

với ai cả, tôi ra bãi xe, đến bên một chiếc xe trống. Trong vài phút, tôi tự nói với mình: ‘Tôi là một người bán xe và sẽ trở thành người bán hàng giỏi nhất. Tôi đang bán những loại xe tốt với những thương vụ hái ra tiền. Những người mà tôi gọi điện tới, họ đang cần những chiếc xe đó, tôi sẽ bán cho họ.’

Gần như ngay lập tức, ý tưởng tự khích lệ này đã phát huy tác dụng. Tôi cảm thấy tự tin hơn bao giờ hết, không còn lo sợ khi thực hiện những cuộc điện thoại nữa. Tôi *muốn* thực hiện! Bây giờ tôi không còn ra bãi xe, để tự khích lệ nữa. Nhưng tôi vẫn sử dụng thủ thuật: trước khi tôi gọi tới một số điện thoại nào đó, tôi tự nhắc mình là một người bán hàng xuất sắc, chắc chắn tôi sẽ đạt kết quả tốt trong giao dịch. Và đúng là như vậy”.

Đó thật sự là một ý tưởng hay, phải không bạn? Để *trở thành* những người dẫn đầu, bạn phải suy nghĩ như bạn *chính là* những người dẫn đầu. Hãy tự khích lệ bản thân để cảm nhận sự mạnh mẽ và quan trọng của chính bạn.

Bạn là những gì bạn nghĩ. Nếu bạn nghĩ mình tốt hơn, bạn sẽ thực sự tốt hơn!

Hãy xây dựng một đoạn phim “quảng cáo bạn cho chính bạn”. Hãy nghĩ về một trong những sản phẩm được ưa chuộng nhất ở Mỹ: Coca-Cola. Mỗi ngày bạn nhìn, nghe được bao nhiêu điều hay ho về Coke. Những người tạo ra Coca-Cola liên tục quảng cáo, vì một lý do rất dễ hiểu, nếu họ ngừng làm việc đó, dần dần bạn sẽ trở nên thờ ơ và cuối cùng hoàn toàn lạnh nhạt với Coke. Sau đó doanh thu chắc chắn sẽ giảm.

Nhưng công ty Coca-Cola không bao giờ để xảy ra điều