

Điều gì bạn có thể làm – mà hiện thời chưa làm – trong cuộc sống riêng và trong hoạt động nghề nghiệp của bạn? Nếu bạn làm điều đó thường xuyên, liệu nó có đem lại sự thay đổi lớn trong cuộc sống của bạn? Rõ ràng, các hoạt động trong Phần tư thứ hai đáp ứng được yêu cầu của cả hai câu hỏi. Sự thành đạt của chúng ta sẽ thăng hoa khi chúng ta tiến hành các hoạt động đó.

Tôi cũng đã đặt câu hỏi tương tự cho một nhóm nhà quản lý của các trung tâm thương mại: “Nếu các bạn phải làm một điều trong công việc chuyên môn của mình mà các bạn biết rằng nó mang lại hiệu quả to lớn, thì đó là gì?”. Câu trả lời đồng nhất của họ là xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp với những người thuê mặt bằng, những người chủ của các gian hàng nằm trong trung tâm thương mại, nghĩa là một hoạt động thuộc Phần tư thứ hai.

Chúng tôi tiến hành phân tích thời gian họ dành cho các hoạt động đó và nhận thấy rằng nó chỉ chiếm không đến 5%. Họ có những lý do chính đáng – các vấn đề cần giải quyết ngay, hết vấn đề này lại đến vấn đề khác, nào là làm báo cáo, nào là dự họp, trả lời thư từ, liên lạc điện thoại, những việc đột xuất khác. Bấy nhiêu cũng đủ thấy Phần tư thứ nhất đã rút cạn kiệt thời gian và sức lực của họ.

Họ dành rất ít thời gian cho những người quản lý cửa hàng, và nếu có thì thời gian đó dành cho những việc phung phí sức lực của họ. Lý do duy nhất họ đến thăm khách hàng là để củng cố hợp đồng, thu tiền, thảo luận về quảng cáo, chỉnh đốn các vi phạm quy chế trung tâm...

Trong khi đó, những khách hàng của họ - các chủ cửa hàng - đang phải vật lộn từng ngày để tồn tại. Họ gặp phải các vấn đề về nhân công, chi phí hoạt động, tiền lưu kho, và