

Đến lượt người quản lý thứ hai đứng lên trình bày. Bài phát biểu của người phụ nữ này trái ngược hẳn với nhà quản lý khu vực kia. Đầu tiên, cô ấy giải thích lý do mà nhóm cô ấy đạt được thành tích như vậy là bởi sự cố gắng hết mình của tất cả mọi người. Sau đó, cô ấy mời từng người đứng lên và dành cho họ những lời khen ngợi chân thành nhất.

Hãy chú ý tới sự khác biệt đó. Vị quản lý đầu tiên đã vơ hết mọi lời khen ngợi của phó giám đốc về phía mình. Làm như vậy, anh ta đã xúc phạm đến chính những người cùng làm với mình. Mọi người trong nhóm đó đều cảm thấy thất vọng, chán nản. Còn vị quản lý thứ hai lại chuyển lời khen cho những nhân viên bán hàng cấp dưới, chính điều này khiến những lời khen ngợi ấy có tác dụng tích cực *hơn*. Người quản lý này biết rằng *lời khen, cũng như tiền bạc, có thể được đầu tư và sinh lãi*. Cô ấy thừa biết việc chuyển lời khen cho nhân viên bán hàng sẽ khiến họ làm việc chăm chỉ hơn nữa trong năm tới.

Hãy nhớ, lời ngợi khen chính là sức mạnh. Hãy truyền lại sức mạnh bạn nhận được từ cấp trên cho cấp dưới của mình, điều đó sẽ khích lệ họ làm việc tốt hơn. Khi bạn chia sẻ lời khen, cấp dưới sẽ biết rằng bạn thực sự cảm kích trước những đóng góp của họ.

Dưới đây là bài tập hàng ngày nhằm mang lại hiệu quả bất ngờ cho bạn. Mỗi ngày, hãy tự hỏi mình: “Hôm nay tôi làm gì để khiến vợ và các con tôi được hạnh phúc?”.

Câu hỏi dường như quá đơn giản nhưng mang lại hiệu quả đáng kinh ngạc. Một tối nọ, trong một chương trình đào tạo bán hàng, tôi đưa ra chủ đề “Xây dựng không khí gia đình để thành công trong bán hàng”. Để minh họa cho chủ đề này,