này.

Khi nghiên cứu kỹ hơn, tầm quan trọng của việc học hỏi nghiêm túc càng trở nên rõ ràng. Charness kết luận trong nghiên cứu của mình rằng, “tài liệu học hỏi có thể được chọn lọc sao cho độ khó của ván cờ rơi vào mức độ thử thách phù hợp.” Điều này trái ngược với các giải thi đấu, nơi mà bạn có khả năng gặp một đối thủ giỏi hơn hoặc tệ hơn bạn: trong cả hai trường hợp thì “việc cải thiện kỹ năng bị giảm đến mức tối thiểu.” Ngoài ra, khi học hỏi nghiêm túc, bạn nhận được phản hồi ngay lập tức: bất kể là tìm đáp án trong sách cho một ván cờ hay nhận được phản hồi ngay lập tức từ một chuyên gia huấn luyện (trường hợp này thường gặp hơn với các kỳ thủ nghiêm túc). Lấy ví dụ Magnus Carlsen, một hiện tượng cờ vua người Na Uy, đã trả hơn 700.000 đô mỗi năm để Kasparov giúp anh tăng khả năng đánh cờ thường là theo trực

giác của anh.

Bạn có để ý thấy việc chơi cờ rất giống với những gì chúng ta đã thảo luận về việc tập đàn ghi-ta không? Phương pháp “học hỏi nghiêm túc” được các kỳ thủ hàng đầu áp dụng tương tự với cách tiếp cận của Jordan Tice đối với âm nhạc: Cả hai bên đều tập trung vào bài tập luyện khó và được lựa chọn kỹ lưỡng để nâng cao khả năng của mình ở nơi cần được nâng cao nhất và có thể cho họ phản hồi ngay lập tức. Bên cạnh đó, bạn có nhận thấy giải thi đấu cờ vua rất giống với cách thức chơi ghi-ta của tôi không: rất thú vị hấp dẫn, nhưng chưa hẳn là giúp bạn giỏi hơn. Tôi dành nhiều thời gian để chơi những bản nhạc mình đã biết, bao gồm hàng chục giờ biểu diễn trên sân khấu. Cũng như các kỳ thủ trung cấp trong nghiên cứu của Charness, tôi đã để cho sự thỏa mãn này tăng dần một cách kém hiệu quả trong khi Jordan, cũng trong cùng độ tuổi ấy, đang miệt mài đầu tư vào việc học hỏi nghiêm túc để giúp anh trở nên xuất sắc.

Đầu những năm 1990, Anders Ericsson, một đồng nghiệp của Neil Charness tại Đại học bang Florida, đã tạo ra thuật ngữ “luyện tập có chủ đích” để miêu tả phong cách học hỏi nghiêm túc này. Theo định nghĩa chuyên môn của ông, đó là một “hoạt động được thiết kế, thường là bởi người thầy, với mục đích duy nhất là cải thiện một cách hiệu quả năng suất của một cá nhân ở một vài khía cạnh cụ thể.” Hàng trăm nghiên cứu tiếp nối đã chỉ ra rằng, luyện tập có chủ đích chính là bí quyết đạt được sự xuất chúng trong nhiều lĩnh vực khác nhau như cờ vua, y học, kiểm toán, lập trình máy tính, đánh bài, vật lý, thể thao, đánh máy, tung hứng, nhảy múa và âm nhạc. Ví dụ, nếu bạn muốn tìm hiểu nguồn gốc dẫn đến tài năng của những vận động viên thể thao chuyên nghiệp, hãy nhìn vào thời gian biểu luyện tập của họ - hầu hết họ đều thách thức khả năng thể thao của mình với sự hướng dẫn của những huấn luyện viên lão luyện, từ khi họ còn là những đứa trẻ. Hoặc nếu bạn chuyển hướng sang thắc mắc về khả năng viết lách của Malcom Gladwell, thì ông ấy cũng sẽ hướng bạn đến việc luyện tập có chủ đích. Trong *Outlier*, ông có nói rằng mình đã dành 10 năm rèn giũa tay nghề tại tòa soạn *Washington Post* trước khi chuyển đến tờ *New Yorker* và bắt đầu viết quyển sách nổi tiếng, *The Tipping Point (Điểm Bùng Phát)*.

“Khi những chuyên gia thể hiện khả năng ưu việt của họ nơi công cộng, các hành động của họ trông thật tự nhiên và không có vẻ gì là cần đến sự nỗ lực,

đến mức chúng ta gán cho chúng cái tên là những khả năng đặc biệt, “Ericsson nhận định. “Tuy nhiên, khi các nhà khoa học bắt đầu đánh giá các năng lực được cho là đặc biệt của các chuyên gia... thì họ không hề tìm thấy bất kỳ đặc điểm ưu việt nào. “Nói cách khác, ngoại trừ một số ví dụ đặc biệt - như chiều cao của các vận động viên bóng rổ chuyên nghiệp hay thân hình của các vận động viên bóng bầu dục - thì các nhà khoa học không tìm thấy nhiều chứng cứ về các năng lực tự nhiên lý giải cho thành công của các chuyên gia. Chính sự tích lũy số giờ luyện tập có chủ đích theo năm tháng mới có thể giải thích cho sự xuất chúng này.

Đây là điều mà tôi nhận thấy quan trọng về việc luyện tập có chủ đích: Nó không hiển nhiên. Ngoài những lĩnh vực như cờ vua, âm nhạc và thể thao chuyên nghiệp - có cấu trúc cạnh tranh và chế độ luyện tập rõ ràng - rất ít người tham gia vào những lĩnh vực khác có sự tương đồng trong cách cải thiện kỹ năng này. Như Ericsson giải thích, “Hầu hết mọi người khi khởi đầu sự nghiệp của mình... đều thay đổi hành vi của họ và cải thiện hiệu suất làm việc trong một khoảng thời gian giới hạn cho đến khi họ chạm đến ngưỡng chấp nhận được. Tuy nhiên, bắt đầu từ điểm này trở đi, thì sự phát triển gần như là không dự đoán được và số năm làm việc... là một yếu tố dự đoán tồi tệ về hiệu suất đạt được. “Nói cách khác, **nếu bạn chỉ đến công ty và làm việc chăm chỉ, bạn sẽ nhanh chóng chạm đến ngưỡng ổn định mà kể từ đó trở đi bạn không thể tốt hơn được.** Đây là điều xảy đến với tôi trong việc chơi ghi-ta, với những kỳ thủ quanh quẩn trong các giải thi đấu, và với các nhân viên trí thức làm việc chăm chỉ nhiều giờ: Tất cả chúng tôi đều chạm ngưỡng ổn định.

Lần đầu tiên khi tiếp xúc với công trình nghiên cứu của Ericsson và Charness, tôi đã giật mình khi nghe khám phá của họ. Nó cho tôi thấy rằng trong đa số các loại công việc - tức là những công việc không có một triết lý luyện tập cụ thể - hầu hết mọi người đều bị mắc kẹt. Điều này dẫn tới một chuyện thú vị. Giả sử bạn là một nhân viên trí thức, một lĩnh vực không có triết lý luyện tập cụ thể. Nếu bạn phát hiện ra cách đưa việc luyện tập có chủ đích vào cuộc sống, bạn có khả năng vượt qua các đồng nghiệp về mặt giá trị, vì lúc này gần như chỉ có bạn là đang cố gắng giỏi hơn một cách có hệ thống. Nghĩa là, *luyện tập có chủ đích có thể là bí quyết để bạn nhanh chóng trở nên giỏi đến mức không ai có thể phớt lờ bạn.*

Vì thế, để áp dụng thành công tư duy thợ lành nghề, chúng ta cần tiếp cận công việc của mình theo cùng một cách mà Jordan tiếp cận việc chơi ghi-ta hay Garry Kasparov tiếp cận việc chơi cờ của mình - tận tâm luyện tập có chủ đích. Mục tiêu của phần còn lại trong chương này là chỉ cho bạn cách đạt được điều này. Trong phần tiếp theo, tôi muốn bắt đầu tranh luận bằng cách chỉ ra rằng tôi không phải là người đầu tiên có ý tưởng này. Khi chúng ta quay lại câu chuyện của Alex Berger và Mike Jackson, chúng ta thấy rằng luyện tập có chủ đích chính là yếu tố cốt lõi trong hành trình tìm kiếm công việc mà họ yêu thích.

ALEX BERGER KHAO KHÁT NHỮNG LỜI PHÊ BÌNH VÀ MAKE JACKSON KHÔNG KIỂM TRA EMAIL

Hãy cùng xem xét trường hợp của Alex Berger - từ trợ lý trở thành đồng sáng lập một bộ phim truyền hình dài tập trong vòng hai năm. Alex chia sẻ rằng để đạt đến trình độ viết kịch bản đạt “chất lượng truyền hình” có thể mất tối thiểu từ vài năm cho đến tận 25 năm. Anh giải thích lý do mình thăng tiến nhanh như vậy là vì anh luôn bị ám ảnh bởi việc cải thiện bản thân theo kiểu nhà vô địch hùng biện. Anh nói, “Tôi luôn có khao khát trở nên giỏi hơn. Nó giống như một môn thể thao vậy bạn cần luyện tập và học hỏi.” Alex thừa nhận rằng mặc dù bây giờ anh đã là một nhà viết kịch bản nổi tiếng, nhưng anh vẫn đọc các quyển sách hướng dẫn viết kịch bản và điều chỉnh những chỗ anh nghĩ mình có thể cải thiện được. Anh nói, “Đó là một quá trình học hỏi không ngừng nghỉ.”

Một điều nữa mà tôi nhận thấy ở Alex chính là cách học này không được thực hiện một cách đơn lẻ. Alex cho biết, “Bạn cần phải liên tục lắng nghe thông tin phản hồi từ đồng nghiệp và các chuyên gia.” Trên chặng đường thăng tiến của mình, Alex luôn chọn những dự án mà anh bắt buộc phải trình bày sản phẩm của mình cho người khác, ví dụ như khi còn làm trợ lý tại NBC, anh đã viết hai kịch bản thử nghiệm: một cho VH1 và một cùng với một nhà sản xuất mà anh gặp tại *National Lampoon*. Trong cả hai trường hợp, tất cả mọi người đều chờ đợi đọc kịch bản của anh - việc né tránh những lời phê bình là gần như không thể. Một ví dụ khác nữa là kịch bản *Curb Your Enthusiam* - đây là kịch bản đã giúp Alex được làm việc chung với Michael Eisner - nhận được rất nhiều lời nhận xét từ đồng nghiệp của Alex và chính anh yêu cầu họ làm vậy. Alex nhớ lại, “Bây giờ khi nhìn lại, tôi thật sự thấy

xấu hổ khi đã cho mọi người xem nó. “Nhưng nếu anh ấy muốn trở nên tốt hơn thì đó là điều cần thiết. “Tôi mong rằng 10 năm sau tôi có thể nhìn lại và nói đúng những lời như vậy về những tác phẩm tôi đang viết lúc này.”

Chúng ta có thể nhìn thấy ở Alex những đặc điểm mà Anders Ericsson định nghĩa là then chốt đối với việc luyện tập có chủ đích. Alex cải thiện khả năng bằng cách nhận những dự án vượt ngoài vùng thoải mái hiện tại của mình; và không chỉ một dự án tại một thời điểm, mà thường là ba đến bốn kịch bản cùng lúc, trong khi vẫn hoàn thành trách nhiệm công việc chính của mình. Sau đó anh liên tục xin thông tin phản hồi về tất cả mọi thứ - dù cho bây giờ khi nhìn lại, anh cảm thấy xấu hổ về chất lượng của những kịch bản mà anh đã gửi đi. Đây chính là luyện tập có chủ đích: và nó đã phát huy tác dụng. Nó giúp Alex thu thập vốn liếng sự nghiệp trong một thị trường kẻ-thắng-được-tất-cả, một thị trường nổi tiếng với việc không thích trao vốn liếng sự nghiệp cho ai.

Chúng ta cũng có thể thấy quyết tâm luyện tập có chủ đích tương tự trong câu chuyện của Mike Jackson. Tại mỗi giai đoạn trên con đường trở thành nhà đầu tư mạo hiểm, anh đều tiếp nhận các dự án vượt ngoài khả năng hiện tại của mình và nỗ lực thực hiện dự án thành công. Anh đảm nhận một luận án thạc sỹ đầy tham vọng mà sau đó chuyển nó thành một dự án nghiên cứu quốc tế thậm chí còn tham vọng hơn thế. Từ dự án ấy anh bước chân vào thế giới khắc nghiệt của những công ty khởi nghiệp, nơi mà nếu không có nguồn đầu tư từ bên ngoài, thì khả năng chi trả tiền thuê nhà của anh đều hoàn toàn dựa vào việc anh có nghĩ ra được cách xoay sở nhanh chóng hay không.

Hơn thế nữa, tại bất kỳ giai đoạn nào trên con đường này, Mike không chỉ tự thử thách bản thân, anh còn nhận được thông tin phản hồi trực tiếp. Công trình nghiên cứu cho dự án quốc tế mà anh dẫn dắt sẽ được bình duyệt - nơi mà anh nhận được các phản hồi khắc nghiệt. Khi điều hành công ty khởi nghiệp của mình, những phản hồi này xuất hiện dưới hình thức số tiền thu vào. Nếu điều hành công ty một cách tệ hại, chắc chắn Mike sẽ không thoát khỏi sự thật này: Thông tin phản hồi sẽ ập đến dưới hình thức phá sản.

Trong vai trò là một nhà đầu tư mạo hiểm, Mike luôn nỗ lực thử thách năng lực của mình, dựa trên các phản hồi. Công cụ mới mà anh sử dụng là một danh sách theo dõi cách anh sử dụng mỗi giờ của mình trong ngày. Anh giải

thích, “Mỗi đầu tuần, tôi tính toán thời gian mà tôi muốn dành ra cho các hoạt động khác nhau. Sau đó tôi theo dõi xem mình thực hiện được đến đâu so với mục tiêu đặt ra.” Trong danh sách mẫu gửi cho tôi, anh chia các hoạt động của mình thành hai mục: khó thay đổi (nghĩa là, các công việc hàng tuần mà anh không thể tránh né) và rất có thể thay đổi được (các hoạt động mà anh có thể kiểm soát được). Dưới đây là thời lượng anh dành ra cho từng hoạt động:

Bảng Phân Phối Thời Gian Làm Việc của Mike Jackson	
Các Công Việc Khó Thay Đổi	
<i>Hoạt động</i>	<i>Số giờ phân bổ trong tuần</i>
E-mail	7,5
Bữa trưa/Giải lao/Khác	4
Lên kế hoạch/Tổ chức sắp xếp	1,5
Gặp gỡ đối tác/Hành chính	4
Họp kêu gọi vốn đầu tư hàng tuần	1
Các Công Việc Rất Có Thể Thay Đổi Được	
<i>Hoạt động</i>	<i>Số giờ phân bổ trong tuần</i>
Cải thiện các tài liệu gọi vốn đầu tư	3
Quy trình gọi vốn đầu tư	12
Nghiên cứu thẩm định đầu tư	3
Điều hướng nguồn đầu tư	3
Họp/Gọi điện cho các nhà đầu tư tiềm năng	1

Mục tiêu của Mike khi sử dụng danh sách này là trở nên “có chủ đích” hơn với một ngày làm việc của mình. Anh nói, “Việc dễ nhất chính là có mặt tại công ty vào buổi sáng và trả lời e-mail suốt ngày hôm đó. Nhưng đó không phải là cách thức sử dụng thời gian hiệu quả.” Mike thừa nhận rằng anh không còn “sử dụng e-mail nhiều.” Kể cả trong khoảng thời gian chúng tôi làm việc

với nhau để viết quyển sách này, thỉnh thoảng Mike mới trả lời các e-mail tôi gửi cho anh. Cuối cùng tôi nhận ra rằng tốt hơn hết là nên gọi cho anh ấy khi anh đang trên đường đến văn phòng ở Palo Alto. Dĩ nhiên khi suy nghĩ kỹ càng thì điều này hoàn toàn hợp lý từ góc nhìn của Mike. Việc dành cả tiếng đồng hồ ngập ngụa trong hàng đống e-mail không quan trọng từ những tác giả như tôi hay những sinh viên kinh tế mong muốn được nhận những lời chỉ dẫn, cùng với những thứ nhỏ nhặt khác, sẽ ảnh hưởng đến khả năng gọi vốn và tìm kiếm những công ty tốt của anh - đây mới là công việc chính mà mọi người đánh giá anh. Liệu anh ấy có khiến người khác khó chịu vì việc này không? Có thể. Nhưng lấy ví dụ như tôi cuối cùng cũng buộc phải gọi cho anh trong lúc anh đang di chuyển thì bạn sẽ thấy rằng: Những thứ quan trọng sẽ tìm đường đến với anh, nhưng vẫn nằm trong thời gian biểu *của* Mike.

Khi nhìn vào danh sách của Mike, bạn sẽ nhận thấy anh hạn chế số giờ cho những công việc bắt buộc mà không giúp anh trở nên tốt hơn (18 tiếng). Thay vào đó, phần lớn một tuần của anh tập trung vào những gì quan trọng nhất: gọi vốn, xem xét các nguồn tài trợ, và giúp đỡ các công ty tài trợ (27 tiếng). Nếu không có sự theo dõi cẩn thận này thì tỷ lệ trên có lẽ đã khác đi rất nhiều.

Đây chính là một ví dụ tuyệt vời của việc luyện tập có chủ đích trong công việc. “Tôi muốn dành thời gian cho những gì quan trọng, thay vì cho những thứ cấp bách,” Mike chia sẻ. Mỗi cuối tuần anh đều in số liệu ra để xem mình thực hiện mục tiêu tốt đến mức nào, và sử dụng những phản hồi này để dẫn dắt bản thân vào tuần kế tiếp. Việc anh được thăng chức ba lần trong vòng chưa đến ba năm đã nhấn mạnh tính hiệu quả của phương pháp luyện tập có chủ đích này.

NĂM THÓI QUEN CỦA THỢ LÀNH NGHỀ

Câu chuyện của Alex Berger và Mike Jackson đã cho ta những ví dụ tuyệt vời về việc luyện tập có chủ đích trong môi trường lao động trí óc. Tuy nhiên, bạn vẫn gặp khó khăn trong việc tìm ra cách áp dụng chiến thuật này vào công việc của bạn. Chính nhờ thực tế này mà tôi có động lực tìm hiểu các nghiên cứu về luyện tập có chủ đích, cũng như các câu chuyện về những người thợ lành nghề như Alex và Mike, từ đó xây dựng nên một hệ thống các bước để áp dụng thành công chiến thuật này. Ở phần này, tôi sẽ mô tả chi tiết

các bước này. Không có công thức diệu kỳ gì cả, nhưng việc luyện tập có chủ đích là một quá trình thiên về kỹ thuật rất cao, vì vậy tôi hy vọng rằng việc mô tả cụ thể sẽ giúp bạn bắt đầu.

Bước 1: quyết định thị trường vốn mà bạn tham gia

Để mọi thứ được rõ ràng, tôi sẽ giới thiệu với bạn một vài thuật ngữ mới. Khi bạn thu thập vốn liếng sự nghiệp trong một lĩnh vực nào đó, bạn có thể tưởng tượng rằng mình đang thu thập vốn tại một loại **thị trường** vốn liếng sự nghiệp cụ thể. Có hai loại thị trường: *kẻ-thắng-được-tất-cả* và bán đấu giá. Trong thị trường kẻ-thắng-được-tất-cả, chỉ có một loại vốn liếng sự nghiệp và có rất nhiều người khác nhau cạnh tranh để có được nó. Viết kịch bản truyền hình là một thị trường kẻ- thắng-được-tất-cả bởi vì tất cả đều nhờ vào khả năng viết ra những kịch bản hay. Nói cách khác, loại vốn duy nhất chính là khả năng viết kịch bản của bạn.

Ngược lại, thị trường đấu giá không có cấu trúc cụ thể như vậy: Có rất nhiều loại vốn liếng sự nghiệp, và mỗi người có thể tạo ra một bộ sưu tập độc đáo của riêng mình. Công nghệ không gian sạch chính là một thị trường đấu giá. Lấy ví dụ như vốn liếng sự nghiệp của Mike Jackson bao gồm chuyên môn về thị trường năng lượng tái tạo được và khả năng kinh doanh, tuy nhiên có rất nhiều loại kỹ năng liên quan khác cũng có thể dẫn đến một công việc trong lĩnh vực này.

Với thông tin tôi vừa cung cấp, thì nhiệm vụ đầu tiên để xây dựng một chiến thuật luyện tập có chủ đích chính là xác định loại thị trường vốn liếng sự nghiệp mà bạn đang cạnh tranh trong đó. Việc trả lời cho câu hỏi này có vẻ rất hiển nhiên, nhưng ngạc nhiên là chúng ta có thể dễ dàng xác định sai thị trường. Trên thực tế, đây là cách mà tôi đã diễn giải phần đầu tiên trong câu chuyện của Alex. Khi đặt chân đến Los Angeles, anh coi nền công nghiệp giải trí như một thị trường đấu giá. Bằng cách nhận công việc biên tập trang web tại *National Lampoon*, anh bắt đầu xây dựng một đội ngũ sinh viên viết các bài có nội dung hài hước. Anh cũng quay thử nghiệm một show truyền hình kinh phí thấp cho tổ chức. Những hành động này rất hợp lý trong một thị trường đấu giá, nơi mà những kỹ năng đa dạng là rất quan trọng. Nhưng ngành công nghiệp giải trí không phải là một thị trường đấu giá; nó là một thị trường kẻ-thắng-được-tất-cả. Nếu bạn muốn có một sự nghiệp trong lĩnh vực

viết kịch bản truyền hình, giống như Alex đã phát hiện ra, thì chỉ có duy nhất một thứ quan trọng mà thôi: chất lượng kịch bản. Phải mất một năm anh mới nhận ra sai lầm của mình, nhưng một khi hiểu ra điều đó, anh đã rời *Lampoon* rồi trở thành trợ lý cho một nhà sản xuất truyền hình để có thể hiểu rõ hơn về loại vốn liếng sự nghiệp duy nhất có giá trị trong lĩnh vực này. Chỉ tới thời điểm này anh mới bắt đầu thăng tiến trong sự nghiệp.

Nhằm lẫn giữa một thị trường kẻ-thắng-được-tất-cả và một thị trường đấu giá là chuyện bình thường. Tôi thường chứng kiến điều này trong một lĩnh vực liên quan đến cuộc sống của tôi: viết blog. Dưới đây là một e-mail điển hình trong rất nhiều e-mail mà tôi nhận được từ những người hỏi xin lời khuyên về việc thu hút người đọc blog của họ:

“Tôi đã đăng bài được một tháng đầu tiên và hiện tại tôi có khoảng ba ngàn lượt xem. Mặc dù vậy, tỷ lệ người xem từ trang khác đến rồi thoát ra ngay lại cực kỳ cao, đặc biệt là thông qua trang Digg và Reddit, tỷ lệ những trang này có thể lên đến gần 90%. Tôi không biết bước tiếp theo tôi cần phải làm gì để giảm tỷ lệ này xuống?”

Người này đang nhìn việc viết blog như một thị trường đấu giá. Trong nhận thức của anh, có rất nhiều loại vốn liên quan đến blog - từ định dạng, cho đến tần suất đăng bài, cho đến tối ưu hóa bộ máy tìm kiếm (Search Engine Optimization - SEO), cho đến việc làm thế nào để dễ dàng tìm thấy blog của anh trên các mạng xã hội (blogger này đặc biệt đầu tư rất nhiều thời gian vào việc đăng các bài viết của mình trên nhiều mạng xã hội nhất có thể). Anh nhìn thế giới thông qua số liệu và hy vọng rằng với một tổ hợp đúng đắn các loại vốn, anh có thể kiếm được tiền từ blog của mình. Tuy nhiên, vấn đề ở chỗ là viết blog không phải là thị trường đấu giá, nó là thị trường kẻ-thắng-được-tất-cả. Loại vốn duy nhất quan trọng chính là việc các bài viết của bạn có hấp dẫn người đọc hay không.

Một vài blog đỉnh trong lĩnh vực này có thiết kế rất thô kệch, nhưng các trang đó đều đạt được cùng một mục tiêu căn bản nhất: truyền cảm hứng cho người đọc. Khi bạn hiểu đúng cách mà thị trường viết blog tồn tại, bạn sẽ không còn tính toán tỷ lệ người xem đến từ nơi khác nữa mà bắt đầu tập trung vào việc viết những gì mà mọi người thực sự quan tâm - đây là nơi mà năng lượng của bạn cần được sử dụng nếu bạn muốn thành công.

Ngược lại, Mike Jackson đã xác định chính xác rằng anh đang ở trong một thị trường đầu giá. Tuy không thực sự hiểu rõ mình muốn làm gì, nhưng anh biết nó có liên quan đến môi trường, và nhờ vậy anh bắt đầu thu thập các nguồn vốn liên quan đến chủ đề rộng lớn này.

Bước 2: Xác định vốn của bạn

Sau khi đã xác định thị trường, bạn cần phải xác định cụ thể loại vốn sự nghiệp mà bạn muốn theo đuổi. Nếu bạn ở trong một thị trường kẻ-thắng-được-tất-cả thì chuyện này khá dễ dàng: Theo định nghĩa, thị trường này chỉ có một loại tiền vốn quan trọng. Nhưng đối với một thị trường đầu giá, bạn cần phải có sự linh hoạt. Một phương pháp hữu ích trong tình huống này chính là tìm kiếm *những cánh cửa mở* - những cơ hội giúp bạn thu thập tiền vốn đã mở rộng cửa sẵn cho bạn. Lấy ví dụ, bước đi kế tiếp của Mike Jackson sau khi anh nhận được bằng thạc sĩ là làm việc cùng với một giáo sư ở Stanford về nghiên cứu chính sách môi trường. Chính quyết định này đã giúp Mike đạt được loại tiền vốn sự nghiệp quan trọng - hiểu biết sâu sắc về thị trường năng lượng quốc tế. Tuy nhiên, hãy lưu ý rằng đây cũng là một cơ hội được mở ra cho Mike bởi vì anh đã là một sinh viên Stanford có bằng cấp trong lĩnh vực này. Điều này giúp Mike nhảy vào vai trò mới này khá dễ dàng. Nhưng ngược lại, với một người ngoài Stanford, họ khó mà đảm nhận được một dự án quan trọng như vậy.

Lợi thế của những cánh cửa mở chính là nó giúp bạn tiến xa nhanh hơn - trong việc thu thập vốn liếng sự nghiệp - thay vì bắt đầu từ con số không. Để dễ hình dung thì ta có thể tưởng tượng việc thu thập kỹ năng giống như một chiếc tàu lửa chở hàng vậy: Để tàu lăn bánh đòi hỏi một nỗ lực lớn, nhưng một khi nó đã di chuyển rồi thì việc chuyển đường ray trở nên rất dễ dàng. Nói cách khác, bắt đầu từ con số không trong một lĩnh vực mới mẻ là rất khó khăn. Giả sử như Mike quyết định rời Stanford để làm việc cho một tổ chức tư nhân phi lợi nhuận, anh ấy phải bắt đầu từ nơi thấp nhất mà không có gì để chống đỡ. Thay vì thế, bằng cách tận dụng lợi thế học tại Stanford để có được cơ hội làm việc với vị giáo sư Stanford, anh ấy đạt được số vốn liếng sự nghiệp quý giá sớm hơn rất nhiều.

Bước 3: Định nghĩa “tốt”

Tại thời điểm này, khi đã xác định được chính xác loại kỹ năng mình cần

phát triển, bạn đã có thể bắt đầu sử dụng các thông tin từ các nghiên cứu về việc luyện tập có chủ đích. Điều đầu tiên mà các nghiên cứu này chỉ ra là bạn cần phải có những mục tiêu rõ ràng. Nếu bạn không biết nơi bạn muốn đến thì sẽ rất khó mà hành động hiệu quả. Biên tập viên Geoff Colvin của tạp chí *Fortune*, tác giả một quyển sách về luyện tập có chủ đích, đã viết trong một bài báo đăng trên *Fortune* như sau: “[Luyện tập có chủ đích] đòi hỏi những mục tiêu tốt.”

Cũng như khi bạn hỏi một nghệ sĩ như Jordan Tice về định nghĩa “tốt” là gì với anh, gần như bạn sẽ không thấy có sự mơ hồ nào cả. Luôn luôn có những kỹ năng mới, phức tạp hơn cần phải thành thục. Đối với Alex Berger, định nghĩa “tốt” cũng rất rõ: kịch bản của anh được mọi người đánh giá một cách nghiêm túc. Chẳng hạn như một trong những dự án mà anh thực hiện khi còn làm trợ lý là viết một kịch bản đề nộp cho các công ty tìm kiếm tài năng. Đối với anh, tại thời điểm mới bắt đầu thu thập vốn sự nghiệp, “tốt” nghĩa là viết được một kịch bản đủ hay để một người đại diện phải liên lạc với anh. Không hề có sự mơ hồ nào về định nghĩa thành công của mục tiêu này.

Bước 4: Kéo giãn hay phá hủy

Chúng ta hãy cùng trở lại bài báo của Geoff Colvin được nêu trên. Ông đã đưa ra lời cảnh báo về luyện tập có chủ đích:

Thật thoải mái khi làm những việc mà chúng ta biết cách làm tốt, và đó chính xác là điều đối nghịch với những gì mà luyện tập có chủ đích đòi hỏi... Luyện tập có chủ đích trên hết là nỗ lực của sự tập trung. Đó là điểm khiến nó trở nên “có chủ đích”, khác hẳn với việc chơi đàn hay đánh tennis một cách thờ ơ mà hầu hết mọi người thực hiện.

Nếu bạn có mặt và làm những gì người khác yêu cầu, thì như Anders Ericsson đã nói ở phần đầu chương này, bạn sẽ đạt đến “mức độ chấp nhận được” trước khi bạn chạm mức ổn định. Tin tốt về việc luyện tập có chủ đích đó là nó sẽ đẩy bạn vượt qua khỏi mức ổn định và vào một nơi mà có rất ít sự cạnh tranh. Tin xấu là lý do rất ít người đạt được điều này nằm ở đặc điểm mà Colvin đã cảnh báo chúng ta: *Luyện tập có chủ đích là sự đối nghịch với tình trạng thoải mái.*

Tôi rất thích thuật ngữ “kéo giãn” để mô tả cảm giác của việc luyện tập có chủ

đích vì nó rất giống với trải nghiệm của chính tôi trong hoạt động này. Khi tôi học một phương pháp giải toán mới - một trường hợp điển hình của luyện tập có chủ đích - cảm giác không thoải mái trong đầu tôi cũng gần giống như sự căng thẳng về thể chất, như thể các nơ-ron trong não tôi đang biến đổi thành một hình thể khác. Bất kỳ một nhà toán học nào cũng sẽ thừa nhận rằng cảm giác kéo giãn này cực kỳ khác biệt so với cảm giác thoải mái khi áp dụng một phương pháp mà bạn đã thuần thục. Tuy nhiên sự kéo giãn này - như bất kỳ một nhà toán học nào cũng đều sẽ thừa nhận - chính là tiền đề để trở nên tốt hơn.

Đây là điều mà bạn cần trải nghiệm trong quá trình theo đuổi cái “tốt”. Nếu bạn đang thoải mái, điều đó có nghĩa là bạn đang bị mắc kẹt ở mức chấp nhận được.”

Tuy nhiên, vượt ngưỡng thoải mái chỉ là một phần của luyện tập có chủ đích; phần còn lại chính là tiếp nhận những phản hồi chân thật - kể cả khi nó phá hủy cái mà bạn từng nghĩ là tốt. Như Colvin giải thích trong bài báo đăng trên *Fortune*: “Có thể bạn nghĩ rằng bài luyện tập cho buổi phỏng vấn của bạn đã hoàn hảo, nhưng ý kiến riêng của bạn không có giá trị.” “Thật dễ để bạn cho rằng những gì bạn làm đã đủ tốt và gạt nó khỏi danh sách công việc của bạn, nhưng chỉ có những phản hồi chân thật, đôi khi khắc nghiệt, mới giúp bạn biết được đâu là điều bạn nên thay đổi hướng tập trung để tiếp tục tiến bộ.

Trong trường hợp của Alex Berger, anh làm tất cả mọi thứ để giữ cho nguồn thông tin phản hồi liên tục đến với mình. Alex nhớ lại trong năm đầu tiên mà anh nghiêm túc theo đuổi vốn liếng sự nghiệp trong lĩnh vực viết kịch bản truyền hình, anh cùng lúc viết hai kịch bản thử nghiệm: một cho VH1 và một với một nhà sản xuất mà anh gặp tại *National Lampoon*. Trong cả hai trường hợp, anh đều làm việc với những chuyên gia, những người không ngần ngại chỉ cho anh thấy trong kịch bản của anh chỗ nào tốt và chỗ nào không. Mặc dù bây giờ anh cảm thấy có phần nào đó “bế mặt” về chất lượng kịch bản mà anh đã gửi đi để nhận phản hồi tại thời điểm đó, nhưng anh cũng thừa nhận rằng chính những phản hồi thẳng thắn và liên tục mà anh nhận được đã khiến năng lực viết lách của anh tiến bộ rất nhanh.

Bước 5: Kiên nhẫn

Trong bài phỏng vấn năm 2007 với Charlie Rose, đây là cách Steve Martin phân tích chiến thuật học đàn banjo của ông: “[Tôi nghĩ rằng] nếu tôi kiên trì với nó, thì đến một ngày nào đó tôi sẽ chơi đàn được 40 năm, và bất kỳ ai đánh với một thứ gì đó trong 40 năm hẳn nhiên sẽ rất giỏi làm việc đó.”

Đối với tôi, đây là ví dụ của sự kiên nhẫn phi thường. Học chơi đàn banjo rất khó, vì thế mà Martin sẵn sàng nhìn xa hơn vào 40 năm trong tương lai để dự đoán kết quả cho những ngày tháng khổ luyện và khả năng chơi đàn ở cấp độ trung bình trước mắt. Trong tự truyện của mình, Martin trình bày chi tiết hơn về ý tưởng này khi ông bàn về tầm quan trọng của “sự kiên trì” đối với thành công của ông trong ngành giải trí. Điều thú vị nằm ở việc Martin định nghĩa lại khái niệm này như sau: quan trọng không phải là bạn tập trung vào mục tiêu chính, mà là bạn có sẵn sàng bỏ qua những mối bận tâm khác khiến bạn xao nhãng hay không. Bước cuối cùng để áp dụng việc luyện tập có chủ đích vào công việc của bạn chính là đón nhận phong cách kiên trì này.

Lập luận của nó như sau: Thu thập vốn liếng cần có thời gian. Với Alex, anh mất khoảng hai năm luyện tập có chủ đích trước khi kịch bản truyền hình của anh được sản xuất lần đầu tiên. Đối với Mike Jackson là 5 năm sau khi tốt nghiệp trước khi đổi số vốn để đạt được công việc mơ ước.

