

sẽ giúp tăng doanh số, nhưng chắc chắn sẽ phải có cách! Ông cũng nên gặp riêng giám đốc kinh doanh. Có thể ông ấy đang định sa thải ông, nhưng nếu ông trình bày về những khó khăn đang gặp phải, xin ông ấy một lời khuyên để giúp thoát khỏi tình trạng hiện giờ, chắc chắn ông ấy sẽ sẵn sàng. Tin tôi đi, một khi giám đốc nhận ra ông đang nỗ lực để cải thiện tình hình, ông ấy sẽ cho ông thêm thời gian. Hơn nữa, ông ấy cũng thừa hiểu rằng công ty sẽ phải bỏ ra một khoản không nhỏ, nếu muốn tìm người thay thế một quản lý có kinh nghiệm như ông.

Sau khi tìm được hướng giải quyết hợp lý nhất, hãy đốc thúc các trợ lý của mình triển khai ngay kế hoạch mới. Hãy chấm dứt cách xử sự như một kẻ bại trận. Hãy để cho mọi người xung quanh biết là ông hoàn toàn có thể vượt qua khó khăn này.”

Nghe đến đây, vị quản lý tươi tỉnh hẳn lên. Ông ấy hỏi tiếp: “Ông nói có hai việc tôi nên làm. Vậy việc thứ hai là gì?”.

“Việc thứ hai có thể coi như một phương án dự phòng. Ông đánh tiếng cho hai hoặc ba đối tác thân thiết nhất của mình biết là ông đang nghĩ tới việc chuyển sang làm cho một cửa hàng khác, tất nhiên là phải có thu nhập khá hơn chỗ làm hiện nay.

Tôi nghĩ, sau khi ông đã thực hiện những chiến lược mới giúp tăng doanh số của bộ phận thì phương án dự phòng có thể không cần thiết. Nhưng biết đâu đấy, dù sao có một hay hai phương án vẫn tốt hơn. Phải nhớ rằng: một người đang đi làm muốn tìm một công việc khác sẽ dễ hơn hàng chục lần so với một người thất nghiệp đang muốn tìm việc làm.”