

Thương Hiệu Cá Nhân Cho Người Bình Thường

Hành trình **Tự Đề Xuất**
Giới thiệu chính mình với Thế giới

Hạ Hồng Việt 🧑🏻 Thợ xây Tên Tuổi



Mục lục

Thương Hiệu Cá Nhân Cho Người Bình Thường	1
Mục lục	2
Lời mở đầu	3
Ebook này dành cho ai?	5
Định nghĩa Thương hiệu cá nhân	7
Thương hiệu cá nhân không phải là khoe khoang hay làm màu	10
Bắt đầu như thế nào?	12
1. Xây dựng TÀI NĂNG	12
2. Tăng độ TÍN NHIỆM	14
3. Phát triển TIẾNG TẮM	17
4. Vững vàng TÀI CHÍNH	20
Tổng kết	22
Triết lý Tôi Không Chắc	24
Tận tụy	24
Kiên định	25
Cầu tiến	26
Lời kết thúc	28

Lời mở đầu

Vì sao ở thời đại này, nếu không có khả năng tự đề xuất, thì bạn sẽ gần như vô hình?

“Tiền bạc chảy về nơi có sự chú ý” - Ai đó đã nói câu này từ đầu những năm 2000 khi Internet bắt đầu phổ biến ra toàn thế giới. Đến thời điểm hiện tại, dĩ nhiên nó càng đúng hơn nữa.

Lý thuyết về “hữu xạ tự nhiên hương” bị sự ồn ào của Internet và mạng xã hội tác động và thay đổi. Những kẻ “thùng rỗng kêu to” có nhiều cơ hội hơn vì họ biết cách gây sự chú ý và tác động đến niềm tin của công chúng ngay thơ. Mặc dù công chúng sẽ trưởng thành dần lên theo năm tháng, nhưng nếu những người có thực lực không quan tâm đến việc tự đề xuất bản thân, xây dựng thương hiệu cá nhân của chính mình, thì họ có thể đánh mất cơ hội của chính họ và của những công chúng đang không có sự lựa chọn nào đủ tốt.

Sự xuất hiện của AI - trí tuệ nhân tạo khiến cho những người có khả năng “làm được việc” không còn trở nên hiếm hoi. Sẽ có những kẻ có khả năng tận dụng AI để tạo ra ảo giác họ “được việc” nhưng thực ra liên tục tạo ra rác phẩm thay vì những tác phẩm thực thụ. Cuối cùng, công chúng và niềm tin dành cho lĩnh vực mới là thứ bị bào mòn nếu những người có khả năng không thực sự hiểu về thương hiệu cá nhân và không chịu xuất hiện.

Ebook này được viết bởi 1 người không thích làm nội dung, nhưng buộc phải học và làm rất nhiều để mưu sinh. Tôi đi lên từ

2 bàn tay trắng. Nếu người ta không biết đến mình, tôi không có cơ hội, không có công việc, không có sự nghiệp. Tôi buộc phải học và tự xây thương hiệu cá nhân cho chính mình.

Tôi tự thấy mình là 1 người bình thường, không có gì đặc biệt. Tôi không có giải quốc gia quốc tế. Tôi không học ở trường top, tốt nghiệp bằng xuất sắc. Tôi không làm việc tại các tập đoàn đa quốc gia. Tôi không phải là 1 người từng có mức lương khủng. Tôi cũng không phải là 1 người có chuyên môn sâu ở trong lĩnh vực cụ thể nào (ngoài lĩnh vực xây dựng thương hiệu cá nhân). Cao 1m56, tôi không có vẻ ngoài bắt mắt. Giọng nói rè rè và phong thái thuyết trình ngắc ngứ đến từ dân công nghệ, tôi không phải là một người truyền cảm hứng.

Và 1 người như tôi vẫn có thể xây thương hiệu cá nhân. Từng được xuất hiện trên Thời sự VTV 19h dưới vai trò chuyên gia để nói về chuyên môn truyền thông. Là tác giả của 1 cuốn sách về dự phòng và ứng phó với khủng hoảng truyền thông. Hợp tác với doanh nghiệp có sản phẩm được công nhận là thương hiệu quốc gia. Đồng hành cùng với những KOL/KOC có doanh số top các nền tảng Thương mại điện tử.

Với những gì tôi có và những gì tôi đã làm, thì tôi tin rằng bất cứ ai cũng có thể có 1 cuộc sống tốt hơn, 1 công việc tốt hơn nếu họ hiểu và dành thời gian cho việc xây dựng tên tuổi.

Vì tiền bạc chảy về nơi có sự chú ý, nên sẽ tốt hơn nhiều chúng ta hiểu về tầm quan trọng của việc tự đề xuất chính bản thân mình, thay vì để họ không biết đến, hiểu nhầm, hiểu sai, hoặc quên lãng chúng ta.

Hãy cho chính mình và những người có thể cần tài năng của mình một cơ hội.

Đó là mục đích của ebook này.

Ebook này dành cho ai?

Dành cho những người thấy mình bình thường.

Đúng. Những người thấy bản thân mình chẳng có gì đặc biệt.

Sẽ dễ dàng hơn rất nhiều nếu bạn có tài năng gì đó sẵn có, mà tài năng càng trực quan, càng dễ cảm nhận càng tốt. Ví dụ như xinh đẹp, đáng đẹp, nhảy đẹp, đàn hay, hát hút hồn, hoặc đủ lạ để có thể cảm nhận thông qua mắt nhìn và tai nghe.

Khó khăn hơn 1 chút là những tài năng cần thời gian để đánh giá. Ví dụ như xuất sắc trong 1 lĩnh vực nào đó. Sự chú ý sẽ thuộc về những người xuất chúng, người chiến thắng những cuộc chơi như vô địch Olympia, có giải quốc gia quốc tế, thủ khoa đại học, top 30 under 30 forbes, lọt top triệu phú,... Tuy nhiên kể cả như vậy, cũng dễ dàng khiến đám đông chú ý đến mình hơn những người bình thường rất nhiều.

Tôi là người bình thường. Tôi đã mất nhiều thời gian, công sức, và sự kiên nhẫn hơn người khác, để có thể tự chứng minh với bản thân rằng 1 người bình thường có thể xây dựng được thương hiệu cá nhân.