Đó là lý do vì sao tính kiên trì của Martin là cực kỳ quan trọng: Không có sự kiên trì sẵn sàng từ chối những công việc mới đầy hào nhoáng, bạn sẽ phá bỏ hết những nỗ lực của mình trước khi đạt được lượng vốn cần thiết. Tôi nghĩ về hình ảnh Martin chơi đàn banjo, ngày này qua tháng nọ suốt 40 năm, quả thật rất thấm thía. Nó thể hiện đầy đủ cảm giác thu thập vốn liếng sẽ như thế nào: Bạn kéo giãn chính mình, ngày qua ngày, tháng qua tháng, trước khi bạn nhìn lên và nhận ra rằng: “Này, tôi đã trở nên khá giỏi rồi, và mọi người đã bắt đầu chú ý đến tôi.”

TÓM TẮT QUY TẮC #2

Quy tắc #1 bàn về quan niệm từ trước đến nay về cách mà mọi người tìm ra công việc mình yêu thích. Nó tranh luận rằng **thuyết đam mê** - một giả thuyết cho rằng bí quyết để yêu công việc của mình là tìm một công việc phù hợp với một đam mê có sẵn từ trước - là một lời khuyên tồi tệ. Có rất ít bằng chứng cho thấy hầu hết mọi người đều có những đam mê sẵn có đang chờ đợi được khám phá, và việc tin rằng có một công việc phù hợp đang đợi ta ở

ngoài kia có thể dẫn đến trạng thái không hạnh phúc và mơ hồ kéo dài khi nhận ra thực tế không như ta mộng tưởng.

Quy tắc #2 trả lời cho câu hỏi nổi tiếp: *Nếu “theo đuổi đam mê” là một lời khuyên tồi, vậy thì bạn phải làm gì?* Quy tắc này cho rằng những đặc điểm tạo nên một công việc tuyệt vời rất hiếm hoi và quý giá. Nếu bạn muốn sở hữu công việc này, bạn cần phải có những kỹ năng hiếm hoi và quý giá để trao đổi. Tôi gọi những kỹ năng hiếm hoi và quý giá này là **vốn liếng sự nghiệp**, và tôi đã chỉ ra rằng nền tảng cho việc tạo nên công việc bạn yêu thích chính là thu thập một lượng lớn vốn liếng sự nghiệp.

Với định nghĩa này, chúng ta chuyển sang quá trình thu thập vốn. Tôi cho rằng việc tiếp nhận **tư duy thợ lành nghề** là việc rất quan trọng. Tư duy này nói rằng bạn cần phải tập trung không ngừng nghỉ vào những giá trị mà bạn có thể trao cho thế giới này. Nó trái ngược hoàn toàn với một tư duy thường thấy đó là **tư duy niềm đam mê**. Tư duy này cho rằng bạn chỉ cần tập trung vào những giá trị mà thế giới này có thể trao cho bạn.

Tuy nhiên, kể cả khi bạn đã có tư duy thợ lành nghề thì việc trở nên “giỏi đến mức không ai có thể phớt lờ bạn” thật không dễ chút nào. Để giúp bạn, tôi đã giới thiệu một khái niệm được nghiên cứu kỹ lưỡng là **luyện tập có chủ đích**. Đây là một cách tiếp cận công việc theo kiểu chủ đích kéo giãn khả năng của bạn ra khỏi vùng thoải mái và sau đó tiếp thu những phản hồi thẳng thắn về khả năng của bạn. Các nhạc sĩ, vận động viên và các kỳ thủ đều biết đến việc luyện tập có chủ đích. Tuy nhiên, những người lao động trí óc lại không biết về việc này. Đây chính là một tin tuyệt vời với những người lao động trí óc: Nếu bạn có thể áp dụng chiến lược này vào trong công việc, bạn có thể qua mặt bạn bè mình trong quá trình thu thập vốn liếng sự nghiệp.

QUY TẮC #3: TỪ CHỐI CƠ HỘI THĂNG TIẾN (HAY TÂM QUAN TRỌNG CỦA SỰ KIỂM SOÁT)

Chương 8: Liều Thuốc Tiên Công Việc Mơ Ước

Trong chương này, tôi đưa ra lập luận rằng việc kiểm soát những gì bạn làm, và cách mà bạn thực hiện điều đó, là một trong những thứ mạnh mẽ nhất mà bạn có thể đạt được khi kiến tạo công việc mà bạn yêu thích.

SỰ QUYẾN RŨ BÍ ẨN CỦA RED FIRE

Khi Ryan Voiland tốt nghiệp đại học vào năm 2000 với tấm bằng cử nhân Ivy League trong tay, anh đã không đi theo con đường của những bạn học cùng lớp vào làm việc cho các ngân hàng lớn hay các văn phòng tư vấn quản lý. Thay vì vậy, anh làm một việc hết sức bất ngờ: Anh mua đất trồng trọt. Mảnh đất của Ryan nằm ở Granby, bang Massachusetts, một thị trấn nhỏ có sáu ngàn dân ngay khu trung tâm, tính từ Amherst thì cũng không xa phía nam lắm. Chất lượng đất đai tại Granby rất lai tạp - nó nằm quá xa phía đông sông Connecticut nên không thể tiếp cận nguồn đất phù sa tốt nhất của con sông - tuy nhiên Ryan vẫn xoay sở trồng được một loạt các loại trái cây và rau quả khác nhau. Anh đặt tên cho nó là Nông Trại Red Fire.

Khi tôi đến thăm nông trại vào tháng 5 năm 2011, Ryan, lúc bấy giờ đang làm việc cùng với vợ mình là Sarah, đã có 28 héc-ta đất canh tác thực phẩm hữu cơ. Doanh thu chủ yếu của Red Fire đến từ chương trình Cộng đồng Hỗ trợ Nông Nghiệp (CSA), tại đây người mua sẽ trả tiền cho sản phẩm của nông trại ngay vào đầu mùa gieo trồng, và sau đó mỗi tuần họ đến nhận sản phẩm của mình tại các quầy phân phối trên khắp bang. Tại thời điểm năm 2011, chương trình có khoảng 1.300 người tham dự và đã bắt đầu không cho đăng ký thêm - nhu cầu lớn đến mức họ không thể đáp ứng nổi.

Nói một cách khác, Nông trại Red Fire là một câu chuyện thành công. Tuy

nhien, đây không phải là điều thúc đẩy tôi đến với Granby. Tôi sắp xếp một ngày để nói chuyện với Ryan và Sarah vì một lý do cá nhân hơn: Tôi muốn tìm hiểu tại sao lối sống của họ lại cuốn hút đến như vậy.

Nói rõ hơn thì tôi không phải là người duy nhất bị Red Fire mê hoặc. Đây là nông trại được rất nhiều người yêu thích. Khi Ryan và Sarah tổ chức những sự kiện đặc biệt trong năm - ví dụ như bữa tiệc tối mừng mùa thu hoạch đầu hè hay lễ hội bí ngô mùa thu - họ nhanh chóng bán hết hàng. Vào lần ghé thăm cuối cùng, tôi nghe thấy một phụ nữ trung niên nói với bạn của mình rằng, “Tôi thích Ryan và Sarah lắm”- và tôi chắc rằng cô ấy chưa bao giờ thực sự gặp mặt Ryan và Sarah. *Hình mẫu* của Ryan và Sarah, cũng như những gì mà cuộc sống của họ thể hiện, đã đủ hấp dẫn người phụ nữ này đến với Granby.

Dĩ nhiên sức lôi cuốn này không chỉ dừng lại ở Red Fire. Ước mơ thoát khỏi vòng xoáy bạc tiền để mở một nông trại, hay được sống yên bình trên một mảnh đất, chính là ước mơ dài hạn của các nhân viên văn phòng tại Mỹ. Trong những năm gần đây, tờ *New York Times* đã cho đăng nhiều câu chuyện thú vị về các cựu nhân viên ngân hàng chuyển tới Vermont để mở nông trại (những câu chuyện này thường kết thúc bằng hình ảnh người nhân viên về nhà cùng một chiếc nón vấy bùn trên tay). Một công việc làm ngoài trời, mặt trời chiếu lưng, không còn màn hình máy tính, thực sự rất hấp dẫn đúng không. *Nhưng tại sao vậy?*

Câu hỏi này là động lực để tôi đến thăm Red Fire. Tôi không có ý định chuyển về vùng nông thôn sống, nhưng nếu tôi tìm ra những đặc điểm hấp dẫn tôi đến với lối sống này, có lẽ tôi sẽ tích hợp một số đặc điểm ấy vào đời sống cá nhân nơi thành thị. Nói cách khác, tìm hiểu về sự hấp dẫn này đã trở thành mục tiêu chủ đạo của tôi trong hành trình khám phá cách mà mọi người yêu thích công việc họ làm. Chính vì vậy, tôi đã gửi thư cho Ryan và Sarah để xin phép họ cho tôi một ngày được đi theo quan sát họ. Ngay khi họ đồng ý, tôi thu dọn vở ghi chép của mình, phủi bụi đôi giày ống và trực tiến hướng tây Boston: Tôi lên đường thực hiện nhiệm vụ giải mật mã Red Fire.

GIẢI MÃ BÍ ẨN CỦA RED FIRE

Khi tới nơi, tôi ăn trưa với Ryan và Sarah tại trang trại của họ. Nhà bếp của hai người tuy nhỏ nhưng thường xuyên được tận dụng, chất đầy những quặng

sách nấu ăn và các lọ đựng thảo mộc. Họ dọn bánh mì sandwich, ngũ cốc cùng với phô-mai cheddar cắt miếng. Trong lúc ăn, tôi hỏi Ryan lý do tại sao anh lại trở thành nông dân. Tôi cho rằng nếu tôi muốn hiểu điều gì khiến cho cuộc sống của anh hấp dẫn như ngày hôm nay, trước tiên tôi cần phải hiểu làm thế nào anh đến được nơi đây.

Như bạn đã thấy tại Quy tắc #1 và #2 trong các chương trước, tại thời điểm của chuyến hành trình này, tôi đã phát triển ra một giả thuyết trái với thông thường về cách mà mọi người cuối cùng cũng yêu thích công việc họ làm. Ở Quy tắc #1, tôi lập luận rằng “theo đuổi đam mê” là một lời khuyên tồi, bởi vì phần đông mọi người không có những niềm đam mê sẵn có đang chờ được khám phá và biến thành một công việc. Trong Quy tắc #2, tôi dẫn chứng rằng những người có sự nghiệp hấp dẫn khởi đầu bằng cách rèn luyện một kỹ năng hiếm hoi và quý giá - họ xây dựng cái mà tôi gọi là “vốn liếng sự nghiệp” - và sau đó trao đổi số vốn này để lấy một công việc có những đặc điểm tuyệt vời. Với cách hiểu này, việc *tìm một công việc thích hợp* không quan trọng bằng *biết cách làm việc*. Khi Ryan kể về cuộc đời của anh, tôi cảm thấy vui khi nhận ra cuộc đời anh chính là một ví dụ cho điều tôi nói ở trên.

Để bắt đầu, tôi muốn nhấn mạnh rằng Ryan không đi theo đam mê để đến với nông trại. Thay vì vậy, như rất nhiều người yêu thích công việc họ làm, anh vô tình bước vào công việc này, và sau đó nhận ra đam mê tăng dần theo năng lực. Ryan lớn lên ở Granby nhưng gia đình của anh không làm nông. Anh hồi tưởng, “Hồi bé hầu như tôi không biết đến công việc trồng trọt chăn nuôi.” Thời phổ thông, cũng giống như đa số mọi người, Ryan thích kiếm thêm thu nhập. Chính xu hướng này đã dẫn anh đến một loạt cách thức kiếm tiền, từ giao báo cho đến thu lượm vỏ chai cho trung tâm tái chế. Tuy nhiên, công việc kinh doanh đột phá của anh khởi nguồn từ việc anh bắt đầu hái trái việt quất và bán lại trong những thùng các-tông. Anh kể, “Tôi đặt một cây dù ở lề đường và bắt đầu nông trại đầu tiên của mình.” Anh nhận ra đây là một cách kiếm tiền rất tốt.

Sau công việc bán trái việt quất, Ryan tiến lên một bước nữa bằng cách bán các loại nông sản thừa từ khu vườn phía sân sau nhà bố mẹ. Để tăng thêm doanh thu, anh thuyết phục bố mẹ cho phép anh quản lý toàn bộ khu vườn. Anh nhớ lại, “Bố tôi rất vui với thỏa thuận đó.” Chính tại thời điểm đó mà Ryan quyết định phải trở nên nghiêm túc trong việc tích góp vốn liếng sự

nghiệp. Anh chia sẻ, “Tôi đọc tất cả mọi thông tin tìm thấy được về trồng trọt chăn nuôi... tí tí thứ khác nhau.” Không lâu sau, anh mở rộng khu vườn của bố mẹ đến gần hết khoản sân sau, rồi thêm thật nhiều phân bón để gia tăng sản lượng.

Đến lúc Ryan vào trung học phổ thông, anh đã thuê được 4 héc-ta đất từ một người nông dân địa phương và mượn nhân viên giúp việc bán thời gian trong vụ thu hoạch hè. Anh vay một khoản tiền từ Đại lý Dịch vụ Nông trại Massachusetts (FSA) để có đủ tiền mua một chiếc máy kéo cũ và mở rộng công việc kinh doanh bằng cách bán sản phẩm ở chợ dành cho nông dân và cho một vài khách hàng mua sỉ khác. Sau khi tốt nghiệp trung học phổ thông, Ryan tiếp tục vào Đại học Nông nghiệp Cornell chuyên ngành nghệ thuật trồng rau trái để nâng cao kỹ năng. Những ngày cuối tuần anh trở về nhà chăm sóc khu vườn của mình.

Nhưng đây mới là điểm làm tôi cảm thấy bất ngờ trong câu chuyện của Ryan: Không phải ngẫu nhiên mà một ngày nọ anh quyết định rằng anh rất đam mê công việc trồng trọt để rồi sau đó dừng cảm ra vùng ngoại thành bắt đầu nông trại. Thay vì vậy, tại thời điểm bắt đầu công việc trồng trọt toàn thời gian vào năm 2001, lúc mua mảnh đất đầu tiên, anh đã thu thập được nguồn vốn liếng sự nghiệp có liên quan đến việc trồng trọt trong gần một thập kỷ. Điều này nghe có lẽ kém hấp dẫn hơn mong ước rằng một ngày nào đó bạn được từ bỏ công việc thường ngày và được đánh thức bởi tiếng gà gáy vào ngày hôm sau, nhưng nó lại phù hợp với những gì mà tôi khám phá khi nghiên cứu về hai quy luật trước: Bạn cần phải trở nên tài giỏi trước khi kỳ vọng một công việc tốt.

Khi kết thúc bữa trưa, tôi đã hiểu về lịch sử của Red Fire, nhưng tôi vẫn không thật sự rõ tại sao sự hiện diện của nó lại có sức hấp dẫn đến vậy. Tuy nhiên, khi chúng tôi rời nhà bếp để tham quan nông trại, tôi bắt đầu hiểu ra. Tôi nhận thấy rằng khi Ryan giải thích về các loại cây trồng, sự e dè cảnh giác trước đây của anh gần như biến mất. Ryan là mẫu người rụt rè. Khi nói chuyện trước đám đông, anh thường có khuynh hướng nói nhanh để kết thúc câu, như thể anh muốn xin lỗi vì đã xen ngang vậy. Nhưng một khi anh nói về những chiến lược trồng trọt của mình, ví dụ như giải thích sự khác biệt giữa đất sét trộn cát Merrimack và đất sét trộn phù sa Paxton, hay phương pháp rẫy cỏ cho đất trồng cà rốt, thì sự ngại ngùng đó được thay bằng tình

thần nhiệt huyết của một người thợ lành nghề - một người biết rõ những gì mình đang làm và được vinh dự mang kiến thức đó vào công việc.

Tôi nhận thấy sự nhiệt huyết tương tự như vậy ở Sarah khi cô nói về nỗ lực quản lý chương trình CSA của nông trại cũng như hình ảnh của nông trại với công chúng. Khi Sarah bắt tay vào làm với Ryan năm 2007, cô đã là một người ủng hộ việc trồng trọt hữu cơ và làm nông nghiệp theo hướng hỗ trợ cộng đồng. Trước đó cô có học về chính sách môi trường tại Vassar, nơi cô vô tình tiếp cận Dự án Cộng đồng Hỗ trợ Nông nghiệp của Nông trại Poughkeepsie. Được dự án này truyền cảm hứng, sau khi tốt nghiệp, cô khởi động chương trình Cộng đồng Hỗ trợ Nông nghiệp quy mô nhỏ gần Stafford Springs, bang Connecticut. Việc đến với Red Fire đã cho Sarah cơ hội nâng tầm niềm tin này lên một quy mô rộng hơn - một thử thách mà cô rõ ràng là rất hứng thú.

Cuối cùng tôi nhận ra rằng, yếu tố khiến cho phong cách sống Red Fire trở nên cực kỳ thú vị chính là: *sự kiểm soát*. Ryan và Sarah đầu tư (nhiều) vốn liếng sự nghiệp của mình vào việc nắm quyền kiểm soát những gì họ làm cũng như cách họ thực hiện. Đời sống công việc của họ không dễ dàng chút nào - nếu có điều gì mà tôi học được từ chuyến ghé thăm Red Fire thì đó chính là làm nông là một hoạt động cực kỳ phức tạp và căng thẳng - nhưng họ được nắm quyền kiểm soát cuộc đời mình, và họ rất giỏi việc đó. Nói cách khác, sự hấp dẫn của Red Fire không đến từ việc làm việc dưới ánh nắng mặt trời - tôi biết được một điều rằng đối với người nông dân, thời tiết là thứ dễ chiến đấu, không phải là thứ dễ hưởng thụ. Và cũng không phải việc thoát khỏi màn hình máy tính - Ryan dành cả mùa đông dùng bảng tính Excel để lên kế hoạch trồng trọt, trong khi Sarah bỏ nhiều thời gian quản lý hoạt động nông trại trên chiếc máy tính văn phòng. Thay vào đó, chính sự tự chủ đã hấp dẫn họ: Ryan và Sarah sống một cuộc sống ý nghĩa theo định nghĩa riêng của họ.

Trong những phần tiếp theo, tôi sẽ đưa ra lập luận rằng quyền kiểm soát không chỉ là nguyên nhân khiến lối sống của Sarah và Ryan trở nên hấp dẫn, mà hóa ra nó còn là một trong những thứ quan trọng nhất mà bạn có thể đạt được với số vốn sự nghiệp của mình - một thứ vô cùng mạnh mẽ và thiết yếu trong hành trình tìm kiếm công việc bạn yêu thích mà tôi gọi là *liều thuốc tiên công việc mơ ước*.

SỨC MẠNH CỦA SỰ KIỂM SOÁT

Ryan và Sarah có rất nhiều quyền kiểm soát trong công việc của họ, và đó chính là lý do khiến cho phong cách sống Red Fire trở nên hấp dẫn. Tuy nhiên, không chỉ có người nông dân mới bị hấp dẫn bởi quyền kiểm soát. Rất nhiều nghiên cứu khoa học trong hàng thập kỷ qua đã xác định rằng đây là một trong những đặc điểm quan trọng nhất mà bạn có thể theo đuổi trong hành trình mưu cầu một cuộc sống hạnh phúc hơn, thành công hơn và ý nghĩa hơn. Quyền sách bán chạy nhất của Dan Pink năm 2009 - *Drive* - đề cập đến vô số cách khác nhau mà quyền kiểm soát cải thiện đời sống con người. Như Pink kết luận trong quyển sách, nhiều quyền kiểm soát hơn dẫn đến điểm số tốt hơn, thành tích thể thao tốt hơn, hiệu suất tốt hơn, và hạnh phúc hơn.

Trong một nghiên cứu được đề cập trong quyển sách của Pink, các nhà nghiên cứu tại Cornell đã theo dõi hơn 300 doanh nghiệp nhỏ, một nửa trong số đó tập trung vào việc mang lại quyền tự chủ cho nhân viên và nửa còn lại thì không. Những doanh nghiệp tập trung vào việc mang lại quyền tự chủ phát triển gấp bốn lần so với các doanh nghiệp còn lại. Trong một nghiên cứu khác mà tôi tìm thấy, việc trao quyền tự chủ cho các giáo viên cấp hai trong một ngôi trường đang gặp nhiều khó khăn không chỉ nâng cao tỷ lệ các giáo viên được đề bạt, mà trước sự ngạc nhiên của các nhà nghiên cứu, nó còn đảo ngược khuynh hướng thành quả đang đi xuống của các học sinh.

Nếu bạn muốn quan sát cận kề hơn sức mạnh của sự kiểm soát trong môi trường công việc, hãy tìm kiếm công ty nào có áp dụng một triết lý mới cấp tiến được gọi là Môi Trường Công Việc Trọng Kết Quả (viết tắt là ROWE - Results-Only Work Environment). Trong một công ty ROWE, kết quả của bạn là quan trọng nhất. Khi nào bạn đến công ty, khi nào bạn ra về, khi nào bạn nghỉ phép và bạn kiểm tra e-mail bao nhiêu lần trong ngày đều không quan trọng. Họ cho phép nhân viên tự xác định phương cách nào giúp họ hoàn thành công việc tốt nhất. “Không có kết quả, không có công việc: Chỉ đơn giản vậy thôi,” theo cách một người ủng hộ ROWE nói.

Nếu đọc các tình huống doanh nghiệp về ROWE (có sẵn trên mạng), bạn sẽ tìm thấy hàng loạt các ví dụ về việc nhân viên được giải phóng nhờ nắm quyền kiểm soát. Chẳng hạn như tại trụ sở chính của tập đoàn Best Buy, những đội nhóm thực hiện ROWE nhận thấy tỷ lệ nhân viên nghỉ việc giảm

mạnh đến hơn 90%. Một trong những nhân viên của Best Buy chia sẻ, “Tôi thích môi trường ROWE... Nó khiến tôi có cảm giác được làm chủ số phận của mình.”

Tại trụ sở của Gap, những nhân viên tham gia vào một cuộc khảo sát tiên phong về ROWE nhận thấy mức độ hạnh phúc và hiệu suất làm việc của họ được cải thiện. Một quản lý cho biết, “Tôi chưa bao giờ thấy nhân viên của mình hạnh phúc như vậy” Tại một tổ chức phi lợi nhuận ở Redlands, bang California - tổ chức phi lợi nhuận đầu tiên áp dụng ROWE - 80% nhân viên cho biết họ cảm thấy gắn bó hơn với công việc trong khi 90% nghĩ rằng ROWE làm cho cuộc sống của họ trở nên tốt hơn: đó gần như là mục tiêu hướng tới chung khi thiết lập môi trường làm việc. Và đây chỉ mới là một vài ví dụ nhỏ trong số rất nhiều ví dụ khác.

Bạn càng dành nhiều thời gian đọc các nghiên cứu, bạn càng thấy rõ rằng: **Trao quyền kiểm soát cho người khác về những gì họ làm cũng như cách họ làm sẽ nâng cao mức độ hạnh phúc, sự hứng thú và cảm giác mãn nguyện trong họ.** Vậy nên chẳng có gì ngạc nhiên khi bàn về công việc mơ ước, quyền kiểm soát thường là yếu tố cốt lõi làm nên sự hấp dẫn của nó. Xuyên suốt Quy tắc #3, bạn sẽ gặp ít nhiều người trong những lĩnh vực khác nhau, những người sử dụng quyền kiểm soát để tạo nên công việc mà họ yêu thích. Trong số họ có một lập trình viên phần mềm làm giờ tự do thích nghỉ việc để hưởng thụ những ngày nắng ấm áp, một thực tập sinh y khoa đã bỏ hai năm trong chương trình thực tập để thành lập công ty, và một doanh nhân nổi tiếng đã bán hết tài sản để thanh thoi đi du lịch khắp nơi. Những tấm gương này đều có cuộc sống tuyệt vời, và như bạn sẽ thấy, họ đều sử dụng quyền kiểm soát để tạo ra nó.

Tóm lại, nếu mục tiêu của bạn là yêu thích những gì bạn làm, thì bước đầu tiên là thu thập vốn liếng sự nghiệp. Bước tiếp theo là đầu tư nguồn vốn này vào những đặc điểm tạo nên một công việc tuyệt vời. Quyền kiểm soát chính là một trong những mục tiêu mà bạn có thể lựa chọn đầu tư. Tuy nhiên, đạt được quyền kiểm soát khá là phức tạp. Đây là lý do tôi dành phần còn lại của Quy tắc #3 để giúp bạn đạt được mục tiêu này. Trong các chương tiếp theo, bạn sẽ cùng tôi lên đường tìm hiểu kỹ hơn về đặc điểm thất thường này.

Chương 9: Bẫy Kiểm Soát Thứ Nhất

Trong chương này, tôi sẽ giới thiệu bẫy kiểm soát thứ nhất. Cái bẫy này đưa ra lời cảnh báo rằng nếu ta muốn theo đuổi mục tiêu có được nhiều quyền kiểm soát hơn trong đời sống công việc nhưng lại không có vốn liếng sự nghiệp để trao đổi thì rất nguy hiểm.

TẦM NHÌN PHIÊU LƯU CỦA JANE

Jane hiểu tầm quan trọng của sự kiểm soát. Cô là một sinh viên tài năng với số điểm các bài thi nằm trong top 1% cao nhất, đồng thời cô đang theo học tại một trường đại học có tiếng. Tuy nhiên cô cũng không thấy hạnh phúc với việc đi theo con đường truyền thống là tốt nghiệp đại học rồi tìm một công việc lương cao, ổn định. Tầm nhìn của cô về cuộc sống hào hứng hơn nhiều. Là một vận động viên nghiệp dư từng đạp xe đi khắp đất nước vì mục đích từ thiện và thi đấu trong giải ba môn thể thao phối hợp Ironman, cô mơ về một tương lai phiêu lưu mạo hiểm. Trong bản sao kế hoạch cuộc đời mà Jane gửi tôi bao gồm mục tiêu thám hiểm đại dương và du lịch xuyên lục địa mà không sử dụng động cơ máy: “Úc (bằng xe đạp một bánh?)... Nam cực (bằng xe trượt do chó kéo?).” Danh sách này còn có cả những mục tiêu lạ lùng hơn, như sống sót trong môi trường hoang dã “mà không có đồ nghề hay dụng cụ gì” trong vòng một tháng, và học cách trở thành người thổi lửa.

Để có đủ tài chính cho cuộc sống phiêu lưu này, kế hoạch mà cô ấy đề ra, một cách mơ hồ, là “xây dựng một tập hợp các trang web không cần tốn công bảo trì mà vẫn đều đặn chu cấp đủ kinh phí cho những mục tiêu trong danh sách.” Mục tiêu của cô là nâng doanh thu lên mức 3.000 đô một tháng. Đây là con số mà cô tính toán vừa đủ trả cho các chi phí căn bản. Cuối cùng, cô dự định sẽ tận dụng những trải nghiệm này nhằm “phát triển một tổ chức phi lợi nhuận để thực hiện tầm nhìn về sức khỏe, tiềm năng con người, và một cuộc đời ý nghĩa của mình.”

Mới nhìn sơ qua, Jane có thể khiến bạn nhớ đến Ryan và Sarah ở nông trại Red Fire. Cô nhận ra việc giành quyền kiểm soát cuộc đời mình quan trọng hơn là chỉ đơn giản kiếm được nhiều tiền hay gây dựng thanh danh. Tương tự như Ryan từ bỏ sự nghiệp để theo đuổi việc trồng trọt, nhận thức này đã giúp

cô dừng cảm bước ra khỏi một con đường sự nghiệp an toàn và thay vào đó theo đuổi một cuộc sống hấp dẫn hơn. Tuy nhiên, khác với Ryan và Sarah, kế hoạch của Jane vấp phải những trở ngại. Không lâu sau khi chúng tôi gặp mặt, cô tiết lộ rằng việc mong muốn giành quyền kiểm soát đã dẫn cô đến một quyết định táo bạo: *bỏ ngang đại học*. Và cũng không mất nhiều thời gian để cô nhận ra rằng việc quyết tâm theo đuổi một lối sống nhất định không đồng nghĩa với việc tìm được những người hết lòng hỗ trợ bạn.

Jane chia sẻ, “Vấn đề hiện tại của tôi là tự do tài chính. Sau khi bỏ học đại học, tôi bắt tay vào làm nhiều công việc kinh doanh khác nhau, thực hiện các dự án bên ngoài và xây dựng trang blog. Nhưng tôi đã mất động lực tiếp tục trước khi thấy được kết quả rõ ràng. “Một trang blog mà cô hy vọng sẽ tạo tiền đề cho nguồn doanh thu ổn định chỉ có ba bài viết trong vòng chín tháng.

Jane phát hiện ra một sự thật nghiệt ngã trên thế giới này: Khó mà thuyết phục được người khác trao tiền cho bạn. Cô thú nhận, “Tôi đồng ý rằng việc tiếp tục phát triển tầm nhìn của mình là điều lý tưởng nên làm. Tuy nhiên, tôi cũng cần tiền nuôi sống bản thân.” Để kiếm được số tiền này mà không có bằng đại học quả thật khó khăn. Mục tiêu tham quan Nam cực trên xe kéo trượt tuyết hóa ra không phải là một chi tiết hữu ích trên hồ sơ xin việc.

QUYỀN KIỂM SOÁT ĐÒI HỎI NGUỒN VỐN

Có quyền kiểm soát thì rất hấp dẫn. Như tôi đã khám phá ở Nông trại Red Fire, yếu tố gắn liền với công việc mơ ước này khiến nhiều nhân viên làm việc văn phòng trần trọc mỗi đêm. Chính sự hấp dẫn này đã thuyết phục Jane rời bỏ cuộc sống thoải mái hiện tại của một sinh viên và theo đuổi những cuộc phiêu lưu. Tuy nhiên, khi làm việc này, cô đã rơi vào cái bẫy đầu tiên vốn đã đe dọa rất nhiều người khác trên con đường đi tìm quyền kiểm soát:

Bẫy kiểm soát thứ nhất:

Quyền kiểm soát đạt được mà không có vốn sự nghiệp thì không bền vững.

Trong Quy tắc #2, tôi đã nói về quan điểm cho rằng vốn liếng sự nghiệp chính là nền tảng tạo nên công việc mà bạn yêu thích. Trước tiên, bạn cần tạo ra nguồn vốn này bằng cách thành thạo một kỹ năng hiếm có và quý giá nào đó, rồi đầu tư nguồn vốn này vào những đặc điểm khiến cho một công việc trở nên tuyệt vời. Ở chương trước, tôi lập luận rằng quyền kiểm soát chính là

một trong những đặc điểm có giá trị nhất mà bạn có thể đầu tư vào. Jane cũng công nhận điều này: Sự kiểm soát có quyền lực rất mạnh mẽ. Nhưng đáng tiếc cô đã bỏ qua phần đầu tiên - bạn cần phải có một thứ gì đó có giá trị để đổi lấy đặc điểm hấp dẫn này. Hay nói cách khác, cô cố gắng giành lấy sự kiểm soát mà không có vốn liếng sự nghiệp để trao đổi, và cuối cùng nhận lại một kết cục không mấy tốt đẹp. Trái lại, Ryan né cái bẫy này bằng cách tích lũy mười năm vốn liếng sự nghiệp trước khi bắt đầu công việc trông trọt toàn thời gian.

Cái bẫy nghe có vẻ khá quen thuộc, như trong câu chuyện của Lisa Feuer ở Quy tắc #2. Nếu bạn còn nhớ, Feuer từ bỏ sự nghiệp trong ngành quảng cáo và tiếp thị để mở lớp dạy yoga, mặc dù cô chỉ tham gia khóa đào tạo yoga trong vòng một tháng. Cũng như Jane, Lisa theo đuổi quyền kiểm soát mà không có số vốn lặn lưng nào. Cũng như Jane, con đường Lisa đi nhanh chóng rẽ sang một hướng khó khăn: Chỉ trong một năm, Feuer phải xếp hàng ở quầy tem phiếu lương thực.

Càng nghiên cứu các ví dụ về sự kiểm soát, tôi càng gặp nhiều người mắc phải cùng những sai lầm này. Câu chuyện của Jane chỉ là một ví dụ trong số rất nhiều ví dụ khác ở một cộng đồng đang ngày càng lớn mạnh về việc tự thiết kế lối sống cho riêng mình. Phong trào này thúc đẩy bạn sống cuộc đời mình không theo luật lệ của bất kỳ ai cả. Nó khuyến khích những người theo đuổi tư tưởng này vẽ ra con đường đi riêng - tốt nhất là một con đường hào hứng và thú vị. Không khó để tìm thấy rất nhiều ví dụ minh họa cho triết lý sống này vì có rất nhiều người viết blog về hành trình của họ.

Dĩ nhiên, ở mức độ cao, triết lý này chẳng có gì sai. Tác giả Timothy Ferriss, người sáng tạo ra thuật ngữ “lifestyle design”(thiết kế lối sống) là một ví dụ tuyệt vời cho những điều tốt đẹp mà cách tiếp cận cuộc sống này mang lại (Ferriss có thừa vốn liếng sự nghiệp để hỗ trợ cho cuộc đời phiêu lưu của mình). Nhưng nếu bạn dành thời gian tìm hiểu các blog khác của những người ít nổi tiếng hơn, bạn sẽ nhận ra một điểm chung lặp đi lặp lại: Một lượng lớn những người này, như Jane, đã bỏ qua phần xây dựng một phương tiện ổn định để hỗ trợ cho lối sống khác biệt của mình. Họ giả định rằng chỉ cần can đảm theo đuổi sự kiểm soát, còn tất cả những thứ khác chỉ là những tiểu tiết có thể dễ dàng xoay xở được.

Lấy một ví dụ khác, một blogger mà tôi tìm thấy trên mạng bỏ việc ở tuổi hai mươi lăm. Anh này lý giải, “Tôi đã quá chán ngán một cuộc sống bình thường như bao người khác, đi làm 8 tiếng đồng hồ cho ông chủ và chẳng có thời gian hay tiền bạc để theo đuổi những đam mê thực sự của mình... vì vậy tôi bắt đầu một chuyến hành trình để cho bạn và cả thế giới thấy cách mà một người bình thường như tôi... có thể xây dựng một công việc kinh doanh từ con số 0 để sống một cuộc đời ‘Mơ Ước’ “Công việc “kinh doanh” mà anh ta nhắc đến, cũng như rất nhiều người khác theo trường phái thiết kế lối sống, chính là blog của anh ta với chủ đề thiết kế lối sống. Hay nói cách khác, sản phẩm duy nhất của anh ta là lòng nhiệt huyết không muốn sống một cuộc đời “bình thường”. Không cần phải là một nhà kinh tế cũng biết được rằng sản phẩm này chẳng có giá trị gì. Hay nói theo thuật ngữ của chúng ta, thì lòng nhiệt huyết không phải là một thứ gì đó hiếm có và quý giá theo định nghĩa vốn liếng sự nghiệp. Anh chàng này đầu tư vào một đặc điểm có giá trị nhưng lại không có phương tiện chu cấp cho nó.

