

động nghiên cứu khách hàng. Họ nghiên cứu sở thích, thị hiếu và nhu cầu của khách hàng về chất lượng, kích cỡ, kiểu dáng sản phẩm. Chú ý lắng nghe những điều đó sẽ mang đến không ít ý tưởng cụ thể về sản phẩm, giúp bạn tiêu thụ hàng hóa dễ dàng hơn. Những nghiên cứu thu được còn giúp nhà sản xuất biết phải quảng cáo thế nào để đánh trúng vào tâm lý khách hàng, làm cho khách hàng chú ý đến sản phẩm của họ hơn. Quy trình sản xuất ra những sản phẩm được ưa chuộng là thu thập càng nhiều ý kiến của mọi người xung quanh càng tốt, lắng nghe ý kiến của những khách hàng mục tiêu, sau đó thiết kế sản phẩm và lên kế hoạch quảng cáo sao cho đáp ứng được tối đa nhu cầu của họ.

Đôi tai chính là *dụng cụ giúp bạn lắng nghe và thu thập ý kiến*. Qua đôi tai, chúng ta sẽ thu được những nguyên liệu thô mà từ đó có thể chuyển thành sức mạnh sáng tạo. Chúng ta sẽ chẳng học được điều gì qua việc kể lể. Nhưng những gì mà ta có thể học hỏi được, thông qua việc đưa ra câu hỏi và lắng nghe câu trả lời, là vô hạn.

Hãy thử áp dụng một chương trình huấn luyện ba bước sau, để nâng cao sức sáng tạo của bản thân - thông qua hỏi và đáp, gợi ý và lắng nghe.

1. *Khuyến khích mọi người đưa ra ý kiến*. Trong những cuộc gặp cá nhân hay các buổi họp tập thể, hãy khuyến khích mọi người bằng những lời hỏi thúc nhẹ nhàng kiểu như: “Hãy kể cho tôi nghe về kinh nghiệm của anh đi ...”, “Anh nghĩ chúng ta phải làm gì về việc ...?”, hay “Anh nghĩ vấn đề cốt yếu ở đây là gì?”. Hãy khuyến khích người khác đưa ra ý kiến, và bạn sẽ thu được