

về mọi mặt, liệu mình có xứng đáng để mọi người bắt chước không? Liệu thói quen hiện giờ của tôi có phải là những thứ tôi muốn nhìn thấy ở nhân viên của mình không?”.

## HÃY TỰ TẶNG CHO MÌNH NHỮNG LỜI ĐỘNG VIÊN NHIỀU LẦN MỖI NGÀY

Vài tháng trước, một nhân viên bán xe hơi kể với tôi về thủ thuật mà anh ấy đã sử dụng để đạt được thành công.

Anh ấy nói: “Một trong những nhiệm vụ chính của tôi, chiếm khoảng hai giờ mỗi ngày, là gọi điện cho khách hàng để sắp xếp những cuộc gặp gỡ, giới thiệu sản phẩm. Ba năm trước, khi mới bắt đầu bán xe hơi, tôi thực sự lúng túng, e dè, sợ hãi, và tôi biết giọng nói của mình trên điện thoại thiếu tự tin đến thế nào. Nhiều khách hàng mà tôi gọi tới đã nhanh chóng trả lời: ‘Tôi không quan tâm,’ rồi cúp máy.

Hồi đó, cứ mỗi sáng thứ Hai, giám đốc bán hàng của chúng tôi lại tổ chức họp. Đó quả là một hoạt động gây phấn chấn, giúp tôi cảm thấy tốt hơn lên. Thêm vào đó, dường như cứ mỗi thứ Hai, tôi lại có được nhiều buổi hẹn gặp khách hàng hơn so với những ngày khác trong tuần. Nhưng vấn đề ở đây là niềm cảm hứng mà mỗi thứ Hai tôi có được lại chẳng kéo dài được đến thứ Ba hay những ngày còn lại trong tuần.

Rồi tôi nảy ra một ý tưởng. Nếu giám đốc bán hàng đã có thể khích lệ tôi như vậy, tại sao tôi lại không thể tự khích lệ mình? Tại sao tôi lại không tự tặng cho mình những lời động viên, cổ vũ trước khi bắt tay vào thực hiện những cuộc điện thoại? Hôm đó, tôi quyết định áp dụng điều này. Không nói