Không có gì ngạc nhiên khi trang blog này dần trở nên ảm đạm. Sau ba tháng đăng nhiều bài viết mỗi tuần về cách có được nguồn vốn hỗ trợ cho một lối sống khác biệt bằng cách viết blog - mặc dù anh ta chẳng kiếm được một đồng nào từ trang web của chính mình - các bài viết của anh bắt đầu nhuốm màu nản chí. Trong một bài viết, anh ta nói, với một giọng điệu hằn học rõ ràng: “Tôi nhận thấy độc giả đến rồi đi. Tôi đã bỏ ra nhiều công sức, viết những bài viết chất lượng và đi tìm những con người tuyệt vời... nhưng trời ạ, rất nhiều người trong số các bạn đến rồi đi. Điều này thật khó chịu giống như bạn cố gắng đổ đầy nước một cái xô bị lủng vậy” Sau đó, anh ta tiếp tục lập ra chi tiết kế hoạch mười bước xây dựng nguồn độc giả ổn định hơn. Kế hoạch này bao gồm những bước như “#2. Mang lại NĂNG LƯỢNG” và “#4. Thể hiện sự cảm kích đối với độc giả,” nhưng danh sách này vẫn bỏ qua một bước quan trọng nhất trong tất cả: cung cấp những nội dung mà độc giả sẵn sàng trả tiền để đọc. Vài tuần sau, các bài viết trong blog này dừng hẳn. Tại thời điểm tôi tìm thấy trang này thì đã không có bất kỳ bài viết gì mới trong vòng bốn tháng.

Câu chuyện này cho ta thấy một ví dụ rõ ràng khác của bẫy kiểm soát thứ nhất: Nếu như bạn theo đuổi sự kiểm soát mà không có vốn liếng sự nghiệp, nhiều khả năng bạn sẽ đi đến kết cục như Jane, Lisa hay nhà thiết kế lối sống

tội nghiệp ở trên - mặc dù tận hưởng được sự tự chủ. Nhưng lại không có đủ tiền ăn. Tuy nhiên, cái bấy đầu tiên này hóa ra chỉ là một nửa câu chuyện của lý do tại sao quyền kiểm soát lại là một đặc điểm khó đạt được. Như tôi sẽ chia sẻ trong chương tiếp theo, kể cả sau khi bạn đã có đủ vốn liếng sự nghiệp để đạt được quyền kiểm soát thực sự, mọi chuyện vẫn khó khăn vì chính tại thời điểm này, mọi người bắt đầu nhận ra giá trị của bạn và ép bạn quay trở về con đường cũ thiếu đi quyền kiểm soát.

Chương 10: Bẫy Kiểm Soát Thứ Hai

Trong chương này, tôi sẽ giới thiệu *bẫy kiểm soát thứ hai*. Cái bẫy này cảnh báo rằng một khi bạn đã có đủ vốn liếng sự nghiệp để đạt được nhiều quyền kiểm soát hơn trong công việc, thì bạn đã trở nên có giá trị với người chủ đến mức họ sẽ chiến đấu để chống lại nỗ lực muốn có được nhiều quyền tự chủ hơn của bạn.

TẠI SAO LULU LIÊN TỤC TỪ CHỐI CÁC CƠ HỘI THĂNG TIẾN

Lulu Young là một lập trình viên phần mềm yêu việc. Cô sống tại Roslindale, một vùng ngoại ô của Boston, trong một căn nhà hai lầu tuyệt đẹp. Khi tôi gặp cô vào một ngày mưa xuân năm 2011 để thảo luận về chủ đề công việc và quyền kiểm soát, phải được khuyến khích một lúc, cô mới đồng ý chia sẻ câu chuyện đời mình. Trong hành trình tìm kiếm của tôi, đây là một trong những câu chuyện chi tiết cụ thể nhất mà tôi từng được nghe. Ví dụ như tôi có thể kể cho bạn biết cô ấy đạt điểm tuyệt đối trong bài kiểm tra hóa học xếp lớp nâng cao tại trường phổ thông trung học. Đây là những gì tôi viết trong sổ ghi chú khi đang phỏng vấn cô ấy chưa được bao lâu: “Đây là một người suy nghĩ *rất nghiêm túc* về sự nghiệp của mình.”

Sự suy nghĩ chín chắn này cuối cùng cũng được đền đáp, bởi Lulu là một trong những đối tượng phỏng vấn mà tôi cảm thấy tự tin và mãn nguyện hơn những người khác. Mấu chốt của cảm giác mãn nguyện này chính là sự kiểm soát. Xuyên suốt sự nghiệp của mình, Lulu liên tục tranh đấu để được tự do hơn trong công việc, đôi lúc khiến bạn bè hay người chủ của cô phải sửng sốt hay lo lắng. Lulu cho biết, “Mọi người bảo rằng tôi không làm giống những người khác. Nhưng tôi trả lời, ‘Tôi không phải là những người khác.’”

Như bạn sẽ thấy, cô tranh đấu thành công là vì cô rất cảnh giác với cái bẫy kiểm soát thứ nhất đã được mô tả ở chương trước. Cô luôn đảm bảo rằng mình có đủ vốn liếng sự nghiệp để chống lưng trước khi tiến lên giành nhiều quyền kiểm soát hơn. Đây là lý do chính khiến tôi muốn kể câu chuyện của cô ấy: Lulu là một ví dụ tuyệt vời cho việc thực hiện đúng các bước giành quyền kiểm soát.

Công việc đầu tiên của Lulu sau khi tốt nghiệp Đại học Wellesley chuyên ngành toán nằm ở vị trí cuối cùng trong nấc thang sự nghiệp của một lập trình

viên phần mềm: Công việc của cô là Kiểm Tra Chất Lượng, một thuật ngữ “đao to búa lớn” dùng để ám chỉ những người kiểm tra lỗi phần mềm.

Khi cô giải thích về công việc đầu tiên, tôi hỏi, “Nghĩa là công việc của cô là tô đậm các lỗi và đảm bảo là nó chạy được, kiểu vậy đúng không?” “Cô cười, “Ôi chao, đừng có thổi phồng trách nhiệm mà họ giao cho tôi như vậy chứ!”

Đây không phải là một công việc tuyệt vời. Trên thực tế, đây còn không phải là một công việc ra hồn. Chính ngay tại đây mà Lulu có thể dễ dàng rơi vào cái bẫy kiểm soát thứ nhất: Nhận thấy bản thân mắc kẹt trong một công việc nhàm chán chính là thời điểm mà việc phá bỏ mọi thứ và tự mở lối đi riêng cho mình nghe thật hấp dẫn làm sao. Thay vì vậy, cô quyết định đạt được vốn liếng sự nghiệp cần thiết để đến được một nơi tốt hơn.

Mọi thứ diễn ra như sau: Lulu bắt đầu xâm nhập vào hệ điều hành UNIX vốn đang điều khiển phần mềm của công ty. Sau đó cô tự học cách viết các dòng mã lệnh để tự động hóa công việc kiểm tra, từ đó tiết kiệm thời gian và tiền bạc cho công ty. Sự sáng tạo của cô đã được chú ý đến, và chỉ sau vài năm ngắn ngủi, cô được thăng chức lên chuyên viên kiểm tra chất lượng cấp cao.

Tại thời điểm này, Lulu đã xây dựng đủ một nguồn vốn sự nghiệp, vì thế cô quyết định xem thử có thể dùng nó để mua được gì. Để giành lại vài quyền tự chủ từ một người sếp thừa kế phong cách quản lý đến từng chi tiết đã làm khổ cô bấy lâu nay, cô yêu cầu chỉ làm việc ba mươi giờ mỗi tuần để có thời gian học bán thời gian văn bằng hai ngành tâm lý học của Đại học Tufts. Cô bổ sung, “Tôi có thể đòi hỏi làm việc ít hơn, nhưng ba mươi là con số tối thiểu mà bạn cần thực hiện để vẫn nhận được đầy đủ lợi ích.” “Nếu Lulu áp dụng phương pháp này trong năm đầu tiên làm việc, sếp của cô có lẽ đã cười nhạo và cho cô khỏi làm giờ nào luôn. Tuy nhiên, tại thời điểm cô là chuyên viên cao cấp và chịu trách nhiệm dẫn dắt chương trình kiểm tra tự động hóa, thì họ không thể nào từ chối được.

Sau khi có tấm bằng thứ hai, Lulu nghỉ việc và mang theo kỹ năng kiểm tra chất lượng tự động hóa đến một công ty khởi nghiệp gần đó. Công ty khởi nghiệp này vừa mới được mua lại bởi một công ty lớn hơn. Cô nhớ lại, “Tôi có một văn phòng rộng với ba màn hình máy tính. Mỗi tuần, nhân viên hành chính sẽ ghé qua lấy đơn đặt hàng kẹo của chúng tôi. Bạn nói cho cô ấy bạn muốn loại kẹo gì, và nó sẽ xuất hiện trên bàn của bạn... Những ngày tháng

đó thật là vui.”

Sau nhiều năm, công ty mẹ quyết định đóng cửa văn phòng ở Boston, vậy nên Lulu, lúc này vừa mới mua nhà, quyết định đã đến lúc phải làm một điều gì đó khác biệt. Khi Lulu quay trở lại thị trường lao động, cô nhận được rất nhiều lời mời làm việc, bao gồm việc quản lý một nhóm kiểm tra chất lượng cho một công ty lớn. Đây có lẽ là một cơ hội thăng tiến lớn đối với Lulu: nhiều tiền hơn, nhiều quyền hơn, và nhiều danh hơn, cũng là bước kế tiếp để trở thành một phó giám đốc thành công và tài năng.

Lulu đã từ chối lời mời này. Thay vào đó, cô nhận lời mời làm việc cho một công ty khởi nghiệp với bảy thành viên do bạn trai thời đại học của cô thành lập. Anh này đã chớp lấy cơ hội thu nạp một người dày dặn kinh nghiệm như Lulu. Cô bảo, “Tôi thực sự không hiểu lắm những gì họ làm, và tôi cũng không chắc là họ đã tính toán hết chưa.” Nhưng đây chính là thứ hấp dẫn Lulu: đương đầu với một thứ gì đó hoàn toàn mới, một nơi chưa có kế hoạch gì cụ thể, có vẻ rất thú vị - một hướng đi mà tiếng nói của cô sẽ rất có trọng lượng trong việc cô làm gì và làm như thế nào.

Tại thời điểm công ty này được mua lại vào năm 2001, Lulu lúc đó là trưởng nhóm phát triển phần mềm. Với số vốn sự nghiệp này, khi cô bắt đầu nổi cáu với những quy định của người chủ mới - ví dụ như quy định về trang phục, và nhân viên phải làm việc từ chín giờ sáng đến năm giờ chiều - cô đã có khả năng yêu cầu (và được chấp thuận) ba tháng nghỉ phép. Cô nói với những người sếp mới của mình, “Trong thời gian này anh sẽ không cách nào liên lạc được với tôi.” Hóa ra đợt nghỉ phép này là một lý do để đào tạo nhân viên của cô làm việc mà không có cô. Không lâu sau khi đợt nghỉ phép kết thúc, Lulu nghỉ việc, và để đạt được nhiều quyền kiểm soát hơn, cô trở thành chuyên viên phát triển phần mềm tự do. Tại thời điểm này, các kỹ năng của cô đã quá giá trị đến mức việc tìm kiếm khách hàng không còn là vấn đề nữa. Quan trọng hơn, làm việc tự do mang lại cho cô sự linh hoạt tối đa trong cách làm việc. Khi muốn thoát khỏi mọi thứ, cô sẽ đi du lịch ba hay bốn tuần. Cô kể, “Nếu trời đẹp vào ngày thứ Sáu, tôi sẽ nghỉ ngày hôm đó để đi lái máy bay” (cô lấy bằng lái máy bay trong khoảng thời gian này). Thời gian bắt đầu và kết thúc công việc hoàn toàn phụ thuộc vào quyết định của cô. Cô nhớ lại, “Có nhiều ngày tôi dẫn cháu của mình đi chơi, số lần chúng tôi ghé thăm bảo tàng cho trẻ em và sở thú có lẽ nhiều hơn bất kỳ người nào trong thành phố.

Họ không thể ngăn cản tôi làm những việc này, bởi vì tôi làm việc tự do.”

Tôi phỏng vấn Lulu vào một buổi chiều trong tuần, và thời gian dường như chẳng có nghĩa lý gì cả. Ngay khi tôi vừa đến, cô bảo, “Chờ chút, để tôi kiểm tra xem đã tắt Skype chưa, đảm bảo là không ai làm phiền chúng ta.” Việc nghỉ một buổi chiều để tham gia một cuộc phỏng vấn không phải là loại quyết định mà cô có thể có được nếu đi theo con đường sự nghiệp truyền thống trở thành một phó giám đốc nắm cổ phần trong tay lái xe Porsche, và bị chứng đau dạ dày. Tuy nhiên, những vị phó giám đốc này có lẽ không thể tận hưởng cuộc sống như Lulu được.

KIỂM SOÁT TẠO NÊN SỰ CHỐNG ĐỐI

Câu chuyện của Lulu chính là một ví dụ của sự kiểm soát khi được thực hiện đúng. Cũng như Ryan và Sarah ở Nông Trại Red Fire, sự nghiệp của Lulu hấp dẫn là do cô đã gắn thêm quyền kiểm soát vào những gì cô làm và cách cô làm những điều đó. Cũng như Ryan và Sarah, Lulu thành công trong khi những người khác thất bại - ví dụ như Jane ở chương trước - là nhờ cô luôn đảm bảo có đủ số vốn sự nghiệp cần thiết để đạt được sự tự chủ này.

Tuy nhiên, có một mối nguy tiềm ẩn trong câu chuyện này. Mặc dù Lulu nắm quyền điều khiển sự nghiệp của mình, nhưng con đường đi đến sự tự do này phát sinh nhiều mâu thuẫn. Gần như mỗi khi đầu tư nguồn vốn sự nghiệp để đạt được quyền kiểm soát, cô luôn gặp sự chống đối. Lấy ví dụ như khi cô tận dụng giá trị bản thân để thương lượng lịch làm việc 30 giờ mỗi tuần trong công việc đầu tiên, người sếp không thể từ chối (cô đang giúp họ tiết kiệm quá nhiều tiền), nhưng họ không thích điều này. Lulu cần có một thần kinh thép để đi tới cùng với đòi hỏi này. Tương tự như vậy, khi cô từ chối cơ hội thăng tiến tuyệt vời để nhận một vị trí không rõ ràng trong một công ty khởi nghiệp bảy người, hầu hết mọi người xung quanh cô đều không hiểu nổi.

“Khi đó cô vừa mới mua nhà,“tôi nhắc cho Lulu nhớ. “Dám từ chối một công việc lương cao hậu hĩnh để đầu quân cho một công ty nhỏ không tên tuổi quả là một điều không dễ.”

Cô đồng ý, “Mọi người đều nghĩ tôi bị điên.”Rời bỏ công ty khởi nghiệp này sau khi nó được mua lại cũng khó khăn không kém. Lulu không muốn đi vào chi tiết nhiều, nhưng ẩn ý trong câu chuyện cho thấy giá trị của cô quá lớn

đến mức những người chủ mới dùng mọi thủ thuật để giữ chân cô. Và cuối cùng là bước chuyển tiếp của cô sang công việc tự do cũng đầy rẫy khó khăn. Khách hàng đầu tiên của cô thật sự muốn mời cô về làm toàn thời gian cho dự án của họ, nhưng cô từ chối. Lulu nhớ lại, “Họ thật sự không muốn một người làm việc tự do. Nhưng họ không biết ai khác có thể làm được công việc này, vậy nên họ đành phải đồng ý.”

Càng gặp nhiều người thành công trong việc giành được quyền kiểm soát trong sự nghiệp, tôi càng nghe nhiều câu chuyện tương tự về sự chống đối từ phía những người chủ, bạn bè và gia đình của họ. Một ví dụ khác là về một người tên Lewis. Anh là thực tập sinh trong một chương trình phẫu thuật chỉnh hình nổi tiếng - một chương trình có thể nói là khắc nghiệt và cạnh tranh nhất ngành y. Sau ba năm làm thực tập sinh, anh bắt đầu bất mãn với chế độ quan liêu của bệnh viện. Khi tôi hẹn gặp anh ấy uống cà phê, anh đã cho tôi thấy một ví dụ rất sống động về sự chán nản của cuộc đời một bác sĩ thời hiện đại.

Anh kể, “Có lần tôi nhận một bệnh nhân trong phòng cấp cứu. Ngực anh ta bị hở ra do bị đâm vào tim. Tôi ở trên băng-ca, xoa bóp cho tim của anh ta bằng tay trong lúc chuyển anh ta vào phòng phẫu thuật. Chúng tôi đến phòng phẫu thuật, và dĩ nhiên là anh chàng này cần được truyền máu bởi vì anh ta có một lỗ thủng ở tim.”

“Máu đâu?” tôi hỏi.

“Bộ phận kỹ thuật trả lời, ‘Chúng tôi không thể đưa máu cho cậu được. Cậu không làm thủ tục đăng ký khi vào phòng.’ Anh nên nhớ rằng trên tay tôi là trái tim của anh chàng này khi chúng tôi bước qua cửa, và tôi muốn phát điên lên, ‘Anh đang giỡn mặt với tôi đó hả?’ “

Bệnh nhân ấy đã chết trong phòng phẫu thuật. Có lẽ anh ta cũng sẽ chết kể cả khi được truyền máu, nhưng điểm mấu chốt là sự việc này chính xác là trải nghiệm không có quyền tự chủ khiến Lewis ngày càng chán nản. Anh khao khát nhiều quyền kiểm soát hơn trong cuộc đời mình, vì vậy anh đã làm một chuyện không ngờ đến: Anh xin nghỉ phép hai năm khỏi chương trình thực tập sinh để thành lập công ty bán dụng cụ giáo dục y tế qua mạng.

Khi được hỏi vì sao lại muốn mở công ty, Lewis vẽ ra một bức tranh hấp dẫn.

“Có một thứ khiến rất nhiều người trong ngành của tôi phải khổ sở đó là họ có rất nhiều ý tưởng, nhưng lại không biết cách biến chúng thành hiện thực.” Mục tiêu của anh là vẫn trở thành bác sĩ, nhưng đồng thời là đồng sáng lập của công ty này, và công ty sẽ tiếp tục vận hành mà không cần sự giám sát hàng ngày của anh. Khi nảy ra các ý tưởng về giáo dục y khoa - đây là một sở thích của Lewis - anh có thể đưa những ý tưởng đó cho đội ngũ của mình tại công ty và biến nó thành hiện thực.

Anh chia sẻ khi tôi bảo anh cho tôi một ví dụ, “Giả sử như tôi có một ý tưởng về một trò chơi có thể giúp sinh viên học một dạng khái niệm mới, tôi có thể quay sang đội ngũ của tôi tại công ty và nói, ‘Hãy biến nó thành hiện thực.’ “Đối với Lewis, anh cảm thấy cực kỳ mãn nguyện trong việc “tạo nên một thứ gì đó thật sự có ích,” và công ty này sẽ mang đến cơ hội đó cho anh.

Tuy nhiên, cũng như Lulu, một khi Lewis đã thành thạo chuyên môn để có thể kêu gọi vốn thành công để thành lập công ty, anh lại trở nên có giá trị trong mắt người chủ đủ để họ không muốn anh ra đi. Anh là người đầu tiên trong lịch sử trong vòng mười năm trở lại đây của chương trình phẫu thuật chỉnh hình xin nghỉ phép khi đang trong kỳ thực tập sinh. Anh nhớ lại, “Họ hỏi tôi: ‘Tại sao cậu lại làm việc này?’ “Quả thật đây không phải là một bước chuyển dễ dàng. Tuy nhiên, khi tôi gặp Lewis, kỳ nghỉ hai năm của anh cũng đã gần hết. Trong thời gian này, công ty của anh đã tiến triển từ một ý tưởng thành một tổ chức có vốn đầu tư dồi dào với một sản phẩm chủ lực nổi tiếng (sản phẩm này là một công cụ giúp cho các sinh viên y khoa chuẩn bị cho kỳ thi) và một dàn nhân viên toàn thời gian sẽ tiếp tục vận hành mọi thứ trong lúc anh quay lại hoàn thành kỳ thực tập của mình. Rõ ràng là Lewis cảm thấy vui về quyết định làm một thứ gì đó khác biệt - tuy nhiên nó chẳng dễ dàng chút nào.

Đây chính là điểm trớ trêu của quyền kiểm soát. Khi chẳng ai quan tâm đến những gì bạn làm với sự nghiệp của bạn, nhiều khả năng lúc đó bạn chưa có đủ vốn liếng sự nghiệp để làm một điều gì đó thú vị. Nhưng một khi bạn đã có đủ số vốn sự nghiệp này, như Lulu và Lewis phát hiện ra, bạn đã trở nên giá trị đến mức ông chủ của bạn sẽ phản đối quyết định của bạn. Đây là những gì tôi suy nghĩ về cái bẫy kiểm soát thứ hai:

Bẫy kiểm soát thứ 2:

Là thời điểm mà bạn đã có đủ số vốn sự nghiệp cần thiết để đạt được sự kiểm soát có ý nghĩa trong công việc. Và đó cũng chính là thời điểm mà bạn trở nên giá trị đến mức ông chủ hiện tại của bạn sẽ cố gắng ngăn cản bạn tạo ra sự thay đổi này.

Nghĩ kỹ thì cái bẫy thứ hai này hoàn toàn có lý. Đạt được nhiều sự kiểm soát hơn trong công việc sẽ mang lại lợi ích cho bạn nhưng dường như không có lợi ích trực tiếp nào với người chủ của bạn. Lấy ví dụ việc giảm thời gian làm việc xuống còn 30 giờ một tuần sẽ mang lại cho Lulu sự tự do thoát khỏi môi trường làm việc ngột ngạt. Tuy nhiên dưới con mắt người chủ, đây chính là hiệu suất bị mất đi. Hay nói cách khác, trong hầu hết các công việc, bạn nên kỳ vọng rằng người chủ của bạn sẽ chống lại quyết định có được nhiều quyền kiểm soát hơn của bạn; họ có đủ mọi động cơ để cố gắng thuyết phục bạn tái đầu tư vốn sự nghiệp vào công ty, để có nhiều tiền và thanh thế hơn thay vì nhiều quyền kiểm soát hơn. Và đây quả là một lời mời khó cưỡng lại.

ĐỊNH NGHĨA LẠI LÒNG CAN ĐẢM

Quay lại Quy tắc #2, tôi đã không đồng tình với “văn hóa lòng can đảm.” Đây là thuật ngữ mà tôi dành cho một lượng lớn các tác giả và cộng đồng mạng đang phát triển - những người thúc đẩy ý tưởng rằng thứ duy nhất cản đường bạn và công việc mơ ước của bạn chính là lòng can đảm dám bước đi trên con đường ít người đi. Tôi cho rằng chính văn hóa lòng can đảm này đã dẫn Lisa Feuer đến chỗ từ bỏ công việc trong tập đoàn để theo đuổi một công việc yoga đầy rủi ro. Văn hóa này cũng đóng vai trò lớn trong việc sản sinh ra nhiều thành viên kém thành công trong cộng đồng những người ủng hộ phong cách tự thiết kế lối sống.

Với những hiểu biết về cái bẫy thứ hai này tôi cần phải điều chỉnh lại thành kiến trước đây của mình. Can đảm *không phải* là không có liên quan đến việc tạo ra công việc bạn yêu thích. Như chúng ta thấy Lulu và Lewis cần kha khá sự can đảm để lờ đi sự chống đối được tạo ra từ cái bẫy này. Tuy nhiên, bí quyết ở đây là biết khi nào là thời điểm phù hợp để trở nên dũng cảm trong các quyết định về sự nghiệp của mình. Khi canh đúng thời điểm, bạn sẽ có một công việc tuyệt vời chờ đón bạn, nhưng nếu sai lầm rơi vào cái bẫy kiểm soát thứ nhất thì hậu họa khó lường. Chính vì vậy, cái lỗi của nền văn hóa lòng can đảm không nằm ở thông điệp của nó rằng can đảm là tốt, mà nằm ở

việc đánh giá thấp tính phức tạp của việc phát huy lòng can đảm một cách hữu ích.

Ví dụ, hãy tưởng tượng rằng bạn nghĩ ra một ý tưởng để có nhiều sự kiểm soát hơn trong sự nghiệp. Như tôi đã lập luận trước đó, đây là một ý tưởng đáng để bạn để mắt tới, bởi vì sự kiểm soát có một quyền lực rất mạnh trong việc thay đổi đời sống công việc của bạn mà tôi gọi là liều thuốc tiên của công việc mơ ước. Tuy nhiên, bạn cũng hãy hình dung là khi bạn nảy sinh ý tưởng này, mọi người xung quanh bạn bắt đầu phản đối. Vậy thì làm gì mới đúng? Hai cái bẫy kiểm soát này khiến cho câu hỏi này thật khó trả lời.

Có thể bạn chưa có đủ vốn liếng sự nghiệp để dự phòng trong hành trình tìm kiếm nhiều quyền kiểm soát hơn. Vậy nghĩa là bạn sắp rơi vào bẫy kiểm soát thứ nhất. Trong trường hợp này bạn nên nhượng bộ sự phản đối và từ bỏ ý định của mình. Tuy nhiên, cũng tại thời điểm này, cũng có thể bạn đã có đủ số vốn sự nghiệp, và sự phản đối này được tạo ra do vai trò của bạn cực kỳ có giá trị. Vậy nghĩa là bạn sắp rơi vào bẫy kiểm soát thứ hai. Trong trường hợp này, bạn nên phớt lờ sự chống đối và theo đuổi ý tưởng của mình. Dĩ nhiên, đây chính là vấn đề với sự kiểm soát: Cả hai trường hợp đều giống nhau, nhưng ta nên phản ứng khác nhau trong mỗi trường hợp.

Đến thời điểm này trong chuyến hành trình của tôi, tôi đã tiếp xúc với đủ nhiều câu chuyện về quyền kiểm soát, cả tốt lẫn xấu, để biết rằng câu hỏi hóc búa này là hoàn toàn nghiêm túc - có lẽ đây là một trong những chương ngại vật khó khăn nhất mà chúng ta phải đối mặt trong hành trình tìm kiếm công việc yêu thích. Khẩu hiệu của nền văn hóa lòng can đảm rõ ràng là quá sơ sài không thể giúp chúng ta vượt qua được vùng đất đầy nguy hiểm này. Chúng ta cần một phương pháp khác, một thứ có thể chỉ rõ cho chúng ta thấy mình đang đối mặt với loại bẫy nào. Như bạn sẽ tìm hiểu trong chương tiếp theo, tôi đã phát hiện ra giải pháp này khi nghiên cứu thói quen của một doanh nhân phá cách, một người đã nâng tầm cuộc sống của mình lên thành một loại hình nghệ thuật.

Chương 11: Tránh Bẫy Kiểm Soát

Trong chương này tôi sẽ giải thích **quy luật khả thi tài chính**. Quy luật này nói rằng bạn chỉ nên theo đuổi lựa chọn nào mang lại cho bạn nhiều quyền kiểm soát hơn nếu bạn có bằng chứng cho thấy đó là thứ mà mọi người sẵn sàng trả tiền cho bạn.

DEREK SIVERS LÀ MỘT KẺ THÍCH SỰ KIỂM SOÁT

Chỉ ít phút sau khi bắt đầu bài diễn thuyết TED vào năm 2010 về chủ đề sáng tạo và lãnh đạo, Derek Sivers cho chiếu đoạn phim ngắn về một đám đông tại một buổi hòa nhạc ngoài trời. Một chàng trai trẻ cởi trần bắt đầu nhảy múa một mình. Những khán thính giả ngồi kế bên bắt đầu nhìn một cách tò mò.

Derek nói rằng: “Một lãnh đạo cần phải có can đảm đứng ra khỏi đám đông và làm những điều khác biệt.” Tuy nhiên, không lâu sau, một chàng trai trẻ thứ hai nhập hội cùng anh chàng đầu tiên và bắt đầu nhảy múa.

“Và bây giờ chính là lúc người nổi gót đầu tiên xuất hiện với một vai trò quan trọng... người nổi gót đầu tiên này sẽ biến kẻ điên đứng một mình kia trở thành nhà lãnh đạo.” Khi đoạn phim tiếp tục chiếu, một vài người khác lại nhập hội. Sau đó thêm vài người nữa và chỉ sau hai phút ngắn ngủi, họ đã trở thành một đội vũ công.

“Thưa quý ông quý bà, đây là cách chúng ta phát động một phong trào.”

Các khán giả tại TED đồng loạt đứng dậy vỗ tay. Derek cúi chào, và thực hiện vài động tác nhảy trên sân khấu.

Không ai có thể cáo buộc Derek Sivers là một người tuân thủ luật lệ. Trong suốt sự nghiệp của mình, anh liên tục đóng vai trò của người vũ công đầu tiên. Anh bắt đầu bằng một bước đi mạo hiểm, hướng tới việc tối đa hóa quyền kiểm soát của anh trong những gì anh làm và cách anh thực hiện nó. Bằng cách này, anh tự đặt mình vào tình thế rủi ro của người trông như “kẻ điên đứng nhảy một mình”. Tuy nhiên, suốt cả sự nghiệp của Derek, luôn luôn có một người vũ công thứ hai ủng hộ quyết định của anh, và cuối cùng một đám đông xuất hiện để chứng minh rằng bước đi của anh là sáng suốt.

Bước đi mạo hiểm đầu tiên của anh là vào năm 1992 khi anh rời bỏ một công việc tốt tại Warner Bros, để theo đuổi sự nghiệp âm nhạc toàn thời gian. Anh chơi ghi-ta và đi lưu diễn với nhạc sĩ kiêm nhà sản xuất Ryuichi Sakamoto - một tay rất cừ. Bước đi lớn tiếp theo của anh là vào năm 1997, khi anh thành lập CD Baby, một công ty giúp cho các nghệ sĩ tự do bán đĩa CD qua mạng. Trước kỷ nguyên của iTunes, công ty này đã đáp ứng một nhu cầu thiết yếu của các nhạc sĩ tự do, và công ty phát triển lớn mạnh, vào năm 2008, anh bán công ty lại cho Disc Makers với giá 22 triệu đô-la Mỹ.

Tại thời điểm này trong sự nghiệp của mình, theo lẽ thông thường thì Derek nên chuyển đến một căn nhà lớn nằm ngoài ngoại ô San Francisco và trở thành một nhà đầu tư. Nhưng Derek chưa bao giờ hứng thú với lẽ thông thường. Thay vì thế, anh đem toàn bộ số tiền thu được từ việc bán công ty sung vào quỹ từ thiện nhằm hỗ trợ cho việc giáo dục âm nhạc, và chỉ lấy một khoản lãi suất nhỏ nhất có thể mà pháp luật cho phép. Sau đó, anh bán hết tài sản của mình và bắt đầu chu du thế giới, tìm kiếm một nơi thú vị để sinh sống. Khi tôi nói chuyện với Derek, anh đang sống ở Singapore. Anh nói, “Tôi thích đất nước này ở chỗ nó gần như không có trọng lực níu kéo. Nó không cố gắng giữ bạn lại đây, mà nó như một bệ phóng để từ đó bạn có thể khám phá khắp nơi.” Khi tôi hỏi tại sao anh lại sống ở nước ngoài, anh trả lời, “Tôi làm theo nguyên tắc của mình đó là nếu có điều gì làm tôi sợ hãi, thì tôi sẽ làm nó. Tôi đã sống khắp mọi nơi trên đất Mỹ, và đối với tôi, điều đáng sợ đó chính là sinh sống ở nước ngoài.”

Sau khi dành thời gian để đọc, học tiếng Quan Thoại, và du lịch vòng quanh thế giới, gần đây Derek để mắt đến một công ty mới: MuckWork. Dịch vụ này cho phép các nhạc sĩ thuê người làm các công việc tẻ nhạt để họ có thể dành nhiều thời gian hơn cho những công việc sáng tạo quan trọng. Anh mở công ty này vì nghĩ rằng ý tưởng này nghe có vẻ thú vị.

Nhưng đây là cái làm tôi thích thú ở Derek: Anh yêu thích sự kiểm soát. Toàn bộ sự nghiệp của anh luôn xoay quanh việc thực hiện những bước đi táo bạo, thường là gặp phải sự chống đối, nhằm đạt được nhiều sự kiểm soát hơn trong những gì anh làm và cách anh thực hiện nó. Anh không chỉ yêu thích sự kiểm soát, mà còn rất thành công trong việc đạt được nó. Đây là lý do mà tôi gọi điện thoại cho anh: Tôi muốn tìm hiểu làm cách nào mà anh đạt được những thành quả này. Nói chi tiết hơn là tôi tìm hiểu những tiêu chí nào mà

anh sử dụng để quyết định nên theo đuổi dự án nào và nên từ bỏ dự án nào - về căn bản, tôi muốn có được tám bản đồ đã giúp anh né được những cái bẫy kiểm soát được miêu tả trong hai chương trước.

Thật may mắn, anh có một câu trả lời đơn giản nhưng hiệu quả đến mức kinh ngạc cho câu hỏi của tôi...

QUY LUẬT KHẢ THI TÀI CHÍNH

Khi tôi giải thích vấn đề mình muốn tìm hiểu, Derek ngay lập tức hiểu ý.

Anh hỏi, “Ý anh là loại thuật toán tư duy ngăn cản một luật sư đã có 20 năm thành công trong nghề bỗng một ngày kia nói rằng, ‘Này, tôi thích mát-xa, tôi sẽ trở thành một thợ mát-xa?’”

Tôi trả lời, “Đúng thế.”

Derek suy nghĩ một lúc.

Anh trả lời, “Tôi có một nguyên tắc về tài chính vốn là yếu tố chi phối các nguyên tắc khác trong cuộc đời tôi. **Hãy làm những gì mà mọi người sẵn sàng trả tiền cho bạn.**”

Derek chỉ rõ rằng điều này hoàn toàn khác với việc chạy theo đồng tiền để có tiền. Các bạn hãy nhớ rằng đây là một người đã cho đi 22 triệu đô và bán hết tài sản của mình sau khi công ty được mua lại. Anh giải thích, “Tiền là một chỉ số trung lập để đo giá trị. Bằng cách nhắm đến việc kiếm tiền, bạn đang nhắm đến việc trở nên có giá trị.”

Anh cũng nhấn mạnh rằng các sở thích đều bị loại ra khỏi quy luật này. Anh nói, “Nếu tôi muốn học lặn cho vui, và mọi người không trả tiền cho tôi vì điều đó thì tôi cũng không quan tâm. Tôi sẽ làm việc đó.” “Nhưng khi phải đưa ra những quyết định ảnh hưởng đến sự nghiệp cốt lõi, tiền bạc lại là vị quan tòa hiệu quả về giá trị. “Nếu bạn đang gặp khó khăn trong việc kêu gọi vốn đầu tư cho một ý tưởng nào đó, hay đang suy nghĩ rằng mình sẽ làm những công việc không liên quan để có nguồn tài chính thực hiện ý tưởng, thì bạn nên suy nghĩ lại về ý tưởng đó.”

