

thiếu thông tin về khách hàng tiềm năng. Tôi lên tiếng về sự cần thiết của hoạt động nghiên cứu thị trường với mọi người ở đây. Lúc đầu, không ai chịu nghe tôi cả, bởi người quản lý không thấy được tầm quan trọng của nó.

Tôi bị ám ảnh thực sự bởi ý tưởng nghiên cứu thị trường. Vì vậy tôi không hề ngại khó khăn để đề nghị với cấp trên cho phép chuẩn bị một bản báo cáo trong vòng một tháng về ‘Thông tin thị trường thuốc’. Tôi thu thập thông tin từ mọi nguồn kiếm được. Tôi kiên trì với công việc, và không lâu sau, các vị quản lý cùng với những nhân viên bán hàng khác đều cảm thấy họ thực sự hứng thú với những thứ tôi đang làm. Một năm sau, tôi được miễn những công việc hàng ngày của mình để tập trung nghiên cứu và phát triển ý tưởng”.

Anh cho biết thêm: “Mọi việc còn lại cứ tự nó phát triển hơn nữa. Đến bây giờ, tôi đã có hai trợ lý, một thư ký và một khoản thu nhập hàng năm gấp ba lần 5 năm trước đó”.

Dưới đây là hai bài tập đặc biệt, nhằm phát triển thói quen “động não”:

1. *Hãy là một người xông xáo.* Khi thấy có việc gì mà bạn tin mình nên làm, hãy bắt tay vào làm ngay.

Bạn cảm thấy công ty của mình nên lập thêm một phòng ban mới, sản xuất một sản phẩm mới, hay mở rộng hơn theo một cách khác? Nếu đúng vậy, hãy vận động cho điều đó. Bạn cảm thấy nhà thờ trong vùng cần xây sửa lại? Hãy vận động cho điều đó. Hoặc bạn nhận thấy ngôi trường của bạn trẻ cần những trang thiết bị tốt hơn? Hãy vận động đóng góp.