

Theo bạn tổ chức, mục tiêu hướng tới không phải là giúp các nhà quản lý trẻ tuổi học được những công thức sẵn có để điều hành doanh nghiệp. Thực ra, ích lợi lớn hơn mà các nhà quản lý nhận được là có diễn đàn để trình bày, trao đổi và thảo luận những ý tưởng mới. Thậm chí có những chương trình còn đòi hỏi các nhà quản lý phải sống cùng nhau trong ký túc xá của trường, để từ đó khuyến khích những buổi trao đổi thân mật trong từng nhóm nhỏ.

Một năm trước, tôi có hai buổi giảng bài cho một khóa học quản lý bán hàng kéo dài một tuần ở Atlanta, do Hiệp hội các nhà quản lý bán hàng Quốc gia tài trợ. Vài tuần sau đó, tôi gặp một người bạn hiện đang là nhân viên bán hàng cho một vị quản lý đã từng tham dự khóa học đó.

Bạn tôi nói: “Trong khóa học đó, ắt hẳn anh đã hướng dẫn giám đốc bán hàng của tôi nhiều điều thú vị, nên hiện giờ ông ấy mới điều hành công ty tốt hơn hẳn”. Rất ngạc nhiên, tôi đề nghị anh nói cụ thể hơn về những thay đổi mà anh vừa đề cập. Anh bạn tôi bèn kể ra một loạt thay đổi - nào là sửa đổi chế độ phúc lợi, họp nhân viên bán hàng hai lần một tháng thay vì một lần như trước kia, nào là thay danh thiếp và đồ dùng văn phòng mới, điều chỉnh lại phạm vi bán hàng ... Tôi càng ngạc nhiên hơn vì không một điều nào mà anh bạn tôi vừa kể được đề cập trong khóa đào tạo của chúng tôi. Vị giám đốc bán hàng đó, như vậy, đã không dừng lại ở việc học theo những thủ thuật sẵn có mà thay vào đó, ông ta tham khảo được nhiều điều đáng giá hơn. Đó là *sự khích lệ* để tìm ra những ý tưởng mới, giúp ích trực tiếp cho công ty của ông.

Một chàng trai trẻ hiện đang là kế toán cho một doanh