Thoạt nhìn, sự nghiệp của Derek - xoay quanh lĩnh vực sáng tạo - dường như rất tách biệt với tiền bạc giống như ngày và đêm vậy. Nhưng khi anh kể lại

câu chuyện của mình từ góc nhìn này, mọi thứ lại bắt chợt trở nên hợp tình hợp lý.

Ví dụ, bước đi lớn đầu tiên của anh là trở thành một nhạc sĩ chuyên nghiệp vào năm 1992. Khi Derek giải thích cho tôi rằng anh bắt đầu theo đuổi âm nhạc vào buổi tối và các ngày cuối tuần. “Tôi không từ bỏ công việc mình đang có cho đến khi tôi kiếm được nhiều tiền hơn bằng con đường âm nhạc.”

Bước đi táo bạo thứ hai chính là thành lập CD Baby. Một lần nữa, anh cũng không dồn hết sự quan tâm vào việc này cho đến khi anh xây dựng được đủ số lượng khách hàng mang đến lợi nhuận. Anh nói, “Mọi người hỏi cách tôi tìm nguồn tài chính cho công việc kinh doanh này. Tôi nói rằng đầu tiên tôi bán một đĩa CD, để có đủ tiền bán hai cái.” Mọi thứ phát triển từ đó.

Nhìn lại, các quyết định của Derek nhằm đạt nhiều quyền kiểm soát hơn vẫn là những quyết định mạo hiểm và không theo tư tưởng truyền thống, nhưng khi đi theo phương châm “chỉ làm những gì người khác trả tiền cho bạn,” chúng dường như trở nên ít rủi ro hơn. Ý tưởng này mạnh mẽ đến nỗi tôi phải đặt cho nó một cái tên chính thức:

Quy luật khả thi tài chính

Khi quyết định liệu có nên theo đuổi một con đường hấp dẫn vốn sẽ mang lại nhiều sự kiểm soát hơn trong công việc của bạn, hãy tìm kiếm những bằng chứng cho thấy mọi người sẵn sàng trả tiền cho bạn để bạn thực hiện nó. Nếu bạn tìm thấy bằng chứng này hãy tiếp tục. Nếu không tìm thấy hãy bỏ qua nó.

Khi bắt đầu suy ngẫm về quy luật này, tôi nhận thấy nó xuất hiện hết lần này đến lần khác trong những ví dụ về những người đã thành công trong việc đạt được nhiều quyền kiểm soát hơn trong cuộc đời họ. Để hiểu việc này, bạn cần lưu ý rằng định nghĩa “sẵn sàng trả tiền” có nhiều biến số. Trong một vài trường hợp, theo nghĩa đen nghĩa là khách hàng trả tiền cho bạn cho một sản phẩm hay một dịch vụ nào đó. Nhưng nó cũng có nghĩa là được đồng ý cho vay tiền, hay nhận một khoản đầu tư bên ngoài, hay phổ biến hơn, thuyết phục một nhà tuyển dụng hoặc là thuê bạn hoặc là viết séc trả tiền cho bạn. Khi bạn nắm được định nghĩa linh hoạt về “trả tiền” này thì quy luật này hiện diện khắp mọi nơi.

Chẳng hạn như Ryan Voiland ở Nông trại Red Fire. Nhiều cư dân thành thị

có học thức đã quá chán ngán sự hỗn loạn nơi phồn hoa đô hội nên đã mua những mảnh đất nông nghiệp, rồi nỗ lực kiếm sống bằng đôi bàn tay của mình. Đa phần đều thất bại. Điều khiến Ryan khác biệt đó là anh đảm bảo mọi người sẵn sàng trả tiền để anh trông trọt trước khi anh bắt tay vào làm. Cụ thể hơn, bởi vì anh không phải là một cựu nhân viên ngân hàng giàu có, việc mua được mảnh đất đầu tiên đòi hỏi anh phải vay tiền từ Đại Lý Dịch Vụ Nông Trại Massachusetts (FSA) - và FSA không cho vay tiền một cách dễ dàng. Bạn cần phải nộp một bản kế hoạch kinh doanh chi tiết thuyết phục được họ rằng bạn sẽ kiếm được tiền từ nông trại của mình, với 10 năm kinh nghiệm bên mình, Ryan có đủ khả năng thuyết phục họ.

Lulu cũng là một ví dụ minh họa rất tốt cho quy tắc này. Ở đây, định nghĩa “sẵn sàng trả tiền” liên quan đến tiền lương của cô. Cô đánh giá các quyết định hướng tới việc được nhiều quyền tự chủ bằng cách xem xét liệu có ai sẵn sàng thuê cô hay tiếp tục trả tiền cho cô trong khi cô thực hiện các quyết định đó hay không. Lấy ví dụ, bước đi táo bạo đầu tiên của cô là giảm thời gian biểu làm việc xuống 30 giờ một tuần. Trong các công việc sau, việc cô thương lượng đợt nghỉ phép dài ba tháng hay làm việc tự do với thời khóa biểu linh hoạt cũng chính là những quyết định nhằm đạt nhiều quyền kiểm soát hơn mà đã được xác thực bởi thực tế rằng các ông chủ của cô chấp thuận. Nếu cô có ít vốn liếng sự nghiệp hơn, họ đã chẳng ngại ngần gì nói lời tạm biệt cô.

Ngược lại, khi bạn nhìn vào những câu chuyện của những người không thành công trong việc giành thêm quyền kiểm soát trong cuộc đời họ, bạn thường thấy quy tắc này bị bỏ qua. Hãy nhớ lại Jane trong chương trước ở Quy tắc #3: Cô rời đại học với một ý tưởng mơ hồ về một công việc kinh doanh qua mạng nhằm hỗ trợ cho cuộc phiêu lưu của cô. Nếu cô gặp được Derek Sivers, có lẽ cô đã trì hoãn quyết định này cho đến khi cô có bằng chứng thực sự cho thấy cô có thể kiếm tiền qua mạng. Trong trường hợp này, quy luật khả thi tài chính đáng lẽ đã có thể phát huy tác dụng, bởi chỉ cần một thí nghiệm nhỏ cũng đủ tiết lộ rằng thu nhập bị động từ các trang web trên thực tế khó kiếm hơn nhiều, và như vậy sẽ ngăn được cô từ bỏ con đường học vấn. Điều này không có nghĩa rằng Jane phải ép mình vào một công việc buồn tẻ. Mà ngược lại, quy luật này đã có thể giúp cô tiếp tục khám phá những hướng rẽ khác trên hành trình phiêu lưu của mình cho đến khi tìm thấy một hướng đi mang

đến kết quả có thực.

TÓM TẮT QUY TẮC #3

Quy tắc #1 và #2 đặt nền tảng cho lập luận mới mẻ của tôi về cách mà mọi người cuối cùng cũng yêu thích công việc họ làm. Quy tắc #1 phản biện lại **thuyết đam mê** - giả thuyết này cho rằng trước tiên bạn cần phải tìm ra được đam mê của mình rồi sau đó mới tìm một công việc phù hợp với nó. Quy tắc #2 thay thế tư duy này bằng thuyết **vốn liếng sự nghiệp**. Giả thuyết này lập luận rằng các đặc điểm tạo nên một công việc tuyệt vời là hiếm có và quý giá, và nếu bạn muốn sở hữu những đặc điểm này trong đời sống công việc của mình, trước tiên bạn cần phải tích lũy những kỹ năng hiếm có và quý giá để trao đổi. Tôi gọi những kỹ năng này là “vốn liếng sự nghiệp,” và trong Quy tắc #2 tôi đã giải thích chi tiết cách thức đạt được chúng.

Câu hỏi tiếp theo dĩ nhiên là làm thế nào để đầu tư nguồn vốn này khi bạn đã có chúng. Quy tắc #3 khám phá một lời giải cho câu hỏi này bằng cách lập luận rằng: việc có được quyền kiểm soát trong những gì bạn làm và cách bạn làm nó là cực kỳ quan trọng. Đặc điểm này xuất hiện thường xuyên trong cuộc sống của những người yêu công việc mình làm đến nỗi tôi gọi nó là điều tiên được của công việc mơ ước.

Tuy nhiên, đầu tư vốn vào quyền kiểm soát hóa ra lại rất phức tạp. Có hai cái bẫy mà mọi người thường mắc phải trong quá trình theo đuổi đặc điểm này. Bẫy kiểm soát thứ nhất chỉ ra rằng cố gắng đạt được nhiều sự kiểm soát hơn khi chưa đủ vốn liếng sự nghiệp để chống lưng cho mình là một hành động nguy hiểm.

Bẫy kiểm soát thứ hai cho thấy một khi bạn đã có đủ số vốn để chống lưng cho mình, thì bạn vẫn chưa thoát khỏi rủi ro. Nguồn vốn này khiến bạn trở nên giá trị với những ông chủ đến mức họ sẽ chiến đấu để giữ bạn đi theo con đường truyền thống hơn. Họ nhận thấy rằng việc đạt được nhiều quyền kiểm soát hơn thì tốt cho bạn nhưng không có lợi gì cho họ.

Những cái bẫy kiểm soát đặt bạn vào tình thế khó khăn. Giả sử bạn có một ý tưởng để đạt được nhiều quyền kiểm soát hơn trong sự nghiệp và bây giờ bạn đang gặp phải sự chống đối. Làm sao để bạn nhận biết được sự chống đối này là hữu ích (giả dụ rằng, nó giúp bạn tránh được cái bẫy kiểm soát thứ nhất)

hay bạn cần phải lừa nó đi (giả dụ rằng, nó là kết quả của cái bẫy kiểm soát thứ hai)?

Để giải đáp cho câu hỏi này, tôi đã tìm gặp Derek Sivers. Derek là một doanh nhân thành đạt, một người đang sống một cuộc đời tự chủ. Tôi xin lời khuyên của anh để lọc ra những quyết định theo đuổi sự kiểm soát và anh trả lời với một quy tắc đơn giản: “Hãy làm những gì mà người khác sẵn sàng trả tiền cho bạn.” Đây không chỉ đơn giản là kiếm tiền (Rõ ràng là Derek rất thờ ơ với chuyện tiền bạc khi anh làm từ thiện hàng triệu đô kiếm được từ việc bán công ty đầu tiên của mình). Thay vì vậy, quy tắc này là về việc sử dụng tiền như một “chỉ số trung lập về giá trị”- một cách thức xác định liệu bạn đã có đủ vốn liếng sự nghiệp để theo đuổi một lựa chọn thành công hay chưa. Tôi gọi nó là **quy luật khả thi tài chính**, và tôi kết luận rằng đây là một công cụ quan trọng giúp bạn định hướng trong việc đạt được quyền-kiểm soát. Quy luật này đúng trong việc bạn đang suy nghĩ có nên trở thành một doanh nhân khởi nghiệp hay có nên chấp nhận một vị trí mới trong một công ty vững chắc. Trừ khi mọi người sẵn sàng trả tiền cho bạn, còn không thì đó là một ý tưởng mà bạn chưa sẵn sàng để theo đuổi.

QUY TẮC #4: NGHĨ NHỎ LÀM LỚN (HAY TÂM QUAN TRỌNG CỦA SỨ MỆNH)

Chương 12: Cuộc Sống Đầy Ý Nghĩa Của Pardis Sabeti

Trong chương này, tôi sẽ trình bày việc có một **sứ mệnh** thống nhất trong sự nghiệp của bạn có thể mang đến cảm giác thỏa mãn tuyệt vời

VỊ GIÁO SƯ HẠNH PHÚC

Tòa nhà kỳ vĩ mang tên Northwest Science của Harvard tọa lạc ở số 52 đường Oxford, tại Cambridge, bang Massachusetts, và bạn phải tốn 10 phút đi bộ mới có thể dạo hết khu vườn chính nổi tiếng của nó. Tòa nhà này thuộc về một tổ hợp các phòng thí nghiệm đồ sộ xây bằng gạch và kính, vốn là trái tim mới của cỗ máy nghiên cứu huyền thoại ở Harvard. Bên trong, tòa nhà này trông như phòng thí nghiệm khoa học trong các bộ phim Hollywood. Các hành lang ở mỗi tầng được lát bằng bê-tông đánh bóng, và được thấp sáng mờ mờ ảo ảo như trong các phim truyền hình về tội phạm.

Bên trong dãy hành lang, tại trung tâm của tòa nhà, là những phòng thí nghiệm hóa chất và qua khung kính quan sát trên các cánh cửa thép, bạn có thể nhìn thấy các nghiên cứu sinh đang múa may các ống nghiệm. Ở phía bên kia dãy hành lang chính là văn phòng của các giáo sư, được bao quanh bởi vách ngăn kính dựng đứng từ sàn lên đến trần. Chính một trong những văn phòng này đã thu hút tôi đến với khu nhà Northwest Science trong một chiều nắng vàng tháng 6 - phòng làm việc của Pardis Sabeti, vị giáo sư sinh học tiến hóa năm nay 35 tuổi. Cô là người đã nắm vững một trong những chiến lược khó nắm bắt nhưng lại vô cùng mạnh mẽ trong công cuộc tìm kiếm công việc mà bạn yêu thích.

Một trong những điều đầu tiên mà bạn sẽ nhận thấy khi tiếp xúc với Pardis đó

là cô yêu cuộc sống của mình. Ngành sinh học, như bất kỳ lĩnh vực khoa học nào khác, đòi hỏi rất cao. Chính vì vậy, ngành này nổi danh trong việc biến những giáo sư trẻ tuổi thành những kẻ thô lỗ và nghiện công việc. Ngành này cũng chính là nơi mà những biểu hiện nghỉ ngơi thoải mái là dấu hiệu của sự thất bại và những thành tựu của đồng nghiệp trở thành bi kịch. Quả là một cuộc sống ảm đạm. Về phần Pardis, cô ấy đã tránh được số phận này. Chưa đầy năm phút trong chuyến viếng thăm của tôi, một nghiên cứu sinh trẻ tuổi, một trong số 10 người mà Pardis thuê làm việc trong Phòng thí nghiệm Sabeti của cô, ló đầu vào văn phòng.

Anh ta cất giọng, “Bọn em sắp đi chơi bóng chuyền,” ý anh ta ám chỉ nhóm thí nghiệm, mà rõ ràng là họ rất nghiêm túc trong việc này. Pardis hứa sẽ xuống chơi khi kết thúc phỏng vấn.

Bóng chuyền không phải là sở thích duy nhất của Pardis. Trong góc văn phòng của cô dựng một cây đàn ghi-ta, và chắc chắn không phải là để trang trí. Pardis chơi trong một ban nhạc có tên Thousand Days, rất nổi tiếng trong giới âm nhạc Boston. Năm 2008, đài PBS đã giới thiệu ban nhạc của cô trong một số đặc biệt của chương trình Nova có tên *Researchers Who Rock (Những Nhà Nghiên Cứu Chơi Rock)*.

Năng lượng Pardis dành cho các hoạt động này chính là hiệu ứng phụ đến từ nhiệt huyết của cô dành cho công việc. Đa phần nghiên cứu của cô tập trung tại châu Phi, với các hoạt động nghiên cứu đang diễn ra tại Senegal, Sierra Leone, và quan trọng hơn hết là Nigeria. Với Pardis, công việc này không chỉ đơn thuần là tích lũy các công bố kết quả nghiên cứu và nhận tiền tài trợ. Lấy ví dụ tại một thời điểm trong cuộc đối thoại, cô lấy laptop của mình ra và nói, “Anh cần phải xem đoạn video này của tôi và các cô gái.” Cô bật một đoạn clip trên Youtube quay cảnh cô đệm đàn guitar và một nhóm bốn cô gái châu Phi đang hát một bài hát. Đoạn clip này được quay ngoài trời tại Nigeria. Cảnh nền đằng sau là những rặng cây cọ. Sau đó tôi được biết các cô gái này làm việc tại một phòng khám do Phòng thí nghiệm Sabeti hỗ trợ. Trong lúc clip đang chạy cô nói một cách vô thức, “Các cô gái này mỗi ngày đều gặp những người phải trải qua những cái chết rất khủng khiếp.” Trên màn hình, mọi người tươi cười trong khi Pardis đệm đàn cho họ. Cô nói thêm, “Tôi rất thích ở đó. Nigeria chính là ngôi nhà châu Phi của tôi.”

Rõ ràng là Pardis đã tránh được vòng xoáy nghiệt ngã mà các học giả trẻ rơi vào, và thay vào đó là xây dựng một cuộc sống thú vị (“Thật ra không phải lúc nào cũng dễ dàng,” cô từng nói trong một cuộc phỏng vấn, “nhưng tôi thật sự yêu những gì mình làm”). *Nhưng làm thế nào cô làm được điều đó?* Khi dành thời gian nhiều với Pardis, tôi nhận ra rằng **niềm hạnh phúc của cô ấy đến từ việc cô đã xây dựng sự nghiệp của mình dựa trên một sứ mệnh rõ ràng và hấp dẫn** - một thứ không chỉ mang lại ý nghĩa cho công việc của cô mà còn cung cấp nguồn năng lượng cần thiết để cô tạo nên một cuộc sống bên ngoài phòng thí nghiệm. Với phong cách thành công điển hình của Harvard, sứ mệnh của Pardis không hề mơ hồ: Mục tiêu của cô, nói đơn giản là loại bỏ những căn bệnh chết người đã tồn tại từ xa xưa khỏi thế giới này.

SỨ MỆNH CỦA PAIRIDS

Khi còn là một nghiên cứu sinh, Pardis vô tình bước vào một lĩnh vực mới nổi là ngành di truyền học tính toán - sử dụng máy tính để hiểu về các chuỗi DNA. Cô phát triển một thuật toán có thể duyệt qua các cơ sở dữ liệu về gen người để tìm kiếm dấu vết của một mục tiêu khó: sự tiến hóa liên tục của con người. Đối với công chúng, ý niệm rằng con người vẫn đang tiếp tục tiến hóa có thể gây ngạc nhiên, nhưng đối với các nhà sinh học tiến hóa, thì đây là chuyện hiển nhiên. (Một trong những ví dụ kinh điển gần đây về sự tiến hóa của loài người chính là khả năng dung nạp lactose - khả năng hấp thụ sữa khi trưởng thành - một đặc điểm không phổ biến trong loài người cho đến khi chúng ta thuần hóa các loài động vật cho sữa.)

Pardis sử dụng thuật toán này để tìm kiếm những loại gen mới tiến hóa gần đây có khả năng kháng lại các loại bệnh tật. Lập luận của cô là nếu tìm thấy những loại gen này và hiểu cách chúng vận hành thì các nhà nghiên cứu y sinh có thể mô phỏng lại công dụng của chúng để chữa bệnh. Những gen có khả năng kháng bệnh dĩ nhiên sẽ nằm trong số những ứng viên được phát hiện bởi thuật toán của Pardis.

Khám phá lớn đầu tiên của Pardis là một gen có khả năng kháng lại bệnh sốt Lhassa, một trong những căn bệnh cổ xưa và chết người nhất ở lục địa châu Phi. Căn bệnh này cướp đi hàng ngàn sinh mạng mỗi năm. (Cô nhấn mạnh, “Họ không chỉ đơn giản là chết. Mà họ chết rất kinh khủng.”) Gần đây cô thêm vào danh sách “những tai họa cổ xưa” căn bệnh sốt rét và dịch hạch mà

cô muốn sử dụng kỹ thuật tính toán của mình để đương đầu với chúng.

Sự nghiệp của Pardis được truyền động lực bởi một sứ mệnh rất cụ thể: sử dụng các công nghệ mới để chiến đấu với các căn bệnh cổ xưa. Việc nghiên cứu này rõ ràng là rất quan trọng - tầm quan trọng của nó được chứng minh bằng sự kiện cô vừa nhận được một khoản tài trợ bảy chữ số cho công trình nghiên cứu của mình từ cả hai tổ chức là Quỹ Bill & Melinda Gates và tổ chức NIH. Trong các phần sau, chúng ta sẽ tìm hiểu kỹ hơn làm thế nào mà cô tìm thấy sứ mệnh này, nhưng điều quan trọng mà chúng ta cần lưu ý ngay bây giờ đó là sứ mệnh mang lại cho cô một cuộc sống ý nghĩa và giàu năng lượng, những đặc điểm đã giúp cô tránh được việc trở thành một nhà khoa học khô khan và thay vào đó là một đời sống làm việc hăng say. Sứ mệnh của Pardis chính là nền tảng mà trên đó cô xây dựng tình yêu với những gì mình làm, và chính vì vậy đây là một chiến lược sự nghiệp mà chúng ta cần phải hiểu rõ hơn.

SỨC MẠNH CỦA SỨ MỆNH

Một người có sứ mệnh nghĩa là người đó có một sự tập trung nhất quán xuyên suốt sự nghiệp của mình. Sứ mệnh có đặc điểm tổng quát hơn là một nghề cụ thể, và nó có thể mở rộng ra nhiều vị trí khác nhau. Nó đưa ra câu trả lời cho câu hỏi, “Ta nên làm gì với cuộc đời mình?” Sứ mệnh có sức mạnh là vì nó tập trung toàn bộ năng lượng của bạn vào một mục tiêu hữu ích, từ đó tối đa hóa được sức ảnh hưởng của bạn lên thế giới của chính bạn - một yếu tố quan trọng trong việc yêu thích công việc của bạn. Những người cảm thấy sự nghiệp của mình thật sự có ý nghĩa sẽ cảm thấy thỏa mãn hơn với đời sống công việc của mình, và họ cũng sẽ kiên cường hơn khi đối diện với sự căng thẳng trong những công việc khó khăn. Bạn có thể cảm thấy mệt mỏi khi phải thức khuya để tiết kiệm cho thân chủ của mình một vài tỉ đô-la, nhưng thức khuya để giúp tìm ra cách chữa một loại bệnh cổ xưa có thể làm cho bạn tràn đầy động lực hơn cả khi bạn bắt đầu - thậm chí còn có thể tăng thêm nhiệt huyết để bạn thành lập một đội bóng chuyên hay đi lưu diễn với ban nhạc rock.

Tôi bị Pardis Sabeti lôi cuốn bởi sự nghiệp của cô ấy có một sứ mệnh thúc đẩy và đổi lại cô gạt hái được niềm hạnh phúc. Sau khi gặp gỡ cô, tôi đã đi tìm những người tận dụng đặc điểm này để tạo nên công việc mà họ yêu

thích. Công cuộc tìm kiếm này đã dẫn tôi đến với một nhà khảo cổ trẻ với sứ mệnh là phổ biến ngành nghề của mình và nó dẫn đến việc tạo ra một chương trình truyền hình của chính anh trên kênh Discovery. Tôi cũng gặp một lập trình viên buồn chán, người đã nghiên cứu lĩnh vực tiếp thị một cách có hệ thống nhằm tạo ra một sứ mệnh mang đến sự hứng khởi trong công việc. Trong cả ba trường hợp này, tôi cố gắng giải mã xem chính xác những người này đã tìm thấy và sau đó sử dụng thành công sứ mệnh của mình như thế nào. Hay nói ngắn gọn, tôi muốn câu trả lời cho một câu hỏi quan trọng: *Làm thế nào để hiện thực hóa một sứ mệnh trong đời sống công việc của bạn?*

Câu trả lời tôi tìm được khá phức tạp. Để hiểu rõ hơn sự phức tạp này, hãy đặt chủ đề này vào ngữ cảnh rộng hơn. Sứ mệnh là một trong những đặc điểm tạo nên một công việc tuyệt vời, và tôi sẽ giải thích tại sao tương tự các đặc điểm khác, sứ mệnh cũng đòi hỏi bạn trước tiên phải xây dựng vốn liếng sự nghiệp - một sứ mệnh không có vốn liếng sự nghiệp sẽ thất bại.

Nhưng chỉ có vốn liếng sự nghiệp thôi thì chưa đủ để biến một sứ mệnh thành hiện thực. Rất nhiều người có thể rất tài năng nhưng họ vẫn chưa định được một hướng đi hấp dẫn cho sự nghiệp của mình. Chính vì vậy, tôi tiếp tục tìm hiểu thêm một số chiến thuật cao cấp, chiến thuật này đóng vai trò quan trọng trong việc biến một ý tưởng sứ mệnh hay ho thành hiện thực. Trong các chương tiếp theo, bạn sẽ biết được giá trị của việc thử nghiệm các mẫu sứ mệnh để tìm ra một con đường đáng để theo đuổi. Bạn cũng sẽ biết được sự cần thiết của tư duy tiếp thị trong quá trình tìm kiếm sứ mệnh. Hay nói cách khác, sứ mệnh là một đặc điểm mạnh mẽ để đưa vào đời sống công việc, nhưng nó cũng dễ thay đổi, và nó đòi hỏi ta phải dẫn dụ từ từ để biến nó thành hiện thực.

Sứ mệnh là một thứ khó khăn: có lẽ điều này giải thích tại sao rất nhiều người thiếu đi sự tập trung có tổ chức đối với sự nghiệp của họ, mặc dù sự tập trung này được nhiều người ngưỡng mộ. Nhưng tại thời điểm này trong hành trình của mình, tôi đã trở nên thoải mái với “khó khăn”, và tôi hy vọng nếu bạn đã đọc tới đây, bạn cũng có được sự thoải mái này. Khó khăn giúp xua đuổi những kẻ mơ mộng và nhút nhát, để lại cơ hội cho những con người như chúng ta, những người sẵn sàng dành thời gian cẩn thận lên kế hoạch cho con đường tốt nhất cho tương lai và sau đó tự tin dẫn thân hành động.

Chương 13: Sức Mạnh Đòi Hỏi Của Vốn Liếng Sự Nghiệp

Trong chương này, tôi đưa ra lập luận rằng một sứ mệnh được lựa chọn trước khi bạn có đủ vốn liếng sự nghiệp liên quan sẽ khó có thể được duy trì bền vững.

SỨ MỆNH THẤT BẠI

Khi Sarah viết thư cho tôi, cô ấy đang bế tắc. Cô vừa mới nghỉ công việc biên tập báo để học cao học chuyên ngành khoa học nhận thức. Sarah đã cân nhắc việc học lên ngay khi tốt nghiệp đại học, nhưng tại thời điểm ấy, cô lo rằng mình không có đủ những kỹ năng cần thiết. Tuy nhiên, qua thời gian, cô cảm thấy tự tin hơn, và sau khi đăng ký tham gia rồi đạt kết quả xuất sắc trong một khóa học về trí tuệ nhân tạo, khóa học mà cô cho rằng nếu là trước đây thì chắc cô sẽ sợ chết khiếp, Sarah quyết định chấp nhận thử thách và trở thành một nghiên cứu sinh toàn thời gian.

Và lúc này vấn đề mới phát sinh. Không lâu sau khi quay lại con đường học vấn, Sarah trở nên tê liệt do thiếu một sứ mệnh tập trung trong công việc. Cô nói với tôi, “Tôi cảm thấy rằng mình có quá nhiều mối quan tâm. Tôi không thể quyết định được liệu mình muốn đi theo con đường nghiên cứu hay nghiêng về ứng dụng hơn. Đáng sợ hơn đó là tôi tin rằng tất cả những nghiên cứu sinh khác đều là thiên tài... Anh sẽ làm gì nếu ở trong tình huống của tôi?”

Câu chuyện của Sarah làm tôi nhớ lại Jane, người mà tôi đã kể với bạn ở Quy tắc #3. Như bạn đã biết, Jane ngừng học đại học để “[thành lập] một tổ chức phi lợi nhuận nhằm phát triển tầm nhìn về sức khỏe, tiềm năng con người và một cuộc sống toàn diện.” Đáng tiếc rằng sứ mệnh này lại gặp phải một thực tại tài chính nghiệt ngã khi Jane thất bại trong việc gây quỹ hỗ trợ cho sứ mệnh mơ hồ của cô. Khi tôi gặp Jane, cô ấy đang cân nhắc đến việc tìm một công việc bình thường, một điều rất khó khăn vì cô ấy không có bằng đại học.

Cả Sarah và Jane đều nhận ra sức mạnh của sứ mệnh, nhưng lại gặp khó khăn

trong việc đưa đặc điểm này vào đời sống công việc của mình. Sarah khao khát có được công việc tập trung nghiên cứu giúp thay đổi cuộc đời của nhiều người như Pardis Sabeti, nhưng việc thất bại trong việc xác định một sứ mệnh như vậy khiến cô cân nhắc lại quyết định hoàn tất cao học. Mặt khác, Jane lại chấp nối nên một ý tưởng mơ hồ (một tổ chức phi lợi nhuận mà sẽ “phát triển tầm nhìn của tôi... về một cuộc sống toàn diện”) rồi kỳ vọng rằng khi cô bắt đầu, các chi tiết sẽ dần dần hiện ra. Jane cũng chẳng nhận được kết quả tốt hơn gì Sarah: Những chi tiết, hóa ra lại không tự xuất hiện, khiến Jane không một xu dính túi và vẫn không tốt nghiệp đại học.

Tôi kể cho bạn nghe những câu chuyện này vì tôi muốn nhấn mạnh một ý: Sứ mệnh là thứ rất phức tạp. Như Sarah và Jane đã nhận ra, chỉ vì bạn thật sự muốn thực hiện công việc của mình dựa trên một sứ mệnh nào đó không có nghĩa rằng bạn có thể dễ dàng biến nó thành hiện thực. Sau chuyến ghé thăm Harvard, tôi phát hiện rằng nếu tôi muốn đưa đặc điểm này vào con đường sự nghiệp của chính mình, tôi cần phải thực sự hiểu rõ hơn tính phức tạp này. Điều đó có nghĩa là tôi cần phải tìm ra điều gì mà Pardis đã làm khác đi so với Sarah và Jane. Câu trả lời mà tôi tìm được lại đến từ một nơi không ngờ tới: nỗ lực tìm hiểu hiện tượng khó hiểu sau đó.

TÍNH PHỔ BIẾN KHÓ HIỂU CỦA PHƯƠNG PHÁP MÃ HÓA TUYẾN TÍNH NGẪU NHIÊN

Khi viết chương này, tôi đang tham dự một hội nghị khoa học máy tính tại San Jose, bang California. Sáng hôm nay, một điều thú vị đã xảy ra. Tôi tham dự một phiên thảo luận mà trong đó bốn vị giáo sư đến từ bốn đại học khác nhau trình bày nghiên cứu mới nhất của họ. Thật bất ngờ, cả bốn bài trình bày đều giải quyết cùng một vấn đề cụ thể - *sự lan truyền thông tin trong mạng lưới* và sử dụng cùng một kỹ thuật cụ thể - *mã hóa tuyến tính ngẫu nhiên*. Cứ như thể cộng đồng nghiên cứu khoa học máy tính bỗng một sáng thức dậy và cùng một lúc quyết định là mình sẽ giải quyết cùng một vấn đề này.

Trường hợp khám phá đồng loạt này khiến tôi kinh ngạc, nhưng nó sẽ không gây bất ngờ cho tác giả khoa học Steven Johnson. Trong quyển sách thú vị xuất bản năm 2010 của ông, *Where Good Ideas Come From? (Ý Tưởng Tốt Đến Từ Đâu?)*, Johnson giải thích rằng những “bội số” như vậy diễn ra rất thường xuyên trong lịch sử khoa học. Johnson ghi chú: trường hợp phát hiện

vết đen Mặt trời vào năm 1611, bốn nhà khoa học từ bốn nước khác nhau đều cùng phát hiện ra hiện tượng này vào cùng một năm. Pin chạy bằng điện đầu tiên? Được phát minh hai lần vào giữa thế kỷ 18. Ô-xy? Được tách rời vào năm 1772 và 1774. Trong một nghiên cứu mà Johnson dẫn ra, các nhà nghiên cứu từ Đại học Columbia đã tìm ra gần 150 ví dụ khác nhau về các đột phá xuất chúng trong khoa học được thực hiện bởi nhiều nhà khoa học khác nhau tại khoảng cùng một thời điểm.

Những ví dụ về sự khám phá đồng loạt này, dù có vẻ rất thú vị, dường như lại không liên quan lắm đối với vấn đề về sứ mệnh nghề nghiệp. Tuy nhiên, tôi mong bạn hãy kiên nhẫn, bởi lời giải thích cho hiện tượng này chính là mối liên kết đầu tiên trong chuỗi logic đã giúp tôi giải mã được những gì khác biệt với Sarah và Jane mà Pardis đã làm.

Các ý tưởng lớn, theo như Johnson giải thích, thì gần như luôn được phát hiện ở trong vùng “khả thi kế cận”- một thuật ngữ được mượn từ nhà sinh học Stuart Kauffman. Ông sử dụng nó để giải thích hiện tượng hình thành cấu trúc hóa học phức tạp từ những cấu trúc đơn giản hơn. Kauffman ghi nhận rằng khi ta cho một muống các thành phần hóa học trộn chung với nhau, rất nhiều chất hóa học khác sẽ thành hình. Tuy nhiên, không phải bất kỳ hóa chất mới nào cũng có khả năng xuất hiện như nhau. Các hóa chất mới mà bạn sẽ tìm thấy là những thứ có thể được tạo ra bằng cách kết hợp các cấu trúc đã có trong muống. Nói cụ thể hơn, các hóa chất mới nằm trong *vùng khả thi kế cận* được xác định bởi các cấu trúc hiện tại.

Khi Johnson sử dụng thuật ngữ này, ông ví sự đổi mới về văn hóa và khoa học giống như các chất hóa học phức tạp. Ông giải thích, “Chúng ta lấy những ý tưởng mà mình được kế thừa hay vô tình tiếp cận được, trộn chúng lại với nhau và tạo một hình dáng mới.” Ý tưởng đột phá tiếp theo trong bất kỳ lĩnh vực nào cũng được tìm thấy ở vùng tiên tiến nhất tại thời điểm hiện tại, trong phần không gian cận kề chứa đựng sự kết hợp mới của các ý tưởng sẵn có. Chính vì thế, lý do tại sao các phát hiện quan trọng thường xảy ra đồng loạt là vì chúng chỉ có thể thực hiện được khi chúng bước vào vùng khả thi kế cận, mà tại thời điểm đó bất kỳ người nào khám phá vùng không gian này - những người đến được nơi tiên tiến nhất tại thời điểm hiện tại - cũng sẽ nhận thấy cùng những sáng kiến đột phá đang chờ được tìm thấy.

Lấy một ví dụ về sự khám phá trùng lặp: sự tách chiết ô-xy ra làm một thành phần của không khí không thể nào thành hiện thực cho đến khi có hai thứ xảy ra: Một, các nhà khoa học bắt đầu nghĩ về không khí như một vật chất chứa đựng các nguyên tố, chứ không chỉ đơn thuần là một khoảng không; và thứ hai, các thước đo cảm biến, một công cụ quan trọng cần thiết trong các thí nghiệm, xuất hiện. Một khi hai sự phát triển này xảy ra, việc tách ô-xy trở thành một mục tiêu lớn trong vùng khả thi kế cận - nó trở nên rõ ràng đối với bất kỳ người nào nghiên cứu theo hướng này. Hai nhà khoa học Carl Wilhelm Scheele và Joseph Priestley *đang nghiên cứu* theo hướng này và chính vì vậy cả hai đều độc lập thực hiện những thử nghiệm cần thiết, nhưng gần như cùng một thời điểm.

