

HÃY NUÔI DƯỠNG THÁI ĐỘ “BẠN-RẤT-QUAN-TRỌNG”

Có một thực tế đáng chú ý: Mỗi con người, dù sống ở nơi rừng núi heo hút hay giữa nơi văn minh hiện đại, dù nghèo nhếch hay thông minh, dù già hay trẻ, họ đều có một khát vọng: *được làm người quan trọng*.

Hãy cùng nghĩ về điều đó. Mọi người, đúng vậy, tất cả mọi người - hàng xóm của bạn, bản thân bạn, vợ bạn, sếp bạn - đều có một mong muốn tự nhiên là được cảm thấy mình là “một nhân vật quan trọng”. Khát vọng được cảm thấy mình quan trọng là khao khát mãnh liệt, sâu kín nhất của con người.

Bất cứ một nhà quảng cáo thành công nào cũng thừa biết con người luôn khao khát có được uy thế, danh tiếng và sự công nhận từ mọi người. Những khẩu hiệu quảng cáo nào giúp bán được hàng? Hãy xem: “Dành cho những bà nội trợ trẻ *thông minh*”, “Chỉ những người có *sở thích đặc biệt* mới dùng”, “Bạn chỉ muốn những thứ *tốt nhất*”, “Hãy khiến những người khác *phải ghen tỵ* với bạn”, “Dành cho quý cô muốn bạn bè nữ giới phải ghen tỵ và đàn ông phải trầm trồ, ngưỡng mộ”. Thực chất những khẩu hiệu đó khuyến khích mọi người: “Hãy mua sản phẩm này, bạn sẽ trở thành một người quan trọng”.

Hãy thỏa mãn khao khát được trở thành người quan trọng, “khẩu lệnh” đó sẽ đưa bạn đến với thành công. Đây là một công cụ thiết yếu giúp bạn thành công. Tuy nhiên, (hãy đọc câu này lần nữa trước khi bạn tiếp tục) chỉ rất ít người biết sử dụng “khẩu lệnh”, mặc dù sự thể hiện thái độ “bạn rất quan