Đương nhiên là tên tuổi của tôi không thể sánh với những người đang ảnh hưởng tới văn hoá đại chúng, hàng triệu người biết đến. Nhưng ít nhất, nếu tôi không xây thương hiệu cá nhân, kiên

trì xuất hiện và chia sẻ, mang đến giá trị cho người khác, thì sẽ không bao giờ có chuyện Hạ Hồng Việt - Thợ Xây Tên Tuổi có thể có những thành tựu như hiện tại.

Dù không phải quá nhiều, nhưng tôi cũng có kênh Facebook với 18K followers, kênh TikTok với 12K followers, và hàng chục nội dung triệu views.

Thậm chí nội dung của tôi làm không phải thứ hấp dẫn đại chúng. Vậy mà tôi còn có thể làm được, thì tôi có niềm tin rằng ai cũng có thể làm được. Thực tế tôi đã giúp đối tác của mình có kênh đạt 100K followers chỉ sau 8 tháng. Và tôi cũng đang đồng hành và đưa nhiều chiến lược phù hợp tới nhiều đối tác sở hữu hàng triệu followers. Đối tác của tôi có thể kể đến như Ăn Cùng Bà Tuyết, Đàm Đức Review, Hứa Ngân, Ngọc Khánh Đây,...

Nếu tôi không xây thương hiệu cá nhân, có thể họ sẽ chẳng bao giờ biết đến tôi. Tôi sẽ chẳng bao giờ dám mở công ty, mở hộ kinh doanh để bán sản phẩm là dịch vụ tư vấn.

Không xây thương hiệu cá nhân thì không có ngày hôm nay cho tôi, 1 người bình thường.

Và tôi viết ebook này cho thằng Việt của những năm 20 tuổi, để nói cho nó biết là nó đã đi đúng đường. Tuy nhiên cũng nói thêm rằng đáng lẽ thay vì mất 10 năm, có thể nó sẽ đi nhanh hơn nếu tận dụng những đòn bẩy.

Tôi mới chỉ bắt đầu làm kênh TikTok hiện tại từ năm 2024. Tôi bắt đầu định hình mình rõ hơn trong lĩnh vực xây thương hiệu cá nhân ở trên Facebook cũng cùng năm đó. Trước đó, vì không

thích làm content, và vì cũng chưa hiểu đủ về thương hiệu cá nhân, nên tôi đã bỏ lỡ khá nhiều cơ hội.

Tôi đã có cơ sở những sai lầm để biết với 1 người bình thường, điều gì là giá trị. Ebook này sinh ra vì lẽ đó.

Và nếu bạn cũng thấy mình là 1 người bình thường, bạn đã cảm thấy bị thuyết phục về những gì tôi chia sẻ, thì chào mừng bạn. Còn nếu duyên của chúng ta chưa đủ, hẹn gặp bạn lần khác. Vì sau phần này, tôi sẽ vào chia sẻ chuyên môn, để tránh làm mất thời gian thêm của mọi người.



Định nghĩa Thương hiệu cá nhân

Đối với tôi, Thương hiệu cá nhân là thông tin về bạn đang tồn tại trong đầu người khác.

Xây dựng thương hiệu cá nhân là xây những mối quan hệ. 10.000 người biết đến bạn đó là 10.000 mối quan hệ ở mức độ biết. Có 5 mức độ mối quan hệ tôi thường diễn giải như sau:

1. **Biết:** Họ chú ý đến mình
2. **Quen:** Họ quan tâm đến mình
3. **Thân:** Họ dành thời gian cho mình
4. **Thương:** Họ dành tình cảm cho mình
5. **Yêu (mến):** Họ muốn đồng hành cùng mình cả đời

Có thể cách định nghĩa của tôi không giống những người khác. Vì tôi định nghĩa để làm, nên tôi cần nó dễ hiểu, dễ nhớ.

Vậy bạn có đang xây thương hiệu cá nhân hay không? Có chứ. Kể cả bạn chưa từng biết đến thương hiệu cá nhân, chưa từng quan tâm đến việc xây thương hiệu cá nhân như thế nào, bạn vẫn có thương hiệu cá nhân như bình thường. Người thân, bạn bè, đồng nghiệp, khách hàng, đối tác,... vẫn đang có những ấn tượng riêng về bạn đó thôi.

Giống như câu chuyện trước khi Newton phát minh ra lực hấp dẫn, con người trước đó đâu có bay. Lực hấp dẫn vẫn tồn tại từ trước, dù có thể chưa từng được gọi tên. Thương hiệu cá nhân của bạn cũng vậy. Vẫn có từ trước đến nay. Chỉ là bây giờ chúng

ta cụ thể hoá nó bằng định nghĩa, cho nó cái tên gọi, để tìm cách biến nó trở nên hiệu quả hơn, phục vụ cho công việc và cuộc sống của mình.

Nếu chúng ta không chủ động xây thương hiệu cá nhân, mặc dù vẫn có, nhưng mỗi người có thể định nghĩa về mình theo những cách khác nhau. Ví dụ người ta có thể nghĩ Hạ Hồng Việt là 1 người biết chơi đàn, biết hát, biết sáng tác nhạc, học chuyên toán hồi cấp 3, học công nghệ, gần 6 năm mới ra được trường, lập gia đình rồi, thích đọc manga,... Đó là tôi.

Tuy nhiên Hạ Hồng Việt là 1 người hay nói về xây dựng tên tuổi, xây thương hiệu cá nhân, có học và làm truyền thông, thương hiệu, giúp mọi người tự xây tên tuổi, support đối tác xây tên tuổi, hay tư vấn xây tên tuổi, chân thành và không bỏ cuộc... Đó cũng chính là tôi.

2 phiên bản Hạ Hồng Việt vừa rồi, có 1 phiên bản được xây dựng 1 cách tự nhiên không chủ đích, và phiên bản còn lại là có sự chủ động tự đề xuất đến từ bản thân tôi. Dĩ nhiên là phiên bản số 2 giúp tôi nhiều hơn trong công việc và cuộc sống.

Phiên bản Hạ Hồng Việt - Thợ xây Tên tuổi không tự nhiên sinh ra, đó là kết hợp của những nỗ lực có chủ đích không ngừng nghỉ. Tôi đã làm việc đó 1,5 năm vừa qua và sẽ còn tiếp tục 10-20-30 năm nữa.