Như tôi đã đề cập, việc hiểu về vùng khả thi kế cận và vai trò của nó trong sự đổi mới chính là mối liên kết đầu tiên trong chuỗi các lập luận sẽ giải thích cho chúng ta cách thức xác định một sứ mệnh nghề nghiệp đúng đắn. Trong phần tiếp theo, tôi sẽ đưa ra mối liên kết thứ hai, thứ sẽ kết nối thế giới của những đột phá khoa học và thế giới của công việc lại với nhau.

SỨ MỆNH ĐƯỢC THỨC ĐÁY BỞI VỐN LIẾNG SỰ NGHIỆP

Như chúng ta vừa tìm hiểu, các đột phá khoa học đòi hỏi trước tiên bạn phải đến được vùng tiên tiến nhất trong lĩnh vực của bạn. Chỉ khi đó bạn mới có thể nhìn thấy vùng khả thi kế cận, nơi mà các ý tưởng sáng tạo gần như luôn được phát hiện. Sau đây là kết luận mà tôi có được khi suy ngẫm về Pardis Sabeti và giả thuyết về sự đổi mới của Johnson: **Một sứ mệnh sự nghiệp tốt cũng tương tự một bước đột phá khoa học - nó là một sự đổi mới đang chờ được khám phá ở vùng khả thi kế cận trong lĩnh vực của bạn.** Vì vậy, nếu bạn muốn xác định một sứ mệnh cho sự nghiệp của bạn, trước tiên bạn cần phải tiến vào vùng tiên tiến nhất - đó là nơi duy nhất mà những sứ mệnh này thể hiện rõ trước mắt bạn.

Điều này giải thích cho sự khó khăn vất vả của Sarah: Cô cố gắng tìm sứ mệnh *trước khi* tiến vào vùng tiên tiến nhất (Sarah chỉ mới là nghiên cứu sinh được hai năm vào thời điểm cô bắt đầu lo lắng về sự thiếu tập trung của mình). Từ góc nhìn của một nghiên cứu sinh mới, cô ấy còn ở quá xa vùng tiên tiến nhất và gần như không có hy vọng nhìn thấy được vùng khả thi kế cận, và nếu cô không thể nhìn thấy vùng này, thì nhiều khả năng cô không

thể xác định một định hướng hấp dẫn cho công việc. Theo giả thuyết của Johnson, Sarah đã có thể làm tốt hơn bằng cách tinh thông một lĩnh vực có triển vọng đầu tiên - một nhiệm vụ có thể tốn nhiều năm trời - và chỉ sau đó mới bắt đầu chú ý đến việc tìm kiếm sứ mệnh.

Chính khoảng cách đến vùng khả thi kế cận này cũng gây khó khăn cho Jane. Cô muốn thành lập một tổ chức phi lợi nhuận có thể thay đổi cách sống của mọi người. Tuy nhiên, một tổ chức phi lợi nhuận thành công cần có một triết lý cụ thể với bằng chứng mạnh mẽ về hiệu quả của nó. Jane không hề có một triết lý như vậy. Để tìm được nó, cô cần phải nhìn thấy vùng khả thi kế cận trong lĩnh vực phi lợi nhuận của mình, và điều này đòi hỏi cô trước tiên phải đến được vùng tiên tiến nhất trong nỗ lực nâng cao đời sống của người khác - một quá trình mà đối với Sarah đòi hỏi sự kiên nhẫn và nhiều năm làm việc. Jane đang cố xác định một sứ mệnh trước khi cô tiến đến vùng tiên tiến nhất và dễ dàng tiên đoán được là cô không thể nghĩ ra bất kỳ thứ gì để nhận được sự ủng hộ của người khác.

Ngẫm lại, chúng ta thấy những phát hiện này rất hiển nhiên. Nếu những sứ mệnh tạo nên sự thay đổi trong cuộc sống có thể được tìm thấy chỉ với một chút suy ngẫm và một thái độ lạc quan, thì có lẽ việc thay đổi thế giới này là quá đổi bình thường. Nhưng nó hoàn toàn không bình thường; nó rất hiếm. Và bây giờ chúng ta đã hiểu sự hiếm có này là bởi vì những đột phá đó đòi hỏi bạn trước tiên phải bước vào vùng tiên tiến nhất, điều này rất khó - và hầu hết chúng ta đều cố né tránh trở ngại này trong đời sống công việc của mình.

Những bạn đọc tinh ý chắc sẽ nhận ra việc “bước vào vùng tiên tiến nhất” này có điểm gì đó tương đồng với khái niệm vốn liếng sự nghiệp. Việc bước vào vùng tiên tiến nhất của một lĩnh vực cũng có thể hiểu theo ngữ cảnh sau: Quá trình này xây dựng những kỹ năng hiếm có và quý giá, từ đó tạo nên nguồn vốn sự nghiệp của bạn. Tương tự, việc xác định một sứ mệnh hấp dẫn khi bạn đã bước vào vùng tiên tiến nhất cũng có thể được hiểu như là đầu tư vốn sự nghiệp để có được những đặc điểm hấp dẫn trong công việc. Hay nói cách khác, sứ mệnh chính là một ví dụ khác của thuyết vốn liếng sự nghiệp trong thực tiễn. Nếu bỏ qua bước này, bạn có thể đi đến kết cục như Sarah và Jane: nhiệt huyết thì có thừa nhưng lại chẳng có gì để thể hiện ra.

Không hề ngạc nhiên khi quay lại câu chuyện của Pardis Sabeti, chúng ta

thấy rằng con đường dẫn đến sứ mệnh của cô là ví dụ tuyệt vời cho thuyết vốn liếng sự nghiệp áp dụng vào thực tiễn.

SỰ KIÊN NHẪN CỦA PARIDS

“Tôi nghĩ rằng chúng ta cần có đam mê để hạnh phúc,” Pardis nói với tôi. Thoạt nghe có vẻ như cô ủng hộ thuyết đam mê mà tôi đã lật tẩy ở Quy tắc #1. Nhưng sau đó cô giải thích rõ hơn: “Chỉ là chúng ta không biết được đam mê đó là gì. Nếu anh hỏi một người nào đó, họ sẽ nói với anh điều mà họ nghĩ rằng họ đam mê, nhưng rất có thể họ đã hiểu sai.” Hay nói cách khác, cô tin rằng đam mê công việc là một điều cần thiết, nhưng Pardis đồng thời cũng tin rằng thật là ngớ ngẩn khi cố gắng đi tìm công việc nào sẽ dẫn đến đam mê này.

Khi bạn nghe câu chuyện của Pardis, nguồn gốc của triết lý này bỗng trở nên rõ ràng. Cô kể, “Khi còn học trung học, tôi rất mê môn toán.” Sau đó cô được học một giáo viên sinh học mà cô rất yêu quý, điều này khiến cô nghĩ rằng sinh học có thể phù hợp với cô. Khi đến MIT, cô buộc phải lựa chọn giữa toán học và sinh học. “Và tôi nhận ra khoa sinh học MIT rất chú trọng đến công tác giảng dạy,” cô giải thích. “Vậy nên tôi chọn sinh học.” Với việc chọn ngành sinh học, cô cần một kế hoạch khác: Cô quyết định rằng số phận của mình là trở thành một bác sĩ. “Tôi đánh giá bản thân mình là một người quan tâm đến người khác. Tôi muốn thực hành y học.”

Pardis đạt thành tích rất tốt tại MIT, cô giành được học bổng Rhodes, và dùng nó để lấy bằng tiến sĩ tại Oxford. Cô tập trung vào nhân chủng học sinh học, một cái tên điển hình hàn lâm kiểu Oxford cho một lĩnh vực mà hầu hết người ta sẽ gọi đơn giản là công nghệ gen.

Chính tại Oxford, Pardis đã quyết định rằng châu Phi và các căn bệnh truyền nhiễm là một chủ đề nghiên cứu thú vị và đầy tiềm năng. Nếu bạn để ý, thì đây là lĩnh vực thứ ba trong cuộc đời sinh viên mà cô cảm thấy bị thu hút - danh sách bây giờ đã có toán học, y học và bệnh truyền nhiễm. Đó chính là lý do mà cô rất thận trọng trong việc xác định trước một sứ mệnh nào đó - theo kinh nghiệm của cô, rất nhiều thứ có thể trông rất hấp dẫn tại nhiều thời điểm khác nhau.

Sau Oxford, Pardis trở về Trường Y Harvard để lấy bằng Tiến sĩ Y dược.

Thật thú vị, ngay cả khi cô đang sắp hoàn tất chương trình tiến sĩ trong ngành di truyền học, cô vẫn chưa sẵn sàng từ bỏ dự cảm trước đây rằng cô sinh ra để làm một bác sĩ. Kết quả là cô trở thành một sinh viên ngành y trẻ tuổi dùng thời gian rảnh của mình để viết luận văn tiến sĩ. Cô cảnh báo, “Nếu anh muốn viết một điều gì đó về việc có một cuộc sống tuyệt vời, đừng hỏi tôi về quãng thời gian tại Harvard. Đó là một giai đoạn gian khổ.”

Pardis hoàn thành luận án của mình và trở thành nghiên cứu sinh hậu tiến sĩ, vẫn tiếp tục phân thân giữa công việc này với chương trình Tiến sĩ Y được của mình. Cô đi tàu điện ngầm qua lại giữa Harvard và MIT, MIT là nơi mà bây giờ cô đang làm việc tại Broad Institute cùng nhà di truyền học nổi tiếng Eric Lander. Chính lúc này, ý tưởng của cô về việc sử dụng phân tích thống kê để tìm kiếm bằng chứng về những tiến hóa gần đây của con người bắt đầu đơm hoa kết trái, dẫn đến một bài nghiên cứu của cô được đăng trên tờ *Nature* vào năm 2002.

Theo như Google Scholar, bài nghiên cứu này đã được trích dẫn hơn 720 lần kể từ ngày đăng tải. Pardis nói, “Mọi người bắt đầu đối xử với tôi khác đi sau bài nghiên cứu. Và đó là khi những lời mời làm việc từ khoa nghiên cứu bắt đầu ủa đến.” Mặc dù trong khoảng thời gian này cô đã hoàn thành chương trình Tiến sĩ Y được, nhưng chỉ đến lúc này thì sứ mệnh của cô cuối cùng mới trở nên rõ ràng: Trở thành một bác sĩ lâm sàng không còn hợp lý; cô dự định xây dựng sự nghiệp nghiên cứu tập trung vào việc sử dụng di truyền học tính toán để đánh bại các căn bệnh cổ xưa. Pardis nhận công việc giảng dạy tại Harvard, và cuối cùng thì cô cũng đã sẵn sàng tập trung hoàn toàn vào một mục tiêu duy nhất trong sự nghiệp của mình.

Điều làm tôi ngạc nhiên về câu chuyện của Pardis đó là phải rất lâu trong quá trình học tập cô mới xác định được sứ mệnh - một sứ mệnh giờ đây định nghĩa toàn bộ sự nghiệp của cô. Sự chậm trễ này thể hiện rõ nét nhất bằng quyết định vẫn học - và *hoàn thành!* - trường Y mặc dù cô đang làm một luận án nghiên cứu tiến sĩ đang bắt đầu tạo ra nhiều sự chú ý. Đây không phải là những hành động của một người biết rõ về số phận của mình ngay từ đầu. Việc nhận thức được sứ mệnh đến rất trễ, vào khoảng thời gian đăng bài trên tờ *Nature*, khi Pardis cuối cùng đã triển khai ý tưởng về di truyền học tính toán đến mức sự hữu ích và kỳ vĩ của nó trở nên quá rõ ràng.

Nói theo thuật ngữ của tôi, thì khoảng thời gian dài học tập này, bắt đầu với các lớp sinh học ở đại học và tiếp tục xuyên suốt tới bằng tiến sĩ, và sau đó là nghiên cứu sinh hậu tiến sĩ tại Broad Institute, chính là lúc cô xây dựng kho vốn liếng sự nghiệp của mình. Khi nhận lời mời trở thành giáo sư giảng dạy tại Harvard, cô cuối cùng đã sẵn sàng trao đổi vốn liếng sự nghiệp để đạt được một sự nghiệp được thúc đẩy bởi sứ mệnh mà cô hết lòng hết sức cho đến ngày nay.

Quy tắc #4 được đặt tên là “Nghĩ Nhỏ, Làm Lớn.” Để giải thích cho tựa đề này, chúng ta cần hiểu về vốn liếng sự nghiệp và vai trò của nó trong sứ mệnh. Tiến tới vùng tiên tiến nhất của một lĩnh vực là một hành động của việc nghĩ “nhỏ”; nó đòi hỏi bạn tập trung vào một số ít chủ đề trong một khoảng thời gian khá dài. Tuy nhiên, một khi bạn đã tiến tới vùng tiên tiến nhất, và khám phá ra một sứ mệnh trong vùng khả thi kế cận, bạn cần phải theo đuổi nó với tất cả nhiệt huyết: hành động “lớn”.

Pardis Sabeti nghĩ nhỏ bằng cách tập trung một cách kiên nhẫn trong nhiều năm liền vào một lĩnh vực hẹp (di truyền học của các căn bệnh tại châu Phi), nhưng sau đó lại hành động lớn một khi cô đã thu thập đủ số vốn sự nghiệp để xác định một sứ mệnh (sử dụng di truyền học tính toán để hiểu và chiến đấu chống lại những căn bệnh cổ xưa). Ngược lại, Sarah và Jane lại đảo lộn trình tự này. Họ bắt đầu bằng việc nghĩ lớn và tìm kiếm một sứ mệnh thay đổi thế giới, nhưng thiếu đi vốn liếng sự nghiệp nên họ chỉ có thể liên kết việc nghĩ lớn này với những hành động nhỏ không hiệu quả. Chúng ta có thể kết luận rằng nghệ thuật của sứ mệnh đòi hỏi chúng ta phải kìm nén những tham vọng nhất thời trong công việc và thay vào đó cần phải có sự kiên nhẫn để đi đúng theo trình tự mà chúng ta đã quan sát thấy ở Pardis Sabeti.

Trong chương này tôi đưa ra lập luận rằng những sứ mệnh tuyệt vời được hiện thực hóa thành những thành công rực rỡ chính là kết quả của việc sử dụng những dự án khả thi nhỏ - những cuộc đánh cược nhỏ - để khám phá những khả năng chắc chắn có thể xảy ra xung quanh một ý tưởng hấp dẫn.

Chương 14: Sứ Mệnh Cần Đánh Cược Chút Ít

Trong chương này tôi đưa ra lập luận rằng những sứ mệnh tuyệt vời được hiện thực hóa thành những thành công rực rỡ chính là kết quả của việc sử dụng những dự án khả thi nhỏ - những cuộc đánh cược nhỏ - để khám phá những khả năng chắc chắn có thể xảy ra xung quanh một ý tưởng hấp dẫn.

TỪ Ý TƯỞNG ĐẾN HIỆN THỰC

Thời gian tìm hiểu về Pardis Sabeti đã thuyết phục tôi rằng vốn liếng sự nghiệp rất cần thiết để xác định một sứ mệnh tốt. Nhưng kể cả khi biết được điều này vẫn có một ý nghĩ quanh quẩn không yên trong đầu tôi: *Tại sao tôi lại không có sứ mệnh nghề nghiệp của riêng mình?*

Khi gặp Pardis, tôi đã có bằng tiến sĩ về khoa học máy tính ở MIT và tên tôi có trên hàng chục bài nghiên cứu được thẩm định. Tôi từng đi diễn thuyết về công trình nghiên cứu của mình trên khắp thế giới, từ Rio đến Bologna, rồi Zurich. Hay nói cách khác, tôi đã thu thập đủ vốn liếng sự nghiệp, và số vốn này cho phép tôi xác định nhiều sứ mệnh tiềm năng có liên quan đến kỹ năng của tôi. Thậm chí, tôi còn ghi lại những ý tưởng này vì tôi luôn mang theo một cuốn sổ bên mình.

Nhưng điều này dẫn tôi quay lại câu hỏi lớn vồn trong tâm trí. Tôi có nhiều quyển sổ ghi chú lại những sứ mệnh tiềm năng, vậy mà tôi không tận tâm tận lực cho một sứ mệnh cụ thể nào cả. Và tôi biết mình không hề đơn độc trong trường hợp này. *Nhiều* người có một kho vốn liếng sự nghiệp, vì thế họ có thể xác định nhiều loại sứ mệnh tiềm năng khác nhau cho công việc của mình, nhưng có *rất ít* người thật sự xây dựng sự nghiệp xoay quanh những sứ mệnh như vậy. Vì thế, có lẽ công cụ xác định sứ mệnh này cần nhiều hơn nữa chứ không chỉ đơn giản là bước vào vùng tiên tiến nhất. Một khi bạn đã có số vốn cần thiết để xác định sứ mệnh, bạn vẫn cần phải tìm cách thực thi sứ mệnh này. Nếu bạn không có một chiến thuật đáng tin cậy để đi từ ý tưởng đến hiện thực, vậy thì cũng giống như tôi và nhiều người khác, bạn sẽ dậm chân tại chỗ.

Chương này là phần đầu tiên trong hai chương tiếp theo mà tôi sẽ nghiên cứu về những người đã thành công trong việc thực hiện bước phóng sứ mệnh. Mục tiêu của tôi là tìm ra những chiến thuật cụ thể để giúp bạn biến ý tưởng

lớn thành những kết quả đáng khâm phục - loại chiến thuật có khả năng chuyển hóa những sứ mệnh trong quyển sổ của tôi từ ý tưởng đơn thuần thành một nền tảng vững chắc cho một sự nghiệp hấp dẫn. Chúng ta sẽ bắt đầu với câu chuyện của một nhà khảo cổ học trẻ tuổi đến từ một thị trấn nhỏ ở miền Đông Nam Texas: người đã khám phá ra một chiến lược hệ thống để đưa một sứ mệnh táo bạo vào trong một lĩnh vực nổi tiếng là tuân thủ luật lệ.

BÁU VẬT MỸ

Lần đầu tiên tôi biết đến Kirk French là khi xem kênh Discovery. Trong lúc ti-vi chiếu quảng cáo giữa giờ, tôi thấy một quảng cáo cho show mới nhất của nhà đài. Nó có tên gọi là *American Treasures* (*Báu Vật Mỹ*). Quảng cáo này chiếu hai nhà khảo cổ trẻ mặc quần jean, áo sơ-mi sờn vai, lái chiếc Ford F-150 cũ đi khắp nước Mỹ giúp mọi người xác định ý nghĩa lịch sử của những đồ vật gia truyền trong dòng họ mình. Người dẫn chương trình là Kirk French và Jason De León. Cả hai đều rất sôi nổi, năng động và thể hiện sự yêu thích cực độ với công việc này. Tôi đặt đầu DVR để thu lại buổi lên sóng đầu tiên.

Đầu phần một, Kirk và Jason đến vùng đất phía Đông Texas, trú trong một cái ấp cũ kỹ bụi bặm. Họ ở đó để điều tra về tính xác thực của một bộ quần áo được cho là thuộc về Clyde Barrow của băng cướp Bonnie và Clyde khét tiếng.

Chỉ mất 30 giây để các nhà khảo cổ bác bỏ khẳng định này: vào thời đó, không có nhiều bộ áo quần có nhãn “Made in China” (Sản xuất tại Trung Quốc). Nhưng điều này không khiến họ nản chí.

“Ông xuất thân từ một gia đình làm rượu lậu?” French hỏi.

“Đúng vậy,” Leslie, người chủ sở hữu bộ áo, trả lời.

“Thử vài ly xem.”

Ngay lập tức họ rót ra một vài ly. Khi Leslie đổ rượu vào ly của Mason ông ta cảnh báo, “Đừng hỏi chứng cứ. Cậu sẽ không uống nếu biết rượu này là gì đâu.” Kirk và Jason ngồi trên hai thanh gỗ, uống rượu và trao đổi, xung quanh bao phủ bởi sự hư vô của miền Đông Texas, dường như họ đang có một khoảng thời gian thú vị cùng nhau.

Có điều gì đó mà *American Treasures* khiến tôi chú ý. Tôi nghĩ rằng một khi

tôi bỏ qua cái tên của chương trình - cái tên mà sau này Kirk thừa nhận rằng anh ghét cay ghét đắng và kiên quyết phản đối - tôi ngạc nhiên trước sự thật rằng những người tổ chức chương trình có một mục đích xa hơn là chỉ muốn lên truyền hình. Trước tiên, họ không phải là người dẫn chương trình toàn thời gian mà là những nhà khảo cổ học. (Kênh Discovery phải mua một học kỳ giảng dạy của họ để họ có thể quay được đợt chiếu đầu tiên). Bên cạnh đó, không có bất kỳ một cuộc trao đổi tiền mặt nào trong chương trình này (một điều rất thường thấy trong thể loại này). Đặt giá trị tiền bạc lên những cổ vật là đi ngược lại sứ mệnh của khảo cổ. Kirk và Jason không chấp nhận điều này. Thay vào đó, những người tổ chức chương trình dường như bị thúc đẩy bởi một ý tưởng rằng họ đang giáo dục cộng đồng về thực tế của ngành khảo cổ học hiện đại. Đó là sứ mệnh của họ, và như được chứng minh bằng nụ cười trên khuôn mặt họ khi họ cùng nhau uống rượu ở miền Đông Texas trong tập đầu tiên, đây là một sứ mệnh cực kỳ thú vị để theo đuổi.

Không lâu sau khi gặp Pardis Sabeti, vào thời điểm tôi bắt đầu tự hỏi tại sao mình không có một sứ mệnh nghề nghiệp nào, Kirk và Jason xuất hiện trong đầu tôi. Tôi phát hiện ra rằng họ chính là ví dụ hoàn hảo cho việc đi từ ý tưởng đến hiện thực. Sứ mệnh phổ biến khảo cổ học đến công chúng, và tận hưởng khoảng thời gian thực hiện nó, dĩ nhiên nghe rất tuyệt vời trên giấy, nhưng để thật sự cống hiến sự nghiệp cho sứ mệnh này, đặc biệt là khi bạn chỉ vừa mới tốt nghiệp đại học và đang cố gắng tạo nên tên tuổi trong lĩnh vực học thuật truyền thông, là một viễn tưởng kinh khủng. Tôi đã gọi cho Kirk để tìm hiểu chiến thuật mà anh đã sử dụng để thực hiện bước phóng đầy tự tin này.

NHÀ KHẢO CỔ BÀN GIẤY

Không một ai biết Kirk French lại miêu tả anh là một người tẻ nhạt. Anh nói. “Sau khi Bush đắc cử vào năm 2004, tôi đánh mất ý nghĩa cuộc sống. Tôi bán hết tất cả mọi thứ và chuyển vào rừng.” Rừng ở đây là một mảnh đất cũ rộng gần 65.000 mét vuông, và mất khoảng 20 phút lái xe từ trường Penn State, nơi Kirk đang theo học cao học tại thời điểm đó.

Trong lúc đang rơi vào trạng thái “ẩn sĩ”, anh quyết định xây một sân khấu gỗ trong một rừng cây táo không quá xa chỗ ở của mình và tổ chức đêm nhạc hội mà anh đặt tên là Ngày Hội Kirk. Jason De León, bạn học của Kirk tại

Penn State có một ban nhạc tên là Wilcox Hotel đã chơi trong đêm hội. Anh ngưỡng mộ tính cách năng động của Kirk và hỏi liệu anh có muốn quản lý ban nhạc Wilcox Hotel hay không. Kirk cảm thấy công việc này có vẻ thú vị. Cuối cùng họ quyết định tạm nghỉ cao học để mua một chiếc xe buýt loại nhỏ và “lái khắp đất nước” để lưu diễn. Họ cũng đã thu âm hai đĩa CD trong khoảng thời gian đó. Tôi kể những câu chuyện này bởi vì chúng chứng tỏ Kirk là một người không ngại thử những điều táo bạo nếu như điều đó hứa hẹn biến cuộc sống của anh trở nên thú vị hơn.

Kirk học cao học ngành quản lý nguồn nước của người Maya. Anh được phỏng vấn cho một bộ phim tài liệu trên kênh History về người Maya với tên gọi *Lost Worlds (Thế Giới Bị Mất)*. Là người luôn tìm kiếm những phương thức sáng tạo để giải phóng năng lượng bản thân, trải nghiệm này giúp anh nghĩ đến một sứ mệnh tiềm năng cho sự nghiệp của mình: phổ biến ngành khảo cổ học hiện đại với công chúng. Nỗ lực đầu tiên nhằm khám phá hướng đi này bắt đầu sau khi anh tốt nghiệp với tấm bằng tiến sĩ và trở thành một nghiên cứu sinh hậu tiến sĩ, nghiên cứu tập trung chủ yếu vào một bộ phim tài liệu cổ điển năm 1961 tên *Land and Water: An Ecological Study of the Teotihuacan Valley of Mexico (Đất và Nước: Nghiên Cứu Sinh Thái về Thung Lũng Teotihuacan của Mexico)*, được quay bởi nhà khảo cổ quá cố William Sanders của Đại học Penn State. Với những người nghiên cứu về lịch sử sinh thái như Kirk, bộ phim này có tầm ảnh hưởng rất lớn.

Tuy nhiên, sự đột phá về sứ mệnh của Kirk bắt đầu vào tháng 12 năm 2009. George Milner, một giáo sư ở văn phòng kế bên Kirk, mời anh đứng cùng một nhóm những nhà khảo cổ học đang vây quanh điện thoại của Milner. Ông nói, “Các cậu cần phải nghe tin nhắn này,” trong lúc bấm nút gọi vào hộp thư thoại của mình. Tin nhắn là của một người đàn ông sống ở phía Bắc Pittsburgh. Nghe giọng thì có vẻ như ông ấy ăn nói rất rõ ràng và có ý tứ - chỉ ít là vậy, cho đến khi ông đề cập lý do tại sao mình gọi đến khoa khảo cổ của Penn State. Ông giải thích, “Tôi đang sở hữu thứ mà tôi nghĩ rằng là kho báu của Knights Templar (Hiệp sĩ dòng Đền) ở sân sau nhà tôi.”

Cả bọn đồng loạt phá lên cười. Nhưng sau đó Kirk xen vào, “Tôi sẽ gọi lại cho ông ta. “Những đồng nghiệp nhiều kinh nghiệm hơn cố gắng thuyết phục anh đừng làm vậy. Họ nói, “Ông ta sẽ không để yên cho cậu đâu. Ông ta sẽ gọi lại cho cậu mỗi tuần và liên tục đặt câu hỏi cho cậu.”

Kirk giải thích cho tôi rằng trong lĩnh vực học thuật như khảo cổ học, bạn nhận được rất nhiều cuộc gọi kiểu như vậy - “những người nghĩ rằng họ vừa tìm thấy dấu chân của một con khủng long, hay đại loại bé - và với áp lực của việc nghiên cứu giảng dạy, chẳng bao giờ có đủ thời gian để chạy theo những cuộc gọi đó. Nhưng Kirk nhìn thấy đây là một cơ hội có thể hỗ trợ cho sứ mệnh của mình. Anh nhận ra, “Việc mở rộng đến công chúng như thế này chính xác là những gì mà các nhà thao cổ học nên làm.”

Anh quyết định tìm hiểu về những cuộc gọi ngẫu nhiên đến khoa khảo cổ học. Anh lên kế hoạch gặp những người này, lắng nghe câu chuyện của họ, và giải thích những nguyên tắc khảo cổ nhằm giúp họ xác định được liệu có phải là những hiệp sĩ thời trung cổ đã từng đi dạo vòng quanh khu đồi Pittsburgh hay không. Không chỉ gặp mặt, Kirk còn quay phim lại các cuộc gặp gỡ với mục tiêu cụ thể là sản xuất một bộ phim tài liệu dựa trên trường hợp thú vị nhất. Anh gọi dự án của mình là *The Armchair Archaeologist (Nhà Khảo cổ Bàn Giáy)*. Anh ước đoán dự án cá nhân này sẽ mất khoảng 5 đến 10 năm - bên cạnh việc quay phim Thung lũng Teotihuacan. Anh nói, “Tôi nghĩ là chỉ ít thì tôi cũng có thể chiếu nó cho các sinh viên của mình xem trong lớp nhập môn khảo cổ học.”

Một sáng Chủ nhật, không lâu sau khi nghe tin nhắn thoại về kho báu của các Hiệp sĩ dòng Đền, Kirk gọi một chuyên viên quay phim và một chuyên viên âm thanh rồi thẳng tiến đến Pittsburgh để tìm hiểu về trường hợp này. Kirk nhớ lại, “Ông ấy rất thú vị. Ông có những ý tưởng điên rồ, nhưng nói chuyện với ông ấy vui lắm. Chúng tôi nói cả ngày, uống bia và tán gẫu. “Hóa ra “kho báu” thực chất chỉ là những mảnh xương hươu cũ và những chiếc đinh đường ray được tìm thấy trong một cái hố sỏi. Nhưng trải nghiệm ấy đã truyền cảm hứng cho Kirk. Mọi thứ mang lại kết quả tốt hơn anh tưởng.

Trong khoảng thời gian này, kênh Discovery muốn có một chương trình truyền hình thực tế liên quan đến khảo cổ học. Thông thường trong ngành truyền hình, thay vì tự phát triển ý tưởng, họ sẽ thông tin rộng rãi về mong muốn của mình và để cho các công ty sản xuất độc lập đề xuất ý tưởng. Ba tháng sau khi Kirk quay phim ở Pittsburgh, một trong những công ty sản xuất này liên hệ trưởng khoa khảo cổ học tại Penn State, và ông ấy thông báo đến toàn bộ đội ngũ trong khoa. Kirk nhớ lại, “Tôi chỉ mới có ba tháng kinh nghiệm giảng dạy vào lúc ấy. Nhưng tôi rất hứng thú với ngành truyền thông

thế nên tôi nghĩ: ‘Sao không phải là mình?’ “Sau đó Kirk liên lạc với công ty sản xuất. Không lâu sau cuộc nói chuyện đầu tiên, anh chia sẻ, “Tôi có ý tưởng cho show truyền hình.” Anh gửi họ băng ghi hình *Nhà Khảo cổ Bàn Giấy*.

Công ty sản xuất thích ý tưởng đó và họ cũng thích Kirk. Họ ghi hình lại chuyến ghé thăm của Kirk đến địa điểm kho báu của Hiệp sĩ và gửi đoạn băng đến kênh Discovery và kênh History. Kênh History đồng ý hỗ trợ tài chính cho một tập quay thử, nhưng kênh Discovery thì tuyên bố, “Đẹp luôn vụ quay thử. Chúng ta quay một mạch 8 tập luôn.” Khi họ bảo Kirk thêm người đồng dẫn chương trình, anh chỉ có một cái tên duy nhất trong đầu: bạn tốt của anh Jason De León. Jason lúc này cũng vừa mới tốt nghiệp Penn State và bắt đầu làm trợ lý giáo sư tại Michigan. Họ sắp xếp với Discovery mua một học kỳ giảng dạy bắt buộc của họ vào mùa thu kế tiếp, sau đó lên đường quay đợt đầu tiên của show truyền hình mà sau này được biết đến với tên *American Treasures*.

TẬN DỤNG NHỮNG CUỘC ĐÁNH CƯỢC NHỎ

Sứ mệnh của Kirk là phổ biến ngành khảo cổ học, và anh ấy muốn thực hiện nó theo cách có thể giúp anh tạo nên một cuộc sống sôi động. Dẫn chương trình *American Treasures* đã biến sứ mệnh này thành hiện thực. Câu hỏi đặt ra là anh ấy đã làm thế nào để có bước nhảy từ một ý tưởng chung chung đến những hành động cụ thể.

Sau đây là những gì tôi nhận thấy: Con đường dẫn đến *American Treasures* của Kirk tịnh tiến từ từ. Không phải bất chợt mà anh quyết định rằng mình muốn dẫn một chương trình truyền hình và sau đó đi ngược lại để biến ước mơ thành hiện thực. Thay vào đó, anh đi lên từ sứ mệnh gốc của mình - phổ biến ngành khảo cổ học - với một loạt những bước thử nhỏ. Lấy ví dụ, khi anh có được cuộn phim cũ *Land and Water*, anh quyết định số hóa chúng và sản xuất đĩa DVD. Sau bước đi nhỏ này, anh đi một bước lớn hơn một chút là gây quỹ để quay phiên bản mới của bộ phim tài liệu gốc. Khi George Milner bật đoạn đối thoại về kho báu Hiệp sĩ dòng Đền cho anh nghe, Kirk cũng đi một bước vừa phải khác là thực hiện dự án *The Armchair Archaeologist* mà không có một tầm nhìn cụ thể nào về sự hữu ích của nó hơn là một cuộn phim giới thiệu chiếu trong lớp nhập môn khảo cổ. Tuy

nhiên, bước nhỏ cuối cùng này hóa ra lại là một thắng lợi, dẫn anh thẳng đến chương trình truyền hình riêng.

Trong lúc suy nghĩ về ý nghĩa trong câu chuyện của Kirk, tôi vô tình bắt gặp một quyển sách kinh doanh mới nổi gần đây có tựa đề là *Little Bets (Những Cuộc Đánh Cược Nhỏ)*, được viết bởi một nhà cựu đầu tư mạo hiểm có tên Peter Sims. Khi nghiên cứu những nhà đổi mới thành công, từ Steve Jobs đến Chris Rock rồi đến Frank Gehry, cũng như các công ty đổi mới như Amazon và Pixar, Sims tìm thấy một chiến thuật chung cho tất cả mọi người. Anh viết, “Thay vì tin rằng họ cần phải bắt đầu bằng một ý tưởng lớn hoặc lên kế hoạch trước cho cả một dự án khổng lồ, họ đặt những *ván cược nhỏ* có hệ thống vào một vài hướng đi có vẻ triển vọng, rồi thu thập những thông tin cần thiết từ rất nhiều những thất bại nhỏ và từ những chiến thắng nhỏ nhưng quan trọng”[phần in nghiêng là ý của tôi]. Sims lập luận rằng dạng thông tin phản hồi nhanh và thường xuyên này “cho phép họ tìm thấy những hướng đi không ngờ đến và đạt được những kết quả phi thường.”

Để minh họa cho ý này, Sims kể chi tiết ví dụ của Chris Rock trong việc chuẩn bị một buổi diễn hài cho chương trình HBO đặc biệt nổi tiếng của mình. Rock sẽ thực hiện khoảng 45 đến 55 chuyến ghé thăm không báo trước đến một câu lạc bộ hài tại vùng New Jersey để giúp anh ấy xác định xem phần nào hiệu quả và phần nào không. Sims lưu ý rằng Rock xuất hiện trên sân khấu cùng một tập giấy màu vàng và diễn nhiều màn hài khác nhau để ghi nhận phản ứng của đám đông. Hầu hết đều không như mong đợi. Chẳng có gì ngạc nhiên khi Rock ngược lên và nói, “Phần này cần phải kích thích hơn nữa,” trong khi đám đông cười ngặt nghẽo trước sự vụng về của Rock. Nhưng những thất bại nhỏ này, đi kèm với những chiến thắng nhỏ của những màn diễn hài thành công, cung cấp cho Rock nguồn thông tin cần thiết để tạo nên một buổi diễn phi thường.

