# NGHỆ THUẬT KIẾM TIỀN ĐỈNH CAO

HỒ TÂM ĐỒNG Thu Hương dịch

QQ Làm chủ sự nghiệp nhờ các bài học sáng nghiệp đắt giá QQ



# **HỘI MÊ SÁCH**

Tải eBooks miễn phí tại <a href="https://hoimesach.com">https://hoimesach.com</a>

Nhận eBooks miễn phí qua Zalo: <a href="https://zalo.hoimesach.com">https://zalo.hoimesach.com</a>

Group: <a href="https://facebook.com/groups/mesachhoi">https://facebook.com/groups/mesachhoi</a>

# Lời nói đầu THU NHẬP 5+ TRIỆU, BẠN CŨNG CÓ THỂ

Khi tôi lên kế hoạch viết cuốn sách này, cộng sự L của tôi nói: "Thu nhập mỗi năm 5+ triệu (khoảng gần 17 tỉ VNĐ) (đơn vị tiền tệ trong cuốn sách này là Nhân dân tệ - NDT) liệu có quá ít hay không? Bởi vì thu nhập hiện tại của em đã vượt xa con số này rồi." Anh ấy cho rằng, nếu tôi nói thu nhập mỗi năm là 10+ triệu sẽ phù hợp với thực tế hơn, càng khiến người ta ấn tượng.

Với tôi thu nhập mỗi năm của một cô gái 30 tuổi là 5+ triệu đã là một con số không tồi. Điều quan trọng là làm thế nào để duy trì, và trong tương lai tài sản mỗi năm vượt quá con số này. Nói cách khác, điều mà tôi quan tâm hơn cả cách thức để mọi người đạt được điều đó. Khả năng và tốc độ kiếm tiền này không phải là một trường hợp đặc biệt, mà chỉ là một trường hợp bình thường.

Bản thân tôi chính là một ví dụ thực tế. Tôi hi vọng các bạn sẽ để tâm sử dụng những phương pháp mà tôi cung cấp để đạt được mục đích của mình.

Vậy các yếu tố cốt lõi để có được thu nhập mỗi năm 5+ triệu là gì?

#### Tính bền vững

Nếu hôm nay bạn kiếm được 1 triệu, ngày mai bạn lỗ mất 2 triệu, thì rõ ràng tình trạng thu - chi của bạn có sự bấp bênh quá lớn. Tuy đôi khi người ta vẫn nói người hùng thì ai chẳng bao phen thăng trầm, kỳ thực, đối với người bình thường, nếu mức sống và tài sản của bạn ở vào tình trạng quá

bấp bênh, có thể khiến người ta cảm thấy bạn là một người theo chủ nghĩa đầu cơ. Mà một người đầu cơ giỏi, thường được nhìn nhận một cách sai lầm rằng thành quả là do may mắn có được, chứ không phải do thực lực. Tôi đề cao việc duy trì sự tăng trưởng ổn định, vững chắc, thay vì tăng vọt lên hoặc lúc thăng lúc trầm. Muốn vậy, chúng ta cần đảm bảo duy trì nguồn tài sản của mình tăng lên bền vững, sau đó mới xét đến giá trị của thực lực và sách lược phát triển của bản thân.

Bạn muốn thu nhập mỗi năm của bản thân đạt được 5+ triệu, thu nhập mỗi tháng của bạn cần đạt khoảng 500 nghìn, thu nhập mỗi ngày từ 20-30 nghìn.

Các bạn có thấy rằng, sau khi bóc tách cụ thể, mục tiêu thu nhập của chúng ta đã trở nên rõ ràng lại rất thực tế rồi đúng không? Đây chính là cách phân tích cụ thể mục tiêu. Một mục tiêu trông có vẻ không khả thi, sau khi phân tích rồi chia thành các mục tiêu nhỏ, sẽ trở nên cụ thể, đồng thời có tính khả thi hơn.

Nếu hàng ngày bạn chỉ làm việc như một nhân viên văn phòng hay người lao động chân tay bình thường, thì mục tiêu thu nhập trung bình một ngày từ 20-30 nghìn khó mà hoàn thành được. Cho nên, muốn có được mức thu nhập này, chúng ta cần biết cách để tiền đẻ ra tiền. Cần dùng tư duy tài chính để tài sản tăng trưởng, hơn nữa liên tục tăng nhanh.

Tiền "luân chuyển" là điều tốt. Sau khi bạn bắt đầu tiến hành lên kế hoạch tỉ mỉ đối với tài sản của mình, bạn sẽ đồng tình với quan điểm của tôi.

Vậy thì, làm thế nào để đảm bảo thu nhập mỗi năm đạt 5+ triệu một cách bền vững đây?

#### Chọn đúng mạng lưới quan hệ

Mạng lưới quan hệ thật sự rất quan trọng. Nếu bên cạnh bạn toàn là những người chơi mạt chược, thì bạn sẽ luôn là một chân chơi cùng. Nếu bên cạnh bạn là những người có thu nhập mỗi tháng là 2-3 nghìn NDT, thì rõ ràng thu nhập của bạn cũng không có nhiều khả năng vượt quá xa họ.

Mạng lưới của bạn sẽ quyết định độ cao của mục tiêu và tốc độ đạt được mục tiêu của bạn.

Tôi có thể thực hiện được mục tiêu thu nhập mỗi năm đạt 5+ triệu, là vì bên cạnh tôi có rất nhiều người có thu nhập mỗi năm lên đến hàng chục, thậm chí hàng trăm triệu.

Hãy tưởng tượng, nếu bên cạnh bạn là những người như vậy, thì khoản thu nhập mỗi năm 5+ triệu của bạn liệu có phải chỉ là một con số nhỏ hay không? Tôi đã thực hiện được mục tiêu thu nhập của mình trong vòng tròn mạng lưới quan hệ như vậy một cách nhẹ nhàng. Hơn nữa vì tôi trẻ hơn rất nhiều người trong mạng lưới ấy, cho nên tôi càng có nhiều lòng tin hơn để tiến đến con số tài sản trong tương lai.

Hãy trau chuốt cho mục tiêu lớn, vạch ra các mục tiêu nhỏ và thay đổi mạng lưới quan hệ. Bạn cần phải tiếp tục tiến lên, mới có thể từng bước hoàn thành mục tiêu của mình.

#### Có tư duy tài chính

"Nếu bạn không tìm được một phương pháp giúp tiền của bạn đẻ ra tiền, vậy bạn chỉ có thể làm thuê cho tới hết đời." Nhà đầu tư người Mỹ, Warren Buffett đã đưa ra nhận định như vậy, và tôi vô cùng tán đồng với điều này.

Muốn làm cho tài sản của mình đạt đến một con số chót vót trong tương lai, bạn cần phải bồi dưỡng tư duy tài chính, để tiền của bạn "bận rộn", còn bạn thì được nhàn hạ. Đây mới là vòng tuần hoàn tuyệt vời. Ngoài điều này ra, không còn lựa chọn nào khác.

#### Kiểm soát rủi ro, tham muốn và nỗi sợ hãi

Nhận thức về rủi ro là yêu cầu hiểu biết đầu tiên đối với dân tài chính. Biết kiểm soát rủi ro, chúng ta sẽ không chỉ làm ăn kiểu đầu cơ. Biết kiểm soát rủi ro, chúng ta mới có thể từng bước trở thành nhà đầu tư khôn ngoan.

Các bạn cũng cần phải nhớ rằng, người có thể chiến thắng được tham muốn và nỗi sợ hãi trong thị trường tài chính đều là thiên tài.

Tài sản nhiều lên, tham muốn của con người cũng tăng thêm. Nếu không biết cách kiểm soát lòng tham, thứ sẽ xuất hiện trước mặt bạn bây giờ rất có thể là cạm bẫy.

Trên đường đi, khó tránh khỏi có lúc gặp phải thất bại. Nếu vì một lần thất bại đã không dám tiếp tục tiến về phía trước, để nỗi sợ hãi bủa vây, thì bạn sẽ không bao giờ hoàn thành được mục tiêu của mình.

Không ngừng rèn luyện bản thân, loại bỏ tham muốn và tâm lý sợ hãi, đường tăng trưởng tài sản mới càng ổn định và kéo dài.

#### Nhìn của cải bằng giá trị cơ bản nhất

Rất có thể có người hiểu lầm rằng: một người cả đời có nhiều của cải, tiền bạc, thì sẽ là người tỉnh táo về của cải, tiền bạc. Thực tế lại ngược lại, người chân chính có được tài sản lớn mới là người ngay từ đầu đã có cái nhìn tỉnh táo về giá trị của tiền bạc.

Chỉ có nhìn tiền bạc bằng giá trị cơ bản nhất của nó, mới có thể biến quá trình kiếm tiền trở thành một niềm vui. Những việc thú vị sẽ khiến người ta hăng say phần đấu, làm việc lâu dài.

Quá xem trọng đồng tiền rất dễ khiến người ta nảy sinh tâm lý tham lam. Người nào mang tâm lý này, họ đều ở trong trạng thái tiêu cực.

Hãy nhớ rằng, chỉ có tỉnh táo về giá trị của tiền bạc, mới giúp chúng ta vui vẻ mở ra con đường kiếm tiền cho mình!

# Chương 1 TÔI SẼ TRỞ THÀNH SẾP TỔNG

# TỪ TRỢ LÝ TRỞ THÀNH SẾP TỔNG

Nếu bạn sinh ra không phải là "cậu ấm cô chiêu", mà bắt đầu sự nghiệp từ công việc của một trợ lý, một nhân viên bình thường như tôi thì con đường trở thành sếp tổng của bạn sẽ rất dài. Khi một cô gái như tôi muốn tìm hiểu xem làm thế nào để thực hiện được bước nhảy vọt trong sự nghiệp để từ một nhân viên lên làm sếp, không ít người đã cười: "Tâm Đồng, thời bây giờ đa phần các cô gái chỉ lên làm "sếp bà" (vợ sếp) từ chân trợ lý, đặc biệt là các cô gái xinh đẹp."

Tôi cũng chỉ biết cười trừ khi nghe người ta nói như vậy.

Với một người phụ nữ, muốn thoải mái tiêu tiền, chỉ có ba cách: một là thừa kế, hai là lấy chồng giàu, ba là tự phấn đấu. Cả ba cách này không phân biệt cao thấp, sang hèn, ưu tú hay kém cỏi, mấu chốt là phải xem bản thân thuộc kiểu nào. Nhiều cô gái xinh đẹp muốn lấy được tấm chồng "cao ráo - giàu có - đẹp trai" khi còn trẻ, nhưng thử hỏi đã được mấy ai thành công.

Năm 2012, tôi cùng mấy cô bạn thân ngồi lên kế hoạch cho tương lai của mỗi người trong ba năm tới, mỗi chúng tôi đều vạch ra cho mình những mục tiêu cụ thể về diện mạo, sự nghiệp, nơi làm việc và tài sản. Một cô bạn xinh đẹp tuyên bố sẽ tìm và cưới một anh chàng giàu có, đẹp trai, lại yêu mình.

Lúc đó, chúng tôi đều tin vào giấc mộng hay có thể gọi là kế hoạch của bạn mình. Với chiều cao 1m68 cùng mái tóc xoăn lọn dài chấm eo, chỉ cần trang điểm nhẹ nhàng đã đủ làm toát lên vẻ đẹp mang phong cách Âu Mỹ, cô ấy có thể dễ dàng cưới được một anh chồng như ý. Khi đó, không một ai trong số chúng tôi nghĩ rằng bạn mình đã đặt mục tiêu quá cao.

Từ đó về sau, chúng tôi chuyên tâm cho sự nghiệp của mình, nâng cao năng lực của bản thân. Còn cô bạn tôi bỏ rất nhiều thời gian để "nâng cấp" vẻ đẹp của mình, sau đó tìm kiếm "mục tiêu" khắp nơi. Tôi ấn tượng nhất là chuyện chín giờ sáng chúng tôi cùng đi thăm hỏi, chăm sóc khách hàng, chỉ có mình cô ấy che ô, chỉ vì sợ bị đen da.

Năm 2015, tôi đã là một nhân vật có tên tuổi trong lĩnh vực tài chính, tóc xoăn lọn dài chấm eo, trang điểm tinh tế. Cô ấy thì trở thành một vận động viên, vận đồ thể thao, lưng đeo ba lô, làn da đen nhẻm. Bạn khó mà hình dung được sự kinh ngạc của tôi khi đó, vì một cô gái đẹp từng sợ bị đen da như vậy, nay lại trở thành một người có dáng vẻ "không còn mấy nữ tính", ăn nói như đàn ông. Thấy tôi ngạc nhiên, cô nói: "Không thể sống dựa vào bọn đàn ông, quan trọng là mình thấy vui thôi." Từ trong lời nói và ánh mắt, cô ấy không giấu nổi vẻ ngập ngừng, buộc phải chấp nhận hiện thực.

Tôi cần phải nói rõ một điều, mục tiêu "trở thành sếp tổng" mà tôi nói tới ở đây, không nhất thiết mang ý nghĩa là mỗi người sau khi đọc xong cuốn sách này đều nhắm đến vị trí Tổng giám đốc tại công ty. Mà bạn cần biết cách quản lý, chăm lo cho cuộc sống, sự nghiệp và gia đình của mình tốt hơn nữa, thực hiện được ước muốn của mình tốt hơn nữa.

Tôi mong rằng, cuốn sách này có thể giúp ích một cách thiết thực cho những cô gái có ước mơ, hoài bão, đặc biệt là những người đang lo lắng

hoặc còn hoang mang về tương lai. Một phụ nữ có ước mơ, không chỉ là một cô gái, một người vợ, một người mẹ trong cuộc sống đời thường, mà còn phải có một thân phận rất quan trọng (cụ thể là gì, tôi sẽ nhắc đến sau). Chỉ khi bạn không ngừng tiến về phía trước, không ngừng nâng cao giá trị bản thân, mối quan hệ với giới kia của bạn mới phát triển lành mạnh, bản thân bạn cũng có được tự do để làm bà chủ.

Một người phụ nữ thật sự thông minh, sẽ biết khi nào cần dựa vào bản thân và khi nào cần dựa vào đàn ông. Trở thành sếp tổng hay bà chủ, tự bạn hãy đưa ra quyết định. Tôi mong rằng, mỗi người phụ nữ đều có thể tận hưởng cảm giác mãn nguyện và sự tự do.

# TIN VÀO CHÍNH MÌNH

Từ trợ lý lên làm sếp tổng, nghe có vẻ xa vời nhưng thực tế rất có tính khả thi. Rất nhiều người không thành công với mục tiêu này, nguyên nhân chính không phải ở năng lực, mà là do họ không dám làm. Không ít người kêu với tôi: "Làm sếp ư? Trời ơi! Tôi mà làm được ư?"

Trong mắt họ, có vẻ như trở thành sếp là một việc vô cùng bất khả thi, cực kỳ khó thực hiện. Để từ một trợ lý lên làm sếp tổng, điều quan trọng là bạn phải có sự tự tin ngay từ khi bắt đầu, bạn phải tin rằng mình khác với số đông, mình có thể làm chủ doanh nghiệp. Nếu bạn không tin mình có thể làm được, tôi có nói thế nào cũng vô ích.

Khi tôi viết những dòng này, trước mắt tôi thoáng hiện ra cảnh tượng của bảy năm về trước. Lúc đó tôi vẫn còn làm trợ lý. Trong một lần cùng sếp đi công tác ở Hàng Châu, tại bữa tiệc chiêu đãi, một vị khách quý nhìn tôi và nói với sếp tôi rằng: "Cô trợ lý này của chị, tương lai chắc chắn sẽ lên làm sếp đấy!"

Nghe được câu nói ấy, tôi không lấy làm lạ, vì ngay từ đầu tôi đã tin là như vậy.

#### Lợi ích của việc tin vào chính mình

Xử lý công việc theo tiêu chuẩn của sếp tổng

Người có tầm nhìn sẽ nghĩ về tương lai để cân nhắc, xử lý công việc theo tiêu chuẩn cao của một sếp tổng. Chỉ có như vậy, cấp trên hiện tại của bạn mới tin tưởng, trao quyền cho bạn.

Nếu ngay từ đầu bạn đã không tin vào bản thân mình, thì khi làm việc bạn sẽ sợ hãi đủ mọi thứ. Bạn luôn coi mình là một trợ lý nhỏ bé, không có quyền quyết định sách lược, cũng không cần phải gánh vác trách nhiệm quá lớn. Dù chuyện gì xảy ra thì đều có sếp chống đỡ, thì bạn sẽ không thể tiến bộ được, chỉ có thể suốt đời làm trợ lý.

Dần hình thành lợi thế cạnh tranh của riêng bạn

Khi bạn xử lý công việc bằng tư duy và trách nhiệm của sếp tổng, lợi thế cạnh tranh chỉ bạn mới có sẽ dần được hình thành. Lúc này bạn dần "thu phục" được sếp, buộc ông ta bắt đầu quen, coi trọng sự tồn tại và bắt đầu tham khảo ý kiến, áp dụng quyết sách của bạn.

Hãy thử nghĩ xem, khi bạn đã có lợi thế cạnh tranh của riêng mình, còn ai có thể thay thế được bạn nữa? Hay nói cách khác, nếu bạn có thể biến mình trở thành người không thể thay thế hoặc rất khó bị thay thế, thì đó chính là năng lực cạnh tranh chính của bạn!

# Cần chuẩn bị những gì để trở thành sếp tổng?

Tìm và phát huy ưu thế của mình

Phạm vi của hai chữ ưu thế rất rộng. Nó có thể là hoàn cảnh xuất thân tốt đẹp, là thực lực kinh tế vượt trội, là mạng lưới quan hệ rộng, là tài ăn nói, là khả năng thể hiện tốt, thậm chí có thể là dáng người xinh đẹp.

Không ai thập toàn thập mỹ, người khôn ngoan nhất, thông minh nhất, thành công nhất, đều là những người biết thể hiện ưu thế của mình. Chúng ta muốn có được thành công, cần phải tìm ra và phát huy tối đa ưu thế của mình.

Để tìm ra được ưu thế của mình, bạn cần tự nhìn nhận bản thân và hỏi ý kiến những người xung quanh xem họ nhìn nhận về bạn như thế nào.

Bạn có tài ăn nói hay còn khả năng nào khác? Bạn cảm thấy thoải mái, vui vẻ, phấn khích nhất khi bạn làm công việc nào? Bạn đã từng phát huy ưu thế nào trong công việc mà bạn đã thành công trước đây?

Không ai hiểu bạn hơn chính bản thân bạn. Phương diện mà bạn thích nhất, hứng thú nhất chính là ưu thế của bạn. Chỉ cần phát huy hết khả năng, chắc chắn bạn sẽ đạt được thành tựu xuất sắc.

Bên cạnh đó, hãy hỏi những người xung quanh như bạn bè, người thân, hàng xóm, đồng nghiệp xem họ cho rằng ưu thế của bạn là gì. Theo họ, khía cạnh nào ở bạn là hay nhất? Đâu là phẩm chất tuyệt vời nhất của bạn? Bạn thích hợp với ngành nghề nào? Nếu họ hợp tác với bạn, bạn thích hợp với chức vụ gì nhất? Những điều này bạn đều có thể thu thập được khi trao đổi với những người gần gũi nhất với mình.

Hãy nhớ rằng, trên đây chỉ là những nhận xét khách quan để qua đó bạn tìm được ưu thế của mình. Không phải tất cả đều đúng, bạn cũng không cần phải áp dụng tất cả. Ý kiến của người khác chỉ nên dùng để tham khảo.

Sau khi tổng hợp lại những nhận định của bản thân và người khác, về cơ bản bạn đã tìm ra ưu thế của mình. Khi đã biết được ưu điểm của mình, tiếp theo cần xem năng lực thực hiện của bạn. Tìm ra được lĩnh vực thích hợp để phát huy ưu thế của bạn, sau đó liên tục thực hành. Chỉ có liên tục thực hành, mới có thể tiến bộ và lột xác, cuối cùng trở thành hình mẫu mà bản thân mong muốn.

# Hợp tác với người có ưu thế khác bạn

Rất nhiều người không làm được điều này. Vì trong mắt họ, người khác chẳng có gì đặc biệt. Họ cho rằng chỉ có mình mới là người tài giỏi, hoặc họ chỉ quan tâm đến bản thân mình. Như vậy hoàn toàn không có lợi cho sự thăng tiến.

Trong thời đại này, việc hợp tác với người khác là một đòi hỏi tất yếu. Chỉ có hợp tác với người có ưu thế khác mình, chúng ta mới có thể thu được kết quả tuyệt vời nhất. Việc này đòi hỏi chúng ta phải biết cách tán thưởng.

Bạn biết tán thưởng người khác, thể hiện cái tâm, tầm và nhận thức của mình, bạn sẽ nhận được sự giúp đỡ của mọi người. Nếu không làm được điều này, bạn khó lòng chạm tay tới thành công.

Bạn nhận ra được ưu thế của mình, hợp tác tốt với người có ưu thế khác mình, bạn sẽ có được sự tán thưởng của cấp trên. Như vậy, con đường trở thành sếp tổng đâu còn xa xôi nữa?

## ĐỘNG LỰC ĐỂ TRỞ THÀNH SÉP TỔNG

Hiện nay, có nhiều nguyên nhân khiến chúng ta rơi vào trạng thái hoang mang, phó mặc cuộc sống. Trong đó, nguyên nhân chính là do chúng ta phải chịu áp lực và cường độ làm việc cao. Chúng ta cần động lực để

phát triển bản thân. Nói cách khác, chúng ta cần một thứ có tên là khát vọng.

Nếu một người không có khát vọng, không có ước muốn, thì có khác nào cái xác không hồn. Chính vì có ước mơ của riêng mình, tôi mới có thể đạp lên chông gai, vượt qua mọi trở ngại để tiến nhanh về phía trước trên con đường tiến tới thành công.

Ước mơ đã theo tôi trong suốt thời niên thiếu và khi còn ngồi trên ghế nhà trường.

Tôi xuất thân trong một gia đình quân nhân có bốn người là bố, mẹ, anh trai và tôi. Từ nhỏ tôi đã lớn lên dưới vầng hào quang của anh trai. Gần như tất cả những ai biết tôi đều biết anh tôi, và họ gọi tôi là "em gái của XX" thay cho tên tôi. Bố biết tôi rất nhạy cảm, ông nói: "Tâm Đồng, nếu con muốn người ta công nhận con, con cần tạo ra được giá trị của riêng mình."

Câu nói của bố đã gieo một hạt giống trong trái tim non nót của tôi. Tôi muốn mình toả sáng trong mỗi giai đoạn của cuộc đời, muốn được nhiều người biết đến. Tôi đã không ngừng vươn lên trong học tập, thi đỗ trường tiểu học rồi trung học tốt nhất trong thành phố. Trong các hoạt động đoàn thể, tôi làm bí thư chi đoàn, trở thành nhân vật "có máu mặt" trong trường.

Con đường tôi đi đầy gian khổ. Nhưng không thể so sánh với những gian khổ mà bố phải chịu đựng khi đồng hành cùng tôi.

Bố tôi là trưởng họ nên anh trai tôi là cháu đích tôn. Anh tôi trở thành trung tâm của cả dòng họ. Ánh hào quang của anh sáng chói nhờ thành tích

học tập xuất sắc. Sau mỗi kì thi, phóng viên đều đến tận nhà phỏng vấn, chụp bằng khen, huy chương của anh.

Mọi người trong dòng họ nghĩ: Có một cậu con trai như vậy thì không cần quan tâm đến con gái. Dù sao con gái sớm muộn gì cũng đi lấy chồng. Thế nên tôi nghiễm nhiên trở thành đứa trẻ bị quên lãng. Nhưng bố tôi không nghĩ như vậy. Ông nói: "Con trai hay con gái thì đều là con tôi. Chỉ cần con bé muốn, nhất định tôi sẽ giúp nó thực hiện ước mơ." Về sau bố nói, thật may là tôi không chịu thua kém, học giỏi, nên thi đỗ được trường đại học mà tôi mơ ước. Bố cũng được ấm lòng, được an ủi từ sự cố gắng, nỗ lực của tôi.

Dù bao năm trôi qua, tôi vẫn không thể quên được sự gượng gạo và tổn thương của bố và tôi mỗi dịp Tết đến. Khi người thân và bạn bè đến dự bữa cơm đoàn viên ở nhà bà nội, các chú tôi đều có công việc nhàn hạ, họ có thời gian thảnh thơi chơi mạt chược, chơi bài Tây. Ngược lại, bố tôi quanh năm vật lộn kiếm tiền để lo học phí của anh em tôi và mọi chi tiêu trong nhà.

Các chú không chịu thấu hiểu nỗi lòng của một người cha dành cho cô con gái. Họ tỏ ra coi thường, thiếu lễ độ với bố tôi ở cả lời nói và hành động. Bố xuất thân là một quân nhân nên khó mà chấp nhấp nổi chuyện như vậy. Nhưng bố không thể tỏ thái độ tức giận.

Dịp Tết hằng năm lẽ ra đều là ngày vui vẻ, hạnh phúc. Đặc biệt là trong bữa cơm sum họp gia đình, đó phải là những phút giây hoà thuận, vui vầy. Nhưng trong lòng tôi và bố, những ngày đó luôn là một nỗi buồn. Tôi dặn lòng mình, nhất định mình phải thật cố gắng, nhất định phải trân quý mọi cơ hôi mà tôi có được.

Cho đến bây giờ, những thành tựu mà tôi đạt được là niềm tự hào của bố. Tất các ông chú không ai còn xem thường bố tôi như trước. Hơn nữa thỉnh thoảng còn gọi điện thoại đến hỏi thăm bố tôi. Tôi khuyên nhủ bố tôi. Cho dù trước đây có như thế nào, hôm nay họ kính trọng ông, ông nên chấp nhận, vì ông xứng đáng được như vậy.

Những gì tôi trải qua khi còn nhỏ đã tạo nên trong tôi tính cách mạnh mẽ, không chịu thua kém ai. Quá khứ mang đến cho tôi sự khích lệ, thay đổi tư duy, và quan trọng nhất là động lực phấn đấu. Thiết nghĩ, nếu không có sự ủng hộ của bố, rất có thể tôi không tốt nghiệp được đại học, không thể hoàn thiện được rất nhiều kỹ năng để có được sự nghiệp như bây giờ. Chính nhờ sự ủng hộ đó, tôi mới thực hiện được ước muốn của mình.

Sau khi tốt nghiệp, tôi dành nhiều thời gian để đi sâu nghiên cứu cách thể hiện bản thân khi đứng trước đám đông và kỹ năng diễn thuyết. Khi được phóng viên đặt câu hỏi về hình mẫu mà bản thân muốn hướng đến, tôi trả lời rằng tôi muốn trở thành một người phụ nữ có sức ảnh hưởng. Tôi hi vọng câu chuyện về ước mơ của mình sẽ được nhiều người biết đến, được nhiều ông bố biết đến. Tôi muốn giúp được nhiều người hơn, để nhiều phụ nữ có ước mơ hơn.

Ước mơ đã cùng tôi đi qua những năm tháng với bao cảm xúc phức tạp nhất. Đã cùng tôi đi qua thời kỳ lập nghiệp cô đơn, lẻ loi nhất. Con đường lập nghiệp đâu phải luôn thuận buồm xuôi gió, con đường từ một trợ lý trở thành sếp tổng cũng như vậy. Vậy nên, tốt nhất ngay từ khi bắt đầu, chúng ta hãy xây dựng ước mơ cho mình. Nuôi dưỡng để giúp mình có động lực tiếp tục tiến lên phía trước vào lúc đen tối nhất, cô độc nhất, mịt mờ nhất.

Ước mơ là động lực không gì có thể thay thế được. Tôi hi vọng bạn tìm được nó vì con đường tiếp theo mà bạn phải đi qua sẽ rất gian nan. Có thể

phải mất thời gian vài năm, thậm chí vài chục năm để hoàn thành. Tôi hi vọng ngay từ đầu bạn đã có sự chuẩn bị sẵn sàng.

# RÚT NGẮN THỜI GIAN TỪ TRỢ LÝ LÊN LÀM SÉP TỔNG

Với mỗi người, thời gian thực hiện ước mơ sẽ không giống nhau. Điều này liên quan đến tố chất thiên phú, hoàn cảnh của từng người. Một số người có thể lội ngược dòng để giành lấy thành công mà không cần đến bất cứ khả năng thiên phú, bối cảnh nền tảng và hoàn cảnh ưu việt nào. Tôi có một người bạn xuất thân từ vùng nông thôn. Anh ấy khi còn nhỏ đến cơm còn không được ăn no, cũng không được học đại học. Nhưng hiện tại anh là nhân vật đầu ngành lĩnh vực năng lượng mới trong môi trường cạnh tranh gay gắt ở Thâm Quyến.

Không ít người nói với tôi, hội con nhà giàu và con ông cháu cha có ưu thế hơn hẳn trong cuộc cạnh tranh, bất kể là về tiền của, nền tảng hay thói quen cá nhân. Đối với những người này, thời gian họ cần để đi đến thành công ngắn hơn nhiều.

Sau hơn một năm ra trường, tôi cũng từng có suy nghĩ như vậy. Tôi khi đó, lương thấp, tất bật với công việc, không có thời gian nghỉ ngơi, vui chơi của riêng mình. Mỗi ngày, chưa đến sáu giờ sáng tôi đã thức dậy. Sau đó vừa ăn sáng vừa chen lên xe buýt đến công ty.

Đến công ty, tôi phụ trách việc quét dọn phòng làm việc của sếp tổng. Mở cửa sổ cho phòng thoáng khí, tưới cây, hút bụi thảm trải sàn, sắp xếp phòng họp, chuẩn bị máy chiếu, biên bản cuộc họp, nước và ấm chén pha trà... Khi mọi thứ sẵn sàng, cũng đã sát giờ họp. Trong lúc họp tôi không được lên tiếng, chỉ ngồi lắng nghe, ghi chép tốt biên bản cuộc họp.

Sau khi cuộc họp kết thúc, tôi thu dọn phòng, sửa soạn biên bản, mang biên bản đến cho sếp tổng xét duyệt. Tiếp đó mang biên bản đến để tất cả các lãnh đạo khác xác nhận. Nếu cần liên lạc với lãnh đạo của công ty con ở nước ngoài, tôi dịch tất cả nội dung của cuộc họp sang ngôn ngữ được yêu cầu. Vì sếp tổng là một người vô cùng nghiêm khắc, cẩn thận, khi dịch xong tôi còn trình bày lại một lượt cho chị nghe. Điểm nào chị ấy không hiểu, tôi giải thích từng chút một. Nếu cần sửa đổi hoặc bổ sung, sau khi xử lý xong tôi xác nhận lại với chị. Sau đó tôi mới có thể gửi email về biên bản cuộc họp cho tất cả lãnh đạo của các công ty con ở nước ngoài.

Tôi không có thời gian nghỉ trưa vì bộ phận tiếng Anh của tạp chí mà công ty xuất bản cần tôi hoàn thành tất cả công việc dịch thuật. Tôi phải dịch, kiểm tra trang bìa, nội dung và hình ảnh về các lãnh đạo, sau đó trình lên cho sếp tổng duyệt. Khi chuẩn bị xong nội dung của cuốn tạp chí, tôi còn phải liên hệ với công ty in ấn...

Lúc tôi hoàn thành công việc của một ngày đã là gần mười một giờ đêm. Lúc này, cứ nghĩ đến công việc của ngày hôm sau vẫn lặp đi lặp lại, không hề có chút thay đổi nào, tôi lại thấy chua xót trong lòng.

Tôi còn nhớ rất nhiều đêm, một mình tôi ngồi trên chuyến xe buýt đi khắp Thâm Quyến, về đến khu nhà trọ đã sắp một giờ đêm. Lê tấm thân mệt nhoài bước vào căn phòng trọ, tim tôi nhoi nhói. Một mình đứng trong nhà vệ sinh, mở vòi nước cho nước chảy ào ào, để mình được thoả sức mà khóc.

Tôi không dám gọi điện thoại về cho bố mẹ, không dám để họ biết mình đã sống vất vả như vậy, không có tiền cũng không có cả thời gian. Cho dù bố mẹ gọi điện khi tôi đang khóc, cũng phải lau nước mắt, rồi mới bấm nghe và nói với họ: "Bố ơi, giờ con đang bận, đợi lát nữa con gọi lại cho bố nhé!" Sau đó tôi vội vàng ngắt máy, hít thở đều, điều chỉnh lại tâm

trạng. Mười phút sau, tôi tìm một nơi yên tĩnh, gọi điện lại, nói với họ rằng: "Con khoẻ mà, bố mẹ không phải lo..."

Những ngày tháng ấy kéo dài hơn một năm. Đó là quãng thời gian tôi thiếu tiền nhất, cũng là quãng thời gian phải khóc lóc nhiều nhất.

Tôi cũng đã từng nghĩ. Nếu tôi không cần phải lo lắng về bất cứ thứ gì, nếu bố mẹ đã trải thảm, đã dọn sẵn đường đi cho tôi, thì hay biết mấy! Thậm chí đã có lúc, tôi còn hậm hực trong lòng mà trách móc: Tại sao mình không được làm con nhà giàu? Phải lo toan bao nhiều việc như vậy, thật sự quá mệt mỏi! Một mình đến sống ở Thâm Quyến, tự tìm phòng trọ, tự tìm việc làm, tự đi phỏng vấn, tự bắt xe, ăn một mình, một mình xử lý công việc.... Tôi thấy thật cô đơn, lẻ loi.

Nhưng tôi không thể dừng lại, không thể từ bỏ, vì trong lòng tôi có mơ ước. Giấc mộng làm sếp tổng vẫn luôn đau đáu trong lòng, vậy nên tôi lại nỗ lực tìm kiếm những hướng đi hiệu quả.

Tuy quãng thời gian này rất gian khổ, nhưng tôi cũng đã học được rất nhiều thứ. Tôi biết cách đánh giá và thưởng thức những món đồ xa xỉ, vì khi đó tất cả quà tặng mà sếp tổng mang đi tặng đối tác hoặc khách hàng hầu như đều là hàng hiệu. Trong quá trình đặt mua giúp sếp đồng hồ LV, bộ đồ Chanel... tôi đã tìm hiểu về lịch sử nhãn hiệu, học cách phối hợp những thứ đồ xa xỉ, biết nên tặng quà gì cho người nào.

Tôi học được về cách ứng xử. Mỗi ngày tôi phải tiếp xúc với các kiểu người. Vì là trợ lý, cho nên không thể tuỳ tiện, không thể có hành vi vượt quá giới hạn. Bạn phải lễ độ, đúng mực. Phải giữ mối quan hệ tốt với tất cả các lãnh đạo, không được quá thân thiết, cũng không được hời hợt. Công việc trợ lý rất rườm rà nhưng phải luôn giữ hình tượng và tâm trạng tốt, đây là yêu cầu bắt buộc.

Khả năng dịch Trung - Anh của tôi cũng được nâng cao hơn nhiều. Gần như ngày nào tôi cũng phải làm việc với người mẫu các nước để nói chuyện trao đổi hoặc để biết thông tin gửi bưu kiện.

Tôi cũng có những kinh nghiệm tuyệt vời khác thông qua các công việc như kiểm soát, kết nối các chương trình biểu diễn thời trang ở các hội trường khác nhau, tham gia các buổi tiệc chiêu đãi, các cuộc họp với các lãnh đạo để giới thiệu ưu thế của chúng tôi...

Tất cả những kinh nghiệm này không thể có được khi làm việc ở ngành nghề hay vị trí công việc khác. Cho nên dù có gian khổ, tôi vẫn can đảm kiên trì. Vai trò trợ lý giúp tôi hiểu rõ mạng lưới quan hệ của sếp tổng, và cả phẩm chất mà một sếp tổng nên có. Mở ra con đường làm lãnh đạo cho tôi khi thời cơ thích hợp đến.

Vậy thì, có lối đi tắt nào để từ trợ lý lên làm sếp tổng hay không? Đáp án là, có!

#### Chọn đúng ngành nghề

Nếu chọn lựa sai ngành nghề, một người không thể tìm thấy niềm vui trong công việc, và cũng không thể học được những kỹ năng cần có. Cho dù có ước mơ trở thành sếp tổng, cũng khó mà thực hiện được.

Để chọn đúng ngành nghề, bạn cần phân tích hai điều kiện lớn và nhỏ. Điều kiện lớn là chọn ngành nghề đang phát triển mạnh mẽ. Nếu chọn một ngành nghề đang suy bại, cho dù có cố gắng cũng rất khó có được tiền đồ lớn. Điều kiện nhỏ là chỉ sở thích cá nhân và chí hướng của bản thân. Một người khó mà có được thành công với ngành nghề mà bản thân họ không cảm thấy hứng thú và không giỏi. Phân tích cặn kẽ điều kiện nhỏ để biết bản thân thích làm gì, muốn có được bước đột phá nào trong tương lai.

Ban đầu, rất có thể chúng ta vẫn chưa có cách nào hiểu rõ được ước mơ của mình. Nhưng việc phân tích hai điều kiện trên sẽ giúp chúng ta tìm được hướng đi, giảm thiểu nhiều việc vô ích. Chúng ta không thể làm những việc viển vông, không thiết thực, mà phải trau dồi kỹ năng liên quan đến công việc. Tần suất đổi việc quá cao vừa bất lợi cho việc nắm vững kỹ năng chính, vừa bất lợi cho việc thăng tiến của bản thân.

### Tìm được mạng lưới kết nối và cố vấn của mình

Khi bạn vẫn còn là một trợ lý, trong phạm vi vòng kết nối của bạn không thể chỉ toàn những người cũng làm công việc trợ lý như bạn. Một khi mạng lưới quan hệ không mở rộng theo hướng đi lên, thì những chuyện rối rắm hay những thông tin không chính xác sẽ tìm đến.

Bạn cần tìm được người dẫn đường làm cố vấn cho mình. Người có thể dẫn dắt bạn, nhất định phải là người được bạn nể trọng về các phương diện như kiến thức, kỹ năng chuyên môn, quan hệ xã hội và cách đối nhân xử thế. Đồng thời còn có khả năng chỉ dẫn cho bạn một cách hiệu quả. Có được người cố vấn như vậy rồi, môi trường làm việc của bạn sẽ trở nên tuyệt vời hơn nhiều.

Đương nhiên, bạn không nhất thiết phải nghe theo ý kiến của tất cả mọi người. Nhưng ít nhất thông qua sự tư vấn của họ, bạn có thể biết được hướng đi tiếp theo.

#### Có một chút khiếu hài hước

Khi giữa bạn và đồng nghiệp xảy ra bất đồng, một chút khiếu hài hước sẽ giúp bạn bớt lúng túng, giúp bầu không khí giao lưu hài hoà hơn. Từ đó, tránh được những chuyện phiền toái không cần thiết, giữ được thể diện cho cả đôi bên.

# CÁP TRÊN THÍCH MỘT TRỢ LÝ NHƯ THẾ NÀO?

Khi tôi làm trợ lý tổng giám đốc của Công ty A, tuần đầu tiên khi vừa đặt chân đến công ty, sếp Triệu đã giao cho tôi chuẩn bị biên bản cuộc họp. Sếp yêu cầu tôi hoàn chỉnh biên bản trong vòng một tiếng đồng hồ sau khi cuộc họp kết thúc, sau đó gửi tới người phụ trách của tất cả các bộ phận.

Mỗi lần họp xong, tôi giúp đỡ nhân viên hậu cần thu dọn sạch sẽ phòng họp trước, rồi mới quay về chỗ ngồi của mình. Như vậy đã tốn mất mười phút đồng hồ. Sau đó tôi mở cuốn sổ ghi chép ra, chuẩn bị viết biên bản cuộc họp, nhưng hoàn toàn không biết bắt đầu từ đâu. Lúc này, cuộc họp đã kết thúc được hơn nửa tiếng. Khi tôi có ý tưởng để bắt đầu, chuẩn bị soạn biên bản trên máy tính thì khách hàng đến. Tôi gác lại công việc của mình để đi pha trà và tiếp khách. Kết quả, một tiếng đồng hồ trôi qua, biên bản cuộc họp của tôi vẫn chưa đâu vào đâu.

Không còn cách nào khác, tôi đành tìm Tiểu Trương - người trước đây phụ trách viết biên bản cuộc họp, nói với cô ấy: "Giúp tớ với." Tiểu Trương hiểu ngay. Mười lăm phút sau, biên bản cuộc họp rõ ràng, mạch lạc, đúng quy chuẩn đã được gửi tới hòm thư điện tử của tôi. Tôi vội vàng thêm dấu má của Tổng giám đốc vào biên bản, rồi nhanh chóng gửi đến hòm thư của sếp Triệu.

Việc phải viết biên bản sau mỗi cuộc họp hàng tuần khiến tôi rất đau đầu, vì thế tôi rất sợ ngày thứ Hai. Sau khoảng ba lần được Tiểu Trương giúp đỡ, sếp Triệu gọi tôi đến, hỏi có phải biên bản cuộc họp là do Tiểu Trương viết hay không. Tôi thừa nhận, đồng thời cũng trình bày với sếp tôi đã bận như thế nào vào thứ Hai.

Sếp Triệu bảo tôi gọi Tiểu Trương đến và giao nhiệm vụ cho cô ấy: "Sau này cô hãy hướng dẫn Rose (tên tiếng Anh của tôi) viết biên bản cuộc

họp." Tôi đứng bên cạnh, thở phào nhẹ nhõm.

Vào giờ ăn trưa, tôi ngồi ăn cùng với sếp Triệu và Tiểu Trương. Tôi hỏi sếp: "Sếp Triệu, em không làm tốt nhiệm vụ ghi biên bản cuộc họp, điều này liệu có ảnh hưởng đến kết quả đánh giá thành tích của em không?"

Sếp Triệu nhìn tôi, lại nhìn Tiểu Trương, sau đó nói: "Tôi tuyển cô vào làm chính là vì tài ăn nói và khả năng sát ngôn quan sắc (đoán ý qua lời nói và sắc mặt) của cô. Cô có thể xử lý tốt những công việc xã giao với đối tác và khách hàng. Đồng thời còn có thể chủ trì hội nghị và cuộc họp thường niên của công ty... Những năng lực này vô cùng tuyệt vời. Nhưng cô cần biết rằng, kỹ năng viết lách là một kỹ năng then chốt. Thành thạo được nó, cô sẽ càng ưu tú hơn. Tôi bảo Tiểu Trương hướng dẫn cô nhiều hơn về kỹ năng này, chính là vì muốn cô có thể nâng cao năng lực của bản thân, làm tốt hơn nữa công việc của một trợ lý." Nghe xong những lời sếp Triệu nói, tôi vừa cảm thấy biết ơn, vừa nhận ra tầm quan trọng của việc hoàn thiện các kỹ năng chuyên môn.

Ăn trưa xong, quay về phòng làm việc, mở bảng lương của công ty ra. Tôi kinh ngạc khi thấy lương của Tiểu Trương không chỉ cao nhất trong bộ phận của cô, mà còn là người mà các sếp trong công ty không cần phải đánh giá hiệu suất làm việc. Tôi mở tập san của bộ phận thiết kế mà Tiểu Trương đang làm ra xem, kiểm tra các tác phẩm hàng tuần của cô ấy. Mở cả email báo cáo công việc, đọc từng bản báo cáo một. Tôi phát hiện ra Tiểu Trương không chỉ viết lách tốt, những tác phẩm do cô thiết kế cũng rất phù hợp với ý tưởng và kế hoạch phát triển của công ty. Quan trọng hơn, qua việc đọc email báo cáo công việc của cô, tôi nhận ra cô luôn là người báo cáo sớm nhất, chất lượng và hiệu quả công việc luôn cao nhất. Tôi lại mở bảng hoàn tiền khi đi xã giao của công ty ra xem, phát hiện thấy hầu như mỗi lần sếp

Triệu phải ra ngoài tiếp khách, trong danh sách nhân viên tham gia mời khách luôn có tên của Tiểu Trương.

Ngoại hình của Tiểu Trương rất bình thường, cô ấy cũng không phải kiểu người nói nhiều, nhưng sếp Triệu rất thích dẫn theo cô ấy tham gia hầu hết mọi bữa tiệc xã giao của công ty. Có thể thấy, trong số tất cả các nhân viên, Tiểu Trương là người mà sếp Triệu thích nhất.

Từ đó về sau, ngày nào tôi cũng dành một ít thời gian để luyện viết. Trong nửa tiếng đầu tiên của ngày làm việc, tôi sẽ ghi ra công việc của ngày hôm đó. Sau đó đọc báo cáo của Tiểu Trương, học tập phong cách viết của cô ấy.

Một tháng sau, không cần cô ấy chỉ dẫn, tôi đã viết được biên bản cuộc họp và được sếp Triệu khen ngợi. Khi đó, trong lòng tôi rất vui sướng, nhưng tôi tự nhủ với bản thân rằng, đây chỉ là bước khởi đầu trên con đường phấn đấu để thăng tiến của tôi.

Sau khi rời khỏi công ty, tôi vẫn giữ liên lạc với sếp Triệu, chúng tôi xem nhau như bạn bè. Tôi rất biết ơn ông đã dẫn dắt tôi trưởng thành. Khi đã trở thành sếp tổng, trong quá trình tuyển dụng nhân viên, tôi cũng coi khả năng viết lách là tiêu chí quan trọng khi xem xét, cân nhắc giữa các ứng viên tiềm năng.

Một người biết viết lách, chắc chắn có thể kiểm soát bản thân, biết giữ điềm tĩnh. Bởi khi trong lòng bất ổn thì không thể viết ra được điều gì. Một người có khả năng viết lách, chắc chắn là người giỏi quan sát và ghi chép. Vì chỉ có quan sát và ghi chép lại, mới có thể giúp bản thân có được tư liệu thực tế để viết. Người biết viết lách cũng có thời gian biểu khoa học. Không như vậy, làm sao có thể có thời gian chuyên tâm viết khi hàng ngày luôn phải giải quyết rất nhiều loại công việc khác nhau?

# TRỢ LÝ CÓ CẦN TẠO DỰNG MỐI QUAN HỆ TỐT VỚI TẤT CẢ MỘI NGƯỜI?

Công ty Q là công ty thứ hai trong cuộc đời làm thuê của tôi. Khi công ty phải làm công tác trù bị để lên Sàn Giao dịch Chứng khoán Hoa Kỳ, tôi đã chiến thắng những ứng viên khác để được tuyển vào làm việc nhờ trình độ tiếng Anh lưu loát của mình. Công việc chủ yếu của tôi là kết nối đội ngũ vận hành, chuẩn bị tư liệu, dịch tài liệu. Đình Đình làm cùng phòng với tôi, cô ấy là trợ lý Tổng giám đốc đúng chuẩn, phụ trách sắp xếp mọi công việc của sếp tổng.

Trong vòng một tháng làm việc cùng nhau, tôi đã nhận thấy, hầu như tất cả những người đến phòng làm việc của chúng tôi đều chỉ chào hỏi Đình Đình. Họ chẳng buồn bắt chuyện với tôi, ngay cả khi lãnh đạo các chi nhánh đến, cũng chỉ tìm Đình Đình.

Tôi thực sự không thể chấp nhận nổi việc đó, liền tận dụng thời gian nghỉ ngơi hoặc ăn trưa, đi chào hỏi làm quen với nhân viên các bộ phận khác. Vì tôi cảm thấy, chắc do tôi thường ngày ít nói chuyện với mọi người, nên mọi người không thân thiện với tôi.

Tôi làm quen với thư ký phụ trách công ty con của công ty, nói chuyện về thời trang, về phát triển kinh tế với chị ấy... khiến chị ấy cảm thấy rất vui. Tôi chào hỏi người phụ trách mảng công nghệ sinh học của công ty con, khen chị ấy trang điểm đẹp, quản lý tốt bộ phận của mình... khiến chị ấy tươi cười rạng rỡ. Nhưng sắp nửa tháng trôi qua, tình trạng không được mọi người trong công ty chú ý không hề có chút chuyển biến tốt đẹp nào. Lúc đó, tôi vô cùng buồn bã.

Sau ba tháng, Đình Đình nghỉ việc để lấy chồng sinh con. Tôi trở thành người duy nhất tiếp quản vị trí của cô ấy. Ngoài việc kết nối đội ngũ vận

hành ra, tôi còn phải phụ trách tất cả mọi việc của một trợ lý Tổng giám đốc. Công ty đã tuyển thêm một thư ký mới tên là Mai giúp tôi làm những việc như pha trà, chuẩn bị tài liệu cuộc họp.

Tôi bắt đầu thường xuyên có mặt trong những cuộc họp cấp cao của công ty. Gặp gỡ và làm việc với những người phụ trách các bộ phận của công ty. Kết nối đội ngũ điều hành sàn chứng khoán cùng bàn bạc nghiệp vụ chi tiết với người phụ trách các bộ phận.

Khi đó, những người phụ trách các bộ phận và thư ký bắt đầu đến chào hỏi tôi, nói chuyện với tôi về thời tiết, sản phẩm dưỡng da, xu hướng thời trang, hoạt động sau khi tan làm... Hơn nữa cứ vào các dịp nghỉ lễ, tôi còn nhận được đủ mọi loại quà tặng.

Tôi đã trở thành nhân vật "vạn người mê" ở công ty!

Tôi lấy làm lạ, thực tế lúc này mối quan hệ của tôi với mọi người không hề có chút khác biệt nào so với trước đây. Chỉ là thay đổi vị trí làm việc, nhưng mọi đãi ngộ mà tôi có được đúng là khác xa một trời một vực so với trước.

Tôi bắt đầu quan sát và nhận ra rằng, thư ký Mai đã trở thành tôi khi tôi mới vào làm tại công ty, người bị mọi người lờ đi. Còn tôi đã trở thành Đình Đình, người được mọi người bắt chuyện. Những người phụ trách các bộ phận phải gửi báo cáo công việc cho tôi, mỗi tuần ít nhất đều đến chào hỏi, chuyện trò với tôi vài ba lần. Thư ký của họ hầu như ngày nào cũng nói chuyện với tôi. Lúc ăn cơm cũng ngồi cùng tôi. Hầu hết những người phụ trách đều tặng quà cho tôi vào mỗi dịp lễ tết.

Việc làm thế nào để tạo được mối quan hệ tốt đẹp với mọi người ở nơi làm việc từng khiến tôi vô cùng bức bách, giờ đây được hoá giải một cách

#### dễ dàng!

Vậy là một trợ lý, bạn có cần chủ động xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với tất cả mọi người ở công ty hay không? Trải nghiệm của chính tôi cho các bạn thấy rằng điều đó là không cần thiết. Khi công việc của bạn quan trọng hơn và những người mà bạn cần kết nối nhiều lên, những người có liên quan với bạn về công việc tự nhiên sẽ chủ động đến tìm bạn để tạo mối quan hệ. Còn khi bạn không tiếp xúc và không phải xử lý những công việc chính, cho dù bạn có cố gắng gây dựng mối quan hệ với mọi người đi nữa, họ cũng không quan tâm.

Ở nơi làm việc, điều quan trọng nhất là kỹ năng chuyên môn của bạn. Chỉ khi bạn đã thành thạo chuyên môn, bạn mới có cơ hội tiếp xúc với những nghiệp vụ chính của công ty. Một khi bạn đã được phụ trách những công việc cốt lõi, việc tạo dựng mối quan hệ sẽ không còn là mối lo của bạn nữa.

## TRỢ LÝ KHÔNG NÊN "NHIỀU CHUYỆN" Ở NƠI LÀM VIỆC

Tiểu Lệ đến công ty B ứng tuyển chức vụ trợ lý tổng giám đốc. Vì đây là công ty người mẫu nên ngày nào cô cũng được tiếp xúc với những gì tiên phong trong thế giới thời trang. Khi sếp Lưu - Tổng thư ký, phụ trách hầu hết công việc kết nối các bộ phận của công ty, hỏi cô có yêu cầu gì về lương bổng, Tiểu Lệ sung sướng nói: "Tôi không có yêu cầu gì, chỉ cần cho tôi cơ hội này là được." Cuối cùng Tiểu Lệ đã thuận lợi vào làm việc tại công ty B với mức lương 2.500 NDT.

Tiền lương thấp đến nỗi tôi cảm thấy cô ấy thật đáng thương, nhưng Tiểu Lệ lại cho rằng có được công việc như vậy là rất đáng quý rồi, thế nên ngày ngày cô ấy đều cần mẫn làm việc.

Là một trợ lý, phần lớn công việc của Tiểu Lệ đều phải phối hợp với sếp Lưu, Tổng giám đốc chỉ ra mặt khi đưa ra quyết định cuối cùng.

Tiểu Lệ quan sát thấy sếp Lưu rất biết cách đối nhân xử thế. Bất kể là khi mời tiệc chiêu đãi khách hay đàm phán kinh doanh, đều có thể khiến cho đối tác và khách hàng cảm thấy vui lòng. Dù cuối cùng không thể hợp tác, họ cũng luôn miệng cảm ơn anh ta. Năng lực chuyên môn, kỹ năng xã giao cộng thêm vẻ ngoài điển trai của sếp Lưu, khiến Tiểu Lệ càng thêm sùng bái, ngưỡng mộ.

Có lần, công ty tổ chức tiệc sinh nhật cho sếp tổng, khi bữa tiệc kết thúc, đã là hơn một giờ đêm. Sếp tổng nói đã khuya như vậy không nên để Tiểu Lệ về nhà một mình, bảo sếp Lưu tiện đường đưa cô về.

Lên xe sếp Lưu, Tiểu Lệ phát hiện ra trên xe có rất nhiều quà cáp, nào là rượu, thuốc, đồ lưu niệm... Sếp Lưu còn chia sẻ với Tiểu Lệ rất nhiều điều tâm đắc trong công việc của mình. Cô khi đó hoàn toàn chìm đắm trong sự sùng bái đối với anh ta, nên suốt quãng đường về luôn miệng khen ngợi anh ta.

Từ đó, mỗi dịp phải ra ngoài đàm phán với khách hàng, hầu như lần nào sếp Lưu cũng dẫn theo Tiểu Lệ. Một thời gian sau, Tiểu Lệ phát hiện ra sếp Lưu không hề bàn chuyện công việc của công ty khi ngồi ở bàn tiệc, mà hay nói về việc hợp tác chia cổ phần hoặc hoa hồng giữa anh ta với đối tác. Nhưng khi trở về công ty, trong báo cáo công việc, sếp Lưu vẫn ghi là đàm phán công việc kinh doanh của công ty, hơn nữa, anh vẫn viết phiếu đề nghị hoàn tiền cho chi phí tiếp đãi và đi lại. Tiểu Lệ nhớ rõ rằng, mỗi lần ra ngoài xã giao, đều là đối tác hoặc khách hàng thanh toán tiền.

Tiểu Lệ cảm thấy sếp Lưu đang lợi dụng công ty để móc nối mối làm ăn cho mình, kiếm thêm khoản thu nhập ngoài. Sự sùng bái đối với anh ta

trong lòng cô dần vơi cạn, thậm chí cuối cùng trở thành xem thường.

Một lần, sau khi kết thúc chương trình biểu diễn thời trang quy mô lớn do công ty tổ chức. Tiểu Lệ ở lại công ty tăng ca để làm bản tổng kết. Trong phòng làm việc lúc đó chỉ còn lại hai người là cô và sếp tổng.

Nhìn thấy Tiểu Lệ chăm chỉ nỗ lực làm việc. Sếp tổng vô cùng hài lòng, liền gọi đồ ăn về, khui một chai rượu vang. Hai người cùng uống rượu, trò chuyện trong phòng làm việc.

Sau khi đã nói về bao chủ đề thú vị, Tiểu Lệ cuối cùng quyết định báo cáo về việc của sếp Lưu với sếp tổng. Cô nói với sếp tổng: "Thưa sếp, sếp có biết sếp Lưu thường lợi dụng công việc để kiếm tiền bỏ túi riêng không a? Rất nhiều lần gặp gỡ đối tác hay khách hàng, anh ấy không hề bàn chuyện công việc của công ty, mà lại bàn việc riêng. Nhiều phiếu đề nghị hoàn tiền đều là giả. Anh ấy còn nhận rất nhiều quà của khách hàng..."

Tiểu Lệ vừa nói vừa quan sát sắc mặt của sếp tổng. Không ngờ, sếp tổng không hề nổi cáu, chỉ hỏi cô một vài chi tiết của một số việc, sau đó gọi tài xế đưa cô về nhà.

Ngày hôm sau, Tiểu Lệ đi làm, tưởng rằng sếp tổng sẽ có hành động nào đó đối với hành vi của sếp Lưu, nhưng sếp tổng lại không hề có động tĩnh gì. Ngày thứ ba, cũng không. Ngày thứ tư, vẫn không có động thái gì... Hình như sếp tổng coi như chưa từng có chuyện gì xảy ra. Điều này khiến Tiểu Lệ cứ đoán già đoán non. Rõ ràng là cô đã làm đúng, sao sếp lại không hề có chút phản ứng gì?

