

nghiệp sản xuất sơn đã kể cho tôi nghe về một thương vụ khá thành công của bản thân. Điều thú vị là sự thành công xuất phát từ việc anh ấy biết tận dụng ý kiến của người khác.

Anh ấy kể: “Ông biết không, tôi chưa bao giờ dành nhiều sự quan tâm cho lĩnh vực bất động sản cả. Tôi làm kế toán đã nhiều năm và chỉ chuyên tâm với công việc của mình. Rồi một ngày, một người bạn của tôi, một chuyên gia bất động sản, mời tôi đến tham dự một bữa tiệc trưa do một nhóm kinh doanh bất động sản của thành phố tổ chức.

Vị diễn giả đến nói chuyện ngày hôm đó là một người đàn ông lớn tuổi, người đã chứng kiến toàn bộ quá trình phát triển của thành phố. Bài nói của ông là ‘Viễn cảnh tương lai trong hai mươi năm nữa’. Ông dự báo trong hai mươi năm tới, khu vực thành thị sẽ tiếp tục được mở rộng hơn nữa về phía các khu đất nông nghiệp ở ngoại ô. Ông cũng dự đoán nhu cầu về những nông trại của giới thượng lưu, rộng từ hai đến năm mẫu là rất lớn, vì chúng đủ lớn để các doanh nhân hay những người nổi tiếng có thể xây bể bơi, nuôi ngựa, trồng vườn hay thỏa mãn những sở thích cần nhiều không gian khác của họ.

Bài nói chuyện đó khiến tôi bị kích động. Ông ta đã đề cập đến những gì tôi muốn. Vài ngày sau, tôi đề xuất với vài người bạn đi mua một mảnh đất rộng khoảng năm mẫu. Thật ngạc nhiên khi tất cả bọn họ đều trả lời: ‘Ồ, được chứ. Việc này nghe có vẻ hay đấy’.

Rồi tôi tiếp tục suy nghĩ làm cách nào để biến ý tưởng đó thành lợi nhuận. Câu trả lời chợt đến với tôi vào một ngày nọ, khi tôi đang trên đường tới chỗ làm. Tại sao tôi không mua