

cuộc họp các quản lý chủ chốt của công ty, một đồng nghiệp thậm chí còn đề nghị chuyển một số nhân viên của tôi sang cho anh ta phụ trách, vì theo anh ta: “làm như vậy sẽ tạo được lợi nhuận lớn hơn cho cửa hàng”. Nói thật, tôi cảm thấy mình như người đang chết đuối trong khi hàng ngàn kẻ cơ hội chỉ đứng đó xem tôi đang chìm dần”.

Người quản lý đó cứ tiếp tục kể lể, nhấn mạnh vào tình trạng khó khăn, khổ sở hiện thời của mình. Cuối cùng, không đủ kiên nhẫn nữa, tôi đành phải cắt ngang: “Vậy ông đã làm gì để thoát khỏi tình trạng đó? Ông đã cố gắng làm gì để mọi việc tốt hơn chưa?”.

Ông ta ngập ngừng: “Chẳng thể nào làm được gì hơn nữa đâu! Thôi thì cứ hy vọng vào những điều tốt đẹp sẽ đến vậy”.

“Ngay vào lúc này, ông có thực sự nghĩ rằng chỉ cần hy vọng thôi là đủ?” Rồi không đợi ông ấy trả lời, tôi hỏi tiếp: “Tại sao ông không làm gì để biến những hy vọng đó thành sự thật?”.

Ông ta suy ngẫm một lát rồi nói: “Xin ông cứ tiếp tục. Tôi nên làm gì bây giờ?”.

“Ở vào hoàn cảnh của ông, tôi nghĩ, có hai việc nên làm. Đầu tiên là ngay chiều nay, ông hãy bắt tay vào việc tìm cách tăng doanh số bán hàng của bộ phận mình lên. Chúng ta cần phải đối mặt với khó khăn. Chắc chắn phải có một lý do nào đó khiến cho doanh số bán hàng ngày càng giảm. Phải tìm ra lý do cho bằng được! Có lẽ, ông nên mở một đợt giảm giá thật hấp dẫn nhằm tiêu thụ hết đồng hàng tồn kho, và sau đó nhập thêm những mặt hàng mới có giá trị cao hơn. Hoặc ông có thể thay đổi cách bài trí cửa hàng, hay khích lệ nhân viên làm việc nhiệt tình hơn. Tôi không thể nói chính xác điều gì