Biến cố thực sự xảy ra sau đó nửa tháng. Lúc đó, công ty mở tiệc chiêu đãi phóng viên, tuyên bố kế hoạch quý sau của công ty, và công bố danh

sách người mẫu đã ký hợp đồng. Địa điểm tổ chức tiệc chiêu đãi là nhà hàng của ông chủ Lý – một người bạn rất thân thiết của sếp tổng.

Vì Tiểu Lệ là người phụ trách rất nhiều công việc của buổi tiệc chiêu đãi, nên cô có cơ hội gặp riêng ông chủ Lý. Ông chủ Lý cũng là người rất khéo léo. Ông tặng cho Tiểu Lệ một chiếc túi xách xinh xắn, và nhờ cô dẫn người mẫu tới câu lạc bộ của ông chơi mỗi khi rảnh rỗi.

Cuối tuần, đúng là Tiểu Lệ đã dẫn người mẫu đến câu lạc bộ của ông chủ Lý chơi. Ông sắp xếp riêng nhân viên massage, nhân viên chăm sóc tóc và da mặt cho cô. Cô đã có ngày cuối tuần vô cùng vui vẻ và thư giãn tại câu lạc bộ.

Nhưng thứ Hai đi làm, Tiểu Lệ bị chặn lại ngoài cửa, đồng thời được thông báo cô đã bị công ty sa thải. Lý do là cô đã không tuân thủ quy định của công ty, tự ý dẫn người mẫu đã ký hợp đồng với công ty đi ra mắt khách hàng, đồng thời hưởng lợi ích từ việc đó. Người báo cáo tất cả những việc làm này của cô với sếp tổng, chính là sếp Lưu.

Dưới sự giám sát của sếp Lưu, Tiểu Lệ không thể mở máy tính xoá đi bất cứ thứ gì, không thể động vào bất cứ đồ đạc gì khác của công ty, chỉ được phép mang đồ của mình đi.

Tiểu Lệ im lặng thu dọn đồ đạc của mình. Thầm nghĩ: "Ôi, lại phải đi xin việc rồi." Trong lòng cô cảm thấy rất buồn bã, nhưng cũng tự an ủi mình rằng không sao hết, đi xin việc cũng đâu phải chuyện gì gì to tát.

Lúc này, sếp Lưu đang đứng bên cạnh bỗng lên tiếng: "Tiểu Lệ, có biết tại sao cô lại bị sa thải đột ngột như vậy không?"

Tiểu Lệ lắc đầu.

"Nghe nói cô đã nói với sếp tổng không ít chuyện liên quan đến tôi hả?"

Tiểu Lệ không trả lời.

"Ôi, cô bé ơi, nơi làm việc nước sâu lắm đấy. Sau này tốt hơn là đừng có nhiều lời!"

Tiểu Lệ không nói gì. Những giọt nước mắt không thể kìm nén cứ thế lăn xuống.

Cô nhanh chóng thu dọn đồ đạc, lủi thủi ra khỏi công ty dưới con mắt nheo nheo cười của sếp Lưu.

Thực chất, sếp tổng từ lâu đã biết những mánh khóc này của sếp Lưu. Nhưng với sếp tổng, chỉ cần sếp Lưu có thể hoàn thành tốt công việc kết nối kinh doanh của công ty với đối tác, tài nguyên khách hàng anh ta có thể tận dụng được thì xem như đó là bản lĩnh của anh ta.

Nhưng lúc đó, tiểu Lệ ngây thơ lại không hiểu được điều này.

Sép Lưu là người rất tinh tường, mới đầu anh ta lấy làm thích thú trước sự sùng bái của Tiểu Lệ. Nên anh ta thể hiện tài năng, thủ đoạn và mánh khoé của mình trước mặt cô. Nhưng khi nhận ra rằng, Tiểu Lệ đã không còn tôn trọng và sùng bái mình như trước nữa, anh ta bắt đầu để ý đến nhất cử nhất động của cô. Hôm đó, khi Tiểu Lệ và sếp tổng cùng ngồi uống rượu và chuyện trò với nhau trong phòng làm việc, sếp Lưu chưa hề đi khỏi mà đứng ngoài cửa. Hành vi của Tiểu Lệ đều lọt vào tầm mắt của anh ta. Sau đó, Tiểu Lệ tưởng việc mình dẫn người mẫu đi chơi sẽ không bị ai biết. Cuối cùng lại trở thành sơ hở khiến cho cô bị sếp Lưu "đá" ra khỏi công ty.

Trong doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, nhiều khi các ông chủ đã "biết tổng" việc nhân viên lợi dụng tài nguyên của công ty để mưu lợi cho mình. Nhưng các sếp tự mình có thể cân nhắc lợi, hại. Là một trợ lý, nếu "thưa chuyện" bừa bãi, rất có thể bạn sẽ có kết cục giống như Tiểu Lệ, tự đả thương mình.

Gặp phải tình huống này, người trợ lý cần phải thận trọng hành xử. Nếu là công ty chuyên nghiệp, chắc chắn sẽ có hình thức xử phạt tương ứng. Ngược lại, ông chủ có biết nhưng mặc kệ không đả động đến, bạn là trợ lý thì việc gì phải sốt sắng thay cho họ?

# HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG VIỆC TRỢ LÝ

Buổi sáng mùa thu ở Thâm Quyến se se lạnh, trong công viên đã lác đác mấy nhóm đôi ba người tập thể dục buổi sáng. Hôm qua tôi vừa đọc xong cuốn Đôi chút ý nghĩa (tạm dịch) do người dẫn chương trình truyền hình Lý Tư Tư viết. Cuốn sách này chủ yếu nói về việc Lý Tư Tư đưa ra lựa chọn như thế nào trước những thời khắc then chốt trong cuộc đời. Lý Tư Tư là con một. Trước khi học cấp Hai, cô được ba mẹ nuông chiều, "mặc áo chỉ việc giơ tay, ăn cơm chỉ việc há miệng". Vì thế, trước những việc cần chọn lựa, cô chưa bao giờ phải lo lắng.

Tôi đi bộ trong công viên, trong đầu hết lần này đến lần khác điểm lại danh sách bạn bè, đối tác làm ăn, người tôi thích và cả người thích tôi. Sau đó phát hiện ra chúng tôi đều có một điểm chung: Đều là người tay trắng lập nghiệp. Nói cách khác, chúng tôi đều là những người dựa vào chính mình để đưa ra lựa chọn.

Thời điểm gần đến kỳ thi đại học, tôi vô cùng hồi hộp, lo lắng. Nhưng khi đó tôi không có ai để tâm sự, tối tối chỉ nghe giọng hát của Mavis Hee cho dễ ngủ, tỉnh dậy lại tiếp tục gặm sách để ôn thi. Về sau vì tôi thích tiếng

Anh, nên tự quyết định thi vào Đại học Ngoại ngữ Tây An. Khi bố mẹ biết chuyện, tôi đã được nhận vào học rồi.

Thời đại học, tôi đi tới thành phố khác để học tập hay đi nước ngoài du lịch, hầu như đều dựa vào số tiền tự kiếm được. Sau khi tốt nghiệp, đứng trước vấn đề ở lại Tây An làm việc hay đến thành phố khác phát triển, tôi cũng không có ai để bàn bạc. Tôi cứ thế rời khỏi Tây An, sau khi đến Thâm Quyến nửa năm, tôi mới nói với bố mẹ.

Công việc đầu tiên, công việc thứ hai, tới công ty Hồng Kông làm việc, khởi nghiệp, ra nước ngoài, tình yêu, phong cách trong tương lai của bản thân... hầu như mỗi một lựa chọn của tôi, đều do tôi tự quyết định.

Khi tôi đọc cuốn sách của Lý Tư Tư, tôi không rõ cảm giác trong lòng tôi là vui hay buồn. Tôi nên vui vì sự tự lập của mình, hay là buồn vì mình không có ai để cầu cứu, bấu víu? Tôi đã suy nghĩ rất lâu về vấn đề này. Tôi cũng nghĩ đến những người cũng lập nghiệp xung quanh mình, tại sao chúng tôi tán thưởng, yêu thích nhau? Có lẽ thứ chúng tôi thích chính là sự tự lập và trung thực, nỗ lực của mỗi người. Sau lưng chúng tôi không có bố mẹ để được dựa dẫm. Chúng tôi cũng không có thứ gì để khoe khoang, nhờ cậy. Thậm chí chúng tôi không có cả gương mặt để làm vốn liếng, đương nhiên cũng không có thủ đoạn hay mánh khoé...

Chúng tôi chỉ có thể cúi đầu xuống, khom người lại, nở nụ cười, dùng kiến thức, kỹ năng chuyên môn để tìm kiếm cơ hội. Không ngừng nâng cao trình độ, gồng mình lên để trụ lại trong thành phố này.

Chúng tôi học cách tự đưa ra những lựa chọn cho bản thân, sau khi lựa chọn mục tiêu sẽ kiên trì theo đuổi đến cùng!

Tôi và những người xung quanh tôi, tất cả đều không oán trách bố mẹ không cho chúng tôi một cuộc sống an nhàn và tài nguyên xã hội hùng hậu. Vào những ngày tháng tăm tối nhất, chới với nhất, nghèo khổ nhất, chúng tôi vẫn biết ơn công lao của bố mẹ. Họ đã làm mọi thứ có thể để cho chúng tôi cuộc sống tốt đẹp nhất.

Trong bốn năm làm trợ lý, tôi đã lập cho mình rất nhiều kế hoạch. Sau khi cân nhắc cái lợi và cái hại, cuối cùng tôi đã lựa chọn con đường lập nghiệp mà tôi đã luôn muốn ngay từ ban đầu.

Đương nhiên, đây chỉ là lựa chọn của cá nhân tôi. Còn đối với những người làm công việc trợ lý này, ngoài lập nghiệp ra, vẫn còn có rất nhiều nghề nghiệp khác có thể lựa chọn.

#### Làm bà chủ

Xung quanh tôi có rất nhiều cô gái đã lựa chọn con đường này. Họ bắt đầu sống cuộc sống "em chăm lo xinh đẹp như hoa, anh kiếm tiền chăm lo gia đình".

Đây là kiểu lựa chọn đơn giản nhất, có thể leo thẳng lên đỉnh cao vật chất của cuộc đời, sống cuộc sống không phải vật lộn với vấn đề cơm ăn áo mặc. Nếu bạn không muốn tự phấn đấu, mà có khả năng sống cuộc sống kiểu này, thì bạn có thể thử xem sao. Mỗi người đều có quan điểm, giá trị của riêng mình. Không thể đánh giá lựa chọn là tốt hay xấu, bản thân thấy hài lòng là được.

#### Làm giám đốc nhân sự

Nhờ vào nội dung công việc thường ngày và sự hiểu biết về công ty, bạn có thể nắm rõ công ty cần nhân tài như thế nào hơn hẳn những người khác. Cho nên, làm công việc liên quan đến nhân sự cũng được xem là một hướng thăng tiến của một trợ lý.

Nếu là trợ lý, bạn cần giỏi kết nối, biết cách làm việc cho những nhân vật cấp cao như Tổng giám đốc, bạn có thể được xuất hiện ở nhiều sự kiện quan trọng. Vậy thì giá trị của bạn sẽ tăng lên gấp bội, việc được bổ nhiệm vào vị trí giám đốc nhân sự cũng nằm trong tầm tay.

#### Làm giám đốc bộ phận bán hàng hoặc lập nghiệp

Những người làm trợ lý lựa chọn hướng đi này đều có chung một đặc điểm, đó chính là khả năng tiếp thị rất mạnh mẽ. Kiểu trợ lý này rất có thể sẽ chuyển sang làm việc tại bộ phận bán hàng, trở thành giám đốc bộ phận bán hàng. Hoặc giống như tôi, tự lập nghiệp. Trợ lý có khả năng tiếp thị giỏi thì đi đến đâu cũng được hoan nghênh.

Khi tôi quyết định nghỉ việc tại Công ty Hồng Kông và tự mình lập nghiệp, một vài công ty khác muốn mời tôi về làm việc. Họ đưa ra chế độ đãi ngộ rất tốt với mức lương 500 nghìn NDT/năm, chưa kể hoa hồng và tiền thưởng. Dựa vào năng lực và danh tiếng của tôi khi đó, thu nhập mỗi năm của tôi cũng lên đến con số triệu Nhân dân tệ. Nhưng tôi biết bản thân đã nghe theo sự chỉ huy của người khác đủ lâu rồi, cùng kỹ năng chuyên môn tích luỹ cũng đã được kha khá, tôi muốn bắt đầu làm công việc mà mình yêu thích. Vì thế tôi lựa chọn con đường lập nghiệp không chút đắn đo.

Nhưng nếu bạn không muốn cõng trên lưng quá nhiều áp lực của việc lập nghiệp, không muốn gánh rủi ro quá lớn, đến làm việc ở phòng kinh doanh của một công ty nào đó cũng là một lựa chọn không tồi.

# Trở thành cổ đông

Khi làm trợ lý bạn có mối quan hệ rất tốt đẹp với sếp tổng, vậy thì trở thành cổ đông cũng là một lựa chọn lý tưởng.

Những trợ lý thuộc tuýp này rất được sếp tổng yêu thích trong thời gian còn làm việc. Việc trở thành cổ đông của công ty cũng rất thuận lợi. Thông thường, sếp tổng sẽ cho trợ lý một ít cổ phần, trợ lý sẽ mua thêm một lượng tùy theo mong muốn.

# Kết hôn, sinh con, sau vài năm lại đi làm thuê hoặc lập nghiệp

Trường hợp này, sự nghiệp của hầu hết các trợ lý bị buộc phải đứt gánh giữa đường. Chỉ cần "lui về" vài năm, khả năng cạnh tranh trong công việc sẽ giảm ở mức báo động. Một số người khôn ngoan hơn, sau khi muốn làm việc trở lại sẽ chọn cách tự mình lập nghiệp.

Chúng ta rất khó bị thuyết phục, mà chỉ muốn đưa ra lựa chọn. Không có lựa chọn sai hay đúng. Là một người trưởng thành, chỉ cần học được cách chịu trách nhiệm với lựa chọn của mình, cho dù đó là lựa chọn như thế nào, đều sẽ sống cuộc đời không hề nhàm chán.

Nếu bạn giống như tôi, quyết định bắt tay vào lập nghiệp, vậy thì chúng ta hãy cùng hân hoan bước đi con đường trở thành sếp tổng.

## Chương 2

# THỜI ĐIỂM THÍCH HỢP ĐỂ TRỞ THÀNH SÉP TỔNG

# TẠI SAO NÊN CHỌN CÁCH BẮT ĐẦU TỪ VỊ TRÍ TRỢ LÝ?

Tôi quen biết Khải tại bữa tiệc sinh nhật 45 tuổi của anh Long. Tôi và Lị Lị xuất phát từ La Hồ, lái xe đến câu lạc bộ mà anh Long đã đặt tiệc ở Nam Sơn. Người đứng đón chúng tôi ở cửa chính là Khải. Khải cao 1m8, để tóc ngắn, xoăn xoăn, khi cười lộ ra hai má lúm đồng tiền. Khải bắt tay chúng tôi, tự giới thiệu: "Tôi là Khải, trợ lý của anh Long." Tôi và Lị Lị cười rạng rõ đi theo Khải vào trong.

Anh Long đang ngồi trên sô pha, thấy chúng tôi đi vào, anh vui vẻ giới thiệu: "Đây là Khải, người anh em thân thiết của anh."

Lần đầu tiên gặp Khải, tôi có ấn tượng khá tốt đẹp về cậu ấy. Trong bữa tiệc, Khải rất biết cách chăm sóc khách hàng. Bất kể là những việc liên quan đến tiếp rượu, hát hò, hay giới thiệu bạn bè mới, cậu ấy đều lo toan rất chu đáo. Còn anh Long chỉ cần hát ở bên cạnh là được.

Anh Long buôn bán bất động sản ở Thâm Quyến. Quen biết anh bao năm, tôi nhận thấy rất nhiều trợ lý bên cạnh anh về sau đều trở thành quản lý cao cấp trong công ty. Chúng tôi tin rằng Khải được anh Long xem trọng, chắc hẳn ở cậu có điểm hơn hẳn người bình thường.

Lần thứ hai tôi gặp Khải là tại một bữa tiệc rượu. Anh Long nói mấy tháng không gặp nhau nên hẹn mọi người cùng tụ tập. Đi cùng còn có bạn gái của Khải, một người đẹp bán hàng cao cấp ở Thâm Quyến. Cô cao 1m7, eo thon, tóc dài, trông bắt mắt, duyên dáng.

Bữa đó, mọi người đều uống rất nhiều rượu. Bạn gái Khải uống hơi nhiều, cậu ngăn lại thì bị cô nàng gắt gỏng gạt ra. Khải một mình lẳng lặng đi sang căn phòng bên cạnh. Trông thấy vẻ thất vọng của cậu, tôi rót một ly nước ấm mang tới cho cậu. Khải ngồi xổm ở góc phòng bên cạnh, có vẻ hơi buồn.

Tôi đưa cho cậu ly nước, khiến cậu xúc động muốn dốc bầu tâm sự, cậu nói: "Tôi không thể kiềm chế được cô ấy, mỗi lần uống vào là lại quậy như vậy, chẳng nghĩ gì đến cảm nhận của tôi." Khải rơm rớm nước mắt, giọng hơi nghẹn lại.

Tôi không nói gì.

Khải bắt đầu giãi bày nỗi lòng mình. Ở Thâm Quyến, có lúc cậu cảm thấy rất cô đơn. Lần trước cũng vậy, sau khi cãi nhau với bạn gái, cậu một mình lang thang bên ngoài. Vừa hay gặp mấy người đang đánh nhau, cậu giúp người bị đánh. Sau đó mới biết, người bị đánh kia chính là anh Long, khi đó do xích mích với đối tác trong dự án xây dựng nên anh bị bọn họ chăn đánh.

Tối hôm đó may nhờ có Khải giúp, anh Long mới không bị thương nặng. Anh vô cùng biết ơn Khải, liền sắp xếp cho cậu một vị trí trong công ty. Anh Long đi đâu cũng đều xưng hô với Khải như anh em, nhưng cậu luôn khiêm tốn nói mình chỉ là trợ lý.

Sau khi anh Long biết chuyện của bạn gái Khải, cũng bảo cậu ấy thận trọng với mối quan hệ này. Nhưng Khải quá yêu cô ta, tuy phải chịu tổn thương hết lần này đến lần khác, cậu vẫn không thể chia tay. Anh Long giúp Khải mua nhà, mua xe ở Thâm Quyến. Khải tưởng rằng nhờ vậy thì chuyện tình cảm của cậu với bạn gái sẽ tốt lên. Nhưng mỗi lần uống rượu vào, bạn gái cậu vẫn biến thành bộ dạng mà cậu không thích.

Lần thứ ba tôi gặp Khải, là nửa năm sau tại lễ cưới của cậu ấy. Tôi và Lị Lị cùng đến dự hôn lễ của cậu. Cô dâu không phải là người bạn gái cũ mà là một cô gái xinh đẹp, rất có khí chất, tôi nhận thấy rõ vẻ tôn thờ trong ánh mắt của cậu. Chứng kiến bầu không khí ấm áp trong hôn lễ cùng tình cảm nồng nàn của họ, tôi biết rằng hai người họ đều rất yêu nhau.

Chúng tôi đều thấy mừng cho Khải. Tôi hỏi Khải tại sao lại lựa chọn con đường của một trợ lý tổng giám đốc, cậu nói: "Nếu là một trợ lý, tôi sẽ không phải gánh vác mọi rủi ro, vững tâm hơn. Trợ lý có thể làm bạn với sếp. Mỗi ngày cùng sếp ra ngoài, gặp gỡ đủ mọi kiểu người, sẽ được mở rộng các mối quan hệ và tầm hiểu biết."

Cuối cùng Khải nhấn mạnh: "Làm trợ lý, một khi được sếp tín nhiệm, thì những thứ khó với tới trong mắt người khác ta sẽ dễ dàng có được."

Khải nói, muốn có được sự bình yên trong lòng và một cuộc sống sung túc, dựa vào bản lĩnh của cậu, ít nhất phải mất mười năm. Nhưng những thứ này anh Long có thể giúp cậu có được một cách dễ dàng, cho nên càng phải biết ơn.

Còn anh Long nói, Khải thay anh chắn bao hiểm nguy, cho cậu những thứ ấy cũng xứng đáng.

Ai cũng có ước mơ. Khi bắt đầu đi trên con đường hiện thực hóa ước mơ, rất có thể chúng ta không đủ mạnh. Lúc này nếu muốn bản thân mau chóng trưởng thành, hãy chọn con đường trở thành một trợ lý. Đi theo phụ tá một ông chủ phù hợp, dựa vào tiềm lực của ông chủ, như vậy còn hiệu quả hơn tự mình vật lộn.

### MÔ HÌNH KINH DOANH CÁ NHÂN CỦA TÔI

Càng ngày càng có nhiều thương hiệu nước ngoài ngấp nghé muốn xâm nhập thị trường Trung Quốc. Victoria's Secret cũng đã bắt đầu triển khai kế hoạch kinh doanh trên quy mô lớn ở khu vực châu Á. Đọc cuốn sách *Con đường của sử mệnh* (tạm dịch), tôi bị thôi thúc thực hiện ước muốn của mình.

Trở thành người mẫu là ước mơ từ nhỏ của tôi, nhưng đời này tôi không thể thực hiện được nó, vì chiều cao không đạt tiêu chuẩn. Khi còn học đại học, tôi từng oán trách, bất mãn với cuộc sống. Nhưng cảm xúc ấy kéo dài không quá lâu. Tôi nhìn nhận lại bản thân, bắt đầu nâng cấp mô hình kinh doanh của mình. Tôi tự hỏi:

- 1. Mình có những ưu điểm gì để bù đắp cho những khuyết điểm?
- 2. Mình muốn trở thành người như thế nào trong cuộc đời này?

Sau khi tốt nghiệp đại học, tôi mang theo bên mình hai câu hỏi đó, bắt đầu bước chân ra đời và đi làm. Công việc đầu tiên của tôi là làm trợ lý cho Tổng giám đốc của một công ty quản lý người mẫu quốc tế. Tôi tự hỏi mình có những điều kiện thuận lợi nào trong nghề?

- 1. Tôi đặc biệt thích nghề người mẫu, nhất định tôi phải làm việc trong ngành này.
- 2. Tôi vừa tốt nghiệp đại học, không hề có bất cứ kinh nghiệm làm việc nào, vậy làm thế nào tôi mới có thể nổi trội so với các đối thủ cạnh tranh khác? Câu trả lời là, tôi là sinh viên xuất sắc tốt nghiệp đại học ngoại ngữ, tiếng Anh của tôi rất lưu loát. Đây là ưu thế của tôi, bởi vậy tốt nhất tôi nên tìm cơ hội tiếp xúc với người nước ngoài, phát huy thế mạnh này.

Từ công việc này, tôi đã có được những kỹ năng, kinh nghiệm cực kỳ có lợi cho sự nghiệp tương lai của mình:

### 1. Tầm nhìn quốc tế

Tầm nhìn và tư duy rộng mở đã giúp tôi biết suy xét sự việc toàn diện hơn. Công việc cũng nuôi dưỡng tác phong chuyên nghiệp mà tôi có thể tận dụng đến cuối đời.

#### 2. Kỹ năng ứng xử khéo léo

Tiếp xúc với nhiều người, trải qua nhiều chuyện phức tạp, tôi có thể tự ví mình với câu "Tùy cơ ứng biến". Đối diện với những người và những sự việc khác nhau, tôi áp dụng các phương án xử lý khác nhau. Kết quả luôn khiến đối phương cảm thấy hài lòng, công việc được giải quyết ổn thỏa.

Công việc này còn giúp tôi khai thác được hai ưu thế quan trọng khác của mình:

#### 1. Tài ăn nói

Được tiếp xúc và giao lưu với nhiều người, kỹ năng giao tiếp của tôi càng ngày càng tốt lên. Khi buộc phải làm người dẫn chương trình tạm thời, tôi đã nhận được tràng vỗ tay khen ngợi của cả hội trường. Kỹ năng này đã đặt nền móng cho một kênh thu nhập về sau của tôi.

### 2. Khả năng bắt chước

Tôi có một khả năng đặc biệt, đó chính là cho dù nhìn thấy trên ti vi, hay nghe người khác kể về trải nghiệm của họ, tôi đều có thể bắt chước lại.

Biết được những ưu thế của mình, trong suốt khoảng thời gian rất dài sau này, tôi đã không ngừng mài giữa, cải thiện năng lực của bản thân.

Để nâng cao tài ăn nói, tôi đã đăng ký tham gia khóa đào tạo kỹ năng diễn thuyết chuyên nghiệp. Sau này, tôi có nghề tay trái là dẫn chương trình.

Ngoài giờ làm việc, hầu như tôi đều đứng trên sân khấu. Tôi còn tham gia rất nhiều cuộc thi diễn thuyết, cuộc thi dẫn chương trình. Dần dần tài ăn nói của tôi đã đạt đến độ chuyên nghiệp.

Tầm nhìn và kỹ năng ứng xử khéo léo đã giúp tôi bắt đầu có ý thức kết giao với rất nhiều người giỏi, hình thành vòng tròn quan hệ rộng rãi.

Song song với quá trình này, vẻ nữ tính đầy cuốn hút của tôi cũng càng ngày càng mặn mà hơn. Bất kể là hợp tác với những người đàn ông ưu tú, hay về sau khi tìm một nửa của mình, tôi đều phát huy hết sức hấp dẫn của mình.

Nhờ xác định được những ưu thế có thể bù đắp cho thiếu sót. Khai thác, phát huy hết sức những ưu thế này, tôi đã có được bước nhảy vọt trong sự nghiệp.

Về sau, tôi bắt đầu suy xét đến câu hỏi thứ hai: Mình muốn trở thành người như thế nào trong cuộc đời này? Sau khi phân tích kỹ lưỡng, tôi nhận ra rằng mình muốn trở thành một người phụ nữ có tầm ảnh hưởng. Vậy thì một phụ nữ có tầm ảnh hưởng, cần đến những điều kiện cần và đủ nào?

Điều kiện cần: kỹ năng cá nhân, giá trị cá nhân. Điều kiện đủ: thành tựu cá nhân, của cải xã hội.

Chúng ta có thể thấy, bất kể là điều kiện cần hay điều kiện đủ, đều liên quan đến một vấn đề cốt lõi, đó là tài sản. Nghĩa là bạn cần có một khoản tiền đủ để xây dựng địa vị xã hội và giá trị xã hội cho bản thân. Sau đó mới có thể sải bước chân đầu tiên trên con đường tạo ra sức ảnh hưởng.

Vậy thì, trên đời này rốt cuộc phải dùng cách nào mới có thể kiếm được nhiều tiền nhất và nhanh nhất? Đó chính là để tiền đẻ ra tiền. Tôi đã

bước chân vào lĩnh vực tài chính, bắt đầu sự nghiệp để tiền đẻ ra tiền của mình.

Tiềm năng và trí tuệ của con người luôn không ngừng được gợi mở trong thực tiễn. Trong lĩnh vực mà bạn muốn thành công nhất, bạn luôn có thể hoàn thành được việc mà trong mắt người khác dường như là không thể. Chỉ có không ngừng khai thác tiềm năng của bản thân. Sau đó liên tục thực hành nó, bạn mới có thể từng bước chiến thắng bản thân. Hơn nữa, trong số những người có thu nhập một năm vượt quá một triệu Nhân dân tệ, không một ai chỉ sống dựa vào một nguồn thu nhập. Chỉ có không ngừng nâng cấp mô hình kinh doanh cá nhân, chúng ta mới có thể hoàn thành được việc mà người khác cho rằng không thể làm được.

Để nâng cấp mô hình kinh doanh cá nhân, chúng ta cần làm được hai điều. Một là nắm rõ điểm yếu và điểm mạnh của bản thân, không ngừng phát huy điểm mạnh. Hai là hiểu rõ mình muốn gì.

Sau khi đã nắm rõ hai điểm trên, cần kiên trì không ngừng nâng cao năng lực của bản thân. Nếu không tạo được nền tảng tốt, làm sao có thể thăng cấp được? Có ai vừa mới leo núi đã đứng ngay trên đỉnh núi? Hãy kiên trì, bền bỉ!

### NHỮNG LƯU Ý TRÊN CON ĐƯỜNG TRỞ THÀNH SẾP TỔNG

Vào thời gian rảnh, tôi xem xong chương trình *America's Next Top Model Season 23* (tạm dịch: Siêu mẫu Mỹ mùa thứ 23). Tôi rất thích MC Tyra Banks. Mùa này Tyra lui về hậu trường làm nhà sản xuất, vị trí MC do ca sĩ Rita Ora đảm nhận.

Cả Tyra và Rita đều để lại trong tôi ấn tượng sâu sắc. Hình tượng, phong cách, cách hành xử của cả hai người họ đều toát lên chủ đề chính của

cuộc thi siêu mẫu này. Họ ngời ngời khí chất 3B: boss-business-brand (bà chủ, kinh doanh, thương hiệu).

Trong chương trình, các thí sinh tranh tài trong những phần thi như catwalk, chụp hình, hùng biện, biểu diễn, ghi hình. Họ cạnh tranh với nhau về sức hút truyền thông, lượng người hâm mộ và khả năng tương tác với đám đông khán giả.

Những chương trình kiểu này đều có ghi hình lại quan điểm, lời bình phẩm của các thí sinh. Theo tôi thấy, những thí sinh nói nhiều nhất, bình phẩm về người khác nhiều nhất, thích chỉ vào mặt người khác nhất, đều không thể trụ lại đến cuối cùng. Điều này giúp tôi nhớ đến câu hỏi mà người dẫn chương trình phỏng vấn tôi khi tôi giành được chức quán quân trong một cuộc thi hùng biện. Anh ta hỏi tôi: "Theo bạn, bản lĩnh quan trọng nhất của một cao thủ hùng biện là gì?"

Tôi trả lời: "Tiêu chuẩn đánh giá một cao thủ hùng biện thực sự không phải là việc anh ta nói giỏi như thế nào, mà là anh ta hiểu được khi nào cần lên tiếng, khi nào cần giữ im lặng."

Khi không cần nói, không cần đánh giá, phải biết giữ im lặng. Điều đó không chỉ thể hiện trình độ, mà còn thể hiện rõ sự tu dưỡng của bản thân!

Thí sinh Courtny có gương mặt tiêu chuẩn của một siêu mẫu cao cấp, rất nhiều tấm ảnh của cô đã giành được vị trí số 1. Nhưng trong thời gian 90 ngày sống tại Nhà chung, cô nàng bất hoà, xích mích với hầu như tất cả các thí sinh tham gia cuộc thi. Những lời bình phẩm của cô về những thí sinh khác đều khiến người ta khó chịu. Thậm chí, trong một lần Courtny giành được hạng nhất và có cơ hội đi du lịch, tất cả mọi người đều vỗ tay vui sướng, vì cuối cùng cũng có được một ngày thoát khỏi cô nàng.

Cô nàng suýt chút nữa bị đá ra khỏi cuộc đua vì mối quan hệ tồi tệ với những thí sinh khác.

Chúng ta không nên gây khó dễ cho nhau. Người khác ghét mình như vậy, tại sao bản thân không tự kiểm điểm, thay vì tiếp tục bình phẩm đầy ác ý, khiến vòng tròn cảm xúc tiêu cực cứ xoay tròn không có điểm dừng?

Trong cuộc thi, người khiến tôi kinh ngạc nhất chính là hai chị em sinh đôi nhà Cody. Hai chị em họ cho tôi thấy được thế nào gọi là lợi ích quan trọng hơn tình ruột thịt.

Cô chị rất chiếm ưu thế, chụp hình có hồn. Nhưng cô ta có tính khí nóng nảy, không có mối quan hệ tốt đẹp với mọi người. Khi đặt cạnh cô chị, sự thể hiện của cô em lúc này rất bình thường.

Về sau, cô chị sau một lần sơ suất đã bị loại khỏi cuộc thi. Trong lời bộc bạch, cô em nói, cuối cùng thì chị gái đã ra đi, bây giờ cô nàng có thể chứng minh cho cả thế giới thấy mình mới là người có năng lực nhất.

Nhưng ông trời không chiều lòng người, về sau những thí sinh đã bị loại lại có cơ hội được quay trở lại cuộc thi, cô chị đã trở thành người được đi tiếp nhờ vào màn thể hiện vũ đạo tuyệt đẹp và những tấm ảnh đầy sức sống. Cô em lúc này đã hoàn toàn không chịu thua kém cô chị nữa, cô cho rằng chị gái chính là đối thủ cạnh tranh lớn nhất của mình. Khi trở về Nhà chung, cô em còn không cho chị gái ở cùng một phòng với mình.

Hai chị em cạnh tranh quyết liệt. Khi MC đến Nhà chung để trò chuyện với các thí sinh, hai chị em chiếm dụng khoảng thời gian này để nói xấu lẫn nhau. Mâu thuẫn từ đó càng thêm gay gắt. Lần chụp hình đầu tiên sau khi trở lại cuộc thi, cô chị không thể hiện tốt, một lần nữa bị loại. Khoảnh khắc MC tuyên bố cô phải dừng chân, cô em đã cười.

Mộng đẹp chẳng kéo dài được bao lâu, trong phần thi tiếp theo, cô em cũng nối gót cô chị, phải rời khỏi cuộc thi.

Trong chương trình còn có một thí sinh tên là Tatiana, là một nhà khởi nghiệp, tự mình vận hành kinh doanh một thương hiệu sản phẩm. Kinh nghiệm cá nhân giúp cô tỏ rõ sự thành thạo, điêu luyện ở phần trước của cuộc thi. Nhưng càng về sau, sự nham hiểm của cô ta được bộc lộ hoàn toàn.

Ngoài thái độ xem thường và coi khinh các thí sinh khác, cô ta còn vênh váo đầy vẻ tự cao tự đại khi ở chung với mọi người. Trong mắt cô ta, chỉ có công việc kinh doanh và thương hiệu cá nhân. Ngoài ra cô ta không coi ai ra gì.

India là thí sinh giản quán quân của chương trình. Biểu hiện của cô ấy là điều mà tôi muốn đề cập đến.

India rất hiền lành, hầu như toàn bộ chương trình cô đều chỉ bộc bạch về bản thân. Khi cô thể hiện không tốt, cô nhắc bản thân lần sau phải cố gắng. Khi được khen ngợi, cô tự chúc mừng chính mình. India không chỉ trỏ, bình phẩm về người khác, không thấy người này chướng mắt, người kia đáng ghét. Thái độ này đã giúp cô trở thành người được tất cả các thí sinh hoan nghênh nhất.

Vẻ hiền lành còn thể hiện trong nụ cười của cô. Trong chương trình có chiếu một bức ảnh chụp chung của cô với mẹ, nụ cười của hai mẹ con họ vô cùng rạng rỡ, thật sự lấy lòng được mọi người.

Trong chương trình, Courtny – người khó hoà đồng nhất với tất cả mọi người, khi được phỏng vấn đã nói người cô ấy muốn cảm ơn nhất là India. Vì India đã rất rộng lượng với cô. Courtny nói India chăm sóc cô như một

người chị gái, đây là niềm ấm áp duy nhất mà cô cảm nhận được khi ở Nhà chung. Tôi đã rất xúc động vì điều này.

Một người có trái tim đầy thương yêu, cho dù trong hoàn cảnh như thế nào, cũng luôn toát ra sự thu hút người, bất kể là lúc chụp hình hay ghi hình.

Toàn bộ chương trình gồm có tất cả mười bốn thử thách, India đã giành chiến thắng năm lần! Vẻ hiền lành, nụ cười, tình yêu thương của cô khiến người ta cảm thấy ấm áp, dễ chịu!

Ông trời luôn ưu ái những người tốt. Và India đã trở thành người được ưu ái.

Trong suốt nhiều năm phấn đấu, tôi đã đi đây đi đó. Gặp rất nhiều kiểu người, từng bị lừa gạt, bị ức hiếp, nhưng tôi vẫn rộng lòng tha thứ. Sự phóng khoáng này không chỉ biểu hiện ở vẻ ngoài xinh đẹp, rạng rỡ, mà phần nhiều là ở sự thoải mái, vô tư nội tại. Trong lòng tôi không có sự hồ thẹn, áy náy, không có hối hận. Mỗi bước chân tiến về phía trước, tôi đều nói với mình rằng lương thiện là điều cốt lõi, căn bản nhất. Cho dù thế giới bên ngoài có mang đến những điều bất công như thế nào, tôi đều ứng phó bằng sự tử tế, bao dung bằng tình yêu thương.

Con đường từ trợ lý trở thành sếp tổng không bằng phẳng. Tôi thực tâm hy vọng rằng, dù có gặp phải thách thức như thế nào, có gặp phải hố sâu ra sao, các bạn hãy luôn giữ mãi sự lương thiện, tử tế, tình yêu thương, nụ cười chân thật. Người có thể đi đến đích cuối cùng là người luôn có lòng kiên trì, không áy náy, hổ then vì bất cứ điều gì.

# BẠN PHÙ HỢP VỚI VIỆC ĐI LÀM THUỂ HAY TỰ MÌNH LẬP NGHIỆP?

Để xác định mục tiêu nghề nghiệp, chuẩn bị sẵn sàng cho tương lai, chúng ta cần phải làm rõ một điều: Bản thân ta phù hợp với việc đi làm thuê, tương lai trở thành một giám đốc hoặc trưởng phòng, hay thích hợp với việc tự mình lập nghiệp?

Trước hết chúng ta hãy xem xét tiền đề của việc tự lập nghiệp.

### Chuẩn bị tiềm lực tài chính

Sau khi tiến hành mổ xẻ, phân tích ước mơ, chúng ta cần xem xét một vấn đề đó là tiềm lực kinh tế. Nếu hiện tại, ngay cả việc "ăn no mặc ấm" cũng đã là một vấn đề đối với bạn, thì bạn không thể bắt đầu lập nghiệp được. Không ai muốn hợp tác với một người không có tiền, những người có tiền đều thích đưa tiền cho người có tiền.

Trước đây, tôi đã từng đọc được một bài viết rất có lý, đại ý nội dung là khi bạn quyết định khởi nghiệp, trước tiên cần phải nghĩ đến vấn đề làm sao để nuôi sống bản thân. Hãy đảm bảo rằng bản thân vẫn sống được trong trường hợp công ty hoặc dự án không thu được lợi nhuận.

Bài viết đó chia sẻ về quá trình, kinh nghiệm chuẩn bị về mặt tài chính trước khi lập nghiệp của một vài nữ doanh nhân cũng như chính bản thân tác giả. Bài viết đi sâu phân tích việc đối với phụ nữ, nếu có người nói với họ rằng "tôi nuôi bạn" trước khi lập nghiệp cũng là một điều tốt.

Nhưng "được người khác nuôi" chỉ là bước đệm tạm thời. Khoảng thời gian trưởng thành và tích luỹ của người lập nghiệp kéo dài từ khoảng sáu tháng cho đến một năm. Sau khoảng thời gian này, về cơ bản nguồn kinh tế của một người đã ổn định, việc lập nghiệp có thể coi là đã bắt đầu một cách thuận lợi.

Khi bắt đầu nghĩ đến việc dùng con chữ để mưu sinh trong tương lai, tác giả đã khá lo lắng cho tình hình cuộc sống của mình. Nhưng ông xã nói với cô rằng: "Em đừng lo, em cứ yên tâm viết đi, anh nuôi em."

Khi cô không có bất cứ nguồn thu nhập nào, phải chịu áp lực nặng nề, chính câu nói "anh nuôi em" của ông xã đã tăng thêm sức mạnh cho cô.

Một năm sau, cô đã là cộng tác viên, tác giả quen thuộc của một số nhà xuất bản. Việc sáng tác và mức thu nhập đều đã ổn định, thậm chí dần dần, thu nhập của cô còn vượt qua thu nhập của ông xã.

Bài viết với những lời bộc bạch đầy chân thành, thẳng thắn này có thể trở thành nguồn tham khảo cho những nữ doanh nhân muốn lập nghiệp. Có một người bạn trai hoặc một anh chồng hiểu mình và ủng hộ mình là một điều tuyệt vời. Hãy xác định cho mình một thời hạn. Trong thời hạn này, hãy chuyên tâm trải đường, gây dựng con đường lập nghiệp của chính mình.

Những người đàn ông xung quanh tôi, trước khi quyết định lập nghiệp đều bàn bạc đâu vào đấy với một nhóm bạn hoặc một vài người anh em. Tiếp đến, họ dùng một khoản tiền nhất định để bắt đầu gây dựng sự nghiệp. Khoản tiền này vừa do bản thân họ kiếm được, vừa do bạn bè giúp đỡ.

Ông L là người để lại cho tôi ấn tượng sâu sắc nhất. Bản thân ông không hề có tiền khi bắt đầu lập nghiệp. Vợ ông đã mượn mẹ đẻ 30 nghìn NDT để giúp ông có khoản vốn đầu tiên. Về sau, khi sự nghiệp của ông lớn mạnh, cho dù tình cảm của hai vợ chồng ông không còn sâu đậm nữa, họ vẫn tôn trọng nhau, ông không bao giờ quên ân tình của vợ.

Tôi còn có một người bạn một mình gây dựng sự nghiệp. Ngày nào anh cũng phải làm việc quần quật. Nhờ sự nỗ lực không mệt mỏi của bản

thân, anh đã tích luỹ được kinh nghiệm sống và vốn liếng đáng kể. Khi làn sóng phá sản hoành hành, anh vẫn kiếm được bộn tiền. Anh luôn muốn công ty là của riêng mình. Có thể hợp tác với người khác theo từng dự án, chứ không thể cùng hùn vốn, cùng điều hành, quản lý. Anh muốn bản thân anh là người đưa ra quyết định.

Còn với tôi, tôi là một người không thích dựa dẫm vào người khác. Khi tôi quyết định lập nghiệp, tôi đã có sẵn một khoản tiền nhờ việc tiết kiệm trong thời gian đi làm. Số tiền này không nhiều, nhưng cũng đủ để tôi nuôi sống bản thân. Trước khi gây dựng sự nghiệp, tôi tự đặt ra cho mình một yêu cầu. Đó là chỉ cần số tiền mà tôi kiếm được khi khởi nghiệp vượt quá tiền lương hiện tại của tôi, tôi sẽ lập tức nghỉ việc.

Tôi vốn định dành thời gian một tháng để làm bước đệm, nhưng thực tế là chỉ trong vòng bảy ngày tôi đã kiếm được khoản tiền còn nhiều hơn tiền lương một tháng. Tôi đã thuận lợi bước lên con đường tạo dựng sự nghiệp cho riêng mình.

Khi xưa, muốn lập nghiệp thì phải trực tiếp móc nối, thiết lập quan hệ với những nhân vật có "máu mặt" trong ngành. Ngày nay, nhờ có mạng Internet, chỉ cần bạn có chút thực lực, có chút hiểu biết về công nghệ, ngồi ở nhà cũng có thể bắt đầu con đường lập nghiệp của mình.

Tôi có rất nhiều bạn bè, khi còn làm trợ lý đã tận dụng khoảng thời gian sau giờ làm để viết lách, rồi đăng lên các trạng mạng xã hội lớn. Chỉ cần kiên trì, tiền nhuận bút hằng năm cũng là một khoản không nhỏ. Đến khi họ thực sự muốn từ chức, thậm chí họ không cần đến khoảng thời gian quá độ, cứ thế mở luôn văn phòng, tự mình làm sếp tổng. Tuy lúc mới lập nghiệp chỉ là một sếp tổng nhỏ, nhưng đến nay ai cũng đều thành công, trở thành sếp tổng của những công ty lớn mạnh.

Tôi xin được chia sẻ với các bạn một chút kinh nghiệm về việc giải quyết vấn đề tiền bạc.

Khi còn đang làm trợ lý, tôi có quen biết một vài chị em. Họ không thể chịu đựng nổi cảnh chín giờ vào làm sáu giờ tan làm, vậy nên họ bắt đầu lập nghiệp từ việc làm ăn nhỏ. Khi đó, nhìn dáng vẻ tự chủ, độc lập của họ, tôi vô cùng ngưỡng mộ. Nhưng tôi không hề thích một cuộc sống kiếm tiền dựa vào việc bán hàng như vậy.

Vậy nên, tôi tự hỏi bản thân mình, liệu có con đường nào khác có thể không cần bán hàng mà vẫn có được tự do, kiếm được ra tiền như họ không? Sau một thời gian dài tìm kiếm, nghiên cứu, tôi đã có được đáp án. Đó chính là để tiền đẻ ra tiền.

Họ bắt đầu từ việc bán hàng, tôi bắt đầu từ việc học tài chính. Một năm sau, khi chúng tôi gặp lại nhau, các chị em đi xe Mercedes-Benz, tôi cũng có BMW để lái. Chúng tôi đều cảm thấy hài lòng với cuộc sống của mình.

Nhưng hai năm sau, cuộc sống của tôi bắt đầu nhẹ nhàng hơn họ. Vì tiền của tôi có thể tiếp tục sinh ra tiền, còn công việc bán hàng của họ không tiến triển tốt, họ phải tìm một con đường đi khác.

Muốn bản thân được sống thoải mái, không đau đầu vì tiền, thì nhất định phải học cách để tiền đẻ ra tiền. Giống như nhà đầu tư người Mỹ - Warren Buffett nói, nếu bạn không tìm ra cách để tiền đẻ ra tiền, thì cứ làm thuê cho đến già. Nhân lúc còn làm trợ lý, khi không có nhiều tiền, tôi đã dành chút thời gian để học những kiến thức về tài chính. Để về sau khi mình có nhiều tiền rồi, tránh phải trả mức "học phí" cao hơn cho các bài học về quản lý tài chính, mà vẫn không biết tính toán sao cho bản thân có lợi nhất. (Bạn có tin rằng mỗi người đều phải nộp "học phí" để học cách quản lý tài chính?)

Đương nhiên cũng có rất nhiều người không có tầm nhìn chiến lược. Họ nói họ không cần học cách quản lý tiền bạc. Họ kêu than làm sao biết trước ngày tiền đến rồi lại đi. Họ cho rằng chỉ cần làm tốt công việc kinh doanh, sau đó đầu tư lớn, thì sẽ có được tự do tài chính, giống như Lưu Cường Đông 1, Trần Âu<sup>2</sup>...

Các bạn cần lưu ý rằng những người làm được như vậy chỉ là trường hợp cá biệt. Số người có thể thu hút được những khoản tiền vốn đầu tư cực lớn chỉ là con số ít. Bạnũng đã thấy trước đây có không ít xí nghiệp đã phá sản. Trên thế giới, dễ gì có được Lưu Cường Đông và Trần Âu thứ hai.

<sup>1</sup> Tỷ phú, người đồng sáng lập trang thương mại điện tử lớn thứ hai ở Trung Quốc là JD.com.

<sup>2</sup> Nhà sáng lập và CEO của Jumei International, một trong những công ty hương mại điện tử về mỹ phẩm lớn nhất Trung Quốc.

Hơn nữa, Lưu Cường Đông và Trần Âu mà bạn nhìn thấy là sau khi họ đã thành công và thành danh. Bạn không hề trông thấy Lưu Cường Đông đầu bạc trắng chỉ sau một đêm vì công ty sắp vỡ nợ. Bạn cũng không trông thấy Trần Âu khi anh ta cùng đường bí lối, gần như phải bàn giao lại công ty cho các nhà đầu tư.

Chúng ta có thể mơ lớn, nhưng vẫn phải bước đi từng bước một trên con đường mà mình đã vạch ra, giữ vững sự kiên trì. Tự do tài chính là thứ chúng ta theo đuổi suốt cả cuộc đời.

Khi bạn quyết định lên làm sếp tổng từ vị trí trợ lý, hãy lên kế hoạch thật tốt cho việc này. Bạn sẽ hoàn thành tốt quá trình quá độ. Phải đảm bảo có đủ tiền để nuôi sống bản thân trước, rồi mới tiến đến mức độ dư giả.

### Có năng lực quản lý, sắp xếp thời gian

Muốn lập nghiệp, cần phải có khả năng quản lý, sắp xếp thời gian. Điều này là vô cùng quan trọng. Không quản lý tốt thời gian, thì không thể điều hành tốt các dự án, không thể lãnh đạo tốt một tập thể. Như vậy bạn sẽ không làm nên sự nghiệp.

Tôi đã đọc rất nhiều tác phẩm nổi tiếng như *Bảy thói quen của người thành đạt, Tư duy trong hệ thống*... Phần lớn nội dung trong các cuốn sách này nói về việc quản lý thời gian của một nhà quản lý chuyên nghiệp. Điều này hoàn toàn khác với trọng tâm quản lý thời gian của một sếp tổng hoặc một người làm nghề tự do (freelancer). Thời gian của một nhà quản lý chuyên nghiệp không do bản thân anh ta quyết định mà do công ty anh ta đang làm việc quyết định. Nghĩa là anh ta bị động trong việc quản lý thời gian. Còn tôi muốn nói đến kiểu quản lý thời gian chủ động.

Tôi cho rằng khi bạn đã vạch sẵn bảng xúc tiến dự án riêng của mình, bạn sẽ xác định được thời gian mà bản thân có thể làm việc hiệu quả nhất. Sau đó từng bước một hoàn thành công việc.

Chúng ta đều biết não bộ hoạt động có quy luật. Khi bộ não của bạn đã quá mệt mỏi đến độ không muốn hoàn thành công việc, thì bạn có thúc ép bản thân như thế nào cũng vô ích. Nhưng khi não bộ đang ở trạng thái tỉnh táo, minh mẫn, thì sẽ nhạy bén vô cùng. Nếu nắm bắt, tận dụng được khoảng thời gian này, thì bạn chỉ cần làm ít mà vẫn hưởng nhiều.

Lấy bản thân tôi làm ví dụ. Tôi thích được ngủ đủ giấc, cho nên tôi không thể làm việc sau mười một giờ đêm. Tôi có được linh cảm cực kỳ tốt vào lúc sáng sớm, nên tôi dùng khoảng thời gian này để viết lách. Thời gian sau bữa trưa, tôi gặp gỡ, chuyện trò hoặc bàn bạc về các dự án với bạn bè. Tôi thường đọc sách sau bữa tối, sử dụng ứng dụng Himalaya để ghi âm.

Sau đó tôi nghe đài hoặc xem ti vi. Trước khi ngủ tôi sẽ đi dạo, hóng gió. Tôi sắp xếp thời gian làm việc và nghỉ ngơi của mình hoàn toàn theo quy luật hoạt động của bộ não. Tôi nhận thấy thời gian biểu như vậy rất khoa học giúp tôi làm việc hiệu quả lại đảm bảo được sức khoẻ của mình.

Các bạn cũng vậy, hãy tìm ra quy luật vận động của bộ não và cơ thể của mình. Sau đó lên kế hoạch và sắp xếp công việc của mình một cách hợp lý theo quy luật này.

Nếu bạn không thể tìm được quy luật hoạt động của bộ não của mình, thì hãy cho bản thân thời gian một tuần lễ. Bộ não muốn làm gì thì bạn hãy làm việc đó, sau đó tổng kết lại, bạn sẽ có được đáp án. Nếu bạn nói bộ não của bạn ngày nào cũng chỉ muốn ngủ, không muốn làm gì cả, vậy thì kết luận rất đơn giản, bạn không thích hợp với việc tạo dựng sự nghiệp, không thích hợp để trở thành một sếp tổng.

#### Có khả năng quản lý cảm xúc

Tiểu Mỹ là trợ lý tổng giám đốc của một công ty nằm bên cạnh công ty tôi. (Thông thường, sếp tổng sẽ có hai trợ lý. Một người có thể đưa ra quyết sách. Một người là thư ký, chuyên xử lý việc vặt, không có quyền đưa ra quyết sách. Tiểu Mỹ là kiểu trợ lý thứ hai.) Cô ấy khá xinh xắn, cao 1m65, tóc dài ngang vai, không giỏi ăn nói, tính cách khá truyền thống.

Tháng Mười một chính là khoảng thời gian khá bận rộn của công ty. Nhân viên thường xuyên phải tăng ca. Tiểu Mỹ từ nhỏ đã rất sợ sự cô đơn khi mùa đông đến. Mỗi tối tăng ca, cô thường gọi điện thoại cho bạn trai để nói chuyện vài câu, mong được nghe vài lời động viên, an ủi. Thời điểm đó, bạn trai cô cũng phải làm thêm giờ. Anh còn cả đống việc chưa làm xong, nói được vài câu thì ngắt máy. Điều đó khiến Tiểu Mỹ cảm thấy bạn trai không yêu mình, không quan tâm đến mình, không hề để ý đến việc mình

phải làm thêm giờ vất vả như thế nào... Tóm lại, trong lòng cô cảm thấy rất trống trải. Thế nên Tiểu Mỹ tức tối, đòi chia tay. Bạn trai ở đầu dây bên kia cũng cáu gắt, nói: "Chia tay thì chia tay!", sau đó ngắt điện thoại.

Tiểu Mỹ ngồi một mình trong phòng làm việc, cảm giác cô đơn, lẻ loi ập đến.

Cô quay đầu nhìn ra ngoài cửa sổ, xung quanh toàn là các toà nhà cao tầng với ánh đèn lấp lánh. Cô cảm thấy vô cùng cô đơn, như thể bị cả thế giới bỏ rơi. Cô không dám gọi điện cho ba mẹ, không thể kể nỗi lòng mình với đồng nghiệp cùng công ty, càng không thể kể khổ với sếp. Cô nghĩ đến chuyện cô độc một mình phấn đấu ở thành phố này. Lương thấp, không có thời gian nghỉ ngơi, không có bạn bè, có đau khổ cũng không ai quan tâm đến... Tiểu Mỹ càng nghĩ càng cảm thấy buồn, một mình ngồi xồm bên cửa sổ khóc nức nở. Khóc chán, Tiểu Mỹ cũng không còn muốn làm việc nữa, cô cứ thế bắt taxi về phòng trọ.

Ngày hôm sau, Tiểu Mỹ không đi làm. Cô chỉ nói mình bị ốm. Ngày tiếp theo là thứ Bảy, công ty phải tăng ca, cô vẫn không đi. Đến thứ Hai, mọi người đang phải gấp gáp chuẩn bị cho cuộc họp, Tiểu Mỹ vẫn buồn bã vì việc chia tay bạn trai, không có tâm tư làm việc. Ngay cả công việc cơ bản mà sếp giao cho cô, cô cũng không xử lý xong. Cô còn mất tập trung khi ngồi họp. Cuối cùng, sếp cô đành phải sắp xếp một trợ lý khác hoàn thành công việc viết biên bản cuộc họp.

Tiểu Mỹ không thể bước ra khỏi "hố đen" thất tình và cảm giác bản thân đáng thương hại. Cô nhiều lần phạm lỗi khi làm việc. Đến thứ Sáu, trưởng phòng Nhân sự tìm cô nói chuyện. Tiểu Mỹ được thông báo rằng cô đã bị cho thôi việc. Tiểu Lưu – một cô gái mới đến công ty, dáng vẻ tràn đầy năng lượng đã thay chân cô.

Khi Tiểu Mỹ đến tìm tôi, đã sang tuần thứ hai sau khi cô bị sa thải. Cô đã chạy khắp nơi nộp hồ sơ xin việc, nhưng vẫn chưa có nơi nào hồi âm.

Vì tôi thường hay cùng ngồi uống trà với lãnh đạo công ty đó, nên cũng quen biết trưởng phòng Nhân sự của họ. Tôi đã hẹn chị ấy cùng ăn trưa, nhân tiện hỏi thăm chuyện của Tiểu Mỹ.

Chị ấy hình như đã biết trước ý định của tôi, bèn nói: "Một cô gái trẻ đi làm công ăn lương. Không để tâm vào công việc, chỉ thất tình một lần mà đã lơ đếnh, tâm hồn treo ngược cành cây, ai dám thuê một người như vậy? Giờ đang là lúc công ty chúng tôi bận rộn nhất, nhưng cô ấy không hoàn thành được một việc nào mà lãnh đạo giao phó. Tôi đành phải đổi người khác. Phải biết rằng, không ai có nghĩa vụ phải trả tiền cho sự buồn bã và cô độc của cô ấy ở nơi làm việc. Một người không tự điều chỉnh được cảm xúc của bản thân, tôi đành phải tìm một người có khả năng đó thay thế cô ấy."

