

Trong nhiều năm qua, tôi đã kiểm nghiệm nguyên tắc trên trong vô vàn tình huống của cuộc sống cũng như công việc. Nó luôn luôn đúng. Một người thiếu đi sự nhiệt tình thì sẽ không bao giờ khơi gợi được lòng nhiệt tình ở người khác. Nhưng một người luôn hăng hái sẽ nhanh chóng truyền được sự hăng hái đó cho người khác.

Một nhân viên kinh doanh nhiệt tình không bao giờ phải lo lắng sẽ gặp những khách hàng thờ ơ. Một giáo viên nhiệt tình không bao giờ phải lo lắng sẽ gặp những học trò thụ động. Hay một vị thủ tướng nhiệt tình không bao giờ phải lo lắng sẽ đối mặt với một nội các thiếu hợp tác.

*Lòng nhiệt tình làm cho mọi việc trở nên tốt đẹp hơn 1.100 %.*

Hai năm trước, công nhân viên trong một doanh nghiệp mà tôi biết chỉ quyền góp chưa đến 95 đô la cho Hội chữ thập đỏ. Còn năm nay, với cùng số lượng công nhân viên, cùng mức lương như trước, nhưng số tiền mà họ quyền góp đã lên đến 1.100 đô la, cao hơn trước đó 1.100 %. Lý do: Trưởng ban vận động của hai năm trước không hăng hái gì trong việc làm của mình.

Trưởng ban vận động năm nay hoàn toàn khác. Anh ấy rất nhiệt tình. Anh ấy kể về những tình huống khi thảm họa xảy ra, và Hội chữ thập đỏ đã tổ chức cứu trợ như thế nào. Anh ấy giúp cho mọi người hiểu rằng Hội hoạt động dựa trên sự quyền góp từ mọi tấm lòng. Anh ấy kêu gọi các nhân viên hãy quyền góp với số tiền mà họ sẵn sàng bỏ ra để giúp đỡ người hàng xóm nếu thảm họa xảy đến. Anh ấy nhấn mạnh: “Hãy nhìn xem Hội chữ thập đỏ đã làm được những gì!”. Có một điều bạn cần chú ý là anh trưởng ban đó không hề cầu xin ai