Xây dựng tên tuổi là xây dựng những mối quan hệ. Và cách xây mối quan hệ tốt nhất, luôn luôn đến từ việc cho đi trước. Muốn người ta chú ý đến mình, mình chú ý đến người ta trước. Muốn

họ quan tâm mình, thì mình hãy quan tâm trước. Tương tự, hãy đồng hành với người ta nếu muốn họ đồng hành cùng mình.

Xây dựng tên tuổi cũng là hành trình phát triển bản thân có chủ đích, để nhất quán sự xuất hiện của mình với 1 vài lĩnh vực trọng yếu, tạo ra sự rõ ràng và cộng hưởng. Càng tập trung, càng rõ ràng, người ta càng dễ nhớ và dễ dàng đi kể về mình với người khác.

Tôi có thể có nhiều năng lực, nhưng tôi chỉ cần mọi người biết đến tôi với xây dựng tên tuổi là đủ.

Đó là định nghĩa của tôi, và cũng chính là những điều tôi đang làm mỗi ngày để xây thương hiệu cá nhân của chính mình.



Thương hiệu cá nhân không phải là khoe khoang hay làm màu

Không phải ngẫu nhiên người ta nghi ngờ hoặc không thích việc xây dựng tên tuổi. Nguyên nhân không nằm ở “tên tuổi”, mà nằm ở những gì truyền thông và nhiều kẻ đã làm sai cách trong nhiều năm.

Rất nhiều người đã dùng hình ảnh hào nhoáng để che đi năng lực rỗng tuếch. Rất nhiều người nói rất hay rồi sau đó làm như mèo mưa. Rất nhiều câu chuyện được kể với mục đích để gây chú ý, câu view, câu lượt theo dõi chứ không để thực sự tạo giá trị.

Hệ quả là công chúng học cách đề phòng. Cứ thấy ai xuất hiện nhiều là nghĩ rằng họ làm màu và tạo nét.

Mặc dù đây có thể là phản xạ của nhiều người, dù nó có sơ sỏ, nhưng đó không phải sự thật về xây dựng tên tuổi.

Chúng ta cần phải phân biệt rất rõ: Xây dựng tên tuổi không phải là LÀM MÀU, ngược lại, xây tên tuổi là hành trình LÀM RÕ về bản thân mình với thế giới.

Làm màu là tạo hình ảnh không phản ánh đúng năng lực. Xây dựng tên tuổi là làm rõ năng lực đã có. Một bên phóng đại bất chấp. Một bên chân thành và hướng đến mang lại giá trị. Một bên tìm sự chú ý. Một bên đi tìm sự ghi nhớ và có ý nghĩa. Hay hiểu đơn giản: Làm màu là khoác lên mình 1 chiếc áo rộng hơn

sự thật, còn xây dựng tên tuổi là khuếch đại cái đã thật sự tồn tại.

Tôi từng theo đuổi triết lý hữu xạ tự nhiên hương, và với bản thân tôi, tôi cũng vẫn đang hướng nhiều hơn tới triết lý này. Ví dụ như tôi định hình hành trình xây dựng tên tuổi của tôi sẽ kéo dài hàng chục năm. 20 - 30 năm nữa mọi người vẫn thấy Hạ Hồng Việt miệt mài chia sẻ về xây dựng tên tuổi thì mọi thứ liên quan từ Tài năng - Tín nhiệm - Tiếng tăm - Tài chính của tôi sẽ đều phát triển, support và cộng hưởng.

Nhưng tôi cũng biết hữu xạ tự nhiên hương sẽ chỉ thực sự tốt khi không gian đủ tĩnh lặng. Trong một xã hội ồn ào, cạnh tranh và quá tải thông tin, mùi hương không tự bay xa nếu không có dòng gió.

Các cụ dạy là “hữu xạ tự nhiên hương”, nhưng các cụ cũng nói “thùng rỗng kêu to”. Bạn nghĩ sao nếu công chúng nhìn thấy những người năng lực xoàng xĩnh nhưng lại luôn thể hiện bản thân là chuyên gia trong lĩnh vực, từ đó chia sẻ những điều sai lệch, tệ hơn có thể là lừa đảo?

Rất nhiều người có năng lực và không hề thiếu tài năng cũng như giá trị, họ chỉ thiếu khả năng được nhìn thấy đúng cách. Và khi họ im lặng quá lâu, sân khấu sẽ thuộc về người nói to hơn, không phải người làm tốt hơn.

Thực tế là mọi người không ghét tên tuổi. Chúng ta chỉ ghét sự giả tạo. Ta ghét việc dùng hình ảnh thay cho thực lực. Ta ghét việc kể câu chuyện đẹp nhưng không có trách nhiệm với hậu quả. Ta ghét việc biến chuyên môn thành trò giải trí rẻ tiền.

Nếu xây dựng tên tuổi dựa trên năng lực thật, sự nhất quán và trách nhiệm, thì bất cứ ai có thực lực cũng sẽ muốn điều đó, vì đó cũng là điều xưa nay họ vẫn đang làm.



Bắt đầu như thế nào?

Lưu ý kỹ lại trước khi đến phần tiếp theo. Nội dung về sau tôi viết cho những người bình thường, không có gì đặc biệt, bắt đầu từ con số 0, thậm chí là số âm. Có thể đó là những người trước giờ chưa từng biết đến thương hiệu cá nhân, biết đến tên tuổi, bạn bè có vài trăm người. Đây là 1 cuốn ebook để mọi người có thể bắt đầu, không hướng đến chuyên sâu.

1. Xây dựng TÀI NĂNG

TÀI NĂNG là sự khác biệt giữa việc bạn có thể chỉ được biết đến, hoặc là được nhớ đến, có việc cần sẽ dùng sau.

Sự khác biệt giữa Tên Tuổi và Hiện Tượng là ở tài năng. Người ta có thể biết đến Lệ Rơi, Thông Soái Ca, Cơ Thiểu Hoàng,... Nhưng người ta sẽ nhớ anh thợ sửa điện thoại ở đầu ngõ, 1 thầy dạy IELTS nào đó trên mạng, đến Winmart để mua thịt MeatDeli,... Họ sẽ lưu lại trong đầu những gì có ích đối với họ. Tên Tuổi mang lại lợi ích, và họ mang đến lợi ích thông qua **TÀI NĂNG**.

