

Không lâu sau đó, chính vị quản lý từng-gặp-rắc-rối ấy gọi lại cho tôi.

Ông hồ hởi thông báo: “Khi quay trở lại công ty, tôi đã tiến hành hàng loạt thay đổi, trong đó thay đổi quan trọng nhất có liên quan đến các nhân viên bán hàng của tôi. Trước đây, tôi chỉ tổ chức họp nhân viên một tuần một lần, nhưng bây giờ sáng nào chúng tôi cũng họp vào đầu giờ. Cách làm đó đã khơi dậy sự nhiệt tình, lòng đam mê công việc nơi họ. Tôi đoán rằng, một khi họ cảm thấy tôi đang cố gắng cải thiện tình hình, họ cũng sẵn sàng giúp đỡ tôi hết lòng. Tất cả những gì họ chờ là một tín hiệu thay đổi từ phía tôi mà thôi!

Tôi tin mọi việc rồi sẽ ngày càng tốt đẹp hơn. Tuần trước doanh số của chúng tôi đã cao hơn cùng kỳ năm ngoái, thậm chí còn cao hơn doanh số trung bình của cửa hàng.

À, tiện đây tôi cũng muốn thông báo cho ông một tin vui nữa. Về phương án dự phòng, sau khi nghe ông khuyên như vậy, tôi đã gọi ý và nhận được hai lời mời làm việc với mức lương khá cao. Tôi rất vui nhưng vẫn từ chối cả hai, bởi mọi việc ở đây đang trở lại tốt như xưa rồi”.

Rõ ràng một điều: khi chúng ta phải đối mặt với khó khăn, nếu không làm gì để thoát khỏi tình trạng đó thì chúng ta sẽ chỉ mãi đứng trong vũng bùn mà thôi. Hy vọng là điểm khởi đầu, nhưng cần phải có hành động để biến hy vọng thành sự thật.

Hãy luôn ghi nhớ để áp dụng nguyên tắc này. Mỗi khi bạn gặp khó khăn, dù lớn hay nhỏ, hãy luôn giữ tinh thần thật vững vàng. Sau đó, hãy tự hỏi xem mình cần làm gì để chế ngự nỗi sợ hãi đó?