

anh, và cho anh một tuần thử thách.

tôi không đồng ý, - chàng trai trả lời, - bởi vì ngay ở chỗ làm cũ tôi đã được trả nhiều hơn giá trị của tôi rồi.

Hãy nhớ suốt đời: nếu bạn đã muốn bàn về vấn đề tiền lương trong công việc hiện nay hoặc muốn tìm công việc mới, bạn phải chắc chắn rằng giá trị của bạn lớn hơn so với số tiền lương bạn hiện đang được nhận.

Muốn có tiền (và ai mà chẳng muốn có nhiều hơn) là một chuyện, mà đáng giá nhiều hơn - là chuyện hoàn toàn khác! Nhiều người lẫn lộn nhu cầu của mình với khả năng của mình. Nhu cầu về tài chính của bạn với giá trị của chính bạn là hai việc hoàn toàn khác nhau. Giá trị của bạn phụ thuộc vào khả năng phục vụ hoặc thiên tài tổ chức của bạn, nếu bạn có thể thôi thúc mọi người cũng làm việc như vậy.

----- ĐIỀU KIỆN CỦA BẠN THẾ NÀO?

Nếu bạn bán dịch vụ, thì việc tổng kết tự kiểm điểm hàng năm đối với bạn cũng quan trọng chẳng kém gì việc kiểm kê cuối năm đối với nhà thương nhân. Hơn thế nữa, việc phân tích hàng năm giúp giảm sai lầm và tăng hiệu quả làm việc, rèn luyện những phẩm chất cần thiết. Bạn sẽ nhận thấy ngay mình có tiến bộ hay dậm chân tại chỗ, hoặc thậm chí còn thụt lùi mấy bước. Đương nhiên, người thành đạt bao giờ cũng là tấm gương tốt. Phân tích hàng năm cho thấy được tất cả những thành tích của bạn, và nếu như trong vấn đề nào đó có tiến bộ, thì tiến bộ đó thật sự là như thế nào. Nếu bạn muốn bán dịch vụ thành công, thì sự tiến bộ hàng năm, dù cho có chậm chạp, cũng cực kỳ cần thiết.

Bạn nên tổng kết vào cuối năm để có thể tự chúc mừng mình, ít nhất là trong ý nghĩ, nếu bạn có những thành tích nào đó. Để giúp bạn tự phân tích, chúng tôi đưa ra những câu hỏi mà bạn sẽ tìm thấy dưới đây. Bạn nghiên cứu và trả lời, và hãy để cho ai đó, người không cho phép bạn tự đánh lừa mình, kiểm tra lại các câu trả lời.

----- HAI MƯƠI TÁM CÂU HỎI CHO CHÍNH MÌNH

Tôi đã đạt được những mục tiêu tự đặt ra trong năm nay (mỗi năm bạn có thể đặt ra cho mình một nhiệm vụ nào đó, đó là một bộ phận trong mục tiêu chính cuộc đời của bạn) hay chưa?

Tôi đã phục vụ mang tính chuyên nghiệp tối đa chưa, hay còn có thể cải tiến chất lượng hơn nữa?

Tôi đã làm đủ khối lượng dịch vụ mà tôi có khả năng chưa?

Hành vi của tôi có còn điều gì đáng chê trách trong khi hợp tác với người khác không?

Tôi đã khắc phục được thói quen chần chừ chưa, và nếu rồi, thì ở chừng mực nào?