Tôi hoàn toàn đồng tình với những gì chị ấy nói, nhưng tôi không nói cho Tiểu Mỹ biết.

Những gì mà Tiểu Mỹ đã trải qua chúng tôi cũng đều từng nếm trải. Bất cứ sự cô độc, áp lực khi sống một mình ở thành phố, hay cảm giác bất an không thể biết trước tương lai... đều đã từng khiến chúng tôi thở không ra hơi. Nhưng, khi đã đi làm, chúng ta buộc phải biết điều chỉnh cảm xúc của bản thân. Không ngừng trưởng thành, trở thành một nhân viên, một lãnh đạo chuyên nghiệp.

Sau này, tôi trở thành bạn rất thân của Tiểu Lưu. Tiểu Lưu là người ưa hoạt động, thích cái đẹp, thích nói chuyện với mọi người, luôn cởi mở, tự tin, rất có năng lực. Bất kể là xảy ra chuyện gì, cô ấy có thể làm chuyện lớn hoá nhỏ, chuyện nhỏ bỏ qua.

Vì biểu hiện khi làm việc rất tốt, trong một thời gian ngắn, Tiểu Lưu đã được đề bạt lên làm trợ lý đặc biệt cho sếp, được tăng lương, có tài xế đưa đón.

Cuộc sống không thể luôn trọn vẹn, thuận buồm xuôi gió. Đôi khi sẽ có những chuyện không được như ý. Công việc của một trợ lý phức tạp, nhưng vẫn còn đơn giản hơn so với công việc làm sếp tổng. Trên đường đi càng trải nhiều chông gai hơn. Lúc này, nếu không có bản lĩnh quản lý cảm xúc, e rằng bạn khó có thể thành công.

### LIỆU CÓ THỂ VÙA LÀM THUÊ VÙA LẬP NGHIỆP?

Trước khi quyết định có lập nghiệp hay không, các bạn cần tự trả lời các câu hỏi dưới đây:

- 1. Bạn có sẵn sàng tự mình đối mặt với rủi ro?
- 2. Bạn có cân bằng được công việc và nghỉ ngơi?
- 3. Kỹ năng của bạn có đủ để giúp bản thân có thu nhập ổn định?
- 4. Bạn có cảm thấy an toàn?

Khi tôi tự hỏi liệu bản thân có muốn lập nghiệp hay không, tôi vẫn đang đảm nhận công việc trợ lý Tổng giám đốc Kinh doanh toàn cầu của Công ty Hồng Kông. Tôi ảm thấy không mấy vui vẻ khi làm việc, không cảm nhận được ý nghĩa, giá trị của công việc... Tôi quyết định khởi nghiệp, tìm kiếm sự hăng hái và phát huy hết giá trị bản thân. Thế nên tôi đã thực hiện phương pháp phân tích SWOT đối với cá nhân mình. Chính là phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của bản thân.

SWOT có nghĩa là:

S (strength): Sở trường, điểm mạnh

W (weakness): Sở đoản, điểm yếu

O (opportunity): Cơ hội, thời cơ

T (threat): Nguy co, thách thức

Tôi lấy một tờ giấy, kẻ một sơ đồ gồm bốn ô vuông. Theo chiều kim đồng hồ lần lượt ghi vào từng ô các chữ cái S, W, T, O.

Khi kẻ xong sơ đồ này, tôi phát hiện ra rằng ngay từ khi còn rất nhỏ, tôi đã bắt đầu dùng đến phương pháp này rồi.

Khi đó, anh trai tôi là niềm tự hào của cả dòng họ. Xét về tướng mạo hay thành tích học tập đều vượt trội. Trong các kỳ thi ở trường, gần như anh ấy đều chiếm vị trí thứ nhất. Vì vậy, gia đình cung phụng anh trai tôi như cung phụng một thiếu gia.

Còn lúc ấy, tôi giống một con vịt con tội nghiệp. Đi tới đâu, tôi đều là em gái của XX (tên của anh trai tôi). Tôi là một nhân vật bị người ta quên lãng.

Thành tích học tập của tôi khi đó chỉ ở mức trung bình khá. Tôi "bỏ qua" mọi cuộc thi Olympic mà anh trai tham gia, vì các môn Toán, Lý, Hoá đều là điểm yếu của tôi. So với anh trai, xung quanh tôi hầu như chẳng có chút ánh hào quang nào cả.

Khi đó, bố mẹ tôi rất lo lắng. Họ không hiểu nổi tại sao cùng cha mẹ sinh ra mà khoảng cách giữa hai chúng tôi lại lớn như vậy!

Bước ngoặt xảy ra khi tôi học cấp Ba. Đội trên đầu vầng sáng "em gái của XX", tôi thuận lợi thi đỗ vào trường cấp Ba tốt nhất thành phố, nơi anh

trai tôi từng theo học. Gần như tất cả các thầy cô trong trường đều cho rằng họ lại "đỏ" rồi. Họ tưởng rằng tôi cũng là một học sinh xuất sắc như vậy.

May sao trong đợt thi sát hạch toàn trường lần đầu tiên, tôi đã để lại ấn tượng tốt đẹp với các thầy cô. Tôi chăm chỉ ôn luyện, kết quả đã giành được vị trí thứ hai toàn trường. Đặc biệt, môn Văn và môn tiếng Anh tôi gần đạt điểm tuyệt đối.

Các thầy cô giáo mừng lắm, họ sắp xếp cho tôi vào học tại lớp tốt nhất của trường. Nghe tin, trống ngực tôi đập thình thịch, tôi sợ rằng mình khó mà trụ lại được ở lớp ấy. Tôi thực sự không thích mấy môn Toán, Lý, Hoá, chúng quá "hại não". Tôi cảm thấy mình chẳng có chút khả năng thiên phú nào về phương diện này.

Khi đó nhà trường bố trí cho tất cả học sinh mỗi tối xem chương trình *Tiếp sóng tin tức*. Vì buổi sáng chúng tôi vẫn có thời gian trống, nên nhà trường quyết định làm một chương trình tương tự.

Nhờ thành tích tốt trong bài thi sát hạch đầu tiên, lại cộng thêm ngoại hình và khả năng ăn nói khá tốt, tôi được nhà trường chọn làm phát thanh viên của chương trình Tiếp sóng tin tức vào buổi sáng.

Lần đầu tiên bước vào trường quay, lần đầu tiên ngồi trước máy quay, tôi không hề cảm thấy căng thẳng chút nào, tiến hành ghi hình một cách thuận lợi. Sau đó, khi ngồi trong lớp, cùng các bạn xem chương trình, tôi nhận thấy mình trông thật ra dáng một cô phát thanh viên. Tôi đã để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng rất nhiều bạn học. Họ nói tôi có tổ chất bẩm sinh của nghề này.

Khoảnh khắc đó, tôi đã rất phấn khởi. Về sau, hầu như tôi đều có thể làm tốt ngay từ lần đầu tiên trong tất cả các buổi ghi hình trực tiếp hoặc

phát sóng. Hơn nữa, tôi gần như không hề có chút sơ suất nào. Việc này đã đặt nền móng cho bản lĩnh chủ trì những cuộc họp hành trong tương lai của tôi.

Cứ như vậy, tôi đã phát hiện ra khả năng thiên phú của mình. Đây chính là điểm mà tôi cho rằng mình khác anh trai. Tôi đã tự tạo ra vầng hào quang của riêng mình.

Tôi không thể bắt chước được khả năng thiên phú của anh trai. Anh ấy dễ dàng đạt điểm tuyệt đối trong các bài kiểm tra Toán, Lý, Hoá. Còn tôi, cho dù học cả hai mươi tư tiếng một ngày, cũng không thể có được thành tích như vậy. Tôi chỉ hứng thú với môn Văn và môn Tiếng Anh, còn các môn tự nhiên cứ như muốn lấy mạng tôi.

Sau trải nghiệm dẫn chương trình đó, tôi đã ngồi xuống, bình tĩnh đánh giá điểm khác biệt giữa tôi và anh trai. Tôi vẽ ra một sơ đồ trên giấy. Phía trên bên trái viết ra ưu điểm của anh trai tôi, phía trên bên phải viết ưu điểm của tôi. Phía dưới bên trái viết nhược điểm của anh trai, phía dưới bên phải viết nhược điểm của tôi.

Sau khi viết xong, tôi đã biết rõ tiếp theo tôi cần phải làm gì.

Anh trai tôi ngoài việc vô cùng xuất sắc trong thi cử, kỹ năng viết lách cũng rất cừ. Tôi nhận thấy bản thân không có hứng thú đặc biệt với việc viết lách, nhưng khả năng nói của tôi lại rất tốt. Khi đứng trước đám đông hoặc ngồi trước máy quay, tôi rất tự tin. Tôi có thể bình tĩnh diễn thuyết hoặc dẫn chương trình với lời nói logic, mạch lạc, từ ngữ chuẩn xác. Ngoài ra, tôi còn có một điểm mạnh. Đó chính là tiếng Anh, khả năng vận dụng ngữ pháp, ghi nhớ từ vựng của tôi đều rất tốt. Tôi đặc biệt giỏi trong việc nắm bắt ngữ cảnh.

Sau khi phân tích được điểm mạnh của bản thân, tôi tập trung nâng cao kỹ năng diễn thuyết, luyện nói trước đám đông và cải thiện trình độ tiếng Anh. Suốt thời cấp Ba, tôi đã đọc xong tất cả các cuốn Nhật báo tiếng Anh được xuất bản từ năm 1981. Tôi kiên trì đọc, thuyết trình và làm bài tập tiếng Anh hằng ngày.

Nhờ ưu thế tiếng Anh, tôi đã trở thành tấm gương sáng của học sinh toàn trường. Vì vậy, thành tích các môn Toán, Lý, Hoá không tốt lắm cũng không "làm mờ" đi vầng hào quang rực rỡ của tôi.

Dùng cách phân tích ưu, nhược điểm để hiểu rõ bản thân, tôi đã nếm chút vị ngọt của thành công.

Sau khi thi đỗ vào trường Đại học Ngoại ngữ, tôi đã học chuyên ngành Ngôn ngữ Anh mà không cần phải chú ý đến các môn Toán, Lý, Hoá. Tôi vẫn kiên trì nâng cao trình độ và rèn luyện kỹ năng diễn thuyết tiếng Anh. Cho đến tận hôm nay, tôi vẫn nhận được lợi ích mà các kỹ năng này mang lai.

Trên sân khấu của chương trình mời gọi đầu tư, nhờ phản ứng linh hoạt và sự tự tin, tôi có thể trở thành tiêu điểm của hội trường. Khả năng diễn thuyết tốt giúp tôi có thể dễ dàng chinh phục được các nhà đầu tư bằng tốc độ nhanh nhất trong bất kỳ trường hợp nào. Làm cho người ta nhận ra tôi, nhớ đến tôi, từ đó cùng hợp tác và trở thành đối tác lâu dài với tôi.

Đây chính là lợi ích mà phương pháp phân tích SWOT mang lại. Sở dĩ sau này tôi có định hướng làm công việc đầu tư tài chính, cũng là nhờ phương pháp này.

Sau khi phát hiện ra anh trai rất giỏi kết nối và giao lưu với mọi người, còn bản thân tôi thì không, tôi tự đặt câu hỏi, vậy tôi nên làm gì để không

cần phải cố gắng tạo mối quan hệ với người khác mà vẫn có thể sống ung dung? Câu trả lời chính là khiến tiền đẻ ra tiền. Tôi bắt đầu bước chân vào lĩnh vực tài chính.

Cứ như vậy, tôi và anh trai đều có thể có một cuộc sống tốt đẹp nhờ vào ưu thế của mình. Trong dòng họ, tôi cũng dần được mọi người công nhận.

Không ai hoàn hảo cả, nếu bạn muốn nổi trội hơn hẳn người khác, thì cần phải khám phá được ưu thế của bản thân, đồng thời phát huy nó hết mức. Chỉ có tìm kiếm và khai thác điểm mạnh của mình, bạn mới có thể vượt lên trên người khác. Mọi thiên tài đều là người phát huy tận cùng khả năng thiên phú nào đó của mình.

Đương nhiên, ưu thế bản thân cần phải kết hợp với xu thế của xã hội. Ưu thế không phù hợp với xu thế thì không thể sinh ra tiền được.

## HIỂU RÕ CÔNG VIỆC LÀM THUÊ

Rất nhiều người ghen tị với cuộc sống và sự nghiệp hiện tại của tôi. Vì tôi vừa có thể chủ động về thời gian, đồng thời lại có thu nhập cao. Họ nhờ tôi tư vấn làm thế nào đi trên con đường sáng nghiệp của riêng mình.

Trước khi tôi chia sẻ với các bạn kinh nghiệm lập nghiệp của mình, hãy cùng làm rõ một từ trước: làm thuê.

Về cơ bản, dân lập nghiệp ở Thâm Quyến đều có kinh nghiệm làm thuê. Trước hết phải làm thuê cho người khác để tích lũy kinh nghiệm và kỹ năng. Sau đó vào lúc thích hợp, mới tách ra làm ăn riêng. Đây là con đường quen thuộc.

Có người sẽ nói: "Tâm Đồng, cuộc đời tôi chưa từng đi làm thuê cho người khác." Nếu vậy, bạn thuộc nhóm thiểu số. Nhưng tôi tin rằng, khi tôi chia sẻ kinh nghiệm của mình, bạn sẽ thấy sự nghiệp lập nghiệp của bạn hẳn sẽ có phần nào đó giống với tôi. Còn những "cậu ấm, cô chiêu" không thuộc phạm vi bàn luận trong cuốn sách này. Giống như cuốn sách *How to Make a Balance Between Work and Life* (Tạm dịch: Làm thế nào để cân bằng được công việc và cuộc sống) do con gái của Tổng thống Mỹ Donald Trump viết và cuốn sách *Làm thế nào tay trắng dựng nghiệp* (tạm dịch) của Vương Tư Thông<sup>3</sup>, đối với người bình thường, chúng không có giá trị tham khảo cho lắm.

Rất nhiều người đều đi lên từ làm thuê, nhưng làm thuê cũng có nhiều giai đoạn khác nhau. Có thể chia thành bốn giai đoạn. Giai đoạn thứ nhất là làm thuê cho người khác. Giai đoạn thứ hai là vừa làm thuê cho người khác vừa làm thuê cho chính mình. Giai đoạn thứ ba là làm thuê cho chính mình. Giai đoạn thứ tư là làm thuê cho tương lai của mình.

Phần lớn chúng ta hiểu về từ "làm thuê" theo giai đoạn thứ nhất, đơn thuần là làm thuê cho người khác. Tôi đã trò chuyện với một cô gái tên Q, sinh năm 1992, nghề nghiệp là quản lý tài chính. Bản thân Q rất yêu nghề, cũng rất yêu công việc hiện tại của mình, nhưng cô không có chút tự do nào. Công ty xiết chặt việc đánh giá chuyên cần và hiệu suất làm việc, điều này khiến cô rất áp lực.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Con trai của tỷ phú Vương Kiện Lâm, một trong những người giàu nhất Trung Quốc.

Tôi hỏi cô ấy: "Điều gì là quan trọng nhất đối với một công ty quản lý tài chính?"

Cô ấy đáp: "Hiệu suất làm việc."

Tôi nói: "Đúng, hiệu suất làm việc là quan trọng nhất. Nếu đã nhận thức được điều đó, hãy học cách tạo bước đệm cho mình. Hãy bước từng bước một, trưởng thành rồi tiến đến thay đổi hoàn toàn. Để làm được như vậy, cần thực hiện theo các bước sau. Bước một, nắm vững kiến thức và kỹ năng của mọi nghiệp vụ chính của công ty. Hãy bỏ ra thêm thời gian ba tháng để khai thác các kênh và giữ mối quan hệ với khách hàng quan trọng. Bước hai, sau khi các kênh và khách hàng đã ổn định, hãy từ bỏ đồng lương ít ỏi của công ty, bắt đầu xây dựng mối quan hệ là đối tác với công ty. Sau khi hoàn thành bước thứ hai, em sẽ nhận thấy tầm nhìn của mình đã dần được mở rộng. Thậm chí khi đó em đã không cần quay lại hỏi tôi, em sẽ biết được bước thứ ba cần phải làm gì."

Trong mắt Q chỉ thấy sự mơ hồ. Đây là căn bệnh chung của đa phần các cô gái trẻ. Họ cảm thấy không an toàn, không dám đánh cược, sải bước đi đầu tiên.

Tôi nói với Q: "Không thể sống cuộc sống được ngày nào hay ngày đấy ở Thâm Quyến. Khi bản thân còn trẻ và đang độ sung sức nhất, phải học được cách sống như chơi cờ. Sau khi đi bước đầu tiên phải biết bước thứ hai đi như thế nào, thậm chí khi đi bước đầu tiên, đã sẵn sàng để đi ba bước sau đó."

Cuối cùng, tôi khuyên Q chân thành: "Quá trình này em phải tự mình trải nghiệm, người khác không thể làm thay em được."

Tuy chỉ là nói chuyện phiếm, nhưng tôi có thể trông thấy rõ niềm vui và khát vọng về tương lai trong ánh mắt Q.

Nói một cách đơn giản, tôi góp ý với Q rằng, hãy dần chuyển đổi từ việc chỉ đơn thuần là làm thuê cho người khác sang trạng thái vừa làm thuê cho người khác, cũng vừa làm thuê cho mình. Một khi Q có thể giữ gìn được mối quan hệ hợp tác với công ty, tự nhiên cô cũng có thể đồng thời hợp tác với nhiều công ty khác. Khi đó, phạm vi lựa chọn của cô sẽ rộng lớn hơn.

"Vừa làm thuê cho người khác, vừa làm thuê cho mình" còn có một vấn đề khác. Đó chính là nếu vị trí công việc này không kết nối với việc tiếp thị, thì phải làm thế nào?

T là nhân viên hành chính của một công ty, đồng thời cũng là trợ lý của tôi. Khi tôi tổ chức cuộc họp lớn, cô ấy sẽ tới hỗ trợ. T hỏi tôi làm thế nào mới có thể tự chủ tài chính và có được nhiều thời gian tự do hơn. Tôi đã gợi ý rằng, mỗi ngày, hãy dành ra 45 phút (chia làm ba lần) để đọc những quyển sách chuyên môn liên quan đến công việc của mình. Đồng thời chuyên tâm quan sát, học hỏi cách thức mà giám đốc bộ phận của mình đã làm việc và xử lý mối quan hệ với các bộ phận khác.

Hãy nhớ rằng, phải thực hiện việc này đều đặn mỗi ngày. Chúng ta cần phải học ngay cả khi không có người đôn đốc, thúc giục và khích lệ. Có kiên trì mới có được thành công.

Hãy nhớ là phải làm bằng được. Chỉ nghĩ thôi thì vô ích.

Thời kỳ quá độ sẽ là mắt xích tương đối khó thực hiện trong toàn bộ quá trình trở thành sếp tổng. Bạn cần phải đi từ giai đoạn chỉ quen nghe lệnh mà làm, chuyển sang giai đoạn yêu cầu bản thân phải tự đưa ra quyết định và sau đó chịu đựng mọi nỗi cô độc triền miên. Điều quan trọng hơn cả, bạn phải bắt đầu học cách tự mình chịu trách nhiệm về kết quả công việc.

Khi bản thân tôi quyết định đi theo phương hướng này, tôi mới 23 tuổi. Khi đó tôi đang làm công việc phiên dịch và trợ lý cho các cuộc thi người mẫu. Ngày nào cũng bận đến hai giờ đêm. Về tới nhà, cả người ê ẩm. Tuần nào tôi cũng phải làm việc sáu ngày, nghĩa là mỗi tuần tôi chỉ có một ngày nghỉ. Thông thường ngày nghỉ này của tôi sẽ trôi qua ở thư viện. Không giống như bây giờ, chỉ cần có điện thoại kết nối Internet hoặc cài đặt phần mềm đọc sách, hay có thiết bị đọc sách điện tử là có thể dễ dàng đọc được cuốn sách mình thích. Khi đó tôi chủ yếu đọc sách giấy. Cho nên, Chủ nhật tôi sẽ mượn về nhà cuốn sách mà mình muốn đọc, rồi phải đọc hết trong thời gian một tuần, đến Chủ nhật tuần sau sẽ mang trả và chọn cuốn khác, liên tục như vậy.

Khi đó không có người giám sát, đôn đốc, quản lý tôi. Về sau tôi đã có được thành tích bán hàng rất tốt đối với loại mặt hàng cao cấp, đều là nhờ vào việc nghiên cứu lịch sử và và đặc điểm của loại mặt hàng này thông qua sách vở.

Cho đến tận hôm nay, tôi vẫn đôi lúc nhớ về sự mệt mỏi và cô độc suốt bao đêm. Tôi một mình bắt xe từ công ty ở Nam Sơn để về nhà ở La Hồ. Tôi không biết được khi nào mình mới có thể thành danh được trong thành phố này. Ban ngày tôi tiếp xúc với đủ mọi kiểu người. Vì phải kết nối công việc với họ nên cần hết sức khéo léo, thận trọng, chỉ cần chút sơ sẩy là sẽ bị phê bình. Trợ lý tổng giám đốc, chức danh này nói ra nghe thật sướng tai, kỳ thực lại là một vị trí mà bất cứ ai ở bên cạnh sếp đều có thể răn dạy, quở mắng mình. Cũng chính trong khoảng thời gian này, tôi đã học được cách sát ngôn quan sắc (quan sát lời nói và sắc mặt người khác), học cách nhẫn nại, học cách phải kiên cường. Mỗi lần bị mắng, tôi đều tự nhủ rằng, mình phải thoát khỏi trạng thái bị động này bằng tốc độ trưởng thành nhanh nhất.

Tôi rơi nước mắt hết lần này đến lần khác, để người khác trút giận hết lần này đến lần khác. Sau một năm, tôi quyết định lập nghiệp, tự đi trên con đường riêng mình.

Tôi còn nhớ như in lần đầu tiên rơi nước mắt khi còn đi làm là vào một buổi tối tháng Ba. Hôm đó là sinh nhật sếp, chị yêu cầu tôi sau khi hoàn thành công việc, phải đến dự buổi tiệc sinh nhật chị ấy vào buổi tối.

Hết giờ làm việc, tôi mệt mỏi rã rời vào nhà vệ sinh trang điểm lại một chút, rồi lê tấm thân mệt nhoài lên xe đi đến địa điểm tụ tập buổi tối.

Trong buổi tiệc, ba người mẫu có quốc tịch nước ngoài đã ký hợp đồng với công ty cũng đến, ngoài ra còn có rất nhiều khách mời quan trọng. Sếp yêu cầu tôi sắp xếp các tiết mục giải trí, làm thông dịch viên cho mấy người mẫu nước ngoài, nhờ họ lên khiêu vũ cùng một vài khách hàng quan trọng.

Sau khi tôi trình bày, nhóm người mẫu phản đối quyết liệt. Lý do họ đưa ra là trong hợp đồng hợp tác không có điều khoản này, công ty cần tôn trọng ý muốn của họ.

Tôi dịch lại cho sếp nghe, sếp liền nói: "Tự em xử lý đi."

Nhưng dù thuyết phục thế nào, ba người mẫu vẫn nhất quyết không đồng ý lên nhảy. Hơn nữa khi đó đã là một giờ đêm.

Nhóm người mẫu nói với tôi: "Rose, help us, it's not our job, and it's already 1A.M, we need to sleep." (Rose, hãy giúp chúng tôi, đó không phải việc của chúng tôi, và cũng đã một giờ sáng rồi, chúng tôi cần phải ngủ).

Nhìn ánh mắt khẩn cầu của họ, và ánh mắt nghiêm khắc của sếp, tôi đấu tranh mãi trong lòng, cuối cùng tôi bố trí cho đám người mẫu nhảy một bài, rồi bảo tài xế đưa họ về khách sạn.

Khi đã gần ba giờ sáng, tôi thực sự không chịu đựng nổi nữa, nhưng cũng không thể bỏ về. Lúc đó, cảm giác cô độc xâm chiếm cõi lòng và cả sự mệt mỏi rã rời bao trùm cơ thể đã khiến tôi thực sự không thể kiểm soát được bản thân. Chân nam đá chân chiêu đi tới nhà vệ sinh, tôi mở vòi nước, sau đó cứ thế oà khóc thật to...

Đó là lần khóc lóc khó quên nhất trong đời tôi.

Tôi vừa khóc vừa tự nhủ, sau này nhất định không cho phép mình sống cuộc đời bị động, không được lựa chọn như vậy nữa. Tôi tự hứa với bản thân, tôi phải nỗ lực, tôi phải có quyền đưa ra quyết định.

Sau khi đã quyết tâm như vậy, tôi dần dần kiểm soát được những giọt nước mắt của mình. Tôi ngừng khóc lóc, đi đến trước gương trong nhà vệ sinh, chỉnh lại đầu tóc và trang điểm lại, soi gương, mim cười thật tươi với chính mình. Sau đó mở cửa nhà vệ sinh đi ra, trưng ra khuôn mặt tươi cười xinh đẹp nhất với tất cả mọi người trong phòng tiệc.

Cũng nhờ bài học sâu sắc lần đó mà trong thời gian gần một năm sau này, tôi đã nghiêm khắc với bản thân, nỗ lực học tập, nâng cao năng lực, không ngừng tiến bộ.

Bạn chỉ có thể dần mình lại mạnh mẽ lên, mới đủ quyết tâm để lột xác.

Lập nghiệp mà chúng ta đang muốn nói đến là giai đoạn thứ ba và thứ tư của làm thuê - làm thuê cho mình và làm thuê cho tương lai của mình.

Khi nói đến "làm thuê cho mình" và "làm thuê cho tương lai của mình", tôi muốn nhắc đến một cụm từ, đó là "trưởng thành". Trong lĩnh vực tài chính, nó gọi là "lãi gộp, lãi kép". Những người làm công việc quản lý tài chính và bảo hiểm ngày ngày nói với bạn cụm từ này. Nhưng người có thể thực hiện được nó rất ít. Nhiều người nói rằng, tỷ suất lợi nhuận hằng

năm đạt 22% của nhà đầu tư người Mỹ Warren Buffett là thực sự quá ít ởi. Họ không hề nghĩ tới việc ông đã duy trì được con số đó trong suốt nhiều năm liền. Chỉ riêng điểm này đã đưa Buffett trở thành bậc thầy tài chính thế giới.

Người có thể đạt đến giai đoạn thứ ba, về cơ bản là đã bước chân lên con đường sáng lập sự nghiệp. Sau khi bắt đầu sáng nghiệp, thời gian chính là của bạn, lợi nhuận chính là của bạn, tài nguyên chính là của bạn, khách hàng cũng chính là của bạn.

Trong giai đoạn này, cảm nhận lớn nhất của tôi chính là công việc vô cùng rối rắm, đòi hỏi tôi phải có tư duy logic cực tốt và sự nhẫn nại cực giỏi. Nhưng niềm an ủi lớn nhất của tôi chính là, tôi có được lợi nhuận cực lớn và tài nguyên khách hàng cực kỳ dồi dào.

Muốn nhanh chóng trưởng thành trên con đường sáng lập sự nghiệp đòi hỏi bạn cần phải luôn giữ được sự nhạy bén về thị trường và khả năng học tập lâu dài. Cùng với việc làm tốt công việc của mình, bạn còn cần phải chú ý xem thế giới bên ngoài đang vận hành như thế nào, sau đó cải tiến và điều chỉnh cho phù hợp với thời thế.

Lượng công việc nhiều lên, bao gồm mô hình kinh doanh được mở rộng, số lượng nhân viên tăng lên. Bạn phải học cách lập ra kế hoạch chiến lược cho doanh nghiệp, quản lý đội ngũ, quản lý khách hàng, kiểm soát chi phí. Bởi vậy người sáng nghiệp là người cần phải nỗ lực trưởng thành cả đời.

Sáng nghiệp là cả một quá trình liên tục khai thác, tiến bộ và trưởng thành. Trên con đường sáng nghiệp, nhan nhản thất bại, nhưng mỗi lần thất bại đều là một bài học. Một số người sau khi tích luỹ được nhiều bài học thì

trở thành ông chủ giỏi. Cũng có một vài người, vì không thể kiên trì trước những thất bại này, liền lựa chọn cách từ bỏ con đường lập nghiệp.

Trong quá trình lập nghiệp, bạn cần phải có sự thông minh, khôn ngoan. Bạn cần phải vượt qua được cửa ải tài chính, cửa ải đạo đức, chịu được áp lực, từ đó chịu trách nhiệm cho tương lai của doanh nghiệp.

Hãy tự đánh giá bản thân mình, bạn đang ở vào giai đoạn nào của việc "làm thuê"?

### NGƯỜI TRỢ LÝ PHẢI BIẾT SẾP CỦA MÌNH LÀ AI

Khi tôi đảm nhận chức vụ trợ lý Tổng giám đốc ở công ty Q, tôi đã phải đi đường vòng trong một khoảng thời gian dài. Khi đó, sếp tôi ít khi có mặt ở công ty, hầu như sếp chỉ đến công ty vào thứ Hai để họp thường kỳ và thứ Sáu để họp tổng kết. Thế nên, trong giờ làm việc chỉ có một mình tôi ngồi trong văn phòng, lúc thì xử lý văn bản, lúc thì ngây người nhìn ra ngoài cửa sổ.

Khi đó tôi nghĩ, cứ ngồi trong phòng làm việc chẳng bằng ra ngoài tạo mối quan hệ với người phụ trách của bộ phận khác hoặc của công ty con. Cũng là để nghe ngóng ý kiến của họ về công ty, như vậy sẽ có lợi cho sự phát triển công việc sau này của mình.

W là Giám đốc bộ phận công nghệ. Sau một cuộc trò chuyện ngắn, anh ta nói với tôi: "Chắc công ty sẽ thẩm hạch nhanh kinh phí của bộ phận công nghệ, dù gì chúng tôi cũng là bộ phận có lợi nhuận cao nhất của cả công ty." Sau đó anh đưa ra một vài ý kiến cụ thể về vấn đề này. Sau khi nghe xong, tôi vui sướng nói: "Vâng, tôi nhất định sẽ phản ánh ý kiến của anh với sếp!"

H là Giám đốc bộ phận truyền thông. Anh ấy nói với tôi: "Khối lượng công việc của bộ phận truyền thông quá lớn. Nhà thiết kế và ban biên tập ngày nào cũng phải tăng ca. Công ty sắp họp đại hội cổ đông, cô có thể nói với sếp bổ sung thêm vài người cho bộ phận truyền thông được không?" Sau đó anh cũng đưa ra một vài ý kiến tỉ mỉ và lý do với tôi. Sau khi nghe xong, tôi vui vẻ nói: "Vâng, tôi nhất định sẽ phản ánh với sếp về tình hình này!"

D là Giám đốc bộ phận nhân sự. Chị nói với tôi: "Quá trình tuyển dụng của công ty quá rắc rối. Rất khó hẹn được thời gian với sếp tổng để sếp đến phỏng vấn ứng viên phụ trách bộ phận trọng yếu ở vòng hai. Điều này khiến bộ phận nhân sự rất khó hoàn thành được KPI<sup>4</sup> đã đề ra." Chị ấy hỏi liệu có thể đề nghị sếp có mặt ở công ty vào tất cả các buổi chiều được không. Như vậy mới có thể nhanh chóng tiến hành việc tuyển dụng. Sau khi nghe xong, tôi vui vẻ nói: "Vâng, tôi nhất định sẽ truyền đạt tình hình của chị với Tổng giám đốc!"

Quay về phòng làm việc, tôi vô cùng phấn khởi, cảm giác như lãnh đạo các bộ phận đều rất chú ý đến cô trợ lý Tổng giám đốc là tôi. Khi nghĩ lại, tôi lại cảm thấy tuy vấn đề mà họ nhắc tới rất có lý, nhưng tôi không thể cứ thế mà trực tiếp trình bày với sếp. Tôi không có trong tay văn bản báo cáo của họ. Vậy nên, tôi không hề phản ánh tình hình của các bộ phận với sếp như đã hứa với những người quản lý.

Trong cuộc họp thường kỳ vào thứ Hai tiếp theo, các giám đốc của ba bộ phận này đã viết vào bản báo cáo công việc về cuộc nói chuyện với tôi. Khi trình bày kế hoạch công việc trong thời gian tới, họ đều đề cập đến những mục đã nhắc đến với tôi. Đồng thời, họ không quên kết bằng một câu: Tình hình này, tôi đã báo cáo với trợ lý Rose của Tổng giám đốc vào tuần trước.

# <sup>4</sup> Chỉ số đánh giá hiệu quả công việc.

Khi người đầu tiên nói như vậy, tôi nhìn thấy mặt sếp tổng hơi biến sắc. Người thứ hai nói như vậy, sếp tổng đã quay đầu lại hằm hằm nhìn tôi. Khi người thứ ba nói như vậy, tôi thật sự chỉ mong có cái lỗ nào để chui xuống!

Cho tới khi cuộc họp kết thúc, sếp tổng không hề đưa ra bất cứ kết luận nào về báo cáo của các bộ phận. Khi quay về phòng làm việc, sếp gọi tôi vào nói chuyện.

"Rose, cô có biết cô là trợ lý của ai không?"

"Của Tổng giám đốc ạ." Tôi ngoan ngoãn trả lời, không dám nói là "Của sếp ạ".

"Vậy cô có biết cô phải đứng ở góc độ nào để xử lý vấn đề không?"

Tôi không dám lên tiếng.

"Chúng ta là công ty lớn. Mỗi bộ phận đều có quan điểm riêng của mình. Họ đều mong lợi nhuận đem về của mình là nhiều nhất, làm ít nhất. Với bên ngoài, cô là đại diện cho tiếng nói của tôi. Tuy cô không đưa ra bất kỳ quyết sách nào, nhưng cô không được phép để cho người khác có bất cứ cơ hội nào nắm được sơ hở của mình. Hôm nay là lần đầu tiên, tôi hi vọng cô nhận lấy bài học này. Ở công ty, cô chỉ cần nghe theo mệnh lệnh của một người là Tổng giám đốc, không cần nghe theo lời của những người khác, cô hiểu chưa?"

Khoảnh khắc đó, tôi chợt tỉnh ngộ. Khi tôi bị bọn họ dắt mũi kéo đi, tôi đã mất phương hướng. Nói thẳng ra là: Tôi đã quên mất sếp của tôi là ai!

Một người một khi đã bị lạc đường, sẽ dễ dàng bị người khác lợi dụng điểm yếu để đe doa, bị người ta nắm đằng chuôi.

Tôi ghi nhớ lời của sếp tổng. Những ngày sau đó, tôi nghiên cứu nhuần nhuyễn kế hoạch kinh doanh của công ty, từ đó hiểu rõ quyết sách chiến lược của sếp. Hàng ngày, tôi đọc báo cáo công việc mà lãnh đạo các bộ phận nộp lên.

Lần tới, Giám đốc của bộ phận công nghệ đến nói với tôi về việc xin thêm kinh phí, đồng thời đơn giản hoá quy trình thẩm hạch của công ty. Tôi liền bảo anh ta đưa ra bảng kế hoạch hoạt động và dự trù kinh phí. Giám đốc bộ phận truyền thông đến nói với tôi về việc họ cần được bổ sung thêm nhân sự, tôi liền lấy ra bảng đánh giá hiệu suất làm việc của bộ phận họ cho anh ta xem. Đồng thời nhắc anh ta nộp lên bản kế hoạch bố trí nhân sự hằng năm của bộ phận mình. Giám đốc bộ phận nhân sự lại đến than phiền với tôi về việc sếp chẳng mấy khi có mặt ở công ty, khiến chị ấy không thể bố trí thi tuyển vòng sau hiệu quả. Tôi bảo chị ấy tổ chức thi tuyển vòng đầu từ thứ Ba đến thứ Năm. Thứ Hai và thứ Sáu sau đó thì sắp xếp mỗi hôm một tiếng để sếp đến phỏng vấn các ứng viên ở vòng sau.

Từ đó trở đi, tôi không còn bị bọn họ dắt mũi nữa. Ngược lại, khi thẩm hạch tình hình hoạt động và tổng hợp đề xuất của các bộ phận, tôi thường ghi quan điểm của mình bằng bút chì vào chỗ trống trong bản báo cáo. Sau vài lần sếp đọc được ý kiến của tôi, đều khen ngợi, cho rằng cách nghĩ của tôi rất hợp lý, hoàn toàn xuất phát từ góc độ của công ty. Về sau, khi công ty tổ chức tuyển dụng cho những vị trí quan trọng, sếp chỉ ngồi tại bàn và lắng nghe, bảo tôi đặt câu hỏi cho các ứng viên.

Tôi rất cảm kích việc sếp thừa nhận khả năng của tôi và cho tôi cơ hội để thể hiện năng lực của mình. Nhờ sự chỉ dạy của sếp, tôi đã học được

nhiều điều. Bất cứ lúc nào cũng không được để cho người khác dắt mũi mình. Bạn phải biết sếp của mình là ai, phải hướng đến sếp để đề bạt quyết sách đúng đắn.

# **Churong 3**

# CẦN CHUẨN BỊ NHỮNG GÌ ĐỂ TRỞ THÀNH SẾP TỔNG?

#### CÓ TƯ DUY VỀ TÀI CHÍNH

Lập nghiệp khi có tiền và không có tiền là hai chuyện hoàn toàn khác nhau.

Tôi là người vô cùng thực tế, tôi hi vọng các bạn ngay từ đầu đã có tư duy về tài chính, ít nhất trên đường lập nghiệp. Đừng để tiền trở thành trở ngại (ở đây chúng ta nói đến tiền dùng để chi trả cho cuộc sống và tiền để phát triển kinh doanh).

Cần phải có sự chuẩn bị sẵn sàng về tài chính ngay từ khi bạn bắt đầu đặt chân lên con đường lập nghiệp. Có như vậy bạn mới có thể thuận lợi thực hiện được kế hoạch trở thành sếp tổng của mình.

Những người đã từng là tổng giám đốc đều biết rằng, khi tự mình lập nghiệp, công ty có rất nhiều khoản phải chi. Thậm chí bên cạnh tôi có rất nhiều ông sếp phải làm công việc khác sau giờ làm để nuôi công ty mà mình lập ra.

Cho nên, trước khi sáng nghiệp, bạn cần nắm rõ những điểm dưới đây.

#### Hiểu rõ các khoản phải chi của bạn

Nghĩa là bạn cần biết được mình phải chi tiền cho những khoản nào. Bao gồm những khoản chi cố định và những khoản chi chí biến đổi. Tiền thuê nhà, bảo dưỡng xe, sinh hoạt phí là những khoản chi cố định. Chi phí tiếp khách xã giao, tiền mua quần áo, mỹ phẩm, giày dép... là những khoản chi phí biến đổi.

Bạn cần phải ghi chép lại các khoản chi trong tháng, tính toán xem nên đầu tư vào khoản nào và tiết kiệm ở khoản nào. Nếu bạn bỏ qua bước này, tin tôi đi, cho dù sau khi bạn sáng nghiệp có kiếm được rất nhiều tiền, bạn cũng sẽ dại dột tiêu mất số tiền đó. Thậm chí cuối cùng còn không biết rốt cuộc tại sao lại không có tiền.

## Hiểu rõ nguồn tài chính của bạn

Hãy liệt kê xem tài sản của bạn đến từ những nguồn nào. Nguồn tài chính gồm nguồn chủ yếu và nguồn thứ yếu, còn có nguồn ngắn hạn và nguồn dài hạn. Nguồn tài chính khác nhau mang đến cho bạn mức thu nhập khác nhau, chu kỳ cũng khác nhau.

Sau khi đã liệt kê rõ ràng những nguồn này, cần xác định xem công ty của bạn cần tập trung thu được lợi nhuận từ nguồn nào trong từng thời kỳ phát triển. Sau đó lên kế hoạch, bố trí những công việc tiếp theo một cách hợp lý để gia tăng được thu nhập đến từ những nguồn ấy.

#### Phải tăng thu, giảm chi

Sau khi sáng nghiệp, khó khăn lắm một tháng mới kiếm được 50 nghìn NDT, nhưng rồi bạn lại bỏ ra 30 nghìn NDT để chạy ra cửa hàng mua về một chiếc túi xách hàng hiệu. Như vậy thì liệu tài sản của bạn có thể tăng lên được không? Đội ngũ của bạn trông thấy vậy sẽ cảm thấy thế nào? Tôi đề nghị bạn nên có trải nghiệm đối với những vật ngoài thân này càng sớm càng tốt. Đến khi bạn lên làm sếp, bạn sẽ không đánh mất đi nhiều cơ hội

để trưởng thành, thậm chí là lớn mạnh chỉ vì những thứ ham muốn nhỏ nhặt này.

Tôi có một cô bạn, sau khi sáng nghiệp, công ty của cô ấy tương đối phát triển, thu nhập của cô ấy cũng khá. Nhưng người bạn này có một tật xấu là cứ trông thấy bất kỳ chiếc túi xách nào đẹp là sẽ phải mua về cho cho bằng được. Kết quả là, hai năm sau, trong nhà cô ấy túi xách chất đống như núi, tiền trong tài khoản thì lại chẳng còn được là bao.

Tôi không nói bạn không nên thích những thứ như vậy, mà hi vọng bạn phải có chừng mực. Sau khi sáng nghiệp, có rất nhiều việc cần phải cân nhắc. Thứ bạn cần phải để ý đến không còn là túi xách, giày dép hay quần áo nữa, mà phải là việc làm thế nào để dẫn dắt đội ngũ, để tìm về dự án cho công ty, để mở rộng kinh doanh.

Nếu khi sáng nghiệp, thứ bạn bận tâm chủ yếu vẫn là những ham muốn vặt vãnh của bản thân, không lo cho đội ngũ của mình, không lo cho giá trị xã hội vậy thì tôi khẳng định rằng bạn sẽ không thể làm nên chuyện lớn.

# Xây dựng nhiều nguồn thu nhập

Lợi ích của việc xây dựng nhiều nguồn thu nhập chính là "bên này tắt nắng thì bên kia sáng trời". Bạn sẽ có nhiều tiền để gửi vào tài khoản. Cho dù một, hai nguồn không kiếm được là bao, nhưng có nhiều nguồn thì tổng doanh thu cũng không nhỏ.

Xây dựng nhiều nguồn thu nhập còn có một lợi ích khác, đó chính là bạn sẽ không phải đâm đầu vào chỗ bế tắc của một nguồn nào đó.

Để có được một vài nguồn thu nhập, đặc biệt là trong lĩnh vực đầu tư tài chính, bạn cần phải có tầm nhìn xa trông rộng.

Phải nắm rõ các nguyên tắc quan trọng về chi tiêu tài chính rồi mới bước lên con đường trở thành sếp, có như vậy tình trạng tài chính của bạn mới ngày càng tươi sáng hơn, bạn mới có thể làm ít hưởng nhiều.

#### Học cách quản lý tài sản

Làm sếp, ngoài việc phải dồn tinh lực và thời gian vào việc quản lý các sự vụ, bạn còn cần phải học cách để tiền của mình đẻ ra tiền, cũng có nghĩa là phải quản lý tốt tiền của bạn.

Bên cạnh tôi có rất nhiều bạn bè giỏi giang, vợ chồng họ phân chia công việc, chồng lo việc kiếm tiền, vợ lo việc làm sao để tiền đẻ ra tiền. Sự phân công như vậy giúp họ cho dù ở vào tình cảnh nào vẫn có thể đảm bảo được sự vận hành của công ty cũng như chi trả các chi phí của cuộc sống gia đình.

Còn đối với tôi, thông thường tôi sẽ phân chia tiền thành những khoản dưới đây, hi vọng có thể mang đến cho bạn một vài gợi ý.

5% tài sản dùng vào bảo hiểm

Khoản này rất quan trọng. Khi ốm đau, gặp chuyện ngoài ý muốn, chúng ta đều cần tiền bảo hiểm để chi trả, san sẻ một phần áp lực kinh tế.

15% tài sản dùng để mua nhà, mua xe

Tôi có một vài người bạn, sau khi quyết định mua nhà trả góp, thì hoàn toàn trở thành "nô lệ của căn nhà".

60% thu nhập hàng tháng của họ dùng để chi trả tiền nhà, tiếp đến lại phải trả tiền xe, còn lại chẳng đáng là bao.

Nếu bạn đang ở trong trường hợp này, cuộc đời hoàn toàn chẳng còn chút thơ mộng nào nữa. Bạn suốt ngày chỉ chăm chăm lo tiền nhà, tiền xe. Đây là một tình huống vô cùng nhiều rủi ro, mạo hiểm.

Khi tôi sắp tốt nghiệp đại học, lúc buôn chuyện với các bạn ở cùng phòng ký túc xá, mọi người bàn về việc sau khi tốt nghiệp nên mua nhà trước hay mua xe trước. Những người khác đều cho rằng nên mua nhà trước, vì mua nhà mới có lãi. Khi đến lượt tôi phát biểu ý kiến, tôi nói: "Tớ sẽ mua xe trước." Bọn họ đều cười tôi là thành phần hưởng thụ.

Về sau, tôi làm đúng như những gì đã nói. Trong thời gian ngắn sau khi tốt nghiệp, tôi đã tự mình mua xe, hơn nữa còn là xe BMW. Tôi lái xe BMW đi bàn chuyện làm ăn, nâng khoản tiền giao dịch trung bình của khách hàng từ 800 NDT lên 8 nghìn NDT, rồi lên đến 80 nghìn NDT. Càng về sau, mỗi thỏa thuận của tôi có thể đem về 800 nghìn CNY. Tôi đã mua được nhà chỉ trong thời gian ngắn.

Nếu lúc mới tốt nghiệp tôi bớt ăn bớt tiêu, tích cóp đủ tiền để mua nhà trả góp, sau đó cực nhọc cày cuốc nuôi căn nhà này. Cuối cùng, tôi sẽ chẳng còn chút tinh lực nào để cống hiến cho công việc, không thể có một cuộc sống hạnh phúc, dư dả. Tôi cảm thấy như vậy sẽ làm đảo lộn ý nghĩa của cuộc sống. Cho nên, đối với tài sản, bạn cần phải có cách xử lý của riêng mình, không cần phải là bản sao của ai.

Một số người dự định mua nhà trước, có lẽ là để nâng cao tín nhiệm của bản thân với ngân hàng. Như vậy sẽ có thể vay thêm được một khoản nữa. Bạn vay thêm được tiền để làm gì? Bạn nợ ngân hàng càng nhiều tiền, áp lực cuộc sống càng lớn. Rõ ràng, tiền vay ngân hàng bạn nhất định phải trả. Một khi bạn quen vung tay quá trán, thì khó mà lấp đầy được chỗ thâm hụt. Rất nhiều người giàu có xung quanh tôi đều mua nhà theo hình thức trả

toàn bộ, không vay tiền ngân hàng để trả góp. Một là vì họ không cần vay tiền, hai là vì bản thân họ vốn không muốn vay tiền.

Tỷ phú người Hồng Kông, Lý Gia Thành cũng từng nói đại để như sau: Công ty không thể tiêu quá nhiều tiền của ngân hàng. Nếu công ty của bạn cần dựa vào tiền của ngân hàng để chi dùng, thì sẽ chẳng mấy mà lụi tàn.

Tôi rất đồng tình với quan điểm này.

Còn một điểm nữa rất quan trọng, đó chính là nhà và xe chẳng qua chỉ là phương tiện của cuộc sống. Chúng ta không cần phải quá coi trọng nó. Rất nhiều người vừa có chút tiền đã mua cho mình xe xịn, nhà sang, đến khi tình hình kinh tế tuột dốc, đều phải sống rất chật vật.

Cho nên, hãy tiết kiệm ở khoản này, đầu tư tiền vào những việc quan trọng hơn.

30% tài sản dùng vào việc tiết kiệm

Mỗi tháng, bạn cần phải có một khoản tiền để dành. Tôi thích để số tiền này trong tài khoản tiết kiệm của ngân hàng, tuy lãi không cao, nhưng lâu dần, cũng có thể tích thành một khoản kha khá.

Hãy ghi nhớ công thức sau: Chi = Thu nhập – Tiết kiệm

Tiết kiệm là việc cần làm. Đã từ lâu, chồng tôi rất thích thói quen này của tôi. Anh chưa bao giờ thấy tôi không có tiền. Tôi luôn có khoản để dành kha khá. Hơn nữa tôi không hề có hứng thú với những khoản chi tiêu không cần thiết. Một người đẹp biết kiếm tiền lại không tiêu hoang, thử hỏi, người đàn ông nào lại không thích?

20% tài sản dùng cho đầu tư thông thường

Khoản tiền này được dùng để đầu tư liên tục vào những lĩnh vực mới khác nhau, giúp cho sự nghiệp của bạn không ngừng mở rộng.

# 10% tài sản dùng cho đầu tư rủi ro cao

Tôi thực hiện khoản đầu tư này là vì nó mang lại lợi nhuận cao. Chỉ có tập luyện, mới có thể thuần thục. Tôi không ngừng thử đầu tư, để mình trở thành chuyên gia ở mảng này.

#### 20% tài sản còn lại

20% tài sản còn lại, tôi phân chia 10% dùng cho chi tiêu trong cuộc sống thường ngày, 5% dùng để đầu tư cho bản thân, 5% dùng để phụng dưỡng bố mẹ.

Mức chi tiêu trong cuộc sống thường ngày của tôi không cao. Tôi hoàn toàn không chạy theo những túi xách, quần áo, giày dép hàng hiệu. Chỉ cần chất lượng tốt và thiết kế phù hợp là tôi đã cảm thấy hài lòng. Tôi không có nhu cầu dùng đồ xa xỉ, cao cấp để đánh bóng bản thân. Chồng tôi lại càng ít khi mua sắm. Đối với giày dép và túi, anh thích dùng những loại có thiết kế cổ điển, không chạy theo trào lưu. Quần áo của anh toàn là hàng đặt may, kiểu dáng đơn giản và chất liệu bền đẹp.

Tôi không bao giờ tiết kiệm khoản chi phí đầu tư cho bản thân. Trước đây, chi phí cho phương diện này của tôi còn vượt xa tỷ lệ 5%. Khi thu nhập một năm của tôi chưa đến 2 triệu NDT, tôi thậm chí còn bỏ ra hơn 800 nghìn NDT để bồi dưỡng kiến thức và kỹ năng, rải đường cho tương lai. Hôm nay nghĩ lại, đây là một khoản chi xứng đáng. Nó không chỉ giúp tôi ít phải đi đường vòng, mà còn giúp tôi có được khoản tiền vốn lớn khi còn trẻ.

Hiếu thuận với cha mẹ là việc cần phải làm ngay. Tôi luôn ghi nhớ trong lòng điều này, và luôn thực hiện nó. Tôi rất thích được trông thấy bố mẹ sống thoải mái, an nhàn. Tôi đã không bỏ lỡ niềm hạnh phúc để bố mẹ được sống một cuộc sống tốt.

Cho dù bạn lập nghiệp trong lĩnh vực nào, bạn hãy đốc hết khả năng, thường xuyên tìm hiểu mọi khía cạnh của nghề nghiệp. Tìm hiểu càng nhiều càng tốt.

Đối với tôi, muốn hoạt động trong ngành tài chính, tôi cần phải nắm vững thị trường cổ phiếu, thị trường ngoại hối, thị trường tương lai, thị trường quyền cổ đông. Sau khi tiến hành đầu tư vốn cổ phần, tôi còn phải hiểu về đầu tư thiên thần, đầu tư mạo hiểm, tăng vốn phát triển cổ phần...

Bạn có thể đoán được tôi đã phải bỏ ra bao nhiều tâm huyết và chi phí để bồi dưỡng bản thân không? Nhờ khoản đầu tư này mà ngày hôm nay, ngoài công việc chính mang lại nguồn thu nhập ổn định hàng tháng, tôi còn ít nhất bốn nguồn thu nhập khác. Hơn nữa tôi còn là cổ đông sáng lập của nhiều công ty. Tuy trong rất nhiều phi vụ đầu tư thực nghiệp (công, nông, thương nghiệp), tôi chỉ là một cô gái tuổi đời còn khá trẻ, nhưng tôi vẫn có nhiều kinh nghiệm.

Không trải nghiệm, mãi mãi chúng ta không thể trở thành nhân vật dày dặn kinh nghiệm. Chúng ta phải nắm rõ về ngành nghề đang làm, thì mới có thể ung dung, thong thả kiếm tiền.

Ngành tài chính phù hợp với tôi nhưng chưa chắc đã phù hợp với bạn. Bạn nên bỏ chút thời gian để xác định ưu thế của mình. Nếu bạn sáng nghiệp trong ngành thực nghiệp, dưới đây là bốn điểm vô cùng quan trọng cần phải lưu ý:

- 1. Bạn có thể thu tiền trước rồi mới phục vụ không? Không phải không? Vậy thì hãy nghĩ cách đi!
- 2. Không mạo hiểm đặt rủi ro lên một mình bạn. Cao thủ hoặc là giảm thiểu rủi ro, hoặc là chuyển dịch rủi ro. Bạn đặt rủi ro lên người mình, một là có thể bạn không chống đỡ được, hai là chưa chắc nhà đầu tư đã tin tưởng bạn.
- 3. Bạn có thể cùng lúc phục vụ cho nhiều khách hàng không? Nếu không thể, bạn cần phải cân nhắc, suy xét lại về mô hình kinh doanh cá nhân của mình.
- 4. Ngành nghề mà bạn thích có khả năng tăng trưởng không? Bạn sẽ cơ hội nâng cao năng lực, trình độ của bản thân chứ? Nếu bạn nhìn thấy viễn cảnh tương lai với công việc kinh doanh thoi thóp, còn bạn cũng chỉ có thể duy trì trạng thái đủ sống, tôi khuyên bạn không nên sáng nghiệp trong lĩnh vực này.

Một công ty không có tốc độ tăng trưởng, sẽ không được xem trọng. Một người không vươn lên, sẽ bị xã hội đào thải.

Bạn có biết tại sao tôi có thể tiến bộ nhanh như vậy không? Tôi xin được chia sẻ với bạn như sau:

- 1. Tôi có tài ăn nói, cho nên tôi rất giỏi chia sẻ và tiếp thị theo kiểu 1- n (n là số nhiều).
  - 2. Tôi nhiệt tình học hỏi không ngừng để tiến bộ.
  - 3. Cộng sự của tôi tài giỏi.

Lòng nhiệt tình đối với công việc và cuộc sống là thứ mà bạn nhất định phải có. Nếu ban giống như tôi, chịu đầu tư cho bản thân, không ngừng rèn

luyện khả năng giao tiếp, nâng cao kỹ năng chuyên môn, biết chia sẻ với người khác chiếc bánh ngọt của mình, thì ngày tháng tuyệt vời của bạn sẽ không còn xa xôi nữa.

Có một số thứ sẽ là của riêng mình, người khác không thể bắt chước được. Chỉ cần bạn tìm đúng con đường dành cho mình, chắc chắn bạn sẽ thành công.

Tôi không có ý muốn dọa bạn sợ khi nói về việc sáng nghiệp và thị trường tài chính một cách lạnh lùng như vậy. Tôi muốn nói với bạn rằng, đồng tiền luôn đẻ ra tiền theo cách như vậy. Nếu không tin, bạn hãy xem thị trường chứng khoán, có loại cổ phiếu nào tăng hay giảm giá dựa trên mong muốn của bạn?

Chúng ta sáng nghiệp, làm sếp tổng, mục đích là để kinh doanh lớn, để mang lại cho xã hội nhiều giá trị. Trong quá trình thực hiện mong muốn đó, tiền luôn là một nhân tố rất quan trọng. Vì vậy, hãy quản lý thật tốt tài sản của bạn. Chỉ có quản lý được nó, thì bạn mới có đủ sức mạnh, mới có thể đi được xa.

# ĐÙNG NGÂY THƠ, "MẠNG LƯỚI" CỦA SẾP KHÔNG DỄ DÙNG ĐÂU

Vì tính chất công việc, tôi có cơ hội tiếp xúc khá nhiều với sếp Dư. Khi đó rất nhiều hội nghị kêu gọi đầu tư của công ty anh đều do tôi phụ trách. Sau một thời gian thường xuyên qua lại, tôi khá thân quen với một vài nhân viên trong công ty anh, trong đó có Tiểu Lý là trợ lý của anh.

Một ngày đầu năm năm nay, đột nhiên Tiểu Lý gửi tin nhắn Wechat<sup>5</sup> cho tôi, muốn gặp tôi nói chuyện. Chúng tôi hẹn nhau cùng ngồi

uống trà ở phòng làm việc. Tiểu Lý nói bây giờ anh ấy đang nắm trong tay một dự án tốt, muốn hợp tác với tôi.

