

kinh nghiệm gì nhiều trong việc kinh doanh nhà lưu động, nói chi đến việc điều hành cả một doanh nghiệp”.

Nhưng cô gái trẻ ấy vẫn tràn đầy niềm tin vào bản thân, tin vào khả năng thành công của công việc kinh doanh này. Cô thừa nhận là mình thiếu vốn, thiếu kinh nghiệm, và mức độ cạnh tranh trong ngành này đang ngày càng khốc liệt hơn.

Nhưng cô vẫn quả quyết: “Qua tìm hiểu, tôi nhận thấy ngành kinh doanh nhà lưu động đang ngày càng phát triển. Không những vậy, sau khi nghiên cứu thị trường, tôi tin mình có thể làm tốt công việc kinh doanh này hơn bất cứ ai. Ất hẳn tôi sẽ mắc phải một số sai lầm nào đó, nhưng tôi sẽ đi đến thành công nhanh thôi”. Và cô đã thực hiện đúng như lời mình nói. Cô hầu như chẳng gặp chút khó khăn nào trong việc huy động vốn. Niềm tin tuyệt đối vào sự thành công đã giúp cô chiếm được lòng tin của hai nhà đầu tư. Với niềm tin tuyệt đối đó, cô gái đã làm được “điều không thể” – cô đã thuyết phục được một công ty chế tạo nhà lưu động cho cô một hạn mức cung cấp mà không phải trả tiền trước.

Cô cho biết: “Năm ngoái doanh thu bán hàng của chúng tôi đạt 1 triệu đô la”. Cô hy vọng năm tới sẽ đạt được hơn 2 triệu đô la.

Niềm tin, một *niềm tin mãnh liệt*, sẽ thúc đẩy chúng ta suy nghĩ đến cùng để tìm ra phương hướng, phương tiện và phương pháp thực hiện. Chỉ khi bạn tin vào chính mình thì người khác mới có thể đặt niềm tin vào bạn!

Chẳng mấy ai dám nghĩ rằng chỉ cần có niềm tin là sẽ làm được mọi việc. Nhưng bất cứ người nào có niềm tin mạnh mẽ vào bản thân, chắc chắn họ sẽ đạt được thành công. Ngay sau