Tôi nhận ra rằng những cuộc đánh cược nhỏ này là cách mà Kirk dùng để cảm nhận sứ mệnh phổ biến ngành khảo cổ học của mình. Anh thử sản xuất đĩa DVD, quay một bộ phim tài liệu, và quay một chuỗi các bộ phim cho sinh viên của mình. Nỗ lực cuối cùng có triển vọng nhất, hẳn nhiên là Kirk không thể nào biết trước việc này. Điều quan trọng về những cuộc đánh cược nhỏ là chúng cực kỳ nhỏ. Bạn thử làm một thứ gì đó, nhiều nhất là mất khoảng vài tháng. Hoặc thành công, hoặc thất bại, nhưng dù thế nào đi nữa, bạn cũng sẽ

có những thông tin phản hồi quan trọng để dẫn dắt bạn đi các bước tiếp theo. Hướng tiếp cận này trái ngược hẳn ý tưởng phải chọn một kế hoạch táo bạo và đặt cược thật lớn vào nó. Nếu Kirk làm điều này - lấy ví dụ, anh quyết định sẽ cống hiến hàng năm trời cho việc phổ biến phim tài liệu *Land and Water* - anh sẽ không thể nào thành công với sứ mệnh của mình như hiện giờ.

Khi nhìn lại câu chuyện của Pardis Sabeti, tôi cũng nhận thấy chiến thuật đặt cược nhỏ trong đó. Nếu bạn nhớ lại, cô ấy đã sớm đưa ra quyết định trong quãng đời sinh viên của mình rằng cô sẽ theo đuổi một sứ mệnh chữa trị những căn bệnh truyền nhiễm tại châu Phi. Nhưng tại thời điểm này, cô không biết cách nào để biến sứ mệnh thành hiện thực, vì thế cô tiến hành những thí nghiệm nhỏ. Cô bắt đầu trong phòng thí nghiệm, nghiên cứu về di truyền gen của người Mỹ gốc Phi. Điều này có vẻ không đúng lắm, nên cô chuyển đến một nhóm chuyên về bệnh sốt rét - nhưng một lần nữa, cô không nhìn thấy một con đường rõ ràng tiến tới sứ mệnh của mình. Quay trở lại Harvard, cô bắt đầu vai trò nghiên cứu sinh hậu tiến sĩ tại Broad Institute. Và chính tại đây cô tạo được sự chú ý với hướng tiếp cận điện toán của mình để tìm kiếm những dấu hiệu của chọn lọc tự nhiên trong gen người. Chính lần đặt cược cuối này - trong một chuỗi dài những đặt cược - đã chứng minh đây là một trận thắng lớn. Và bây giờ, cô quyết định cống hiến sự nghiệp theo đuổi nó. Không phải nhờ táo bạo, mà là thử nghiệm, đã chuyển đổi một sứ mệnh chung chung của Pardis một thành công cụ thể.

TẠM NGHỈ

Chúng ta hãy tạm dừng ở đây một chút để tổng kết lại những gì chúng ta biết cho đến lúc này về sứ mệnh. Trong chương trước, tôi sử dụng câu chuyện Pardis Sabeti để nhấn mạnh rằng bạn cần có vốn liếng sự nghiệp trước khi bạn xác định một sứ mệnh thực tế. Tuy nhiên, một ý tưởng tốt về sứ mệnh không có nghĩa là bạn sẽ thành công trên con đường theo đuổi nó. Với suy nghĩ đó, trong chương này chúng ta nghiên cứu cuộc đời của Kirk French để hiểu rõ hơn cách tạo nên bước nhảy vọt từ việc xác định một sứ mệnh thực tiễn cho đến việc biến nó thành hiện thực thành công.

Ở đây chúng ta phát hiện ra tầm quan trọng của những cuộc đánh cược nhỏ. Để tối đa hóa khả năng thành công của bạn, bạn cần thực hiện những thí nghiệm nhỏ mà sẽ mang lại cho bạn thông tin phản hồi cụ thể. Đối với Chris

Rock, một lần đặt cược như vậy có thể bao gồm việc kể một câu chuyện hài trước đám đông và quan sát xem họ có cười hay không, trong khi đối với Kirk, thì nó có thể là sản xuất những đoạn phim mẫu cho một bộ phim tài liệu và xem xét liệu nó có hấp dẫn nguồn vốn hay không. Những cuộc đánh cược này cho phép bạn khám phá một hướng đi cụ thể xoay quanh sứ mệnh tổng quát, và để giúp bạn tìm ra công việc nào có khả năng lớn nhất đưa bạn đến những kết luận tuyệt vời.

Nếu vốn liếng sự nghiệp giúp bạn xác định một sứ mệnh hấp dẫn, thì chiến thuật đặt cược nhỏ sẽ cho bạn cơ hội thành công trong sứ mệnh này. Để thực hiện chiến lược sự nghiệp này, bạn cần cả hai thứ ấy. Tuy nhiên, bạn sẽ thấy rằng trong chương tiếp theo, câu chuyện về sứ mệnh vẫn chưa dừng lại ở đó. Khi tiếp tục nghiên cứu về chủ đề này, tôi tìm ra một chiến thuật thứ ba và cuối cùng giúp tôi tích hợp đặc điểm này vào hành trình tìm kiếm công việc yêu thích.

Trong chương này, tôi sẽ chứng minh rằng những sứ mệnh thành công mỹ mãn là kết quả của việc tìm kiếm những dự án thỏa mãn **quy luật tạo dấu ấn** - quy luật này đòi hỏi một ý tưởng tạo cảm hứng để người khác bình luận về nó, và nó được triển khai theo hướng giúp việc bình luận qua lại thật dễ dàng.

Chương 15: Sứ Mệnh Cũng Cần Tiếp Thị

Trong chương này, tôi sẽ chứng minh rằng những sứ mệnh thành công mỹ mãn là kết quả của việc tìm kiếm những dự án thỏa mãn **quy luật tạo dấu ấn** - quy luật này đòi hỏi một ý tưởng tạo cảm hứng để người khác bình luận về nó, và nó được triển khai theo hướng giúp việc bình luận qua lại thật dễ dàng.

CUỘC ĐỜI ĐẶC BIỆT CỦA GILES BOWKETT

Giles Bowkett yêu công việc kiếm sống của mình. Trên thực tế, cuộc chạm trán đầu tiên của tôi với Giles là thông qua một e-mail anh gửi cho tôi với tiêu đề: “Cuộc đời đặc biệt của tôi.”

Mặc dù vậy, Giles không phải lúc nào cũng yêu sự nghiệp của mình. Đã từng có thời điểm anh không một xu dính túi và thất nghiệp, và có những thời điểm anh phải chịu đựng những công việc ngán đến tận cổ. Bước ngoặt của anh xảy đến vào năm 2008 khi Giles trở thành siêu sao trong cộng đồng lập trình viên chuyên về ngôn ngữ lập trình Ruby. Anh hồi tưởng lại giai đoạn tên tuổi anh nổi như cồn trong giới, “Như thể tất cả mọi lập trình viên Ruby trên hành tinh này đều biết đến tên tôi. Tôi còn gặp những người đến từ Argentina và Na Uy, họ không những biết tôi là ai mà thậm chí còn thấy sốc khi biết rằng tôi không nghĩ là họ biết đến mình.”

Tôi sẽ sớm đi sâu vào chi tiết *làm thế nào* mà Giles trở thành một ngôi sao, nhưng điều mà tôi muốn nhấn mạnh ngay lúc này là sự nổi tiếng cho phép Giles nắm quyền kiểm soát sự nghiệp và chuyển hóa nó thành một thứ mà anh yêu thích. Anh nhớ lại khoảng thời gian năm 2008, “Tôi vô cùng hứng thú với những công ty tại San Francisco và Thung lũng Silicon.” Anh quyết định nhận một công việc ở ENTP, một trong những công ty dẫn đầu về lập trình Ruby. Họ tăng gấp đôi lương và cho anh tham gia vào những dự án thú vị. Năm 2009, Giles muốn trở thành một doanh nhân. Anh rời ENTR tạo một trang blog cá nhân và một bộ sưu tập những ứng dụng web mini mà rất nhanh sau đó, những thứ này đã mang lại đủ số tiền để hỗ trợ cuộc sống của anh. “Tôi có một số lượng độc giả muốn biết suy nghĩ của tôi về rất nhiều thứ khác nhau. Trong nhiều trường hợp, họ vui vẻ trả tiền để được đặt câu hỏi

cho tôi.”

Tuy nhiên, anh quyết định rằng lối sống đơn độc như vậy đã quá đủ (“thật là nhàm chán khi làm việc tại nhà mà không có bạn cùng phòng, bạn gái, hay thậm chí là một con chó”), vậy nên anh theo đuổi một sở thích từ lâu về làm phim bằng cách đầu quân vào HitReCord: một công ty do diễn viên Joseph Gordon-Levitt thành lập, cung cấp dịch vụ trên nền web cho những dự án truyền thông hợp tác. Không phải là thu nhập cao (“hiểu biết của Hollywood về tiền lương của lập trình viên hoàn toàn trật lất”), mà công việc nghe có vẻ rất vui - một trong những tiêu chí quan trọng nhất của Giles khi làm việc. Anh chia sẻ, “Đó là một trải nghiệm cực kỳ tuyệt vời. Tôi được giao du với một trong những ngôi sao của phim *Inception* (*Kẻ Đánh cắp Giác Mơ*) và tập phim *Batman* kế tiếp, hoặc uống bia tại nhà anh ấy, đại loại thế. “Không lâu sau khi tôi gặp Giles và sau khi anh đã thỏa mãn thú vui với Hollywood, anh lại đi tiếp. Một nhà xuất bản đề nghị anh viết một quyển sách, và anh đồng ý - tại sao không chứ? Dự án này có vẻ rất thú vị.

Tốc độ mà Giles nhảy từ cơ hội này sang cơ hội khác có vẻ như thiếu định hướng, nhưng phong cách sống này rất phù hợp với tính cách năng động của anh. Lấy ví dụ một trong những kỹ thuật thuyết trình ưa thích của Giles là bắt đầu nói càng lúc càng nhanh, và đi kèm với bài nói là một loạt các slide thuyết trình, mỗi slide trình chiếu một từ khóa duy nhất và hiện lên màn hình ngay đúng thời điểm anh nói thuật ngữ ấy ra. Hay nói cách khác, anh sử dụng vốn liếng sự nghiệp để xây dựng một công việc đặc thù cho tính cách của mình, và đó là lý do vì sao anh mê làm việc.

Lý do tôi kể câu chuyện của Giles ở Quy tắc #4 này là vì bản chất gốc rễ của sự thăng tiến của anh nằm ở sứ mệnh. Nói cụ thể hơn, Giles quyết tâm thực hiện sứ mệnh kết hợp thế giới nghệ thuật vào ngôn ngữ lập trình Ruby. Anh đã làm điều này rất tốt khi tung ra Archaeoteryx, một chương trình trí tuệ nhân tạo nguồn mở có thể tự viết và chơi nhạc dance. Cách thức hoạt động của Archaeoteryx hoạt động thật phi thường: Nhập vào khung mã lệnh hệ điều hành Mac một dòng lệnh đơn giản, ta nhận được kết quả là một đoạn nhạc dance phức tạp. Như thể sự sáng tạo âm nhạc đã được tinh giản thành một loạt những phương trình và những dòng mã lệnh cụt ngủn. Chính chương trình này đã biến Giles trở thành một ngôi sao.

Nhưng câu hỏi gây hứng thú cho tôi nhất về Giles là cách anh nhảy vọt từ một sứ mệnh tổng quát - kết hợp nghệ thuật vào ngôn ngữ lập trình Ruby - đến một dự án làm nên tên tuổi của anh: Archaeopteryx. Trong chương trước, tôi nhấn mạnh tầm quan trọng của việc sử dụng những cuộc đánh cược nhỏ để cảm nhận một hướng đi tốt từ một sứ mệnh tổng quát đến một dự án cụ thể. Tuy nhiên, Giles còn thêm vào một tầng sắc thái khác cho mục tiêu này. Anh tiếp cận nhiệm vụ tìm kiếm những dự án phù hợp với sứ mệnh của mình bằng tư duy của một chuyên viên tiếp thị. Anh nghiên cứu một cách có hệ thống những quyển sách về chủ đề này nhằm xác định lý do tại sao một số ý tưởng gây được sự chú ý trong khi những ý tưởng khác thì thất bại. Cách tiếp cận xoay quanh tiếp thị này hữu ích cho bất kỳ người nào đang tìm cách tích hợp sứ mệnh thành một phần của hành trình tìm kiếm công việc mà họ yêu thích.

NHỮNG CON BÒ MÀU TÍM VÀ NGÔI SAO MÃ NGUỒN MỜ

Câu chuyện sự nghiệp của Giles bắt đầu khi anh rời Đại học Santa Fe sau năm nhất. Anh bắt đầu viết kịch bản, “nhưng chúng không tốt,” và thử sức ở công việc soạn nhạc “việc này tôi làm tốt hơn, nhưng không đem lại thu nhập.” Anh cũng làm những công việc tạm thời, vốn có máu nghệ sĩ, Giles bị hấp dẫn bởi những nhà thiết kế đồ họa trong những công ty mà anh làm việc và họ giới thiệu anh đến với một ngôn ngữ đã làm thay đổi thế giới thiết kế - thứ ngôn ngữ có tên HTML. Giles xây dựng trang web đầu tiên của mình vào năm 1994, và năm 1996 anh chuyển đến San Francisco, mang theo những quyển sách về Java và Perl - những ngôn ngữ lập trình cung cấp nền tảng cho trang web thời kỳ đầu. Năm 1994, anh kiếm được 30.000 đô. Năm 1996, thu nhập của anh tăng lên 100.000 đô: Sự bùng nổ của bong bóng dot-com đang tăng tốc và Giles đã ở đúng nơi với những kỹ năng phù hợp tại đúng thời điểm.

Ban đầu, mọi thứ có vẻ thuận buồm xuôi gió với Giles tại San Francisco. Anh yêu thích công việc thiết kế trang web, và trong thời gian rảnh, anh làm DJ tại địa phương. Nhưng mỗi sự nghiệp đều có tuổi thọ riêng, chẳng bao lâu sau, anh nhận công việc lập trình cho một ngân hàng đầu tư. Anh nhớ lại, “Tôi ngán đến tận cổ. Vì vậy tôi quyết định làm một thứ thật táo bạo: Tôi nộp đơn vào một công ty khởi nghiệp rất thú vị.” Ngay sau ngày anh nộp đơn, công ty này trải qua giai đoạn khó khăn. Đợt nổ bong bóng dot-com đầu tiên đã bắt

đầu diễn ra. Anh nhớ lại, “Tôi nhanh chóng nhận ra mình là người duy nhất trong số bạn bè có việc làm. Tôi nói chuyện với một nhà tuyển dụng về việc tìm một công việc mà tôi thích hơn, và ông ấy nói rằng tôi nên vui khi giờ vẫn còn có việc mà làm.”

Tuy nhiên, với bản chất của Giles, anh lờ đi lời khuyên của người tuyển dụng và nghỉ việc, sau đó chuyển về Santa Fe. Anh sống trong một căn nhà di động trên xe thuê tạm trên đất của bố mẹ mình, và giúp họ xây một căn nhà dùng năng lượng mặt trời trong khi tham gia các khóa học tại trường cao đẳng cộng đồng. Anh học vẽ, thanh nhạc, piano và có lẽ quan trọng nhất là kỹ thuật phòng thu - khóa học đã giới thiệu anh đến việc sáng tác âm nhạc bằng cách sử dụng các thuật toán. Chính tại đây, giữa một nơi hẻo lánh và những lớp nghệ thuật, Giles đã đưa ra một quyết định quan trọng. Anh nhận ra rằng một sự nghiệp không định hướng sẽ dẫn đến một nơi rất nguy hiểm, ví dụ như cảm thấy chán nản khi viết mã máy tính cho ngân hàng đầu tư. Anh cần một sứ mệnh để chủ động dẫn dắt sự nghiệp, còn không anh sẽ đi đến kết cục bế tắc hết lần này đến lần khác. Anh quyết định rằng một sứ mệnh tốt với anh là phải kết hợp được giữa nghệ thuật và công nghệ bằng một cách nào đó, nhưng anh không biết cách làm thế nào để biến một ý tưởng tổng quát như vậy thành một công việc có thể tạo ra thu nhập, vì vậy anh đi tìm câu trả lời. Cuối cùng anh đã tìm thấy điều mình cần trong hai quyển sách không ngờ đến.

“Hoặc bạn tạo dấu ấn hoặc bạn vô hình.” Đây là câu nói của Seth Godin trong quyển sách bán chạy nhất năm 2002 *Purple Cow (Con Bò Tím)*. Anh giải thích rõ hơn trong một bài viết trên *Fast Company* về chủ đề này: “Thế giới này chỉ toàn những thứ chán chường - những con bò nâu - chính vì vậy rất ít người để ý tới... Một con bò tím... rõ ràng là nổi bật hơn cả. Tiếp thị xuất sắc chính là nghệ thuật tạo nên những thứ đáng lưu tâm.” Khi Giles đọc sách của Godin, anh chợt ngộ ra: Để sứ mệnh có thể tạo nên một sự nghiệp vững vàng, nó cần phải tạo ra những con bò tím, loại dự án xuất sắc mà có thể khiến người khác bàn tán về nó.

Nhưng điều này làm phát sinh câu hỏi thứ hai: Trong thế giới lập trình máy tính, người ta khởi đầu những dự án xuất sắc ở đâu? Anh tìm thấy câu trả lời thứ hai trong một quyển sách định hướng sự nghiệp năm 2005 với tựa đề lạ lùng: *My Job Went to India: 52 Ways to Save Your Job (Công Việc Của Tôi*

Dời Đến Ấn Độ: 52 Cách Để Cứu Công Việc Của Bạn). Quyển sách được viết bởi Chad Fowler, một lập trình viên Ruby nổi tiếng đưa ra những lời khuyên nghề nghiệp cho các lập trình viên phần mềm. Một trong 52 chiến lược của Fowler là người tìm việc cần phải tận dụng làn sóng phần mềm mã nguồn mở. Phong trào này đưa các lập trình viên máy tính lại với nhau, những người sẵn sàng dành thời gian để xây dựng những phần mềm miễn phí và có thể chỉnh sửa được. Fowler cho rằng cộng đồng này rất được tôn trọng và để ý đến. Nếu bạn muốn tạo nên tên tuổi - trong lĩnh vực phát triển phần mềm - loại tên tuổi có thể giúp bạn đảm bảo an toàn cho một công việc - hãy tập trung vào việc đóng góp có chất lượng cho những dự án mã nguồn mở. Đây chính là nơi mà mọi người tìm kiếm tài năng.

Giles nói với tôi, “Sự tổng hợp của *Purple Cow* và *My Job Went to India* chỉ ra rằng con đường tốt nhất để tiếp thị bản thân mình như một lập trình viên chính là tạo ra một phần mềm dựa trên mã nguồn mở đáng chú ý. Và tôi đã làm như vậy.”

Làm theo lời khuyên của Godin, Giles nảy ra ý tưởng Archaeopteryx, phần mềm tạo nhạc sử dụng trí tuệ nhân tạo. Anh nói, “Tôi không nghĩ ai sở hữu một nền tảng kết hợp nhiều kỹ năng như tôi. Đúng là có nhiều lập trình viên Ruby thích nhạc dance, nhưng tôi không nghĩ rằng có bất kỳ ai trong số họ hy sinh nhiều giờ đồng hồ để chỉnh nhạc hết lần này đến lần khác, hay để tung ra những bản ghi âm quảng bá không tạo ra một đồng bạc nào; và để nghiên cứu lý thuyết âm nhạc.” Hay nói cách khác, khả năng của Giles trong việc tạo ra một chương trình Ruby có thể sản xuất âm nhạc thật sự độc nhất vô nhị: Nếu anh thành công, nó sẽ là một con bò tím.

Và theo lời khuyên của Fowler, Giles quyết định rằng cộng đồng mã nguồn mở sẽ là nơi hoàn hảo để giới thiệu con bò tím này đến với thế giới. Bên cạnh việc phát hành mã Archaeopteryx dưới dạng nguồn mở, anh cũng đi diễn thuyết để phổ biến nó hơn nữa. Giles nhớ lại, “Căn bản là tôi đã làm hơn cả lời khuyên của Chad Fowler. Tôi đến thuyết trình tại hầu hết những nhóm người dùng và hội thảo mà tôi có thể đến được - ít nhất là 15 lần vào năm 2008.” Chiến lược lai giữa Godin và Fowler đã mang lại hiệu quả. Giles hồi tưởng, “Tôi nhận được lời mời làm việc khắp thế giới. Tôi được làm việc với những siêu sao trong ngành, tôi được mời viết một quyển sách về Archaeopteryx, tôi có thể đòi mức phí nhiều hơn so với trước đây.” Hay nói

cách khác, đây là một chiến lược đã biến sứ mệnh của anh thành một thành công rực rỡ.

QUY LUẬT TẠO DẤU ẤN

Nhìn lại câu chuyện của Giles, tôi cứ nghĩ mãi đến một từ: “tạo dấu ấn.” Tôi cho rằng Giles đã phát hiện ra rằng một dự án với một sứ mệnh tốt cần phải tạo dấu ấn theo hai cách khác nhau. Trước tiên, nó phải tạo dấu ấn theo nghĩa đen - khiến mọi người phải nhắc về nó. Để hiểu được đặc điểm này, trước tiên chúng ta hãy nhìn vào những thứ *thiếu đi* đặc điểm này. Trước khi tạo ra Archaeopteryx, Giles cũng đã thực hiện một dự án mã nguồn mở khác. Anh thu thập những công cụ dòng mã nổi tiếng cho Ruby và kết hợp chúng vào thành một gói với hướng dẫn đầy đủ. Nếu bạn có dịp hỏi một lập trình viên Ruby về dự án này, anh ấy sẽ nói với bạn rằng đây là một sản phẩm đáng tin cậy, chất lượng và hữu ích. Nhưng đây không phải là loại thành quả có thể thúc đẩy người lập trình viên này giới thiệu với bạn bè rằng: “Các cậu *nhất định* phải xem thứ này!”

Hay nói theo cách của Seth Godin, dự án này là một “con bò nâu”. Ngược lại, dạy cho máy tính của bạn sáng tác những bản nhạc phức tạp chính là một con bò tím; nó truyền cảm hứng cho người khác, khiến họ phải chú ý và chia sẻ rộng rãi.

Điều tuyệt vời về ý tưởng xuất sắc này chính là nó có thể được áp dụng trong bất kỳ lĩnh vực nào. Lấy ví dụ về việc viết sách: Nếu tôi xuất bản một quyển sách chứa đựng những lời khuyên hữu ích để giúp cho những sinh viên mới tốt nghiệp gia nhập thị trường lao động chẳng hạn, có thể bạn sẽ thấy nó hữu ích, nhưng bạn sẽ không nhiệt tình đăng lên Facebook những lời khen ngợi về nó. Nhưng mặt khác, nếu tôi xuất bản một quyển sách nói rằng “theo đuổi đam mê” là một lời khuyên tồi tệ, thì (hy vọng) nó có thể thúc đẩy bạn chia sẻ về quyển sách. Hay nói cách khác, quyển sách mà bạn đang cầm trên tay được thai nghén từ những giai đoạn đầu với một hy vọng rằng nó sẽ được đánh giá là “tạo dấu ấn.”

Tuy nhiên, còn một dạng tạo dấu ấn thứ hai ở đây. Giles không chỉ tìm thấy một dự án truyền cảm hứng cho người khác, anh còn chia sẻ về dự án này trong một môi trường có thể *hỗ trợ* việc bàn tán và phát tán dự án. Trong trường hợp này, môi trường đó chính là cộng đồng mã nguồn mở. Anh học

được từ Chad Fowler rằng cộng đồng này có một cấu trúc hạ tầng vững vàng để nhận biết và phát tán thông tin về những dự án thú vị. Nếu không có sự bàn tán này, một con bò tím dù đặc biệt đến mấy cũng có thể trở nên vô hình. Hay nói cụ thể hơn, nếu Giles tung ra Archaeopteryx như một phần mềm thương mại mã nguồn đóng, và cố gắng bán nó thông qua một trang web hay các nhạc hội, có lẽ nó đã không được lan truyền nhanh đến vậy.

Một lần nữa, ý tưởng này không chỉ được áp dụng trong giới lập trình Ruby. Chúng ta hãy quay lại ví dụ của tôi về việc viết sách hướng dẫn sự nghiệp. Tôi nhận ra từ sớm trong quá trình viết sách rằng các trang blog là một nơi rất tốt để giới thiệu ý tưởng. Blog là thứ có thể thấy được và cấu trúc hạ tầng của nó hỗ trợ việc chia sẻ ý tưởng một cách nhanh chóng thông qua các trang mạng xã hội. Bởi thế mà vào khoảng thời gian tôi trình bày quyển sách này với các nhà xuất bản, tôi không chỉ có một lượng lớn độc giả trân trọng góc nhìn của tôi về đam mê và kỹ năng, mà ý tưởng này còn được phát tán rộng khắp: Các trang báo và những trang web lớn khắp thế giới bắt đầu trích dẫn suy nghĩ của tôi về chủ đề này, trong khi nhiều bài viết của tôi được trích dẫn trên mạng và được đăng tải trên mạng xã hội hàng ngàn lần. Nếu tôi quyết định chỉ chia sẻ ý tưởng của mình bằng những buổi diễn thuyết trả tiền chẳng hạn, thì sứ mệnh thay đổi tư duy về sự nghiệp của tôi có thể đã thất bại - môi trường này không đủ khả năng hỗ trợ sự phát tán đầu ầu.

Để đúc kết lại, tôi sẽ tóm tắt các ý tưởng này vào một quy luật súc tích:

Quy luật tạo dấu ấn

Để làm nên thành công cho một dự án được truyền cảm hứng bởi sứ mệnh, nó cần phải tạo dấu ấn theo hai cách khác nhau. Trước tiên, nó cần phải thúc đẩy mọi người chia sẻ nó với người khác. Thứ hai, nó cần phải được đưa vào một nơi có thể hỗ trợ việc tiếp thị này.

Khi phát hiện ra quy luật trên, tôi bắt đầu nhận thấy sự hiện diện của nó trong những ví dụ trước đây về việc sứ mệnh dẫn đến một sự nghiệp tuyệt vời. Để làm rõ hơn hướng tiếp cận theo hình thức tiếp thị này, chúng ta hãy dành một chút thời gian để điểm lại những ví dụ trước đây và làm bật lên quy luật tạo dấu ấn.

Quy luật trong thực tiễn

Sứ mệnh tổng quát của Pardis Sabeti là sử dụng gien để chiến đấu lại các căn bệnh truyền nhiễm ở châu Phi. Đây là một sứ mệnh tốt, nhưng bản thân nó không bảo đảm được một cuộc sống viên mãn mà Pardis muốn hướng tới. Trên thực tế, có rất nhiều nhà nghiên cứu có cùng sứ mệnh này, và họ đang làm rất tốt - ví dụ như sắp xếp chuỗi gien của vi-rút - nhưng lại không có một sự nghiệp thú vị. Ngược lại, Pardis theo đuổi sứ mệnh này bằng cách thực hiện một dự án lôi cuốn: sử dụng những chiếc máy tính mạnh mẽ để tìm kiếm bằng chứng tiến hóa của con người chống lại những căn bệnh cổ xưa. Nếu bạn muốn thấy bằng chứng của sự xuất sắc trong hướng tiếp cận này, hãy nhìn vào những tiêu đề bắt mắt của các bài báo được đính trong phòng thí nghiệm của Sabeti - những bài viết với tiêu đề như “5 Questions for the Woman Who Tracks Our DNA Footprints”(Năm câu hỏi cho người phụ nữ đi tìm phả hệ DNA của chúng ta) (*Discover*, tháng 4 năm 2010), “Picking

Up Evolution’s Beat”(Theo nhịp của sự tiến hóa) (*Science*, tháng 4 năm 2008), và “Are We Still Evolving?”(Chúng ta có đang tiếp tục tiến hóa?) (*BBC Horizon*, tháng 3 năm 2011). Đây là một dự án thúc đẩy mọi người lan tỏa khắp nơi. Nó là một con bò tím.

Bằng cách theo đuổi một dự án xuất sắc, Pardis đã thỏa mãn phần đầu tiên của quy luật tạo dấu ấn. Phần thứ hai đòi hỏi cô đưa dự án này vào trong một môi trường hỗ trợ việc lan tỏa. Đối với Pardis cũng như với tất cả những nhà khoa học khác, đây là phần dễ dàng. Những bài viết được bình duyệt là một hệ thống được thiết kế cho phép những ý tưởng tốt được lan rộng. Ý tưởng càng tốt, nó càng có cơ hội được đăng trên các tạp chí tốt. Tạp chí càng tốt, càng có nhiều người đọc nó. Và càng có nhiều người đọc nó, nó càng được trích dẫn nhiều, được thảo luận tại các hội thảo, và tạo ảnh hưởng trong ngành. Nếu bạn là một nhà khoa học với một ý tưởng xuất sắc, thì chẳng có cách nào tốt hơn để lan tỏa ý tưởng bằng cách xuất bản nó. Đây chính xác là những gì mà Pardis đã làm với bài viết trên tờ *Nature* giúp tạo nên tên tuổi cô.

Trong trường hợp của Kirk French, chúng ta cũng thấy sự hiện diện của quy luật tạo dấu ấn. Sứ mệnh tổng quát của anh là phổ biến ngành khảo cổ học hiện đại. Có rất nhiều cách bình thường để theo đuổi sứ mệnh này. Lấy ví dụ, anh có thể nghiên cứu làm cho chương trình giảng dạy môn khảo cổ tại Penn State hấp dẫn hơn với sinh viên, hoặc đăng các bài viết trên những tạp chí

khoa học thường thức. Nhưng những dự án này sẽ không tạo nên loại thành công có thể khiến một sự nghiệp trở nên hấp dẫn hơn. Thay vào đó, Kirk quyết định gõ cửa nhà dân và sử dụng các kỹ thuật khảo cổ giúp họ phát hiện ra tầm quan trọng (nếu có) của những cổ vật gia truyền. Hướng tiếp cận này rất xuất sắc”- nó được củng cố bằng số lượng lời mời diễn thuyết mà Kirk nhận được ngày nay, bao gồm cả một cơ hội thuyết trình mới đây tại một hội thảo lớn nhất trong ngành về những bài học mà anh học được với tư cách là người phổ biến ngành khảo cổ học. Khi anh diễn thuyết, cả giảng đường chật kín chỗ (một cảnh quang đầy ấn tượng dành cho một người chỉ vừa nhận bằng tiến sĩ).

Trong ví dụ này, Kirk có một dự án tạo dấu ấn để hỗ trợ cho sứ mệnh của anh - tất cả những gì anh cần bây giờ là một môi trường hỗ trợ cho nó. Anh tìm thấy môi trường này qua truyền hình. Chúng ta là một xã hội được huấn luyện để theo dõi những gì xảy ra hôm nay, và sau đó thảo luận những gì gây ấn tượng với chúng ta vào ngày hôm sau.

TÓM TẮT QUY LUẬT #4

Ý tưởng chủ đạo của quyển sách này rất đơn giản: Để kiến tạo một công việc yêu thích, trước tiên bạn cần phải xây dựng đủ vốn liếng sự nghiệp bằng cách tinh thông những kỹ năng hiếm hoi và quý giá, sau đó đổi nguồn vốn này lấy những đặc điểm tạo nên một sự nghiệp hấp dẫn. **Sứ mệnh** chính là một trong những đặc điểm đó.

Trong chương đầu tiên của Quy luật #4, tôi đã chứng minh rằng đặc điểm này, như tất cả những đặc điểm nghề nghiệp hấp dẫn khác, đòi hỏi vốn liếng sự nghiệp - bạn không thể nhảy thẳng vào một sứ mệnh tuyệt vời mà trước hết không tinh thông lĩnh vực của mình. Nói theo thuật ngữ của Steven Johnson, tôi tin rằng những ý tưởng tuyệt vời nhất về sứ mệnh được tìm thấy ở vùng khả thi kế cận - đây là vùng sát bên vùng tiên tiến nhất.

Vì vậy, để tiếp cận ý tưởng này, bạn trước tiên phải đến được vùng tiên tiến nhất, và điều đó đòi hỏi chuyên môn. Việc cố gắng nghĩ ra một sứ mệnh khi bạn còn là người mới trong ngành và thiếu vốn liếng sự nghiệp chắc chắn dẫn đến thất bại.

Tuy nhiên, một khi đã xác định được một sứ mệnh tổng quát, bạn vẫn cần

phải thực hiện những dự án cụ thể để khiến nó thành công. Một chiến lược hiệu quả để thực hiện nhiệm vụ này là thử những bước nhỏ mang lại thông tin phản hồi cụ thể - những cuộc đánh cược nhỏ - và sau đó sử dụng thông tin phản hồi này, dù tốt hay xấu, để giúp bạn xác định bước tiếp theo. Hướng khám phá một cách có hệ thống này có thể giúp bạn mở ra những hướng đi mà trước đây có lẽ bạn không bao giờ nhận ra.

Nhưng trong quá trình tìm kiếm, tôi khám phá ra rằng chiến thuật đặt cược nhỏ không phải là cách duy nhất để khiến một sứ mệnh thành công. Bạn có thể làm tốt hơn nếu sở hữu tư duy của một chuyên viên tiếp thị. Điều này dẫn đến chiến thuật mà tôi gọi là **quy luật tạo dấu ấn**.

Quy luật này nói rằng để một dự án thúc đẩy được một sứ mệnh thành công, nó cần phải tạo dấu ấn theo hai cách. Trước tiên, nó phải thúc đẩy mọi người lan rộng dấu ấn đó ra. Thứ hai, nó cần được đưa vào môi trường hỗ trợ sự lan rộng đó.

Nói tóm lại, sứ mệnh là một trong những đặc điểm quan trọng nhất mà bạn có thể có được bằng vốn liếng sự nghiệp. Nhưng đưa đặc điểm này vào sự nghiệp không hề đơn giản. Một khi bạn đã có đủ vốn liếng sự nghiệp để xác định một sứ mệnh tốt, bạn vẫn cần phải hành động để hiện thực hóa nó. Bằng cách sử dụng những cuộc đánh cược nhỏ và quy luật tạo dấu ấn, bạn sẽ nâng cao đáng kể khả năng tìm thấy các cách thức chuyển hóa sứ mệnh từ một ý tưởng hấp dẫn thành một sự nghiệp đầy lôi cuốn.