<sup>5</sup> Một ứng dụng do tập đoàn Tencent của Trung Quốc phát triển, cho phép người dùng gửi tin nhắn bằng văn bản, voicechat hoặc gửi video.

Thành thật mà nói, vì nể mặt sếp Dư nên tôi mới tôn trọng Tiểu Lý. Còn Tiểu Lý, một là tôi không thật sự thân quen, hai là tôi không hề thích một vài hành vi thích thể hiện, thích ra vẻ của anh ta.

Bây giờ đột nhiên Tiểu Lý nói có dự án muốn hợp tác với tôi, tôi thật sự không muốn đồng ý. Nhưng vì tôn trọng Tiểu Lý, tôi vẫn lắng nghe hết lời giới thiệu, sau đó nói với anh ta: "Anh gửi cho tôi một ít tư liệu, để tôi xem thật kỹ, chúng ta nói chuyện sau nhé."

Tiễn Tiểu Lý ra về, tôi gọi điện cho sếp Dư. Nhờ đó mới biết Tiểu Lý đã từ chức, bây giờ đã chuyển sang công ty khác làm việc. Tôi hỏi lý do thôi việc của anh ta, sếp Dư cười cười, nói: "Chẳng phải là chút chuyện kia ư."

Tôi kể chuyện này với cộng sự L của tôi. Tôi cảm thấy Tiểu Lý còn quá trẻ, ngựa non háu đá nên chỉ thấy cái lợi trước mắt.

Câu trả lời của L lại khiến tôi hơi ngạc nhiên. Anh ấy nói: "Thực ra không ít nhân viên muốn lên làm sếp lớn, chỉ cần có cơ hội, bọn họ sẽ hành động như vậy. Mấy năm nay, nhiều người sau khi rời khỏi công ty, đều muốn liên hệ với mấy anh em bên cạnh anh. Mục đích để hợp tác với họ, nhưng cuối cùng đều chẳng đâu vào đâu. Tại sao lại vậy? Vì mấy người anh em này của anh chỉ quen biết anh, đối với những nhân viên muốn móc nối đó, họ vốn không biết rõ mục đích của họ, cho dù đồng ý gặp gỡ, cũng chỉ

xuất phát từ xã giao lịch sự mà thôi. Cho nên, nếu nhân viên có ý đồ khai thác, lôi kéo người của sếp, muốn sử dụng mạng lưới quan hệ của sếp, không dễ dàng vậy đâu."

Tôi nhớ lúc mới bắt đầu sáng nghiệp, tôi đã làm công việc tiếp thị. Về sau được giao nhiệm vụ tìm kiếm đối tác cho công ty, cộng sự Lị Lị đề nghị: "Hãy liên hệ với sếp Lý, sếp Trương xem, dù sao họ cũng là đối tác của công ty mà cậu từng làm trước đây, thực lực cậu cũng khá, chắc họ sẽ nể mặt."

Hoàn cảnh của tôi khi đó chẳng khác gì Tiểu Lý bây giờ. Sếp Lý và sếp Trương cũng lịch sự tiếp đón, cùng ngồi uống trà và trò chuyện với chúng tôi, bảo chúng tôi nói qua về dự án. Sau khi đôi bên trao đổi xong cũng bảo chúng tôi để lại ít tư liệu, rồi chúng tôi ra về.

Về sau, phía họ bặt vô âm tín, không thấy đả động gì đến việc chúng tôi đã đề cập.

Hợp tác ư? Làm gì có chuyện đó!

Nói thật, cảm giác bị từ chối rất khó chịu.

Bạn sẽ có cảm nhận rằng, trông có vẻ anh ta tỏ ra lịch sự với bạn, kỳ thực trong suốt quá trình nói chuyện, anh ta không hề tin tưởng bạn. Nghĩa là, trong lòng anh ta, bạn mãi mãi chỉ là một trợ lý. Dù hiện tại bạn giỏi giang như thế nào, định kiến trong lòng anh ta không dễ gì thay đổi được. Huống chi, bạn mới chỉ vừa chân ướt chân ráo bước đi trên con đường lập nghiệp.

Tôi quay về tự phân tích nguyên nhân. Tôi nhận thấy người mà người ta công nhận, xem trọng là sếp của bạn chứ không phải bạn. Nói cách khác,

thời gian tôi làm trợ lý, trong mắt người khác, chẳng qua tôi chỉ là một kẻ làm thuê, làm sao có thể lợi dụng được mạng lưới quan hệ của sếp kia chứ.

Về sau, tôi và Lị Lị cũng thử dùng cách mời khách ăn cơm để hợp tác với những sếp cũ. Nhưng trước tờ hoá đơn với con số đắt đỏ, sau một lần làm thử, chúng tôi phải chùn bước. Một bữa cơm, gọi lên mười một món, uống ba chai Mao Đài, đã ngốn của chúng tôi gần 5 nghìn NDT. Tim tôi đau nhói như bị kim châm vậy. Công ty vừa mới thành lập, lấy đâu ra lắm kinh phí để phung phí cho việc mời mọc xã giao!

Sau lần đó, tôi đã hiểu rõ là chúng tôi không đủ khả năng sử dụng mạng lưới quan hệ của sếp mình. Chúng tôi tưởng rằng làm trợ lý cho sếp, một khi đủ lông đủ cánh bay đi thì có thể tận dụng mối quan hệ của sếp để xây dựng kênh hợp tác của mình. Chúng tôi đã quá ngây thơ!

Nhớ lại cảnh Tiểu Lý tới gặp mình, tôi còn có cảm giác thương xót, vì chính tôi cũng đã từng ở trong hoàn cảnh như vậy. Thế nên tôi nghiêm túc xem xét dự án của anh ta, tuy nhiên nó thực sự không có tiềm năng, cũng không có tính thuyết phục. Còn nữa, Tiểu Lý vừa mới bước chân vào lĩnh vực tài chính, dường như anh ta không hiểu biết lắm về một số tình hình trong lĩnh vực này.

Sau khi xác định chắc chắn tôi không thể tham gia dự án của Tiểu Lý, tôi không từ chối đề nghị của anh ta ngay, mà nói với anh ta rằng dự án này chúng tôi vẫn còn chút băn khoăn. Tuy không thể cùng hợp tác, nhưng sau này nếu có cơ hội, hãy chia sẻ với chúng tôi. Tiểu Lý vui vẻ bằng lòng.

Tháng trước tôi lại đọc được tin tức do Tiểu Lý gửi tới, cậu ta đã thực hiện một dự án khác rồi. Thấy mạng lưới bạn bè của cậu ta như cái nồi lầu, lại còn công bố dự án rộng rãi trên Wechat, tôi cảm thấy hơi thất vọng.

Người trẻ, mới chập chững lập nghiệp, điều quan trọng nhất là phải giữ được cái tâm tĩnh. Nếu nói như rồng leo làm như mèo mửa, không chịu học tập và làm việc đến nơi đến chốn, chỉ lăm le đi đường tắt cho nhanh, thì không thể thu được kết quả tốt.

Cách làm của tôi về sau khác hẳn với Tiểu Lý. Tôi không chạy khắp nơi tìm đối tác của sếp cũ mời hợp tác nữa. Tôi bồi dưỡng kiến thức về sản phẩm, trau dồi nhận thức về đặc điểm, tình hình của lĩnh vực của mình, sau đó tiếp thị không ngừng nghỉ. Tôi không bám lấy những khách hàng cũ, mà chuyển sang khai thác những khách hàng mới.

Một chị bạn khác cùng hợp tác với tôi đã nói rất đúng: "Trung Quốc cái gì cũng thiếu, chỉ không thiếu người. Chỉ cần bạn chịu bỏ công bỏ sức, chắc chắn bạn có thể tìm được người bạn cần tìm."

Tôi cũng đồng tình với quan điểm này. Vậy nên, sau này cho dù mời gọi đầu tư dự án nào, chúng tôi luôn xây dựng được đội ngũ hàng nghìn người chỉ trong thời gian ngắn nhất.

Tôi và chị bạn cùng hợp tác này đều có tính cách hướng ngoại điển hình, thích mở rộng vòng tròn quan hệ. Khoảnh khắc phấn khởi nhất đối với chúng tôi là khi một khách hàng lạ đã chịu móc hầu bao thanh toán. Sau đó dần dần trở thành đối tác lâu dài của chúng tôi. Cảm giác giá trị mà quá trình này mang lại, không gì có thể bì được.

Chúng tôi cùng hợp tác như vậy, chưa đầy hai năm, hiệu suất kinh doanh đã tăng vượt bậc.

Gặp lại đối tác của sếp cũ, thường là trong những cuộc họp đầu ngành, khi đó hoặc chúng tôi là chủ, hoặc chúng tôi là khách. Họ chủ động chào

hỏi chúng tôi. Khi biết thực lực của chúng tôi, họ chủ động đề xuất hợp tác với chúng tôi trong tương lai.

Mạng lưới quan hệ do bản thân mình tự phát triển mới thật sự là mạng lưới "của mình". Nếu đặt trọng tâm vào đối tác của sếp cũ, khó đảm bảo sẽ không có xung đột, xích mích với nhau. Nghĩ vậy, trong lòng tôi cảng cảm thấy nhẹ nhõm hơn nhiều.

Thế nên khi sếp Lý đề nghị, muốn "hốt" cả đội ngũ của chúng tôi đến công ty ông ấy phụ trách mảng tiếp thị thị trường, chúng tôi đều cười vang.

Hiện tại, cũng thường xuyên có một số đối tác nói với chúng tôi rằng trợ lý cũ nào đó của chúng tôi liên hệ với họ. Người đó nói muốn hợp tác với họ, và muốn hỏi quan điểm của tôi. Tôi luôn có thể thản nhiên mà nói rằng: "Tôi cảm thấy dự án rất có triển vọng, hãy cùng hợp tác với họ."

Tôi không để tâm đến những chuyện này, vì tôi biết, chỉ cần tôi vẫn còn làm trong ngành này, người ta khó mà lấy mất mạng lưới quan hệ mà tôi tự khai thác, phát triển.

Cho nên, khi trợ lý nghỉ việc và bắt đầu sáng nghiệp, cần đặt trọng tâm vào việc khai thác và duy trì mạng lưới kết nối của mình. Vì mạng lưới của sếp, cho dù bạn có bỏ nhiều tâm tư đi nữa, cuối cùng bạn cũng sẽ nhận ra rằng, nó không "dễ ăn" đâu!

### Bàn về chuyện kết hô

Chris là cậu bạn thân người Rumani của tôi, cậu ấy làm trong ngành ngoại thương ở Trung Quốc.

Khi mới đến Trung Quốc, cậu ấy kinh doanh rượu vang. Tôi đã giúp cậu ấy tạo dựng một vài mối quan hệ không tồi. Chúng tôi thường hay tụ

tập với nhau, nói về chuyện làm ăn, thỉnh thoảng cũng nói về bạn bè.

Chris rất biết cách làm cho các cô gái vui. Cậu ấy có rất nhiều bạn gái ở Thâm Quyến, có cô nói tiếng Anh rất tốt, có cô bình thường hoặc khá tệ. Cậu ấy nói, đều này không ảnh hưởng gì khi họ ở bên nhau.

Qua lại với nhiều cô gái khác nhau khiến cho ngày cuối tuần của Chris trở nên khá thú vị.

Tôi hỏi cậu ấy: "Bí quyết để kết bạn với nhiều cô gái Trung Quốc khác nhau của cậu là gì vậy?" Cậu ấy nở nụ cười làm lố, nói: "Đẹp trai."

Tôi nói: "Thôi đi, người đẹp trai hơn cậu còn đầy ra đấy. Tôi cảm thấy đó chỉ là một điểm cộng thôi, không chắc đã là yếu tố chính."

Chris nghiêm túc nói: "Đối với tôi, những điều này đều không thành vấn đề. Con gái thích tôi, tôi đẹp trai, cũng biết lấy lòng họ. Chúng tôi cứ thế đến với nhau thôi. Nhưng bạn tôi có một thứ gọi là nhân tố quyết định."

Tôi hỏi đó là thứ gì.

Cậu ấy nói: "Bạn tôi là doanh nhân người Rumani. Nói chuyện không hài hước như tôi, nhưng lần đầu tiên hẹn hò với bất kỳ cô gái Trung Quốc nào, cậu ấy đều sẽ nói: 'Tôi làm ăn ở Trung Quốc, tôi cảm thấy người nước em quá giỏi. Tôi định tìm và lấy một cô vợ Trung Quốc, ổn định cuộc sống ở đây."

Chris nói người bạn này của cậu ấy sau khi giới thiệu như vậy, gần như tất cả các cô gái mà anh chàng muốn hẹn hò đều sẽ ngả vào lòng cậu ta.

Anh chàng ấy đã dùng mồi nhử kết hôn, khiến khá nhiều cô gái thi nhau lao về phía mình.

Tôi hỏi cậu ấy: "Cậu thấy chiêu này có tác dụng không?"

Chris nói: "Kỳ thực đó toàn là thủ đoạn để tán gái. Con gái thích cái gì, chúng tôi sẽ dùng cái đó thôi. Chứ không phải chúng tôi sẽ thật sự kết hôn với cô gái đó. Kết hôn là việc cần hết sức thận trọng."

Vậy nên tôi đã nghĩ, chiều trò kết hôn có tác dụng thật hay không?

Xung quanh tôi có rất nhiều cô bạn, họ cũng từng nói với tôi về vấn đề này.

Khi họ yêu si mê sẽ rất dễ bị tổn thương. Sau khi trái tim bị dày vò, họ sẽ quay sang tập trung cống hiến cho sự nghiệp. Khi đó, những người con trai từng khiến họ tổn thương sẽ quay lại tìm họ, nói: "Em là cô gái tốt. Trước đây anh dốc sức vì sự nghiệp, không thể hứa hẹn gì với em. cho nên đành phải rời xa em. Bây giờ anh muốn bù đắp cho em, anh muốn lấy em làm vợ, em hãy cho anh một cơ hội được không?"

Những người bạn gái này của tôi chia sẻ rằng: "Khi ấy, chúng tớ chỉ biết phá lên cười. Lúc đầu khi mình một lòng một dạ theo đuổi tình yêu, bọn họ chạy mất dép. Giờ mình chăm lo cho sự nghiệp, hơn nữa đang có chút thành tích, bọn họ lại nói muốn cưới mình. Đúng là nực cười! Sao bọn đàn ông đều thực dụng đến thế!"

Trong mắt những cô gái có nhan sắc, có sự nghiệp, mồi nhử kết hôn đã không còn khiến họ xiêu lòng nữa. Họ đã quen mắt với đủ kiểu gian xảo trên thương trường, có lẽ bây giờ thứ họ cần là một tấm chân tình.

Khi mới sáng nghiệp, cũng có một vài chị em may mắn hơn chúng tôi. Họ nhanh chóng tìm được một nửa như ý và bước vào cung điện hôn nhân. Khi tôi mệt mỏi, bận tối tăm mặt mũi, ngay cả ăn cơm cũng không thể ăn đúng bữa. Nhìn họ hưởng thụ cuộc sống quý bà, được cơm bưng nước rót, thật sự ghen tị vô cùng. Thậm chí trong một phút yếu lòng, tôi còn từng nghĩ: Tại sao mình không thể gặp được một người thích hợp để kết hôn, sống cuộc sống ổn định?

Vài năm qua đi, thỉnh thoảng chúng tôi vẫn tụ tập với những người chị em này, nhưng số lần đã ít hẳn đi. Chúng tôi không còn có chung chủ đề nói chuyện, không còn có chung vấn đề bận tâm. Chúng tôi quan tâm đến chỉ số chứng khoán, họ quan tâm đến chồng con. Chúng tôi quan tâm đến xu thế kinh tế, họ quan tâm đến quan hệ mẹ chồng, nàng dâu.

Đến nay những cô gái đã có thành tựu trong sự nghiệp hầu như đã có một nửa của mình. Họ vừa làm việc vừa sống cuộc sống của quý bà. Nhưng mấy người chị em kết hôn sớm kia lại không có được sự nghiệp vẻ vang của riêng mình. Họ hoặc là phụ trách mảng hậu cần và tài chính trong công ty của chồng, hoặc là làm một công việc bình thường ở công ty khác.

Định nghĩa về hạnh phúc của mỗi người mỗi khác, chỉ có điều nguồn tài sản của họ ít hơn chúng tôi nhiều.

Các cô gái khi còn trẻ, còn non nót đều thích cảm giác an toàn, luôn mong muốn được yêu thương, chở che. Thế nên, gặp được một người có điều kiện khá giả, nhiều người liền kết hôn ngay.

Sau khi kết hôn liệu họ có còn cảm giác an toàn?

Không đâu. Trong lòng họ vẫn luôn có ham muốn mãnh liệt là được ra ngoài xông pha. Nhưng vì đã kết hôn, họ đành chấp nhận sống tiếp cuộc sống yên ổn theo quỹ đạo đã định sẵn.

Dường như, những người phụ nữ sau khi đã lăn lộn trên thương trường sẽ càng có cái nhìn nhẹ nhàng hơn về chuyện hôn nhân. Khi họ đã có sự nghiệp khá thành công, mối quan hệ mẹ chồng - nàng dâu cũng trở nên hài hòa hơn. Vợ chồng cùng trưởng thành bên nhau, cùng đồng cam cộng khổ nên việc ngoại tình cũng khó có khả năng xảy ra. Vì vậy, mức độ hạnh phúc của họ có khi còn cao hơn những người kết hôn sớm.

Vậy thì mong muốn có được cảm giác an toàn đến sớm hay đến muộn mới tốt? Tôi thấy rằng, cảm giác an toàn do chính mình tạo ra mới là tốt nhất. Hôn nhân chưa bao giờ là nguồn gốc của cảm giác an toàn. Thay vì gửi gắm hi vọng vào hôn nhân, chẳng bằng cố gắng phần đấu cho ước mơ của mình trước. Bạn sẽ phát hiện ra rằng, sau khi bạn phần đấu và có được thành công của mình, bạn sẽ càng trở lên rực rỡ. Bầu trời mà bạn tung cánh càng trong veo, xanh thẳm.

# MỘT SỐ LỜI KHUYÊN DÀNH CHO NHỮNG NGƯỜI ĐANG LÀM TRỢ LÝ

Tôi đã đọc và xem rất nhiều bài báo và bộ phim về huyền thoại thời trang Chanel. Tôi thích người phụ nữ này, vì bà độc lập, thời thượng, sáng tạo.

Chanel có xuất thân vô cùng bình thường. Cha bà là một tiểu thương, mẹ bà là nông dân. Vào thời đại đó, khi kết hôn, cha mẹ bà còn không tổ chức hôn lễ chính thức.

Sau khi sinh ra bốn người con, mẹ bà qua đời. Cha bà đem cho người ta hai cậu con trai và hai cô con gái, còn ông thì bỏ sang tận nước Mỹ xa xôi, không quay trở về nữa.

Chanel khi còn là thiếu nữ đã sống trong tu viện. Đến năm 18 tuổi, bà rời khỏi tu viện. Ban ngày bà may quần áo trong một cửa hàng may mặc, buổi tối đi hát thuê tại phòng trà, quán bar. Bà hiểu rất rõ một điều, bản thân muốn có được thành công, thì cần phải nhờ đến sự giúp đỡ của đàn ông thuộc tầng lớp quý tộc trong xã hội. Khi bà 26 tuổi, tại một quán bar, bà đã gặp sĩ quan Balsan – người mà bà đã mong chờ từ lâu. Bà biết rằng cơ hội của mình đã đến. Bà bất chấp tất cả đi theo Balsan đến căn biệt thự của ông ta ở dưới quê, sống nhiều năm ở đó. Bà nghĩ rằng người đàn ông này sẽ cho bà một tương lai. Nhưng bà dần nhận ra rằng, Balsan là một gã Don Juan quen thói trăng hoa, cuộc hôn nhân của bà đã gặp phải không ít khó khăn vì điều này. Lúc rảnh rỗi, bà chú tâm vào công việc may vá để quên đi nỗi cô đơn.

Mới đầu bà may mũ. Bà gặp được Capel, người sau này bà nói rằng đó là người đàn ông mà bà yêu nhất trong cuộc đời. Capel đã cho bà một khoản tiền, giúp bà mở ra cửa hàng mũ đầu tiên ở Pháp. Đồng thời cung cấp cho bà mạng lưới quan hệ của xã hội thượng lưu, giúp bà bắt đầu sự nghiệp của mình.

Nhưng dù Capel rất yêu bà, ông buộc phải làm theo yêu cầu của gia tộc. Vì "môn đăng hộ đối" nên ông phải cưới một phụ nữ thuộc giới thượng lưu. Chanel hoàn toàn tuyệt vọng, bà đã mất niềm tin vào chuyện hôn nhân.

Câu chuyện về sau chắc hẳn các bạn đều biết rất rõ. Vào đêm tân hôn, Capel đã qua đời vì tai nạn xe hơi trong lúc đến tìm Chanel.

Sau khi mất đi người thương, Chanel đã quyết định "cưới" sự nghiệp. Sự sáng tạo táo bạo và sự chuyên tâm của bà đã giúp cho thương hiệu Chanel chỉ trong thời gian hai năm ngắn ngủi trở nên thịnh hành ở nước Pháp. Cho đến nay, nước hoa, túi xách, quần áo của Chanel vẫn khiến người ta vô cùng ưa thích.

Là một nhà sáng nghiệp thành công, những trải nghiệm của Chanel đã mang đến cho chúng ta những gợi ý tuyệt vời để bắt đầu lập nghiệp.

#### Phải có sự kiên trì

Chỉ có kiên trì, mới có thể không ngừng tạo ra thành quả. Nhờ có kiên trì, cho dù ở trong hoàn cảnh khắc nghiệt như thế nào, vẫn có thể chớp lấy thời cơ, tạo ra đột phá.

Năm đầu tiên khi Chanel một mình đến Paris, bà phải sống cảnh giật gấu vá vai nhờ vào việc làm mũ và bán mũ. Nhưng trong suốt thời gian này, bà luôn kiên trì, bền bỉ làm công việc của mình. Sau một năm, gặp được Capel, bà mới có cửa hàng đầu tiên.

Hãy thử nghĩ xem, nếu Chanel không có lòng kiên trì, thì chắc hẳn bà sẽ không trụ lại được ở Paris. Bà sẽ chấp nhận sống với Balsan ở dưới quê, trở thành kẻ lệ thuộc vào đàn ông. Sự kiên trì của bà, đã giúp bà có được người thương, lại có được cả sự nghiệp.

#### Phải có thực lực

Nếu như ở bước khởi đầu Chanel chọn cách dựa vào đàn ông, thì thành công về sau của bà lại hoàn toàn nhờ vào thực lực của chính bản thân bà.

Để có được thành công cần ít nhiều may mắn. Chanel quả thật đã gặp may vì bà đã được Capel giúp đỡ ngay khi bắt đầu con đường sáng nghiệp. Sau khi sự nghiệp bắt đầu phát triển, bà cũng vô cùng may mắn. Những sản phẩm mà bà làm ra luôn đi đầu trào lưu, phong cách thời trang luôn được số đông chạy theo.

Kỳ thực những thành tựu của Chanel đều do bà nỗ lực mà có được. May mắn là nhất thời, chỉ có nỗ lực mới có thể đảm bảo thành công suốt đời.

# Hãy trải nghiệm và mở mang kiến thức

Có cơ hội được trải nghiệm thì bạn hãy tận dụng nó. Nhờ được trải nghiệm, bạn sẽ mở mang kiến thức.

Rất nhiều sáng tạo của Chanel đều bắt nguồn từ những chuyến du lịch. Khi lần đầu tiên được Capel dẫn đi biển, bà đã có ý tưởng ban đầu về chiếc áo phông hải quân. Bà nhận ra rằng khi đi đây đó, sẽ trông thấy bao điều mới mẻ ở thế giới bên ngoài. Vậy nên sau khi sáng nghiệp, bà đã mở những cửa hàng mang phong cách khác nhau tại các thành phố khác nhau.

Mở mang kiến thức là điều vô cùng quan trọng. Nhờ tiếp xúc với rất nhiều người ở nhiều quốc gia, Chanel đã khai thác, sáng tạo ra những phong cách riêng trong các tác phẩm của mình. Mở mang kiến thức giúp bà có được nguồn cảm hứng bất tận.

Nỗ lực khi còn trẻ giúp bà trưởng thành về sau. Sự tự lập, cá tính và tinh thần không chịu thua cuộc của bà, đã giúp bà tiến lên trên con đường của mình.

Đặt nền móng cơ bản cho kiến thức, trải nghiệm và phong cách càng sớm càng tốt. Như vậy trên con đường sáng nghiệp, bạn sẽ gặp rất nhiều thuân lợi.

# XÂY DỰNG SỨC HÚT CÁ NHÂN

Trong bộ phim *Nửa đời trước của tôi*, rất nhiều người khen ngợi trang phục của nhân vật Đường Tinh. Theo tôi thấy, đó chẳng qua chỉ là phong

cách ăn mặc thường thấy của dân công sở. Trang phục chỉ có các màu đen, trắng, xám, không lỗi mốt cũng không màu mè. Trang phục của La Tử Quân hoặc có màu sắc sặc sỡ hoặc bồng bềnh như lá sen. Đó là cách ăn mặc của "lính mới nơi công sở". Nếu nói cách ăn mặc chuẩn của một nữ tổng giám đốc, phải kể đến trang phục của Andy trong bộ phim Hoan lạc tụng. Vừa mang phong thái của người làm kinh doanh, lại vừa đầy vẻ nữ tính. Vừa khiến người ta cảm thấy đẹp mắt, lại vẫn ngời ngời quyền uy.

Khi nói đến trang phục nơi công sở thì không thể không kể đến cách ăn mặc của nhân vật Miranda trong bộ phim The Devil Wears Prada (Tạm dịch: Yêu nữ thích hàng hiệu). Vừa thời trang vừa đầy quyền lực nhờ sự kết hợp của mỗi bộ trang phục. Từ áo khoác, túi xách, giày dép, đến những phụ kiện nhỏ xinh như nhẫn, hoa cài ngực của bà ta đều vô cùng hài hòa, phối hợp xuất sắc.

Cách ăn mặc của một nữ tổng giám đốc vừa cần thể hiện quyền uy, vừa mang vẻ nữ tính. Lại vừa cần toát lên hơi hướng kinh doanh. Trong những trường hợp như cùng khách uống trà, có thể chọn cho mình phong cách truyền thống, như xường xám.

Nếu thực sự không thể chọn được cách phối hợp thích hợp, bạn hãy ra cửa hàng mua lấy bộ quần áo đã được phối hợp sẵn. Từ trang sức đến giày dép đều có.

Tôi có một anh bạn, mới đầu không hiểu gì về cách phối hợp trang phục, anh liền đến cửa hàng mua cả bộ đồ. Từ áo sơ mi, quần âu, thắt lưng, giày da, thậm chí cả tất đều mua theo sự tư vấn của nhân viên bán hàng. Anh cũng nói với người nhân viên này về phong cách ăn mặc của mình. Sau một năm, anh đã là một ông chủ có gu thời trang tuyệt vời, đi đến đâu cũng thu hút được những ánh nhìn ngưỡng mộ.

Chiêu này có ích cho tất cả mọi người. Mới đầu hãy mặc những bộ đồ đã được phối sẵn, dần dần tìm được phong cách phù hợp với mình. Vị sếp đầu tiên của tôi khi đi làm là chị A. Vị trí trên thương trường, thành tựu trong công việc và khí chất mà chị ấy có được, tất cả đều có liên quan mật thiết với phong cách ăn mặc của chị ấy. Trên bàn làm việc của chị xếp đầy các cuốn tạp chí thời trang nổi tiếng. Hầu như ngày nào chị cũng dành mười mấy phút để đọc về trào lưu thời trang mới nhất, tìm kiếm món đồ phù hợp với mình.

Bản thân tôi có được sự nhạy bén về thời trang và bản lĩnh phối đồ không tệ nhờ ngày nào tôi cũng bỏ thời gian nghiên cứu, tìm tòi cách phối đồ. Ngay từ khi còn học cấp Ba, tôi đã bắt đầu có thói quen này. Tôi còn nhớ rất rõ khi đó tiền tiêu vặt của tôi rất ít, nhưng vẫn "bóp bụng" bỏ ra 20 tệ để mua cuốn tạp chí thời trang Vogue đầu tiên, có thời gian là ôm khư khư để đọc.

Dựa vào kinh nghiệm của bản thân, tôi xin mách cho mọi người làm thế nào để tạo được sức hút cá nhân.

#### Nâng cao hình tượng cá nhân ở nơi làm việc

Sở dĩ bộ phim *Nửa đời trước của tôi* làm mưa làm gió là nhờ có nhân vật Hạ Hàm ưu tú nơi công sở. Dưới sự chỉ dẫn của anh, đã có một Đường Tinh gần như hoàn hảo ở nơi làm việc. Cũng nhờ sự giúp đỡ của anh, bà nội trợ La Tử Quân đã li hôn mới có được cơ hội chuyển mình.

Hạ Hàm đã chia sẻ những điều anh tâm đắc ở nơi làm việc đó chính là nuôi dưỡng khả năng cạnh tranh, biến bạn thành người không thể thay thế được.

Trong bộ phim *Yêu nữ thích hàng hiệu*, nhân vật "yêu nữ" nói với Andy khi cô này mới chân ướt chân ráo bước chân vào mảng thời trang: "Cô muốn nói cho cả thế giới biết rằng cuộc sống của cô bận rộn đến nỗi cô không có thời gian kiếm lấy mảnh vải thích hợp che mông của mình phải không?"

Câu nói này thật khó nghe. Nhưng rất nhiều cô bạn giỏi giang, tháo vát của tôi cũng đều nghĩ như vậy. Bây giờ là thời đại "đồ ăn nhanh", không ai có thời gian tìm hiểu tâm hồn lương thiện ở bên trong nếu bắt gặp bề ngoài lôi thôi, nhếch nhác của bạn.

Hãy thử nghĩ xem, khi một nhóm các chàng trai trông thấy từ xa có mấy cô gái đi tới, liệu có ai đó sẽ nói: "Nhìn kìa, tâm hồn của cô gái kia thật là đẹp!" không? Không đâu!

Hình tượng vô cùng quan trọng. Ấn tượng bạn để lại trong mắt người khác sẽ quyết định con đường tiếp theo của bạn. Ai cũng yêu thích cái đẹp. Đàn ông yêu phụ nữ đẹp, phụ nữ cũng thích phụ nữ đẹp. Hãy thử nghĩ xem, nếu là bạn, bạn có từ chối yêu cầu của một người đẹp không? Một người phụ nữ đẹp, đứng trước một vấn đề nào đó, cũng ít bị thương tích hơn người khác.

Là một trợ lý, hàng ngày phải tháp tùng sếp đi khắp nơi để xử lý các công việc. Hình tượng của bạn chính là một cánh cửa sổ để người ngoài có thể nhìn vào và hiểu được sếp cũng như công ty của bạn. Cánh cửa sổ này được chăm chút cẩn thận, giá trị của bạn ở công ty sẽ được nâng cao.

Khi tôi đảm nhận vai trò trợ lý kinh doanh toàn cầu ở công ty Hồng Kông, lý do mà sếp của tôi đi đến đâu cũng thích dẫn tôi theo là vì anh ấy nhận thấy rằng tôi có khả năng khiến khách hàng cảm thấy vui vẻ. Có lần, tôi cùng đồng nghiệp đi dạo dưới sảnh của công ty, thì anh ấy gọi lại. Thì ra

là lãnh đạo của tổng công ty đến. Hôm đó tôi mặc chiếc váy dài bohemian xinh xắn, vô cùng thu hút mọi người. Anh ấy chào tôi từ xa, sau đó dẫn tôi giới thiệu với sếp tổng, ánh mắt đầy vẻ tự hào.

Một trợ lý có thể làm tăng thêm thể diện cho sếp, cho công ty, chẳng phải càng được xem trọng hơn sao?

Lần đầu tiên tôi cảm nhận được sức mạnh của hình tượng là nhờ sếp A – chị sếp đầu tiên của tôi khi mới bước chân vào chốn công sở.

Lần đó tôi theo chị đi công tác ở Hàng Châu. Ngoài chúng tôi ra còn có cả những người mẫu đến từ Puerto Rico, Thổ Nhĩ Kỳ, Singapore. Buổi tối trước ngày diễn ra cuộc họp tôi nghỉ hơi muộn, nên sáng hôm sau khi ngủ dậy tôi cảm thấy hơi mệt mỏi, hoàn toàn chẳng có sức để trang điểm, chải chuốt cho mình. Trước đó chị A có nói, hôm nay chúng tôi chỉ đi hát hò với khách hàng, không cần quá chỉn chu như khi bàn chuyện làm ăn.

Thế là tôi thong thả gội đầu, sấy khô tóc, mặc chiếc áo phông và chiếc quần ống rộng rồi ra ngoài. Tôi chọn chiếc áo phông này là vì tôi thực sự thích màu sắc của nó. Còn chiếc quần ống rộng là kiểu quần tôi luôn muốn mặc thử nhưng chưa có dịp, vì hầu như tôi luôn mặc những chiếc váy trang nhã ở nơi làm việc.

Trước khi ra khỏi cửa, tôi soi gương, thấy trang phục của mình không tệ chút nào. Thậm chí còn nghĩ rằng lần này tôi có thể khiến sếp có ấn tượng khác về hình tượng của mình.

Nhưng, vừa đến chỗ hẹn được vài phút, tôi phát hiện ra tôi đã tự làm xấu mặt mình với bộ trang phục. Sau khi chị A trông thấy tôi, chị đã nói với tôi ngay trước mặt tất cả các vị khách: "Rose, cái áo phông của em trông có coi được ở nơi này không?"

Khi đó, tôi có cảm giác quần áo trên người mình như bị lột sạch. Tôi chỉ muốn tìm một cái hố mà chui xuống. Tôi xấu hổ chạy đi đổi bộ váy khác trước con mắt ngạc nhiên của mọi người.

Từ đó về sau, tôi không còn để xảy ra bất cứ tình huống gì không hay liên quan đến trang phục. Trước mỗi cuộc họp lớn hoặc trước khi gặp gỡ khách hàng, tôi đều tự hỏi mình: Trang phục tôi đã chọn chắc chắn phù hợp với hoàn cảnh chứ?

Bạn có thể có được một công việc nhờ vào nền tảng gia đình, vào mối quan hệ, vào tiền bạc. Nhưng thứ giúp bạn có thể bước đi vững vàng trên con đường sự nghiệp vẫn là thực lực cá nhân. Mà hình tượng đẹp, là phương tiện đầu tiên thể hiện sự chỉn chu của bạn. Ở nơi làm việc, bản thân hình tượng đẹp chính là một lợi thế cạnh tranh.

Để nâng cao hình tượng cá nhân, bạn cần chú ý những điều sau:

Học cách phối hợp trang phục

Khi rảnh rỗi, hãy thường xuyên đi tới các cửa hàng thời trang. Ngắm nhìn những bộ đồ đã được phối cho ma nơ canh được treo ở nơi bắt mắt nhất, sau đó bắt chước cách phối đồ ấy. Cho dù là về màu sắc hay kiểu dáng, cách kết hợp trang phục của các thương hiệu đều rất có giá trị tham khảo. Internet cũng là một nguồn tham khảo đa dạng và phong phú. Bạn có thể lên Weibo để đọc những bài viết về cách phối hợp trang phục theo mùa, theo sự kiện hoặc theo dáng người.

Bạn có thể tham gia một số khoá học về xây dựng hình ảnh cá nhân. Những khoá học này đều sẽ dạy bạn cách lựa chọn, kết hợp trang phục. Tôi đã tham gia vài khóa học, cộng thêm việc chú ý quan sát cách ăn mặc của những người xung quanh, tôi tự thấy bản thân đã rất thành thạo kỹ năng này.

Phối đồ là một kỹ năng. Nếu bạn không luyện tập, thì làm sao có thể thành thực? Không biết cách phối hợp trang phục, bạn sẽ không thể xây dựng hình tượng đẹp cho bản thân. Khi đó bạn khó có thể thăng tiến, thành công trong sự nghiệp.

## Học cách trang điểm nhẹ nhàng

Trên mạng có rất nhiều kênh và bài viết dạy cách trang điểm nhẹ nhàng cho chị em phụ nữ đi làm công sở, rất tiện lợi để các bạn tham khảo và học theo.

Khi đi làm, nếu bạn là phụ nữ và bạn không trang điểm, người ta sẽ có ấn tượng rằng bạn trông thật phò phạc, thiếu sức sống. Ảnh hưởng đến công việc của bạn. Người phụ nữ không chú trọng đến việc làm đẹp cho bản thân, thì khó mà lên làm đến tổng giám đốc từ vị trí trợ lý.

#### Chú ý đến kiểu tóc và màu tóc

Nơi làm việc cần phải có bộ dạng của nơi làm việc. Một mái tóc sạch sẽ, gọn gàng là điều cần thiết. Tuỳ yêu cầu của trang phục, thỉnh thoảng có thể buộc tóc hoặc xõa tóc. Nếu xõa tóc, không nên để tóc quá ngắn. Tóc ngắn có thể rất cá tính, nhưng khó phù hợp với những trang phục khác nhau.

Ngoài ra, không nên nhuộm màu tóc quá sặc sỡ, nơi làm việc không phải là nơi để bạn tự do thể hiện cá tính một cách thái quá.

#### Chú ý đến móng tay và bàn tay

Hãy hình thành thói quen cắt tỉa móng tay định kỳ. Không được để móng tay dài, bẩn, trông rất mất vệ sinh.

Ngoài ra, tôi cũng không khuyến khích bạn sơn móng tay quá loè loẹt khi làm trợ lý. Điều đó không phù hợp với môi trường công sở. Sơn móng tay với các gam màu nhạt như màu da, màu hồng phót, sẽ thích hợp với công việc trợ lý của bạn.

Sau khi bạn đã trở thành tổng giám đốc, bất kể là màu móng gì, chỉ cần bạn biết cách phối hợp với trang phục thì đều có thể dùng được.

Hãy nuôi dưỡng thói quen rửa tay sạch sẽ, mùa đông phải dùng kem dưỡng da tay. Tay là gương mặt thứ hai của người phụ nữ, không chăm sóc tốt sẽ khiến người khác cảm thấy bạn không chuyên nghiệp, từ đó bạn rất khó thăng tiến.

#### Lựa chọn giày đép phù hợp

Có người nói, để biết một người phụ nữ yêu thương bản thân mình như thế nào, thì hãy hỏi xem cô ta có bao nhiều đôi giày. Tôi không định nói rằng việc bạn mua rất nhiều giày là thể hiện bạn rất yêu bản thân. Ý tôi là đôi giày bạn chọn phải có chất lượng tốt và thiết kế đẹp để phối hợp với trang phục hàng ngày.

Ở nơi làm việc, giày cao gót màu đen hoặc màu da là phù hợp nhất. Không nên đi những đôi giày có màu sắc sặc sỡ. Ngoài công ty thời trang ra, tôi hiếm thấy có ai đi đôi giày xanh xanh đỏ đỏ mà thể hiện được đẳng cấp cao. Điều đó chỉ khiến mọi người trong công ty cảm thấy bạn lạc loài, không chuyên nghiệp.

#### Hành xử đúng mực

Là một trợ lý, cách hành xử của bạn cần phải đạt chuẩn và đúng mực.

Tôi đã gặp rất nhiều trợ lý có cách nói chuyện không thể thể hiện được chức vị của mình. Dường như họ nghĩ rằng, bản thân mình chỉ là một trợ lý, mọi việc cứ để sếp quyết là được. Cho nên cho dù bạn hỏi gì, họ đều hờ hững trả lời: Tôi không biết.

Nếu gặp phải tình huống này, chắc hẳn bạn sẽ nghĩ rằng nếu bạn là sếp của người trợ lý này, bạn sẽ lập tức sa thải anh ta.

Sau vài năm tự sáng nghiệp, bên cạnh tôi có không ít trợ lý, tôi rất vui vì đã bồi dưỡng họ không tồi.

Theo tôi, để học được cách nói năng đúng mực, bạn nên nuôi dưỡng ba thói quen dưới đây:

#### Nói ít một chút

Một trợ lý lắm lời sẽ khiến người ta có ấn tượng là một người thiếu chuyên nghiệp. Trợ lý kiểu này cũng khó được lòng sếp và nhân viên xung quanh, dễ mang lại rắc rối cho chính bản thân mình, gây phiền phức cho sếp và cho công ty.

#### Cười nhiều hơn

Người trợ lý thường xuyên nở nụ cười sẽ tạo dựng được hình ảnh thân thiện, sẽ được sếp và đồng nghiệp quý mến, khách hàng tin tưởng.

## Điềm tĩnh

Có những người trợ lý, gặp chuyện gì cũng tỏ ra kinh ngạc. Điều này khiến người ta có cảm giác tâm của những người đó không vững vàng, không có thực lực đối phó với những tình huống bất ngờ. Gặp chuyện vẫn

giữ được bình tĩnh là tiêu chuẩn đánh giá một trợ lý đẳng cấp, chuyên nghiệp.

Một trợ lý ưu tú là người có những phẩm chất ưu tú. Họ có trách nhiệm, có chủ kiến, có năng lực hành động.

Một người trợ lý biết cách hành xử đúng mực, luôn có thể giảm thiểu không ít phiền toái không cần thiết cho sếp của mình.

Ngược lại, dưới đây là ba điều mà không ít trợ lý xem nhẹ:

Giữ mồm miệng

Với những việc được sếp giao phó, chỉ có sếp và mình biết. Những người khác bất kể là ai hỏi đến, cũng không được tiết lộ. Nhất định phải giữ bí mật về hoạt động của sếp. Có những khi sếp đi đâu, ở đâu nhưng không tiện tiết lộ, càng phải biết cách xử lý linh hoạt. Xử lý tốt, trợ lý sẽ có cơ hội được thăng cấp và hưởng nhiều đãi ngộ hơn. Ngược lại, sẽ có khả năng bị đào thải.

Trong thời gian tôi làm trợ lý, H đã làm trợ lý cho sếp của tôi khi đó được tám năm. Mới đầu, tôi nhận thấy mình rất khó được tiếp xúc với những công việc quan trọng của sếp. Về sau, khi đã được tin tưởng giao cho những việc hệ trọng, tôi phát hiện thấy H có rất nhiều phẩm chất vô cùng xuất sắc, khiến tôi hết sức kính nể anh.

Hầu như anh ấy hỗ trợ sếp trong mọi công việc. Chịu trách nhiệm lái xe và xử lý việc riêng của sếp. Trong thời gian này, bất cứ ai hỏi về chuyện liên quan đến sếp, H đều có thể ứng phó khôn ngoan. Vừa không khiến người ta phải nghi ngờ, vừa không để lộ việc riêng của sếp.

Không tham lợi nhỏ

Vì tính chất công việc, trợ lý có rất nhiều khoản chi. Lúc này, rất nhiều người sẽ bộc lộ tật xấu tham lợi nhỏ.

Thông thường, trợ lý sẽ được tạm ứng tiền và có thể tự mình ghi nợ. Vậy ghi bao nhiều, mục đích chi tiền là gì, hoàn toàn là do bản thân người trợ lý quyết định.

Tuy các sếp có vẻ như không quan tâm lắm đến việc này, nhưng họ đều biết tỏng việc bạn làm. Nếu bạn muốn là người chiến thắng cuối cùng, tốt nhất đừng tham những thứ nhỏ nhặt ấy.

Về điểm này, H làm rất tốt. Anh chịu trách nhiệm mua trái cây và đồ dùng thường ngày của công ty. Sếp thích ăn gì, công ty cần thứ gì, anh đều nắm rõ. Nhưng mọi khoản chi, anh đều ghi lại rõ ràng, chưa bao giờ tham lam chút tiền lẻ.

Đây cũng chính là nguyên nhân mà anh rất được sếp tín nhiệm. Không chỉ được tăng lương rất cao, mà ngay cả việc lớn như kết hôn, mua nhà, sếp cũng sẵn sàng dốc hầu bao hỗ trợ anh.

Rất nhiều bạn cùng trang lứa đều phải ghen tị với anh. Dù còn rất trẻ anh đã có nhà, có xe ở thành phố đắt đỏ như Thâm Quyến. Họ không biết rằng tất cả đều là do anh đã dốc tâm sức, tận tuy làm việc mới có được.

Duy trì mối quan hệ với những người ở bên cạnh khách hàng quan trọng

Những người ở bên cạnh khách hàng có thể là bà xã, bạn gái của khách hàng, cũng có thể là trợ lý của họ.

Khi đã làm sếp tổng, tôi phải kết nối với khách hàng, tôi muốn trợ lý của mình tạo mối quan hệ tốt đẹp với trợ lý của khách hàng trước, trao đổi

Wechat, làm quen với nhau.

Điều này mang đến nhiều lợi ích cho công việc của tôi sau này. Việc hợp tác giữa tôi và khách hàng, tôi đều có thể nắm bắt được tình hình tiến triển từ chỗ trợ lý của đối phương ngay từ đầu. Từ đó chuẩn bị sẵn phương án ứng phó.

Cho dù lần này việc hợp tác không thuận lợi, nhờ việc trợ lý của tôi duy trì mối quan hệ với trợ lý của đối phương sẽ mang lại hiệu quả cho lần hợp tác về sau.

Cách làm này tôi đã học được khi còn làm trợ lý.

Khi đó, mỗi lần tôi cùng sếp đi bàn công chuyện, những người đi cùng đối tác cho dù là bà xã hay trợ lý, tôi đều có thể tìm được chủ đề chung để nói chuyện với họ. Đó có thể là về thời trang, về cách trang điểm... Sau buổi gặp mặt, tôi vẫn giữ mối liên hệ với đối phương, kết quả là việc hợp tác giữa hai bên ngày càng thuận lợi.

Việc giữ quan hệ tốt với những người bên cạnh đối tác hay khách hàng là điều rất hiển nhiên trong kinh doanh. Vì đây là những đối tượng có thể có ảnh hưởng lớn đến công việc hợp tác của bạn. Có một số trợ lý có năng lực làm việc rất tốt, thường khi sếp đưa ra quyết định, đều hỏi xem ý kiến của họ như thế nào. Còn bà xã và bạn gái của sếp, thì càng không cần phải nói, có lúc ý kiến của họ còn có sức nặng hơn ý kiến của sếp.

# Nâng cao chỉ số EQ<sup>6</sup>

Chỉ số EQ đang là một trong những tiêu chí được đánh giá cao ở người trợ lý. Khái niệm khá trừu tượng, rất khó để miêu tả rốt cuộc nó là gì. Một người bạn làm trong ngành ô tô năng lượng mới <sup>7</sup> ở Thâm Quyến đã từng

nói với tôi về chỉ số EQ như sau: "Tài hoa (tài năng thể hiện ở bên ngoài) không cho thấy một người có tài. Người có tài thì rất nhiều, nhưng để thành công không thể chỉ dựa vào tài hoa, thậm chí đôi khi tài hoa chỉ đứng ở vị trí sau."

<sup>6</sup> Chỉ số cảm xúc, dùng để đo lường trí tưởng tượng, tính sáng tạo của một người.

<sup>7</sup> Các loại xe động cơ đốt trong, chủ yếu chạy bằng điện, thân thiện với môi trường.

Anh nói tiếp: "Rose, em nhìn anh này. Anh sinh năm 1988, anh có thể có được địa vị xã hội và tài sản cá nhân như hiện nay ở tuổi này, không phải là nhờ vào sự giỏi giang của anh. Khi còn nhỏ ngay cả cơm còn không được ăn no, anh không có thời gian để học tập và rèn luyện. Khi sáng nghiệp, chúng ta phải quan hệ với mọi kiểu người để hợp tác với họ, quá trình này không thể chỉ khoe khoang là có thể có được thứ em muốn. Quan trọng hơn cả là em cần phải có chỉ số cảm xúc rất cao. Em phải tìm hiểu khách hàng của em cần gì, sở thích cá nhân là gì, sau đó "tuỳ bệnh mà kê đơn", mới có thể từng bước đi đến thành công."

Sau một hồi nghe anh nói, tôi nhớ đến một câu nói của nhân vật Hạ Hàm trong bộ phim *Nửa đời trước của tôi*.Không thể sống một cuộc sống tạm bợ qua ngày, phải sống như chơi cờ trước khi đi một nước cờ, bạn phải biết ba nước sau đi như thế nào. Như vậy bạn mới có thể củng cố từng bước, tiến bước nào rào bước ấy thật vững chãi trong những ngày tháng về sau được.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Tùy tình huống mà có cách giải quyết phù hợp.

Bởi vậy, người có thể có được thành công trên thương trường, chắc chắn là người có chỉ số EQ rất cao.

Vậy, làm thế nào để bồi dưỡng chỉ số EQ? Nghiên cứu khoa học cho thấy, EQ không phải bẩm sinh mà có, nó là thứ có thể bồi dưỡng, rèn luyện. Trong phần này, tôi sẽ chia sẻ với các bạn sáu cách để nâng cao chỉ số EQ. Đương nhiên, sáu cách này không phải là lời nói suông, mà có căn cứ khoa học, hơn nữa đã được thử nghiệm nhiều lần trong thực tế.

#### Hiểu rõ bản thân

Nhìn rõ ưu, khuyết điểm của mình, biết rõ thói quen của mình, là tiền đề để nâng cao chỉ số EQ. Thật khó mà tưởng tượng, một người không định vị được vai trò và năng lực của bản thân, thì làm sao có thể trở thành một người có chỉ số EQ cao? Hãy soi chiếu bản thân, thấu hiểu chính con người mình. Từ đó mới có thể cải thiện khuyết điểm, phát huy ưu điểm, dần dần bồi dưỡng chỉ số EQ cao.

# Quan tâm đến người khác

Biểu hiện của người có chỉ số EQ thấp chính là quá chú trọng đến bản thân mình mà không để ý đến người khác. Để ý đến người khác nghĩa là tán thưởng, quan tâm đến những thứ người khác quan tâm. Chỉ có để tâm đến những người xung quanh, mới có thể hiểu được họ, kết bạn, giao thiệp và hợp tác làm ăn với họ.

#### Trở thành đối tác có giá trị

Một con người có giá trị "hữu xạ tự nhiên hương". Vì có giá trị, nên rất nhiều đặc điểm trông có vẻ không phù hợp của anh ta đều được mọi người bao dung. Kiên trì nâng cao giá trị của bản thân, giúp bản thân trở thành

một đối tác có giá trị, thì mạng lưới quan hệ của bạn sẽ được mở rộng, cơ hội sẽ đến với ban.

Chỉ số EQ cao được thể hiện trong quá trình giao tiếp với người khác. Nếu không có ai qua lại với bạn, thì chỉ số EQ của bạn cũng không được dùng đến và cũng sẽ không được nâng cao lên.

# Kiểm soát tốt cảm xúc của bản thân

Một người tâm trạng không ổn định, gặp chuyện thì tâm tình lên xuống thất thường, thường bị đánh giá là người không chín chắn. Mà một người không chín chắn, sẽ không phải là người có chỉ số EQ cao.

#### Luôn khiêm tốn

Khiêm tốn là đức tính tốt đẹp. Luôn biết khiêm tốn, sẽ giúp bạn trở thành một người ham học hỏi, có tinh thần cầu tiến, có thể tiến xa trong công việc.

Nếu bạn không thể giữ được sự khiêm tốn, mà ba hoa khoác lác hoặc xem thường người khác, bạn sẽ đánh mất đi thiện cảm của người khác dành cho mình. Con đường đi của bạn sẽ ngày càng hẹp lại.

#### Hiểu rõ về sếp

Là một trợ lý, chỉ số cảm xúc của bạn thể hiện ở tầm hiểu biết về sếp. Ví dụ, bạn có nắm được sở thích cá nhân của anh ấy không? Bạn có biết rõ những công việc mà anh ấy đang để tâm đến? Bạn có biết khách hàng mà anh ấy xem trọng nhất không? Bạn có biết về sở thích của bà xã hoặc bạn gái của anh ấy không? Nắm rõ và xử lý tốt những việc này chính là tố chất cần có của một trợ lý xuất sắc có EQ cao.

#### Có thói quen tốt

Thói quen tốt, ngoài việc có thể thúc đẩy quá trình trưởng thành của chúng ta, còn giúp chúng ta nhanh chóng quen thuộc và trở nên chuyên nghiệp với công việc trợ lý.

Thói quen cơ bản của một trợ lý gồm ba điểm vô cùng quan trọng sau đây:

### Có ý thức về thời gian

Một trợ lý không có khái niệm về thời gian, giống như một người lên kế hoạch tài chính mà không có khái niệm về toán học. Việc hẹn gặp khách hàng, lên lịch trình cho sếp, sắp xếp cuộc họp, tất cả những điều này đều cần phải bố trí thời gian cho hợp lý. Thậm chí nếu thời gian nói chuyện của sếp và khách hàng quá dài, ảnh hưởng đến thời gian hẹn của khách hàng tiếp theo, trợ lý cần phải làm tốt việc nhắc nhở sếp. Nuôi dưỡng tốt ý niệm về thời gian, người trợ lý càng có thể ứng phó tốt hơn với công việc này.

#### Không ngừng tự học hỏi

Lần đầu tiên làm công việc trợ lý, ngay cả PowerPoint và Excel cũng đều xa lạ, vì thế tôi đã mắc nhiều lỗi.

Đương nhiên sẽ bị sếp phê bình, nhưng sau khi bị phê bình, tự mình phải khắc phục hạn chế của bản thân, không ngừng tìm tòi và học hỏi. Ngoài việc học những kỹ năng cơ bản mà công việc yêu cầu, còn phải học cả những kiến thức khác để chuẩn bị cho tương lai sau này.

Tôi có một người chị em ở Thâm Quyến, sau khi tốt nghiệp đại học đã đi làm trợ lý trong ba năm. Trong thời gian đó chị kiên trì học tiếng Anh. Chị đều đặn tham gia câu lạc bộ đọc sách tiếng Anh, mỗi tuần một buổi. Sau ba năm, chị từ chức, ra nước ngoài dạy tiếng Anh, đồng thời làm công việc tuyên truyền văn hoá.

Về phần mình, môn học mà tôi kiên trì học tập chính là đầu tư tài chính. Tôi thực sự không muốn chỉ nhận được số tiền lương ít ỏi khi đó, trong khi phải phụ trách quá nhiều công việc. Vậy nên, sau khi làm trợ lý hai năm, tôi từ chức, bắt đầu sự nghiệp của riêng mình. Đến hôm nay tôi vẫn không ngừng học tập những kiến thức mới về tài chính.

#### Cân bằng giữa nghỉ ngơi và làm việc

Năng lực làm việc của một người có mạnh đến đâu đi nữa, nếu không nghỉ ngơi hợp lý, cũng không thể phát huy tối đa. Chủ động nghỉ ngơi là năng lực cần có của một trợ lý giỏi.

Một trợ lý, ngoài việc bản thân phải biết cân bằng giữa làm việc và nghỉ ngơi, còn phải nhắc nhở sếp có thời gian làm việc và nghỉ ngơi hợp lý. Khi cần làm việc thì phải đốc sức để đạt hiệu quả cao, khi cần nghỉ ngơi thì cũng phải thư giãn thật thoải mái.

Tăng ca không phải là việc đáng để khoe khoang hay được khen ngợi. Hoàn thành công việc đã định đúng thời hạn, đây chính là biểu hiện của một trợ lý có năng lực.

Ba điểm đã nêu ở trên là những thói quen cơ bản nhất mà một trợ lý cần phải có, còn dưới đây là ba thói quen then chốt mà một trợ lý cần nuôi dưỡng:

#### Hướng tới năng lực "quản lý" sếp

Một trợ lý, nếu chỉ làm theo yêu cầu, mệnh lệnh của sếp, mà không có bất cứ sự trao đổi, tương tác nào với sếp, thì đó là "lính mới", chưa chuyên nghiệp.

Một trợ lý thực sự đắc lực là người có thể "quản lý" sếp. Đó là người hỗ trợ sếp ở tất cả các phương diện mà mình có thể tham gia, giảm thiểu áp lực cho sếp.

Khi sếp tức giận vì cấp dưới, hãy rót cho sếp một cốc nước ấm, mở nhạc giúp sếp thư thái đầu óc. Khi sếp muốn nổi điên lên vì một khách hàng nào đó, hãy mỉm cười trình bày với sếp về cái lợi và cái hại của việc làm phật ý vị khách này. Khi sếp bận rộn không thể chăm sóc cho bà xã, hãy nhắc anh ấy nhớ ngày kỷ niệm. Mua quà tặng phù hợp giúp anh ấy, đợi đến ngày đó, nhắc sếp mang tặng vợ. Khi sếp đến họp muộn hay nghỉ trưa quá giờ, chủ động gọi điện thoại nhắc nhở khéo léo hoặc góp ý trực tiếp với sếp, giúp sếp hình thành thói quen làm việc và nghỉ ngơi hợp lý.

