

Tôi biết các vị lãnh đạo của công ty đã dành khá nhiều thời gian để cân nhắc xem ai trong số bốn người là thích hợp nhất cho vị trí đó. Ba người bạn đang vỡ mộng của tôi lẽ ra nên hiểu rằng, các vị lãnh đạo cấp cao không bao giờ chọn vị trí quản lý quan trọng bằng cách rút thăm may mắn.

Lần khác, tôi có dịp nói chuyện về sự nghiêm trọng của căn bệnh “đổ lỗi cho vận may” với người quản lý bán hàng của một công ty sản xuất dụng cụ và máy móc. Anh ấy tỏ ra rất hào hứng với chủ đề này và kể cho tôi nghe về những kinh nghiệm của bản thân. “Tôi chưa từng nghe đến khái niệm về căn bệnh này, nhưng đó thực sự là một trong những vấn đề khó khăn nhất mà những người quản lý bán hàng phải đối mặt. Vừa mới hôm qua thôi, ở công ty tôi xảy ra một việc có thể là mình chứng tuyệt vời cho những điều ông đang nói. Vào khoảng 4 giờ chiều, John - một trong những nhân viên bán hàng của chúng tôi - đem về một đơn đặt hàng dụng cụ máy móc trị giá 112.000 đô la. Lúc đó trong văn phòng còn có một nhân viên bán hàng khác. Doanh số bán hàng của anh này luôn thấp. Nghe thấy John thông báo tin vui, anh ta không giấu được sự ganh tị khi mở lời chúc mừng miễn cưỡng: “Chúc mừng John, anh lại gặp may nữa rồi”.

Vậy đó, anh chàng nhân viên kém cỏi này không chịu thừa nhận một sự thật là chẳng có mối liên quan nào giữa sự may mắn và đơn đặt hàng lớn mà John đã giành được cả. John đã phải kiên trì “đặt quan hệ” với khách hàng ròng rã vài tháng trước đó, đã phải thức trắng nhiều đêm liền để tìm ra những lập luận về mặt tài chính, thậm chí còn nhờ các kỹ sư lắp ráp thiết bị sơ bộ để thuyết phục khách hàng về mặt lợi ích kỹ thuật. John không hề gặp may, chính việc lên kế hoạch chu