Kết Luận

Tiếp Tục Câu Truyện Của Tôi

Trong phần giới thiệu quyển sách này, tôi đã trình bày về hoàn cảnh khiến tôi thực hiện cuộc hành trình mà bạn vừa đọc hết ở đây. Thời gian làm sinh viên và nghiên cứu sinh hậu tiến sĩ đã gần kết thúc, và tôi sắp phải tham gia vào thị trường lao động. Tôi biết rằng để thành công trong vị trí một giáo sư không phải là điều dễ dàng. Nếu bạn không kiểm soát sự nghiệp của mình, nó có thể nuốt chửng bạn và đào thải bạn. Mọi việc còn tệ hơn khi tôi bước vào thị trường này trong thời kỳ kinh tế khó khăn, vậy nên có khả năng tôi không thể tìm được một vị trí phù hợp và điều này buộc tôi phải bắt đầu lại từ đầu trong sự nghiệp. Sự mù mờ này khiến cho câu hỏi sau đây bỗng dưng trở nên vô cùng áp lực: *Làm thế nào mà người ta rút cuộc cũng yêu thích công việc họ làm?*

Mùa thu năm 2010, tôi gửi đơn xin việc vào các vị trí học thuật. Đầu tháng 12, tôi đã nộp đơn cho 20 vị trí khác nhau. Điểm đáng nói trong quá trình săn tìm những công việc học thuật là đồng nghiệp của bạn nghĩ rằng đó là một quá trình gian nan, vì vậy họ không nhờ bạn làm giúp việc gì cả. Và mặc dù quá trình ấy thật sự gian nan, nhưng nó đến theo từng đợt và để lại một quãng thời gian dài ở giữa. Vì không có việc gì nhiều để lấp đầy khoảng trống ấy, bạn trở nên ăn không ngồi rồi. Vậy nên lúc bước sang tháng 12 sau khi hoàn tất việc nộp 20 đơn xin việc, lần đầu tiên kể từ kì nghỉ hè ở đại học, tôi chẳng có việc gì để làm.

Với thời gian rảnh như vậy, cuối cùng tôi cũng có thể bắt đầu cuộc hành trình của mình một cách nghiêm túc. Tại thời điểm này, tôi bắt đầu tìm kiếm những câu chuyện về sự nghiệp, cả thành công lẫn thất bại để xem mình có thể học được những gì. Ví dụ như vào tháng 11, tôi gặp Thomas lần đầu tiên - câu chuyện của anh đã mở đầu cho quyển sách này. Những người mà tôi tiếp xúc vào mùa thu năm ấy cũng cố thêm một quan điểm mà trước giờ tôi nghi ngờ là đúng: “Theo đuổi đam mê” là một lời khuyên tồi tệ. Nhưng sự khẳng định này chỉ mang đến thêm nhiều nhiệm vụ khó khăn hơn nhằm xác định chiến lược sự nghiệp nào thật sự hiệu quả.

Hành trình tìm kiếm của tôi phải tạm dừng vào tháng 1 và tháng 2 vì quá trình tìm việc của tôi nóng dần lên. Tôi phải chuẩn bị cho bài nói chuyện về công việc của mình và xem qua những lời mời phỏng vấn được gửi đến. Đầu tháng 3, tôi bắt đầu đi phỏng vấn tại Đại học Georgetown. Tất cả mọi thứ ở Georgetown đều rất ổn. Thật may mắn, tại thời điểm đó, tôi có một lời mời khác nữa. Tôi nói với người liên hệ tại Georgetown rằng tôi rất thích cuộc phỏng vấn và rất hứng thú với vị trí ấy nhưng tôi có một cái hẹn khác đang đến gần. Khuya hôm ấy, tôi nhận được một e-mail từ trưởng bộ phận nhân sự. Nó khá ngắn gọn chỉ với vài dòng sau:

Chúng tôi sẽ đưa ra đề xuất công việc cho anh vào thứ Năm. Anh chỉ cần cho chúng tôi biết cách liên lạc để trao đổi cụ thể hơn. Điện thoại di động có tiện nhất cho anh không?

Tôi từ chối các cuộc hẹn phỏng vấn khác đã được sắp xếp vào cuối mùa xuân và nhận lời mời làm việc của Georgetown. Mọi thứ đã được quyết định: Tôi sẽ trở thành một giáo sư. Tại tuần thứ hai của tháng 3, tôi chính thức rút khỏi thị trường tìm việc. Ngày bắt đầu làm việc của tôi sẽ là vào tháng 8, để lại một khoảng trống bốn tháng để tôi có thể đưa ra kết luận cho câu hỏi của mình: Bây giờ mình đã có việc làm, nhưng mình cần phải xác định được làm cách nào để biến nó thành công việc mà mình yêu thích. Mùa xuân và mùa hè năm ấy tôi lên đường rong ruổi, thực hiện những cuộc phỏng vấn tạo nên nền tảng cho Quy tắc #2 đến Quy tắc #4.

Trong lúc tôi viết kết luận này, chỉ còn khoảng hai tuần nữa là đến học kỳ đầu tiên của tôi trong vai trò một giáo sư. Tôi đã làm việc cật lực suốt những tháng qua để không chỉ hoàn thành cuộc hành trình mà tôi miêu tả trong quyển sách này mà còn viết lại trải nghiệm của mình. (Tôi ký hợp đồng cho quyển sách này chỉ hai tuần sau khi nhận lời mời làm việc của Georgetown). Kết luận này chính là phần cuối cùng của quyển sách, và vào thời điểm không thể nào tốt hơn được nữa. Tôi sẽ nộp bản thảo này chỉ vài ngày trước khi chuyển hướng tập trung sang một cuộc sống mới trong vai trò giáo sư - bắt đầu một chương mới với sự tự tin rằng tôi biết mình cần phải làm gì để khiến sự nghiệp trở nên xuất chúng.

Dĩ nhiên cuộc hành trình của tôi đã hé lộ nhiều ý tưởng bất ngờ. Tôi nhận ra rằng nếu mục tiêu của bạn là yêu thích những gì mình làm thì “theo đuổi đam

mê“có thể là một lời khuyên tồi tệ. Thay vì vậy, quan trọng hơn cả là bạn cần có những kỹ năng hiếm hoi và quý giá, sau đó đầu tư *vốn liếng sự nghiệp* này để tạo nên những loại đặc điểm nhằm biến một công việc trở nên tuyệt vời. Đặc điểm *quyền kiểm soát* và *sự mệnh* là hai chỗ rất tốt để bắt đầu. Mục tiêu của tôi cho phần cuối cùng của quyển sách là miêu tả cách tôi áp dụng những ý tưởng này vào cuộc đời sự nghiệp của mình như thế nào. Tôi muốn đưa bạn vào bên trong quá trình suy nghĩ của tôi và làm bật lên cái cách mà cả 4 quy tắc thể hiện trong giai đoạn khởi đầu sự nghiệp này của tôi. Dĩ nhiên, những ứng dụng này mang tính thăm dò - tôi vẫn chưa làm một giáo sư đủ lâu để nhìn thấy kết quả cuối cùng - nhưng tôi cho rằng chính sự thử nghiệm này là cái đáng bàn. Nó mang lại một ví dụ thực tế về những hành động cụ thể mà bạn có thể thực hiện ngay bây giờ để áp dụng những bài học trong sách vào cuộc sống. Quyết định của bạn có thể khác tôi, nhưng tôi hy vọng rằng trong phần kết luận này, bạn sẽ hiểu hơn về cách đổi mới một sự nghiệp để phù hợp với lối tư duy mới về việc kiến tạo công việc mà bạn yêu thích.

Tôi Đã Áp Dụng Quy Tắc #1 Như Thế Nào

Quy tắc #1 nói rằng “theo đuổi đam mê“là một lời khuyên tồi tệ, bởi vì hầu hết mọi người không có những đam mê tồn tại từ trước đang chờ được khám phá và gắn liền với một sự nghiệp nào đó. Quy tắc này nhận định rằng con đường đi đến công việc bạn yêu thích thường phức tạp hơn nhiều. Đây không phải là lần đầu tiên tôi bắt gặp quan niệm này trong hành trình của mình, mà tôi đã có ý tưởng sơ bộ về nó từ khá lâu. Mặc dù các chương trong Quy tắc #1 miêu tả những nỗ lực gần đây của tôi nhằm tìm kiếm bằng chứng cho linh cảm này, nhưng thật ra thì hạt giống suy nghĩ đó đã được gieo mầm từ lâu lắm rồi.

Câu chuyện về việc né tránh đam mê của tôi bắt đầu từ lúc tôi còn học trung học, khi tôi và bạn tôi Michael Simmons thành lập một công ty thiết kế Web. Chúng tôi gọi nó là Princeton Web Solutions. Khởi nguồn của công ty chúng tôi khá khiêm tốn. Vào khoảng cuối những năm 1990 - cơn bùng nổ bong bóng dot-com đầu tiên - và giới truyền thông bị ám ảnh với những câu chuyện về các CEO tuổi teen kiếm hàng triệu đô-la. Michael và tôi cho rằng điều này rất thú vị - nhất định là một cách tốt để kiếm tiền hơn hẳn những công việc làm thêm mùa hè. Chúng tôi cố gắng nghĩ ra một ý tưởng sáng tạo cho một công ty công nghệ cao - một thứ gì đó tương tự như Amazon.com

mới vậy - nhưng chúng tôi chẳng nghĩ ra được gì và cuối cùng đành phải lựa chọn ý tưởng mà chúng tôi từng thề rằng sẽ không theo đuổi: thiết kế trang web. Để tôi nói rõ cho bạn luôn, chúng tôi không hề đi theo tiếng gọi thật sự của mình. Lúc đó chúng tôi cảm thấy chán nản, không có việc làm, và đầy tham vọng - quả là một sự kết hợp đáng sợ - và thành lập một công ty nghe có vẻ rất hứa hẹn.

Princeton Web Solutions không phải là một thành công rực rỡ, một phần là do chúng tôi không thật sự muốn đầu tư thời gian để phát triển nó thành một công ty nghiêm túc. Vào năm thứ hai trung học, chúng tôi có sáu bảy khách hàng gì đó, bao gồm một công ty kiến trúc địa phương, một trường đại học kỹ thuật địa phương và một cổng website thiếu hiệu quả nhắm đến đối tượng người già nhưng được hỗ trợ tài chính tốt. Hầu hết những hợp đồng này chỉ trả khoảng 5.000 đô đến 10.000 đô, một khoản chi khổng lồ mà sau đó chúng tôi dùng để trả cho các nhà thầu phụ Ấn Độ - họ là những người làm hầu hết công việc lập trình. Khi tôi và Michael tốt nghiệp để vào Đại học - cậu ấy đến NYU còn tôi đến Dartmouth - tôi quyết định chấm dứt việc thiết kế web và tìm đến những mối quan tâm cấp thiết hơn, chẳng hạn như các cô gái xinh đẹp.

Đối với nhiều người thuộc thế hệ tôi, bác bỏ lời khuyên “theo đuổi đam mê” dường như là rất dị thường. Tôi chưa bao giờ cảm thấy sự tôn thờ đam mê hấp dẫn đến vậy, và đó là nhờ trải nghiệm với Princeton Web Solutions. Như đã đề cập, việc tôi thành lập công ty không có liên quan gì đến việc theo đuổi đam mê. Mặc dù vậy, khi tôi và Michael tìm ra cách để giữ cho công việc kinh doanh ổn định, thì kỹ năng này hóa ra lại là kỹ năng hiếm có và quý giá (đặc biệt là những người ở độ tuổi của tôi). Vốn sự nghiệp này sau đó được dùng để đổi lấy một loạt những trải nghiệm thú vị khác. Chúng tôi được đóng bộ và thuyết trình chào hàng với các đối tác lớn. Chúng tôi kiếm đủ tiền để không bao giờ phải lo lắng về việc không thể mua những thứ mà tuổi teen muốn mua. Thầy cô giáo thấy công ty của chúng tôi rất ấn tượng và cho phép chúng tôi nghỉ học để đi họp. Các tờ báo viết về chúng tôi, các nhà nhiếp ảnh đến chụp hình cho báo, và toàn bộ những trải nghiệm ấy chắc chắn đóng vai trò lớn trong việc giúp chúng tôi được nhận vào những Đại học danh giá.

Tôi nhận ra rằng những trải nghiệm khiến cho cuộc sống của bạn thú vị không liên quan nhiều lắm đến việc tìm kiếm công việc mơ ước. Hay nói

cách khác, Princeton Web Solutions đã gieo vào tôi ý tưởng rằng hạnh phúc trong công việc không cần phải đi theo tiếng gọi.

Chính bởi những trải nghiệm trước đây, khi vào Đại học, tôi thật sự tò mò khi thấy bạn bè mình bắt đầu vất tay lên trán đắn đo về những gì họ muốn làm trong đời. Đối với họ, một thứ căn bản như việc lựa chọn ngành học cũng trở thành một thứ gì đó nặng nề. Tôi cho rằng điều này thật vô nghĩa. Đối với tôi, thế giới đầy rẫy những cơ hội như Princeton Web Solutions đang chờ đợi được khai phá để biến cuộc đời bạn trở nên thú vị hơn - những cơ hội này chẳng liên quan gì đến việc xác định trước một công việc đã được số phận sắp sẵn cho bạn.

Chính bởi quan niệm này, trong khi những bạn học của tôi suy ngẫm về tiếng gọi thật sự bên trong họ, tôi lại đi tìm những cơ hội tinh thông những kỹ năng hiếm hoi mà sau này sẽ đem đến phần thưởng lớn. Tôi bắt đầu bằng cách nâng cao kỹ năng học tập để trở nên hiệu quả nhất có thể. Việc làm này chiếm mất của tôi khoảng một học kỳ với những thử nghiệm có hệ thống và kết quả là nó giúp tôi duy trì số điểm trung bình tuyệt đối 4.0 trong ba năm liên tiếp. Trong giai đoạn này, chưa bao giờ tôi phải thức trắng đêm và rất ít khi cày quá nửa đêm. Sau đó, tôi trao đổi vốn sự nghiệp này bằng cách xuất bản một quyển sách hướng dẫn cho sinh viên. Những trải nghiệm này giúp tôi tạo nên một cuộc đời sinh viên vô cùng hào hứng - Tôi cho rằng mình là sinh viên duy nhất tại khuôn viên trường Dartmouth thường xuyên nhận cuộc gọi từ nhà xuất bản - nhưng kể cả như vậy thì nó cũng chẳng xuất phát từ việc tôi theo đuổi một đam mê tồn tại nào trước cả. Thật sự thì động lực để tôi viết sách là từ thách thức của một doanh nhân mà tôi ngưỡng mộ khi tôi gặp anh vào một đêm nọ để uống vài ly: “Đừng chỉ nói suông, anh gắt lên khi tôi hồn nhiên đề cập ý tưởng về quyển sách. “Nếu cậu nghĩ đó là điều tốt, thì hãy cứ làm đi.” Đây có vẻ là một lý do đủ tốt để tôi bắt tay vào hành động.

Khi đến thời điểm phải quyết định sẽ làm gì sau đại học, tôi nhận được hai lời mời làm việc: một từ Microsoft và một từ MIT. Đây chính là loại quyết định có thể khiến bạn bè tôi bán loạn. Tuy nhiên, tôi lại chẳng thấy có lý do gì để lo lắng. Tôi chắc chắn rằng cả hai con đường đều mang lại hàng hà vô số cơ hội tạo nên một cuộc đời đáng sống. Cuối cùng tôi chọn MIT - ngoài các lý do khác, thì tôi chọn là để ở gần bạn gái tôi hơn.

Điều tôi muốn nói ở phần này là quan điểm chủ đạo của Quy tắc #1 đến với tôi *trước* cả khi tôi bắt đầu cuộc hành trình, và trên thực tế nó là một thứ gì đó đã được hình thành trong tôi từ những năm tháng trung học. Chính vì vậy, thời điểm mùa thu năm 2011, khi tôi phải đối diện với giai đoạn mơ hồ về việc liệu tôi có muốn trở thành một giáo sư hay cuối cùng sẽ làm một thứ gì đó hoàn toàn khác, Quy tắc #1 đã giúp tôi thoát khỏi việc lo lắng không đáng có về việc con đường nào là tiếng gọi bên trong tôi. Nếu được xử lý một cách đúng đắn, tôi hoàn toàn tự tin rằng cả hai đều mang lại một sự nghiệp mà tôi yêu thích. Tuy nhiên, việc xác định cách đạt được mục tiêu này lại không rõ ràng, và chính câu hỏi này đã dẫn tôi đến những ý niệm được miêu tả trong Quy tắc #2 đến Quy tắc #4.

Tôi Đã Áp Dụng Quy Tắc #2 Như Thế Nào

Quy tắc #1 nói rằng “theo đuổi đam mê” là một lời khuyên tồi tệ. Điều này tạo động lực cho chuyến hành trình của tôi tìm kiếm điều thật sự quan trọng trong việc tạo nên công việc mình yêu thích. Quy tắc #2 miêu tả ý niệm đầu tiên mà tôi bắt gặp trong hành trình. Quy tắc này nói rằng những thứ tạo nên một công việc tuyệt vời rất hiếm hoi và quý giá. Nếu bạn muốn sở hữu những thứ đó trong sự nghiệp, bạn cần phải có những kỹ năng hiếm hoi và quý giá để đổi lại. Hay nói như Steve Martin, nếu bạn không nỗ lực để trở nên “giỏi đến mức không ai dám phớt lờ bạn,” thì nhiều khả năng bạn sẽ không thể yêu thích công việc mình làm - bất kể là bạn có tin rằng đó là tiếng gọi bên trong mình hay không.

Tôi giới thiệu thuật ngữ *vốn liếng sự nghiệp* để chỉ những kỹ năng hiếm hoi và quý giá này, và lưu ý rằng phần khó ở đây là tìm ra cách thức đạt được nguồn vốn này. Theo định nghĩa, nếu như nó hiếm hoi và quý giá, dĩ nhiên là sẽ không dễ để có được. Ý tưởng này đưa tôi đến với thế giới của nghệ thuật biểu diễn, nơi tôi tiếp cận với khái niệm luyện tập có chủ đích - một phương pháp rèn luyện kỹ năng bằng cách không ngừng ép bản thân vượt ra khỏi sự thoải mái thông thường. Tôi khám phá ra những nhạc sĩ, vận động viên, kiện tướng cờ vua đều biết về việc *luyện tập có chủ đích*, nhưng những nhân viên làm việc trí óc thì không. Hầu hết các nhân viên làm việc trí óc đều né tránh sự căng thẳng không thoải mái của việc luyện tập có chủ đích như một bệnh dịch - một thực tại được củng cố bởi sự thật rằng các nhân viên văn phòng có thói quen kiểm tra e-mail thường xuyên - hành vi này là gì nếu không phải là

để trốn tránh những công việc đòi hỏi nhiều hoạt động trí óc hơn?

Khi nghiên cứu về những ý tưởng này, tôi bắt đầu lo lắng hơn về tình trạng hiện tại của con đường sự nghiệp học thuật của mình. Tôi sợ rằng tốc độ thu thập vốn liếng sự nghiệp của tôi đang giảm dần. Để hiểu được nỗi lo này, bạn cần phải hiểu rằng cao học, và những năm nghiên cứu hậu tiến sĩ theo sau, mang đến một trải nghiệm phát triển không cân bằng. Ngay từ những ngày đầu tiên trong quá trình này, bạn luôn bị thúc ép vào trạng thái đầu óc không thoải mái. Một bài toán thuộc cấp độ cao học - thứ tôi có rất nhiều kinh nghiệm - cũng giống như một bài tập rèn luyện có chủ đích. Bạn được đưa cho một bài toán mà bạn không biết cách giải, nhưng bạn bắt buộc phải giải nếu không bạn sẽ nhận điểm thấp, vậy nên bạn lao vào làm, cố hết sức có thể và thất bại nhiều lần vì mỗi hướng giải lại dẫn bạn đến một ngõ cụt. Cảm giác căng thẳng tinh thần khi phải vận dụng đến tế bào thần kinh cuối cùng để giải quyết vấn đề, cộng với cảm giác lo sợ nhận điểm 0 chính là một tóm tắt rất súc tích về phương pháp luyện tập có chủ đích. Đó chính là lý do vì sao mà từ sớm trên con đường sự nghiệp, những sinh viên cao học đã trải nghiệm sự tiến bộ vượt bậc trong năng lực của mình.

Nhưng tại một chương trình thiên về nghiên cứu như chương trình mà khoa khoa học máy tính của MIT cung cấp, thì khối lượng công việc bắt đầu giảm dần sau hai năm đầu. Rất nhanh sau đó, những nỗ lực nghiên cứu của bạn được kỳ vọng là tự đi theo định hướng riêng chứ không còn phụ thuộc vào người cố vấn nữa. Tại giai đoạn này, nếu bạn không tiếp tục thúc đẩy mình tiến tới thì sự tiến bộ của bạn có thể giảm dần đến mức độ mà nhà khoa học Anders Ericsson gọi là “cấp độ chấp nhận được,”- đây là nơi mà bạn bị mắc kẹt. Những nghiên cứu về Quy tắc #2 dạy tôi rằng những quãng đường bằng phẳng này rất nguy hiểm bởi nó loại bỏ đi nguồn cung cấp vốn liếng sự nghiệp, chính vì vậy mà nó ảnh hưởng đến khả năng chủ động định hướng sự nghiệp của bạn. Vì thế, khi tiếp tục cuộc hành trình, rõ ràng là tôi cần phải tìm những chiến thuật sự nghiệp thực tế để một lần nữa thúc ép tôi biến việc luyện tập có chủ đích thành người bạn đồng hành thường xuyên trong cuộc sống hàng ngày.

Theo một câu chuyện khá nổi tiếng thì Richard Feynman - nhà vật lý lý thuyết đạt giải Nobel - có số điểm IQ 125 khi còn học trung học, một con số chỉ nhỉnh hơn trung bình một chút. Tuy nhiên, trong hồi ký của ông, chúng ta

có thể tìm thấy những dấu hiệu cho thấy cách ông đi từ trí tuệ trung bình đến ngưỡng thiên tài. Ông nói về cảm giác thúc bách mình phải ngấu nghiến những bài nghiên cứu quan trọng và những khái niệm toán học cho đến khi hiểu cặn kẽ những khái niệm đó. Hay nói cách khác, trí tuệ thiên tài của ông chẳng liên quan nhiều đến tài năng thiên phú mà là quyết tâm luyện tập có chủ đích. Thông qua những nghiên cứu riêng và được truyền cảm hứng bởi những tấm gương như Feynman, tôi quyết định rằng bước đi đúng đắn đầu tiên để làm mới lại nguồn vốn liếng sự nghiệp của mình chính là tập trung vào việc tìm hiểu cặn kẽ những kết quả nghiên cứu khó hiểu nhất trong ngành.

Để khởi đầu, tôi chọn một bài luận được trích dẫn nhiều trong lĩnh vực nghiên cứu của tôi và cũng được đánh giá là khó nắm bắt. Bài luận này chỉ tập trung vào một kết quả duy nhất - phân tích về một thuật toán đưa ra giải pháp tốt nhất cho một vấn đề nổi tiếng. Rất nhiều người đã trích dẫn kết quả này nhưng ít ai hiểu được các chi tiết hỗ trợ cho nó. Tôi quyết định rằng việc nắm bắt bài luận nổi tiếng này sẽ là minh chứng hoàn hảo cho kế hoạch luyện tập có chủ đích của tôi.

Bài học đầu tiên tôi nhận được đó là: Kiểu hoạt động phát triển kỹ năng này rất khó. Khi đọc đến phần khó hiểu đầu tiên trong luận điểm chính của bài viết, ngay lập tức tôi cảm nhận được sự chống đối bên trong. Như thể trí não của tôi nhận ra được khối lượng nỗ lực mà tôi sắp yêu cầu nó đáp ứng, và để phản hồi lại, nó phóng thích một làn sóng thần kinh phản đối. Ban đầu thì chưa sao, nhưng khi tôi tiếp tục kiên trì, nó bắt đầu phá tan sự tập trung của tôi.

Để chống lại sự phản đối này, tôi thực hiện hai nguyên tắc. Nguyên tắc đầu tiên là *nguyên tắc thời gian*: Tôi tự nói với mình, “Mình sẽ chỉ làm việc này trong vòng một giờ mà thôi. Mình sẽ không quan tâm đến việc liệu mình có ngất xỉu, hay không hiểu thêm được chút nào, bởi trong một giờ tiếp theo, đây sẽ là những gì mình tập trung tâm trí.” Nhưng dĩ nhiên là tôi không ngất xỉu và cuối cùng thì tôi cũng hiểu ra được. Trung bình thì mất khoảng 10 phút để làn sóng chống đối dịu bớt. Khoảng thời gian 10 phút đó lúc nào cũng khó khăn, nhưng việc biết được có một giới hạn thời gian nhất định giúp tôi làm chủ được khó khăn này.

Nguyên tắc thứ hai mà tôi thực hiện là *nguyên tắc thông tin* - đây là một cách hữu ích để ghi lại kết quả của quyết tâm tập trung của tôi. Tôi bắt đầu bằng cách tạo nên một bản đồ bằng chứng ghi lại sự phụ thuộc lẫn nhau của từng phần trong bài luận. Cách làm này khó, nhưng không quá khó, và nó giúp tôi khởi động nỗ lực tìm hiểu bài luận văn. Sau đó, tôi chuyển từ bản đồ sang những câu hỏi kiểm tra ngắn do tôi tự đặt ra để ép mình ghi nhớ những định nghĩa chủ chốt mà bài luận sử dụng. Một lần nữa, đây là một nhiệm vụ khá dễ dàng, nhưng nó vẫn cần sự tập trung. Kết quả là tôi được trang bị đủ kiến thức để hiểu phần tiếp theo.

Với những thành công sau hai bước đầu tiên, tôi tiến đến thử thách lớn nhất: tóm tắt bằng chứng. Đây là lúc tôi ép mình phải lướt qua từng bỏ đề và từng bước của bằng chứng đi kèm - điền vào những bước còn thiếu. Sau đó, tôi kết luận bằng cách viết một tóm tắt chi tiết bằng ngôn ngữ của tôi. Việc làm này thật sự đòi hỏi nỗ lực rất lớn, nhưng do tôi đã dành thời gian cho những nhiệm vụ dễ dàng hơn trong bài luận nên nó tạo đủ động lực giúp tôi thúc đẩy bản thân mình tiếp tục.

Tôi thường xuyên xem lại bài luận này trong khoảng thời gian hai tuần. Khi hoàn thành, tôi có khoảng 15 giờ luyện tập có chủ đích, nhưng do cường độ của nó nên có cảm giác là nhiều hơn. May mắn thay, nỗ lực này mang lại lợi ích ngay lập tức. Một trong những lợi ích là nó cho phép tôi hiểu được những công trình nghiên cứu liên quan mà trước đây vẫn là bí ẩn đối với tôi. Những nhà nghiên cứu viết bài luận này đã trải qua một giai đoạn giải quyết vấn đề này gần như độc quyền - bây giờ thì tôi đã có thể đứng chung hàng ngũ với họ. Tận dụng vốn kiến thức mới này, tôi tiếp tục chứng minh một kết quả mới mà tôi đã đề cập tại một hội thảo hàng đầu trong lĩnh vực của tôi. Đây là một hướng nghiên cứu mới để tôi khám phá. Và giá trị rõ hơn hết của chiến thuật này xảy đến khi tôi tìm thấy một số lỗi trong bài luận. Khi tôi báo cho các tác giả thì hóa ra tôi chỉ mới là người thứ hai nhận ra lỗi này, và họ chưa đăng bài chỉnh sửa nào. Để giúp bạn mừng rỡ được tầm quan trọng của nó, hãy lưu ý rằng theo Google Scholar thì bài luận này đã được trích dẫn gần 60 lần.

Tuy nhiên, quan trọng hơn những thành công nhỏ ấy là một tư duy mới nảy sinh từ cuộc thử nghiệm này. Giờ đây tôi đã chấp nhận rằng cảm giác căng thẳng là hữu ích. Thay vì nhìn nhận sự không thoải mái như một cảm giác

cần phải né tránh, tôi bắt đầu nhận thức về nó như cách mà một vận động viên thể hình hiểu về sự căng cơ: đó là dấu hiệu cho thấy bạn đang làm đúng. Được truyền cảm hứng bởi ý tưởng này tôi tự hứa rằng sẽ phân tích nhiều hơn những bài luận phức tạp của thể loại này thông qua ba thói quen nhỏ được hình thành nhằm đưa việc luyện tập có chủ đích vào cuộc sống hàng ngày. Tôi miêu tả những thói quen mới ấy như sau:

Thói quen sổ tay nghiên cứu

Vào một thời điểm trong cuộc hành trình, tôi bắt đầu thói quen gọi là *sổ tay nghiên cứu* - trên thực tế, nó là một tập tài liệu lưu trữ trong máy tính của tôi. Thói quen này như sau: Cứ mỗi tuần một lần, tôi buộc bản thân mình phải tóm tắt một luận văn mà tôi nghĩ là có liên quan đến nghiên cứu của mình vào sổ tay. Bản tóm tắt này phải bao gồm miêu tả về kết quả nghiên cứu, sự so sánh với những nghiên cứu trước, và chiến thuật chủ đạo được dùng để ra kết quả đó. Những bản tóm tắt này không căng thẳng bằng việc phân tích từng bước một mà tôi đã làm với bản luận văn thử nghiệm - thứ vốn dĩ giúp tôi tạo thành thói quen nghiên cứu hàng tuần - nhưng nó vẫn mang lại cảm giác căng thẳng của luyện tập có chủ đích.

Thói quen kiểm giờ

Một hoạt động luyện tập có chủ đích nữa là cái mà tôi gọi là *kiểm giờ* - đây là một tờ giấy mà tôi dán sau bàn làm việc tại MIT, và dự định sẽ áp dụng tại Georgetown. Tờ giấy này có một hàng cho mỗi tháng, và tôi sẽ đếm tổng số giờ mà tôi đã luyện tập có chủ đích trong tháng đó. Tôi bắt đầu làm tờ giấy kiểm giờ này vào ngày 15 tháng 3 năm 2011, và trong hai tuần cuối tháng đó, tôi đã luyện tập có chủ đích 12 giờ. Vào tháng 4, tháng đầu tiên mà tôi ghi chú đầy đủ, tôi đếm được 42 giờ. Vào tháng 5, tôi trượt xuống 26,5 giờ và tháng 6 chỉ còn 23 giờ. (Công bằng mà nói thì hai tháng cuối này là khoảng thời gian mà tôi mệt mỏi hơi tai do chuyển vị trí từ MIT sang Georgetown.) Bằng cách để số giờ này nằm trong tầm mắt mỗi ngày, tôi cảm thấy có động lực để tìm những cách mới để luyện tập có chủ đích nhiều hơn. Thiếu đi thói quen này tổng số giờ mà tôi dùng để nâng cao khả năng của mình chắc chắn sẽ thấp hơn nhiều.

Thói quen sổ tay lý thuyết

Chiến thuật thứ ba của tôi là mua một quyển sổ tay đắt tiền nhất mà tôi có thể tìm thấy tại cửa hàng sách MIT: một sổ tay chất lượng cao chuyên dùng cho phòng thí nghiệm với giá 45 đô-la. Quyển sổ ghi chú này có bìa các-tông dày đẹp, dính vào dây đôi xoắn ốc và khi mở ra thì nằm thẳng. Giấy không có axit, dày và có đường kẻ. Tôi sử dụng quyển sổ này khi cần phải lên ý tưởng cho những kết quả giả thuyết mới. Tại cuối mỗi buổi lên ý tưởng, tôi buộc bản thân mình chép tay lại kết quả vào trang giấy có ghi ngày tháng. Giá tiền của quyển sổ nhấn mạnh tầm quan trọng của những gì mà tôi muốn viết vào bên trong, và từ đó buộc tôi phải rơi vào trạng thái căng thẳng cần thiết để thu thập và sắp xếp suy nghĩ của mình. Kết quả là tôi càng luyện tập có chủ đích nhiều hơn.

Những hiểu biết về Quy tắc #2 này về cơ bản đã thay đổi cách tôi tiếp cận công việc. Nếu phải miêu tả lối tư duy trước đây, có lẽ tôi sẽ sử dụng cụm từ “lấy hiệu suất làm trọng tâm.” Hoàn thành công việc là ưu tiên của tôi. Tuy nhiên, khi bạn suy nghĩ theo tư duy hiệu suất này, thì những nhiệm vụ luyện tập có chủ đích thường bị bỏ qua, bởi chúng ta quá tham vọng về việc hoàn thành công việc, kết hợp với cảm giác không thoải mái khi luyện tập có chủ đích khiến cho chúng không phải là một lựa chọn tốt. Thiết kế lại trang web dành cho sinh viên cao học thì dễ hơn nhiều so với việc vật lộn với một luận văn đầu đầu. Kết quả là kho vốn liếng sự nghiệp của tôi - được tạo dựng vào những năm đầu thời sinh viên - bắt đầu giảm dần theo thời gian. Tuy nhiên, việc nghiên cứu Quy tắc #2 đã thay đổi tình trạng này bằng cách chuyển tôi sang hướng “lấy chuyên môn làm trọng tâm.” Nỗ lực phấn đấu ngày càng trở nên giỏi hơn trở thành điều quan trọng nhất, và điều này đòi hỏi yếu tố căng thẳng của luyện tập có chủ đích. Đây là một cách tư duy khác về công việc, nhưng một khi bạn nắm vững nó, sẽ có nhiều sự thay đổi sâu sắc trên con đường sự nghiệp của bạn.

Tôi Đã Áp Dụng Quy Tắc #3 Như Thế Nào

Đầu xuân năm 2011, công cuộc tìm việc của tôi có một bước ngoặt thú vị. Tại thời điểm ấy, tôi nhận được lời mời làm việc bằng miệng từ Đại học Georgetown, nhưng không hề có bất cứ văn bản nào cả. Và như người tư vấn của tôi khuyên, “Nếu không có giấy trắng mực đen thì không được tính.” Trong khi chờ đợi lời mời chính thức, tôi nhận được một cuộc hẹn phỏng vấn từ một đại học công nổi tiếng của bang cùng một chương trình

nghiên cứu được hỗ trợ tài chính rất tốt. Quyết định cách thức định hướng sự nghiệp của tôi đã trở nên đơn giản hơn nhờ hành trình tìm kiếm mà tôi đang thực hiện tại thời điểm đó. Hay nói cụ thể, chính sự khám phá về giá trị của quyền kiểm soát trong Quy tắc #3 đã đưa đường dẫn lối cho tôi.

Quy tắc #3 nói rằng quyền kiểm soát về những gì bạn làm và cách thức bạn làm là một nguồn lực mạnh mẽ để tạo dựng một sự nghiệp nổi trội - thứ mà ta có thể gọi là “thần dược cho công việc mơ ước.” Khi bạn nghiên cứu về những loại sự nghiệp khiến người khác phải thốt lên, “Đây chính là loại công việc tôi muốn,” thì đặc điểm này gần như luôn đóng vai trò chủ đạo. Một khi bạn hiểu được giá trị của quyền kiểm soát, nó sẽ thay đổi cách bạn đánh giá các cơ hội. Nó hướng bạn đến việc cân nhắc sự tự chủ trong vị trí đó cũng quan trọng không kém gì khoản tiền lương hay danh tiếng của công ty. Đây chính là lối tư duy mà tôi đưa vào công cuộc tìm kiếm công việc của mình, và nó giúp tôi nhìn nhận lại lựa chọn chấp nhận lời mời làm việc của Georgetown hay hoãn lại để đi phỏng vấn tại trường công vô danh của bang.