Định nghĩa đơn giản về **TÀI NĂNG**, là thông qua đó, bạn mang lại lợi ích hay giá trị cho người khác. Đủ ý nghĩa để họ nhớ đến mình trong tâm trí.

Những người bình thường như chúng ta, không có sẵn **TÀI NĂNG** ngay từ đầu. Vì thế nên cần phải có quá trình xây dựng. Đó là lý do tôi đưa phần này lên đầu tiên.

Điều quan trọng ở đây là, chúng ta cần chọn 1 **TÀI NĂNG** để tập trung xây dựng.

Các cụ ngày xưa đã dạy: “Một nghề cho chín còn hơn chín nghề”, “Nhất nghệ tinh, nhất thân vinh”,... Có lẽ chúng ta không cần phải nói thêm quá nhiều về việc tập trung vào 1 thứ nó có thể khiến chúng ta tạo ra chiều sâu cho năng lực của mình như thế nào.

Tuy nhiên xét trên khía cạnh truyền thông và cách hoạt động bên trong tâm trí công chúng, thì tôi sẽ chia sẻ thêm 1 góc nhìn chuyên môn có thể bạn chưa biết. Bạn nói càng nhiều, thứ người ta nhớ được sẽ càng ít. Thế nên người ta nên thấy bạn giỏi 1 thứ và kém tất cả những thứ khác sẽ tốt hơn là bạn nói với người ta bạn có khả năng về truyền thông, công nghệ và nghệ thuật.

Ai cũng chỉ quan tâm đến chính cuộc sống và bản thân mình. Đó là nguyên tắc. Bạn nói càng nhiều về bạn, người ta nhớ càng ít. Đó là chưa kể người ta có thể nghi ngờ. Việc 1 người giỏi 1 thứ đương nhiên đáng tin hơn 1 người có thể giỏi cả 3 thứ. Những sự nghi ngờ và nhiễu loạn thông tin có thể gây ra tác dụng phụ. Tôi đã từng vấp phải sai lầm này.

Thế nên trong số những năng lực bạn đang có, bạn phải lựa chọn 1 thứ để xây dựng nó trở thành Tài Năng. 1 và chỉ 1. Điều đó mới khó.

Bạn có thể chọn sai không? Có chứ. Tôi đã từng chọn sai không ít lần. Tôi từng xây thương hiệu cá nhân với tài năng là Thương

mại điện tử, Thương hiệu, Chiến lược,... đó là những lần thất bại của tôi.

Làm sao để biết như thế nào là thất bại? Bạn không thể biết nếu bạn chưa bắt đầu. Tôi chỉ có thể nói với bạn rằng là thất bại rồi làm lại cũng không khó đâu. Trong 1 thời điểm bạn tập trung vào 1 thứ, thì khi bạn có lý do thay đổi, bạn làm đủ nhiều, đủ sâu, đủ thời gian dài, thì người ta sẽ quên dần những thứ cũ.

Sau tất cả những sai lầm của tôi, giờ người ta đang nhớ đến và nói về tôi xoay quanh tài năng Xây dựng Tên Tuổi. Đương nhiên tôi vẫn sẽ tiếp tục xây dựng tiếp tài năng này của mình.

Thế nên sai lầm nếu có sẽ là điều cần thiết để những lựa chọn sau trở nên đúng hơn. Và khi đã tìm ra điều gì đúng, những sai lầm trước đó tự nhiên sẽ hợp lý hoá thành công của bạn.

Nhưng nếu không có sự tập trung, mà tôi dàn trải cùng lúc xây nhiều tài năng, đó là quãng thời gian tôi không có gì trong tay cả. Vô danh. Tầm thường. Không thể nổi bật.

Sau khi chọn, làm thế nào để xây dựng Tài Năng, thì chúng ta có thể nói sâu về chuyên môn ở 1 nơi khác. Hoặc bạn có thể hỏi AI, hỏi những người đi trước trong ngành của chính bạn, tìm kiếm thêm thông tin trên Youtube, sách báo cũng chia sẻ nhiều.

Xem như bạn đã có hành trình xây dựng tài năng của riêng mình, thì đến bước tiếp theo của xây dựng tên tuổi.

2. Tăng độ TÍN NHIỆM

Không có niềm tin, không có mối quan hệ nào có thể duy trì được.

Kể cả khi bạn chưa có Tài năng đủ nổi bật, bạn vẫn có thể bắt đầu phát triển độ **TÍN NHIỆM** của chính mình.

Niềm tin là thứ rất khó để xây lên, và cũng là thứ rất dễ để phá huỷ. Xây dựng niềm tin giống như bạn đặt những viên gạch domino nối tiếp nhau. Thời gian trôi đi, bạn đặt càng nhiều, công trình bạn tạo ra từ những viên gạch domino càng kỳ vĩ. Đó cũng là niềm tin trong tâm trí công chúng mà bạn đã tạo ra. Nhưng chỉ cần 1 viên gạch bị đổ, tất cả những điều bạn đã dày công xây dựng qua năm tháng có thể tan biến đi hết.

Để hiểu rõ hơn cách làm thế nào để xây dựng niềm tin, có 1 thủ thuật tôi rất tâm đắc từ Alex Hormozi đã chia sẻ lại (anh ấy nói cũng học được nó từ Charlie Munger - bạn có thể tìm kiếm cả 2 tên tuổi này trên Google hoặc AI để học thêm nhiều hơn nhé, cũng là những bậc thầy đó). Đó là lật ngược vấn đề. Chúng ta sẽ cùng thử liệt kê những cách mà có thể khiến chúng ta mất đi niềm tin, giảm độ TÍN NHIỆM hiệu quả nhất. Những việc đó có thể bao gồm:

- Thất hứa. Nói nhiều làm ít. Nói mà không làm được.
- Không chịu trách nhiệm với việc mình đã làm.
- Nói năng bất cẩn, hành xử thiếu thận trọng.
- Vi phạm pháp luật.
- Làm những việc trái đạo đức.
- Xuất hiện cùng những người tín nhiệm thấp.