Đây đều là những điều nhỏ bé giúp một trợ lý xây dựng được mối quan hệ tốt với sếp.

Nhưng, có một điều tôi cần phải nhắc nhở các bạn. Phải tìm hiểu về thói quen của sếp rồi mới đưa ra quyết định, vì không phải sếp nào cũng thích trợ lý "hiến kế".

Tôi đã từng gặp nhiều ông chủ là người rất có chủ kiến, hơn nữa còn rất độc đoán. Nếu sếp của bạn cũng là người như vậy, hãy quan sát nhiều hơn, ít nói đi. Tạo được sự tín nhiệm trước mới là quyết sách hay nhất. Đợi thời cơ chín muồi, hoặc khi sếp đã đủ tín nhiệm bạn, hãy nêu ý kiến của mình, có như vậy mới thu được kết quả tốt.

#### Bồi dưỡng khả năng tư duy độc lập

Trợ lý tổng giám đốc của một công ty tài chính gửi tin nhắn Wechat hỏi tôi: "Sàn giao dịch chứng khoán là gì? Diễn thuyết lưu động mời gọi đầu tư là gì?" Điều này khiến tôi thật sự không còn gì để nói. Về cơ bản hầu như

mọi vấn đề đều có thể tìm được câu trả lời ở trên mạng. Khả năng tư duy độc lập, là năng lực mà một trợ lý cần phải bồi dưỡng.

Phải viết biên bản sau khi họp xong nhưng không hề hiểu rõ cuộc họp nói về vấn đề gì. Phải lên kế hoạch năm, kế hoạch quý cho công ty nhưng không biết gì về tiến trình nghiệp vụ, không biết mục tiêu, hướng đi sắp tới của công ty. Điều này là không thể chấp nhận được đối với một trợ lý.

Nuôi dưỡng năng lực tư duy độc lập. Nắm rõ mục tiêu phát triển trong tương lai và môi trường kinh doanh của công ty, nỗ lực trở thành một phần của công ty, thì bản thân mới có thể thực sự đột phá, tiến bộ vượt bậc ở vị trí công việc này.

#### Học hỏi từ người khác

Cho dù là ở một vị sếp xuất sắc, hay là vị khách hàng mà ta cực kỳ quý mến, chúng ta đều có thể học hỏi được cách đàm phán kinh doanh và cách cư xử với mọi người từ họ. Thông thường, đây đều là những người có tuổi đời và tuổi nghề lớn hơn hẳn chúng ta, nên họ có nhiều kiến thức, nhiều trải nghiệm hơn chúng ta. Họ đã quen với nghề và quen với môi trường kinh doanh.

Hình thành khả năng học hỏi từ người khác, chúng ta có thể nhanh chóng trưởng thành hơn trên cương vị là một trợ lý. Học hỏi ở đây hoàn toàn không có nghĩa là bắt chước mọi hành vi tốt, xấu của người khác. Mà cần biết nhận định những điều bản thân cần tiếp thu, đề ra mục tiêu rõ ràng, từ đó bổ sung kiến thức, kỹ năng còn thiếu sót, củng cố, nâng cao năng lực đã có.

# Khả năng ứng phó và tinh thần mạnh mẽ

Không một ai sinh ra đã hoàn hảo, một vị sếp ưu tú là người luôn không ngừng nỗ lực suốt cả cuộc đời. Trách nhiệm trên cương vị của một trợ lý yêu cầu bạn phải có khả năng ứng phó và hiểu biết sâu sắc. Ví dụ, ngày hôm sau công ty phải tổ chức một cuộc họp quy mô lớn. Buổi tối hôm nay sếp gửi cho bạn một tập tài liệu, nói cuộc họp này sẽ do bạn sắp xếp. Nếu bạn không có khả năng ứng phó nhanh nhẹn, bạn sẽ xoay sở ra sao với tình thế đột xuất này?

Công việc của trợ lý thường vất vả. Bạn cần chuyên tâm, có tư duy logic, cần nhẫn nại. Nếu không có sự kiên định, mạnh mẽ, bạn sẽ không thể hoàn thành được trọng trách này.

# Chương 4 CÓ ĐƯỜNG TẮT ĐỂ TRỞ THÀNH SẾP TỔNG KHÔNG?

### CON ĐƯỜNG VÒNG TỔI ĐÃ ĐI (1)

Trên hành trình làm trợ lý, tôi đã đi nhiều đường vòng. Mỗi con đường đều được lót bằng những bài học mồ hôi và nước mắt. Nếu phải định nghĩa thế nào là một trợ lý giỏi, tôi nghĩ đó là người tạo ra được sự khác biệt. Một người sếp giỏi là người mà có ở công ty hay không, công ty vẫn hoạt động bình thường. Một trợ lý giỏi là người có ở công ty hay không, công ty sẽ ở trong trạng thái hoàn toàn khác biệt.

Muốn trở thành một trợ lý ưu tú, trước hết bạn phải hiểu rõ điều này: giữa sếp và trợ lý mãi mãi không có sự bình đẳng. Cho dù sếp tín nhiệm, thừa nhận năng lực của bạn, trao đổi với bạn về vấn đề riêng tư, và dù bạn nghĩ rằng mình là người thân cận nhất của anh ta, bạn đừng bao giờ quên anh ta là người trả lương cho bạn, anh ta là sếp của bạn. Hai người không thể bình đẳng với nhau được. Hai người cũng không thể trở thành bạn "lòng đã hiểu lòng" của nhau được. Vậy nên nếu bạn đem ước mơ lớn nhất, bí mật sâu kín nhất của mình kể với anh ta, thì bạn là người ngu xuẩn nhất.

Bảng khảo sát về những người đàn ông xuất sắc ở Anh cho thấy, tiêu chí đánh giá đầu tiên đối với người vợ tương lai của những người này chính là chỉ số IQ. Chỉ số IQ là gì? Đó là chỉ số thể hiện mức độ thông minh của một người. Cô gái có chỉ số IQ cao mà những người đàn ông xuất sắc kia đang tìm kiếm là người có chung đề tài nói chuyện với họ. Có thể hiểu được

những gì họ đang nói, đoán trước được những gì họ sắp nói và ăn ý tiếp lời ho.

Trong bộ phim *Nửa đời trước của tôi*, có một nhân vật là lão Trác – một ông chủ cửa hàng Nhật ở Thượng Hải. Con gái của bạn thân ông là Lạc Lạc, đường cùng bí lối đến tìm ông nhờ giúp đỡ. Lão Trác nhớ đến lời gửi gắm của người bạn trước lúc qua đời, đã chăm lo rất tốt cho cuộc sống và công việc của Lạc Lạc.

Lạc Lạc còn trẻ. Do sự quan tâm, săn sóc chu đáo, cùng cách cư xử chín chắn của ông, cô đã sinh lòng ái mộ, liền bày tỏ tình yêu sâu kín trong lòng. Nghe việc này, lão Trác trả lời: "Trong công việc, ta là ông chủ, cháu là nhân viên. Cháu làm việc, ta trả lương cho cháu. Trong cuộc sống, cháu là con gái bạn thân của ta. Bố cháu đã qua đời, lẽ đương nhiên ta nên chăm lo cho cháu. Ngoài các điều này ra, chúng ta không còn bất cứ mối quan hệ nào khác. Chỉ có trong phim ảnh mới xảy ra chuyện mà cháu đang mong muốn. Còn ở đây, tại Thượng Hải này, giữa cháu và ta, không có khả năng ấy đâu."

Xem đến đây, tôi nhận thấy rằng đúng là như vậy.

Năm 2010, tôi tốt nghiệp đại học. Nhờ năng lực tiếng Anh tốt và khả năng đàm phán kinh doanh khéo léo, tôi nhanh chóng được một công ty người mẫu ở Thâm Quyến tuyển dụng, đảm nhận công việc đi theo phiên dịch và làm trợ lý cho sếp tổng Lý là chủ tịch của cuộc thi người mẫu. Sếp tổng Lý là một người phụ nữ cuốn hút, ngoài 40 tuổi, chưa kết hôn và rất độc đoán.

Sau khi cuộc thi người mẫu của các nước kết thúc, quán quân sẽ đến Trung Quốc để thi chung kết. Công ty chúng tôi đảm trách công việc tổ chức cuộc thi chung kết, mời gọi đầu tư từ các nhà tài trợ và các công ty quảng cáo người mẫu.

Công việc như vậy yêu cầu xử lý thật tốt mối quan hệ với nhà thầu các thành phố để có được khoản đầu tư từ 5 triệu đến 8 triệu NDT, đồng thời tạo ra nền "kinh tế sắc đẹp".

Công việc hằng ngày của tôi xoay quanh ba địa điểm: khách sạn – sân bay – phòng họp. Tôi phải ngủ rất muộn và thức dậy rất sớm. Nguyên nhân rất đơn giản. Không có tôi, sếp của tôi và người mẫu nước ngoài xinh đẹp không thể kết nối, trao đổi với nhau về bất cứ việc gì. Vì tính chất công việc nên giữa tôi và sếp dần dần hình thành một sự ăn ý ngầm rất tốt đẹp. Với tuổi đời và trải nghiệm ít ỏi khi đó, tôi nghĩ rằng đó là mối quan hệ đôi bên tin tưởng lẫn nhau.

Một khoảng thời gian rất dài sau đó, chúng tôi cùng lái xe tới khu sơn trang tư nhân, cùng bay đến một thành phố khác. Vô số ngày đêm tăng ca với nhau, ngoài công việc, chúng tôi còn nói đôi chút về những chủ đề liên quan đến phụ nữ. Niềm tin giữa chúng tôi lớn dần, tôi cũng bắt đầu coi chị ấy như một người bạn. Thỉnh thoảng tôi còn trêu chọc cách ăn mặc, sản phẩm dưỡng da, bạn trai của chị ấy nữa.

Vì nghĩ rằng mình đã trở thành bạn của chị ấy, nên tôi đã để xảy ra một sơ suất không đáng có.

Một hôm, sau khi xử lý khối lượng công việc phiên dịch lớn, đầu óc tôi hơi "chập chờn". Tôi đăng nhập vào trang mạng kết bạn nước ngoài, định bụng tán gẫu một chút cho thoải mái. Trong lúc tôi nói chuyện, sếp bảo tôi rót cho chị ấy một cốc nước. Khi tôi quay lại, vừa hay chị ấy đứng trước bàn làm việc của tôi, chăm chú nhìn vào màn hình máy tính. Cũng vào tối hôm đó, tôi chia sẻ với chị ấy về mối tình với một anh chàng Thổ Nhĩ Kỳ,

đồng thời bày tỏ nguyện vọng nhỏ bé được đi công tác ở Thổ Nhĩ Kỳ một chuyến với công ty. Khi đó tôi tưởng rằng người sếp "đáng tin cậy" của mình sẽ giúp tôi hoàn thành được giấc mơ này.

Ngờ đâu, đó là khi ác mộng của tôi bắt đầu.

Thời điểm diễn ra cuộc thi, tôi và chủ tịch cuộc thi người mẫu Thổ Nhĩ Kỳ đã tạo dựng được mối quan hệ tốt đẹp. Sếp của tôi khăng khăng cho rằng tôi có thể tiết lộ chuyện của công ty với vị chủ tịch này. Sau đó, trong công việc, chị ấy bắt đầu cố ý hay vô tình hoạnh hoẹ, gây khó dễ cho tôi. Ví dụ, lúc đêm khuya, cố ý gọi điện thoại sai tôi xử lý công việc, hay trước mặt tất cả mọi người, bao gồm cả sếp người Trung Quốc, người mẫu nước ngoài và quan chức chính phủ, chị ấy đã mắng sa sả vào mặt tôi... Những chuyện này chưa từng xảy ra khi tôi còn chưa coi chị ấy như bạn bè.

Mọi việc cuối cùng cũng bùng nổ sau khi cuộc thi người mẫu kết thúc. Hôm đó, sếp đột nhiên yêu cầu tôi đi công tác ba ngày cùng chị ấy đến một nơi hẻo lánh ở Thâm Quyến. Gần đến lúc khởi hành tôi mới nhận được thông báo, tôi không kịp thu xếp hành lý, chỉ kịp mang theo vài ba bộ quần áo thường ngày, cũng không chuẩn bị nhiều giày.

Công việc bận rộn, phải đi bộ nhiều nên gót giày cao gót của tôi bị gãy vào ngày thứ hai. Ra khỏi khách sạn quá gấp gáp, ngay cả thẻ ngân hàng tôi cũng không mang theo nên không biết phải xử trí như thế nào. Khi đó việc mua sắm chưa thuận tiện như bây giờ, có thể dùng Wechat hoặc Alipay thanh toán tiền bất cứ lúc nào, bất cứ nơi đâu.

Sếp nhìn bộ dạng lúng túng của tôi nhưng không hề có ý định giúp đỡ. Chính vị chủ tịch người Thổ Nhĩ Kỳ đã chủ động cho tôi tiền mặt để tôi mua một đôi giày khác.

Tôi cần phải nói rõ một điều, vị chủ tịch người Thổ Nhĩ Kỳ này là nam giới, một người đàn ông 60 tuổi rất cuốn hút. Nhưng tôi không hề hay biết về "mối quan hệ hợp tác" ngấm ngầm giữa sếp tôi và người đàn ông này.

Kết thúc đợt công tác, ngày đầu tiên khi tôi quay về công ty làm việc đã bị chặn lại ngoài cửa, bị yêu cầu giao lại chìa khoá phòng làm việc, đồng thời mang tất cả đồ đạc của tôi rời khỏi công ty dưới sự giám sát của thư ký tổng. Tôi không được động vào bất cứ thứ gì trong máy tính.

Khoảnh khắc đó, tôi như vừa mới tỉnh dậy sau cơn mơ. Tôi chợt hiểu rằng, việc tôi coi sếp như bạn bè là sự cả tin một cách ngốc nghếch. Những ngày tháng đó, khi lãnh đạo của khách hàng khen ngợi tôi, nói với chị ấy rằng cô trợ lý này có thể lên làm sếp từ vị trí trợ lý. Khi tôi nói với chị ấy rằng thư ký tổng không chuyên tâm xử lý việc mà tư lợi việc riêng của anh ta, khi tôi nói với chị ấy tôi nhớ anh bạn trai người Thổ Nhĩ Kỳ, khi tôi chuyên tâm làm công việc kết nối với vị chủ tịch người Thổ Nhĩ Kỳ nhưng lại bị chị ấy hiểu lầm rằng tôi đã cướp "miếng pho mát" của chị... chị ấy đã để tâm đến tôi.

Sau lần phải rời khỏi công ty một cách bị động đó, tôi đã dành cho mình hẳn một tháng nghỉ ngơi để suy xét và lên kế hoạch về công việc tiếp theo.

Bài học xương máu lần ấy đã dạy cho tôi hiểu rằng, muốn làm bạn với sếp, thì cái giá tôi phải trả là quá đắt.

### CON ĐƯỜNG VÒNG TÔI ĐÃ ĐI (2)

Khi làm việc tại Công ty Hồng Kông, tôi đã là một "tay lính kỳ cựu" trên thương trường. Cho dù là trợ lý kinh doanh quốc tế, hay là đàm phán

kinh doanh bằng tiếng Anh, cả việc xử lý mối quan hệ với đại lý cấp trên hay khách hàng, tôi đều có thể thực hiện một cách chuyên nghiệp.

Tôi tưởng rằng tôi sẽ gắn bó lâu dài với công ty này, giống như bố tôi đã nói: "Một người phụ nữ, có được ngoại hình đẹp, công việc đàng hoàng, lương lậu khá là đủ rồi. Không cần thiết phải vất vả, cực nhọc như đàn ông."

Tận sâu trong lòng tôi, cách nghĩ và cách làm giữa tôi và bố khác hẳn nhau. Tôi chú ý đến hình tượng, cách ăn nói, tu thân dưỡng tính, nỗ lực vươn lên để có được công việc và cuộc sống như ý. Công ty trả tôi mức lương một năm gần bảy con số, cung cấp cho tôi căn hộ đẹp và xe sang. Tôi có thể thành thục xử lý công việc, có thời gian ngủ đủ giấc, còn có thể đi nước ngoài du lịch.

Tất cả có vẻ hoàn hảo, tôi cũng đầu tư rất nhiều cho công việc của mình.

Nhưng trong công ty này, hầu như tất cả nhân viên ở vị trí quản lý cấp cao và tầng lớp lãnh đạo đều đến từ Đài Loan hoặc Hồng Kông. Những nhân viên đến từ nơi khác rất khó thăng tiến lên chức vụ cao trong công ty. Chỉ có một nhân viên đến từ Vũ Hán là làm đến vị trí giám đốc, nhưng anh ấy đã làm việc ở công ty 16 năm rồi.

Hằng ngày tôi cùng tham gia họp hành với giám đốc kinh doanh toàn cầu. Sau đó vào những ngày anh ấy không có mặt ở công ty, tôi bao quát tốt mọi công việc khác của đội ngũ, đồng thời báo cáo cho anh ấy bằng email.

Tháng đầu tiên, tôi phát hiện ra giám đốc bộ phận mua hàng của công ty "ăn vụng". Anh ta dàn xếp với công ty mẹ để nhận tiền hoa hồng, lợi dụng chức vụ để chiếm đoạt các khoản công ty phải hoàn tiền. Lúc đi làm,

chỉ cần Tổng giám đốc không có mặt ở công ty, anh ta sẽ thừa cơ chuồn ra ngoài làm việc riêng... Trong nội bộ công ty, thành viên của bộ phận mua hàng biết những chuyện này. Nhưng để giữ được mối quan hệ tốt đẹp với anh ta, ai nấy đều chọn giữ im lặng, làm như không hay biết gì.

Tôi đem toàn bộ những chuyện này báo cáo với sếp bằng email. Sếp của tôi báo cáo lại toàn bộ lên sếp tổng của tập đoàn. Sau đó chưa đến một tuần, vị giám đốc bộ phận mua hàng này liền từ chức.

Từ đó sếp giao cho tôi nhiều nhiệm vụ hơn nữa, đều là những việc phát hiện hành vi "ăn vụng". Khi đó, tôi thực sự cảm thấy mình có tiềm năng làm trinh thám. Mọi nhân viên có vấn đề trong công ty đều lộ nguyên hình dưới sự điều tra tường tận của tôi.

Có lẽ vì vậy mà tôi đã đắc tội với không ít người. Tôi không thích kết bạn ở nơi làm việc, cũng không có quan hệ thân thiết với mọi người, nhưng dần dần tôi bắt đầu không thích cảm giác này nữa. Một mặt, nó không hề hỗ trợ gì cho việc nâng cao kỹ năng nghề nghiệp của tôi. Mặt khác, tôi vô cùng chán ghét bầu không khí của công ty. Một đám người Trung Quốc ở cùng với nhau, nói chuyện lại phải dùng tiếng Anh. Gần như tất cả tầng lớp lãnh đạo của cả đội đều đến từ Hồng Kông hoặc Đài Loan, còn thành viên các đội đều là người ở các tỉnh và thành phố khác. Vì sếp tôi ít ra mặt, tôi thường xuyên đại diện cho anh ấy xử lý các sự vụ. Thế nên tất cả các lãnh đạo dường như đều chú trọng xây dựng mối quan hệ với tôi. Họ rất giỏi nói những lời a dua, nịnh nọt. Còn tôi chỉ cần nhìn là biết tổng lời nào chân thành, lời nào giả tạo.

Dần dần tôi mất đi nhiệt huyết với công việc này. Tôi nghĩ với trình độ tiếng Anh và khả năng đàm phán kinh doanh của mình, không nên chỉ dùng vào việc điều tra thành phần "ăn vụng". Thời gian đó, có lẽ tôi đã khiến rất

nhiều người bị mất "bát cơm". Đây không phải là chủ ý ban đầu khi tôi đến làm việc ở công ty này.

Tôi cảm thấy mình không nên tiếp tục như vậy. Sự mẫn cán và năng lực của tôi cần một không gian tốt đẹp hơn để phát huy. Cuộc đời tôi cần có một giá trị và sứ mệnh lớn lao hơn.

Trước tiên, tôi cho mình thời gian một tuần, để cân nhắc và đưa ra kết luận về ưu thế bản thân, để lên kế hoạch cho bước đi tiếp theo trong sự nghiệp. Tôi phát hiện ra mình đã không còn thích hợp với việc làm thuê. Tôi nên tự mình lập nghiệp, tôi có giá trị quan kinh doanh, có thể vận dụng ưu thế của bản thân để giúp nhiều người khác. Năm đó tôi 25 tuổi.

Với sự ra đi lần này, tôi đã bắt đầu chân trời sáng nghiệp của riêng mình.

### KHÁM PHÁ ƯU THẾ QUẢN LÝ BẢN THÂN

Tôi là người có yêu cầu rất khắt khe đối với trang phục. Ngoài việc mỗi ngày phải mặc một bộ quần áo khác nhau, việc phối đồ cũng rất được tôi coi trọng. Trang phục phải phù hợp với kiểu tóc, phụ kiện cho tóc, khuyên tai, túi xách, đồng hồ, nhẫn, tất, giày... Đối với nhân viên trong đội, tôi có yêu cầu cao tương tự. Với trợ lý của tôi, tôi càng nghiêm khắc hơn. Ngoài việc chỉ dạy cho họ về trang phục thường ngày, vali sử dụng khi đi công tác, mũ và túi xách nên dùng... tôi cũng hướng dẫn họ cách lựa chọn và phối hợp những món đồ này.

Chính điều này đã giúp cho trợ lý của tôi giờ đây trở thành đối tượng mà các công ty trong ngành tranh nhau săn đón.

Mỗi lần tôi đi đàm phán làm ăn cùng cộng sự L. Tôi đều hỏi rõ khách hàng là ai, có mạng lưới quan hệ và nền tảng xã hội như thế nào, nội dung

và mục đích của cuộc đàm phán là gì. Sau đó tôi sẽ căn cứ vào từng trường hợp và yêu cầu để phối màu và kiểu dáng của trang phục tôi sẽ mặc. L khen tôi làm rất tốt, tôi thường cười cười nói: "Khi em đi một mình cũng phải làm rất tốt, huống chi là cùng anh đi gặp khách hàng."

Sau đó L dẫn tôi đi gặp khách hàng với dáng vẻ đầy vẻ kiêu hãnh, tự hào.

Thường trong những trường hợp này, chúng tôi đều trở thành tâm điểm. Dù là năng lực nghiệp vụ, khả năng đàm phán kinh doanh, khả năng diễn thuyết hay khả năng thu hút sự chú ý, chúng tôi đều hơn người khác một bậc.

Tôi không cần đặc biệt nhấn mạnh về tầm quan trọng của "hình tượng" đối với đối tác hay khách hàng, điều đó là quá hiển nhiên rồi. Điều mà tôi muốn nói đến là, nếu ngay cả hình tượng của bản thân mà bạn cũng không thể kiểm soát tốt, thì làm sao bạn có thể quản lý tốt sự nghiệp, gia đình. Bạn làm sao chăm lo tốt cho cha mẹ, duy trì, mở rộng các mối quan hệ, xây dựng tốt cuộc sống của bạn?

Một sớm, trên đường lái xe đến công ty, tôi gặp một đôi tình nhân đi xe máy. Gặp đèn đỏ, tôi dừng xe, chăm chú quan sát họ. Tuy đã là tháng Tư, ánh mặt trời rực rỡ, nhưng cô gái ngồi đằng sau chiếc xe máy vẫn lạnh đến run cầm cập. Hai tay ôm chặt lấy chàng trai ngồi đằng trước, mái tóc dài tung bay trong gió.

Hình ảnh của họ làm tôi nhớ đến câu nói hết sức thịnh hành vài năm trước: Khóc trong xe BMW, hay cười trên xe đạp? Khi đó tôi đang đi xe BMW, điều này bất giác làm tôi mim cười.

Lần đầu tiên nghe thấy câu nói này, tôi cũng không nghĩ ngợi nhiều. Cả hai lựa chọn này đều không có ý nghĩa với tôi. Tôi cảm thấy câu trả lời còn phải tuỳ thuộc vào thời điểm. Nếu như là vào buổi tối, tôi sẽ rất vui nếu có thể cùng người yêu đạp xe đi hóng gió ngoài bãi biển và cười thật to. Nhưng nếu vào sáng sớm như thế này, tôi phải mất 40 phút mới sửa soạn xong, thì làm sao có thể chịu đựng nổi cảnh "gió dập mưa vùi" đằng sau xe đạp kia chứ? Lúc này, tình yêu có đẹp đi nữa, chắc chắn tôi cũng không thể cười được.

Những gì tôi vừa nói ở trên không phải trọng tâm tôi muốn đề cập. Điều mà tôi muốn nói là, tại sao xe đạp và xe BMW có thể trở thành chủ đề để đem ra lựa chọn? Theo quan điểm của nhiều người, xe đạp tượng trưng cho tình yêu của các anh chàng bình thường, xe BMW tượng trưng cho tình yêu của các anh "cao, giàu, đẹp". Nếu bạn nỗ lực mang lại giá trị cho chính mình, bạn sẽ nhận ra rằng, bạn mới là người quyết định chiếc xe mà mình đi.

Nếu bạn nỗ lực vì chính mình, cho dù bây giờ bạn chọn người yêu chỉ đi xe đạp, anh ấy cũng có thể nhanh chóng đổi sang đi BMW. Nhưng nếu bạn không nỗ lực, thì vị trí của bạn trên xe BMW sớm muộn cũng bị người khác chiếm mất.

Xã hội tàn khốc như vậy đấy. Rất nhiều trợ lý của tôi cũng chính vì vậy mà bị đào thải. Còn khi bản thân tôi vẫn còn làm trợ lý, rất nhiều trợ lý khác ở xung quanh tôi, cũng bị tôi loại bỏ.

Nỗ lực mà tôi nhấn mạnh ở trên, là sự quản lý nghiêm khắc đối với bản thân. Những "việc làm" mà tôi nhấn mạnh dưới đây, là sự "quản lý" đối với sếp. Nếu hiện tại bạn đang không đi làm, thì bạn có thể dùng nó để "quản lý" chồng hoặc bạn trai.

Khi chúng tôi học đại học, lúc thi cử có hai kiểu đề bài: một loại là đề lựa chọn, một loại là đề trình bày suy nghĩ, ý kiến. Đề lựa chọn thường là có đáp án cho bạn lựa chọn. Còn đề nêu ý kiến sẽ cho bạn một mệnh đề, yêu cầu bạn trình bày quan điểm về mệnh đề ấy. Khi đó, tôi làm đề lựa chọn, thường điểm số không cao, nhưng làm đề nêu ý kiến, lại thường được điểm cao.

Về sau, khi đọc cuốn sách *Con đường đi đến tự do tài chính* của Lý Tiếu Lai và tiến hành phân tích bản thân một cách có hệ thống, tôi phát hiện ra rằng lúc đi học tôi là một cao thủ giải đề. Điều này đã hỗ trợ tôi rất nhiều trên con đường làm trợ lý. Vì khi bạn là trợ lý, nếu bạn là người đưa ra lựa chọn, quyết sách, thì sếp của bạn sẽ làm gì? Trọng tâm của việc "quản lý" sếp là bạn làm đề giải đáp, để sếp của bạn làm đề lựa chọn. Bạn cũng phải học được rằng các phương án để lựa chọn càng ít, càng đơn giản thì càng tốt.

Hãy nghĩ xem, nếu làm được như vậy, có phải bạn đã tiết kiệm được rất nhiều thời gian cho sếp? Đây là lý do sếp thuê bạn đấy.

Chỉ một từ "nỗ lực", đã giúp cho mỗi đề nêu ý kiến đều được hoàn thành bằng lời giải thích hoàn hảo từ bạn.

Tôi còn nhớ trong một lần đàm phán. Chúng tôi muốn lấy được một dự án nọ ở Thâm Quyến. Sau khi sếp của tôi biết được đối phương hết lần này đến lần khác gây khó dễ cho chúng tôi, anh ấy tức giận nói: "Không phải nề nang ai cả, dẹp việc hợp tác đi!"

Khi đó, tôi không hề lên tiếng. Nhưng khi quay trở về phòng làm việc, tôi đã lập ra một bảng so sánh tỉ mỉ, tường tận về lợi ích và bất lợi của việc hợp tác này.

Nội dung đàm phán như sau: Chúng tôi đang cùng hợp tác thực hiện dự án A, phải đầu tư 1,2 triệu NDT để sở hữu 3% cổ phần, tương đương 40 nghìn NDT/cổ phần. Ý định của đôi bên là nếu dự án A thành công, sẽ lấy tiền kiếm được từ dự án ấy (là 1,2 triệu NDT) đầu tư vào dự án B theo tỷ lệ 51:34. Hai bên đăng ký công ty, đối phương sẽ cho chúng tôi 20% cổ phần dự án C và 10% cổ phần dự án D trong tay họ.

Bây giờ xảy ra bất đồng là vì đối phương thiếu tiền đầu tư, hiện tại cần 1,2 triệu NDT. Họ đòi chúng tôi bỏ ra toàn bộ khoản tiền này. Nhưng cổ phần của chúng tôi chỉ chiếm 2,5%, họ muốn rút thẳng thừng 0,5% cổ phần trong số 34% cổ phần của chính họ.

Tôi giải thích với sếp: Lỗi mà họ mắc phải là lỗi logic. Họ đã mang tương lai ra để đánh đổi với hiện tại. Hơn nữa đòi chúng ta phải thanh toán cho tương lai chưa có. Họ quên mất rằng, họ chỉ có thể lấy được 0,5% cổ phần, tương đương với 400 nghìn NDT khi chúng ta cũng nhận được 800 nghìn NDT trong số 1,2 triệu NDT. Đây là điểm đầu tiên, điểm này chứng tỏ rằng tư duy logic của đối phương không hề mạnh.

Điểm thứ hai, xét cả quá trình đàm phán, họ tỏ ra khá bức thiết và có đôi lời không đúng đắn. Điều này cho thấy họ không phải là cao thủ trong đàm phán.

Điểm thứ ba, nếu chúng ta bỏ qua việc hợp tác lần này, sẽ gây ra những ảnh hưởng tới các dự án khác mà chúng ta đang tiến hành hiện nay.

Điểm thứ tư, nếu khéo léo lợi dụng sơ suất của họ, chúng ta sẽ giành được quyền kiểm soát cả dự án.

Sự phân tích logic một cách tổng thể và sự so sánh về những lợi ích và bất lợi của tôi đã khiến sếp nguôi cơn giận ngay lập tức. Sau đó chúng tôi

tiến hành chuẩn bị cho vòng đàm phán tiếp theo.

Cuối cùng, chúng tôi đã thuận lợi có được dự án, và chỉ phải tiêu tốn khoản tiền vốn ít nhất.

Ở đây, cần đến khả năng tự rèn luyện và thể hiện tư duy logic mạnh mẽ. Điều này yêu cầu chúng ta trong công việc thường ngày phải có sự tích luỹ và chuẩn bị tốt nhất.

Đây chính là sự thể hiện cực kỳ xuất sắc của từ "nỗ lực" trong công việc.

Là một trợ lý ưu tú, bạn buộc phải có sự hiểu biết về một vài kiến thức đàm phán cơ bản. Nếu không, bạn làm sao có thể lội ngược dòng lên làm tổng giám đốc? "Nỗ lực" một chút, yêu cầu nghiêm khắc với bản thân, bạn sẽ phát hiện thấy bản thân đã trưởng thành một cách vô cùng xuất sắc.

Theo tôi thấy, "nỗ lực" là một yêu cầu nghiêm khắc đối với bản thân. Bao gồm việc tích luỹ kiến thức, cách ăn nói, nụ cười, dáng đứng, dáng đi, dáng ngồi. Bao gồm cả việc quản lý thời gian, quản lý tinh lực, "quản lý" cấp trên... Chỉ có nắm vững càng nhiều kỹ năng tại chốn công sở, bạn mới có thể có được khoảng trời để vươn lên làm sếp từ vị trí trợ lý.

Bạn hãy nghiêm túc nghĩ lại xem trong cuộc sống có điều gì bạn chưa để ý đến cũng chưa "nỗ lực" vì nó. Sau đó từ hôm nay trở đi, hãy vạch ra cho mình một kế hoạch, kiên trì thực hiện nó. Để hình thành một thói quen thường phải mất 21 ngày. Bạn có thể chia thành 3 giai đoạn, mỗi giai đoạn gồm 7 ngày để từng bước nuôi dưỡng một thói quen mới.

Làm sếp tổng chính là làm chủ chính mình. Phụ nữ có rất nhiều ưu thế riêng. Là một sếp tổng nữ, nếu không tìm hiểu về ưu thế của phụ nữ thì khi

cạnh tranh với đàn ông trên thương trường, chắc chắn bạn sẽ rất mệt mỏi, thường sẽ thua rất thảm.

### NGHỆ THUẬT HỢP TÁC VỚI ĐÀN ÔNG

Ngự nam thuật, giải nghĩa một cách đơn giản là nghệ thuật chế ngự, điều khiển nam giới. Tuy nhiên cách giải thích này nghe không thuận tai cho lắm. Chúng ta hãy thay bằng một cách giải thích dễ nghe hơn, đó là nghệ thuật hợp tác với đàn ông.

Rất nhiều phụ nữ không hiểu nghệ thuật này. Trong bộ phim truyền hình *Nửa đời trước của tôi*, nhân vật Đường Tinh là một người phụ nữ thanh tao, quý phái. Cô thông minh, giỏi giang, tháo vát trong công việc. Những tưởng có thể sống hạnh phúc nhưng cuối cùng vẫn phải chia tay nam chính Hạ Hàm. Tôi thấy, cô ấy thất bại là vì không nắm rõ nghệ thuật hợp tác với đàn ông.

Một sếp nữ thông minh, sẽ chọn hoặc là kết hôn với một người đàn ông ưu tú, hoặc là hợp tác với một người đàn ông ưu tú. Tôi đã được gặp gỡ rất nhiều nhà lãnh đạo tài ba, cả nam giới và nữ giới, và đúc kết được một điều: Khi bạn là một nữ lãnh đạo, bạn thực sự có rất nhiều ưu thế có thể phát huy.

Có người sẽ hỏi: "Rose, chẳng phải là cô muốn làm sếp ư, sao lại chọn cưới một người đàn ông tài ba chứ?" Thực tế là, kể cả khi đã kết hôn một người như vậy, bạn vẫn phải tìm tòi, học hỏi. Bạn phải học cách phát huy vai trò nữ giới của mình.

Với vai trò "tay hòm chìa khóa", bạn phải khiến ông chồng tài ba tin tưởng bạn. Sau đó giao việc quản lý tài chính trong gia đình cho bạn. Như vậy, bạn cũng sẽ là một nữ lãnh đạo trong gia đình.

Tôi sẽ phân tích kỹ hơn vì sao bạn nên lựa chọn hợp tác với một người đàn ông tài ba và hợp tác như thế nào.

Có người thắc mắc: "Rose, giờ là thời đại nam nữ bình đẳng. Nước Mỹ có tới 43% lãnh đạo là nữ giới. Sao cô còn đề xướng nam giới giữ vai trò chủ đạo trên thế giới, trên thương trường?"

Xin hãy nhớ rằng đây là Trung Quốc, và trên thương trường Trung Quốc, nam giới vẫn làm chủ. Nếu bạn muốn làm ăn lớn, một nhóm phụ nữ cùng làm với nhau thường sẽ khó có thể thành công. Còn nếu bạn muốn bước vào thương trường nơi đàn ông giữ vị trí chủ đạo, bạn cần phải biết cách hợp tác với họ. Hơn nữa, nếu bạn muốn thoải mái kiếm chút tiền, song bạn lại chỉ muốn khởi xướng kiểu mẫu "nữ hảo hán" trên thương trường, thì tôi cũng chỉ có thể cười "ha ha" vài tiếng. Bảng thống kê trên còn nhấn mạnh, thị trường mà 43% nữ giới nắm vị trí lãnh đạo vẫn còn giới hạn về ngành nghề. Ở Trung Quốc, điều này hiện tại là không có.

Tôi có quen một người chị có tài ăn nói ở Thâm Quyến. Chị rất giỏi xây dựng mối quan hệ hợp tác với đàn ông, thời trẻ nhờ vào đầu óc kinh doanh khôn khéo mà kiếm được kha khá tiền bạc. Khi tôi quen chị ấy, cũng là lúc cuộc hôn nhân thứ hai của chị ấy vừa mới bắt đầu. Anh chồng là một tay sưu tầm đồ cổ, gia đình khá giả, tài sản hơn trăm triệu Nhân dân tệ. Chị ấy đi tới đâu cũng đều dẫn theo anh chồng này. Khoảng thời gian đó, tôi đang làm công việc giao dịch cổ phiếu, chúng tôi cũng thường hợp tác với nhau. Về sau, vì một lần đầu tư thất bại, chị ấy làm thua lỗ hết sạch tiền vốn của nhà đầu tư. Hơn nữa còn vì thế mà mắc nợ hơn 20 triệu NDT. Chị ấy đã nói thẳng với anh chồng rằng: "Khoản nợ này tôi sẽ tự mình giải quyết, nếu anh không muốn ngại với mọi người thì anh có thể lựa chọn ly hôn."

Bảy ngày sau, chồng chị nói: "Cô nợ nần như vậy, người ta chắc chắn sẽ tìm tới tận nhà để đòi tiền. Nếu có mặt tôi sẽ không hay. Song nếu tôi ra đi, họ thấy cô một thân một mình nuôi con, chắc sẽ không làm khó cô đâu!" Sau đó, họ đã ly hôn.

Khi chị ấy chia sẻ những chuyện đã xảy ra với tôi, chị đã bán nhà, bán xe, trả được gần hết nợ, và tiếp tục kinh doanh trở lại để kiếm tiền. Bên cạnh chị ấy bây giờ là một ông chủ người Giang Tô, dáng người mập mạp, vẻ mặt thật thà, phúc hậu.

Khi chúng tôi ăn tối cùng nhau, chị ấy uống nhiều hơn vài ly. Chị ấy nói người đàn ông này ngoại hình không bằng chồng trước. Nhưng khi ra thương trường, bên cạnh có một người đàn ông, thứ nhất sẽ không bị bắt nạt, thứ hai sẽ được nhiều đối tác thừa nhận hơn.

Chị ấy còn nói với tôi, phụ nữ nhất định phải học cách dùng ưu thế của mình để làm việc. Đơn độc tranh giành thị trường với đàn ông thường sẽ không có kết quả tốt.

Tôi cảm thấy chị ấy rất chân thành.

Chị ấy khiến tôi nhớ tới sếp A ở công ty quản lý người mẫu. Chị là một người phụ nữ độc thân đã ngoài 40 tuổi, rất độc đoán, luôn muốn tự mình quyết định mọi thứ. Khoảng thời gian làm việc với chị đã giúp tôi hiểu chị ấy đã phải vất vả như thế nào để ngồi vững ở vị trí lãnh đạo. Ban ngày chị phải xử lý công việc ở công ty, tối đến lại gặp gỡ khách hàng, chiêu đãi khách hàng đi ăn, đi hát hò. Tôi đã chứng kiến bộ dạng chị ấy nôn mửa trong nhà vệ sinh nhiều lần, nôn xong lại tiếp tục uống rượu cùng họ. Khi làm việc cùng chị ấy, rất ít khi tôi trở về nhà trước ba giờ sáng, đương nhiên chị ấy cũng vậy.

Đó là những tháng ngày vô cùng vất vả. Khi biết về công việc của tôi, bố tôi đã nói với tôi rằng: "Con gái à, con phải nghĩ cho bản thân mình. Trông con mảnh khảnh thế kia, bố e là con sẽ không chịu nổi cường độ công việc như vậy."

Nhưng sếp A đã duy trì cuộc sống như thế rất nhiều năm trời. Nhìn vào kết quả công việc và cách đối nhân xử thế của chị ấy, có thể thấy hơn hai mươi năm qua, chị ấy đã bước đi trên đường đời bằng hình tượng của một "nữ hảo hán".

So với người chị mà tôi đang nhắc đến này, sếp A đúng là vất vả hơn nhiều. Nên khi chia sẻ với chị ấy, tuy tôi không thể hiểu hết được những khó khăn của chị nhưng tôi vẫn khâm phục trí tuệ và đầu óc kinh doanh của chị ấy.

Thời gian để chị ấy đứng dậy sau cú vấp ngã là rất ngắn. Sự nghiệp sau đó luôn thăng tiến, chị lại sở hữu một khối tài sản lớn và có cuộc sống tốt đẹp.

Chị là một người phụ nữ đầy trí tuệ. Khi đi dự tiệc rượu với khách hàng, chị ấy chưa từng phải ở trong tình cảnh "cam chịu". Chị không là nhân vật chính của cuộc vui, mà thường là người khơi gợi chủ đề trò chuyện, để mọi người vừa uống rượu, vừa cùng thảo luận vui vẻ. Khi cần phải chúc rượu, chị ấy nhờ bạn trai giúp mình. Như vậy chị có thể giữ được trạng thái tốt nhất để bàn chuyện công việc. Còn trong những trường hợp khác, chị ấy bàn xong việc, bạn trai sẽ phụ trách lái xe đưa chị ấy về nhà. Khi chị ấy muốn ở một mình, chị ấy có thể tự lái xe.

Chị ấy nói, kiểu sống chung giữa chị và bạn trai như vậy vừa có thể độc lập về tư tưởng và kinh tế, lại có thể xử lý tốt mối quan hệ nam nữ, nên bản thân cảm thấy khá thoải mái và tự do.

Tôi có một cô bạn tên H hoàn toàn trái ngược với chị ấy. H thuộc thế hệ 8X, có gương mặt xinh đẹp, hút hồn, mọi người rất thích kết bạn với cô ấy. Khi mới quen H, tôi cũng rất thích chơi với cô. Nhưng về sau tôi rất ngạc nhiên khi biết H đã hơn 30 tuổi mà vẫn chưa tích lũy được chút tài sản nào, cũng không có bạn bè gì ở Thâm Quyến. Sau hai lần gặp gỡ, tôi đã hiểu rõ nguyên nhân.

Cuộc gặp gỡ đầu tiên là trong một bữa tiệc tối với ông chủ địa ốc W ở Thâm Quyến. Tôi và người cộng tác L đã có mặt, song tôi cảm thấy trong trường hợp này nếu có thêm một người bạn nữa tiếp đãi ông W sẽ hay hơn, vì thế tôi gọi điện mời H đến.

Hơn chục phút đầu tiên của bữa tiệc, không khí vẫn rất tốt đẹp. Nhưng sau vài ly rượu, H bắt đầu mất tự chủ, thao thao bất tuyệt về dự án của mình, khiến L và ông W không có cơ hội lên tiếng. Khi đó tôi hơi ngại, nhưng không để tâm lắm vì nghĩ H đã say rượu nên mới như vậy.

Cuộc gặp gỡ thứ hai là trong bữa tiệc với ông chủ A ở Nam Sơn (Thâm Quyến). Trọng tâm của bữa tiệc hôm đó là giới thiệu dự án mà L và A cùng hợp tác thực hiện. Chúng tôi đã mời tới rất nhiều người bạn, người phụ trách chi nhánh Thâm Quyến của chúng tôi cũng cùng tham dự, tôi cũng gọi điện mời H tới.

Khoảng hơn chục phút trôi qua, H bắt đầu thao thao bất tuyệt giống như lần trước. L hai lần ngăn cản, cô ấy vẫn lờ đi, cứ sán lại gần A. Tôi thực sự thấy khó chịu, nhân lúc đi vệ sinh bèn nói với H: "Trên bàn ăn, chúng ta phải giữ thể diện cho sếp, phải tùy từng trường hợp mà hành xử." Không ngờ lời đáp của H lại khiến tôi như bừng tỉnh cơn mơ, cô ấy nói: "Cậu cho rằng chỉ có các cậu mới là tiêu điểm của bữa tiệc ư? Sao nào? A thích tôi, chẳng lẽ tôi không thể thể hiện nét quyến rũ của mình hay sao? Có thể hợp

tác làm ăn với ai chẳng được, tôi đã tới đây rồi, vì sao không thể mang chút cơ hội về chứ?"

Tôi nhìn H đúng mười giây, không nói được gì nữa. Sau đó, bữa tiệc này cũng trở thành công cốc, dự án cứ thế mà tuột khỏi tầm tay. May mắn thay, L đã bảo A nhắn tin cho người phụ trách chi nhánh Thâm Quyến, đại thể là không muốn việc hợp tác này có bất cứ sự liên quan nào với H. A hiểu ý, tiến hành ký hợp đồng với người phụ trách chi nhánh Thâm Quyến.

Từ đó về sau tôi không còn bất cứ cuộc gặp gỡ nào với H nữa. L đã đưa ra một lời kết luận khiến tôi thấy rất chí lí, anh nói: "Một người phụ nữ không biết cách phối hợp với người khác, không kiểm soát được lời ăn tiếng nói, chỉ muốn "vơ vét" khách hàng, thì dù xinh đẹp cỡ nào cũng sẽ không làm nên chuyện trên thương trường. Nam giới sẽ không coi trọng cô ấy, phụ nữ sẽ không để ý đến cô ấy. Một người phụ nữ như vậy chỉ là kẻ ngốc tự mình đập vỡ bát cơm của mình thôi."

Một thời gian dài sau đó, trong vòng tròn quan hệ của chúng tôi không còn xuất hiện bóng dáng H nữa. Mỗi khi có người nhắc tới H, tôi đều nhận thấy cô ấy bị mọi người bài xích và xem thường. Như vậy có lẽ H đã làm ra không ít những chuyện tương tự, mà lại không chịu tiếp thu bất cứ ý kiến đóng góp nào.

Phụ nữ bước vào thương trường không phải bằng đôi chân, mà là bằng bộ não.

Tôi đã hợp tác nhiều năm với L - "cao thủ" lăn lộn trên thương trường. Anh ấy nói sở trường của tôi chính là luôn biết lúc nào nên nói, lúc nào nên im lặng, biết tiến biết thoái, biết rõ chừng mực.

Trong thời gian hợp tác với L, tôi đã kiếm được khoản lợi nhuận lớn hơn bất cứ khi nào khác.

### LƯƠNG THIỆN, HÒA NHÃ LÀ NỀN TẨNG LÀM NGƯỜI

Khi bộ phim truyền hình *Nửa đời trước của tôi* gần tới hồi kết, tình tiết mẹ của nhân vật La Tử Quân đột nhiên qua đời do mắc bệnh hiểm nghèo đã làm tôi xúc động. Người mẹ có vai trò quan trọng trong việc gìn giữ hạnh phúc gia đình. Các thành viên trong gia đình La Tử Quân không hòa thuận với nhau có liên quan tới bà mẹ này.

Trước đây, mẹ của La Tử Quân là kiểu người thấy người sang thì tươi rói sán lại, gặp người hèn thì khinh khinh xua đi, thường xuyên cãi vã với con gái và con rễ, không sống nổi một ngày bình yên. Về sau, bà mẹ này gặp ông Thôi, một Hoa kiều giàu có, liền đối xử vô cùng tốt với ông. Khi con trai của ông Thôi cho rằng bà ta làm vậy chẳng qua là vì ham mê khối tài sản của cha mình, bà ta đã tranh cãi gay gắt với cậu ta.

Gần kết phim, tưởng rằng bà ta có thể bước vào gia đình quyền quý, nhưng kết cục lại đổ bệnh. Bà ta mắc ung thư giai đoạn cuối, đã vô phương cứu chữa, cuối cùng phải chết đau đớn.

Nhân vật bà mẹ đã giúp tôi nhận thức được tầm quan trọng của sự lương thiện ở người phụ nữ. Bà mẹ này cả đời chỉ theo đuổi tiền bạc nhưng chưa có cơ hội được tiêu số tiền 300 nghìn NDT trong tài khoản thì đã qua đời.

Đôi khi với một số thứ, nếu chúng ta cố chấp đeo đuổi, thường sẽ chỉ nhận lấy một kết quả tồi tệ. Đặc biệt, trong cuộc sống, khi đối mặt với những điều không như mong muốn, nếu chỉ lấy bản thân làm trung tâm, không nghĩ tới cảm nhận của người khác thì quá hẹp hòi.

Nhân vật Đường Tinh trong bộ phim này cũng là một người như vậy. Vì không chịu chấp nhận sự thật là người bạn thân và Hạ Hàm đang yêu nhau, cô đã bất chấp mọi giá để vào làm việc tại công ty của Hạ Hàm. Việc đầu tiên cô ta làm sau khi lên chức phó tổng giám đốc chính là cưỡng ép đuổi việc người thứ ba trước đây đã phá hoại hạnh phúc gia đình mà không có bất cứ lý do trong công việc nào. Kết quả của sự lộng hành này là kẻ thứ ba kia bất mãn vì bị cô ức hiếp, đã tiết lộ thông tin khách hàng của công ty. Dưới sự trợ giúp của những người khác trong công ty cũng từng bị Đường Tinh làm phật ý, đã khiến cô mất hết danh dự, thậm chí còn gây ảnh hưởng tới danh tiếng của công ty. Vào thời khắc quan trọng, Hạ Hàm gánh hết mọi trách nhiệm, rời khỏi công ty và tới Quảng Đông. Trước đó, người bạn thân cũng đã chuyển tới sống ở Quảng Đông. Cô hy vọng rằng sự ra đi của mình có thể khiến Đường Tinh và Hạ Hàm có nhiều thời gian riêng với nhau hơn.

Lương thiện chính là nền tảng làm người.

Một người phụ nữ nếu ngay cả phẩm chất lương thiện cũng không có thì cô ấy rất khó có thể có một sự nghiệp tốt, gia đình tốt, bạn đời tốt. Một sếp nữ bước trên thương trường cũng như vậy, cần có sự lương thiện để có thể thành đạt, gặt gái được thành công. Thương trường như chiến trường, nhưng bạn đã thấy có mấy ông sếp đánh đấm nhau mà có kết cục tốt?

Là sếp nữ cần phải lương thiện còn có một nguyên nhân khác, đó chính là phụ nữ lương thiện thì xinh đẹp hơn, quyến rũ hơn. Tướng mặt của con người phản ánh rất rõ nội tâm của họ, một người phụ nữ lương thiện thì ngoại hình của họ vô cùng hấp dẫn.

Đương nhiên, lương thiện cũng là một trong những phẩm chất tốt đẹp có thể thu hút cánh đàn ông. Một trong những tiêu chuẩn về người bạn đời của đàn ông giỏi chính là sự lương thiện.

Bạn thử nghĩ xem, sự lương thiện có nhiều ích lợi như vậy, bạn sẽ giữ mãi sự lương thiện của mình chứ?

# CÓ THỂ BẠN QUAN TÂM

Quá Lớn Để Gọi Là Nhỏ – Bỏ 1 Đô Kiếm Tiền Triệu Đô
"Quá Lớn Để Gọi Là Nhỏ – Bỏ 1 Đô Kiếm Tiền Triệu
Đô" của Doug Tatum đã khám phá ra thực tế...

Kiếm Tiền Thời Khủng Hoảng

Hiện nay, "khủng hoảng" có lẽ là từ được nhắc đến nhiều nhất, nó xuất hiện trên tất cả các...

100 Cách Kiếm Tiền Thời Bão Giá
"NGHỀ TAY TRÁI: 100 cách kiếm tiền thời bão giá" kể về các câu chuyện khởi nghiệp của những con người...

Làm Ít Hơn, Kiếm Nhiều Tiền Hơn

"Cuốn sách này không chỉ hướng dẫn bạn cách kiếm tiền trên internet, mà còn giúp bạn xây dựng một...

Cách Biến Khả Năng Của Ban Thành Tiền

Quy luật của sự giàu có chính là những ý tưởng. Hãy quyết định ngay bây giờ để có thể...

#### 

# Nghề Tay Trái Hái Ra Tiền

Với một số người, suy nghĩ nghỉ việc và tự làm chủ là một ý tưởng cực kỳ hấp dẫn....

# Chương 5 BÍ QUYẾT CHIẾN THẮNG CỦA SẾP NỮ

# BÒI DƯỚNG NĂNG LỰC QUẢN LÝ

Các bạn đã từng gặp trường hợp khi nói chuyện cùng người khác, một số người thích lặp đi lặp lại một câu hỏi, khiến bạn phải trả lời liên tục hết lần này đến lần khác, đến nỗi bạn không muốn trả lời anh ta nữa?

Có lần, Tổng giám đốc Lý dành cả tiếng đồng hồ để chia sẻ với mọi người về một dự án của ông. Từ nội dung, mục đích, triển vọng dự án, đội ngũ thực hiện đến cách thức tham gia, phân chia nhiệm vụ, xây dựng đội ngũ. Trình bày xong, sếp Lý kêu gọi mọi người cùng hợp tác. Phần lớn mọi người đã hình dung được dự án này nên đồng ý tham gia, riêng cậu N vừa xem điện thoại vừa hỏi sếp Lý: "Dự án này kiếm được tiền chứ?"

Sếp Lý nghiêm túc trả lời: "Đúng vậy." "Dự án này kiếm tiền như thế nào?"

"Vừa rồi tôi đã chia sẻ chi tiết về việc dự án kiếm tiền như thế nào và kiếm được bao nhiều tiền."

"Vì sao dự án này kiếm ra tiền?"

"Khi tôi chia sẻ, cậu có nghe không?"

"Có nghe."

"Cậu muốn cùng tham gia đúng không?"

"Dự án này kiếm được tiền chứ?"

. . .

N nhắc lại câu hỏi ban đầu, tôi nhìn rõ vẻ thất vọng trên gương mặt sếp Lý.

Trong cuộc sống chúng ta cũng thường gặp phải những người như thế, nội dung nói chuyện của anh ta trong hai tiếng đồng hồ chỉ xoay quanh một vấn đề, bạn phải trả lời nhiều lần cùng một câu hỏi chẳng hề suy nghĩ.

Tháng Ba, công ty tôi nhận một dự án mới. Một chị tên Q tỏ ra rất hào hứng, chúng tôi hẹn gặp nhau tại công ty lúc ba giờ chiều để thảo luận chi tiết. Hôm đó, tôi phải tiếp rất nhiều đối tác và khách hàng, nhưng vẫn dành riêng khoảng thời gian từ ba giờ đến bốn giờ chiều để gặp chị. Ba giờ mười phút, vẫn chưa thấy bóng dáng chị Q đâu, tôi bèn gọi điện cho chị.

"Tâm Đồng, tôi đang ở trên xe taxi, tắc đường quá!"

Ba giờ năm mươi phút, tôi vẫn không thấy chị đâu. Tôi nhắn tin hỏi, chị ta gửi lại tin nhắn thoại: "Xin lỗi Tâm Đồng, tôi đến muộn!"

Bốn giờ ba mươi phút, khách hàng mới của tôi đã đến, tôi nhắn tin cho chị: "Nếu như chị vẫn chưa tới được, em sẽ tiếp khách khác trước."

"Tâm Đồng, rất xin lỗi, tôi tới ngay đây." Chị lại gửi tin nhắn thoại.

Năm giờ ba mươi phút, chị Q cuối cùng cũng tới. Lúc đó, tôi và vị khách còn khoảng mười phút nữa mới kết thúc đàm phán. Chị ngồi xuống bên cạnh, luôn miệng xin lỗi. Đợi tôi tiễn khách xong, bắt đầu trò chuyện, chị nhìn tôi chằm chằm, nói:

"Tâm Đồng, da của cô đẹp quá!"

"Tâm Đồng, áo này cô mua ở đâu vây?"

"Tâm Đồng, cô làm tóc ở đâu thế?"

"Tâm Đồng..."

Sau tiếng "cảm ơn" mỗi lần trả lời, tôi đều mim cười thân thiện. Đến sáu giờ, chúng tôi cùng đi ăn tối.

Trong bữa cơm, cuối cùng chúng tôi cũng bắt đầu bàn về dự án. Thời gian tôi chia sẻ chi tiết về dự án, chị Q nghe điện thoại ba lần.

Nghe xong cuộc điện thoại đầu tiên, chị hỏi tôi: "Dự án này vừa mới bắt đầu phải không?"

Tôi đáp: "Vâng."

Nghe xong cuộc điện thoại thứ hai, chị hỏi tôi: "Dự án này tháng này bắt đầu phải không?"

Tôi đáp: "Vâng."

Nghe xong cuộc điện thoại thứ ba, chị hỏi tôi: "Dự án này vừa mới bắt đầu phải không?"

Sau hai tiếng gặp gỡ chị Q, rốt cuộc tôi đã hiểu rõ logic của chị, đó chính là không có logic nào. Chị hoàn toàn không để tâm tới công việc. Cuộc thảo luận của chúng tôi không có hiệu quả, vậy nên tôi quyết định không tiếp chuyện chị nữa.