Có hai điểm quan trọng mà tôi nhận thấy khi bắt đầu đánh giá các lựa chọn của mình thông qua lăng kính kiểm soát. Trước tiên, Georgetown vừa mới bắt đầu chương trình tiến sĩ khoa học máy tính trên con đường thực hiện mục tiêu là đầu tư vào khoa khoa học máy tính. Trong quá trình săn việc của tôi, người tư vấn tại MIT đã kể cho tôi nghe về trải nghiệm của cô trong những ngày đầu sự nghiệp của mình. Cô làm việc tại khoa khoa học máy tính của Georgia Tech, và trong giai đoạn đó, nó cũng đang bắt đầu chuyển dần sang chương trình lấy nghiên cứu làm trọng tâm. Cô bảo, “Trong một chương trình đang phát triển, anh sẽ luôn có tiếng nói.”

Ngược lại, tại một học viện lâu đời, vị trí của bạn trong hệ thống cấp bậc với vai trò là trợ lý giáo sư mới rất rõ ràng: dưới đáy. Tại những đại học này, bạn thường phải chờ cho đến khi trở thành giáo sư - mà sẽ mất hàng năm trời - trước khi bạn có thể gây ảnh hưởng đến hướng đi của chương trình. Cho đến lúc đó, bạn sẽ phải làm theo mệnh lệnh của cấp trên đưa xuống.

Điều thứ hai mà tôi nhận thấy là quy trình bổ nhiệm chính thức của Georgetown có vẻ khác biệt so với tiêu chuẩn chung của những chương trình lâu đời. Tại những viện nghiên cứu lớn, quy trình bổ nhiệm chính thức diễn ra như sau: cấp quản lý trên sẽ gửi thư tới những người khác trong lĩnh vực

của bạn và hỏi xem liệu bạn có phải là người thuộc tốp đầu trong lĩnh vực này hay không. Nếu không, họ sẽ sa thải bạn và tuyển người khác. Một số nơi còn đi xa hơn bằng cách nói với những người mới được nhận vào là đừng có trông chờ vào việc bổ nhiệm chính thức. (Thị trường công việc học thuật rất cạnh tranh, người giỏi thì nhiều mà công việc thì ít.)

Nếu chuyên môn của bạn còn mới, như tôi chẳng hạn, và vì vậy họ không thể nào tìm được những chuyên gia để cho ý kiến, thì chắc chắn bạn sẽ gặp khó khăn trong việc giữ vững vị trí của mình bởi sẽ không có ai để phê chuẩn bạn. Chính vì vậy, hệ thống này sẽ tưởng thưởng cho sự tuân thủ của những tân binh: Nghĩa là con đường an toàn nhất để được bổ nhiệm chính thức là chọn một chủ đề nghiên cứu được nhiều người quan tâm và sau đó cố gắng vượt mặt đồng nghiệp. Nếu bạn muốn tạo sự đột phá, hãy đợi sau này. Quyền sách nổi tiếng *Last Lecture (Bài Giảng Cuối Cùng)* của cố giáo sư khoa học máy tính Randy Pausch của Đại học Carnegie Mellon đã miêu tả rất tốt về thực tại này khi ông châm biếm rằng, “Các tân binh của khoa vẫn thường hay đến tìm tôi và hỏi, ‘Ôi, sao thầy được bổ nhiệm sớm như vậy? *Bí quyết* của thầy là gì ạ?’ Tôi trả lời, ‘Đơn giản lắm, em cứ gọi vào văn phòng của tôi vào bất kỳ buổi tối thứ Sáu nào lúc 10 giờ đêm và tôi sẽ nói cho em nghe.’”

Ngược lại, Georgetown nói rất rõ rằng họ không hứng thú với cách thực hiện bổ nhiệm theo kiểu so sánh trên. Tại thời điểm phát triển này, khoa khoa học máy tính của họ tập trung nhiều vào việc phát triển những nhà nghiên cứu xuất sắc hơn là cố gắng sa thải họ. Hay nói cách khác, nếu tôi đưa được kết quả nghiên cứu tốt lên những bài báo tốt, tôi có thể ở lại. Bỏ đi áp lực phải chọn một lĩnh vực an toàn có sẵn để theo đuổi, tôi có thể linh hoạt hơn trong cách tiến hành chương trình nghiên cứu của mình.

Từ góc nhìn của quyền kiểm soát mà tôi có thể có trong sự nghiệp, Georgetown dĩ nhiên là hấp dẫn hơn so với ngôi trường công lâu đời kia. Tuy nhiên, trước khi đưa ra kết luận cuối cùng, tôi cũng dành một khoảng thời gian suy ngẫm về những khía cạnh khác của Quy tắc #3. Chẳng hạn như, trong cuộc hành trình, tôi khám phá ra hai cái bẫy điển hình mà nhiều người mắc phải trong quá trình tìm kiếm quyền kiểm soát. Cái bẫy đầu tiên là có quá ít vốn liếng sự nghiệp. Nếu bạn muốn nắm thêm quyền kiểm soát trong sự nghiệp mà không có những kỹ năng hiếm hoi và quý giá để trao đổi, nhiều khả năng bạn chỉ đang theo đuổi một ảo tưởng mà thôi.

Lấy ví dụ, đây là cái bẫy đã khiến bao nhiêu người ủng hộ trường phái thiết kế phong cách sống - những người rời bỏ công việc truyền thống của mình để cố gắng kiếm sống bằng thu nhập bị động đến từ trang web - rơi vào. Rất nhiều người trong số họ nhanh chóng nhận ra rằng kế hoạch thu nhập bị động này không hiệu quả nếu bạn không có một thứ gì có giá trị để đổi lại tiền của người khác. Cái bẫy này dường như có vẻ không liên quan đến quá trình săn việc của tôi, bởi quá trình tìm kiếm công việc học thuật thường đòi hỏi một lượng lớn vốn liếng sự nghiệp - dưới dạng những bài luận được bình duyệt và thư giới thiệu uy tín - trước khi một ứng viên có khả năng nhận được lời mời làm việc. Nhưng cũng có những nơi tìm kiếm những ứng viên hạng hai (những người không có nhiều vốn liếng sự nghiệp) với lời mời gọi hấp dẫn về một cuộc sống tự chủ. Nhưng khi họ đến văn phòng, lượng công việc giảng dạy và trách nhiệm khổng lồ sẽ đổ ập lên đầu họ. Hay nói cách khác, kể cả trong giới tinh hoa này, người ta vẫn cần phải cảnh giác với những ảo tưởng về quyền kiểm soát.

Cái bẫy thứ hai lại miêu tả về những rủi ro khi bạn *thực sự* có đủ vốn liếng sự nghiệp để có thể thành công trong việc đòi lấy nhiều quyền kiểm soát hơn. Chính tại thời điểm này, nhiều khả năng bạn sẽ chạm trán với sự phản đối của mọi người, bởi vì nhiều quyền kiểm soát hơn thường chỉ mang lại lợi ích cho riêng bạn. May mắn cho tôi là những người tư vấn thân cận của tôi tại MIT đã khuyến khích tôi theo đuổi yếu tố linh hoạt trong một chương trình phát triển nhanh chóng như Georgetown. Nhưng hẳn nhiên là có những người xa xôi hơn phản ứng lại quyết định này. Đối với họ, rảo bước trên một con đường nhiều người đã đi qua tại một đại học lâu đời là con đường an toàn nhất để đạt được mục tiêu bổ nhiệm chính thức và đạt được danh tiếng tốt. Mong muốn của cá nhân tôi về việc có nhiều quyền kiểm soát hơn trong công việc không nằm trong ra-đa của họ, chính vì vậy bất kỳ quyết định nào nằm ngoài vòng tròn an toàn đều làm họ sợ hãi.

Trong khi nghiên cứu về Quy tắc #3, tôi biết được một công cụ hữu ích để né hai cái bẫy này. Tôi gọi đó là *quy luật khả thi tài chính*, được miêu tả như sau: “Khi quyết định liệu có nên theo đuổi một con đường hấp dẫn đi kèm với nhiều quyền kiểm soát hơn trong công việc, hãy tìm kiếm những bằng chứng cho thấy mọi người sẵn sàng trả tiền cho bạn vì điều đó. Nếu bạn tìm thấy bằng chứng này hãy tiếp tục. Nếu không, hãy tiếp tục tìm kiếm.”

Đây chính là quy luật giúp tôi đưa ra quyết định cuối cùng cho con đường sự nghiệp của mình. Georgetown cung cấp cho tôi nhiều quyền kiểm soát những gì tôi làm và cách tôi làm. Điều này đã quá rõ. Bên cạnh đó, họ sẵn sàng trả hậu hĩ cho sự tự chủ này, cả về mặt tài chính cá nhân lẫn việc hỗ trợ cho các sáng kiến nghiên cứu của tôi. Vì vậy, theo quy luật khả thi tài chính, tôi có thể tự tin đến Georgetown và tránh được cả hai bẫy kiểm soát: Tôi có đủ vốn liếng sự nghiệp để đổi lấy sự linh hoạt cá nhân và tự tin lờ đi những tiếng nói phản đối. Vì vậy, tôi từ chối lời mời phỏng vấn từ trường đại học công kia và lựa chọn Georgetown.

Tôi Đã Áp Dụng Quy Tắc #4 Như Thế Nào

Như đã giải thích ở Quy tắc #4, sứ mệnh sự nghiệp là một mục đích trong đời sống công việc. Nó là thứ khiến mọi người trở nên nổi tiếng về những gì họ làm và mở ra những cơ hội tuyệt vời đi kèm với sự nổi tiếng đó. Đây cũng là một ý tưởng đã làm tôi thích thú từ lâu.

Lĩnh vực học thuật là một ngành nghề rất phù hợp với sứ mệnh. Nếu bạn gặp những giáo sư có một sự nghiệp thú vị, và hỏi điều gì khiến họ khác với đồng nghiệp, thì câu trả lời gần như luôn là cách họ tổ chức công việc của mình xung quanh một sứ mệnh hấp dẫn. Lấy ví dụ như trường hợp của Alan Lightman, giáo sư vật lý của MIT và sau này là nhà văn. Lightman bắt đầu sự nghiệp là một nhà vật lý truyền thống và viết sách vào thời gian rảnh - ông viết cả hai thể loại giả tưởng và phi giả tưởng liên quan đến khía cạnh con người trong khoa học. Có lẽ ông được biết đến nhiều nhất với quyển tiểu thuyết bán chạy và đạt nhiều giải thưởng: *Einsteiri's Dreams (Giấc Mơ của Einstein)*, mặc dù ông đã viết rất nhiều quyển sách khác và các bài tiểu luận của ông xuất hiện trên gần như mọi ấn phẩm xuất bản văn học Mỹ.

Sự nghiệp của Lightman dựa trên sứ mệnh khám phá khía cạnh con người trong khoa học, và điều này đã đưa ông đến nhiều nơi thú vị. Ông để lại sau lưng con đường sự nghiệp giáo sư vật lý tại MIT để trở thành giáo sư đầu tiên trong lịch sử Học viện được bổ nhiệm cùng lúc tại hai lĩnh vực khoa học và nhân văn học. Ông giúp phát triển hệ thống truyền thông của MIT và sau đó sáng lập nên chương trình tiến sĩ về khoa học viết văn. Tại thời điểm tôi gặp Lightman, ông đã chuyển sang vị trí giáo sư thỉnh giảng, điều này mang lại cho ông càng nhiều sự tự do trong thời gian biểu của mình và giúp ông bỏ bớt

đi nhiều gánh nặng trong tâm trí. Giờ đây ông giảng dạy những khóa học về viết văn do ông thiết kế và tập trung vào những vấn đề mà ông cho là quan trọng. Ông đã giải phóng bản thân khỏi nhu cầu liên tục tìm kiếm nguồn tiền tài trợ hay nhà xuất bản. Ông dành thời gian vào mùa hè với gia đình trên một hòn đảo ở Maine - một địa điểm không có điện thoại, ti-vi, hay Internet - và tôi đoán là ông sẽ suy tư về những ý tưởng lớn trong khi đắm mình trong sự hùng vĩ của cảnh vật xung quanh. Điều ấn tượng nhất với tôi là trang liên lạc của Lightman trên trang web chính thức của MIT có dòng chữ sau: “Tôi không dùng e-mail”- một con đường đi đến sự đơn giản mà có lẽ một viện sĩ kém nổi tiếng hơn sẽ không dám theo đuổi.

Đây chỉ là một trong rất nhiều ví dụ về những giáo sư khác đã tận dụng sứ mệnh để tạo nên một sự nghiệp thú vị và hấp dẫn. Một số giáo sư như Pardis Sabeti và Kirk French mà tôi đã liên lạc và phỏng vấn khi nghiên cứu cho quyển sách này, và đó là lý do vì sao bạn đọc được câu chuyện chi tiết của họ trong Quy tắc #4. Những người khác như Alan Lightman hay Erez Lieberman - người trở nên nổi tiếng ở tuổi 31 thông qua sự kết hợp giữa toán học và nghiên cứu văn hóa, hay Esther Duflo - người giành giải MacArthur “Genius Grant” cho công trình đánh giá các chương trình chống nạn đói mà tôi không đề cập trong quyển sách này, nhưng vẫn có ảnh hưởng lớn trong suy nghĩ của tôi về cách thức tốt nhất để tạo dựng sự nghiệp.

Tuy nhiên, chỉ sau khi tôi bắt đầu có thái độ nghiêm túc về Quy tắc #4 và gặp gỡ những người như Pardis, Kirk và Giles Bowkett, thì tôi mới hiểu được mức độ khó khăn của việc hiện thực hóa đặc điểm này trong sự nghiệp. Tôi nhận thấy rằng bạn càng cố ép buộc nó, bạn càng khó có cơ hội thành công. Những sứ mệnh đích thực đòi hỏi hai thứ. Trước tiên bạn phải có vốn liếng sự nghiệp, điều này cần có sự kiên nhẫn. Thứ hai, bạn phải liên tục xem xét *vùng khả thi kế cận* trong lĩnh vực, tìm kiếm những ý tưởng lớn hơn. Điều này đòi hỏi bạn nỗ lực động não và tiếp xúc với những ý tưởng mới. Khi được kết hợp, hai yếu tố này thể hiện một lối sống, chứ không phải một loạt các bước thực hiện mà sẽ tự động cho ra một sứ mệnh khi hoàn thành. Bước vào mùa hè năm 2011, tôi đã tận dụng hiểu biết mới này để chuyển cách tiếp cận công việc sang một hướng mới mà sẽ dẫn tôi đến một sứ mệnh thành công. Những nỗ lực này tạo ra một loạt những công việc thường ngày mà tôi kết hợp lại thành một hệ thống phát triển sứ mệnh. Cách hiểu dễ nhất về hệ

thống này là nghĩ về nó như một kim tự tháp ba tầng. Tôi sẽ giải thích từng tầng một ở dưới đây.

Tầng cao nhất sứ mệnh nghiên cứu thử nghiệm

Hệ thống của tôi được dẫn dắt bởi một sứ mệnh nghiên cứu thử nghiệm nằm ở tầng trên cùng của kim tự tháp - nó là một dạng hướng dẫn thô sơ cho loại công việc mà tôi có hứng thú. Ngay lúc này, sứ mệnh của tôi như sau, “Áp dụng lý thuyết thuật toán phân bổ vào những nơi mới lạ và thú vị với mục tiêu tạo ra những kết quả mới mẻ hấp dẫn.” Để xác định sứ mệnh này, trước tiên tôi phải đạt được đủ vốn liếng sự nghiệp trong ngành. Tôi đã xuất bản và đọc đủ nhiều những kết quả về thuật toán phân bổ để biết rằng lý thuyết này có tiềm năng lớn trong việc áp dụng vào những ngữ cảnh khác nhau. Dĩ nhiên, thử thách thật sự ở đây là tìm ra những dự án thú vị để khám phá tiềm năng đó. Và hai tầng tiếp theo của kim tự tháp được thiết kế để theo đuổi mục tiêu này.

Tầng cuối cùng nghiên cứu kiến thức

Bây giờ, chúng ta sẽ nhảy từ tầng trên cùng của kim tự tháp xuống tầng cuối cùng, nơi mà chúng ta sẽ tìm thấy quyết tâm phần đầu của tôi dành cho việc nghiên cứu kiến thức. Quy tắc của tôi là: Mỗi tuần, tôi sẽ tiếp cận một thứ gì đó mới mẻ về lĩnh vực của tôi. Tôi có thể đọc một bài báo, tham dự một buổi nói chuyện hay lên lịch một cuộc hẹn. Để đảm bảo mình thật sự hiểu những ý tưởng mới, tôi buộc bản thân tự tóm tắt vào sổ tay nghiên cứu (tôi đã đề cập đến quyển sổ tay này khi thảo luận về cách tôi áp dụng Quy tắc #2). Tôi cũng cố gắng đi bộ mỗi ngày một lần để suy nghĩ một cách tự do về những ý tưởng xuất hiện từ hành động nghiên cứu kiến thức này (Tôi đi bộ đến chỗ làm và thường dắt chó đi dạo, vậy nên tôi có rất nhiều lựa chọn trong thời gian biểu của mình). Sứ mệnh tại tầng cao nhất của kim tự tháp sẽ quyết định cách tôi lựa chọn tiếp cận loại kiến thức nào.

Quy trình nghiên cứu kiến thức này kết hợp với việc tiếp cận những tài liệu liên quan cùng với sự tái kết hợp các ý tưởng một cách tự do bắt nguồn từ quyển sách *Where Good Ideas Come From* (*Ý Tưởng Tốt Đến Từ Đâu?*) của Steven Johnson mà tôi đã giới thiệu trong Quy tắc #4 khi nói về khái niệm vùng khả thi kế cận của ông. Theo Johnson, hãy tiếp cận những ý tưởng mới và “mạng lưới lỏng”- mạng lưới giúp cho việc trộn lẫn và kết hợp các ý

tưởng thường cung cấp chất xúc tác cho những ý tưởng mới đột phá.

Tầng giữa: các dự án khám phá

Bây giờ, chúng ta đến tầng giữa của kim tự tháp - đây là tầng chứa đựng hầu hết các công trình nghiên cứu mà tôi tạo ra với vai trò giáo sư. Như đã giải thích ở Quy tắc #4, chiến thuật hiệu quả để thực hiện bước nhảy từ một sứ mệnh thử nghiệm sang những thành quả tuyệt vời chính là sử dụng những dự án nhỏ mà tôi gọi là “các lần đặt cược nhỏ”(tôi mượn cụm từ này từ quyển sách cùng tên xuất bản năm 2010 của Peter Sims). Nếu bạn nhớ lại thì một lần đặt cược nhỏ trong quá trình khám phá sứ mệnh có những đặc điểm sau:

- Nó là một dự án đủ nhỏ để có thể hoàn thành trong vòng ít hơn một tháng.
- Nó buộc bạn phải tạo ra giá trị mới (ví dụ như tinh thông một kỹ năng mới và cho ra những kết quả mới chưa từng tồn tại trước đây).
- Nó tạo ra một kết quả cụ thể mà bạn có thể sử dụng để thu thập thông tin phản hồi cụ thể.

Tôi sử dụng những cuộc đánh cược nhỏ để khám phá những ý tưởng hứa hẹn nhất được phát hiện bởi quy trình mà tôi đã miêu tả trong tầng cuối của kim tự tháp. Tôi cố gắng duy trì hai đến ba đặt cược nhỏ trong cùng một lúc để tập trung tối đa vào chúng. Tôi cũng đặt ra những thời hạn, mà tôi đánh dấu bằng bút dạ quang màu vàng trong sổ lên kế hoạch của tôi, để giúp tôi giữ được cảm giác khẩn trương hoàn thành cao độ. Cuối cùng, tôi cũng theo dõi số giờ mà tôi đầu tư vào những lần đặt cược nhỏ này bằng thói quen kiểm giờ mà tôi đã miêu tả ở trên. Tôi thấy rằng nếu thiếu vắng những công cụ thúc đẩy này, tôi có xu hướng trì hoãn và tập trung vào những việc khẩn cấp hơn nhưng lại không quan trọng bằng.

Khi một đợt đặt cược nhỏ chấm dứt, tôi sử dụng thông tin phản hồi cụ thể mà nó mang lại để định hướng cho những nỗ lực nghiên cứu của tôi. Ví dụ như thông tin phản hồi cho tôi biết rằng liệu một dự án cụ thể nào đó có nên ngừng lại hay không, và nếu không thì hướng khám phá nào là hứa hẹn nhất. Nỗ lực hoàn thành những cuộc đánh cược nhỏ cũng có lợi ích phụ là nó thúc đẩy việc luyện tập có chủ đích - một chiến lược khác nhằm giúp tôi trở nên ngày càng giỏi hơn trong những gì tôi làm.

Cuối cùng, thành công hay thất bại của những dự án mà tôi theo đuổi trong tầng giữa này giúp tôi phát triển sứ mệnh nghiên cứu ở tầng trên cùng. Hay nói cách khác, hệ thống này về tổng thể là một vòng lặp phản hồi đóng - nó luôn luôn tiến hóa hướng về một tầm nhìn trong công việc được hỗ trợ tốt hơn và rõ ràng hơn.

Suy Ngẫm Cuối: Làm Việc Đúng Hơn Là Tìm Đúng Việc

Quyển sách này mở đầu với câu chuyện của Thomas - người đã từng tin rằng bí quyết của hạnh phúc là theo đuổi đam mê. Sống đúng với niềm tin này, anh đã theo đuổi đam mê tập thiền để đến một tu viện hẻo lánh trên núi Catskill. Khi đến đó, anh chuyên tâm nghiên cứu thiền và ngồi thiền cũng như nghiên ngẫm những bài giảng Phật pháp.

Nhưng Thomas không tìm thấy niềm hạnh phúc mà anh kỳ vọng. Anh nhận ra rằng mặc dù môi trường xung quanh anh thay đổi, anh vẫn là “cùng một người” như trước khi anh đến tu viện. Những suy nghĩ trước đây, sau khi anh chuyển từ việc này đến việc khác, mách rằng anh vẫn chưa tìm thấy tiếng gọi bên trong mình vẫn chưa biến mất. Ở phần cuối của chương mở đầu, chúng ta thấy rằng nhận thức này đã khiến Thomas bật khóc. Anh ngồi đó, trong khu rừng sỏi bao quanh tu viện, và khóc.

Gần 10 năm sau, tôi gặp Thomas trong một quán cà phê gần MIT. Lúc đó anh đang làm việc tại Đức và anh đến Boston để tham dự một hội thảo. Thomas cao, gầy với mái tóc cắt ngắn. Anh mang cặp kính vuông khung mỏng, đây có vẻ như một điều bắt buộc đối với những nhân viên làm việc trí óc tại châu Âu. Chúng tôi cùng ngồi uống cà phê và Thomas kể cho tôi nghe câu chuyện đời mình sau lần khủng hoảng tại tu viện.

Câu chuyện như sau: Sau khi rời tu viện, Thomas quay trở lại công việc ngân hàng mà anh đã bỏ đi hai năm trước khi anh chuyển đến Catskill để theo đuổi đam mê. Tuy nhiên, lần này anh tiếp cận công việc của mình với một nhận thức mới. Trải nghiệm của anh tại tu viện đã giải phóng anh khỏi suy nghĩ về những công việc trong mơ từng một thời luẩn quẩn trong đầu anh. Thay vì vậy, anh có thể tập trung vào những nhiệm vụ được giao phó và hoàn thành nó một cách xuất sắc. Anh đã được giải phóng khỏi sự so sánh triền miên mà anh từng có về công việc hiện tại và một công việc kỳ diệu nào đó trong tương lai đang chờ được khám phá.

Sự tập trung mới này, cùng kết quả anh tạo ra, được ban quản lý trân trọng. Chỉ sau chín tháng làm việc, anh được thăng chức. Rồi anh lại tiếp tục được thăng chức. Và lại một lần nữa được thăng chức! Chỉ trong vòng hai năm, anh đi từ vị trí nhân viên quen đến việc chịu trách nhiệm một hệ thống máy tính quản lý hơn sáu tỷ đô tài sản đầu tư. Tại thời điểm tôi gặp anh, anh đang quản lý một hệ thống máy tính chịu trách nhiệm gấp năm lần con số ấy. Công việc của anh có rất nhiều thử thách, nhưng Thomas cảm thấy vô cùng hứng thú. Nó cũng mang lại cho anh sự tôn trọng, tác động và tự chủ - những đặc điểm hiếm hoi và quý giá mà tôi đã đề cập trong Quy tắc #2, vốn cần thiết để tạo nên một công việc mà bạn yêu thích. Thomas đạt được những đặc điểm này không phải bằng cách đi tìm một công việc phù hợp với đam mê, mà thay vào đó anh làm xuất sắc công việc của mình và sau đó trao đổi nguồn vốn liếng sự nghiệp này một cách chiến lược.

Quản lý hệ thống máy tính có thể không mang đến niềm vui hàng ngày như ước mơ xa xưa của Thomas, nhưng bây giờ anh nhận ra rằng chẳng có thứ gì làm được chuyện đó. Một công việc mãn nguyện là trải nghiệm tinh tế hơn nhiều so với ảo tưởng trước đây của anh. Trong lúc trò chuyện, Thomas cho rằng có một cách miêu tả quá trình chuyển hóa của anh đó là anh nhận ra một sự thật đơn giản: Làm việc đúng hơn là tìm đúng việc. Anh không cần phải có một công việc hoàn hảo để tìm thấy hạnh phúc trong công việc - thay vì vậy anh cần có cách tiếp cận tốt hơn với công việc hiện tại của mình.

Tôi cho rằng kết thúc quyển sách này bằng câu chuyện của Thomas là phù hợp nhất, bởi nó tóm tắt lại thông điệp chủ đạo của quyển sách này: Làm việc đúng hơn là tìm đúng việc — đó là một ý tưởng đơn giản, nhưng cũng mang tính cách mạng, bởi vì nó lật ngược lại lời khuyên hướng nghiệp đã tồn tại nhiều thế kỷ về việc tập trung vào giá trị huyền bí của đam mê. Nó kéo ta ra khỏi giấc mơ hão huyền về một công việc vẹn toàn trong thời gian ngắn, và mang đến một cách thức sáng suốt hơn để đạt được sự thỏa mãn trong công việc. Đây chính là lý do vì sao tôi để dành phần kết về câu chuyện của Thomas cho phần cuối của quyển sách này. Tôi muốn có cơ hội khám phá cùng bạn những sắc thái của việc “làm đúng”, thông qua bốn quy tắc mà tôi giới thiệu và hàng loạt những ví dụ về cách thức mà hướng tiếp cận này có thể nâng cao sự thỏa mãn trong công việc hiện tại của bạn. Bây giờ, khi bạn đã được trang bị những nhận thức này, tôi hy vọng rằng phần kết của câu

chuyện của Thomas không còn là điều gì bất ngờ với bạn nữa.

Tôi yêu công việc mà tôi đang làm. Tôi cũng tự tin rằng khi tôi tiếp tục thực hiện những ý tưởng được khám phá trong hành trình của mình, thì tình yêu công việc này sẽ chỉ càng sâu đậm thêm. Thomas cũng cảm thấy như vậy về công việc của mình. Cũng như hầu hết những người mà tôi đề cập trong quyển sách.

Tôi cũng muốn bạn có được sự tự tin này. Để đạt được mục tiêu này, hãy để những quy tắc mà tôi phát hiện ra dẫn dắt bạn. Đừng bị ám ảnh bởi việc khám phá tiếng gọi bên trong. Thay vì vậy, hãy tinh thông những kỹ năng hiếm hoi và quý giá. Một khi bạn đã xây dựng được đủ nguồn vốn liếng sự nghiệp mà những kỹ năng tạo ra, hãy đầu tư một cách thông minh. Hãy sử dụng nó để đạt được quyền kiểm soát về những gì bạn làm và cách bạn làm, và hãy xác định và hành động theo một sứ mệnh có khả năng thay đổi cuộc sống. Phương châm này có phần kém hấp dẫn hơn mộng tưởng từ bỏ mọi thứ và đến sống cùng với các sư thầy trên vùng cao, nhưng nó cũng là một phương châm đã được chứng minh là có tác dụng hết lần này đến lần khác.

Vì vậy, nếu lần tới bạn bắt đầu thắc mắc rằng liệu mình có đang bỏ lỡ một công việc mơ ước nào đó đang chờ đợi bạn lấy hết can đảm để theo đuổi, thì hãy mừng tượng hai hình ảnh sau. Một, hãy nhớ lại một Thomas bị ám ảnh về việc theo đuổi đam mê, và sau đó vỡ mộng để rồi ngồi khóc trong cánh rừng ngoài tu viện, và rồi hãy thay thế nó với hình ảnh một người đàn ông đang cười, vẻ ngoài tự tin, sống tập trung vào giá trị đang ngồi uống cà phê với tôi 10 năm sau đó - một phiên bản Thomas đã nhìn thẳng vào tôi và thốt lên một cách chân tình, “Cuộc sống thật tuyệt.”

Về Tác Giả

Cal Newport, Tiến sĩ, sống ở Washington, D.C., nơi anh làm nhà văn và trợ giảng trong ngành Khoa học Máy tính tại Đại học Georgetown. Anh cũng làm chủ trang web nổi tiếng *Study Hacks: Decoding Patterns of Success*. Đây là quyển sách thứ tư của anh.

Dịch giả **Uông Xuân Vy**

Uông Xuân Vy là một phụ nữ trẻ tràn đầy nhiệt huyết. Từng là học sinh lớp Chuyên Ngữ trường Bùi Thị Xuân, tốt nghiệp xuất sắc và được tuyển thẳng vào Đại học Kinh tế, chị lại tiếp tục thi đậu vào **khoa Quản trị Kinh doanh của trường Đại học Quốc gia Singapore (National University of Singapore - NUS)**.

Sau khi tốt nghiệp đại học, chị đã làm việc nhiều năm tại **Yahoo!**. Nhưng chỉ đến khi tham gia dịch, góp phần điều chỉnh nội dung và rất thành công với quyển sách **Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!**, chị mới nhận thấy niềm đam mê thật sự của mình là mang kho tàng kiến thức của thế giới về Việt Nam thông qua những quyển sách được chuyển ngữ kỹ lưỡng, thiết kế cẩn thận và in ấn chu đáo, đúng như cá tính của chị.

Quyết tâm sống vì đam mê của mình, chị đã lựa chọn từ bỏ công việc đang phát triển rất tốt tại Yahoo! Để trở về quê hương nắm giữ vai trò **Giám đốc kiêm Tổng biên tập của TGM Books**. Hiện chị cũng đang giảng dạy trong hai khóa học **Dịch Giả Tương Lai và Dịch Thuật Cho Người Bận Rộn**.

Với phương châm “*Mang chất lượng vào kiến thức*”, những quyển sách do chị lãnh đạo TGM Books xuất bản được đầu tư công phu từ việc chọn lọc nội dung kỹ lưỡng đến công đoạn dịch thuật chính xác, rồi biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam... Tất cả nhằm mang lại những giá trị to lớn nhất cho độc giả người Việt. Vì vậy, TGM Books nói chung và chị nói riêng luôn tự hào về những quyển sách liên tục nằm trong danh sách bán chạy nhất, cũng như liên tục đạt giải thưởng sách được độc giả cả nước yêu thích nhất.

Sau 8 năm làm công việc dịch thuật chuyên nghiệp, cho tới nay, nhiều quyển sách nổi tiếng của chị đã tới tay **hơn 1.000.000 độc giả** trên toàn quốc.

Chị từng xuất hiện nhiều lần trên các báo như Tuổi Trẻ, Thanh Niên, VNExpress, Người Lao Động, Sinh Viên Việt Nam... và các kênh truyền thanh truyền hình như VTV1, VTV3, HTV7, HTV9, VTC1, VTC10,...

Bạn có thể giao lưu với **dịch giả Uông Xuân Vy** tại trang:

<https://www.facebook.com/dichgia.uongxuanvy>

Dịch giả Trần Đăng Khoa

Trần Đăng Khoa (sinh năm 1981) là một doanh nhân trẻ thành đạt, một diễn giả được công chúng ủng hộ và một dịch giả - tác giả sách được nhiều người yêu quý. Chỉ mới quay về Việt Nam từ năm 2009 sau gần 10 năm học tập và làm việc tại Singapore, nhưng những quyển sách, những buổi hội thảo và những khóa học của anh đã tạo nên nhiều ảnh hưởng tích cực mạnh mẽ đến hàng trăm nghìn người. Anh được yêu mến nhờ ý chí cũng như khát vọng vươn lên không ngừng từ sự kém cỏi, nghèo khó và hai bàn tay trắng. Chính vì thế, những đóng góp thiết thực của anh cho đất nước đã và đang ngày càng được xã hội công nhận.

Trong vai trò dịch giả, Trần Đăng Khoa đã có hơn 10 tựa sách lọt vào danh sách bán chạy nhất tại Việt Nam. Cho đến nay, những quyển sách của anh đã đến với hơn **1.000.000** độc giả trên khắp cả nước (bao gồm cả sách in và ebook).

Trong vai trò tác giả, Trần Đăng Khoa đã tạo nên một hiện tượng cho dòng sách kỹ năng tư duy thành công khi quyển sách đầu tay của anh - *Sống Và Khát Vọng* - có hơn 10.000 bản được bán ra chỉ sau 2 tháng phát hành và lọt vào **TOP 10 Sách Kỹ Năng Được Đọc Giả Yêu Thích (2014)**.

Trong vai trò diễn giả, Trần Đăng Khoa được công nhận là **MasterTrainer** (Chuyên Gia Đào Tạo Cao Cấp) bởi Tập đoàn Giáo dục và Đào tạo hàng đầu khu vực - Adam Khoo Learning Technologies Group. Cho đến nay, anh đã đào tạo cho hơn 120.000 người tại Singapore, Malaysia và Việt Nam.

Trong vai trò doanh nhân, Trần Đăng Khoa góp phần đưa **TGM CORP** từ

một công ty non trẻ chỉ có vài nhân viên khi mới được thành lập vào đầu năm 2009 trở thành một công ty trị giá hàng triệu đô.

Thông tin về anh Trần Đăng Khoa và những đóng góp của anh đã nhiều lần xuất hiện trên các báo như Tuổi Trẻ, Thanh Niên, Sài Gòn Giải Phóng, Doanh Nhân Sài Gòn... và các kênh truyền thanh, truyền hình như VTVI, VTV2, HTV3, HTV7, SCTV...

Bạn có thể giao lưu với **anh Trần Đăng Khoa** tại trang:

<https://www.facebook.com/diengia.trandangkhoa>