Tránh làm những việc như trên chính là cách để có thể tăng độ tín nhiệm của bản thân lên, rất dễ hiểu và đơn giản đúng không? Đương nhiên rồi. Lý thuyết thì dễ, làm mới khó cơ. Riêng khoản nói ít làm nhiều, chứng minh bằng hành động, thì bạn cần phải làm được điều đó hàng giờ, hàng ngày, từ ngày này qua tháng khác, và phải nỗ lực cả đời. Tất cả những điều phía dưới cũng vậy.

Không phải tự nhiên 1 người được tin tưởng. Họ cũng phải có bản lĩnh để không vô tình bị cám dỗ hay là làm những việc đi ngược lại niềm tin của người khác dành cho mình. Không hề dễ dàng.

Trên hành trình xây dựng thương hiệu cá nhân, độ tín nhiệm của bạn sẽ tăng dần lên sau mỗi điều bạn nói, việc bạn làm, khi mà nó thể hiện được sự nhất quán theo thời gian và có thể khiến công chúng an tâm. Ngược lại, việc trở thành 1 tên tuổi có tầm ảnh hưởng, có thương hiệu cá nhân, cũng sẽ giúp bạn có nhiều niềm tin hơn đặc biệt là với những người bạn chưa từng gặp mặt.

Có 1 hiệu ứng tâm lý tên là “hiệu ứng hào quang”, nói về việc 1 người được biết đến là xuất chúng trong 1 lĩnh vực nào đó có thể dễ dàng khiến người ta tin tưởng khi nói về những chủ đề khác, mặc dù có thể trong thực tế họ chưa từng có kinh nghiệm trong những mảng kia. Việc này đương nhiên có 2 mặt. Nó có thể giúp những người có tên tuổi dễ dàng được tin tưởng hơn, nhưng ngược lại, nó cũng có thể bị lợi dụng bởi những người có chủ đích lừa đảo tinh vi.

Gây dựng niềm tin không phải là câu chuyện 1 sớm 1 chiều có thể dễ dàng thành công. Đối với cá nhân tôi, tôi luôn nhìn vào 5 nẻo đường uy tín mà 1 người có thể xây niềm tin và dành thời gian, tâm sức làm tốt cả 5 con đường này. Cụ thể, người ta sẽ đánh giá tín nhiệm của bạn thông qua 5 thứ:

- Điều bạn nói
- Việc bạn làm
- Điều bạn KHÔNG nói
- Việc bạn KHÔNG làm
- Thứ người khác nói về bạn.

Số 1 và số 2 thì có lẽ quá phổ biến rồi. Tuy nhiên kinh nghiệm xương máu cho tôi bài học rằng số 3 số 4 cũng quan trọng không kém, thậm chí đôi khi việc ý thức rõ ràng việc gì mình không nên làm trở nên cực kỳ quan trọng, nếu không muốn gây ra những hậu quả kinh khủng. “Muốn người ta không biết chi bằng mình đừng làm”, đúng không?

Nếu những tên tuổi lớn ví dụ như Quang Linh Vlogs, Hoa hậu Thùy Tiên, Nhà thiết kế Công Trí,... ý thức được rõ ràng điều gì họ không bao giờ nên làm, có thể những hậu quả đáng tiếc đã không diễn ra. Và như các bạn đã thấy, uy tín xây lên có thể mất cả chục năm, nhưng 1 khi đã đổ vỡ thì nhanh chóng lắm.

Một lưu ý nhỏ về điều số 5: thứ người khác nói về bạn. Tôi cần làm rõ ở đây, đó là chúng ta sẽ không bao giờ cố gắng làm hài lòng tất cả mọi người. Bởi vì cơ bản chúng ta có muốn cũng không làm được việc đó. Quan tâm đến thứ người khác nói về mình không phải là tự biến bản thân trở thành 1 người đeo cà

giữa đường, cho phép bất cứ ai đi ngang qua cũng có thể ảnh hưởng đến những điều mình đang theo đuổi.

Lưu ý đến những thứ người khác nói về mình chính là xây dựng thương hiệu cá nhân. Tức là bạn thay vì chỉ quan tâm đến cuộc sống của chính bản thân, bạn cần phải biết người khác đang ấn tượng gì về mình. Biết để có thể lên những kế hoạch sát hơn, đưa ra những hướng đi hành động phù hợp hơn. Nếu không có hiểu sai làm sao có hiểu đúng. Nhưng nếu không quan tâm họ đang hiểu như thế nào về mình thì làm sao biết họ đang hiểu sai.

Và đó là những điều cơ bản tôi muốn nói ở phần tăng độ TÍN NHIỆM. Hãy nhớ rằng đây là 1 hành trình dài hạn và chúng ta cần nỗ lực mỗi ngày cho nó. Đừng bỏ cuộc.

3. Phát triển TIẾNG TẮM

Có 1 hiểu lầm mọi người rất hay mắc phải, đó là đánh đồng việc xây dựng thương hiệu cá nhân với việc xây kênh truyền thông, rằng có thương hiệu cá nhân tức là phải có kênh hàng trăm nghìn, hàng triệu follower. Và ngược lại, những người có kênh lớn cũng là những người có thương hiệu cá nhân mạnh.

Tôi đã từng nhắc đến sự khác biệt giữa 1 hiện tượng và 1 tên tuổi. Với 1 hiện tượng, số lượng người biết đến họ có thể rất đông đảo, nhưng để nhớ về họ xem họ có năng lực gì, có thể mang lại giá trị gì ngoài 1 vài lần xuất hiện gây chú ý và giải trí, thì là 1 con số 0 tròn trĩnh.

Đương nhiên tôi không phủ nhận việc có 1 kênh truyền thông mạnh cũng là điều rất cần thiết cho việc xây dựng tên tuổi. Chính vì vậy nên mới có phần **TIẾNG TẮM** này đây. Nhưng kênh truyền thông và nhiều người biết đến không phải là tất cả. Trừ khi bạn định hình tài năng của mình là làm nội dung, diễn hài, giải trí, thì OK việc có 1 kênh truyền thông tốt là 1 bàn đạp rất mạnh.

Nhưng lĩnh vực trong cuộc sống này thì vô vàn, và đâu phải ai cũng cần sự nổi tiếng để có thể có 1 công việc và cuộc sống thật tốt đâu.