Tôi tiễn chị Q ra về. Lúc ra cửa, Q lại xin lỗi tôi, nói: "Hôm nay thật ngại quá, Tâm Đồng, hẹn lần sau nhé!"

Tôi đáp: "Vâng, vâng, vâng!"

Sau lần đó, tôi không hẹn gặp chị lần nào nữa.

Theo lời thầy giáo F của tôi, chị Q hoàn toàn không phải là một chiến lược gia giỏi. Thầy nói, một chiến lược gia giỏi phải có khả năng phân tích và tư duy logic, mỗi câu hỏi đưa ra đều cân nhắc kỹ lưỡng. Tức là, trước khi đặt ra câu hỏi, một người cần phải suy luận và phân tích tỉ mỉ.

Chiến lược gia giỏi hiểu ý nghĩa của chiến lược. Trọng tâm của chiến lược là khả năng sắp xếp, tính toán, quy hoạch dự án, đây chính là năng lực quản lý dự án. Đây là kỹ năng mà tôi tiêu tốn 550 nghìn NDT học phí. Hai năm nay, tôi vận dụng nó một cách thành thục, giúp tôi có được lợi nhuận lớn hơn mười lần trước kia. Tôi sẽ chia sẻ miễn phí kỹ năng này với các bạn.

Để bồi dưỡng năng lực quản lý dự án, bước đầu tiên chúng ta phải học được cách coi bất cứ sự việc nào cũng là một dự án. Nhỏ như chuyện yêu đương, lớn như chuyện kinh doanh, đều có thể xem như một dự án. Điều này đòi hỏi chúng ta phải có khả năng tư duy toàn diện, nhìn nhận từ nhiều góc độ khác nhau chứ không chỉ tập trung vào một điểm nào đó.

Chẳng hạn, đối với chuyện yêu đương, bạn phải coi nó là một dự án thì mới có thể loại bỏ được rất nhiều vấn đề khó khăn thường gặp trong tình yêu. Giả sử bạn là một chàng trai, bạn muốn tìm một người bạn gái có thể tiến tới hôn nhân. Trình tự tiến hành của bạn như sau:

Bước thứ nhất, hiểu về chính mình. Bạn phải đánh giá bản thân một cách toàn diện, bao gồm độ tuổi, trình độ, sự nghiệp, tài sản, tình trạng sức khỏe, sở thích cá nhân. Từ đó biết được lợi thế, hạn chế của mình để tìm được người bạn gái phù hợp.

Bước thứ hai, xác định tiêu chí quan trọng nhất cần có ở người bạn gái có thể tiến tới hôn nhân. Ngoại hình? Tài sản? Hoàn cảnh gia đình? Tính

cách? Không, trong hôn nhân, còn có những thứ quan trọng hơn những yếu tố này.

Từ yêu rồi tiến tới kết hôn, điều gì là quan trọng nhất? Đó chính là điểm tương đồng giữa hai bên. Giữa hai người cần có chủ đề chung, cô ấy phải bắt kịp tư duy của bạn, bạn phải cảm thấy thú vị khi ở bên nhau. Hai bên phải cùng chung chí hướng. Chẳng hạn như cùng nhau kinh doanh để mua nhà, mua xe, lên kế hoạch kết hôn, sinh con, hiếu thuận với cha mẹ hai bên, cùng nhau giải quyết tốt mối quan hệ đồng nghiệp, bạn bè, họ hàng.

Bước thứ ba, lúc này có lẽ bạn đã hình dung khá rõ về cô gái mình muốn hẹn hò và kết hôn. Bạn giờ chỉ cần đi tìm cô ấy.

Thông qua việc phân tích ở bước thứ hai, bạn đã biết xác suất gặp được cô gái bạn cần tìm ở quán bar là rất thấp. Vấn đề địa điểm đã được giới hạn. Những cô gái như vậy sẽ không thường xuyên về nhà sau mười một giờ đêm. Bạn xác định được thêm phạm vi thời gian. Những cô gái như vậy không phải ngày nào cũng trang điểm đậm, ăn mặc lòe loẹt. Bạn xác định được phong cách ăn mặc, trang điểm. Những cô gái như vậy nhất định sẽ không có kiểu tóc quá nổi bật, cho nên bạn xác định được giới hạn về kiểu tóc...

Bạn thậm chí có thể căn cứ vào sở thích cá nhân. Bạn liệt kê ra sổ tay toàn bộ nhu cầu của bản thân, rồi tổng hợp lại. Bạn muốn cô gái đó đại thể sẽ như thế nào.

Bước thứ tư là bước bạn đã tìm và hẹn hò được với một cô gái như vậy. Do điều bạn quan tâm nhất là sự tương đồng giữa hai bên, bạn sẽ không quá để ý đến những "tật xấu" thường gặp ở cô gái đang yêu. Như thỉnh thoảng nũng nịu, thích mua sắm linh tinh, tranh cãi vô lý... Trong quá trình yêu, bạn sẽ dần dần cảm hóa cô ấy. Khiến cô ấy hình thành thói quen và tính khí

tốt. Từ đó mỗi giai đoạn trong tình yêu của bạn đều để lại dư vị ngọt ngào, đáng nhớ.

Thời điểm bước vào hôn nhân, bạn sẽ thông cảm cho công việc của cô ấy. Bạn sẽ hiểu và gánh vác việc nhà cùng cô ấy. Bầu bạn cùng cô ấy trong suốt thời gian mang thai, sinh con, sau khi đứa trẻ ra đời, cũng sẽ cùng cô ấy nuôi dạy, chăm sóc nó.

Bạn thấy đấy, do bạn đã xác định rõ trọng tâm của cuộc hôn nhân, rất nhiều việc trong mắt người khác là chuyện lớn nhưng với bạn chỉ là chuyện cỏn con.

Trước khi chúng ta làm một việc gì đó hãy coi nó là một dự án, bạn sẽ cân nhắc và tránh được các rủi ro.

Giống như việc tìm bạn gái, sau khi đã xác định được hình mẫu cô gái bạn muốn theo đuổi, bạn sẽ không đi khắp nơi tán tỉnh hoặc bị các cô gái khác tán tỉnh. Bất chấp rủi ro bị đối phương "đá" hoặc "đá" đối phương. Bạn sẽ không giống như nhiều người sau khi chia tay chẳng còn ai bên mình, tiền cũng hết, còn lại là vết thương lòng.

Tôi là người tổ chức mời gọi đầu tư, nên sẽ lấy một buổi hội nghị kêu gọi đầu tư làm ví dụ.

Nếu coi hội nghị mời gọi đầu tư là một dự án thì chúng ta sẽ chia dự án này thành ba thời điểm: trước, trong và sau hội nghị. Ở mỗi thời điểm lại lần lượt chia thành ba phần nhỏ. Trước hội nghị có định hướng mục tiêu – lên danh sách khách mời – trù bị hội nghị. Trong hội nghị có trên sân khấu – dưới sân khấu – hoàn thành giao dịch. Sau hội nghị có giữ liên lạc – ký kết hợp đồng – phục vụ khách hàng.

Áp dụng phương pháp quản lý dự án để tiến hành tổ chức hội nghị đầu tư, bạn sẽ không phải căng thẳng, lo sợ không mời được khách đến tham dự trước khi hội nghị diễn ra. Không phải bận rộn đi qua đi lại như con thoi trong hội nghị, trong lòng thì thấp thỏm lo âu như ngồi trên đống lửa. Không cần phải động viên nhân viên làm việc chăm chỉ ngay sau khi hội nghị kết thúc, bởi lẽ họ còn cần liên hệ với khách hàng, thúc giục khách hàng chuyển nốt khoản tiền còn lại.

Coi hội nghị mời gọi đầu tư là dự án bạn sẽ nắm vững được trọng tâm của việc mời gọi đầu tư. Cũng có thể có được thành tích mời gọi đầu tư ở mức cao và chọn được kênh tiếp thị tốt.

Coi hội nghị mời gọi đầu tư là dự án, bạn sẽ thực sự hiểu rõ ý nghĩa của hội nghị, hơn nữa sẽ yêu thích, dễ dàng thông qua giá thành thấp để có được những mức đầu tư cao.

Giá thành thấp, lợi nhuận cao là mục tiêu của việc quản lý dự án. Bất kể là chi phí thời gian, chi phí trả cho nhân viên, chi phí kết nối, hay chi phí hội nghị đều sẽ giảm thấp đáng kể. Bất kể là lợi tức của liên minh kinh doanh đa kênh, lợi tức của cổ đông, hay lợi tức của tập thể xuất sắc, của nhân viên giỏi đều sẽ nâng cao đáng kể. Tất cả những điều này đều là động lực thúc đẩy bạn bồi dưỡng năng lực quản lý dự án.

Vậy trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta làm thế nào để bồi dưỡng được năng lực quản lý dự án?

Câu trả lời đã được nhắc đến ở phần đầu của chương này, đó chính là: Cần có tư duy toàn diện và suy nghĩ logic.

Nắm chắc những điểm này, bạn sẽ không đặt ra những câu hỏi vô giá trị mà người khác không muốn trả lời. Bạn sẽ không lãng phí quá nhiều thời gian vào những chuyện vụn vặt thường ngày, vòng vo mãi mà vẫn không nắm được mấu chốt của vấn đề.

Về cách thức suy nghĩ, tôi khuyến khích các bạn suy nghĩ độc lập với điều kiện tiên quyết là phải có tư duy toàn diện. Những vấn đề đơn giản có thể tìm thấy đáp án trên mạng Internet thì không cần phải mất thời gian đi hỏi người khác. Hãy hình thành thói quen quan tâm đến các sự kiện diễn ra xung quanh mình, cập nhật tin tức hàng ngày. Bây giờ đang là thời đại của truyền thông di động, chỉ cần một chiếc điện thoại di động hay một chiếc máy tính xách tay là bạn có thể giải quyết 80% vấn đề đang vướng mắc, không cần "lao tâm khổ tứ" đi nhờ vả hay làm phiền người khác.

Về việc đặt câu hỏi, tôi đề xướng đưa ra câu hỏi có giá trị sau khi suy nghĩ độc lập. Yêu cầu đơn giản nhất là câu hỏi không được ở dạng lựa chọn một trong hai đáp án, kiểu như đúng hay sai, có hay không. Bạn cần những câu hỏi khiến đối phương phải suy nghĩ, phân tích. Thậm chí khiến đối phương không còn coi thường bạn như lúc chưa hỏi, buộc họ phải đưa ra câu trả lời tương xứng với câu hỏi của bạn.

Bồi dưỡng năng lực quản lý dự án còn cần chúng ta phải có tham vọng và lòng kiên trì đối với việc kiếm tiền.

Có tham vọng kiếm tiền, bạn mới có động lực làm lớn, làm hoàn chỉnh dự án của mình. Có lòng kiên trì kiếm tiền, bạn mới chịu được sự cô đơn lẻ loi, cố gắng theo đuổi mục tiêu tới cùng.

Sau nhiều năm làm công việc mời gọi đầu tư, tôi nhận thấy những người ban đầu một lòng muốn theo nghề, rồi sau đó làm trung gian khắp nơi hòng kiếm lợi cá nhân, cuối cùng họ đều có kết cục "càng lăn lộn càng khốn đốn", còn khiến những người đã từng tin tưởng đều rời bỏ họ, không còn bất cứ hợp tác nào nữa. Trong khi đó, người thành công nhất lại là

người vận hành dự án một cách chắc chắn. Họ nhuần nhuyễn các bước cung cấp dịch vụ, làm truyền thông, xây dựng các kênh hợp tác, không ngừng tạo ra nguồn tiền và lợi nhuận. Bất luận là trong cuộc sống hay trên thương trường, họ đều gặt hái được thành công. Rất nhiều dự án ban đầu mỗi cổ phần chỉ có giá 100-200 nghìn NDT, về sau đã tăng lên đến 1 triệu NDT. Công ty ngày càng có giá trị, còn bản thân người sáng lập cũng trở nên giàu có, tạo dựng được danh tiếng và được xã hội công nhận.

Cuộc đời có ý nghĩa như vậy, bạn hãy hạ quyết tâm, dành thời gian rèn giữa, bồi dưỡng bản thân, coi bản thân là một dự án kinh doanh để đầu tư một cách toàn diện.

# NHỮNG KỂ "NÓI KHOÁC NGHIỆM TÚC"

Làm việc trong lĩnh vực đầu tư tài chính, bạn sẽ gặp gỡ, tiếp xúc với rất nhiều người, trong đó có rất nhiều kẻ nói khoác. Khi mới bước chân vào lĩnh vực này, tôi cảm thấy không quen với điều đó. Tuy nhiên, khi đã gặp gỡ nhiều người hơn, quen với tính chất công việc thì suy nghĩ của tôi cũng dần thay đổi.

Tôi nhận thấy rằng, những kẻ "nói khoác nghiêm túc" sẽ trở nên tài giỏi hơn những người khác.

Chúng ta cần phân tích hai từ "nghiêm túc".

Nghiêm túc nghĩa là gì? Nghiêm túc là ý thức coi trọng, là thái độ chuyên tâm với công việc đang thực hiện. Một người khi chuyên tâm làm việc thì chắc chắn sẽ rất nỗ lực, kiên trì thực hiện đến cùng.

Vì vậy, cụm "nói khoác nghiêm túc" bao gồm hai phương diện. Thứ nhất là người đó tiếp tục duy trì sự khoác lác. Thứ hai là anh ta đang thật sự cố gắng để làm được những việc mà mình đã khoác lác với người khác.

Có người chỉ vì mong muốn lôi kéo nguồn lực đầu tư cho doanh nghiệp mới thành lập của mình đã dõng dạc tuyên bố: "Tôi sẽ xây dựng một công ty còn hùng mạnh hơn cả Alibaba, sẽ thiết lập hệ thống thương mại điện tử lớn hơn nhiều lần so với JD.com". Kết quả là công ty của anh ta chỉ hoạt động được chưa đầy một năm đã bị phá sản. Nguyên nhân thất bại là vì anh ta đã không phân tích, tìm hiểu bối cảnh thời đại đã tạo nên để chế Alibaba. Cũng không biết rằng một trong những cổ đông lớn của JD.com chính là Tencent.

Trong những nguồn đầu tư không ngừng đổ vào JD.com, có đến 22% đơn đặt hàng của trang bán lẻ này là đến từ Tencent. Cho nên, việc gây dựng một công ty hùng mạnh hơn để chế Alibaba, hưng vượng hơn JD.com dường như là điều bất khả thi. Trừ khi anh có thể quay ngược thời gian trở về những năm 1999!

Để làm mới lại một thứ mãi mãi không thể trở nên mới mẻ hơn thì chỉ còn cách duy nhất là làm lại từ đầu.

Những lời nói khoác kiểu này, nếu bạn có tình cờ nghe được thì hãy cứ mặc kệ nó. Một người muốn viết Business Plan (Kế hoạch kinh doanh) mà không hề biết gì về bối cảnh thời đại, xu thế phát triển chung của xã hội, nhưng lại cho rằng bắt chước thì có thể làm tốt hơn người khác thì khó mà trở thành người tài giỏi.

Bây giờ, bạn hãy tập trung vào những đặc điểm dưới đây của những kẻ "nói khoác nghiêm túc" để tìm ra những điều mà bản thân có thể học tập.

## Mơ lớn và chuyên tâm thực hiện

D là ông chủ của một hệ thống viện dưỡng lão. Từ những ngày đầu khi anh ấy kêu gọi nguồn lực tài chính cho dự án của mình, tôi và L đã quyết

định đầu tư vốn. Lý do khiến chúng tôi đưa ra quyết định này gói gọn trong một câu nói của L: "Nhìn thấy sự nghiêm túc và chuyên tâm của D trên sân khấu khi gọi vốn đầu tư, nghe về ước mơ của anh ấy, tôi chỉ có một cảm giác rằng: Chúng ta nhất định phải giúp anh ấy biến ước mơ thành hiện thực!"

Giấc mơ của D chính là khiến cho Trái Đất này không còn người già cô đơn nữa.

Chỉ trong hai năm sau khi vòng gọi vốn đầu tiên kết thúc, công ty của D đã trở nên ngày một lớn mạnh. Dù đi đến bất cứ đâu, anh cũng chỉ quan tâm, trao đổi với mọi người về một chủ đề duy nhất, đó là làm sao để thực hiện thật tốt sự nghiệp "dưỡng lão" mà mình đang theo đuổi.

Hai năm trôi qua, D đã mở thêm trên 30 cơ sở dưỡng lão. Chính phủ cũng tích cực ủng hộ cho dự án của anh ấy.

Chính sự chuyên tâm đã từng bước biến người "nói khoác nghiêm túc" ngày càng trở nên tài giỏi hơn!

## Luôn có thể kiếm ra tiền

L là đối tác làm ăn của tôi. Những người không quen biết với L thường sẽ nhận xét về anh ta rằng: "Cậu này chỉ được cái đẹp mã, giỏi nói khoác, chắc chắn chẳng làm được việc gì nên hồn." Chỉ những người tiếp xúc nhiều, làm việc nhiều với L mới biết rằng anh ấy là một người thật sự có tài. Khi L 26 tuổi, anh đã đứng đầu một đội ngũ hơn 500 người, tất cả đều rất khâm phục, tôn trọng anh.

Một lần L bị đối tác lừa mất số tiền đầu tư lên đến hơn 15 triệu NDT, anh đã một mình chịu trách nhiệm, trả dần khoản nợ đó trong vòng hơn bốn

năm. Điều đáng ngạc nhiên hơn nữa là anh đã đảm nhiệm cùng lúc sáu phần việc khác nhau để kiếm đủ tiền trả hết nơ.

Năm thứ năm sau khi sự việc xảy ra, anh một lần nữa đứng trên đỉnh cao của sự nghiệp. Anh kể lại những việc đã xảy đến với mình cho mọi người nghe, ai nấy đều vô cùng khâm phục.

Trước đó, không một ai biết gì về biến cố đó. Trong mắt họ, L lúc nào cũng là một người luôn tích cực, nỗ lực làm việc, không ai nghĩ anh đã từng trải qua nhiều chuyện đắng cay đến thế.

"Phương châm" kết giao bạn bè của L là: Khi kết bạn với tôi, không cần biết trước đó anh có tiền hay không, chỉ cần anh có niềm tin ở tôi, sau này chắc chắn anh sẽ trở thành người có tiền.

Những người "nói khoác nghiêm túc" thường luôn có những câu chuyện, những trải nghiệm rất phi thường. Họ kiếm được rất nhiều tiền.

Nếu nhìn nhận từ góc độ này thì câu nói của Vương Kiện Lâm<sup>9</sup>: "Hãy đặt ra cho mình một mục tiêu nhỏ, ví dụ như kiếm được 100 triệu NDT", thường chỉ là lời khuyên dành cho một số ít người. Những người khác lại chỉ coi câu nói này như một trò đùa mà thôi.

Những người đã từng nhìn thấy rất nhiều tiền, có cho riêng mình những câu chuyện, những trải nghiệm phi thường, sẽ càng dễ dàng thêm lần nữa biến mình trở nên tài giỏi hơn.

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Tỷ phú người Trung Quốc, chủ tịch Tập đoàn Bất động sản Vạn Đạt cùng hệ thống rạp chiếu phim AMC rộng nhất thế giới. Ông cũng nắm giữ 20% cổ phần của câu lạc bộ bóng đá Tây Ban Nha Atlético Madrid và là người giàu nhất châu Á cho đến hết năm 2016.

# Có tố chất lãnh đạo tuyệt vời

Những người "nói khoác nghiêm túc" thường luôn biết tự chủ, có sức hấp dẫn tự nhiên, có khả năng tự đứng dậy sau vấp ngã. Đây đều là những phẩm chất cần có của những nhà lãnh đạo ưu tú.

Anh D mà tôi đã nói đến ở trên, trong hai năm liền, ngày nào cũng đến công ty trước bảy giờ sáng, bận rộn làm việc cho tới tận mười giờ tối mới trở về nhà. Vợ của D là bạn thân của tôi. Cô ấy nói rằng D là một người rất tài giỏi, dù trong công ty xảy ra bất cứ chuyện gì, anh ấy cũng đều bình tĩnh tìm cách giải quyết. D làm việc tới mười bốn tiếng mỗi ngày. Tối nào khi trở về nhà anh cũng chỉ kịp nói với con mình mỗi một câu "Chúc con ngủ ngọn!".

L - đối tác làm ăn của tôi, vào những lúc bận rộn có thể tiếp đãi cùng lúc tới tám nhóm khách hàng. Anh có thể vừa pha trà vừa bàn chuyện công việc. Có lúc mệt tưởng như không thể tiếp tục làm việc nữa thì chỉ cần uống một lon nước tăng lực là lại tràn đầy nhiệt huyết. Trong suốt những năm tháng ấy, anh chưa từng một lần tiếp khách trong tình trạng đỏ mặt vì bia rượu, cũng chưa bao giờ có thái độ thiếu tôn trọng đối với khách hàng. Dù phía khách hàng xảy ra bất cứ vấn đề gì, anh cũng đều nhìn nhận bằng thái độ bao dung và giải quyết một cách nhẹ nhàng, mềm mỏng.

Chính sự chuyên nghiệp khi làm việc đã khiến những người "nói khoác nghiêm túc" ấy ngày càng trở nên xuất chúng hơn trong lĩnh vực của mình.

Khoác lác không có gì là xấu, nó chỉ xấu khi bạn chỉ nói cho sướng miệng chứ hoàn toàn không có bất cứ hành động gì để biến lời nói thành hiện thực.

Các bạn thân mến, sau này khi gặp những người thích khoác lác thì hãy phân biệt thật rõ ràng. Nếu đó thực sự là người "nói khoác nghiêm túc" thì đừng ngại dành cho anh ta những lời cổ vũ, khích lệ. Trên thế giới này, bất cứ một ước mơ nào, dù nhỏ bé tới đâu cũng đều xứng đáng được trân trọng.

Chúc cho tất cả những người "nói khoác nghiêm túc" cuối cùng đều sẽ trở nên ngày càng tài giỏi.

# ĐỪNG ĐÁNH MẤT GIÁ TRỊ CỦA BẢN THÂN

Khi chuẩn bị cho một hội nghị kêu gọi đầu tư ở thành phố Thâm Quyến, các nhân viên của tôi phát hiện ra một hộp bánh Macaron mua để phục vụ khách mời đã không cánh mà bay. Cho đến ngày hôm sau khi hội nghị đã kết thúc, vẫn không có người nào chủ động nói cho tôi biết ai đã lấy mất hộp bánh đó.

Nhưng chỉ quan sát một chút, tôi đã biết ngay ai là thủ phạm.

Ngày hôm qua, một người bạn nhắn tin trên Wechat. Anh ta khoe khoản tiền hoa hồng mà mình nhận được. Tôi vừa chúc mừng, vừa nói với anh ta một câu đại ý rằng: "Hãy học cách để kiếm ra những khoản tiền lớn. Tiền hoa hồng chỉ là một khoản rất nhỏ mà thôi."

Anh ta trả lời: "Đúng vậy!"

Lúc ấy tôi nhân tiện hỏi luôn: "Có phải hôm trước cậu đã lấy hộp bánh Macaron ở hội nghị không?"

Anh ta trả lời: "Đúng thế!"

Tôi không nói thêm câu nào nữa. Tôi tin rằng anh ta hiểu được ý nghĩa của cụm từ "học cách để kiếm ra những khoản tiền lớn" trong câu nói của tôi.

Tôi có một người hàng xóm tên J. Ở quê hay tổ chức các lễ hội, cô ấy thường không bao giờ bỏ lỡ mà luôn tham gia hỗ trợ rất nhiệt tình. Nhưng tôi phát hiện ra một việc. Đó là nhìn thấy bất cứ món đồ gì, cô ấy đều tiện tay mang về. Cho dù đó chỉ là chiếc khăn choàng, vài cành hoa hay chiếc làn đựng rau củ.

Một lần khác, gia đình tôi tổ chức tiệc mừng sinh nhật cho mẹ. Khi bữa tiệc kết thúc, mọi người phát hiện ra chiếc khăn lụa mà bố mua tặng mẹ đã không cánh mà bay. Bố tôi hỏi mọi người xung quanh, có người kể lại rằng nhìn thấy cô J cầm nó. Trước đó mẹ tôi có việc phải đi vào trong nhà nên đã để chiếc khăn lụa ở trên ghế đầu. Cô J thấy mọi người đều đã đi hết nên tiện tay lấy luôn.

Bố tôi rất tức giận, muốn làm to chuyện, nhưng mẹ tôi bảo ông cứ bình tĩnh. Khi mọi việc xảy ra không có ai làm chứng, không thể đổ tội cho cô J. Một tuần sau đó, cô J lại có hành động tương tự, lần này cô ấy đã lấy của mẹ tôi một thứ khác. Bố tôi không thể chịu được chuyện này thêm nữa nên đã tìm chồng cô ấy để nói chuyện.

Hai người đàn ông xảy ra đánh lộn, cô J ở bên cạnh quạt bếp nhóm lửa. Mẹ tôi chạy đến nơi thì chồng của cô J đã bị bố tôi đánh đến độ chảy máu đầu. Bố tôi vốn là bộ đội, lúc nào cũng chính trực, ngay thẳng nên ông đánh chồng của cô J hơi nặng tay. Mẹ tôi nháy mắt ra hiệu với bố tôi, ý bảo ông hãy bỏ qua chuyện này, rồi nhanh chóng đưa chồng của cô J tới bệnh viện khám.

Khi từ bệnh viện trở về nhà, bố tôi phát hiện đã bị mất chiếc đồng hồ vẫn thường đeo ở bên tay trái. Ông về nhà tìm đi tìm lại. Cuối cùng nhớ ra khi ông xô xát với chồng cô J, cô J ở bên cạnh khuyên can, đã tiện tay

"nẫng" luôn cả chiếc đồng hồ của ông. Cả nhà chúng tôi đều dở khóc dở cười trước chuyện này.

Mẹ tôi là một người vô cùng nhẫn nại và bao dung, bà vỗ nhẹ vai bố tôi an ủi: "Không sao, toàn là những món đồ nhỏ. Sau này chúng ta chỉ cần để ý, không để cô ta lấy mất nữa là được. Những người có tính tắt mắt như vậy ắt sẽ bị ông trời trừng phạt. Chúng ta phải cố gắng sống thật tốt, đó mới là điều quan trọng."

Đồ đạc dù quý giá hay rẻ tiền, nếu không phải là của mình thì tuyệt đối không được "táy máy". Đây tuy chỉ là một thói quen rất nhỏ trong cuộc sống, nhưng nó lại có ảnh hưởng lớn đến việc những người xung quanh nhìn nhận, đánh giá về bản thân bạn như thế nào.

Cho dù là lần đầu tiên tôi rời khỏi quê nhà, đến một vùng đất mới để học tập, hay sau này một thân một mình ra nước ngoài, bố tôi đều không dặn dò gì nhiều. Ông chỉ nói với tôi một câu: "Là con gái, khi ở bên ngoài cần phải học cách chống lại cám dỗ."

Chính câu nói này của bố đã có ảnh hưởng rất lớn đến cuộc đời tôi.

Bố dạy tôi rằng muốn có được bất cứ điều gì cũng đều phải dựa vào chính năng lực của bản thân mình. Đừng nghĩ đến việc đi đường tắt. Lời dạy này khiến tôi chưa bao giờ mong muốn có được những thứ không phải do mình làm ra. Những món đồ bạn được cho, tặng, biếu có vẻ như là "miễn phí" đấy, nhưng ân tình mà bạn nợ người ta là vô giá.

Sau nhiều năm dài, suy nghĩ này đã khiến tôi dần phát hiện ra khí chất tốt đẹp của bản thân mình. Khí chất đó không những đã giúp tôi gặt hái được những thành quả vượt bậc trong sự nghiệp, mà còn giúp tôi tìm được tình yêu quý giá trong cuộc đời mình.

Khi tôi mới bắt đầu yêu, bạn trai tôi cho rằng tôi giống những cô gái khác. Nghĩa là sau khi cùng nhau ăn tối thì sẽ dắt anh ấy đi dạo một vòng các shop bán đồ hàng hiệu, sau đó nũng nịu đòi anh ấy mua tặng nào túi, nào giày... Thế nhưng, yêu nhau một thời gian dài, anh ấy phát hiện ra rằng tôi chưa từng đòi hỏi gì từ anh ấy. Tôi cũng chưa từng làm những việc như những cô gái khác hay làm. Thậm chí có những lúc, anh ấy chủ động nói muốn tặng tôi một món quà, tôi đều trả lời anh ấy ngay rằng: "Những món đó em có rồi. Nếu em thích thứ gì, em sẽ tự mua."

Tôi cảm nhận được rằng mình đang dần chiếm được tình cảm của anh ấy. Chính khí chất mà tôi nuôi dưỡng bấy lâu đã khiến anh ấy dần dần vứt bỏ tâm lý e ngại ban đầu, mở rộng cánh cửa trái tim với tôi.

Con gái, đặc biệt là những cô gái sống ở thành phố, ai cũng thích cái đẹp, thích sự hào nhoáng. Ai chẳng chết mê chết mệt những chiếc túi xách, những đôi giày đến từ các thương hiệu thời trang xa xỉ? Vậy nên rất nhiều cô nàng muốn dùng danh nghĩa tình yêu để ép bạn trai đáp ứng tất cả những nhu cầu, sở thích đó của mình. Các cô còn tự hào cho rằng: Người đàn ông tiêu tiền vì mình, họ yêu con người, yêu tính cách của mình.

Hãy thử nghĩ mà xem: Những người đàn ông từng trải, có sự nghiệp, có cuộc sống, ai mà chẳng hiểu rõ tâm lý này của các quý cô?

Nếu nhìn thấy món đồ gì cũng đều muốn có được, cũng tìm mọi cách để đòi người yêu mua nó cho mình, thì bạn sẽ chỉ khiến cho anh ấy nhận ra rằng bạn có tầm hiểu biết rất hạn hẹp, khí chất của bạn không đủ thu hút, năng lực của bạn còn hạn chế. Với một người con gái có quá nhiều khuyết điểm như vậy, liệu người đàn ông có thể toàn tâm toàn ý yêu thương, che chở, dốc hết tiền bạc của anh ấy cho bạn hay không? Chắc chắn là không.

Sau khi hẹn hò được hơn một năm, bạn trai tôi nói rằng điều mà anh ấy yêu nhất ở tôi chính là sự độc lập trong mọi việc. Tôi có rất nhiều món đồ hàng hiệu như túi xách, giày dép, quần áo... nhưng chúng đều là do tôi tự mua. Hơn nữa tôi tuyệt nhiên không hề bị "nghiện" mua đồ hiệu. Tôi chỉ mua một món đồ khi bản thân thực sự thích hoặc nó thực sự cần thiết. Anh ấy nói rằng, tôi biết rất rõ về giá trị của mình, và chính điều đó làm cho anh ấy vô cùng yêu tôi.

Khi biết tôi rất muốn đăng ký học một khoá đào tạo nâng cao, anh ấy đã không ngần ngại nộp cho tôi khoản học phí 100 nghìn NDT. Trong rất nhiều dự án mà hai chúng tôi cùng hợp tác, dù là cổ phiếu hay các giấy tờ có liên quan đến tiền, anh đều để tôi đứng tên. Tiền cũng chuyển vào tài khoản của tôi. Những chuyện lớn trong đời như mua nhà, mua đất, anh ấy cũng rất tích cực chi tiền.

Tôi không hề có ý nói rằng phụ nữ tuyệt đối không nên tiêu tiền của đàn ông. Điều tôi muốn nói đến là, bạn đừng nên bất cứ món tiền nào cũng đều phải nhờ vào sự trợ giúp của người khác, đừng nên lúc nào cũng ham muốn những món lợi nhỏ. Làm như vậy chỉ chứng tỏ bạn keo kiệt, nhỏ mọn và khó mà vươn lên được trong cuộc sống.

Nếu bạn thực sự thích tiền, thực sự thích cảm giác thỏa mãn về vật chất thì hãy nỗ lực từng ngày, những thứ đó dần dần sẽ là của bạn. Quá trình bạn nỗ lực để có được chúng thậm chí sẽ còn khiến bạn vui hơn nhiều so với kết quả đạt được.

Những người phụ nữ lợi dụng danh nghĩa của tình yêu, tình thân để tìm mọi cách moi tiền của đàn ông, khiến đàn ông mua cho mình túi lớn, túi nhỏ, liệu có mấy ai giàu có, sung sướng đến cuối đời?

Hãy rèn luyện để bản thân có được thói quen, hành vi tốt, làm người ngay thẳng, yêu đương nghiêm túc...

Bạn vốn rất ưu tú, đừng đánh mất giá trị của bản thân mình chỉ vì những điều nhỏ nhặt.

# TẠI SAO CÀNG THÂN QUEN THÌ CÀNG KHÓ HỢP TÁC

Xã hội đang đề cao sự đổi mới theo những vòng tròn quan hệ khép kín, nhấn mạnh đến tính chất quan trọng của việc xây dựng những mối quan hệ mật thiết giữa con người với con người. Tuy nhiên, dần dần chúng ta nhận ra một sự thật là: Càng thân quen lại càng khó hợp tác.

Khi bạn công bố một dự án mới, những người tiếp cận và tham gia đầu tiên luôn là những người hoàn toàn xa lạ. Những người thân thiết ư, họ hoặc sẽ không tham gia, hoặc tìm cách đội cho bạn "một gáo nước lạnh".

Chúng ta hãy cùng nhau đi tìm nguyên nhân và phương pháp để giải quyết thấu đáo vấn đề này.

Trước hết, hãy cùng tìm hiểu xem: Vì sao càng những người thân cận thì càng khó hợp tác cùng nhau?

## Họ hiểu quá rõ về bạn

Khi bạn nói với những người thân quen về việc bạn sẽ bắt đầu gây dựng sự nghiệp của riêng mình, rất có thể họ sẽ có chút bối rối. Nói như cách của những người này thì: Họ biết rõ thực lực của bạn. Nên nếu bạn định lập nghiệp, họ chắc chắn sẽ không can dự vào.

Chúng ta hãy thử đi sâu phân tích một điểm: Tại sao họ biết rõ về bạn lại dứt khoát không can dự vào việc lập nghiệp của bạn? Nguyên nhân chính là do họ không đủ tin tưởng bạn. Bởi vì họ quá quen thuộc với chính

con người bạn, hoàn cảnh gia đình bạn nên họ sẽ nghĩ rằng: Ông của bạn là người như thế này, cha của bạn là người như thế kia, người này trong gia đình bạn là người như thế ấy. Tất cả họ đều chẳng có ai giàu có thành đạt, thì bạn làm sao thành đạt giàu có được đây?

Nếu họ từ chối cùng cộng tác một cách lịch sự thì cũng tốt. Đằng này còn có tình huống tồi tệ hơn nữa xảy ra. Họ không những không khích lệ, động viên bạn, họ còn đội cho bạn những "gáo nước lạnh". Họ đả kích bạn: Gia đình bạn còn đầy người có học vấn cao hơn hẳn bạn mà đã ai từng lập nghiệp thành công đâu, bạn dựa vào điều gì để tin rằng mình làm được đây? Xung quanh bạn có không ít người vì khởi nghiệp mà nợ ngân hàng khoản lớn khoản bé, giờ nhìn đâu cũng thấy tổn thất. Bạn dựa vào đâu để có thể làm tốt hơn họ? Rất nhiều những suy nghĩ như vậy đã làm nhụt chí những người không đủ mạnh mẽ, khiến họ thất bại ngay từ bước khởi đầu. Tuy nhiên, với những người khao khát khởi nghiệp thì đây vô hình trung lại trở thành động lực giúp họ trở nên càng quyết tâm hơn, nó giống như là: "Anh càng không có lòng tin ở tôi, tôi sẽ càng phải thành công hơn."

## Rủi ro khó lường

Chúng ta biết rằng, dù khởi nghiệp hay đầu tư thì đều tiềm ẩn nhiều rủi ro. Càng là những người thân quen thì lại càng khó cùng bạn tham gia vào "trò chơi khởi nghiệp" theo đúng từng điều khoản "giấy trắng mực đen" rõ ràng. Vì sao ư? Vì là người thân chứ sao!

Chúng ta không thể lường trước được rủi ro trong kinh doanh. Điều này cũng giống như là: Nếu thành công thì chúng ta hưởng mức lợi nhuận như nhau. Nhưng nếu thất bại thì tôi lại phải chịu. Mà như vậy thì thật không hợp lý. Thế nên càng những người thân quen thì càng dứt khoát

không lựa chọn hợp tác, phòng tránh rủi ro ngay từ khi nó còn chưa kịp xảy ra.

Đã có rất nhiều việc xảy ra chứng minh rằng: Những người thân thuộc sau khi trở thành đối tác của nhau thì thậm chí đến cả mối quan hệ bạn bè cũng không còn giữ được, được không bù nổi mất.

#### Không có năng lực

Thẳng thắn mà nói, người thân quen không muốn hợp tác cùng bạn vì họ cho rằng bản thân không có năng lực để hợp tác cùng. "Năng lực" ở đây thể hiện trên hai phương diện. Thứ nhất là tiềm lực tài chính. Thứ hai là khả năng biến mơ ước thành hiện thực. Bản thân họ không có tiền nên không thể tự mình đầu tư. Họ cho rằng mình sẽ không thể vượt lên trên những người khác để trở thành người dẫn đầu, thế nên ngay đến cả ước mơ lớn họ cũng chẳng dám mơ. Họ nói với bạn rằng: Tôi chỉ là một công dân bình thường, không có tham vọng lớn như anh, chi bằng anh hãy tự mình nghĩ cách làm lớn đị!

Đối mặt với tình huống trên, chúng ta nên xử lý như thế nào?

Chúng ta đều biết rằng, mỗi người chỉ có quan hệ quen biết, thân thuộc với một số người nhất định. Vì vậy, càng là những người thân quen, cho dù họ có bắt tay hợp tác với bạn hay không thì bạn cũng không nên đặt họ ở đầu danh sách những người có thể hợp tác lâu dài. Thứ nhất việc hợp tác kinh doanh có thể gây nên những tổn thất lớn trên phương diện tình cảm, thứ hai là mức độ rủi ro quá cao.

Để đối phó với vấn đề không thể hợp tác với người thân quen, bạn cần làm tốt ba việc sau đây:

# Kiên định mục tiêu

Chỉ có kiên định với mục tiêu và quyết tâm thực hiện nó cho bằng được, bạn mới có khả năng thành công.

Khi bạn đã đạt được thành công và được mọi người công nhận, bạn sẽ dần dần tự gây dựng được uy tín. Từ đó mới có thể khiến những người xung quanh chủ động muốn được hợp tác cùng bạn trong tương lai. Thay vì chủ động tìm kiếm, kêu gọi sự hợp tác từ họ khi đã biết rằng tỷ lệ thành công chắc chắn sẽ không cao. Tại sao bạn không dùng chính những thành công bước đầu của mình để tạo nên sức hấp dẫn, khiến họ phải tìm đến bạn?

#### Giữ vững khoảng cách

Tôi đặc biệt thích câu nói: "Quân tử chi giao đạm nhược thủy", nghĩa là mối quan hệ giữa những người quân tử tuy nhạt nhòa như nước nhưng lâu dài, thân thiết.

Đối với những người hết sức thân thiết với bạn, nếu bạn mang hết những chuyện được mất, tốt xấu, kể cho họ nghe, họ sẽ dần hiểu tường tận về con người của bạn, suy nghĩ của bạn. Đặc biệt là khi đối phương biết rằng bạn đang ở vào "thời kỳ đen tối" trên con đường lập nghiệp, thì chắc chắn là họ sẽ càng không muốn hợp tác với bạn.

Lợi ích là vấn đề rất lý tính. Vì vậy, nếu giữ được khoảng cách ở mức độ phù hợp, cần tiến thì tiến, cần lui thì lui sẽ tạo thuận lợi cho bạn.

## Càng là người quen, càng không nên hợp tác

Mỗi một doanh nghiệp hoặc người làm trong lĩnh vực đầu tư đều biết rõ. Vào lúc bắt đầu khởi nghiệp, điều bạn cần nhất chính là năng lượng tích cực, là một nhóm người cùng chung chí hướng để cùng nhau dốc hết sức lực làm việc.

Thế nhưng, những người thân thuộc với bạn, cho dù là anh em họ hàng hay bạn bè, nếu đã bắt tay hợp tác cùng bạn, họ sẽ vẫn giữ thói quen chỉ cho bạn phải làm thế này hay làm thế khác. Nếu mọi việc tiến triển thuận lợi thì tốt. Nhưng làm gì có con thuyền nào dong buồm ra khơi mà không gặp sóng gió? Trên bước đường khởi nghiệp gập ghềnh ấy, chỉ cần gặp phải những con sóng nhỏ, họ sẽ tìm đến bạn, nhẹ thì nói bóng nói gió, nặng thì đòi rút vốn. Nếu đã như vậy, chẳng thà ngay từ đầu đừng bắt tay hợp tác với nhau, cứ duy trì mối quan hệ anh chị em hay bạn bè như lúc ban đầu là tốt nhất.

Vậy, vấn đề đặt ra ở đây là, khi bắt tay khởi nghiệp hoặc đầu tư, chúng ta nên hợp tác với những người như thế nào?

Chúng ta đều biết rằng, cần phải cân nhắc kỹ khi xây dựng mối quan hệ nhân sinh.

Thông thường, có thể phân chia mối quan hệ nhân sinh thành ba nhóm:

Nhóm thứ nhất là hạt nhân, chính là những người tài giỏi hơn bạn, những người có thể trở thành lãnh đạo của bạn. Sự tài giỏi mà chúng ta nói đến ở đây không chỉ là năng lực mà còn là tiền bạc hoặc địa vị xã hội. Nếu bắt tay hợp tác với những người này, họ có thể mang lại cho bạn không chỉ có vốn đầu tư, mà còn nguồn vốn xã hội khác.

Nhóm thứ hai là những người có cùng chí hướng với bạn, nghĩa là họ có năng lực, hoài bão, ước mơ giống như bạn. Những người này giống bạn vô cùng. Vì vậy, họ hoàn toàn có động lực để toàn tâm toàn ý cùng bạn gây dựng sự nghiệp.

Nhóm thứ ba là những người thua kém bạn. Những người này lại được phân thành hai kiểu: Kiểu thứ nhất là những người tuy thua kém bạn nhưng

họ lại thừa nhận khả năng của bạn, thậm chí tán dương, khen ngợi bạn. Kiểu người này phù hợp làm nhân viên, không thích hợp để trở thành nhà lãnh đạo. Kiểu thứ hai là những người thua kém bạn nhưng lại không nhìn nhận bạn. Những người này cần loại trừ ngay.

Khi bắt tay vào khởi nghiệp hoặc đầu tư, chúng ta nên lựa chọn nhóm người thứ hai để hợp tác. Bạn hãy tạo dựng họ thành một đội ngũ tốt và có thể dùng đội ngũ này để tranh thủ hợp tác với nhóm người thứ nhất. Với nhóm người thứ nhất, thường thì họ chỉ có thể hỗ trợ bạn trên phương diện đầu tư và cố vấn. Họ không thích hợp để tham gia vào đội ngũ vận hành kinh doanh của bạn.

Khi dự án đã trở nên lớn mạnh thì bạn cần có bên mình càng nhiều càng tốt kiểu người thứ nhất của nhóm người thứ ba. Bởi lẽ, làm một ông chủ lớn thì cần phải có thật nhiều nhân viên trong tay, chẳng phải vậy sao?

# BỔI DƯỚNG NĂNG LƯỢNG TIẾP THỊ

Do yêu cầu mở rộng kinh doanh, tôi đã có buổi phỏng vấn một cô trợ lý tên N.

Tôi biết đến N khi được một người bạn giới thiệu. Người bạn này nói rằng vô cùng ngưỡng mộ, coi trọng tôi, đặc biệt là trong lĩnh vực mời gọi đầu tư. Nhưng do năng lực tiếp thị của bản thân không đủ mạnh nên đã không có cơ hội cùng hợp tác với tôi. Hết sức tình cờ, chỗ người bạn này có một cô trợ lý hoàn toàn phù hợp với yêu cầu của tôi. Cô ấy cũng đang cần tìm đúng công việc này, vậy nên đã nhờ tôi sắp xếp chút thời gian để gặp gỡ cô ấy.

Rất nhiều sự việc xảy đến đều nhờ vào một "cơ duyên" nào đó, và sự việc lần này cũng vậy. Ngay từ lúc mới gặp mặt N, hai chúng tôi đã rất hiểu

nhau. Tôi chỉ cần nhìn lướt qua cũng đủ thấy được sự cảm phục mà N dành cho mình. Sau vài câu thăm hỏi mang tính xã giao với người bạn kia, tôi bắt đầu nói chuyện kỹ lưỡng hơn với N. Câu đầu tiên N nói với tôi là: "Tâm Đồng, chị tỏa ra năng lượng rất dồi dào, em rất thích."

Tôi quan sát cách cô ấy tự giới thiệu về mình. Vài phút sau, cô ấy dừng lại một chút và nói: "Lần đầu tiên nhìn thấy ảnh của chị, em đã nghĩ chị là một người phụ nữ mạnh mẽ, thuộc kiểu người khó tiếp xúc. Thế nhưng hôm nay được gặp mặt, em cảm thấy chị tràn đầy năng lượng, tràn đầy hoài bão gây dựng sự nghiệp, nhưng vẫn thật gần gũi."

N nói tiếp: "Theo em, phụ nữ có năng lực được chia thành hai kiểu. Kiểu thứ nhất là những người có năng lực nhưng khó tiếp cận. Kiểu thứ hai là những người vừa có năng lực, lại vừa dễ tiếp cận. Thật may quá, chị Tâm Đồng là kiểu người thứ hai."

Tôi mim cười, im lặng lắng nghe chia sẻ của N. Tôi cảm thấy rất vui, N cũng là một cô gái vừa có hoài bão, lại vừa yêu thích công việc tiếp thị.

N là người Hồ Nam, trước đây chỉ làm công việc đào tạo. Cô ấy có ngoại hình ưa nhìn, ăn nói khéo léo, ứng xử linh hoạt, chưa từng mất bình tĩnh hay xấu hổ trước mặt người lạ. Đây là những điểm cộng vô cùng quan trọng để theo đuổi công việc tiếp thị. Nhân viên nữ bắt buộc phải có nụ cười tươi tắn, miệng lưỡi ngọt ngào, tâm thái tự tin. Đây cũng là những yêu cầu cơ bản của tôi đối với ứng viên muốn theo đuổi công việc này.

Buổi phỏng vấn diễn ra rất thuận lợi. Tôi vô cùng vui mừng khi nhận thấy rằng ngày càng có nhiều cô gái dấn thân vào lĩnh vực tiếp thị và yêu thích công việc thú vị này.

Tiếp thị là lĩnh vực đòi hỏi kỹ năng cao, cũng là một lĩnh vực đòi hỏi có sức khỏe và sự chuyên tâm. Nhiều năm qua, tôi theo đuổi công việc chủ trì hội nghị kêu gọi đầu tư. Tôi đã tiếp xúc với đủ loại người. Mỗi một lần tiếp thị đều là một sự kiện cần lên kế hoạch chu đáo. Mục đích của việc tiếp thị là hoàn thành việc mua bán. Một nhân viên tiếp thị nếu không thể hoàn thành việc mua bán thì đồng nghĩa với việc năng lực, trình độ chưa thành thục.

Tháng trước, tôi bất ngờ nhận được tin nhắn trên Wechat từ một cô bạn đã quen biết nhiều năm như sau:

"Tâm Đồng, mình là XX, vì thu nhập từ tiền lương và đãi ngộ quá thấp nên mình muốn thử bán hàng trên mạng. Thế nhưng mình đã đăng bài trên trang cá nhân suốt ba tháng trời mà chẳng có lấy nổi một giao dịch thành công..."

"Tại sao cậu lại muốn bán hàng?"

"Vì mình muốn kiếm thêm chút tiền."

"Cậu bán mặt hàng gì vậy?"

"Chính là loại mặt na dưỡng da mà cả thiên hạ đang bán đấy!"

"Bình thường cậu có thích trang điểm không?"

"Chỗ mình đang sống chỉ là một vùng quê nhỏ, bình thường mọi người không hay trang điểm."

"Cậu có từng nghĩ rằng, bán hàng trên mạng không phải chỉ đơn giản là liên tục đăng bài quảng cáo sản phẩm lên trang cá nhân không?"

"Mình không biết. Mình chỉ biết rằng những người giới thiệu mình làm việc này cũng đều làm như thế."

"Những nội dung cậu đăng trên trang cá nhân đều do chính cậu viết ra chứ?"

"Không, là do mình đi copy của người khác."

"Cậu thích công việc bán hàng chứ?"

"Mình ..."

Nói chuyện với người bạn này đến đây, tôi dừng lại và không hỏi thêm gì nữa. Lý do đã vô cùng rõ ràng, một người không yêu thích bán hàng, không hiểu rõ về sản phẩm mình bán thì chắc chắn sẽ không thể làm tốt công việc này.

Năm 2015, khi còn làm công việc mời gọi đầu tư ở Trùng Khánh, tôi xây dựng một kế hoạch khác. Đó là tìm cho mình người hợp tác phù hợp. Có lần, khi đến hội trường tổ chức, tất cả mọi người ở đó đều là những gương mặt lạ lẫm. Tôi lúc đó chỉ đi một mình, đến cả trợ lý cũng không dẫn theo.

Mặc dù có chút thách thức, tôi vẫn chuẩn bị rất chu đáo, sau đó lên sân khấu kêu gọi đầu tư cho dự án của công ty. Tại hội trường hôm đó, tôi đã tìm được cho mình sáu đối tác.

Buổi tối, tôi mời các đối tác đi ăn cơm. Cộng thêm lúc gặp gỡ ở hội trường thì coi như đây chính là lần gặp mặt thứ hai giữa chúng tôi. Mọi người vừa uống rượu, vừa nói chuyện. Sau khi cảm ơn những người đang có mặt, tôi nói: "Thực ra, hôm nay khi ở trên sân khấu, tôi không biết trước

kết quả sẽ như thế nào. Tôi thực sự muốn biết lý do vì sao các vị lại lựa chọn hợp tác cùng tôi."

Tất cả mọi người đều hào hứng chia sẻ với tôi, một chị nói: "Tôi thực sự chưa hiểu hết về những gì cô định làm. Nhưng tôi nhìn vào cách cô chia sẻ, lắng nghe khẩu khí của cô khi thuyết trình là đã có thể đoán được rằng cô rất tâm huyết, và tôi cần phải ủng hộ cô." Tôi nghe chị nói xong chỉ biết cười to sung sướng.

Một anh khác lại nói: "Tôi nhận thấy kiến thức và công cụ mà cô chia sẻ đặc biệt hữu ích, rất phù hợp thời đại. Tôi cũng cảm thấy cô là một người có năng lực, có chí tiến thủ, nếu được làm bạn với cô, chắc chắn tôi sẽ học hỏi thêm được nhiều điều."

Một anh ngồi bên cạnh tôi, từ đầu tới cuối không lên tiếng. Anh bắt đầu cầm cốc rượu lên, phát biểu như một lời tổng kết khép lại buổi gặp mặt: "Thật ra đây chính là năng lượng. Tâm Đồng, tuy ở một nơi xa lạ, đối mặt với những người hoàn toàn xa lạ, nhưng cảm giác mà cô mang lại cho mọi người chính là: Cô không hề cảm thấy lạ lẫm. Chính năng lượng "Hôm nay tôi nhất định phải đàm phán thành công" của cô khi đứng trên sân khấu đã khiến tôi vô cùng xúc động. Nó khiến tôi nhớ về những năm tháng tuổi trẻ sôi nỗi. Khi tôi làm công việc phát triển thị trường ở những thành phố hoàn toàn xa lạ nhưng lại không sợ hãi bất kỳ điều gì, cũng giống như cô của ngày hôm nay vậy. Cô nói về Business Plan (Kế hoạch kinh doanh). Đây là lần đầu tiên tôi nghe đến nó. Chẳng mấy ai hiểu cả, thế nhưng chính cách mà cô giải thích, cách cô truyền cảm hứng đến cho mọi người mới là điều khiến tôi ghi nhận."

Có được năng lượng mạnh mẽ, dù tới bất cứ nơi đâu, bạn cũng đều có thể truyền cảm hứng cho mọi người.

Vậy phải làm thế nào để nâng cao năng lượng tiếp thị, đặc biệt là khả năng đàm phán thành công?

Trước hết, hãy nhiệt tình hơn với cuộc sống. Hãy càng thêm yêu quý cuộc sống của bạn. Tất cả mọi người đều mong muốn hướng đến những gì ấm áp, tốt đẹp nhất, không ai ưa thích sự lạnh nhạt, giá băng. Hãy yêu cuộc sống, duy trì trạng thái sống tích cực. Bạn sẽ phát hiện thấy có rất nhiều người đang muốn ở gần bạn, muốn làm bạn với bạn. Bạn sẽ tạo ra một bầu không khí ấm áp, kiểu không khí này tự khắc sẽ lan truyền tới mọi người.

Thứ hai, hãy yêu công việc tiếp thị, chủ động nâng cao chuyên môn. Bất luận là tiếp thị thứ gì, cho dù là sản phẩm hay dự án, bạn cũng hãy dùng hết khả năng của mình để tìm hiểu thật kỹ về nó. Trong bối cảnh thị trường hiện nay, nếu chỉ làm việc một cách qua loa, hời hợt thì sẽ không thể kiếm ra tiền. Lý do lớn nhất để bạn thuyết phục thị trường và có được những giao dịch thành công chính là bạn có thể thực sự mang lại cho thị trường một cam kết. Và sự hồi đáp mà thị trường mang đến cho bạn chắc chắn sẽ lớn hơn những giá trị có thể cân đo đong đếm được bằng vật chất.

Thứ ba, nếu có thể, hãy học cách bị mặc cả. Một người luôn sợ " bị mặc cả" sẽ có khoảng cách vô cùng xa so với cao thủ mặc cả. Thử nghĩ xem, nếu ngày nào từ sáng tới tối bạn cũng chỉ nghĩ cách làm thế nào để moi được tiền từ túi kẻ khác mà lại không hề muốn móc tiền ra khỏi hầu bao của mình, thì về lâu dài, liệu còn có mấy người thích "bị bạn mặc cả, bị bạn tiếp thị thành công" nữa?

Cho đến ngày hôm nay, trong số vài chục nghìn "người hâm mộ" của tôi, thì có tới gần một nửa là do bản thân tôi "thu hút" được tại các hội nghị đầu tư. Bởi lẽ, tại những hội nghị mà tôi tới tham dự, tôi thường sẽ là người đầu tiên "cà thẻ" ủng hộ nhà tổ chức.

Việc tiếp thị thành công cũng giống vậy. Khi bạn học được cách "bỏ ra" thì thành quả thu về của bạn sẽ vượt xa ngoài sức tưởng tượng.

Hãy luôn luôn nỗ lực nâng cao năng lượng của bản thân. Chỉ cần học được chiêu thức này, chắc chắn bạn sẽ trở thành một cao thủ tiếp thị!

# Chương 6 "BẤT NGỜ XUẤT KÍCH GIÀNH CHIẾN THẮNG"

# KHỦNG HOẢNG TUỔI 30: ĐỘT PHÁ GIỚI HẠN CỦA BẢN THÂN

Khi còn nhỏ, chúng ta cho rằng đời người là một cuộc chạy đua nước rút 100m. Nào ngờ cuối cùng phát hiện ra nó là một cuộc đua tiếp sức.

Có câu "Tam thập nhi lập", tức đàn ông 30 tuổi sẽ gây dựng nên sự nghiệp. Tuy nhiên rất nhiều người tới tuổi 30 vẫn chưa có được thành tích gì đáng kể. Nhiều người thường an ủi, động viên nhau là tới lúc đó sẽ có nhà, có xe. Song thực tế thứ gì cũng chẳng có. Một số người đã bước vào tuổi 30 nhưng không thể cạnh tranh được với cậu ấm cô chiều con nhà giàu, cũng không thể cạnh tranh được với những người trẻ tuổi.

Có những người đã đi làm vài năm. Tay nghề ngày càng "cứng" mà lương thì vẫn cứ bèo bọt, quần quanh mãi một con số ổn định. Chất lượng cuộc sống thì cứ giậm chân tại chỗ, tự do về tài chính là điều nằm mơ giữa ban ngày. Họ cảm thấy bản thân đang dần tụt hậu so với thời đại, so với lối suy nghĩ của xã hội.

