

động trong tình huống này như thế nào?”. Buổi sáng, chúng tôi thảo luận về cách quản lý và cắt giảm chi phí. Buổi chiều, chúng tôi bàn đến cách làm tăng thị phần. Chúng tôi tập trung vào những vấn đề thực tế và dễ thực hiện nhất. Cuộc họp đi đến kết thúc trong sự phấn chấn, niềm hy vọng và một thể chủ động mới.

Vào cuối ngày thứ ba, chúng tôi tổng kết hội nghị bằng câu trả lời cho câu hỏi “Tình hình kinh doanh ra sao?”. Câu trả lời này có ba phần.

*Phần 1:* Hiện tại, tình hình đối với chúng tôi là không tốt, các xu hướng có vẻ tồi tệ hơn trước khi có thể lạc quan.

*Phần 2:* Tuy nhiên, những biện pháp chúng tôi đang bàn thảo là rất tốt, giúp quản lý tốt hơn, giảm các chi phí, tăng được thị phần.

*Phần 3:* Vì thế, tình hình kinh doanh sẽ tốt hơn.

Đứng trước vấn đề này, một người bị động sẽ nói gì? “Ồ, sao vậy, hãy đối mặt với thực tế đi. Những suy nghĩ tích cực và cách tự động viên tinh thần của anh cũng chỉ đến thế thôi. Trước sau gì cũng phải đối mặt với hiện thực.”

Đó chính là sự khác biệt giữa tư duy chủ động và tư duy bị động. Chúng tôi đối mặt với thực tế đầy chứ. Chúng tôi đã đối mặt với thực tế về tình hình hiện nay và vạch kế hoạch cho tương lai. Chúng tôi có sức mạnh để lựa chọn phản ứng tích cực đối với những hoàn cảnh, tình huống đã được tiên liệu, chứ không nghĩ rằng những gì đang xảy ra trong môi trường kinh doanh sẽ quyết định số phận của chúng tôi.

Các doanh nghiệp, các cộng đồng dân cư, tổ chức, gia đình và từng cá nhân đều có thể luôn ở thể chủ động. Cần biết kết hợp sự sáng tạo và năng nổ của những cá nhân có