Đối với tôi, bao nhiêu người biết đến bạn không quan trọng bằng bao nhiêu người nhớ về bạn, họ là ai và họ nhớ điều gì. Tôi không phủ nhận việc được biết đến nhé. Chỉ là tôi cho rằng chỉ thế thôi là chưa đủ.

Phát triển **TIẾNG TẮM** tức là chúng ta dùng công cụ truyền thông như 1 đòn bẩy, để có thể mang **TÀI NĂNG** và **TÍN NHIỆM** của chúng ta đến với nhiều người hơn nữa. Từ đó xây dựng sự ấn tượng về tên tuổi của chúng ta trong tâm trí của họ, khắc sâu sự ảnh hưởng mà chúng ta có thể tạo ra.

Để làm được việc đó, có 1 việc quan trọng bạn cần làm, nó cũng liên quan đến chủ đề của ebook này: làm nội dung để tự giới thiệu chính mình.

Chúng ta là những người bình thường, không phải những kẻ xuất chúng luôn được truyền thông quan tâm. Chờ người ta nói về mình đến bao giờ? Tại sao không tận dụng những công cụ

có sẵn để có thể tự giới thiệu bản thân đến với người phù hợp. Từ đó xây dựng đòn bẩy cho chính tên tuổi của mình?

Tôi sẽ không nói nhiều về kỹ thuật truyền thông trong ebook này. Tôi chỉ nói về kinh nghiệm của mình, đó là tôi thực sự mong bạn hãy làm nội dung đi. Hãy trình bày những điều mình nghĩ và tin tưởng dưới bất cứ dạng thức nào có thể. Bạn có thể viết, quay video lại, ghi âm lại làm podcast,... Những nội dung ban đầu rất ngô nghê và buồn cười. Không sao cả. Chúng ta không biết đi xe đạp ngay từ ngày đầu tiên. Mọi thứ đều cần có quá trình.

Ngay cả bây giờ khi viết, tôi vẫn có những lúc trở nên rất ngây ngô. Tôi không nghĩ mình là 1 người viết hay. Tôi chỉ là 1 người dám viết. Năng lực và kiến thức có hạn không cản được tôi liên tục đẻ ra content. Vì tôi biết rằng đó là cách tôi có thể xuất hiện trên Internet, mang thêm những cơ hội cho chính tên tuổi của mình.

Nếu tôi làm content nhiều hơn, đều hơn và sớm hơn, rất có thể tên tuổi của tôi hiện tại có thể đã mạnh mẽ hơn nhiều. Hoặc không. Nhưng chỉ với chưa đầy 2 năm liên tục chia sẻ về xây dựng tên tuổi, tôi đã có những kết quả đáng ghi nhận. Khiến tôi ước rằng mình làm nội dung từ sớm hơn. Nhưng không sao. Bây giờ tôi vẫn có thể tiếp tục sửa sai bằng cách liên tục tạo ra những nội dung giá trị. Thể hiện **TÀI NĂNG** của bản thân, tăng độ **TÍN NHIỆM**, và thông qua đó, phát triển **TIẾNG TẮM** của chính mình.

Bạn không cần phải tạo ra content triệu view mới có thương hiệu cá nhân. Quan trọng content của bạn có dựa trên nền

móng tài năng hay không, có support cho tín nhiệm, và bạn đã làm đủ nhiều để tăng chất lượng content của chính mình lên chưa.

Kết thúc phần này, nếu có 1 điều cần nhớ, thì đó chính là bạn hãy bắt đầu làm nội dung đi. Bất cứ thứ gì có thể làm. Chia sẻ giá trị cho người khác khẳng định tên tuổi của mình đi.

4. Vững vàng TÀI CHÍNH

Thật sự là nếu không phải để kiếm tiền, thì có lẽ tôi đã không dành thời gian xây tên tuổi.

Tôi có những sở thích và mong muốn của riêng mình. Nghề chọn người, người chọn nghỉ ngơi chứ ai muốn đi làm việc làm gì. Nếu không phải mưu sinh kiếm tiền nuôi bản thân, nuôi gia đình, thì tôi đâu cần phải đi làm, cần gì phải xây dựng tên tuổi. Đó là thực tế.

Xây dựng tên tuổi sau cùng cũng là để kiếm tiền. Dù cách kiếm tiền này hướng tới sự dài hạn, bền vững, có đi có lại bằng việc mang đi giá trị, có nền móng vững vàng, thì bản chất vẫn là 1 hoạt động hướng đến việc kiếm tiền.

Cơ áo không đùa với khách thơ. Tôi là 1 người thực tế, và tôi thẳng thắn về chuyện này. Chính vì vậy, sứ mệnh của tôi là giúp mọi người tự xây thương hiệu cá nhân, kiếm được 1 tỷ đầu tiên với tên tuổi của mình. Với kinh nghiệm của tôi trong lĩnh vực này, thì tôi tin rằng đây là 1 mục tiêu đủ thách thức và cũng khả thi với bất cứ ai.

Nếu bạn làm được việc xây dựng **TÀI NĂNG**, kết quả của nó là bạn phải được thừa nhận - tức là người ta trả tiền cho tài năng của bạn vì bạn đã thông qua đó giúp họ giải quyết vấn đề. Tương tự với độ **TÍN NHIỆM**. Người ta tin bạn tức là người ta sẵn sàng đưa tiền cho bạn. Đây là cách thương hiệu cá nhân có thể giúp chúng ta kiếm được tiền.

Đặc biệt là với những sản phẩm gốc, ví dụ như 1 bài hát bạn viết ra và thể hiện, hoặc 1 video bạn lên kịch bản và triển khai,... Những sản phẩm mang đậm đặc yếu tố cá nhân của bạn khi được đón nhận sẽ càng có khả năng mang về cho bạn nhiều tiền. Rất nhiều thứ có thể bán: sản phẩm vật lý, dịch vụ, sản phẩm số. Nếu bạn đã có **TÀI NĂNG, TÍN NHIỆM**, và cả **TIẾNG TẦM** nữa, thì việc kiếm được tiền không phải là chuyện khó khăn.