Những mối lo về tuổi tác, về việc không thể bứt phá khỏi giới hạn của bản thân, đã "hạ gục" rất nhiều người.

Rất nhiều người mang nặng mối lo bị xã hội ruồng bỏ. Trách nhiệm phải nuôi nấng con cái, phải mua nhà, mua xe, hi vọng có cuộc sống tốt đẹp hơn. Nhưng họ không biết phải bắt tay từ đâu để đột phá, gỡ bỏ được trần nhà vô hình này.

Khi tôi bắt đầu suy nghĩ tới vấn đề này, tôi vẫn đang giữ chức trợ lý tổng giám đốc kinh doanh toàn cầu tại Công ty Hồng Kông. Trong mắt người khác, đây là một chức vụ tương đối "quyền lực". Tôi vẫn cảm thấy không vui, không cảm nhận được giá trị của bản thân, không có động lực làm việc, luôn trong trạng thái lơ mơ. Lúc đó, tôi nhớ tới một chuyện mình đã làm khi còn nhỏ.

Khi còn là học sinh, tôi từng vận dụng một phương pháp phân tích để so sánh mình và anh trai. Nhờ phương pháp này mà lần đầu tiên tôi biết được điểm mạnh của bản thân và nếm được chút vị ngọt của thành công. Sau này tôi mới biết, hóa ra phương pháp mà tôi sử dụng là phương pháp phân tích SWOT.

Tôi cũng từng dùng phương pháp này giúp đỡ một bà mẹ nội trợ tiến hành phân tích bản thân. Cần biết rằng, phụ nữ ở Trung Quốc vì thiên chức làm mẹ mà khó có thể chủ động trong công việc. Bà mẹ nội trợ này vốn là một kiến trúc sư. Sau khi tốt nghiệp đại học, cô đi làm được hai năm thì kết hôn, ít lâu sau lại mang thai. Sau khi sinh con, cô nghỉ việc hai năm để ở nhà chăm sóc con. Trong mắt rất nhiều người làm nghề nhân sự, sự nghiệp của cô vậy là đã "đi tong".

Khi con lớn, cô muốn quay trở lại làm việc thì mới đau khổ nhận ra rằng, trình độ của mình chỉ dừng lại ở vài năm trước. Kinh nghiệm làm việc vẫn thế, trong khi công ty lại muốn tuyển những nhân viên trẻ hơn, thế nên tới đâu cô cũng bị từ chối. Không thể quay lại làm việc, lại không muốn trở thành bà mẹ nội trợ chỉ biết ngửa tay xin tiền chồng, cô cảm thấy vô cùng muộn phiền.

Đây liệu có giống với tình cảnh của rất nhiều bà mẹ trẻ hay không?

Tôi đã giúp cô ấy vẽ sơ đồ SWOT. Cô ấy không còn ưu thế trong nghề, song trong thời kỳ chăm sóc con nhỏ, cô đã bồi dưỡng sở thích làm bánh. Hiện tại, trên thị trường có rất nhiều tiệm bánh, nhưng những cơ sở có các sản phẩm đặc sắc, mới lạ rất hiếm. Xét về trình độ chuyên môn thì cô khó mà bì kịp với những người thợ làm bánh chuyên nghiệp. Nhưng cô lại có ưu thế từng là kiến trúc sư, có năng lực về phương diện tạo hình. Cô có thể làm ra những chiếc bánh có hình thù độc đáo hay thiết kế đẹp mắt. Trong thời gian này, cô cũng làm quen được với rất nhiều bà mẹ có cùng cảnh ngộ. Cộng đồng những bà nội trợ này hoạt động rộng khắp, có sức ảnh hưởng lớn. Họ rất mong muốn được sử dụng những sản phẩm tiêu dùng độc đáo và tốt cho sức khỏe.

Khi xác định rõ ưu thế của mình, cô mau chóng tìm ra phương hướng phấn đấu. Bắt đầu nỗ lực nghiên cứu sản phẩm mới, kết nối với cộng đồng của mình. Không ngừng làm ra những chiếc bánh ngọt với tiêu chí độc đáo, lạ mắt. Hiện tại, cô không còn phải làm việc một mình nữa, mà thuê thêm nhân công và mở được một tiệm bánh xinh xắn.

Việc phân tích bản thân có thể được thực hiện một cách đơn giản. Lần đầu tiên tiếp xúc với phương pháp SWOT, tôi chọn cách đơn giản nhất là ngồi xuống, lặng lẽ bước vào thế giới nội tâm của mình. Tôi tự hỏi rằng làm việc gì có thể khiến bản thân hưng phân nhất, thoải mái nhất và không tốn sức lực nhất mà vẫn có thể hoàn thành. Đây chính là ưu thế của mỗi người, kết hợp nó với xu thế, trào lưu của thời đại, mới có thể gặt hái được thành công.

Không có ai hoàn mỹ, nếu muốn nổi trội hơn người khác thì bạn nhất định phải tìm ra được ưu điểm của mình, sau đó phát huy nó triệt để. Chỉ có như vậy, bạn mới có khả năng cạnh tranh với người khác. Mọi thiên tài đều là những người phát huy khả năng thiên phú nào đó tới cực điểm.

Sau khi tìm được ưu thế của bản thân, mỗi người đều sẽ có những cách khác nhau để phát huy nó. Khi nhận ra khả năng ăn nói của mình tốt hơn anh trai, tôi quyết định tập trung nâng cao ưu thế cá nhân. Tôi quyết tâm thi vào trường Đại học Ngoại ngữ. Hàng ngày, tôi chăm chỉ học tập hai môn tiếng Anh và Văn. Tôi duy trì thói quen này từ thời cấp Ba rồi lên đến đại học, tới lúc đi làm.

Nhiều năm qua, khả năng diễn thuyết và dẫn chương trình đã liên tục mang lại cho tôi nguồn thu nhập lớn và những khách hàng lý tưởng. Nhờ lợi thế tiếng Anh, tôi đã có cơ hội tìm hiểu về thế giới bên ngoài nhiều hơn. Mỗi khi nhìn nhận vấn đề, tôi đều nhìn bằng con mắt phóng khoáng hơn.

Cho tới hiện tại, tôi vẫn nhờ vào ưu thế tiếng Anh và tài ăn nói để phát triển sự nghiệp. Rất khó tưởng tượng, nếu khi đó tôi không phân tích bản thân và tìm ra được ưu điểm của mình, thì bây giờ sẽ bước đi trên con đường nào. Có lẽ tôi vẫn sẽ bị lu mờ bởi vầng hào quang của anh trai, không được họ hàng coi trọng, lặng lẽ lấy chồng, sinh con, sau đó vật lộn mưu sinh để sống qua ngày.

Ưu thế của bạn cần được khai quật, được phát triển, được người khác biết đến. Thời đại này sớm đã không còn là thời "rượu ngon không sợ ngõ sâu". Đã có rượu ngon, còn cần có tủ kính để trưng bày, thu hút người mua.

Lại nói về bà mẹ nội trợ ở trên, sau khi phát hiện ra ưu thế của bản thân, cô ấy đã dốc toàn bộ nhiệt huyết để làm ra sản phẩm bánh ngọt mới. Tuy nhiên, có sản phẩm rồi, còn cần tiến hành tiếp thị đúng đắn, mới mong tiêu thụ được sản phẩm. Cô ấy đã vận dụng mọi cách, nhờ cậy những mối quan hệ từ hồi còn đi làm, hay dựa vào cộng đồng các bà mẹ nội trợ để tuyên truyền, quảng cáo cho sản phẩm. Cô còn lập tài khoản cá nhân trên mạng xã hội, tìm kiếm các hội nhóm có liên quan để tiến hành quảng cáo,

khiến người khác biết tới sản phẩm của mình, để sản phẩm mau chóng được tiêu thụ.

Về sau, đối tác tìm tới tận nơi, cuộc sống của cô bắt đầu trở nên tốt đẹp hơn. Vừa chăm con, vừa tận hưởng cảm giác gặt hái thành tựu.

Người bình thường như chúng ta cần khai phá, thể hiện ưu thế của bản thân như thế nào? Nếu bạn có tài viết lách, hãy lập một tài khoản cá nhân trên mạng xã hội hoặc trên diễn đàn về viết lách, đăng bài viết của mình cho nhiều người cùng đọc, một mặt có thể được góp ý để nâng cao năng lực, mặt khác có thể tìm kiếm được cơ hội nghề nghiệp. Nếu có năng khiếu kinh doanh, bạn có thể hẹn gặp những người bạn giàu có, cùng họ chia sẻ một chút về công việc mà bạn đang làm, trao đổi thông tin có lợi cho cả hai bên. Bạn cũng có thể tham gia một số hoạt động mang tính chất ngành nghề, hoặc tích cực quảng bá bản thân trên mạng xã hội để được nhiều người biết đến. Nếu có phương pháp khác, cũng có thể trực tiếp tìm nhóm xã hội có liên quan để tiến hành tuyên truyền hoặc phát đi những quảng cáo.

Phương pháp phân tích SWOT không hề khó. Nó là cách thức giúp bạn tìm được việc mà bạn yêu thích. Từ đó bạn có thể có được lòng nhiệt thành mà phát huy triệt để ưu thế của mình. Giống như một nhân vật trong bộ phim truyền hình *Hồi đáp 1988* của Hàn Quốc đã nói: Khi tìm thấy lòng nhiệt tình của mình thì dù có phải làm việc vất vả thế nào bạn cũng không thấy mệt mỏi. Đây là yếu tố đầu tiên để có được thành công.

Vì vậy, bây giờ bạn hãy ngồi xuống, bắt đầu soi xét bản thân để tìm ra tài năng, tố chất và ưu thế của chính mình. Đây là bước đầu tiên để bạn tự bứt phá và giải quyết mọi điều vướng mắc, lo lắng trong cuộc sống. Khi bạn chủ động tìm kiếm, hành động để mở rộng ưu thế của mình, bạn mới hiểu được việc này mang lại nhiều lợi ích như thế nào.

Nỗi lo âu của con người hiện đại bắt nguồn từ việc "dư thừa sức lực mà không biết dùng vào việc gì". Khi chúng ta đã xác định được phương hướng nỗ lực, thì đám mây đen trong suy nghĩ sẽ dần dần tan biến. Mọi lo lắng phiền muộn cũng sẽ không quấy rầy tâm trí bạn nữa, bởi lẽ bạn đã biết, mình đang đi trên con đường đúng đắn.

# TỰ DO TÀI CHÍNH

Nhắc tới tự do tài chính, rất nhiều người sẽ nghĩ ngay đến việc có rất nhiều tiền trong tài khoản ngân hàng. Có đúng là trong tài khoản của bạn phải có vài triệu Nhân dân tệ, thì bạn mới dám nói mình tự do về tài chính? Thực tế không phải như vậy.

Tự do tài chính thực sự là khi bạn không phải hao tốn thời gian của mình một cách bị động vì vấn đề tiền bạc. Trong số chúng ta, hiện có rất nhiều người không có được tự do, phải vậy không? Ví dụ, người làm công ăn lương không được tự do về thời gian và tiền bạc. Mỗi ngày phải đi làm từ sáng đến tối, khi về nhà thì đã vô cùng mệt mỏi, chỉ muốn ngay lập tức đi nghỉ, không có thời gian cho bản thân và gia đình. Mỗi tháng nhận lương một lần, trả tiền thuê nhà, tiền điện, tiền nước, mua sắm vật dụng sinh hoạt, còn phải thanh toán phí duy trì thẻ tín dụng, cuối cùng gần như chẳng còn đồng nào.

Hay như các bà nội trợ, vì không kiếm ra tiền, mỗi tháng đều dựa vào số tiền ít ỏi chồng đưa để trang trải cuộc sống. Nếu chẳng may chi tiêu vượt mức lại phải nói với chồng. Tháng nào cũng vậy thì quả là đáng ngại. Ngoài thời gian không tự do, tiền bạc không tự do, đến cả tinh thần cũng không tự do nốt, vậy sao mà vui vẻ được!

Còn đối với doanh nghiệp, vì không thể dự tính trước được rủi ro trong kinh doanh, nên không thể biết được mỗi tháng kiếm được bao nhiều tiền,

cũng không biết mỗi tháng còn lại bao nhiều sau khi đã trừ đi tiền thuê văn phòng, tiền trả lương nhân viên và chi phí cố định. Do không nắm rõ thu nhập và tương lai của doanh nghiệp nên cũng không thể coi là có tự do về tài chính.

Mọi người có nỗi khổ về mặt tiền bạc nên không được tự do về tài chính.

Vậy làm sao để được tự do về tài chính?

## Quản lý các khoản thu - chi của bản thân

Chúng ta cần thay đổi lối tư duy. Nếu chi tiêu cố định hàng tháng của bạn là 20 nghìn NDT, nhưng bạn có một khoản thu nhập mỗi tháng là 30 nghìn NDT. Vậy thì hàng tháng bạn sẽ dư ra 10 nghìn NDT, bạn sẽ không phải lo lắng tới việc chi tiêu của mình nữa. 10 nghìn NDT này sẽ đều đều nạp vào tài khoản của bạn. Xét theo ý nghĩa này, mỗi tháng bạn sẽ không phải làm thêm việc này việc kia để chi trả cho khoản chi tiêu cố định 20 nghìn NDT. Vậy là bạn đã bắt đầu dư dả về tài chính rồi.

Hay như một doanh nghiệp nọ, mỗi tháng thu về 800 nghìn NDT, nhưng phải trả một khoản chi phí cố định là 1 triệu NDT. Như vậy mỗi tháng ông chủ của doanh nghiệp sẽ phải bù lỗ 200 nghìn NDT. Vậy ông ta không được xem là được tự do về tài chính.

Từ hai ví dụ trên có thể thấy, tình trạng tự do tài chính không hề liên quan trực tiếp tới tiền nhiều hay ít. Nó liên quan tới hai việc, một là chi tiêu cố định của bạn, hai là thu nhập của bạn.

Không có ai ngay từ đầu đã có thể thuận lợi có được tự do tài chính. Vậy nên ngay lúc này, các bạn hãy cùng tôi thực hiện một việc, chính là bắt tay vào xem xét kỹ lưỡng các khoản chi tiêu cố định hàng tháng của mình,

xem khoản tiền nào bắt buộc phải tiêu, khoản tiền nào không thực sự cần thiết, có thể kiểm soát được.

Hiện tại có rất nhiều ứng dụng quản lý tài chính có thể giúp các bạn ghi chép, tính toán chi tiết các khoản thu- chi hàng tháng. Thu nhập một tháng của một người bao gồm tiền lương, lợi nhuận từ đầu tư, lãi suất tiết kiệm, thu nhập thêm bên ngoài. Các khoản chi tiêu cố định hàng tháng bao gồm tiền vay mua nhà, tiền vay mua xe, tiền điện nước, tiền mua sắm các vật dụng sinh hoạt và các chi tiêu cần thiết khác.

Tuy nhiên, tôi không khuyến khích các bạn quá tiết kiệm. Chỉ vì tiết kiệm được chút tiền mà lại phải sống gò bó, không thoải mái, thứ có được không bù nổi thứ mất là không đáng. Nếu hiện tại mỗi ngày bạn cần ghi chép để tính toán xem mình chi tiêu bao nhiêu cho việc gọi xe, ăn uống, mua mỹ phẩm thì chỉ có thể thấy rõ một điều rằng thu nhập của bạn quá ít. Nhiệm vụ quan trọng nhất hiện nay của bạn không phải là tính toán chi li về những khoản cỏn con này, mà là nên vắt óc suy nghĩ xem làm sao có được nhiều khoản thu nhập hơn.

Chẳng hạn, khi xem xét các khoản thu - chi của mình, tôi tính toán được rằng đại thể mỗi tháng tôi phải dành ra 30 nghìn NDT. Số tiền này để trả tiền vay mua xe, mua nhà và các khoản vay khác. Bản thân tôi còn cần thêm khoảng 4 nghìn NDT để mua mỹ phẩm. Tổng chi tiêu cố định hàng tháng của tôi là khoảng 34 nghìn NDT. Mỗi tháng tôi phải có thu nhập hơn 35 nghìn NDT thì mới đảm bảo không phải chịu áp lực về tiền bạc. Thế nên ưu tiên hàng đầu của tôi là mỗi tháng làm sao kiếm được hơn 35 nghìn NDT.

Mỗi ngày tôi đều suy nghĩ về chuyện này. Vài tháng sau, tôi đã có đáp án của mình. Tôi tiến hành thực hiện theo đáp án ấy, dần dần trở nên tự do,

thoải mái.

# Thận trọng khi tiến hành đầu tư

Nghĩ đến điều gì thì hãy xuất phát tại điều đó. Phát hiện vấn đề xảy ra ở đâu thì tìm cách giải quyết ngay tại đó. Chỉ cần để tâm, bạn nhất định sẽ tìm ra cách giải quyết.

Khi đã tính toán cần thận và thống kê chi tiết các khoản thu - chi là bạn đã lập ra kế hoạch liên quan tới thu nhập. Tôi có vài điều vô cùng quan trọng cần nhắc nhở các bạn.

Không bao giờ dốc sạch tiền để đầu tư

Các bạn hẳn đã từng gặp những người vất vả kiếm được 20 nghìn NDT. Nhưng khi thấy một dự án, lập tức "quăng" hết tiền vào để đầu tư. Sau đó, dự án thất bại, toàn bộ số tiền ấy đổ xuống sông xuống biển.

Dốc sạch tiền mang đi đầu tư không phải là tư duy làm kinh doanh, đó là đánh bạc. Từ xưa tới nay mười kẻ đánh bạc thì chín kẻ thua. Dùng tư duy đánh bạc để lập kế hoạch tài chính cho mình hiển nhiên là không hợp lý.

Khi tiến hành đầu tư, không tham lam mới là thượng sách. Cần phải hiểu đạo lý "nước chảy nhỏ thì dòng chảy dài". Đừng để gặp phải cám dỗ thì sa chân ngay vào, hậu quả khó mà tưởng tượng được.

Tạo nguồn thu nhập cho bản thân

Bất luận bạn đầu tư bao nhiều tiền, nhất định phải suy nghĩ xem nên đầu tư vào đâu, lợi ích thu được như thế nào.

Hãy tin tôi. Lần thứ nhất, lần thứ hai, bạn hoàn toàn không hiểu kiếm tiền là như thế nào. Song chỉ cần chịu khó suy nghĩ, sau một vài lần chuyên

tâm, bạn nhất định sẽ dần hiểu rõ.

# Hợp tác cùng người am hiểu chuyên môn

Tôi quen biết rất nhiều người chị. Trước đây họ cũng có chút tiền trong tay, song chỉ vì chạy theo số đông mà góp vốn đầu tư với những chị khác. Những chị này cũng chỉ ù ù cạc cạc làm theo những chị khác nữa. Trong số họ lại không có lấy một người am hiểu chuyên môn. Kết quả là, dự án mà họ đầu tư quá mơ hồ, cuối cùng "chết yểu", còn họ vẫn chẳng hiểu nguyên nhân vì sao.

Đây là thái độ vô trách nhiệm đối với đầu tư. Việc kiếm tiền không dễ dàng. Bạn vất vả kiếm được chút ít tiền, mà lại lao vào đầu tư kiểu vậy thì chỉ có nước mất trắng, đa phần không thu được lợi.

Bạn nhất định phải hợp tác đầu tư kinh doanh cùng người có kinh nghiệm chuyên môn. Bớt chút thời gian học hỏi ở họ, dần dần sẽ giúp bạn hiểu rõ cách kiếm tiền.

## Phân tích, tính toán chi li, kĩ lưỡng

Sau khi đã tính toán cẩn thận và thống kê chi tiết các khoản thu - chi của bản thân, hãy phân loại các khoản đầu tư đã thực hiện trong những năm qua, xem tình hình doanh thu ra sao, phong cách đầu tư của bản thân thế nào. Sau đó thống kê một chút về tình hình đầu tư hiện tại, xem bao nhiêu tiền vốn có thể thu về, bao nhiêu tiền vốn có thể tiếp tục đầu tư. Tiếp đến tiến hành sắp xếp, lọc ra những dự án phù hợp, có thể bắt đầu tham gia với một ít vốn. Hãy nhớ rằng, khi vốn ít thì bạn cần hợp tác với người có chút kinh nghiệm chuyên môn. Hơn nữa bạn cần bỏ thời gian và công sức để học tập kinh nghiệm từ họ. Chỉ có tiến hành các công việc này một cách tuần tự như vậy, bạn mới có khả năng phát triển và liên tục có thu nhập.

Dưới đây, tôi xin đưa ra ba lời khuyên cho các bạn:

- 1. Hãy tính toán xem hàng tháng cần chi tiêu bao nhiều và cần kiếm về bao nhiều thì mới có thể chi trả cho những khoản chi này, đồng thời vẫn có được một khoản tiết kiệm.
- 2. Suy xét xem bản thân có bao nhiều tiền đã đầu tư mà chưa thu về, tình hình doanh thu ra sao. Nếu không có doanh thu, liệu có thể ngừng đầu tư, thu hồi vốn về không. Tiếp tục xem số dư trong tài khoản của bản thân là bao nhiêu, có thể dùng để đầu tư hay không. Không bao giờ được để số dư trong tài khoản là 0, như thế quá mạo hiểm! Thẻ tín dụng không thể coi là tài sản của bạn. Thẻ tín dụng móc ra móc vào, sẽ chỉ khiến bạn càng thêm phần trách nhiệm. Tôi chưa từng thấy ai dựa vào thẻ tín dụng mà giàu có cả. Người xưa nay thường xuyên sử dụng thẻ tín dụng, thì số tiền nợ ngân hàng càng nhiều hơn.
- 3. Hãy trò chuyện với người đáng tin cậy và tương đối có chuyên môn ở quanh bạn. Nhớ rằng, cần nhẫn nại một chút, hỏi ý kiến anh ta xem hiện tại có hạng mục đầu tư nào bạn có thể tham gia được, nếu tham gia, lợi ích sẽ thế nào. Sau khi được tư vấn kỹ lưỡng, có thể tham gia đầu tư với hạn mức thấp nhất, hơn nữa hàng ngày bớt chút thời gian trò chuyện và xin anh ta tư vấn, cứ thế dần dần mà tiến.

Đợi khi thu về khoản tiền vốn này, bản thân cũng sẽ bắt đầu hiểu rõ về đầu tư. Khi có kinh nghiệm, bạn có thể tiến hành đầu tư với hạn mức cao hơn. Đảm bảo giữ được vốn là yêu cầu trọng tâm của đầu tư. Đừng vì chút lợi nhuận, mà làm mất sạch tiền vốn, dẫn đến được không bù nổi mất.

Qua lại nhiều với những người bạn giàu có hơn mình, người có tiền sẽ mang lại cơ hội kinh doanh và tiền bạc cho bạn. Trong bầu không khí như

vậy từ sáng tới tối, bạn dần "thấm nhuần" cách thức kinh doanh. Theo năm tháng, bạn sẽ có nhiều tiền hơn hiện tại.

## Cần có thêm những nguồn thu nhập khác

Hiện nay, nhờ sự phát triển của mạng Internet, bạn có thể kiếm được tiền thông qua rất nhiều kênh khác nhau. Chẳng hạn, nếu xuất bản một cuốn sách, bạn thường có thể nhận được khoản nhuận bút tương tương 8% tiền bán sách. Ngoài ra, dựa vào lượng sách bán ra mỗi năm bạn có thể thu được tiền bản quyền. Nếu bạn có tài viết lách, có thể thử làm công việc này.

Hay như một số nền tảng quản lý tài chính trên mạng có khoản lợi nhuận mỗi năm khoảng 18%. Bạn có thể cân nhắc tham gia đầu tư với số vốn ít. Tham gia đầu tư quỹ của một số ngân hàng cũng là lựa chọn lý tưởng. Lợi nhuận của bạn theo kịp lạm phát, thậm chí còn nhỉnh hơn chút. Đương nhiên, bạn cũng có thể suy nghĩ đến việc gửi tiết kiệm cố định. Tuy lãi suất thấp, song có thể giúp bạn kiểm soát chi tiêu, giữ được một phần tiền cho mình.

Cuối cùng, tôi xin chia sẻ với các bạn một chút về đặc điểm của những người có tiền: Người có tiền đều biết rủi ro nằm ở đâu, hơn nữa trước đó đã chuẩn bị tốt khâu kiểm soát rủi ro. Họ có thể tự lường trước được chúng, mua bảo hiểm cho mình. Mua bảo hiểm là việc vô cùng quan trọng, khoản chi này không thể tiết kiệm. Ngoài ra, nếu mỗi tháng bạn còn có thể bớt chút thời gian và tiền bạc cho việc đọc sách, thì xin chúc mừng bạn, bạn sẽ ngày một tiến bộ. Nếu bạn là chủ một doanh nghiệp, khi phải tiêu tốn vài nghìn Nhân dân tệ cho việc đăng ký thương hiệu để có quyền sở hữu trí tuệ, thì chớ tiếc rẻ. Những khoản khác có thể tiết kiệm được thì hãy tiết kiệm.

Lưu ý: Tự do về tài chính là điều mà ai cũng có thể thực hiện. Bạn cũng không ngoại lệ. Bạn cần có niềm tin vào bản thân ngay từ đầu. Sau đó

duy trì việc kiếm tiền, kiểm soát chi tiêu và tiết kiệm. Chỉ cần bạn bắt tay vào hành động, bạn sẽ lãnh hội quá trình này. Quá trình làm giàu thực sự rất đỗi thú vị!

## MỞ RỘNG MỐI QUAN HỆ

Thêm một người bạn tức là thêm một con đường. Câu nói này nhấn mạnh tầm quan trọng của mối quan hệ giữa người với người.

Bất kể chúng ta làm gì, đều mở ra mối quan hệ nhân sinh. Mỗi người đều mong muốn bản thân có những mối quan hệ nhân sinh tốt đẹp. Có việc gì, chỉ cần một câu nói, một cú điện thoại đã có thể giải quyết xong. Trên thị trường cũng có rất nhiều cuốn sách và giáo trình dạy chúng ta cách hùn vốn đầu tư, xây dựng mối quan hệ.

Theo tôi, cách trực tiếp và đơn giản nhất để xây dựng vòng tròn quan hệ chính là nâng cao năng lực bản thân.

Suy cho cùng bản thân có thực lực trước rồi mới có quan hệ lớn mạnh. Hay có mối quan hệ nhân sinh lớn mạnh rồi mới trở nên giàu có. Điều này giống hệt như câu hỏi gà có trước hay trứng có trước. Theo cá nhân tôi, chúng bổ trợ, thúc đẩy lẫn nhau. Chúng ta cần làm gì để tích lũy các mối quan hệ?

#### Nỗ lực nâng cao giá trị bản thân

Tấm danh thiếp không quan trọng, quan trọng là giá trị của bạn.

Ở chương trước, tôi đã chia sẻ với các bạn tầm quan trọng của phương pháp phân tích SWOT. Dùng nó để tìm ra ưu điểm của bản thân. Duy trì thực hiện phương pháp này, giá trị của bạn sẽ từng bước nâng cao. Một loạt những mối quan hệ nhân sinh tốt đẹp sẽ "đổ dồn" về bạn.

Trong công việc, điều quan trọng nhất là thành tựu. Trước khi thành tựu của bạn khởi sắc, không cần thiết phải lãng phí quá nhiều tâm tư vào việc mở rộng quan hệ. Khi thành tựu của bạn đã đủ sức hấp dẫn người khác, nhất định sẽ có rất nhiều người chủ động tiếp cận bạn.

Việc này cũng cho thấy rõ một điều hết sức quan trọng, đó chính là khi năng lực của bạn vẫn chưa đủ, dù bạn có chủ động tìm kiếm quan hệ nhân sinh thì cũng vô ích. Bởi lẽ người khác không chắc đã ưng thuận bạn.

Có điều, nâng cao giá trị bản thân là một quá trình lâu dài. Cần tiến hành một cách tuần tự, cũng giống như xây dựng mối quan hệ vậy.

#### Quan sát nhiều và nói ít đi

Muốn tích lũy mối quan hệ nhân sinh, thì cách sáng suốt nhất là hãy quan sát nhiều và nói ít đi.

Bất luận là ở trong hoàn cảnh nào, bạn đều cần học cách quan sát. Mặt tốt của việc quan sát là ở chỗ, vừa không bộc lộ bản thân quá nhiều, vừa có thể gián tiếp học hỏi từ đối phương. Kinh nghiệm của mỗi cá nhân có thể có được trực tiếp, cũng có thể học hỏi gián tiếp. Hơn nữa việc quan sát nhiều có thể giúp bản thân dễ dàng tiến bộ hơn.

Mặt tốt của việc nói ít là ở chỗ nó có thể giúp bạn trở thành một người có chiều sâu. Họa từ miệng mà ra, có quá nhiều người do không khéo ăn khéo nói mà để bản thân chịu thiệt thời. Nếu nói ra hết những điều nên nói và cả những điều không nên nói, đối phương sẽ biết được ngay trình độ và sự yếu kém của bạn. Đây không phải là một việc làm sáng suốt.

Một nguyên nhân khác mà bạn nên nói ít chính là quá nửa số người có thực lực và có ảnh hưởng tốt trong xã hội đều không thích người nói quá nhiều. Trường hợp bạn không phải là nhân vật chính, song bạn lại nói quá

nhiều, rất dễ khiến người khác có không có cảm tình với bạn. Tới đâu cũng không được người khác đón nhận, bạn sẽ xây dựng mối quan hệ thế nào đây?

## Quản lý tốt trang cá nhân

Đăng bài trên trang cá nhân cần phải có sự cân nhắc. Có không ít người đăng bài từ sáng tới tối, hoặc là quảng cáo kinh doanh sản phẩm, hoặc là khoe ảnh con, khoe ảnh tự sướng, khiến người khác nhìn vào thấy trang cá nhân của họ giống như một nồi lầu thập cẩm.

Một nguyên nhân rất quan trọng đòi hỏi bạn quản lý tốt trang cá nhân của mình đó chính là có rất nhiều người có thực lực trước khi làm quen với bạn sẽ xem trang cá nhân của bạn. Trước khi trò chuyện với một ai đó, chúng ta cũng sẽ tìm hiểu về người đó qua trang cá nhân của anh ta, xem sở thích, nghề nghiệp và địa vị xã hội của anh ta thế nào.

Còn có một số người, chuyên đăng vào các hội, nhóm trên mạng xã hội những nội dung nhảm nhí. Hành vi này rất dễ bị liệt vào danh sách đen. Nội dung mà bạn đăng lên hội, nhóm nếu không được nghiên cứu, không được lựa chọn, không có chất lượng, đương nhiên sẽ bị người khác coi thường.

Bài đăng trên trang cá nhân cần có chủ đề rõ ràng. Bạn còn có thể tạo cho mình một mảng nội dung riêng trên các trang mạng xã hội như Weibo, Douban, Zhihu, như vậy sẽ dễ dàng thu hút người khác hơn.

## Kết giao với người giỏi

Chúng ta thường chia những người bạn trên mạng xã hội của mình thành ba nhóm. Nhóm thứ nhất là những người tài giỏi hơn ta về tiền bạc, kinh nghiệm hay địa vị xã hội. Nhóm thứ hai là những người tương đương với ta. Những người có hoài bão, có ước mơ, có khát vọng đạt được vị trí và

địa vị xã hội cao hơn nữa. Nhóm thứ ba là những người thua kém ta. Rõ ràng, những người chúng ta cần kết giao nhiều hơn chính là nhóm người đầu tiên.

Kết giao với người nổi bật hơn hẳn những người khác. Đòi hỏi chúng ta phải khiêm tốn, thành khẩn, nhẫn nại. Tôi xin mách bạn một bí quyết nhỏ. Những người tài giỏi đều có trang cá nhân, bất luận là trên trang mạng xã hội nào. Nếu bạn muốn kết giao với một người như vậy, thì hãy tương tác nhiều hơn với anh ta, dưới hình thức bình luận vào bài đăng hay là gửi tin nhắn riêng đều được.

Khi tương tác với một người, bạn cần phải có lý do, không tương tác bừa bãi. Phải thể hiện được sự kính trọng, sự ngợi khen và sự chú ý của bạn đối với anh ta. Một bài viết, bài chia sẻ của anh ta, bạn đều phải nghiêm túc đọc và suy ngẫm về nó. Xem những chỗ nào thực sự khiến bạn xúc động, sau đó bình luận một cách chân thành để tăng tương tác.

Chỉ cần bạn thành tâm, thường xuyên duy trì tương tác, anh ta sẽ chú ý tới bạn. Bạn sẽ dễ dàng có được số điện thoại hoặc tài khoản Wechat của anh ta. Như vậy có thể xem bạn có cơ hội hẹn với anh ta rồi.

Trên các trang mạng xã hội đều sẽ có một số hội, nhóm về lĩnh vực nào đó. Trong những hội, nhóm này đều sẽ có một số nhân vật tương đối tài giỏi là thành viên. Thông qua việc tham gia và tương tác với nhóm, bạn có cơ hội tiếp cận với người nổi trội.

Nếu bạn đã tìm ra được chính xác hướng hoặc ngành nghề bạn muốn theo đuổi, vậy bạn càng dễ dàng tận dụng mạng xã hội để có mối quan hệ với người nổi trội trong lĩnh vực mà bạn quan tâm. Hãy tham gia các diễn đàn hướng nghiệp hay các hoạt động nhóm. Chuyên tâm tương tác, số lượng bạn bè của bạn sẽ ngày một tăng.

Tôi có một điều muốn nhấn mạnh. Nếu bạn muốn cho người ta thấy tinh thần trách nhiệm, thì vẫn nên có một cuộc gặp gỡ trực tiếp. Sự tương tác trên mạng có tốt tới mức độ nào, thì đến bước thảo luận chi tiết hợp đồng sẽ ít nhiều có chút khiên cưỡng. Nếu có thể, tiến hành một cuộc hẹn gặp trực tiếp sẽ mang lại kết quả giá trị hơn. Mặc dù sẽ phát sinh một số chi phí cho việc dùng bữa hay uống cà phê. Song có thể xây dựng mối quan hệ sâu sắc với nhân vật tài giỏi mà bạn ngưỡng mộ thì cũng thật đáng giá.

Hiện đang thịnh hành một phần mềm ứng dụng trên di động gọi là App. Ứng dụng này quy tụ các nhân vật nổi tiếng trong mọi ngành nghề. Bạn chỉ cần bỏ ra một khoản tiền là có thể hẹn gặp được họ. Gặp gỡ trực tiếp chính là lúc bạn có thể kiểm tra thực lực của những người này. Có một số người do rất nhiều nguyên nhân như kinh nghiệm nghề nghiệp chưa đủ sâu, tài ăn nói chưa đủ tốt, ngoại hình chưa đủ đẹp, nên giá trị chúng ta nhận được trong hai tiếng sẽ không quá lớn.

Ngoài ra, khi có cơ hội gặp gỡ trực tiếp người tài giỏi nhưng bạn lại không tận dụng tốt khoảng thời gian này, bạn sẽ không để lại ấn tượng sâu sắc với anh ta. Cuộc gặp gỡ này có lẽ không có giá trị.

Tôi cho bạn một lời khuyên nữa, đó chính là hãy học cách hợp tác với những người khác để phát huy ưu thế của mỗi người.

Tôi là một người đặc biệt thích quan hệ 1 - n (n là số nhiều), vì thế kết nối với khách hàng theo quan hệ 1-1 là điều mà tôi không mấy hứng thú. Tuy nhiên hàng ngày tôi vẫn cần chào hỏi từng khách hàng khác nhau, vậy tôi nên làm thế nào? Câu trả lời chính là tôi cần hợp tác với người có thế mạnh ở mặt này. Tôi có một đối tác tên L. Anh L rất giỏi bàn chuyện kinh doanh trên bàn trà. Một ngày anh ta có thể tiếp tám nhóm khách hàng, hơn nữa luôn giữ được tâm trạng vui vẻ. Điều quan trọng là, với nhóm khách

hàng nào anh ta cũng đều có thể trò chuyện một cách uyển chuyển, thoải mái. Tôi chỉ cần tìm kiếm và thỏa thuận xong chuyện hợp tác với khách hàng ở trên mạng, phân chia công việc với anh ta, sau đó để anh ta hẹn gặp khách hàng trực tiếp là được.

Hợp tác như vậy, chúng tôi đều có thể phát huy thế mạnh của mình. Việc kinh doanh sẽ đạt hiệu quả tốt nhất.

Nếu năng lực của bản thân không đủ mạnh ở một khía cạnh nào đó, thì cần học cách hợp tác với người có thế mạnh về khía cạnh ấy. Chẳng hạn, bạn có rất nhiều mối quan hệ, nhưng bạn lại không biết kinh doanh. Vậy bạn cần học cách hợp tác với người giỏi kinh doanh để cùng có lợi. Hay nếu bạn không giỏi khoản tiếp khách trên bàn nhậu, thì bạn cần hợp tác với những người giỏi việc này.

Thế giới này xưa nay chưa từng có ai chỉ dựa vào sức mạnh của cá nhân mà có thể trở nên giàu có hoặc đại phú đại quý. Hợp tác với người khác luôn là việc hết sức quan trọng và cần thiết.

## Quản lý tốt cảm xúc của bản thân

Tôi đã chứng kiến rất nhiều người nỗ lực để hợp tác với người khác. Song vào lúc then chốt, do xảy ra một số sự việc bất ngờ hoặc do chịu áp lực nào đó, họ không kiểm soát nổi cảm xúc của bản thân. Kết quả họ nổi cáu, mọi nỗ lực đổ xuống sông xuống biển.

Bạn nhất định phải học cách kiểm soát cảm xúc. Không ai có nghĩa vụ giúp bạn che giấu tâm trạng của chính bạn. Tâm trạng của bạn đang không tốt hoặc bạn đang phải chịu áp lực lớn? Bạn khó xử, người khác cũng thế, bạn cần tự mình xử lý tốt những chuyện này. Đặc biệt là ở trên thương trường, không ai không có áp lực. Bạn bực bội vì điều này điều kia, sẽ chỉ

khiến đối phương cảm thấy bạn là người thiếu chín chắn. Một người thiếu chín chắn, sẽ không có ai mong muốn hợp tác cùng.

Đa phần độc giả của tôi là nữ giới. Phụ nữ thường không phải là người quản lý tốt cảm xúc của bản thân. Trong gia đình họ đều được chồng, được bố mẹ chiều chuộng nên đôi khi có phần nhõng nhẽo, đỏng đảnh. Hay ở công ty lại có chút quyền uy, vậy nên quen thói sai khiến người khác. Trên thương trường thì đây không phải là những hành vi được hoan nghênh. Mọi người cùng nhau hợp tác, bình đẳng. Bạn không thể làm mình làm mẩy hoặc hất hàm sai bảo người khác.

Cách tốt nhất để phòng tránh chuyện này chính là hình thành suy nghĩ thường trực: Mình không muốn điều gì thì chố ép người khác làm vậy. Nếu bản thân bạn không thích người khác chỉ trỏ sai khiến mình thì cũng chố nên để mình phạm vào lỗi tương tự.

# CẠNH TRANH ĐA CHIỀU, TRỞ THÀNH NGƯỜI BẤT KHẢ CHIẾN BẠI

Trong cuộc sống, nhiều người ganh đua với người khác song không thể vượt lên được, vì vậy bản thân những người này nảy sinh cảm giác thất vọng tột cùng. Họ đều phạm phải một sai lầm, đó là thích đối đầu, đem sở đoản của mình ra đấu với sở trường của người khác. Vậy không thua mới là lạ.

Tôi muốn chia sẻ một bí quyết với các bạn. Đó là hãy học cách cạnh tranh đa chiều, học cách chiến thắng đối phương từ một phương diện khác.

Đa chiều nghĩa là gì? Nghĩa là nhiều chiều, nhiều phương diện khác nhau. Lấy một ví dụ đơn giản: Xung quanh bạn có người kiếm tiền nhiều hơn bạn, vậy thì bạn cần học cách đối chiếu bản thân bạn với anh ta từ một

góc độ khác, chẳng hạn so sánh về hạnh phúc gia đình. Nghĩa là, anh ta nhiều tiền hơn bạn, nhưng chồng bạn yêu bạn hơn, gia đình bạn hạnh phúc hơn.

Hay như có một cô gái xinh đẹp, cao ráo, có khí chất tốt, bạn không thể so sánh chiều cao, dung nhan với họ. Vậy bạn nên so sánh điều gì đây? Hãy so sánh mình với cô ấy ở việc "bạn giỏi giao tiếp với người khác hơn, dễ được người khác yêu mến hơn".

Nếu bạn có người anh trai thông minh, có thành tích xuất sắc, thân thiện với hàng xóm láng giềng, bạn không thể so sánh với anh ấy xem ai được người thân yêu thích hơn. Bạn nên so sánh điều gì? So tài ăn nói, tốc độ kiếm tiền. Bạn trẻ hơn mà đã có nhiều tiền hơn anh ấy, vậy là bạn đã chiến thắng rồi.

Học cách chiến thắng đối phương từ một phương diện khác, sẽ giúp bạn cảm thấy tự tin hơn, và dễ thành công hơn.

Vậy cụ thể bạn cần làm những gì để tạo ra sự cạnh tranh đa chiều cho bản thân, hay nói cách khác là có thể chiến thắng đối phương ở một khía cạnh khác?

#### Bồi dưỡng năng lực cạnh tranh

Tiền đề của cạnh tranh đa chiều là bạn đã có thực lực và phát triển nhất định ở một phương diện nào đó. Nếu bạn không có thế mạnh về bất cứ lĩnh vực nào, thì đây không phải là một điều tốt.

Tôi có một người bạn thân từng làm việc cho Huawei. Năm 41 tuổi anh ấy mới lập nghiệp nhưng đã ngay lập tức có được thành công. Vì sao anh ấy có thể bỏ việc, lập nghiệp và thành công, chúng ta cùng phân tích một chút:

- 1. Anh ấy có mười năm công tác tại Huawei. Anh làm ở bộ phận marketing, nên rất có kinh nghiệm trong lĩnh vực bán hàng. Anh biết "đánh bóng" sản phẩm, phát triển, mở rộng đối tượng khách hàng, khai thác thị trường.
- 2. Khi làm việc ở Huawei, mỗi năm anh ấy ra nước ngoài học tập ít nhất một lần. Vì thế anh có một tầm nhìn rộng lớn, hiểu tình hình thị trường.
- 3. Làm việc ở một công ty lớn như Huawei, anh hiểu cách thức để quản lý tốt một tập thể, hiểu rõ cách ứng xử với mọi người. Anh ấy đã học được cách kiểm soát cảm xúc của bản thân, luôn khiêm tốn, cầu tiến nên được lòng rất nhiều lãnh đạo và đồng nghiệp.

Những điều đó đều đã đặt nền tảng vững chãi cho việc lập nghiệp sau này của anh. Thậm chí "thần hộ mệnh" đầu tư hỗ trợ khoản vốn đầu tiên cho anh ấy cũng chính là một người quen khi còn làm việc ở Huawei.

Rất khó tưởng tượng, nếu không có nền tảng làm việc này, thì quá trình lập nghiệp của anh ấy sẽ như thế nào? Hẳn là sẽ giống đại đa số những người trung niên trượt dốc khác, sẽ hết tiền, mất mối quan hệ, cuối cùng là nản lòng nhụt chí, không còn duy trì được đam mê nữa.

La Chấn Vũ - người sáng lập nên chương trình chia sẻ kiến thức cá nhân *Luo Ji Thinking* đang rất thịnh hành cũng giống như vậy. Ngoài 40 tuổi ông mới lập nghiệp, chỉ để thỏa mãn một ước mơ trong đời: Đọc hết những cuốn sách chưa đọc. Trong quá trình xây dựng dự án trên, đóng vai trò lớn nhất vẫn là các nguồn vốn và mối quan hệ được tích lũy trong vài chục năm trước. Thế nên khi La Chấn Vũ vừa công bố dự án, rất nhiều nhân vật có tên tuổi trong ngành đã rất nhiệt tình ủng hộ.

Tôi và những trợ lý trước đây đều rất coi trọng việc bồi dưỡng năng lực cạnh tranh. Nếu bạn không thể hết sức giỏi giang ở một phương diện nào đó, thì bất cứ lúc nào bạn cũng có nguy cơ bị thay thế, vì ai cũng có thể làm được công việc của bạn, có thể đảm đương vị trí của bạn. Những người dễ dàng bị thay thế đa phần không có giá trị trọng dụng.

Xung quanh chúng ta thường có kiểu người thế này. Khi làm việc ở công ty, nhờ có quan hệ tốt hoặc biết cách lấy lòng lãnh đạo, nên anh ta rất có quyền hành trong công ty. Tuy nhiên, sau đó xảy ra một số việc, anh ta bị buộc thôi việc, cuộc sống dần tụt dốc. Sau khoảng thời gian này, anh ta xử lý không tốt mối quan hệ với bạn bè và đối tác, lại không có kỹ năng mưu sinh nào khác, anh ta dường như biến thành một người khác hẳn, cuộc sống cũng không được như ý.

Xung quanh chúng ta còn có những người phụ nữ sau khi lấy chồng sinh con, chỉ có thể ở nhà nội trợ, chăm con, không thể làm việc gì khác. Đến một ngày người chồng ngoại tình, sau đó hai người ly hôn, cô bỗng chốc biến thành một người chẳng làm nổi việc gì. Tuổi cũng đã gần 35, 40, có đi tìm việc cũng rất khó, thành ra cuộc đời này dường như không có lối thoát.

Nguyên nhân dẫn đến những trường hợp đáng tiếc như vậy đều là do không bồi dưỡng năng lực cạnh tranh. Nếu bạn không nắm lấy cơ hội xây dựng năng lực cạnh tranh, thì khi ở trong một hoàn cảnh khác cũng sẽ không thể vượt lên trên những người khác.

#### Khai phá năng lực thứ hai, thậm chí là đa năng lực

Sau khi đã bồi dưỡng năng lực cạnh tranh trọng tâm cho bản thân, cần tiếp tục khai phá năng lực thứ hai, thậm chí là nhiều năng lực khác nhau. Chẳng hạn có một vận động viên nọ rất tài năng. Anh ta từng giành được vị

trí vô địch thế giới, song sau khi giải nghệ, cuộc sống không được như ý. Vì sao vậy? Bởi lẽ ngoài môn thể thao đã luyện tập và thi đấu bấy lâu, anh không có kỹ năng nào khác. Sau khi rời khỏi đấu trường, anh ta đã không còn khả năng cạnh tranh.

Lại có một số người, dù rời khỏi bất cứ cương vị nào đều có thể sống rất tốt, dù rời khỏi bất cứ người đàn ông nào, đều có thể sống rất thoải mái, dù ở trong hoàn cảnh nào, đều có thể sống rất vui vẻ.

Ở Thâm Quyến, tôi có một người chị em. Năm 31 tuổi, cô ấy phát hiện ra cuộc đời mình dường như quá tẻ nhạt. Thế nên cô ấy đã xin nghỉ việc ở công ty tài chính và thành lập một trung tâm huấn luyện thuyền buồm ở bờ biển Thâm Quyến. Hàng năm cứ vào mùa hè và mùa thu thì cô dạy học ở Trung Quốc, còn vào mùa đông và mùa xuân sẽ dạy học ở Philippines. Do nắm vững kiến thức về tài chính, cô ấy đã mở thêm rất nhiều chi nhánh. Nhờ có niềm đam mê với thuyền buồm, mà sự nghiệp thứ hai của cô ấy "phất lên như diều gặp gió". Sau hai năm, cô ấy đã kết hôn với một anh chàng người Mỹ đẹp trai, cao to có cùng chung chí hướng, cuộc sống về sau vô cùng viên mãn.

Cho dù hôm nay bạn đang làm gì, đều cần bồi dưỡng cho bản thân một kỹ năng, một năng lực cạnh tranh khác. Nói một cách đơn giản, chính là bồi dưỡng thêm cho mình một sở thích, làm tốt khâu chuẩn bị cho bước tiếp theo của cuộc đời.

Tôi là người giỏi ăn nói. Tôi cảm thấy hoạt ngôn thực sự là một kỹ năng vô cùng tốt. Tôi có thể giúp đỡ rất nhiều người, khơi gợi lòng nhiệt tình đối với cuộc sống của họ, khích lệ họ kiếm nhiều tiền hơn. Ngoài phát huy tài ăn nói trong thời gian dài, tôi còn bắt đầu viết lách, ghi chép lại quá trình trưởng thành của bản thân. Tôi muốn sau này khi mình về già, vẫn có

thể để lại chút gì đó cho con cháu. Thế nên hàng ngày, dù bận rộn tới đâu, tôi vẫn dành thời gian ngồi tĩnh tâm viết một chút gì đó.

Sau khi chia sẻ những trang viết của mình, tôi nhận thấy bản thân có thêm nhiều người hâm mộ hơn, cuộc sống của tôi cũng trở nên tốt đẹp hơn. Nhờ việc viết lách, tôi có thêm một khoản thu nhập khác là tiền nhuận bút.

Tôi có một người chị em khác làm việc cho một công ty điện tử ở Thâm Quyến, lương chỉ hơn 5 nghìn NDT, ngoại hình, chiều cao, gia cảnh đều không có gì nổi trội. Sau giờ làm, cô ấy đã tham gia một câu lạc bộ giao tiếp tiếng Anh. Cứ như vậy kiên trì suốt ba năm liền.

Hiện tại, ngoài giờ làm, cô còn dạy thêm tiếng Anh. Nhờ trình độ tiếng Anh, cô ấy không chỉ có thu nhập tăng lên gấp đôi mà phong thái cũng trở nên tự tin, cởi mở hơn. Kế hoạch tiếp theo của cô ấy là xin nghỉ việc ở công ty hiện tại, mở trung tâm dạy tiếng Anh cho trẻ nhỏ.

Tôi còn có một người chị em khác làm việc cho một công ty tài chính, thu nhập rất cao. Do bình thường cô ấy không giỏi giao tiếp nên ở Thâm Quyến cũng không có mấy bạn bè. Cô cảm thấy cuộc sống rất tẻ nhạt, vậy nên đã đăng ký tham gia một lớp học cắm hoa vào cuối tuần. Sau khi đến lớp học cô ấy nhận thấy rằng, khi cắm hoa thì không cần phải nói chuyện với ai, vì thế mà không còn cảm thấy áp lực nữa.

Một năm sau, cô ấy tự tổ chức các lớp học cắm hoa, lệ phí cho mỗi người mỗi là 180 NDT. Thu nhập từ công việc này đương nhiên nhiều hơn tiền lương cố định của cô. Quan trọng hơn, cô ấy dần trở nên vui vẻ, giỏi giao tiếp hơn, cũng dần có được nhiều bạn bè. Bạn thấy đấy, bồi dưỡng sở thích thứ hai sẽ mang lại nhiều niềm vui hơn cho cuộc sống của bạn.

Nếu hiện tại bạn là một bà mẹ nội trợ, thì có thể bồi dưỡng cho mình một sở thích khác trong lúc rảnh rỗi. Mẹ tôi năm nay đã 56 tuổi, ban ngày bà đi làm, tối đi khiêu vũ. Ở sàn khiêu vũ không ai nhảy giỏi bằng bà. Do mẹ tôi nhảy rất đẹp, nên trong thành phố hễ diễn ra hoạt động gì đều mời mẹ tôi và nhóm nhảy của bà tới biểu diễn. Thời gian cuối tuần của bà đã được sử dụng một cách hoàn hảo, mang lại cho bà nguồn thu nhập không nhỏ.

Nếu bạn là người làm công ăn lương, thì cần học thêm một kỹ năng khác sau giờ làm việc. Một người chị em của tôi ở Bắc Kinh, mỗi ngày đều dành hai tiếng đồng hồ sau giờ làm để học lập trình máy tính. Sau ba năm, cô đã là quản trị viên của một trang web vô cùng nổi tiếng, có tới vài chục nghìn người theo dõi, ngày ngày đăng bài mới, chia sẻ với mọi người về chuyện đã tạo dựng nghề nghiệp thứ hai như thế nào. Trang web của cô mỗi tháng chỉ tính riêng tiền quảng cáo đã thu về hơn 50.000 NDT.

Nếu bạn là người lập nghiệp, càng cần phải có một kỹ năng, sở thích khác. Ngoài thời gian dành cho công việc, bạn nên học thêm gì? Tôi đặc biệt yêu cái đẹp, thích mỗi ngày đi làm đều diện một bộ trang phục khác nhau. Thời gian rảnh rỗi tôi dành để học cách phối hợp trang phục, kết hợp màu sắc. Hiện tại trình độ của tôi ở phương diện này còn cao hơn rất nhiều giáo viên chuyên nghiệp trong nước. Tôi còn được rất nhiều công ty đào tạo lễ nghi đặc biệt mời tới làm giảng viên, chia sẻ kinh nghiệm về phối hợp trang phục và quản lý hình tượng với các học viên. Ngoài làm đẹp cho bản thân, còn cần làm đẹp cho nhiều người khác. Công việc này quả thật rất thú vị, nó làm cuộc sống lập nghiệp của tôi không còn khô khan, tẻ nhạt nữa.

Thu nhập của cạnh tranh đa chiều thường đến từ nhiều phương diện. Trên các trang mạng xã hội, các diễn đàn đều tổ chức các hoạt động bổ ích. Chỉ cần bạn chịu khó nghiên cứu một chút, thì có thể tìm cho mình một sở

thích khác. Úng dụng thêm phương pháp phân tích SWOT, thì ngoài niềm vui, bạn còn có thể kiếm tiền thông qua sở thích thứ hai.

Hãy tưởng tượng một chút, nếu sau này có người bằng tuổi bạn muốn so sánh thu nhập của bạn với anh ta, bạn có thể mạnh dạn nói với anh ta rằng, thu nhập của bạn đã gấp đôi thu nhập của anh ta rồi. Hơn nữa, nếu một ngày bạn không còn hứng thú đi làm, thì có thể xin nghỉ việc để tập trung vào nghề nghiệp thứ hai của mình.

## Lợi ích của việc phát triển năng lực cạnh tranh đa chiều

Khi bạn rèn luyện được khả năng cạnh tranh trên nhiều phương diện, kinh nghiệm sống cũng sẽ tăng lên. Chủ đề mà bạn có thể tán dóc với người khác sẽ đa dạng. Mối quan hệ bạn bè xung quanh bạn sẽ ngày càng được mở rộng.

Phát triển đa chiều sẽ dẫn dắt bạn khai phá một hoặc nhiều năng lực khác. Quá trình này sẽ giúp bạn hình thành nên tính cách, thói quen. Nếu biết cách khai thác sâu hơn, con người bạn sẽ ngày càng trở nên thú vị. Một người thú vị, đi tới đâu cũng được hoan nghênh. Khi đó, bạn còn lo gì cuộc đời mình không rực rỡ hay tài phúc không đủ nhiều?

Hãy chủ động phát triển năng lực cạnh tranh đa chiều, giúp bản thân phát triển thêm những khía cạnh thú vị, mới lạ.

## NÂNG CAO MỨC ĐỘ TÍN NHIỆM CỦA BẢN THÂN

Nói tới vấn đề tiếp thị, đúng là có người thích có người không. Người thích tiếp thị muốn nâng cao kỹ năng của mình sẽ vô cùng hào hứng khi nhắc đến chủ đề này. Còn những người không thích công việc tiếp thị, cho rằng mình không có khả năng tiếp thị thì sẽ có suy nghĩ tiêu cực về nó. Họ thường xuyên hoài nghi: Mình thực sự có thể làm tốt việc tiếp thị? Nếu

mình đi tiếp thị và bị người ta từ chối thì phải làm sao? Mình có lẽ không nên làm công việc này.

Đây chính là điều kiện đầu tiên mà tôi muốn chia sẻ: Muốn làm tốt việc tiếp thị, bạn nhất định cần tin tưởng vào việc tiếp thị, tin tưởng tiếp thị có thể mang lại lợi ích cho bạn. Nếu không chuẩn bị tốt tiền đề này, muốn có năng lực tiếp thị nổi trội, gần như bạn không có khả năng rồi.

Cái gọi là "định luật hấp dẫn" chính là khi bạn tin vào một việc nào đó, thượng đế sẽ giúp bạn hoàn thành việc ấy. Chỉ có tin tưởng rằng bản thân có thể trở thành cao thủ tiếp thị thì bạn mới có khả năng biến niềm tin thành hiện thực.

Rất nhiều người trong ngành đã dùng một từ để biểu đạt "niềm tin", đó là "mộ đạo", nghĩa là tin tưởng 120%.

Nâng cao kỹ năng tiếp thị bao gồm nâng cao thực lực cứng và thực lực mềm. Thực lực cứng gồm có bối cảnh, địa vị, quan hệ, tiềm lực tài chính, ưu thế của sản phẩm đang tiếp thị. Thực lực mềm bao gồm kỹ năng chuyên môn, hình tượng, năng lượng, mối quan hệ hai bên.