Nhưng 1 điều quan trọng hơn mà tôi muốn nhắc đến trong phần này, đó là sau khi kiếm được tiền rồi thì sao? Nếu bạn dùng tiền đó để tiêu pha bữa bãi, thì sớm muộn cũng hết. Nhắc đến tài chính, nếu bạn muốn thương hiệu cá nhân của mình phát triển bền vững, thì cần nghĩ tới hoạt động tái đầu tư.

Tức là sau khi có tiền, chúng ta lại tiếp tục bỏ tiền ra để tiếp tục xây dựng **TÀI NĂNG**, tăng độ **TÍN NHIỆM**, phát triển **TIẾNG TẦM**. Sử dụng tiền để mua các khóa học, mua trải nghiệm đến nhiều nơi hơn, đầu tư thử nghiệm các dự án để mua kinh nghiệm, để tiếp tục phát triển tài năng của mình. Tiền cũng có thể sử dụng để mua công cụ, sách vở, bất cứ thứ gì có thể giúp sự nghiệp của chúng ta phát triển hơn. Sử dụng tiền để tạo ra

thêm những sản phẩm chất lượng hơn, mang nhiều giá trị hơn cho người khác.

Kiểm được tiền, hãy nghĩ đến chuyện tái đầu tư cho tên tuổi của mình, có sự tăng trưởng bền vững thì thương hiệu mới ngày một mạnh mẽ.

Tổng kết

Tóm lại, công thức xây dựng tên tuổi của tôi rất đơn giản với 4 chữ T: Tài năng, Tín nhiệm, Tiếng tăm và Tài chính. Tập trung xây dựng, gia tăng, phát triển 1 cách vững chắc 4 mảng này, tên tuổi của bạn sẽ phát triển.

Trong ebook này, do muốn đơn giản hoá để dễ làm, nên tôi chỉ nhấn vào những điều quan trọng:

- Muốn xây dựng **TÀI NĂNG**, hãy tập trung vào 1 và chỉ 1 thứ để phát triển năng lực của mình.
- Muốn tăng độ **TÍN NHIỆM**, hãy nhất quán theo thời gian với những gì mình nói, làm, không nói lẩn không làm, và để ý những gì người khác nói về mình.
- Muốn phát triển **TIẾNG TẦM**, hãy làm nội dung để tự giới thiệu bản thân với thế giới, không phải làm màu, mà làm rõ, để người ta biết đến mình.
- Muốn vững vàng **TÀI CHÍNH**, kiếm được tiền thì hãy nghĩ đến việc tái đầu tư lại vào tên tuổi. Tiếp tục xây dựng **TÀI NĂNG**, tăng độ **TÍN NHIỆM**, phát triển **TIẾNG TẦM**.

Đây chính là những điều mấu chốt nhất, nền tảng nhất để có thể bắt đầu xây dựng thương hiệu cá nhân. Và cũng là những

điều mà đến thời điểm hiện tại tôi cũng vẫn đang cố gắng để làm tốt hơn mỗi ngày. Trong 1 ebook mang tính tổng quát, thì tôi xin phép chỉ đề cập qua về mặt khái niệm. Để làm rõ chi tiết xin hẹn 1 cơ hội gần nhất trong 1 tài liệu khác.

Triết lý Tôi Không Chắc

Sau hành trình hơn 10 năm học và xây dựng tên tuổi của chính mình, đây là công thức mà tôi tự đúc rút ra từ câu chuyện của chính bản thân. Nhưng đó cũng là những yếu tố mà tôi đánh giá là quan trọng bậc nhất đối với 1 người xây dựng thương hiệu cá nhân.

Tôi Không Chắc đơn giản là T - K - C, tức là Tận tụy - Kiên định - Cầu tiến. Đây chính là hệ thống tư duy mà tôi đã luôn nỗ lực rèn luyện và ý thức được rằng mình phải giữ để liên tục phát triển chính mình.

Tận tụy

Hết mình trong việc mang lại giá trị cho người khác. Xem việc của người khác như việc của mình và dốc lòng giúp họ. Trách nhiệm với từng lời nói và hành động của bản thân. Tận tụy là thứ vô cùng khó khăn, và tôi đã thường xuyên mắc phải những sai lầm để thấy mình phải cố gắng nhiều hơn.

Tôi từng nghĩ mình là cái rốn của vũ trụ, là tâm điểm của thế giới. Với quá khứ từng học giỏi toán, được vinh danh và ghi nhận với rất nhiều giải thưởng. Nhiều người nói rằng tôi giỏi nên tôi đã sinh ra cảm giác tự mãn, cho rằng mình làm gì cũng đúng. Để rồi khi đi làm, ra ngoài xã hội, nhiều lần gặp thất bại cũng không chịu nhận ra rằng tôi chỉ làm theo ý mình chứ không chịu quan tâm xem vấn đề của người ta là gì, người ta muốn như thế nào và giải pháp ra sao. Những việc tôi làm dù nhiều đến đâu cũng không đem lại tác động lớn chỉ bởi vì tôi

thiếu sự tận tụy trong công việc. Đây là 1 trong những sai lầm rất lớn trên hành trình phát triển của tôi.

Mọi thứ chỉ thực sự thay đổi khi tôi vỡ nợ, nhận ra rằng mình không giỏi như mình nghĩ, chấp nhận mình là 1 người yếu kém, học lại từ đầu để thực sự tìm được cách kiếm tiền. Khi đó tôi mới gỡ được lớp màn che mắt mình bấy lâu nay. Hoá ra tôi quá tập trung vào thỏa mãn bản thân thay vì giải quyết vấn đề cho người khác. Đến lúc này, tôi mới hiểu tầm quan trọng của sự tận tụy. Đáng tiếc là gần 30 tuổi tôi mới nhận ra điều này. Tôi đã có rất nhiều năm hoang phí chỉ bởi vì cái tôi của bản thân quá lớn. Chính vì vậy, Tận tụy là giá trị đầu tiên tôi muốn nhắc đến.

Kiên định

Cũng may mắn cho tôi, dù thiếu sự tận tụy, nhưng sự kiên định mà bản thân tôi may mắn có được và khai thác triệt để cũng đã chống đỡ giúp tôi rất nhiều trên hành trình xây thương hiệu cá nhân và phát triển bản thân. Dù cho sai lầm cỡ nào, thất bại lớn đến đâu, khó khăn cách mấy, đau thương quằn quại nhường nào, thì tôi vẫn lì ra đấy không chịu bỏ cuộc.

Thật ra cũng bởi vì tôi nghĩ mình giỏi, mà 1 thằng giỏi không thể dễ dàng thua cuộc như thế được. Tôi tự mãn thì không chấp nhận được rồi. Nhưng cảm giác tự tin đi theo đó lại giúp tôi có thể tiếp tục mặt dày đi tiếp trên con đường bản thân đã chọn. Về sau này tôi phải thầm biết ơn bản thân, và tiếp tục phát huy năng lực này.

Kiên định tức là không bỏ cuộc dù bất cứ điều gì xảy ra. Hoặc là động lực đủ lớn, hoặc là áp lực đủ nhiều, hoặc là vì lý do gì đó mình không chịu bỏ cuộc, có thể là do niềm tin được xây dựng quá vững chắc, hoặc là cố chấp không chấp nhận thua cuộc. Dù với lý do gì, tiếp tục bước tiếp trên hành trình chính là sự kiên định.

Nếu không có sự kiên định, rất có thể bạn sẽ không tới được đích. Mà kể cả bạn đã có những chiến thắng, nếu không có sự kiên định, có thể bạn sẽ dễ dàng ngủ quên và làm chính bản thân tồi tệ đi. Kiên định là thứ giúp chúng ta ở lại và gắn bó, để tiếp tục làm nên 1 hành trình kỳ diệu.

Cầu tiến

Tận tụy đấy, Kiên định đấy, nhưng làm cả 2 điều trên với 1 tâm thế hài lòng, chấp nhận sự an toàn, thì đó cũng là lúc tên tuổi của chúng ta ngừng phát triển.

Trái đất này vẫn tự xoay quanh nó và vẫn liên tục quay quanh mặt trời. Bản chất cuộc sống này là sự vận động. Ngừng hoạt động không khác gì nói lời tạm biệt sớm với thế giới. Thế nên chúng ta cũng cần di chuyển không ngừng. Và khi di chuyển, hướng về phía trước chính là tinh thần cầu tiến.

Cầu tiến được minh họa bởi sự phát triển, sự không ngừng thử sai để tìm ra những lối đi mới, những điều mới lạ và có thể mang đến thế giới nhiều giá trị hơn nữa. Cầu tiến chính là tâm thế có thể giúp ta đạt được nhiều thành tựu hơn trong tương lai. Đây cũng chính là tâm thế luôn sẵn sàng học hỏi từ bất cứ ai, bao gồm cả kẻ thù để không ngừng hoàn thiện mình.

Lựa chọn cầu tiến, tức là bạn đã chọn con đường không ngừng phát triển để tên tuổi của bản thân không ngừng lớn mạnh

- Tận tụy + Kiên định = Phục vụ
- Kiên định + Cầu tiến = Vượt khó
- Tận tụy + Kiên định + Cầu tiến = Tên tuổi

Đó chính là công thức Tôi Không Chắc - T.K.C mà cá nhân tôi đánh giá là đủ dễ hiểu, dễ nhớ và có ích.

Tận tụy là nỗ lực của chúng ta hướng đến người khác.

Kiên định là cố gắng của chúng ta cho chính bản thân, nhất định không chịu bỏ cuộc vì 1 tương lai xán lạn hơn cho chính mình.

Và Cầu tiến, là những cống hiến của chúng ta cho cuộc đời này. Để tháng năm thanh xuân trôi qua không bị hoang phí. Để cùng với những người khác, biến cuộc sống này trở nên tốt đẹp hơn.

Thật ra đúng như cái tên, Tôi Không Chắc cũng là tâm thế của tôi thường xuyên gặp phải. Luôn có những biến số, hiểu biết của tôi luôn có giới hạn, và tôi không chắc điều mình làm đã là tốt nhất hay chưa. Tôi chỉ biết nỗ lực làm tốt hơn trong từng việc nhỏ, cố gắng Tận tụy - Kiên định - Cầu tiến để không ngừng phát triển thương hiệu cá nhân của bản thân.

Công thức này tôi nghĩ rằng có thể áp dụng được cho bất cứ ai, ở bất cứ đâu, trong bất cứ lĩnh vực ngành nghề nào. Bởi vì đây

là nguyên lý cho sự phát triển bản thân có chủ đích, là ngọn nguồn của câu trả lời cho câu hỏi tại sao 1 con người xứng đáng được nhớ đến hay tôn vinh.

Bởi vì hành trình họ, những người có tên tuổi đã đi qua đều có sự Tận tụy, Kiên định và Cầu tiến. Điều này thì tôi chắc.

T.K.C

Doubt

TÔI KHÔNG CHẮC

Lời kết thúc

Mục đích của cuốn sách này giúp mọi người có cách nhìn thực tế hơn về thương hiệu cá nhân. Từ đó có động lực và cách để bắt đầu cho chính mình. Hy vọng nó có thể làm được điều đó. Nếu có bất cứ điều gì góp ý, bạn có thể gửi về viet@sellator.net, tôi sẵn sàng sửa sai để có thể làm tốt hơn những lần tới.

Sứ mệnh của tôi là giúp mọi người tự xây dựng thương hiệu cá nhân, có thể kiếm tiền bền vững với tên tuổi của chính mình. Các bạn có thể tham khảo kiến thức và kinh nghiệm của tôi 1 cách hoàn toàn miễn phí tại:

- Kênh Youtube [Hạ Hồng Việt](#)
- Website 1ty.biz
- Khoá học miễn phí trên [Gitiho](#)
- Facebook Fanpage [Thương hiệu cá nhân](#)
- [TikTok](#) và [Facebook](#) của tôi

Trong trường hợp bạn muốn được đồng hành sâu hơn, tôi có chương trình đồng hành group và đồng hành 1-1. Thế mạnh của tôi chính là tư vấn. Với những vấn đề cụ thể trong thực tế, tôi tin rằng mình có thể có những giải pháp phù hợp và hiệu quả. Điều đó đã được chứng minh trong thực tế. Chi tiết bạn có thể liên hệ tôi thông qua: viet@sellator.net | fb.com/hahongviet1993 | zalo.me/0962184224

Hy vọng có thể giúp được bạn. Trân trọng!

Hạ Hồng Việt - Thợ xây Tên Tuổi