Một vấn đề mà tiếp thị cần giải quyết chính là sự tín nhiệm. Một khi giải quyết được vấn đề này, thì việc hợp tác và giao dịch sẽ thành công. Hãy từng bước nâng cao mức độ tín nhiệm, từ đó nâng cao năng lực tiếp thị.

## Cần có sự chuẩn bị tốt

Nếu là nhà sản xuất, bạn cần phải nắm vững bối cảnh xuất hiện của sản phẩm, ý nghĩa thương hiệu, chức năng của sản phẩm và dịch vụ hậu mãi của công ty. Nếu bạn mù mờ về chính những thông tin này, vậy thì hiển nhiên, độ tin cậy của khách hàng đối với bạn sẽ giảm đi đáng kể, nói gì tới chuyện tiếp thị thành công?

Đối với việc nâng cao kỹ năng chuyên môn, không có kỹ xảo nào cả. Bạn cần có bỏ thời gian, công sức tìm hiểu kỹ lưỡng về sản phẩm, học tập và ghi nhớ cách giới thiệu sản phẩm, sau đó luyện tập thật nhiều mới có thể nâng cao năng lực của bản thân.

#### Nâng cao sức mạnh của hình tượng

Ở phần trước, tôi đã đề cập tới vấn đề này. Phần này, tôi xin bàn luận thêm một chút về tầm quan trọng của hình tượng. Hầu hết các nhân viên tiếp thị đều sẽ nói với bạn rằng, hình tượng có giá triệu đô. Đúng như vậy, ở Anh người ta đã tiến hành một thí nghiệm để kiểm chứng điều này. Họ cho hai đứa trẻ ra phố đóng giả làm người ăn xin. Một đứa ăn mặc lam lũ, nhếch nhác bẩn thủu, một đứa gọn gàng sạch sẽ, mặt mũi sáng sủa. Họ quan sát thấy rằng, khi đứa trẻ lam lũ đứng ở giữa phố, người qua đường đều e ngại, né tránh nó, và không cho nó tiền. Với đứa còn lại, thường sẽ có người dừng lại bên cạnh đứa trẻ gọn gàng, sạch sẽ, quan tâm, hỏi han nó, cho nó một ít tiền. Bạn thấy đấy, đến cả việc ăn xin, người có hình tượng tốt còn chiếm ưu thế hơn!

Điều tôi muốn nói tới ở đây là sức mạnh của hình tượng. Quyền lực của hình tượng thể hiện ở trang phục, cách trang điểm, kiểu tóc, cách nói năng phù hợp với thân phận và hoàn cảnh.

Trang điểm quá lòe loẹt, không có lợi cho việc tiếp thị thành công. Bạn sẽ thu hút sự chú ý của khách hàng vào vẻ ngoài của mình, chứ không phải cơ hội hợp tác.

Trang điểm phù hợp, song nói chuyện lại không chú ý tới hoàn cảnh, không chú ý tới ngôn từ, giọng nói khó nghe, sẽ ảnh hưởng tới tín nhiệm của khách hàng đối với bạn, từ đó ảnh hưởng đến việc bàn bạc công việc sau đó.

Thông thường khách hàng sẽ được phân thành ba kiểu: kiểu chịu ảnh hưởng bởi thị giác, kiểu chịu ảnh hưởng bởi thính giác và kiểu chịu ảnh hưởng bởi cảm giác.

Người chịu ảnh hưởng bởi thị giác sẽ chú ý tới trang phục, kiểu tóc, cách trang điểm của bạn từ ánh nhìn đầu tiên. Nếu các yếu tố trên của bạn hợp "gu" với họ, bạn sẽ dễ dàng có được tín nhiệm từ những khách hàng này.

Người chịu ảnh hưởng bởi thính giác rất chú ý tới ngôn từ, ngữ điệu, âm lượng và tiết tấu trong giọng nói của bạn. Những người này thích cảm giác được rủ rỉ êm tai, được thoải mái trong lúc gặp gỡ, thảo luận về công việc. Đối với những khách hàng này, bạn phải chú ý trao đổi bằng giọng nói không chói tai, tốc độ nói vừa phải, âm lượng thích hợp, ngôn từ có chọn lựa. Hơn nữa toàn bộ quá trình đàm phán đều cần diễn ra trong trạng thái không nôn nóng, khiến cho họ có cảm giác khoan thai, điềm tĩnh. Nếu bạn có thể làm được những điều này, vậy thì bạn sẽ dễ dàng chinh phục được kiểu khách hàng này.

Người chịu ảnh hưởng bởi cảm giác được xem là tổng hợp của hai kiểu người ở trên. Những người này sẽ xem xét bạn một cách toàn diện, đòi hỏi bạn phải có ngoại hình ổn, biết cách trang điểm, lại đòi hỏi bạn biết cách nói chuyện, giọng nói hay, đồng thời có chuyên môn cao. Bạn phải gây ấn tượng tốt đẹp cho những khách hàng này trên mọi phương diện.

#### Tạo danh thiếp cá nhân online

Tôi đã từng gặp rất nhiều người muốn tiếp thị thành công thông qua Wechat. Ngay phút đầu tiên sau khi hai người kết bạn với nhau, họ lập tức gửi tới bạn một loạt tư liệu marketing. Họ khiến bạn thực sự hối hận vì sao

mình lại đồng ý kết bạn với họ, và bấy giờ bạn chỉ muốn lập tức đưa họ vào danh sách đen.

Đây là vấn đề thường gặp ở những người không biết cách thiết kế tấm danh thiếp cá nhân online của mình.

Wechat được coi là một công cụ rất quan trọng và rất trực quan trong tiếp thị hiện nay. Nó giúp bạn tìm kiếm, tiếp xúc với khách hàng mới, duy trì quan hệ với khách hàng cũ, vừa tiện lợi lại vừa đơn giản. Tôi sẽ coi Wechat như một giáo án để dạy bạn cách thiết kế tấm danh thiếp cá nhân online của mình.

#### Tên, ảnh đại diện và lời giới thiệu trên Wechat

Đây là ba yếu tố cơ bản để xây dựng nên hình tượng của bạn trên Wechat. Khi đặt tên cho tài khoản Wechat, bạn không nên dùng những từ ngữ bay bổng, trừu tượng như "Khinh Vũ Phi Dương", "Cô gái mặt trời", mà cần dùng tên thật hoặc tên thật kết hợp với tên công ty để mang lại ấn tượng trực tiếp nhất. Ảnh đại diện tốt nhất nên dùng ảnh cá nhân chân thực. Lời giới thiệu nên đề cập tới nghề nghiệp của bạn, ghi rõ bạn đang làm công việc gì bằng một câu ngắn ngọn.

Ba yếu tố này là những hình ảnh đầu tiên để bạn kết nối với khách hàng. Chúng có vai trò vô cùng quan trọng. Trước đây, tôi đã từng từ chối lời mời hợp tác của một khách hàng vì tài khoản Wechat của anh ta có tên là "Bậc thầy quản lý của cải", hình đại diện là một bông hoa và không có lời giới thiệu.

Bạn muốn làm tiếp thị nhưng đến thông tin chân thực nhất về mình cũng không dám công khai, vậy thì khách hàng cũng không dám hợp tác với bạn.

Sẽ có người nói rằng, bạn nhìn thấy hình đại diện của họ là một con mèo dữ tợn và có nhận xét không tốt về họ. Chúng ta làm tiếp thị, cần nhìn tổng thể. Không thể dùng một thông tin nhỏ lẻ để đánh giá ai đó như thế nào.

Bán hàng trên "khoảnh khắc" 10

Chúng ta thông qua "khoảnh khắc" của bạn bè để phân tích họ thành ba kiểu khách hàng.

<sup>10</sup> "Khoảnh khắc" trên Wechat giống với "tường" trên Facebook.

Kiểu thứ nhất là những người ít khi đăng ảnh cá nhân, mà hay đăng ảnh vật nuôi như chó, mèo. Đôi khi họ cũng chia sẻ những đường link liên quan tới những nội dung như tình hình kinh tế, sàn chứng khoán, khai trương doanh nghiệp. Kiểu người này không giàu thì sang. Họ không cần dựa vào mối quan hệ trên mạng để thu hút khách hàng. Bản thân họ đã dư thừa vốn đầu tư và mối quan hệ, việc kinh doanh cũng rất phát đạt.

Khi hợp tác với những người này, chỉ cần bạn đủ chuyên nghiệp, tạo được cơ hội hoặc sản phẩm tốt, thì sẽ đạt được thỏa thuận một cách tương đối dễ dàng. Tôi cũng có tới gần 40% giao dịch thành công tới từ kiểu khách hàng này.

Kiểu thứ hai là những người đăng bài một cách có kế hoạch. Họ có lúc đăng ảnh cá nhân, có lúc đăng thông tin đoàn thể, thông tin dự án, có lúc lại đăng bài viết truyền cảm hứng. Trang cá nhân của những người này có một đặc điểm là chứa đầy năng lượng tích cực. Xem trang cá nhân của họ là một kiểu hưởng thụ.

Kiểu người này giống với những người như chúng tôi. Họ biết tiếp thị, tràn đầy mơ ước và hoài bão. Họ nhìn tương lai bằng con mắt tích cực.

Kiểu người này có cách bán hàng trên mạng rất khác biệt. Họ liên tục đăng tin quảng cáo sản phẩm, phát đi một lượng lớn thông tin, dẫn đến việc bị một lượng lớn khách hàng tẩy chay. Kiểu người thứ hai này tốt nhất chỉ nên đăng tối đa sáu tin/ngày, thông thường ba tin là đủ. Như vậy vừa không bị quy là spam, còn khiến bạn bè vui vẻ khi đọc trạng thái của mình.

Kiểu thứ ba là những người thường xuyên khoe túi, khoe xe, khoe con, không có chuyện gì cũng nghĩ bằng được chuyện để gây sự chú ý. Tỷ lệ hủy kết bạn của tôi đối với kiểu người này tương đối cao. Vì đây là những người thiếu mục tiêu trong cuộc sống, họ cũng không có thực lực nổi bật. Họ không mang lại bất cứ giá trị nào cho bạn, không chịu bỏ công sức, song lại đòi hỏi cao. Bạn bè trong nhóm của bạn thường không thích kiểu người này.

Qua phân tích ba kiểu người dựa theo bài đăng trên trang cá nhân của họ, bạn đã hiểu nên bán hàng thế nào trên mạng xã hội. Mục đích của việc đăng bài trên mạng là tạo cảm giác tin tưởng cho khách hàng, vì vậy bài đăng cần có nội dung thích hợp và càng chân thực càng tốt.

Trong nhiều năm làm kinh doanh, có rất nhiều khách hàng cho tới nay tôi vẫn chưa từng một lần gặp trực tiếp, song tần suất hợp tác của chúng tôi rất cao. Đây chính là lợi ích của việc bán hàng trên mạng.

Bán hàng tốt trên "khoảnh khắc" còn có một lợi ích, đó là nó có tính lan truyền rất cao. Khi một người tin tưởng bạn, thì rất nhiều người bên cạnh anh ta cũng sẽ tin tưởng bạn. Nhờ vậy việc bán hàng của bạn được vận hành liên tục không dứt.

Bắt đầu từ lúc này, bạn nhất định phải chăm chút tốt cho mạng xã hội của mình. Nó chính là tấm danh thiếp online của bạn, là một ô cửa sổ giúp khách hàng mới làm quen với bạn, hiểu về bạn, tín nhiệm bạn. Nó cũng là nơi khách hàng thân quen duy trì mối quan hệ với bạn, khen ngợi, ủng hộ bạn.

Bạn có thể làm tương tự với các trang mạng khác như Douban, Zhihu, Weibo để thiết kế những tấm danh tiếp cá nhân online cho mình.

## Học cách mua hàng của người khác

Bạn muốn bán hàng và thu tiền của người khác, nhưng bạn cũng cần học cách mua hàng của họ. Rất nhiều người muốn thu tiền của người khác, nhưng tới lượt người khác "thu tiền" thì lại giữ chặt lấy ví. Đây không phải là cách làm sáng suốt, rất dễ khiến việc bán hàng sau này của bạn không tiến triển thuận lợi.

Tặng quà còn phải có qua có lại, huống chi là việc hợp tác.

Trong các hội nghị mời gọi đầu tư mà chúng tôi tổ chức cũng thường xuất hiện kiểu người như vậy. Khi dự án sắp được công bố, đến lúc kêu gọi thu tiền, thì sẽ giả vờ đi rửa tay, hoặc giả vờ nghe điện thoại và chuồn ra ngoài.

Bản thân tôi không thích xảy ra tình trạng đó. Mỗi khi tới tham gia một hội nghị, tôi đều tích cực phối hợp với đơn vị tổ chức. Nhiều lúc tôi chính là người đầu tiên đứng lên "quẹt thẻ". Một mặt vì đã quyết định tới hội nghị nên trong lòng đã công nhận nó, tôi sẽ ủng hộ. Mặt khác "quẹt thẻ" thể hiện được quyền lực, nên thông thường chỉ cần tôi "quẹt thẻ" đầu tiên, tôi sẽ có cơ hội đứng trên sân khấu để chia sẻ về mình. Như vậy toàn bộ những

người có mặt đều sẽ biết đến tôi. Tôi hy vọng thiết lập được mối quan hệ với họ.

Nếu dự án của đơn vị tổ chức thực sự tốt, tôi sẽ tích cực lên sân khấu giúp đỡ hoàn thành giao dịch. Điều này tạo ấn tượng tốt với đơn vị tổ chức, chủ doanh nghiệp khác. Sau khi kết thúc hội nghị, sẽ có rất nhiều người tới tìm tôi, bày tỏ mong muốn được hợp tác.

Thói quen "cổ vũ sân khấu", "tích cực quẹt thẻ" đã mang lại cho tôi rất nhiều khách hàng ưu tú và người hâm mộ. Tỷ lệ giao dịch thành công sau đó cũng rất cao. Hội nghị mời gọi nhà đầu tư do tôi tổ chức cũng được đông đảo khách hàng tích cực ủng hộ, kết thúc thành công.

Thế giới này vận hành như vậy đấy, bạn sẵn sàng chi tiền cho người khác, thì người khác cũng sẽ sẵn sàng chi tiền cho bạn. Đây là một kiểu xây dựng quan hệ. Nếu trong vòng tròn quan hệ của bạn, bạn chỉ muốn thu tiền của người khác, thì người khác sẽ không muốn hợp tác với bạn.

# Có trách nhiệm với sản phẩm hoặc dự án, xây dựng đội ngũ tiếp thị

Bạn muốn bán được hàng, thì dự án hoặc sản phẩm mà bạn bán ra không thể mỗi ngày thay đổi. Điều này dễ khiến người khác cảm thấy bạn không đáng tin tưởng, ảnh hưởng lớn tới thành quả bán hàng của bạn.

Bạn cần có trách nhiệm đối với sản phẩm hoặc dự án mà mình bán ra hoặc thực hiện. Cần bỏ thời gian để phân tích, xem xét xem dự án hoặc sản phẩm này có thực sự tốt và mang lại giá trị cho khách hàng hay không. Nếu bản thân bạn không hiểu rõ về những điều này nhưng ngày ngày vẫn giới thiệu tới khách hàng, muốn họ đặt hàng, thì đây không phải là hành vi của người tiếp thị chuyên nghiệp.

Có một thuật ngữ chuyên môn gọi là "quý trọng danh dự của bản thân", chính là nói tới điều này. Bạn hôm nay bán thứ này, ngày mai bán thứ kia sẽ làm giảm bớt sự tín nhiệm của người khác đối với bạn.

Nhân viên tiếp thị cần hoạt động trong bầu không khí bán hàng. Nếu một nhóm người cùng chung chí hướng hợp tác với nhau thì nhất định sẽ thành công, làm ít mà hưởng nhiều. Tôi xưa nay vẫn đề cao việc hợp tác, chỉ có hợp tác tập thể mới có thể tạo ra kỳ tích nối tiếp kỳ tích.

Bồi dưỡng một đội ngũ để cùng nhau làm việc còn có một lợi ích khác, đó là nếu bạn tập hợp được một đội ngũ của riêng mình tức là bạn đã có được sự tín nhiệm từ họ. Khi sự tín nhiệm dành cho bạn tăng lên, thì giá trị của bạn cũng sẽ như con thuyền dâng cao theo dòng nước.

Trong đội ngũ của bạn không nhất thiết ai cũng phải là cao thủ bán hàng. Song ai cũng cần là người say mê bán hàng, hiểu rõ ý nghĩa và ích lợi của việc bán hàng. Sau đó, phân chia nhiệm vụ hợp lý cho mỗi người. Cùng nhau làm việc sẽ giúp cho công việc của mọi người đều trở nên dễ dàng hơn.

## Chú ý "khu vực cấm" trong các mối quan hệ

Quan niệm sống của tôi là "Quân tử chi giao đạm nhược thủy", giữ khoảng cách với người khác không quá xa cũng không quá gần. Duy trì một cự ly thích hợp, sẽ giúp đôi bên ấn tượng tốt về nhau, càng có lợi cho việc bán hàng lâu dài.

Không ai thích việc người khác quá hiểu về mình. Mỗi người đều có ước mơ "làm anh cả". Nếu để người khác biết rõ về bản thân, sau này chẳng may gặp phải bất cứ sự cám dỗ nào hoặc vấn đề liên quan khác, thì mối quan hệ quá thân thiết chính là nguyên nhân dẫn tới rủi ro.

Những trường hợp như vậy nhiều không kể xiết. Người càng hiểu bạn, sẽ càng tham dự vào cuộc sống của bạn. Việc bán hàng cũng vậy, nếu giữa các thành viên trong đội ngũ của bạn hoặc giữa bạn và khách hàng duy trì được cự ly thích hợp thì công việc sẽ càng thuận lợi.

Có một số "khu vực cấm" chớ nên chạm tới. Chẳng hạn, quan hệ vợ chồng của bạn thân không tốt, bạn không nên vì quá thân thiết với họ mà xen vào chuyện của họ. Khuyên họ hòa giải, lần sau cãi nhau, họ vẫn sẽ tìm tới bạn. Khuyên họ ly hôn, nếu quan hệ giữa hai vợ chồng họ vẫn tốt đẹp, bạn sẽ thành kẻ thù. Hay như đối tác của bạn đang thiếu tiền vốn, do thân thiết với anh ta nên bạn không thể không cho vay. Song cho vay rồi, lại không biết đối phương có trả không, nếu trả thì có lãi không. Nếu không cho vay thì coi như để mất đối tác, thậm chí còn không thể làm bạn bè.

Ngoài xây dựng sự tín nhiệm, còn cần đảm bảo cự ly thích hợp để duy trì nó. Không nên vì tiến sâu vào "khu vực cấm" mà làm mất đi sự tín nhiệm mà bản thân đã vất vả gây dựng nên.

Ở các phần trên tôi đã chia sẻ với các bạn một vài phương pháp nâng cao tín nhiệm, mong các bạn nắm vững. Kết hợp những phương pháp này trong cuộc sống và công việc, thành tích bán hàng của bạn sẽ ngày một tốt hơn, các mối quan hệ của bạn cũng sẽ ngày một mở rộng.

## NHÌN VỀ TƯƠNG LAI TRƯỚC KHI RA QUYẾT ĐỊNH

Tiểu Lệ là một người bạn của tôi. Gần đây chị rất muộn phiền vì phát hiện ra người bạn trai đã gắn bó nhiều năm có người phụ nữ khác. Sự nghiệp hợp tác với anh ta chưa có tiến triển, vào lúc quan trọng anh ta lại đẩy chị tới bên bờ tuyệt vọng.

Tiểu Lệ là một phụ nữ đã ly hôn. Hiện là lãnh đạo cấp cao của một doanh nghiệp nổi tiếng, thu nhập mỗi năm hơn 500 nghìn NDT.

Sáu năm trước, chị phát hiện người chồng ngoại tình, liền dứt khoát ly hôn. Chị chỉ cần nhà và con trai, những thứ khác đều để lại cho anh ta. Hai năm sau đó, do công việc bận rộn, lại luôn có cảm giác sợ hãi với chuyện tình cảm, chị không yêu bất kỳ ai. Tới năm thứ ba, trong một buổi hội nghị, Tiểu Lệ đã gặp anh Ngô.

Họ có rất nhiều chủ đề chung. Tiểu Lệ chia sẻ khi trò chuyện với anh, chị có cảm giác rất thoải mái. Tiểu Lệ không còn khép mình nữa, mà mở lòng tiếp nhận tình yêu tới muộn này. Chị cho rằng đây là sự sắp đặt tuyệt vời nhất mà ông trời đã ưu ái mang lại. Chị quyết một lòng ủng hộ sự nghiệp của bạn trai bằng cách bỏ tiền đầu tư, cùng hợp tác mở công ty. Tiểu Lệ bỏ tiền, còn anh Ngô bỏ công sức. Chị cho rằng cách làm này rất tốt. Bản thân cuối cùng cũng đã tìm được tổ ấm của cuộc đời, hơn nữa có sự nghiệp thứ hai tốt đẹp.

Tiểu Lệ suy nghĩ có nên xin nghỉ việc ở công ty để toàn tâm cùng bạn trai xây dựng sự nghiệp hay không, anh Ngô đã nhìn thấu suy nghĩ của chị. Anh ta càng chăm sóc yêu thương chị hơn. Anh nói với chị rằng muốn chị sinh cho mình một đứa con. Tiểu Lệ hết sức xúc động. Chị nghĩ rằng, nếu một người đàn ông muốn chị sinh con cho anh ta thì nhất định là anh ta yêu chị thật lòng.

Khi Tiểu Lệ kể với tôi chuyện này, chị không giấu được niềm vui sướng. Tôi rất mừng cho chị. Tuy nhiên đúng vào lúc hạnh phúc nhất, chị nghi ngờ mối quan hệ giữa anh Ngô và cô trợ lý của anh ta. Sau một lần dày công theo dõi, chị đã phát hiện ra bí mật giữa hai người họ. Hai người này kỳ thực đã có quan hệ như vợ chồng.

Tiểu Lệ vô cùng đau khổ. Chị không thể lường trước những chuyện này, để rồi đâm đầu vào tình yêu một cách mù quáng. Chị lại càng căm hận anh Ngô vì đã "bắt cá hai tay". Song Tiểu Lệ vẫn còn chút may mắn vì đã sớm phát hiện ra sự thật, chưa xin nghỉ việc, chưa phải chịu tổn thất quá lớn về kinh tế.

Tiểu Lệ tuy rất đau khổ, song chị là một người phụ nữ mạnh mẽ, chị dần dần tự mình vượt qua cú sốc lần này. Sau mỗi lần gặp chị, dường như lại thấy chị thoải mái hơn trước. Tôi cổ vũ, khích lệ chị quan tâm tới mình nhiều hơn. Tiểu Lệ từng bước chiến thắng bản thân, bắt đầu có sự đột phá.

Sự tình mau chóng chuyển hướng. Trước kia Tiểu Lệ đã đầu tư 200 nghìn NDT vào công ty mà chị và anh Ngô cùng hợp tác thành lập. Hiện vẫn chưa thu được lợi nhuận. Toàn bộ chiến lược và kỹ năng then chốt đều nằm trong tay anh Ngô. Giờ đây chị muốn rút đầu tư. Anh Ngô nhìn ra sự thay đổi của Tiểu Lệ, bèn uy hiếp chị. Anh nói với chị rằng: Nếu chị rời bỏ công ty, thì số tiền đầu tư kia sẽ không thể thu lại. Anh còn dùng rất nhiều lời lẽ khó nghe và vẽ ra các viễn cảnh tiêu cực để đả kích, dọa dẫm chị. Cho rằng chị đã đánh giá quá cao bản thân, rằng một người phụ nữ tự mình lập nghiệp đâu có đơn giản như vậy?

Buổi tối hôm đó, Tiểu Lệ mất ngủ cả đêm. Chị chỉ khóc, chị sợ nhất bị người khác đả kích nói rằng "Chị không làm được".

Khi Tiểu Lệ gửi tin nhắn cho tôi trên Wechat đã là một giờ sáng, tôi đã ngủ rồi. Buổi sáng hôm sau mở điện thoại ra, tôi lập tức trả lời tin nhắn của chị. Sau đó chúng tôi trò chuyện qua điện thoại, giọng Tiểu Lệ khàn khàn, tôi cố gắng giữ bình tĩnh, để nghe chị nói ra lo lắng của mình.

"Chuyện tình cảm có thể dứt bỏ được không?" Tôi hỏi chị.

Chị nói: "Đã cố gắng níu kéo quá lâu rồi, cũng tới lúc nên dứt bỏ. Tuy có lúc sẽ cảm thấy cô đơn, song chị cũng đã đủ trưởng thành rồi!"

"Vậy hiện tại chị lo lắng về điều gì nhất?" Tôi tiếp tục hỏi.

Chị đáp: "Chị không cam tâm! Chị đã dành hết tình cảm cho anh ta. Còn anh ta thì sao? Anh ta đùa cợt với chị. Hôm qua chị mới biết, hóa ra anh ta còn muốn cả hai người phụ nữ sinh con cho anh ta nữa chứ!"

"Ngoài không cam tâm ra, còn gì nữa không?" Tôi lại hỏi.

"Lập nghiệp là việc mà chị vẫn luôn muốn làm. Đó là giấc mơ của chị. Sau khi đã tiêu tốn bao nhiều thời gian, sức lực, hiện tại mới có chút khởi sắc." Giọng Tiểu Lệ rõ ràng hơi chùng xuống.

"Nếu hiện tại gạt bỏ tình cảm cá nhân, chỉ giữ quan hệ hợp tác làm ăn với anh ta, chị có làm được không?"

"Chị làm được, nhưng anh ta không làm được. Anh ta nhất định sẽ gây cản trở cho sự nghiệp của chị!"

"Nghĩa là anh ta vừa cần tiền, sự nghiệp và cả người cũng cần!" Tôi giễu cợt.

"Đúng vậy." Tiểu Lệ bổ sung thêm: "Gần đây chị phát hiện anh ta gặp vấn đề về tài chính, thường nghe ngóng, thăm dò tình hình đầu tư dự án của chị!"

Tôi thoáng dừng lại chừng năm giây, sau đó chậm rãi nói với Tiểu Lệ: "Chị có nhận ra không, khi chị nói chuyện với em, gần như chị đã có câu trả lời rồi. Chị có thể tưởng tượng một chút thế này, khi chị 60 tuổi và nhớ lại lúc mình 41 tuổi, chị hi vọng mình đã sống cuộc sống như thế nào, đã đưa ra quyết định ra sao?"

Ở đầu dây bên kia, Tiểu Lệ im lặng. Một lúc sau, chị nghẹn ngào: "Nhưng chị không muốn khi người mình từng yêu gặp khó khăn mình lại thấy chết không cứu. Nếu là vấn đề kinh tế, chị có thể giúp... nhưng nếu..." Tiểu Lệ dường như đang vừa hỏi, vừa trả lời chính mình.

Tôi chỉ im lặng lắng nghe, không nói gì.

"60 tuổi, trời ơi, chỉ 19 năm nữa là chị 60 tuổi rồi!" Tiểu Lệ đột nhiên nói.

Tôi nói: "Phải rồi, chị cứ tưởng cuộc đời rất dài ư, chị đã không còn trẻ!"

Tiểu Lệ cười vang ở đầu dây bên kia, chị nói rất to: "Tâm Đồng, cám ơn em, chị biết phải làm gì rồi!"

"Chúc mừng chị! Chị hãy làm theo những gì chị mong muốn!"

Chúng tôi vui vẻ dừng cuộc trò chuyện.

Khi còn trẻ, chúng ta gặp phải nhiều khó khăn, đôi lúc đi vào bế tắc. Sau khi sự việc qua đi, cảm thấy lúc xảy ra việc đó, mình đã không đủ lý trí, không đủ thông minh để xử lý tốt.

Hôm qua, một chị bạn tán gẫu với tôi. Chị nói rằng hễ bản thân không thoải mái thì chỉ thích cãi nhau với chồng. Nhưng cãi nhau xong, lại rất hối hận. Chị hỏi tôi phải làm sao, tôi đã nói với chị giống như đã nói với Tiểu Lệ: "Chị hãy tưởng tượng khi chị 60 tuổi và hồi tưởng lại cuộc sống năm 34 tuổi. Chị có muốn nhớ về mình là một người phụ nữ không thể kiểm soát tâm trạng của bản thân, không hòa nhã với chồng hay không?

Chị nói phương pháp này giúp chị rất nhiều, làm chị bừng sáng.

Đây là phương pháp hồi tưởng, chính là tưởng tượng bản thân ở tương lai hồi tưởng về bản thân ở hiện tại. Trong Business Plan (Kế hoạch kinh doanh), chúng tôi cũng gọi nó là lấy điểm kết thúc làm điểm khởi đầu, xuất phát từ mục tiêu.

Khi chúng ta đã già và nhớ lại thời trẻ của mình, những chuyện mà bản thân cho rằng lúc đó mình không nên làm nhất lần lượt hiện ra trước mắt.

Những người khi còn trẻ điên cuồng chiếm đoạt tiền của, không từ mọi thủ đoạn, cuối cùng sa vào vòng lao lý. Trước lúc chết trong đầu đều chỉ hiện lên một suy nghĩ nếu được sống trở lại, thì khi đó nhất định sẽ không làm như vậy nữa.

Rất nhiều bộ phim điện ảnh có nội dung được xây dựng theo hướng này. Nhân vật chính vờ như đã chết, tổ chức lễ truy điệu cho chính mình. Anh ta xem thử những người bạn nào sẽ tới xót thương, xem thử nếu mà mình chết thật thì trong lòng sẽ hối hận nhường nào với những việc đã qua.

Thời trẻ, bố tôi là một người lính, tính tình khá nóng nảy. Do phải nuôi các con, nên ông không bận tâm tới hình tượng bản thân. Ông bôn ba khắp nơi nghĩ đủ cách để kiếm tiền. Dù vất vả, khổ cực, nhưng mọi người đều không hiểu ông, đã đả kích và châm biếm ông. Bố tôi nói bản thân thực sự không chịu nổi người khác nói những điều không hay. Khi ông uất ức muốn giáo huấn những người này, tôi đã nói với bố thử dùng phương pháp hồi tưởng để xoa dịu bản thân. Bố tôi đã làm theo lời khuyên của tôi. Tuy quá trình này tương đối khó khăn, song cuối cùng cũng có được kết quả tuyệt vời.

Khi tôi viết những dòng này, chỉ còn hai tháng nữa là bố tôi tròn 60 tuổi. Còn nhớ vào Trung thu năm ngoái, chúng tôi ngồi ăn cơm với nhau, ông đã nhắc lại chuyện cũ và rất tâm đắc nói: "Lời khuyên của con khi đó

quả thật rất xác đáng. Bố đã sắp 60 tuổi, các con cũng đã trưởng thành. Hiện tại khi nhớ lại thời trẻ của mình, nhớ lại quãng thời gian đã qua, bố thực sự cảm thấy lúc đó nhẫn nhịn một chút là đúng đắn. Giờ bố lại thành ra cảm kích những ngày tháng đó, bởi lẽ cách làm của bố khi ấy không hề khiến bản thân bố lúc này cảm thấy tiếc nuối chút nào."

Tôi chờ đợi kết cục hoàn mỹ của Tiểu Lệ, cũng hy vọng các bạn có thể vận dụng phương pháp này vào lúc bản thân gặp khó khăn khi đưa ra quyết định.

Hãy nhớ rằng câu trả lời luôn nằm trong tay chúng ta, lúc nào cũng ở đó.

## BIÉN ƯỚC MƠ THÀNH HIỆN THỰC

Thời nhỏ chúng ta đều thích xem phim hoạt hình. Trong bộ phim đó, có người chỉ cầm một chiếc gương, nhìn vào nó và nói vài câu, thế là giấc mơ của anh ta biến thành hiện thực.

Trong phim hoạt hình thì dễ dàng là thế, nhưng trong cuộc sống, tại sao một số người có thể nhanh chóng thực hiện giấc mơ, trong khi một số khác lại không thể?

Không biết có bao giờ bạn nghĩ về việc, rốt cuộc nguyên nhân nào hình thành nên tình trạng hiện tại của bản thân? Chẳng hạn, bạn đã 30 tuổi rồi mà vẫn còn lo lắng về tiền bạc hay bạn đã đi làm bảy năm rồi mà lương vẫn chỉ có vài nghìn Nhân dân tệ.

Chúng ta thực sự muốn thay đổi bản thân, song lại không có cách nào duy trì quyết tâm thay đổi? Vào một buổi chiều cuối tuần, bạn đã quyết định sẽ xin nghỉ việc để thành lập doanh nghiệp của riêng mình. Nhưng hôm sau đi làm, vừa bước chân vào phòng làm việc, suy nghĩ đó đột nhiên tan biến.

Bạn lại tự thuyết phục bản thân rằng, thành lập doanh nghiệp gì chứ, vất vả khổ sở làm gì chứ, mình cứ thảnh thơi, an nhàn thế này cũng rất tốt rồi.

Thế là sự dần vặt, dày vò qua đi. Chớp mắt, bạn lại ở công ty thêm bảy năm nữa. Lương gần như vẫn thế, cuộc sống cũng không có gì thay đổi.

Vậy làm thế nào để giữ vững được quyết tâm của mình, thay đổi triệt để tình trạng sống hiện tại?

## Khai thác nhu cầu cứng của bản thân

Nhu cầu cứng là gì? Chính là nhu cầu mãnh liệt nhất của mỗi người. Hãy nhớ rằng nó phải là "nhất".

Một trợ lý trước đây của tôi đã từng bất luận thế nào cũng không chịu làm tiếp thị. Cô ấy cảm thấy mình không phù hợp với công việc này. Cô ấy nói với tôi chắc như đinh đóng cột rằng, bản thân không giỏi ăn nói trước người khác. Bởi vậy, dù có cơ hội rèn luyện và có khả năng đàm phán, cô ấy vẫn khăng khăng nghe theo ý mình, không chịu làm tiếp thị, không kết nối với người khác.

Sau đó nhờ vào một dự án tài chính tốt mà cô ấy đã kiếm được một khoản tiền. Thu nhập hàng tháng cũng tăng lên hơn 30 nghìn NDT. Cô ấy vô cùng phần khởi, liền ngay lập tức xin nghỉ làm, bắt đầu sống sung sướng nửa đời còn lại. Tuy nhiên, trời không chiều lòng người. Nửa năm sau, dự án này đổ bể, cô ấy đã ném vào đó toàn bộ số tiền tích góp được. Bỗng chốc cô trở thành người không có thu nhập, tài khoản ngân hàng trống rỗng.

Cô lập tức thu dọn hành lý trở về Thâm Quyến, bắt đầu đi làm lại. Cô ấy có thể làm gì đây? Cô nhận lời làm trợ lý tiếp thị cho một công ty. Hàng ngày ngoài tiếp khách hàng, cô ấy còn cần phối hợp tiến hành ký kết hợp

đồng, thu phần trăm lợi nhuận. Tôi đã từng dạy cô ấy, chỉ có làm tiếp thị, thu nhập mới không có giới hạn.

Tôi đã cố nặn ra nụ cười khi biết được chuyện này. Trong khoảng thời gian hai năm trời làm việc cho tôi, tôi khuyên cô ấy làm tiếp thị, cô ấy dứt khoát không chịu. Hiện tại bản thân không xu dính túi, lập tức vận dụng hết "ngón nghề" đã học được trước đây.

Vì sao thái độ của cô ấy lại có sự biến đổi lớn như vậy? Chính là vì nhu cầu cứng.

Trước đây, người trợ lý này có thu nhập cố định hàng tháng, còn được nhận khoản hoa hồng bên ngoài, đồng thời bỏ chút vốn đầu tư vào một vài dự án, cuộc sống tương đối sung túc. Bởi vậy, tiếp thị vốn không phải là nhu cầu cứng của cô ấy. Cô ấy không phải lo lắng về chuyện tiền bạc. Vậy thì tội gì phải làm tiếp thị?

Do kiếm được chút tiền từ dự án đầu tư, cô ấy nghĩ rằng nửa đời sau chỉ dựa vào dự án này là có thể sống thoải mái. Thế nên cô ấy dường như đã cắt đứt mọi đường lui của bản thân. Khi dự án thua lỗ, bản thân không xu dính túi, cô đã không có cách nào quay trở lại, nhưng lại cần phải kiếm tiền nuôi sống bản thân. Vì thế cô buộc phải "đánh bạc", chính là làm tiếp thị để kiếm tiền.

Do có nhu cầu cứng, nên đã cô ấy đã có động lực để hành động.

Chúng ta có lẽ cũng đã từng giống như trợ lý cũ của tôi, có một nguyện vọng, song lại không kiên trì thực hiện. Chẳng hạn, bạn muốn giảm béo, nên quyết định chạy bộ. Tuy nhiên sau khi chạy được ba ngày thì đã bỏ cuộc, vì sao lại như vậy? Đó là vì việc giảm béo không có sức cám dỗ lớn bằng ngồi lướt web, nằm ngủ...

Nếu bạn không biết rõ nhu cầu cứng của mình, vậy thì rất nhiều khi, hoàn cảnh sẽ ép cho nhu cầu cứng này của bạn phải xuất hiện.

Có một câu nói rất tạo động lực, đó là: Chỉ khi bạn bị dồn tới chân tường, bạn mới thực sự biết bản thân cần gì và mạnh mẽ tới cỡ nào!

Trong bộ phim truyền hình *Nửa đời trước của tôi*, nhân vật La Tử Quân sống trong nhung lụa, hàng ngày chỉ biết cầm tiền của chồng đi mua sắm, làm đẹp, hoàn toàn không hiểu làm việc là thế nào. Sau đó chồng cô ngoại tình, cô bị ép phải ly hôn. Do nhu cầu kiếm tiền nuôi gia đình, nuôi con mà cô buộc phải làm việc. Lúc này cô đã nhận ra bản thân cái này không biết, cái kia cũng không biết. Nhờ vào sự giúp đỡ của bạn thân, cô đã quyết tâm ra đời mưu sinh.

Có phải lúc đó La Tử Quân chân không xỏ giày cao gót thì đi không nổi phải không? Khi không một xu dính túi, có phải đi dép lê cô ấy cũng vẫn sẽ ngược xuôi để kiếm tiền! Có phải đôi bàn tay trắng nõn nà của cô ấy không làm nổi việc nặng phải không? Ây vậy mà lúc bần cùng nhất, không đeo găng tay cô ấy vẫn có thể làm việc tốt!

Cô trợ lý cũ của tôi cũng như vậy. Khi bị ép tới đường cùng, công việc mà trước đó không muốn làm, không chịu làm thì đã bắt đầu làm, hơn nữa còn làm rất hăng say.

Nếu hôm nay bạn làm một việc mà bạn vẫn chưa có cách nào dồn hết sức lực, tinh thần cho nó, thì chỉ có một nguyên nhân là bạn vẫn chưa bị dồn tới tình cảnh không thể không làm.

Cần chủ động khai phá nhu cầu cứng, bạn mới có tầm nhìn vượt lên khỏi những thứ trước mắt. Thậm chí có được cơ hội tốt hơn.

Tôi có một người bạn là viên chức nhà nước, trước đây lúc nào cũng nói với tôi, mua xe làm gì cho tốn kém, riêng chuyện "nuôi nó" đã khó khăn rồi. Cô ấy thấy tôi hàng ngày tự lái xe đi khắp nơi, cảm thấy tôi quá lãng phí tiền của, vậy nên bản thân nhất quyết không mua xe. Năm đó trong một lần về thăm quê, cô bị cô, dì, chú, bác xúm vào "hỏi thăm": Đã yêu đương gì chưa? Mua được nhà chưa? Mua được xe chưa? Thu nhập bao nhiêu?... Cô hết chịu nổi kiểu "thẩm vấn" này. Vậy nên vừa quay trở lại Thâm Quyến, cô ấy đã tức tối chia sẻ với tôi, nhất định phải thay đổi tình trạng hiện tại. Sau đó, cô ấy lôi giấy bút ra, ghi lại tường tận thu nhập của bản thân, thống kê tình hình tài chính, liệt kê ra các mục tiêu cần đạt được. Các mục tiêu này gồm mua xe, mua nhà, tài khoản ngân hàng năm chữ số trở lên.

Một tháng sau, cô ấy mua một chiếc xe BMW, số tiền thanh toán đợt đầu là 179 nghìn NDT. Cũng năm đó, cô thanh toán số tiền trả góp mua nhà đợt đầu, thu nhập cũng liên tục tăng cao.

Mùa xuân năm sau, cô ấy lái xe về quê, không còn người họ hàng nào "hỏi thăm" cô nữa.

Nhờ bị người thân "thẩm vấn", cô ấy đã phát hiện ra nhu cầu cứng của mình. Cô lên kế hoạch, liệt kê mục tiêu để thực hiện nhu cầu ấy. Từ đó cô mua được xe, nhà, thu nhập cũng tăng lên. Sau khi có những nền tảng vật chất này, cô ngày càng tự tin hơn, số lần bàn chuyện làm ăn, số lần giao dịch và tỷ lệ ký kết thành công cũng đều tăng vọt.

## Thiết lập mục tiêu, bắt tay hành động

Có một cô gái sống ở vùng ngoại ô Thâm Quyến, cùng làm thuê với bạn trai tại đó. Làm việc được ba năm, hai người vẫn chẳng có nhà, chẳng có xe, bỗng cảm thấy tương lai mù mịt, không thể cứ sống mãi như thế. Vậy

phải làm thế nào đây? Cô gái nghĩ suốt một ngày từ sáng tới tối, nghĩ đủ mọi cách xem bản thân có thể làm gì để kiếm thêm tiền. Song cô ấy cũng giống như nhiều người khác, cuối tuần thì quyết tâm đầy mình, nhưng đến thứ Hai đi làm trở lại, lại bắt đầu trì trệ, bằng lòng với cuộc sống nhàn nhã hiện tại. Sau đó, cô gái này mang thai nên chỉ còn cách nghỉ làm để chờ sinh. Nhưng sinh con ra rồi, cần tiền mua sữa thì phải làm thế nào? Chỉ dựa vào thu nhập của người bạn trai, hai người họ phải làm sao để chăm lo cho cuộc sống đây?

Khi đó, cô ấy quyết định lập kế hoạch để thay đổi cuộc sống. Mơ ước đơn giản nhất của cô là cho con cái một cuộc sống tốt hơn, bản thân có thu nhập cao hơn, hoàn cảnh gia đình khẩm khá hơn. Thông qua phương pháp phân tích SWOT, cô nhận ra mình không có nhiều sở trường, nhưng bản thân có khả năng viết lách. Cô bắt tay vào sáng tác, bắt đầu hành động có phương hướng.

Hàng ngày cô cặm cụi sáng tác trên máy tính, viết ra những lo lắng, kỳ vọng của bản thân. Trong lúc nghỉ sinh con, mỗi ngày cô đều chia sẻ bài viết của mình trên các trang mạng xã hội. Kết quả là, do đã nói trúng "tiếng lòng" của rất nhiều người nên dần dần cô đã được chú ý đến.

Sau bước đầu có được thành công nho nhỏ, bước tiếp theo cô ấy lập cho mình một tài khoản chính thức trên Wechat, hàng ngày đăng bài viết mới hoặc chia sẻ tin tức về mình.

Một năm qua đi, cô đã viết được rất nhiều bản thảo. Bây giờ cô không cần phải đi làm nữa, chỉ dựa vào việc quảng cáo trên trang cá nhân, mỗi tháng cũng kiếm được mấy chục nghìn Nhân dân tệ.

Bước thứ ba, cô mở lớp học trực tuyến. Cô chia sẻ về những điều tâm đắc trong nghề, chia sẻ về kỹ xảo viết lách. Học phí mỗi khóa mỗi người là

498 NDT. Bây giờ thu nhập mỗi tháng của cô ấy gấp hơn năm lần mức lương lúc cô còn đi làm.

Sau khi đã có mục tiêu, bắt tay vào hành động là việc vô cùng quan trọng. Bởi lẽ chỉ có hành động bạn mới làm thay đổi cuộc sống của bản thân, mở ra một chân trời khác tốt đẹp hơn.

Anh trai tôi trong thời gian học đại học, nhờ kỹ năng viết lách tốt, đã xuất bản được mấy cuốn sách. Anh rất phấn khởi, vừa tốt nghiệp đã dùng số tiền kiếm được tự mở một công ty nhỏ, nghĩ rằng thu nhập sẽ ngày càng cao. Nhưng sau đó anh nhận ra rằng cuộc sống thực hoàn toàn không giống với trường học. Mỗi tháng tiền thuê văn phòng, chi phí quản lý đã chiếm một nửa. Tiền thuê nhân công cũng là một khoản lớn, rồi tiền vay mua nhà, mua xe cũng không hề ít. Anh ý thức được tình trạng không ổn, phải có một khoản thu nhập cố định thì mới ổn định được cuộc sống. Đúng lúc anh đang khổ sở, phiền não, thì bạn gái lại hục hoặc, cãi nhau đòi chia tay. Sau khi bình tâm suy nghĩ kỹ lưỡng, anh quyết định lựa chọn chia tay. Sau đó, anh bắt đầu lên kế hoạch, vạch ra mục tiêu, quyết tâm hành động vì tương lai.

Mục tiêu ban đầu của anh là kiếm tiền trả hết nợ ngân hàng, sau đó kết hôn và có nhà riêng. Vạch ra cho mình một kế hoạch, anh sử dụng phương pháp phân tích SWOT. Anh nhận ra rằng mình có thành tích thi cử tốt, kiến thức chuyên môn rất chắc, rất giỏi giao tiếp với mọi người. Với những ưu điểm này, anh cảm thấy bản thân rất hợp làm công chức nhà nước.

Sau khi đã chuẩn bị tốt, anh đăng ký tham gia thi tuyển công chức tại Hàng Châu. Trời xanh không phụ người có tâm, anh đứng đầu kỳ thi lần đó, được tuyển vào làm việc tại cơ quan chính phủ. Vì kiến thức chuyên môn của anh rất vững, khả năng ngoại giao rất giỏi, các lãnh đạo đều thích anh.

Anh liên tục có những thăng tiến trong sự nghiệp. Mỗi tháng đều có cơ hội tham gia các khóa học bồi dưỡng ở Bắc Kinh, tương lai vô cùng tươi đẹp.

## Vạch kế hoạch tương lai, cuộc sống càng thuận lợi

Khi chuyện tình cảm và thu nhập của tôi đã ổn định, tôi dành nhiều thời gian hơn suy ngẫm về cuộc sống và những việc cần làm trong tương lai. Tôi cho rằng, nếu cuộc sống quá an nhàn, thì cuộc đời chẳng phải có chút tẻ nhạt hay sao?

Ước mơ lớn nhất từ thuở nhỏ của tôi là gì? Tôi liên tục hỏi bản thân, đồng thời không ngừng phân tích, lên kế hoạch, sau đó hành động. Tôi bắt đầu thực hiện các dự án, viết sách, mở khóa học, chia sẻ kinh nghiệm. Sau hơn một năm, tôi đã "tích lũy" được một số lượng lớn người hâm mộ. Cuộc sống cũng ngày càng phong phú, đa dạng. Tôi còn thiết lập được thêm một vài kênh thu nhập nữa.

Nếu bạn không chủ động khai phá nhu cầu hiện tại của bản thân, thì bạn cũng sẽ giống như người trợ lý tôi nhắc tới ở phần trước, gặp phải khó khăn sẽ dễ dàng lùi bước. Khi lên sân khấu diễn thuyết không nhận được những tiếng vỗ tay nhiệt liệt nên đã trở nên tự ti, quyết định lặng lẽ rút lui, thề sẽ không bao giờ lên sân khấu nữa. Khi bên cạnh không có nhiều bạn bè, mời gọi đầu tư vào dự án luôn bị từ chối, thế nên thề rằng cả đời sẽ không bán hàng nữa. Vì sao cô ấy dễ dàng bỏ cuộc như vậy? Bởi vì cô ấy có đường rút lui. Bởi vì trong hoàn cảnh lúc đó, cô ấy không tìm ra được lý do để tiếp tục tiến lên. Cô ấy không biết rằng, nếu bản thân kiên trì bước lên sân khấu, cô ấy có thể có được cơ hội phát triển tốt hơn. Cô ấy không phân tích được rằng, nếu làm tốt công việc tiếp thị, thu nhập hàng tháng của cô còn có thể tăng gấp đôi. Vì không nghĩ tới những vấn đề này, nên vừa gặp chút khó khăn đã từ bỏ một cách nhanh chóng.

Sau đó vì không còn bất cứ đường lui nào nữa, nên khi thương thảo với khách hàng dù gặp không ít khó khăn cô ấy vẫn kiên trì làm việc. Chỉ có như vậy, cô mới có thể khiến cuộc sống của mình trở nên tốt đẹp hơn.

Hãy thử nghĩ một chút, nếu vạch trước kế hoạch cho bản thân, cuộc sống của bạn chẳng phải sẽ thuận buồm xuôi gió hơn sao?

#### Phải kiên trì hành động

Trước hết bạn cần khai phá nhu cầu hiện tại của bản thân, nghiêm túc suy nghĩ về cuộc sống tương lai. Sau đó bắt đầu tính toán, chuẩn bị từ lúc này và kiên trì thực hiện liên tục, bạn sẽ dần hình thành nên con đường kiếm tiền của riêng mình.

Nếu thu nhập hiện tại của bạn không cao, bạn cũng không có nhiều tiền, vậy hãy suy nghĩ một chút, ba năm sau bạn muốn có một cuộc sống như thế nào? Để có được cuộc sống như vậy, bạn sẽ phải nỗ lực ra sao? Sau đó, bắt tay vào hành động.

Hiện tại, nếu bạn đang "ăn bám" chồng, thì làm việc gì cũng đều phải quan sát sắc mặt của anh ấy, bản thân bạn không hề thoải mái, vậy thì hai năm sau liệu bạn vẫn muốn sống những ngày tháng như vậy hay không? Nếu câu trả lời của bạn là không, bạn hãy thử nghĩ xem, liệu bạn có thể làm công việc gì để kiếm được tiền, có được thu nhập của riêng hay không? Nếu có, hãy chuẩn bị cho nó từ lúc này nhé.

Hãy tin tôi, có một số việc, bạn vốn không cần ai dạy mình. Chỉ cần nghiêm túc nhìn nhận lại bản thân, kiên trì tự vấn mình thì con đường kiếm tiền sẽ tự khắc sẽ mở ra trước mắt. Bạn chỉ cần nhận thức rõ việc này trong tương lai có thể đem lại bao nhiều lợi ích thì sẽ có được động lực để kiên trì hành động.

Bạn sẽ nhận được những lời chỉ bảo khác nhau, sự giúp đỡ của nhiều quý nhân khác nhau, tìm kiếm được những cơ hội tốt đẹp khác nhau. Ước mơ của bạn sẽ dần biến thành hiện thực trong quá trình hành động này.

Vậy đâu là phương pháp tốt nhất để biến ước mơ thành hiện thực? Đó chính là kiên trì khai phá, kiên trì hành động, kiên trì thực hiện ước mơ!

# LÒI KẾT

Bảy năm sau.

Thâm Quyến hiện đang là mùa đông. Tôi là người sợ cái lạnh của mùa đông nên không thường xuyên ra ngoài. Nhưng nhờ vậy tôi có thời gian chuyên tâm vào công việc sáng tác.

Sáng sớm hôm nay khi đi tập thể dục, tôi nghe một lượt bài thảo luận nghiên cứu về cuốn *Con đường hướng tới tự do tài chính* của Lý Tiếu Lai. Ông ấy nói, một người có thói quen viết lách thì anh ta có thể tạo nên những điều tốt đẹp. Nguyên nhân rất đơn giản, bạn có thể viết tốt, cho thấy bạn là người có suy nghĩ sâu sắc.

Để viết xong cuốn sách này tôi cần thời gian hơn một tháng, nhưng tư liệu để viết cuốn sách này gồm những sự việc đã trải qua, những người đã gặp, những đạo lý thì đã được tích lũy từ rất lâu. Có thể đúc kết những tinh hoa trong nhiều năm thành cuốn sách này, tôi phải đặc biệt cảm ơn sự cổ vũ to lớn của L. Tôi còn phải đặc biệt cảm ơn đông đảo người hâm mộ đã liên tục quan tâm, theo dõi, cổ vũ và ủng hộ tôi. Nhờ đó quá trình sáng tác của tôi trở nên vô cùng thú vị và có ý nghĩa.

Trước đây rất lâu, tôi đã muốn viết ra những lời trong lòng, nhưng vì tính chất công việc phải thường xuyên qua lại giữa các thành phố lớn nên rất khó có thời gian yên tĩnh để bình tâm thực hiện việc này.

Đã bảy năm trôi qua kể từ khi tôi tốt nghiệp, đi làm cho tới lập nghiệp, tài sản mà tôi tích luỹ được cũng đã đạt tới một mức độ nhất định. Tôi quyết định dành thời gian chuyên tâm với công việc viết lách.

Lý Tiếu Lai nói, bảy năm là cả một đời người.

Bảy năm trước, nhờ vào việc nghiêm túc thúc giục bản thân và liên tục nỗ lực vươn lên đã giúp tôi gặt hái được rất nhiều thành công. Tương lai tôi vẫn sẽ duy trì thái độ học tập như vậy và cũng sẽ không ngừng chia sẻ kinh nghiệm của bản thân.

Bảy năm sau, tôi sẽ công thành danh toại, nhưng suy nghĩ ban đầu sẽ không bao giờ thay đổi. Tôi sẽ vẫn vững bước trên con đường của một sếp tổng.

Bảy năm sau, tôi vẫn là cô con gái hiếu thuận, tiếp tục phụng dưỡng bố mẹ, để họ bình an sống những năm tháng tuổi già.

Bảy năm sau, tôi sẽ là một người vợ tốt, trở thành người phụ tá đắc lực trong cuộc sống và sự nghiệp của chồng. Chúng tôi sẽ cùng nhau mim cười ngắm mây trời bao la, cùng nhau tận hưởng cuộc sống.

Bảy năm sau, tôi sẽ trở thành một người mẹ tốt. Tôi sẽ dạy con lương thiện, dạy con biết ơn, dạy con vui vẻ bước vào đời.

Bảy năm sau, mọi thứ sẽ càng tốt đẹp hơn. Bởi lẽ trong những ngày tháng khó khăn, tôi đã không từ bỏ ước mơ, sự lương thiện và lòng biết ơn. Những tháng ngày này, tôi sẽ càng quý trọng những gì đang có, càng nỗ lực làm việc để có được tương lai tốt hơn nữa.

Mong rằng cuốn sách này có thể mang lại năng lượng cho bạn, giúp bạn tìm ra phương hướng cuộc đời mình, là người đồng hành tận tâm trên con đường thực hiện ước mơ của bạn.

Hồ Tâm Đồng

# CÓ THỂ BẠN QUAN TÂM

Quá Lớn Để Gọi Là Nhỏ – Bỏ 1 Đô Kiếm Tiền Triệu Đô
"Quá Lớn Để Gọi Là Nhỏ – Bỏ 1 Đô Kiếm Tiền Triệu
Đô" của Doug Tatum đã khám phá ra thực tế...

Kiếm Tiền Thời Khủng Hoảng

Hiện nay, "khủng hoảng" có lẽ là từ được nhắc đến nhiều nhất, nó xuất hiện trên tất cả các...

100 Cách Kiếm Tiền Thời Bão Giá
"NGHỀ TAY TRÁI: 100 cách kiếm tiền thời bão giá" kể về các câu chuyện khởi nghiệp của những con người...

Làm Ít Hơn, Kiếm Nhiều Tiền Hơn

"Cuốn sách này không chỉ hướng dẫn bạn cách kiếm tiền trên internet, mà còn giúp bạn xây dựng một...

Cách Biến Khả Năng Của Ban Thành Tiền

Quy luật của sự giàu có chính là những ý tưởng. Hãy quyết định ngay bây giờ để có thể...

## 

# Nghề Tay Trái Hái Ra Tiền

Với một số người, suy nghĩ nghỉ việc và tự làm chủ là một ý tưởng cực kỳ hấp dẫn....

# **HỘI MÊ SÁCH**

Tải eBooks miễn phí tại <a href="https://hoimesach.com">https://hoimesach.com</a>

Nhận eBooks miễn phí qua Zalo: <a href="https://zalo.hoimesach.com">https://zalo.hoimesach.com</a>

Group: <a href="https://facebook.com/groups/mesachhoi">https://facebook.com/groups/mesachhoi</a>